

VI. PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan perhitungan analisis regresi linear berganda yang telah dilakukan, maka diperoleh kesimpulan antara lain sebagai berikut :

1. PT. DuPont Indonesia (DuPont Pioneer) wilayah pemasaran *Southern of East Java* dalam memasarkan produk benih jagung hibrida menggunakan strategi berupa bauran pemasaran. Unsur-unsur bauran pemasaran yang digunakan adalah produk, harga, distribusi, dan promosi. Dari aspek produk, PT. DuPont Indonesia (DuPont Pioneer) melakukan perbaikan produk dengan memasarkan berbagai macam *hybrid*. Aspek harga, perusahaan menetapkan harga yang tinggi dipasaran namun memberikan kualitas yang baik serta terdapat *added value* disetiap *hybrid* benih jagung hibrida yang dapat menyeimbangi harga produk. Aspek distribusi PT. DuPont Indonesia (DuPont Pioneer) mendistribusikan produknya ke konsumen melalui saluran distribusi yaitu dari pabrik produksi, ke *dealer* dan *retailer* di berbagai daerah di wilayah pemasaran *Southern of East Java*. Dari aspek promosi, perusahaan mengadakan berbagai macam kegiatan promosi yang merupakan kegiatan promosi yang menarik dan edukatif.
2. Hasil uji F (simultan) menunjukkan hasil F hitung sebesar 3431,088 hal tersebut mempunyai arti bahwa bauran pemasaran yang dilakukan oleh PT. DuPont Indonesia di wilayah pemasaran *Southern of East Java* berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan. Sedangkan hasil uji t (parsial) dari hasil penelitian terdapat dua variabel dalam bauran pemasaran yang berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan yaitu ketersediaan produk (X_1) dengan t hitung 36.886 dan rata-rata harga jual (X_2) dengan t hitung -2.400. Sedangkan hasil R^2 (koefisien determinasi) sebesar 0,9994. Artinya bahwa 99,94% variabel volume penjualan akan dipengaruhi oleh variabel bebasnya, sisanya 0,06% variabel volume penjualan akan dipengaruhi oleh variabel-variabel yang lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

6.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, dapat dikemukakan beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan maupun bagi pihak-pihak lain. Adapun saran yang diberikan, antara lain:

1. Diharapkan pihak perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan pelayanan terhadap ketersediaan produk, karena variabel ketersediaan produk mempunyai pengaruh yang dominan dalam mempengaruhi volume penjualan. Diantaranya dengan memproduksi benih jagung hibrida yang berkualitas baik, tahan penyakit dan tahan rebah batang, menciptakan varietas baru yang memiliki kualitas yang lebih baik dibandingkan dengan varietas sebelumnya dan produk kompetitor dan memantau ketersediaan produk yang ada dipasar sehingga tidak terjadi kelangkaan benih jagung hibrida.
2. Perusahaan sebaiknya mengusahakan agar harga jual benih jagung hibrida pioneer tidak terlalu mahal agar bisa dijangkau semua kalangan konsumen yang ingin membeli produk tersebut. Hal tersebut dapat dilakukan dengan memperkecil komponen biaya yang dikeluarkan anatara lain biaya promosi dan biaya pengembangan produk baru.
3. Mengingat variabel bebas dalam penelitian ini merupakan hal yang sangat penting dalam mempengaruhi volume penjualan diharapkan hasil penelitian ini dapat dipakai sebagai acuan bagi peneliti selanjutnya untuk mengembangkan penelitian ini dengan mempertimbangkan variabel-variabel lain yang merupakan variabel lain diluar variabel yang sudah masuk dalam penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Bambang. 2014. *Pasar Benih 90% Dikuasai Asing Petani Didorong Jadi Miskin*. Di Publikasikan di <http://www.agrofarm.co.id/m/pertanian/654/pasar-benih-90-dikuasai-asing-petani-didorong-jadi-miskin/>. Diakses pada tanggal 05 Januari 2015
- Chandra, G. dan F. Tjiptono .2012. *Pemasaran Strategik* Edisi 2. Penerbit ANDI: Yogyakarta
- Deptan. 2007. *Statistik Pertanian 2007*. Pusat Data Statistik Dan Informasi Pertanian. Departemen Pertanian. Jakarta.
- Deptan. 2010. *Rencana Strategis Direktorat Jenderal Tanaman Pangan Tahun 2010–2014*. Departemen Kementrian Pertanian. Jakarta.
- Eko. 2010. *Benih Hibrida dan Benih Transgenik*. Dipublikasikan www.epatni.pertanian.go.id. Diakses pada tanggal 20 Desember 2014
- Fitriah, Andi A.N. 2013. Pengaruh Harga Jual dan Lokasi Terhadap Volume Penjualan Telur Itik di Kota Makassar. Universitas Hasanuddin. Makassar.
- Ghozali, Imam. 2006. *Aplikasi Multivariat dengan Program SPSS Cetakan IV*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. Semarang
- Gujarati, Damodar. 2003. *Basic Econometric*, third edition. Mac. Grow-Hill Book. New York.
- Husna, Zaimatul. 2012. Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Benih Jagung Hibrida Pada PT. Syngenta Indonesia Wilayah Pemasaran Jawa Timur. Universitas Brawijaya. Malang
- Khaerizal, Hendra. 2008. Analisis Pendapatan dan Faktor-Faktor Produksi Usaha Tani Komoditi Jagung Hibrida dab Bersari Bebas. Fakultas Pertanian Institut Pertanian Bogor. Bogor
- Kompas. 2008. Wapres Akui Riset Pertanian Masih Lemah. Edisi Selasa 2 September 2008. Di pubilkasikan di <http://nasional.kompas.com/read/2008/09/02/00395277/wapres.akui.riset.pertanian.masih.lemah>. Diakes pada tanggal 05 Januari 2015
- Kotler, Philip. 1994. *Manajemen Pemasaran Jilid 1*. Erlangga: Jakarta
- Kotler, Philip. 2000, *Manajemen Pemasaran (Analisis Perencanaan Implementasi dan Kontrol)*, Edisi Milenium jilid 1, Alih bahasa oleh Hendra Teguh, Erlangga. Jakarta

