BAB V
PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelian dalam proses untuk mengembangkan pasar Usaha ITN untuk mengembangkan pasar melalui *project market expansion and canvassing* menggunakan pendekatan 4P, membuahkan hasil sebagai berikut:

1. Dengan adanya penambahan jumlah kios yaitu kios QR tani, dan juga 6 trader baru dari kelompok tani meliputi pak taslim, pak joko, pak nuri, pak apep, pak hanafi, dan pak sukri.
2. Untuk volume penjualan ITN juga berhasil memperoleh peningkatan lebih dari 100 %, yang awalnya rata-rata penjulan hanya 43,3 liter/bulan namun kini bisa mencapai rata-rata 101,6 liter/bulan di daerah kabupaten Tulang Bawang Barat dan Tulang Bawang Barat.

Berdasarkan kasus ini ITN yang mempunyai tugas menjadi distributor POC di harapkan bekerja *extra* keras karena mengingat di masa seperti ini pupuk cair masih kalah dengan granul, bahkan pupuk cair organik masih kalah di banding pupuk cair kimia. Namun secara kwalitas produk masing-masing memiliki keungulan dan kelemahan, seperti pupuk kimia lebih instan hasilnya di banding pupuk organik, namun pupuk kimia bersifat merusak tanah dan membuat toksin berbahaya dalam tanah, sedangkan pupuk organik sifatnya membangun untuk jangka panjang, jadi semakin sering mengunakan pupuk organik maka hasil dari tonase panen petani akan meningkat. Namun dikarenakan pupuk LOB ini bukan bersifat pupuk tunggal jadi untuk pengunaan awal sangat bagus jika dilakukan pendampingan dengan pupuk kimia. untuk periode tanam selanjutnya pupuk LOB dapat mengurangi pengunaan pupuk kimia sebesar 50 % sehingga bisa mengatasi pupuk yang semakin langka dan mahal ini.

B. Saran

Saran untuk Inbio Tani Nusantara adalah:

1. Agar lebih meningkatkan penjualan diperlukan strategi mencari informasi sebanyak-banyaknya agar produk dapat masuk tepat waktu ketika akan menjelang musim tanam. Sehingga LOB akan dapat masuk untuk bersosialisasi terkait aplikasi kegunaan maupun berbagai sesi diskusi lainnya bersama petani-petani sekitar.

2. Diharapkan Inbio Tani Nusantara dapat menambah tim lapangan sehingga *project market expansion and canvassing* dapat maksimal .
3. Diharapkan peneliti yang selanjutnya yang meneliti objek yang sama bisa menambah variabel yang bisa mempengaruhi keputusan terhadappembelian dan juga dapat menggunakan metode lain agar dapat membandingkan hasil nyata dan hasil yang diharapkan.