

**ANALISIS FAKTOR BAURAN PEMASARAN DAN DISTRIBUSI
MEMPENGARUHI PERALIHAN PENJUALAN KOPRA KE PENJUALAN
KELAPA BUTIRAN (GELONDONG)
(Studi Kasus: Kecamatan Seruyan Hilir Timur Kabupaten Seruyan)**

***ANALYSIS OF MARKETING MIX AND DISTRIBUTION FACTORS AFFECTING
THE SHIFT FROM COPRA SALES TO SALES OF GRANULATED COCONUT
(GELONDONG)
(Case Study: East Seruyan Hilir District, Seruyan Regency)***

MAISARAH ⁽¹⁾, PARISSA SWASTI RN ⁽²⁾, SUROTO ⁽³⁾

Pengelolaan Agribisnis Perkebunan

Jln. Pematang Kedondong, RT.008, RW.002, Desa Pematang Panjang, Kabupaten Seruyan, Kalimantan

Tengah 72212 email

mai.sarah61922@gmail.com

ABSTRAK

Analisis Faktor-Faktor Bauran Pemasaran Dan Distribusi Yang Mempengaruhi Berubah Penjualan Kopra Ke Penjualan Kelapa Gelondong (Butiran) Studi Kasus Kecamatan Seruyan Hilir Timur, Politeknik Seruyan, 2024. Kelapa merupakan salah satu tanaman yang memiliki banyak manfaat bagi manusia. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor bauran pemasaran, yaitu produk, harga, promosi, tempat, serta distribusi, yang mempengaruhi peralihan penjualan kopra ke penjualan kelapa gelondong di Kecamatan Seruyan Hilir Timur. Metode yang digunakan deskriptif dan kuantitatif, dengan data primer dan sekunder sebagai sumber data. Analisis data menggunakan SPSS dilakukan dengan menggunakan uji instrumen validitas dan reliabilitas serta analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari lima variabel yang diteliti, hanya variabel distribusi (X5) yang memiliki pengaruh signifikan terhadap peralihan penjualan, dengan koefisien sebesar 1.026 dan nilai signifikansi 0.000. Hal ini mengindikasikan bahwa distribusi merupakan faktor utama yang mendorong pengusaha kopra beralih ke penjualan kelapa gelondong. Sementara itu, variabel produk (X1), harga (X2), promosi (X3), dan tempat (X4) tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap keputusan peralihan tersebut. Temuan ini memberikan pemahaman lebih mendalam tentang pentingnya distribusi dalam strategi pemasaran dan distribusi yang memengaruhi pengambilan keputusan dalam rantai pasokan kelapa di daerah tersebut.

Kata Kunci : Kelapa, Kopra, Produk, Harga, Promosi, Tempat.

ABSTRACT

Analysis of Marketing Mix and Distribution Factors Affecting the Shift from Copra Sales to Coconut Sales (Grains) Case Study of Seruyan Hilir Timur District, Seruyan Polytechnic, 2024. Coconut is one of the plants that has many benefits for humans. This study aims to analyze marketing mix factors, namely product, price, promotion, place, and distribution, which affect the shift from copra sales to coconut sales in Seruyan Hilir Timur District. The method used is descriptive and quantitative, with primary and secondary data as data sources. Data analysis using SPSS was carried out using validity and reliability instrument tests and multiple linear regression analysis. The results of the study showed that of the five variables studied, only the distribution variable (X5) had a significant influence on the shift in sales, with a coefficient of 1.026 and a significance value of 0.000. This indicates that distribution is the main factor that drives copra entrepreneurs to switch to selling coconuts. Meanwhile, the variables of product (X1), price (X2), promotion (X3), and place (X4) do not show a significant influence on the decision to switch. This finding provides a deeper understanding of the importance of distribution in marketing and distribution strategies that influence decision making in the coconut supply chain in the area.

Keywords: Coconut, Copra, Product, Price, Promotion, Place.

PENDAHULUAN

Kelapa ialah salah Tumbuhan yang mungkin bermanfaat bagi manusia di dalam dunia ini. Kelapa dapat dimanfaatkan sebagai sumber makanan, minuman, bahan bangunan, obat-obatan, kerajinan tangan, dan industri kosmetik, sabun dan sebagainya,, "*Tree of life*" di seluruh bagian kelapa yang paling bernilai ekonomi adalah bagian endosperm (Tenda, 2004).

