

Trianggulasi sebagai penelitian yang menggunakan teknik pengumpulan data yang bervariasi untuk menghasilkan data dari sumber yang sama. Dengan menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi untuk mendapatkan sumber data yang sama dengan cara serempak.



#### **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. PAPARAN DATA OBJEK PENELITIAN**

##### **1. Gambaran umum Gudang tembakau H.Mulyono**

Pergudangan tembakau di jember sudah berlangsung lama, contohnya seperti di Gudang tembakau H.Mulyono yang bertempat di Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember dan didirikan sejak tahun 1990.

Awal mula berdirinya Gudang ini karena melihat di kabupaten jember adalah salah satu kota penghasil tembakau terbaik maka H.mulyono memilih usaha bahan baku rokok yaitu tembakau, tembakau yang dipakai adalah semua jenis tembakau dari para petani di sekitar jember. Pada awalnya H.Mulyono hanya memiliki satu bangunan yang bisa dikatakan tidak terlalu besar dimana bangunan tersebut digunakan untuk tempat pemilihan tembakau dan hanya memiliki sekitar 50 kariawan pada tahun 1990, dan ditahun 1995 H.Mulyono mendirikan lagi sebuah bangunan yang bersebelahan dengan bangunan yang sebelumnya dan bangunan baru tersebut sebagai tempat hasil pemilihan (bersih/kotor) tembakau, tahun demi tahun H.Mulyono bertambah sukses dan mendirikan lagi sebuah Gedung untuk penempatan tembakau yang sudah terpilih dari segi warnanya.

Dengan berdirinya Gudang tembakau H.Mulyono secara ekonomi sangat bermanfaat bagi masyarakat sekitar, sejak berdirinya Gudang tembakau tersebut para masyarakat khususnya Wanita banyak yang bekerja sebagai buruh di Gudang tembakau H.Mulyono kecamatan kalisat guna untuk mencari tambahan penghasilan untuk memenuhi kebutuhan keluarga.

## **2. Letak lokasi Gudang tembakau H.Mulyono**

Gudang H.mulyono terletak di Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember dan terletak bersebelahan dengan tempat GYM, secara geografis kecamatan kalisat terletak pada ketinggian 32-36 meter atas permukaan laut. Masyarakat di kecamatan kalisat terdiri atas etnis madura dan jawa, sehingga pergaulan dalam masyarakat menggunakan tiga Bahasa yaitu Bahasa Indonesia, Bahasa madura, dan Bahasa jawa.

### **3. Visi dan misi Gudang H.Mulyono**

Berdasarkan hasil wawancara dengan kepala Gudang dapat digambarkan bahwa visi Gudang H.Mulyono adalah menciptakan menjadi perusahaan yang dapat mensejahterakan keluarga dan masyarakat pada umumnya sedangkan misi dari Gudang tersebut adalah menciptakan lapangan pekerjaan bagi penduduk sekitar, menjadi produk yang bernuansa alami dan berkualitas serta memberi kepuasan terhadap konsumen didalam maupun luar negeri.

## **B. PAPARAN DATA**

### **1. Strategi penetapan harga tembakau ditentukan berdasarkan informasi dari pabrik**

penetapan harga tembakau sangatlah penting untuk melakukan transaksi antara penjual dan pembeli tembakau agar transaksi tersebut

bisa dilakukan disaat antara keduanya sepakat dengan harga yang sudah ditetapkan. Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan oleh H.Mulyono sebagai kepala Gudang

“sistem penetapan harga tembakau itu untuk harga yang paling tinggi dan terendahnya ditetapkan oleh pemerintah dengan bekerjasama dengan gudang-gudang tembakau, kalau pemerintah menetapkan harga tembakau 40 Ribu misalkan berarti pihak Gudang menetapkan harga 45 Ribu per kilogram kenapa gitu karna pihak gudang menginginkan keuntungan juga, dan nantinya tengkulak akan dapat patokan harga dengan kualitas tembakau seperti apa dari Gudang, agar tengkulak dapat membeli tembakau petani dengan harga yang berkualitas yang sudah ditetapkan oleh Gudang-gudang tembakau, tembakau yang saya beli akan dilihat lebih dulu kualitasnya untuk menentukan harga dari tembakau tersebut, namun terkadang ada petani yang lebih dulu mematok harga tembakaunya disitulah nantinya akan jadi tawar menawar sesuai kualitas tembakaunya”<sup>60</sup>

