

RINGKASAN

J. LUDFI. Analisa Pemasaran Terhadap Tingkat Keuntungan Produsen Benih (Studi Kasus : PT. Sang Hyang Seri (Persero) Tanjung Morawa Sumatera Utara) di bawah bimbingan Bapak Ir. Roeswandi sebagai Ketua Komisi Pembimbing dan Bapak Ir. Gustami Harahap, MP. Sebagai Anggota Komisi Pembimbing.

Penelitian dilakukan di PT. Sang Hyang Seri (Persero) Kecamatan Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara dengan tujuan :

1. Untuk mengetahui hubungan volume penjualan dengan tingkat keuntungan benih.
2. Hubungan volume penjualan dengan tingkat kebutuhan aktual benih.
3. Hubungan biaya pengangkutan dengan tingkat keuntungan benih di tingkat produsen benih.

Metode pengumpulan data dilakukan dengan pengumpulan data primer yaitu dengan metode wawancara dengan mempersiapkan daftar pertanyaan kepada informan terkait dan pengumpulan data sekunder yaitu data yang dikumpulkan khusus berupa laporan-laporan pemasaran produk benih padi, palawija dan hortikultura di lingkungan PT. Sang Hyang Seri (Persero) Sumatera Utara. Untuk analisis data melalui dua pendekatan yaitu analisis kualitatif dan analisis kuantitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa volume penjualan mempunyai pengaruh yang sangat nyata (positif) terhadap tingkat keuntungan perusahaan, volume penjualan sangat mempengaruhi tingkat kebutuhan aktual benih pada masa mendatang dan biaya pengangkutan tidak mempengaruhi tingkat keuntungan perusahaan.