Untuk pohon kelapa umur 40 tahun jarak antar tiang 20 hingga 22 meter, sedangkan untuk pohon kelapa umur 80 tahun jarak antar tiang 35 hingga 40 meter. Umumnya bunga kelapa jantan dan betina terdapat pada satu tangkai bunga, di mana bunga jantan terletak di atas sedangkan bunga betina terletak di bawah dan biasanya buah kelapa berbunga 4-5 tahun setelah ditanam. (Chan and Elevich, 2026)

Kelapa sering disebut sebagai pohon kehidupan, yang mana mempunyai nilai ekonomi tinggi dan tumbuh baik di daerah tropis dengan suhu berkisar 27°C dan dijumpai baik di dataran rendah dan dataran tinggi. Pohon kelapa dapat tumbuh dan berbuah dengan baik di dataran rendah dengan ketinggian 0-450 dari permukaan laut dan untuk dataran tinggi kisaran antara 450-1000 m dari permukaan laut. walaupun pohon ini dapat tumbuh di dataran tinggi waktu berbuahnya lebih lambat dan produksinya lebih sedikit, dan tentunya kadar minyaknya lebih rendah (Amin dan Sarmidi, 2009)

Sejak zaman dahulu, masyarakat Indonesia telah menunjukkan kemampuan untuk bertahan hidup dan menikmati kehidupan mereka dengan memanfaatkan kelapa. Banyak individu di Indonesia yang berhasil dalam karier mereka berkat kontribusi yang diberikan oleh kelapa dalam berbagai aspek kehidupan mereka (Datu, dkk., 2022; Posia, dkk., 2018)

Di Indonesia terdapat dua jenis varietas kelapa, yaitu kelapa genjah dan kelapa dalam. Hasil persilangan kedua jenis varietas tersebut adalah kelapa Hinrida. (Direktorat endral Bina Produksi Perkebunan, 2008).

Jenis kelapa dalam, umumnya memiliki batang dengan tinggi berkisar antara 15 meter dengan pangkal menggelembung yang disebut batang. Panjang daun keseluruhan (satu tangkai daun) kelapa ini berkisar antara 5-7 meter dengan mahkota daun terbuka berkisar antara 30-40 helai daun. Masa pembungaan kelapa ini cukup lambat

berkisar antara 7-10,5 tahun, setelah masa tanam dan buah matang sekitar 12 bulan setelah produksi yang umumnya penyerbukannya silang. Berdasarkan umur rata-ratanya, kelapa dalam dapat mencapai umur 80-90 tahun. Kualitas endosperma dan mesosperma tinggi sehingga Kopra dan Minyak sering digunakan. (Harries dkk., 2004)

Kelapa merupakan salah satu komoditas perkebunan yang memiliki nilai ekonomi penting bagi petani di Indonesia. Sebagai negara tropis, Indonesia memiliki potensi produksi kelapa yang tinggi.

Kopra merupakan salah satu produk turunan kelapa yang dihasilkan dari kelapa tua. Proses pembuatan kopra melibatkan beberapa metode pengeringan, yaitu sistem pengeringan matahari (sun drying system), sistem pengeringan asap (smoke drying system) atau UV (UV drying system), dan sistem pengeringan oven (oven drying system). Metode-metode ini bertujuan untuk mengurangi kadar air dalam daging kelapa sehingga diperoleh kopra dengan berbagai tingkat kualitas. Kualitas kopra dibedakan menjadi beberapa tingkatan, yaitu kopra asalan, kopra reguler, dan kopra edible.

Kopra asalan biasanya digunakan untuk produksi minyak kelapa kasar, kopra reguler memiliki kualitas yang lebih baik, dan kopra edible adalah yang berkualitas tertinggi, aman untuk dikonsumsi dan digunakan dalam berbagai produk pangan. Kopra termasuk dalam HS Code 120300 dan memiliki potensi ekspor yang besar ke berbagai negara. Filipina merupakan importir terbesar dengan jumlah 43.589 ton, disusul oleh Bangladesh dengan 34.612 ton, Pakistan dengan 15.885 ton, India dengan 250 ton, dan Uni Emirat Arab dengan 10.090 ton. Indonesia sendiri merupakan eksportir kopra terbesar di dunia, dengan nilai transaksi mencapai USD 34 juta atau sekitar 500 miliar rupiah.

Harga kopra saat ini berkisar antara USD 0,6 hingga 0,9 per kilogram atau sekitar 9.000 hingga 14.000 rupiah per kilogram, tergantung pada kualitas dan permintaan pasar. Selain digunakan untuk produksi minyak kelapa, kopra juga memiliki banyak kegunaan lainnya. Minyak kelapa yang dihasilkan dari kopra digunakan dalam industri makanan, kosmetik, dan farmasi. Ampas kopra, yang dikenal sebagai bungkil, digunakan sebagai pakan ternak karena kandungan proteinnya yang tinggi. Industri pengolahan kopra juga berperan penting dalam menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan perekonomian di daerah penghasil kelapa.

Pemerintah Indonesia melalui berbagai program dan kebijakan mendukung petani kelapa untuk meningkatkan produktivitas dan kualitas kopra, termasuk pelatihan teknik pengolahan, pemberian bantuan alat pengering, serta akses ke pasar ekspor. Dalam beberapa tahun terakhir, permintaan global terhadap produk kelapa, termasuk kopra, terus meningkat. Hal ini disebabkan oleh meningkatnya kesadaran akan manfaat kesehatan dari produk kelapa, serta penggunaannya yang luas dalam berbagai industri. Kopra diekspor dalam berbagai bentuk, baik kopra kering maupun kopra yang sudah diolah menjadi produk setengah jadi seperti minyak kelapa mentah (*crude coconut oil*) dan kopra meal.