Pernyataan lain dari H.Mulyono mengenai harga tembakau dari tahun 2020 sampai tahun 2022

“disaat tahun 2020 harga tembakau jatuh anjlok dikarenakan adanya pandemi yaitu seharga 30-35 Ribu saja per kilogram dan disaat itu Gudang kami hanya menerima 300 ton atau 300,000 kilogram saja per hari. Disaat 2021 lumayan lah ada peningkatan harga yaitu 50-55 Ribu per kilo gram saat itu Gudang kamu menerima lebih banyak dari tahun sebelumnya yaitu 500 ton atau sama dengan 500000 kilogram per hari, dan ditahun 2022 harga tembakau turun lagi tapi tidak seperti harga disaat pandemi, harga tembakau saat itu 40-47 Ribu per kilogram dan disaat itu kamu menerima 400 ton atau 400000 kilogram tembakau, tambah mahal harga tembakau maka tambah banyak pula tembakau yang kami ambil, dan tambah banyak tembakau yang kami ambil bertambah banyak pula keuntungan yang kami dapatkan.”<sup>61</sup>

---

<sup>60</sup> Wawancara : Mulyono : pemilik Gudang tembakau Di kalisat “Jember 26 juni 2023”

<sup>61</sup> Wawancara : Mulyono : pemilik Gudang tembakau Di kalisat “Jember 26 juni 2023”

Dan pada hakekatnya pemilihan atau pengelompokan tembakau menjadi kelompok-kelompok yang seragam mutunya

“Perusahaan menciptakan harga dasar yang digunakan sebagai harga acuan terendah dari masing-masing tembakau. Sebelum keluar keputusan harga dari kantor pusat, walaupun setiap awal dan akhir tahun selalu melakukan evaluasi dengan para petani. Harga ini bisa saja berubah menjadi tinggi atau sama sesuai keputusan manajemen pusat dengan mempertimbangkan beberapa faktor antara lain persaingan pasar nasional maupun internasional serta biaya lainnya berupa pembinaan, administrasi dan pengiriman”<sup>62</sup>

Harga merupakan salah satu unsur pemasaran yang sangat penting bagi perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari sebuah ketepatan dalam penetapan harga atas sebuah barang atau jasa yang dapat menghasilkan keuntungan. Penetapan harga yang baik tidak hanya menghasilkan keuntungan bagi penjual tetapi juga memberikan keuntungan bagi pembeli. Begitu juga sebaliknya, jika penetapan harga yang kurang tepat dapat berakibat buruk pada penjual. Penetapan harga yang terlalu tinggi bisa berpengaruh terhadap naik turunnya penjualan. Penetapan harga yang rendah juga bisa berdampak terhadap pandangan konsumen mengenai produk yang dijual.

“Bicara keuntungan biasanya sama-sama saling menguntungkan antara saya dan petani, sebab petani tidak akan menjual atau Bertani tembakau kalua tidak merasakan keuntungan, saya sendiri pun juga tidak akan membeli tembakau kepada petani kalua tidak merasakan keuntungan yang saya dapatkan. Akan tetapi dalam bisnis pasti mengalami kerugian namun kerugian itu bisa ditutupi oleh keuntungan yang sebelumnya saya dapatkan keuntungan yang saya alami selama berbisnis tembakau itu sangat saya rasakan, sebab saya berbisnis tembakau sudah lama dan dari segi pengalaman, ketelitian dan tidak terburu buruan saat

---

<sup>62</sup> Wawancara : Mulyono : pemilik Gudang tembakau Di kalisat “Jember 26 juni 2023”

melakukan transaksi jual beli tembakau itu yang menentukan hasil yang akan saya dapatkan dengan menjual Kembali tembakau yang sudah saya beli dari pedagangtembakau”<sup>63</sup>

Pernyataan lainnya juga disampaikan oleh H.mulyono selaku kepala Gudang

“saya sebagai pembisnis tembakau akan melakukan penetapan harga terlebih dahulu terhadap pedagang tembakau yang menjual tembakaunya kepada saya, namun saya melihat dari segi aroma kualitas dan daya saing pasar agar saya berhati-hati dalam menentukan harga agar tidak ada kerugian yang saya alami. Tetapi saya tetap berpatokan dengan aturan pemerintah daerah,”<sup>64</sup>

## **2. Implementasi strategi penetapan harga dalam meningkatkan produktivitas tembakau**

Pada umumnya, pedagang tembakau memiliki kelemahan dalam kegiatan tataniaga karena pedagang berada di posisi tawar menawar yang bawah sehingga tembakau yang diterima oleh pedagang kualitasnya rendah. Gudang tembakau bersifat tertutup dan tidak sembarangan pedagang bisa langsung masuk kedalam Gudang tembakau tersebut. Pedagang harus memperoleh kepercayaan dari pabrik, sehingga dapat terjalin kerja sama yang baik.adanya proses pemasaran tersebut ada kesulitan pedagang untuk memperoleh harga yang tinngi Dalam konsep kelembagaan pemasaran, pihak Gudang memegang peranan penting termasuk dalam menentukan harga tembakau.