- Kotler dan Keller. 2012. *Marketing Management Edisi 14*, Global Edition. Pearson Prentice Hall.
- Kumaat, R.M. et al. 2008. *Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Minyak Goreng Kemasan (Bermerek) Di Kota Manado*. Vol 1 Nomor 1.
- Kurniawan, A.S. 2011 *Pengaruh Trust In A Brand Terhadap Loyalitas Pelanggan*. Universitas Diponegoro. Semarang
- Kusnawan, G dan Wijoyo, P. 2008. *Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Terhadap Efektivitas Volume Penjualan Sayuran Hidroponik*. Jurnal Agrise Vol.III. Universitas Brawijaya. Malang.
- Lubis, A.N.2004. *Strategi Pemasaran Dalam Persaingan Bisnis*. Universitas Sumatera Utara
- Pangaribuan, PFF. 2010. *Mengenal Jagung Hibrida*, Dipublikasikan di www.shs-seed.com. 20 September 2014
- Prawirosentono, Suyadi. 2002. *Pengantar Bisnis Modern*. PT. Bumi Aksara. Jakarta
- Priyatno, Duwi. 2008. *Mandiri Belajar SPSS*. Mediakom. Yogyakarta
- Rachmawati, Rina. 2011. *Peranan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah Kajian Terhadap Bisnis Restoran)*. Jurnal Kompetensi Teknik Vol. 2, Mei. Universitas Negeri Semarang.
- Riana, F, D dan Prastiwi A. 2011. *Pengaruh Promosi Terhadap Volume Penjualan Benih Jagung Pada Pt.Syngenta Seed Division Sub Region Probolinggo*. Jurnal AGRISE Volume XI No. 3.Universitas Brawijaya. Malang
- Rukmana, R. 1997. *Usaha Tani Jagung*. Penerbit Kanisius. Jogjakarta.
- Santosa, P.B. dan Hamdani, M. 2007. *Statistika Deskriptif Dalam Bidang Ekonomi dan Niaga*. Erlangga. Jakarta.
- Shinta, Agustina. 2011. *Manajemen Pemasaran*. UB Press. Malang
- Stanton, William, J, 1986. *Prinsip Pemasaran*, Erlangga. Jakarta
- Sudiyono A. 2001. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhammadiyah Malang. Malang
- Sugiarti, T., dan Hayati, M. 2009. *Persepsi Petani Madura Dalam Menolak Komoditas Jagung Varietas Baru*, Jurnal embriyo vol 6 no1. Fakultas Pertanian Unijoyo

- Sugiyanto, Catur. 1995. *Ekonometrika Terapan*. BPFE. Yogyakarta
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. CV. Alfabeta. Bandung
- Sujana, Asep. 2005. *Paradigma Baru Dalam Manajemen Ritel Modern*. Graha Ilmu: Yogyakarta
- Suprpto. 1999. *Bertanam Jagung*. Penebar Swadaya: Jakarta.
- Suryana, A. 2006. *Strategi Kebijakan Dan Program Penelitian Jagung*. Makalah dipresentasikan pada Seminar Nasional Inovasi Teknologi Jagung. Makassar, 15 September 2006. Balit Serealia, Maros.3 hlm
- Swasta, Basu dan T Hani Handoko. 2000. *Manajemen Pemasaran: Analisa dan Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: BPFE.
- Tambajong, Geraldly. 2013. *Bauran Pemasaran Pengaruhnya Terhadap Penjualan Sepeda Motor Yamaha Di PT. Sarana Niaga Megah Kerta Manado*. Universitas Sam Ratulangi Manado. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Manajemen
- Umiyasih, U. dan Wina, E. 2008. Pengolahan Dan Nilai Nutrisi Limbah Tanaman Jagung Sebagai Pakan Ternak Ruminansia. *WARTAZOA Vol. 18 No. 3 Th. 2008*.
- Warisno.2007. *Jagung Hibrida*. Kanisius: Yogyakarta.
- Winardi. 1981. *Promosi dan Reklame*. CV. Mondar Majo: Bandung