Namun, industri kopra juga menghadapi beberapa tantangan. Salah satu tantangan utama adalah fluktuasi harga di pasar global yang dapat mempengaruhi pendapatan petani. Selain itu, adanya persaingan dari produk minyak nabati lain seperti minyak sawit juga menjadi tantangan tersendiri. Oleh karena itu, inovasi dalam teknik pengolahan, diversifikasi produk, dan peningkatan efisiensi produksi sangat penting untuk menjaga daya saing kopra di pasar internasional, yang menunjukkan peran penting kopra dalam perdagangan internasional dan ekonomi negara-negara penghasil kelapa, termasuk Indonesia. Dengan meningkatnya permintaan global akan produk kelapa, industri kopra diharapkan terus berkembang dan memberikan manfaat ekonomi yang signifikan bagi para petani dan pelaku industri di seluruh dunia. Data ini diambil dari laporan *International Coconut Community*.

Minyak kelapa dan produksi kopra telah menjadi bagian integral dari ekonomi pedesaan di banyak daerah di Indonesia, termasuk Kecamatan Seruyan Hilir Timur. Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan dengan RT di desa Pematang Panjang yang merupakan salah satu desa terbesar yang memproduksi kopra di kecamatan Seruyan hilir Timur. Selama bertahun-tahun, kopra telah menjadi salah satu komoditas utama yang dihasilkan oleh petani lokal. Namun, dalam beberapa tahun terakhir, terdapat perubahan pola penjualan di mana sebagian pengusaha beralih dari penjualan kopra tradisional menjadi kelapa dalam, yang seringkali dikenal dengan istilah "geloncong". Perubahan ini mungkin mencerminkan berbagai faktor yang mempengaruhi keputusan pengusaha.

Produksi merupakan hasil yang diperoleh petani pada saat panen melalui suatu komposisi produksi yang memanfaatkan sumber daya, sehingga dapat menghasilkan barang, jasa, atau

keduanya. Beberapa produk unggulan kelapa antara lain minuman kelapa segar, santan, kelapa parut kering, gula kelapa, dan bungkil kelapa. Selain itu, produk kelapa juga banyak dimanfaatkan dalam berbagai industri nonpangan, seperti industri sabut kelapa, arang aktif, aleokimia, dan kerajinan tangan. (Ruauw, dkk., 2011).

Penjualan kopra menjadi kelapa dalam geloncong di Kecamatan Seruyan Hilir Timur, telah menjadi perhatian utama masyarakat setempat. Kopra adalah proses pengolahan kopra menjadi kelapa yang melibatkan beberapa tahapan, seperti pemetikan, pengangkutan, pengupasan, pembelahan, pencungkulan, dan pengeringan. Dan berdasarkan wawancara dengan beberapa pengusaha yang ada di Kecamatan seruyan Hilir Timur, dalam beberapa tahun terakhir para pengusaha kopra di Kecamatan seruyan Hilir Timur kurang melakukan pengolahan kopra, pengusaha kopra ini beralih menjual kelapa dalam secara langsung (geloncong) atau tanpa proses pengolahan menjadi kopra, dan berdasarkan observasi dan wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti kepada salah satu pengusaha kopra besar di desa Pematang Panjang, yaitu bapak Sugian, pengusaha kopra mengaku lebih sering melakukan pengiriman kelapa dalam, dalam bentuk langsung (geloncong), dalam sebulan beliau dapat mengirim kelapa dalam bentuk (geloncong) empat kali menggunakan truk dengan muatan kisaran 5000-6000 butir kelapa dalam, sedangkan untuk mengirim kopra beliau hanya lakukan 1 kali pengiriman dalam sebulan bahkan dalam satu bulan, itupun kadang tidak melakukan pengiriman kopra, dan pembuatan kopra ini pun dilakukan apabila dalam melakukan penjualan kelapa dalam bentuk (geloncong) terdapat buah kelapa tidak layak dikirim dalam bentuk (geloncong) seperti buah kelapa tumbuh tunas kecil, bentuk buah kecil, busuk, rusak dan buah grade C, maka baru dilakukan pengolahan kopra, beberapa faktor inilah mempengaruhi kualitas produk kopra yang dihasilkan. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk meneliti lebih dalam tentang analisis faktor yang mempengaruhi perubahan penjualan kopra menjadi kelapa dalam (Gelocong). (Studi Kasus: Kecamatan Seruyan Hilir Timur Kabupaten Seruyan).

Rumusan Masalah

Apakah empat bauran pemasaran Produk, Harga, Promosi, Tempat dan Distribusi yang mempengaruhi para pengusaha kopra di Kecamatan Seruyan Hilir Timur untuk Berubah menjual kelapa dalam (geloncong)?

Tujuan Penelitian

Menganalisis empat bauran pemasara Produk, Harga, Promosi, Tempat dan Distribusi yang mempengaruhi para pengusaha kopra di Kecamatan Seruyan Hilir Timur untuk berubah menjual kelapa dalam (geloncong).