---

<sup>63</sup> Wawancara : Mulyono : pemilik Gudang tembakau Di kalisat “Jember 26 juni 2023”

<sup>64</sup> Wawancara : Mulyono : pemilik Gudang tembakau Di kalisat “Jember 26 juni 2023”

“ketidak pastian harga itu istilahnya harga sedang tidak duduk, yang dimaksud tidak duduk itu mereka masih harga spekulasi belum ada pedoman pasti dari pabrikan, karena itu pedagang membuat harga sendiri dan membuat standar sendiri. Kembali lagi kalau urusan seperti itu tidak bisa harus selalu mengikuti petani, kita (Gudang H.haji mulyono) kan ada batasan tertentu, limit lah dari pabrik. Misalkan kita 100 ton, ya sudah cukup 100 ton. Sekalipun itu nanti pedagang yang membeli dari petani mereka juga istilahnya kebingungan. Karena ketika pabrikan sudah tutup mau dikirim kemana/ mau dijual kemana lah, otomatis mereka membeli harga di bawah standar, karena juga belum menemukan titik terang mereka dengan harga berapa dan akan menjual kemana, seperti itu”<sup>65</sup>

H.Mulyono juga mengatakan terjadinya ketidak pastian harga karena jatah yang telah terpenuhi.

“Untuk faktor yang mempengaruhi yang pertama jatah. Seumpama jatah pabrik 3000 kalau sudah full 3000 ya pasti tutup. Meskipun begitu pedagang masih bisa menerima tembakau tapi harganya turun. Yang kedua faktor cuaca, kalau sudah hujan pasti tutup mengurangi jatah lah. Tapi untuk pedagang besar masih menerima tapi jatahnya dikurangi. Yang membuat pabrik tutup sehingga terjadi ketidakpastian harga ya pasti batasan atau kuota sudah terpenuhi yang kedua juga iklim akan berpengaruh pada harga sehingga ketidakpastian harga ya dari itu. Dan iklim pengaruh cuaca ini sangat berpengaruh pada ketidakpastian ini”<sup>66</sup>

Dalam meningkatkan penjualan atau pemasaran perlu memerhatikan mengenai harga. Harga berpengaruh terhadap kenaikan dan penurunan didalam penjualan. Dan juga menjelaskan beberapa faktor yang

---

<sup>65</sup> Wawancara : Mulyono : pemilik Gudang tembakau Di kalisat “Jember 26 juni 2023”

<sup>66</sup> Wawancara : Mulyono : pemilik Gudang tembakau Di kalisat “Jember 26 juni 2023”

dipengaruhi Gudang sehingga terjadi ketidak pastian harga karena perubahan cuaca

“Faktor yang mempengaruhi terjadinya penutupan sehingga terjadi praktik ketidakpastian harga 1. Target terpenuhi 2. Karena pengaruh pada iklim. Jadi barang yang ada itu sesuai ndak kalau iklimnya yang seperti ini. Jadi kalau banyak hujan itu otomatis tembakau harganya akan berubah. Suatu semisal jika terbentuk cuaca yang kurang baik mereka rencana 2000 ton itu dikurangi karena mereka dari pemerintah juga diharuskan untuk membeli dari petani. Tidak boleh mereka moro-moro seenaknya tidak beli. Mereka beli hasil dari petani cuma dikurangi tapi harganya lain.”<sup>67</sup>

Dari hasil wawancara tersebut diketahui bahwasannya penyebab yang paling utama yang terjadi pada gudang sehingga terjadi ketidakpastian harga tembakau di kecamatan kalisat memang pengaruh murni dari pabrikan. Hal tersebut karena jatah sudah terpenuhi sehingga terjadi penutupan Gudang. Oleh sebab itu, gudang sangatlah berpengaruh pada proses penjualan tembakau. Namun selain dari penyebab tersebut, penyebab jadwal tanam (yang dipengaruhi oleh petani sendiri) juga berpengaruh pada proses penjualan tembakau.

