

BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan analisis data mengenai riset pemasaran benih semangka Napoli F1 terhadap pembelian benih semangka Napoli F1 dengan menggunakan metode analisis deskriptif, Maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Secara umum petani semangka di Kabupaten Langkat berusia 35 – 45 tahun dengan lokasi lahan berada di tiga Kecamatan yaitu Kecamatan Hinai, Secanggang, dan Stabat serta luas rata – rata lahan semangka sebesar 1,5 – 2 Hektar.
2. Dari segi merek dan kemasan petani semangka tidak terlalu mengenal benih semangka BCA Napoli F1 dibanding benih semangka Panah Merah. Tetapi petani semangka yang menggunakan Napoli F1 juga dipengaruhi oleh merek dan kemasan yang memiliki informasi pada kemasannya.
3. Secara keseluruhan kualitas benih semangka Napoli F1 masih belum memenuhi pandangan petani dibanding produk pesaingnya. Benih Napoli F1 belum memenuhi harapan petani dari segi ketahanan virus, daya tumbuh, dan berat buah 4-6 kg, yang dimana petani semangka memiliki pandangan yang tinggi terhadap kualitas benih semangka berdasarkan tiga aspek tersebut.
4. Harga yang dapat dijual untuk benih semangka BCA Napoli F1 Rp180.000,00 – Rp190.000,00 dengan harga optimal sebesar Rp180.000,00. Namun apabila harga lebih tinggi sebagian petani akan mencari benih semangka sejenis yang harganya lebih murah dari harga optimal sehingga perubahan harga dapat mempengaruhi penjualan.
5. Jenis toko/*retail* cukup berpengaruh dalam pembelian benih semangka yang berhubungan dengan ketersediaan benih pada toko tersebut. Ketersediaan benih BCA Napoli F1 masih kurang dibanding dengan produk pesaing yang sudah menyeluruh di toko tani.
6. Promosi benih semangka Napoli F1 masih lemah dibandingkan dengan promosi produk pesaing. Promosi benih semangka Napoli F1 masih belum memenuhi pandangan petani dari segi klinik benih, pemberian sampel, kerabat, dan mulut ke mulut.

6.2. Saran

1. Perlu adanya penambahan tim marketing agar kegiatan promosi di beberapa wilayah dapat berjalan semestinya sehingga produk yang dipasarkan dapat dikenal secara menyeluruh.
2. Harga di beberapa kios tani sebaiknya sering dipantau karena dapat mempengaruhi penjualan benih semangka.
3. Pada kegiatan promosi sebaiknya PT BCA perlu memperhatikan mana kegiatan yang menjadi unggulan