Manfaat Penelitian

1. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang berharga bagi para pengusaha di Kecamatan seruyan Hirir Timur untuk membantu mereka dalam mengambil keputusan yang lebih tepat mengenai produk yang akan dijual, sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan mereka.
2. Hasil penelitian ini akan menambah wawasan dan literatur akademis terkait faktor-faktor yang mempengaruhi perubahan penjualan produk pertanian, khususnya kopra dan kelapa dalam.

Batasan Masalah

Sampel adalah petani kopra dan kelapa dalam (geloncong) yang awalnya usahanya berfokus pada produk kopra tetapi beralih kepada penjualan kelapa dalam bentuk Butiran (geloncong) yang berada di Kecamatan Seruyan Hilir Timur, yang mana faktor mempengaruhi ada 5 yaitu produk, harga, promosi tempat dan distribusi.

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Seruyan Hilir Timur, pemilihan lokasi penelitian ini dilakukan survei langsung atau melalui Observasi. Penelitian ini dilakukan dari bulan Mei s/d bulan Juli 2024. dengan pertimbangan pemilihan Kecamatan ini sebagai lokasi penelitian adalah karena Kecamatan Seruyan Hilir Timur memiliki keunggulan di tanaman kelapa dalam dan karena itu banyak pengusaha kopra dikecamatan tersebut sesuai dengan tujuan peneliti

Populasi dan Model (Sampel)

Menurut Arikunto (2012), jika jumlah populasinya kurang dari 100 orang, maka jumlah sampelnya diambil secara keseluruhan. Namun, jika populasinya lebih besar dari 100 orang, maka bisa diambil 10-15% atau 20-25% dari jumlah populasinya. Berdasarkan penelitian ini, karena jumlah populasinya tidak lebih besar dari 100 orang responden, maka penulis mengambil 100% jumlah populasi, yaitu sebanyak 21 orang responden. Dengan demikian, penggunaan seluruh populasi tanpa harus menarik sampel penelitian

sebagai unit observasi disebut sebagai teknik sensus.

Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah Pengusaha Koprada Kelapa Dalam, yang dulunya fokus usaha di produk kopra tetapi berubah menjual kelapa dalam bentuk (geloncong) di Kecamatan Seruyan Hilir Timur, Kabupaten Seruyan Provinsi Kalimantan Tengah.

Sampel

Sampel pada penelitian ini adalah petani kopra dan kelapa dalam (geloncong) yang berada Kecamatan Seruyan Hilir Timur dengan jumlah sampel 25 orang petani kopra dan kelapa dalam yang mana menggunakan metode survei yang dilakukan pada tgl 29-30 April 2024.

Metode Analisis Data

Sementara itu, pengertian teknik analisis data menurut Patton (Kaelan, 2012), adalah suatu proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya ke dalam suatu pola, kategori, dan satuan uraian dasar. Dalam pengertian ini, tampaknya data diperlakukan sebagai suatu koleksi informasi yang tidak berupa angka. Ya, karena analisis data dalam suatu penelitian ditentukan berdasarkan jenis penelitiannya terlebih dahulu.

Analisis Kuantitatif

Analisis kuantitatif menurut Sugiyono (2018) merupakan kegiatan setelah data dari seluruh responden (populasi/sampel) terkumpul. Kegiatan dalam analisis data adalah mengelompokkan data berdasarkan variabel dan jenis responden, mentabulasi data berdasarkan variabel dari seluruh responden, menyajikan data tiap variabel yang diteliti, melakukan perhitungan untuk menjawab rumusan masalah, dan melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan.

Data kuantitatif harus diklasifikasikan dalam kategori tertentu dengan menggunakan tabel-tabel tertentu untuk mempermudah analisis program SPSS. Untuk mengukur persepsi dari responden yang telah dikumpulkan digunakan Skala Likert (Sugiyono, 2004). Pertanyaan-pertanyaan dalam kuesioner dibuat dengan menggunakan skala 1-5 untuk mewakili pendapat para responden.

Tabel 1 Nilai Skala Likert

No	Jawaban	Keterangan	Skor
1	STS	Sangat Tidak Setuju	1
2	TS	Tidak Setuju	2

No	Jawaban	Keterangan	Skor
3	N	Netral	3
4	S	Setuju	4
5	SS	Sangat Setuju	5

Sumber: Aprillia Nia Fardiani, 2013

Uji Validitas dan Reliabilitas Data

Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau tidaknya satu kuesioner (Ghozali, 2006). Satu kuesioner dinyatakan valid jika pertanyaan pada pertanyaan kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Tingkat validitas dapat diukur dengan cara membandingkan nilai r hitung (*correlation item total correlation*) dengan nilai r tabel dengan ketentuan untuk *degree of freedom* (df) = $n - k$, dimana n adalah jumlah sampel yang digunakan dan k adalah jumlah variabel independennya (Ghozali, 2006). Dengan jumlah sampel (n) adalah 100 tingkat signifikansi 0,05 maka r tabel pada penelitian ini adalah:

$$R(0,05; 100 - 4 = 96) > 0,198$$

1. Bila: r hitung $> r$ tabel, berarti pertanyaan tersebut dinyatakan valid.
2. r hitung $< r$ tabel, berarti pertanyaan tersebut dinyatakan tidak valid.