Tanaman tembakau merupakan tanaman perkebunan yang proses penanamannya sangat bergantung pada cuaca (iklim), khususnya tembakau jenis kasturi yang hanya bisa ditanam pada akhir musim hujan saja. Waktu penanaman tembakau kasturi membutuhkan waktu kurang lebih 2-3 bulan hingga masa panen. Namun yang menjadi persoalan pada masalah ini, ketika petani telat pada masa penanaman

---

<sup>67</sup> Wawancara : Mulyono : pemilik Gudang tembakau Di kalisat “Jember 26 juni 2023”



yang seharusnya tembakau ditanam pada jadwalnya (akhir musim hujan), Hal tersebut tentu akan mengakibatkan pada masa panen tembakau kasturi tidak mampu optimal sehingga akan beresiko musim penghujan tiba. Ketika masa penanaman telat tentu akan berpengaruh pada masa panen tembakau mundur. Hal ini dikhawatirkan pabrik tembakau tutup dan tidak mampu menyerap hasil panen tembakau lagi karena pabrik sendiri mempunyai batasan tertentu.

Di samping itu, keberhasilan budidaya tanaman tembakau kasturi sangat bergantung pada musim kemarau. Jika musim hujan susulan terjadi di Kecamatan Sukowono maka tanaman tersebut mutunya akan jelek dan juga kualitasnya, bahkan bisa saja petani tembakau mengalami gagal panen. Jika demikian yang terjadi juga dapat berpengaruh terhadap tenaga kerja tembakau kasturi. Jika para petani tembakau di kalisat terancam gagal panen atau mengalami kerugian, dengan terpaksa tenaga kerja yang dikeluarkan petani hanyalah tenaga kerja keluarga.

## **C. PEMBAHASAN**

### **1. Strategi penetapan harga tembakau di Gudang H.Mulyono**

harga merupakan salah satu unsur pemasaran yang sangat penting bagi perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari sebuah ketepatan dalam penetapan harga atas sebuah barang atau jasa yang dapat menghasilkan

keuntungan. Penetapan harga yang baik tidak hanya menghasilkan keuntungan bagi penjual tetapi juga memberikan keuntungan bagi pembeli. Begitu juga sebaliknya, jika penetapan harga yang kurang tepat dapat berakibat buruk pada penjual. Penetapan harga yang terlalu tinggi bisa berpengaruh terhadap naik turunnya penjualan. Penetapan harga yang rendah juga bisa berdampak terhadap pandangan konsumen mengenai produk yang dijual. Untuk itu penetapan harga harus dilakukan seefektif mungkin menurut H.Mulyono. berikut ini ada beberapa proses penetapan harga di Gudang H.Mulyono:

#### **a. Pembelian produk**

Pembelian produk merupakan kegiatan awal yang dilakukan oleh Gudang H.Mulyono sebelum melakukan kegiatan awal yang dilakukan penjualan. Dalam kegiatan ini perusahaan harus mengerti produk apa saja yang harus dibeli terutama produk dengan kualitas dan yang pastinya halal, Gudang H.Mulyono tidak memperlmasalahkan harga melainkan lebih mementingkan kualitas agar produk bisa bermanfaat.

#### **b. Persediaan**

Tahap selanjutnya setelah pembelian yang dilakukan oleh Gudang H.Mulyono adalah mengumpulkan barang atau bahan yang sudah dibeli dan selanjutnya untuk dilakukan kegiatan produksi. Dalam kegiatan ini banyak hal yang harus dilakukan oleh

Gudang H.Mulyono karena sesudah barang atau bahan dibeli dan sebelum barang diproduksi banyak hal yang harus dilakukan dan diperhitungkan dalam pengecekan persediaan barang atau bahan digudang. Ada beberapa hal yang harus dilakukan agar produk di Gudang H.Mulyono benar benar terjamin.

1) Cek produk baru

Maksud dari produk baru ini adalah produk yang baru saja dibeli oleh Gudang H.Mulyono. Kegiatan ini merupakan perhitungan dari produk yang dibeli Gudang H.Mulyono menghitung jumlah produk dan jumlah harga yang baru saja masuk gudang. hal ini dilakukan agar terhindar dari kerugian.