Uji Reliabilitas

Uji Reliabilitas merupakan alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. SPSS memberikan fasilitas untuk mengukur reliabilitas dengan uji statistik *Cronbach Alpha* (α). Suatu variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai $\alpha > 0,60$ (Ghozali, 2006)

Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis Regresi linier merupakan suatu metode yang digunakan untuk menyatakan pola hubungan antara variabel respon dengan variabel prediktor. Maka bila variabel prediktor berjumlah lebih dari satu maka dari itu digunakan analisis regresi linier berganda. (Walpole & Myers, 1995).

Pada pemodelan regresi ini terdapat syarat-syarat yang harus dipenuhi yaitu dengan memenuhi uji asumsi klasik, uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, uji T, dan uji F.

Uji Normalitas

Uji normalitas ialah sebuah uji yang mana dilakukan bertujuan untuk menilai sebaran data pada sebuah kelompok data/variabel, apakah

sebaran data tersebut berdistribusi normal atau tidak.

Uji Multikolinearitas

Uji asumsi multikolinearitas ialah asumsi yang mana menunjukkan adanya suatu hubungan linear yang kuat antara beberapa variabel prediktor dalam suatu model regresi linier berganda. Model regresi yang baik memiliki variabel-variabel prediktor yang independen atau tidak berkorelasi. Pada pengujian asumsi ini, diharapkan asumsi multikolinearitas tidak dapat terpenuhi.

Gujarati menuliskan bahwasannya masalah multikolinearitas dapat diketahui dengan menggunakan nilai tolerance (TOL) dan Variance Inflation Factor (VIF). Maka apa bila nilai TOL kurang dari 0,1 atau nilai VIF lebih besar dari 10 dapat dikatakan bahwasanya terdapat masalah multikolinearitas, dengan nilai TOL dan VIF adalah sebagai Berikut (Gujari, 2004).

Uji Heteroskedastisitas

Uji asumsi heteroskedastisitas ialah uji asumsi yang penting dalam model regresi linier residual yang muncul dalam fungsi regresi populasi mempunyai varians yang sama atau homoskedastik. (Gujarati, 2004).

Pendeteksian penyimpangan asumsi homoskedastisitas ini dapat dilihat dari grafik plot nilai kuadrat residual. Jika nilai kuadrat residual ini membentuk pola yang sistematis maka dapat dikatakan terjadi heteroskedastisitas. Selain dapat juga dilakukan dengan pengujian glejser. (Gujarati, 2004).

Uji F (Simultan)

Menurut Widarjono uji analisis F (simultan) ialah digunakan untuk mengevaluasi pengaruh semua variabel bebas terhadap variabel terikat (Widarjono, 2005). Uji simultan dilakukan secara Bersama-sama dengan analisis varian (ANOVA).

Uji T

Uji T dilakukan untuk yang mana untuk menguji hipotesis penelitian mengenai pengaruh yang dari masing-masing variabel terikat. Uji T (Test T) adalah salah satu test statistik yang dipergunakan untuk menguji kebenaran atau kepaluan hipotesis yang menyatakan bahwa di antara dua buah mean sampel yang diambil secara random dari populasi yang sama, tidak terdapat perbedaan yang signifikan. (Sudjiono, 2010)

Uji T-statistics merupakan suatu nilai yang digunakan untuk melihat tingkat signifikannya pada pengujian hipotesis dengan cara mencari nilai T-statistics melalui prosedur bootstrapping. Pada pengujian hipotesis ini dapat dikatakan signifikan

ketika nilai T-statistics lebih besar dari 1,96, sedangkan jika T-statistics kurang dari 1,96 maka dianggap tidak signifikan (Ghozali, 2016).

Variabel Penelitian

Menurut Sugiyono (2019) variabel independent (X) sering disebut sebagai variabel bebas. Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi atau menyebabkan perubahan pada variabel dependen (terikat). Dalam penelitian ini, digunakan lima variabel independen, yaitu Produk, Harga, Promosi, Tempat dan Distribusi.

Menurut Sugiyono (2019) sering disebut sebagai variabel terikat (Y). Variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi atau menjadi akibat dari adanya variabel bebas. Variabel dependen yang digunakan dalam penelitian ini adalah penjualan kopra yang berubah menjadi kelapa dalam (gelondong).

Teknik Cuplikan (Sampling)

Berikut adalah teknik cuplikan (sampling) yang digunakan:

1. Jumlah Sampel: Jumlah sampel yang digunakan adalah 25 responden, yang semuanya dijadikan sebagai subjek penelitian.
2. Kriteria Sampel: Kriteria yang digunakan untuk memilih subjek penelitian adalah petani Kopra dan Kelapa dalam yang berada di Panjang Kecamatan Seruyan Hilir Timur.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Respon Pengusaha Kelapa di Kecamatan Seruyan Hilir Timur

Penelitian ini bertujuan untuk memahami fenomena pergeseran yang terjadi di kalangan para pengusaha kopra, yakni peralihan dari menjual kelapa dalam bentuk olahan (kopra) menjadi menjual kelapa dalam bentuk butiran (gelondong) secara langsung. Fenomena ini menarik untuk diteliti karena melibatkan berbagai aspek yang dapat mempengaruhi keputusan bisnis para pengusaha. Dalam penelitian ini, terdapat lima faktor utama yang menjadi fokus kajian. Kelima faktor ini diidentifikasi sebagai elemen-elemen penting yang mempengaruhi keputusan para pengusaha untuk beralih dari model penjualan yang satu ke model penjualan yang lain. Faktor-faktor tersebut meliputi:

- a. Produk: Mengkaji perbedaan antara produk kelapa olahan (kopra) dan kelapa segar (gelondong) dari segi kualitas, manfaat, dan preferensi konsumen. Faktor ini penting untuk memahami nilai tambah yang

ditawarkan oleh masing-masing jenis produk dan bagaimana hal ini mempengaruhi keputusan penjualan.

- b. Harga: Menganalisis perbedaan harga jual antara kelapa dalam bentuk gelondong dan kopra serta bagaimana perubahan harga mempengaruhi keputusan pengusaha. Ini mencakup pertimbangan biaya produksi, margin keuntungan, dan fluktuasi harga pasar.
- c. Promosi: Menilai strategi promosi yang diterapkan untuk masing-masing produk. Ini meliputi metode pemasaran, saluran komunikasi, dan efektivitas kampanye promosi dalam menarik minat konsumen dan meningkatkan penjualan.
- d. Tempat: Mengkaji lokasi dan aksesibilitas pasar untuk penjualan kelapa dalam bentuk gelondong dibandingkan dengan kopra. Faktor ini mencakup distribusi geografis, ketersediaan infrastruktur, dan kemudahan akses ke pasar atau titik penjualan.
- e. Distribusi: Menganalisis sistem distribusi yang digunakan untuk kedua jenis produk. Ini termasuk saluran distribusi, logistik, dan efisiensi rantai pasokan yang mempengaruhi kemampuan pengusaha untuk mengirimkan produk ke pasar dengan tepat waktu dan biaya yang efektif.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menentukan faktor-faktor mana yang paling signifikan dalam mempengaruhi perubahan dalam pola penjualan kelapa. Dengan pemahaman yang mendalam tentang faktor-faktor ini, diharapkan dapat memberikan wawasan yang berguna bagi pengusaha, pembuat kebijakan, dan pemangku kepentingan lainnya dalam industri kelapa untuk membuat keputusan yang lebih baik dan strategis.

Hasil Uji Asumsi Klasik

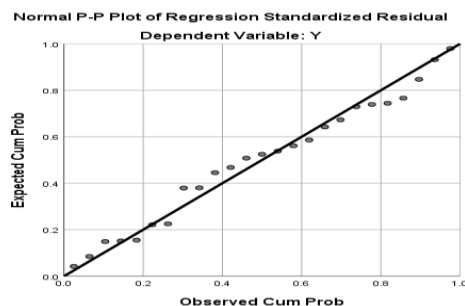
Hasil uji asumsi klasik kuantitatif merupakan proses evaluasi penting dalam penelitian dengan menggunakan model regresi. Uji asumsi klasik bertujuan untuk memastikan bahwa model regresi yang digunakan memenuhi kriteria ketepatan dan validitas, sehingga hasil analisis dapat diinterpretasikan secara akurat. Terdapat tiga uji utama dalam asumsi klasik, yaitu uji normalitas, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas. Adapun hasil uji asumsi klasik sebagai berikut:

Uji Normalitas

Hasil dari uji Kolmogorov-Smirnov dalam penelitian ini menunjukkan bahwa nilai probabilitas residual yang diperoleh adalah 0.200. Nilai ini lebih besar dari nilai threshold 0.050 yang

merupakan syarat untuk menyimpulkan bahwa data berdistribusi normal. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa data residual dari model regresi yang digunakan dalam analisis ini berdistribusi normal. Nilai probabilitas sebesar 0.200 menunjukkan bahwa tidak ada bukti yang cukup kuat untuk menolak hipotesis nol (H_0) yang menyatakan bahwa distribusi residual normal.

Oleh karena itu, data ini dapat diterima sebagai data yang berdistribusi normal dan dapat digunakan untuk analisis lebih lanjut dengan asumsi normalitas terpenuhi.