2) Cek produk lama

Gudang tidak hanya menghitung atau memperhatikan harga dan jumlah barang yang baru saja dibeli atau masuk Gudang, akan tetapi dalam Gudang ini memperhatikan harga produk dan jumlah produk lama agar tidak tercampur dengan barang yang baru saja didapatkan oleh Gudang H.Mulyono.

3) Kualitas produk yang baru dengan produk yang lama

Kegiatan ini hampir sama dengan kegiatan sebelumnya, tetapi kegiatan ini perlu diperhatikan dan perlu diadakan, karena harga dan jumlah produk baru dan produk lama

bisa tercampur. Selain itu dilakukan agar produk yang lama bisa terjual terlebih dahulu dibandingkan produk yang baru saja masuk kedalam gudang.

### **c. Total biaya produksi**

Di Gudang H.Mulyono wajib menghitung berapa total biaya yang dikeluarkan dalam melakukan kegiatan produksi yang baru saja dihasilkan. Kegiatan ini diperlukan ketelitian yang sangat tinggi, karena dalam hal ini perhitungan yang dilakukan tidak hanya jumlah harga biaya produk saja yang dihitung, tetapi ada beberapa hal lain yang harus diperhitungkan, yaitu sebagai berikut:

- 1) Cek biaya produksi
- 2) Cek biaya transportasi
- 3) Cek biaya total

Berdasarkan pemaparan dari hasil penelitian di atas dapat diketahui bahwa cek total biaya sangatlah perlu diperhatikan oleh Gudang H.Mulyono, karena cek biaya total ini sangat menentukan harga.

### **d. Penetapan harga**

Dalam menetapkan harga udang H.Mulyono berusaha menetapkan harga yang relative murah. Yang pertama gudang harus cek di setiap Komputer itu ada beberapa produk yang memang untuk produk kebutuhan setiap hari

seperti sembak Gudang harus cek ke competitor, sehingga untuk marginya fleksibel tidak ditetapkan bebrapa persen dan hanya menyesuaikan dengan barang yang di dapatkan. Dalam menetapkan harga Gudang tidak harus mengadakan rapat khusus terhadap kariawan-kariawan lainnya, hanya saja meminta pendapat ke atassan yang telah menerima informasi dar pemerintah daerah.

## **2. Implementasi strategi penetapan harga dalam meningkatkan produktivitas tembakau**

Persoalan penetapan harga daun tembakau secara sepihak oleh gudang tembakau yang menjadi kaki tangan industri rokok menjadi sebuah fenomena yang dialami oleh petani tembakau. Fenomena ini membuat ketetapan penentuan harga menjadi miliknya, sehingga memberikan posisi tawar yang tinggi dan sebaliknya bagi petani. disamping itu menumbuhkan ketergantungan sangat tinggi kepada gudang tembakau.

Posisi seperti itu membuat opsi penjualan tembakau menjadi dua yaitu: beli langsung dalam bentuk tanaman atau bisa disebut juga tebasan dan rajangan, harga tembakau tebasan lebih murah dari pada rajangan, karena tanpa melewati proses pemetikan, penggulungan, penyimpanan, perajangan dan penjemuran.

Dari segi penetapan harga, pengusaha sering mengalami kendala Ketika ada permainan harga yang dilakukan oleh para tengkulak atau

pengepul tembakau. Padahal sejatinya ketiga sifat utama dari pasar persaingan sempurna mempunyai implikasi :

1. Seorang produsen (secara individu) tidak bisa mempengaruhi harga gudang yang berlaku, harga ditentukan oleh Gudang untuknya.
2. Kurva permintaan yang dihadapi oleh seorang produsen adalah garis lurus horizontal, yang berarti bahwa dia bisa menjual output berapapun pada tingkat harga yang berlaku tanpa mengakibatkan harga jual.
3. Macam keputusan yang perlu diambil oleh seorang produsen (untuk mencapai keuntungan maksimum atau posisi ekuilibriumnya) adalah beberapa volume output yang harus iya jual, sedangkan harga jualnya sudah ditentukan oleh gudang.

Tembakau memiliki sejumlah risiko yang mempengaruhi produksi, antara lain risiko perubahan cuaca, risiko perubahan harga, dan risiko hama tanaman. Risiko perubahan cuaca dan harga tersebut merujuk pada tanaman tembakau dimana tanaman tembakau sangat sensitive terhadap hujan. Walaupun tanaman tembakau sudah siap panen, namun jika terjadi hujan beberapa hari sebelum panen maka hal ini akan mengakibatkan turunnya kualitas dan harga daun tembakau. Disisi lain, jika tidak ada hujan sama sekali maka tanaman tembakau akan sulit berkembang. Hujan sangatlah tidak diharapkan pada minggu-minggu terakhir masa panen. Sekali saja hujan lebat di minggu akhir sebelum

masa petik dapat menggagalkan seluruh panen. Tembakau yang terkena hujan menjadi berbintik-bintik, mengandung banyak nikotin, aroma berkurang dan hampir tidak ada tengkulak yang menghendaknya.