Sumber: Data Primer 2024

Gambar 1 Uji Normalitas

Selain uji Kolmogorov-Smirnov, analisis plot juga digunakan untuk mengonfirmasi distribusi normal dari data residual. Dengan menggunakan software SPSS, plot Q-Q (Quantile-Quantile) menghasilkan titik-titik yang memetakan distribusi data residual terhadap distribusi normal teoritis. Dalam penelitian ini, plot Q-Q menunjukkan bahwa titik-titik residual mengikuti garis diagonal, yang mengindikasikan distribusi normal. Ini berarti bahwa sebaran titik-titik residu sesuai dengan garis diagonal yang menunjukkan distribusi normal ideal. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa data residual dalam penelitian ini memenuhi asumsi normalitas berdasarkan analisis plot Q-Q.

Secara keseluruhan, berdasarkan hasil uji normalitas dengan menggunakan metode Kolmogorov-Smirnov dan konfirmasi melalui analisis plot Q-Q, dapat disimpulkan bahwa data residual dari model regresi dalam penelitian ini berdistribusi normal. Dengan nilai probabilitas sebesar 0.200 dan plot yang mengikuti garis diagonal, asumsi normalitas terpenuhi. Hal ini penting untuk memastikan validitas hasil analisis regresi yang dilakukan dalam penelitian ini. Analisis selanjutnya yang menggunakan model regresi ini dapat dipercaya karena telah memenuhi salah satu prasyarat utama yaitu asumsi normalitas.

Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas dalam penelitian dilakukan menggunakan nilai Coefficient Statistic Variance Inflation Factor (VIF). Pemilihan nilai VIF sebagai indikator dalam pengujian ini didasarkan pada sifat VIF yang mampu mengukur seberapa banyak variabilitas dari estimasi koefisien regresi yang meningkat karena adanya korelasi yang kuat antar variabel independen. Secara umum, nilai VIF memberikan indikasi seberapa besar faktor variabel independen yang berpengaruh pada multikolinearitas. Jika nilai VIF mendekati atau lebih besar dari 10, ini menunjukkan adanya masalah multikolinearitas yang serius dalam model. Oleh karena itu, sebuah model regresi dikatakan bebas dari multikolinearitas apabila seluruh nilai VIF variabel independennya berada di bawah angka 10.

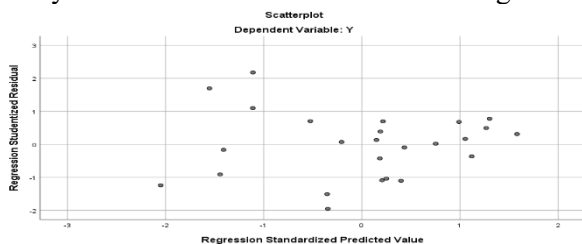
Berdasarkan hasil uji yang dilakukan, berikut adalah nilai Coefficient Statistic VIF dari masing-masing variabel independen dalam penelitian ini: x_1 sebesar 1.094, x_2 sebesar 1.117, x_3 sebesar 1.060, x_4 sebesar 1.131, dan x_5 sebesar 1.136. Dari hasil yang diperoleh, dapat dilihat bahwa seluruh nilai VIF dari variabel independen berada di bawah 10. Hal ini menandakan bahwa tidak terdapat multikolinearitas yang signifikan di antara variabel-variabel independen dalam model regresi yang digunakan.

Secara rinci, variabel x_1 yang memiliki nilai VIF 1.094 menunjukkan bahwa variasi pada variabel ini tidak menyebabkan peningkatan variabilitas yang besar pada estimasi koefisien regresi. Begitupun dengan variabel x_2 dengan nilai VIF 1.117, variabel tersebut juga tidak menunjukkan adanya indikasi multikolinearitas yang mengkhawatirkan. Selanjutnya, variabel x_3 dengan nilai VIF sebesar 1.060 kemunculan bahwa tidak ada korelasi yang kuat antara variabel x_3 dengan variabel independen lainnya yang dapat menyebabkan bias dalam model. Variabel x_4 dengan nilai VIF sebesar 1.131 juga berada dalam kategori aman dari multikolinearitas yang tinggi. Terakhir, variabel x_5 dengan nilai VIF sebesar 1.136 juga mendukung kesimpulan bahwa semua variabel independen dalam penelitian ini tidak memiliki multikolinearitas yang signifikan atau mengganggu.

Uji Heteroskedastisitas

Hasil uji heteroskedastisitas dalam penelitian ini menggunakan metode uji scatterplot untuk melihat distribusi titik-titik residual terhadap variabel-variabel independen yang diteliti. Uji scatterplot dipilih karena metode ini relatif sederhana dan visual, memudahkan peneliti untuk

mendeteksi adanya pola dalam distribusi residual yang dapat mengindikasikan heteroskedastisitas. Metode ini menempelkan titik-titik residual terhadap prediktor-prediktor, di mana jika titik-titik tersebar secara acak dan tidak membentuk pola tertentu, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat heteroskedastisitas. Sebaliknya, jika titik-titik membentuk pola tertentu, maka ada indikasi adanya heteroskedastisitas dalam model regresi.