Warna dan aroma itu menunjukkan tembakau yang berkualitas dan bebas dari hama. Risiko hama tanaman dan hilangnya permintaan ini merupakan tantangan bagi petani untuk menjaga proses tanaman sampai siap panen. Tanaman tembakau memerlukan ketelatenan dalam perawatannya, karena banyaknya tahapan dalam proses penanamannya. Antara lain yaitu: persiapan lahan, pengolahan lahan, pembuatan guludan, pemindahan bibit, penanaman, pemeliharaan tanaman, pemangkasan, pemetikan dan pengolahan hasil. Di dalam semua tahapan itu terdapat risiko tanaman tembakau terkena hama tanaman. Selanjutnya, risiko hilangnya permintaan terjadi pada saat petani memanen hasilnya, namun pabrik tidak bersedia untuk membelinya, karena masih banyaknya persediaan.

Selain menghadapi resiko diatas juga terdapat kondisi pasar tanaman tembakau yang bersifat oligopsony (situasi pasar). Pasar ini menurunkan posisi tawar petani. Petani tidak memiliki akses langsung ke gudang. Proses jual-beli produk tembakau diperantarai tengkulak. Kemudian tengkulak ini menjualnya kembali kepada pedagang sedang hingga di jual kembali kepada pengepul besar yang ditunjuk oleh Gudang.

Dan selain penjelasan diatas ada juga beberapa pengaruh yang menyebabkan terjadinya ketidak pastian harga diantaranya: pengaruh dari gudang dan pengaruh dari petani. Namun yang paling utama adalah pengaruh murni dari gudang, Dikatakan pengaruh murni dari gudang karena jika terjadi penutupan gudang tentu akan menyebabkan ketidakpastian harga pada praktik jual beli tembakau. Dan kurangnya pengetahuan petani tembakau terkait transparansi jadwal penutupan gudang juga akan mengarah pada terjadinya ketidakpastian harga. Khususnya, faktor yang mempengaruhi penutupan gudang sehingga terjadinya ketidakpastian harga pada praktik jual beli tembakau ada dua antara lain: batasan pabrik, perubahan cuaca. Namun yang paling berperan dari kedua faktor tersebut yaitu batasan gudang, karena apabila tidak ada batasan pabrik maka faktor tersebut tidak akan berpengaruh.

Berdasarkan wawancara diatas diketahui bahwasanya faktor penyebab paling utama yang terjadi pada pedagang sehingga terjadi ketidakpastian harga tembakau di Kecamatan kalisat memang pengaruh murni dari gudang. Hal tersebut karena jatah sudah terpenuhi sehingga terjadi penutupan pabrik, tidak ada pedoman harga dari gudang yang membuat pedagang menentukan harga sendiri. Oleh sebab itu, Gudang sangatlah berpengaruh pada proses penjualan tembakau. Namun selain dari faktor tersebut, faktor jadwal tanam (yang dipengaruhi oleh petani sendiri) juga berpengaruh pada proses penjualan tembakau.



Adapun persamaan dan perbedaan penelitian di Gudang tembakau H.Mulyono dengan kajian Pustaka diatas, Adapun persamaannya dalam kajian Pustaka di atas tujuan perusahaan adalah untuk meningkatkan penjualan sehingga memperoleh laba yang maksimal. Salah satu kegiatan perusahaan yang mendukung tujuan tersebut adalah pemasaran (marketing). Dan perusahaan tersebut mengacu pada marketing yang biasanya dikenal dengan 4p yaitu:

1. Produk (produk)
2. Price (harga)
3. Place (tempat)
4. Promotion (promosi)

Perbedaannya terletak di Promosinya saja perusahaan tersebut menggunakan sistem promosi namun di Gudang kami tidak menggunakan promosi.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

Berdasarkan paparan data temuan penelitian dan pembahasan yang telah dipaparkan serta disajikan oleh peneliti pada bab sebelumnya maka dari hasil tersebut dapat disimpulkan sebagai berikut :