Sumber: Data Primer 2024

Gambar 2 Metode Uji Scatterplot

Berdasarkan analisis scatterplot yang telah dilakukan, hasil memperlihatkan bahwa titik-titik residual tersebar secara normal dan acak di sekitar garis horizontal tanpa membentuk pola tertentu. Hal ini menunjukkan bahwa variabel-variabel independen dalam model regresi tidak memiliki variasi variabilitas yang tidak konstan pada residual atau error term. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas dalam model regresi penelitian ini. Distribusi titik-titik yang tersebar normal menunjukkan bahwa asumsi homoskedastisitas terpenuhi, yang artinya model regresi yang digunakan memiliki varians residual yang konstan pada setiap tingkat variabel prediktor.

Distribusi titik pada scatterplot yang tersebar secara acak ini membuktikan normalitas dari asumsi homoskedastisitas. Titik-titik residual

Tabel 2 Model Summary

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.898 ^a	.807	.756	2.937
a. Predictors: (Constant), X5, X3, X1, X2, X4				
b. Dependent Variable: Y				

Sumber: Data Primer 2024

Hasil uji regresi berganda yang dilakukan menghasilkan statistik tertentu yang dapat digunakan untuk mengevaluasi model yang dibangun. Berdasarkan output dari SPSS, diperoleh R sebesar 0.898, yang menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang sangat kuat antara variabel-variabel independent dengan variabel dependent. Selanjutnya, R Square sebesar 0.807 menunjukkan bahwa 80.7% variasi dalam variabel dependent dapat dijelaskan oleh variabel-variabel independent yang ada dalam model ini. Adjusted R

yang tidak membentuk pola tertentu memperlihatkan bahwa varians dari error term konstan untuk semua nilai dari variabel-variabel independen. Asumsi ini penting dalam analisis regresi karena heteroskedastisitas yang hadir dapat menyebabkan estimasi regresi yang dihasilkan tidak efisien. Dalam kaitan ini, distribusi titik yang tidak membentuk pola atau menyebar random memperkuat validitas dari model yang sudah digunakan, sehingga memastikan hasil analisa lebih bisa diandalkan.

Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Regresi berganda merupakan metode analisis statistik yang digunakan untuk memahami hubungan antara satu variabel dependent (variabel terikat) dengan dua atau lebih variabel independent (variabel bebas). Teknik ini sangat penting dalam penelitian kuantitatif karena memungkinkan peneliti untuk memprediksi nilai suatu variabel dependent berdasarkan nilai variabel-variabel independent dan untuk mengukur seberapa besar variabel-variabel independent tersebut mempengaruhi variabel dependent.

Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi peralihan penjualan kopra ke penjualan kelapa gelondong (butiran). Variabel independent yang digunakan dalam penelitian ini adalah produk (X1), harga (X2), promosi (X3), tempat (X4), dan distribusi (X5). Variabel dependent dari penelitian ini adalah peralihan penjualan kopra ke penjualan kelapa gelondong (Y). Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh melalui kuesioner yang telah diisi oleh responden, dan analisisnya dilakukan menggunakan software SPSS.

Square sebesar 0.756 memberikan koreksi terhadap nilai R Square agar lebih menggambarkan model yang sebenarnya setelah memperhitungkan jumlah variabel independent dan sampel yang digunakan. Std. Error of the Estimate sebesar 2.937 menunjukkan besarnya kesalahan standar dari model regresi ini. Dari hasil analisis regresi dapat dijelaskan bahwa variabel produk (X1), harga (X2), promosi (X3), tempat (X4), dan distribusi (X5) memberikan kontribusi yang signifikan

terhadap peralihan penjualan kopra ke penjualan kelapa gelondong.

Uji T

Uji T (Parsial) merupakan metode statistik yang digunakan untuk menguji seberapa signifikan

pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen dalam penelitian kuantitatif.

Tabel 3 Hasil Uji T

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	7.097	13.750		.516	.612		
1	X1	-.438	.322	-.144	-1.361	.189	.914
	X2	-.171	.255	-.071	-.668	.512	.896
	X3	-.143	.165	-.090	-.868	.396	.944
	X4	.027	.306	.009	.089	.930	.885
	X5	1.026	.122	.908	8.445	.000	.880

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Data Primer 2024

Berdasarkan hasil analisis regresi yang ditunjukkan dalam tabel, dapat dilakukan pembahasan mengenai pengaruh variabel independen (X1 hingga X5) terhadap variabel dependen. Berikut penjelasannya:

1. Konstanta (Constant): Nilai konstanta sebesar 7.097 menunjukkan bahwa jika semua variabel independen (X1 hingga X5) bernilai nol, maka variabel dependen diprediksi akan bernilai 7.097. Namun, nilai ini memiliki signifikansi sebesar 0.612, yang berarti tidak signifikan pada tingkat kepercayaan 95% ($\alpha = 0.05$).
2. Variabel X1: Koefisien regresi X1 adalah -0.438, yang berarti jika variabel X1 naik satu satuan, variabel dependen diprediksi akan turun sebesar 0.438 satuan. Namun, nilai t sebesar -1.361 dan signifikansi sebesar 0.189 menunjukkan bahwa pengaruh X1 terhadap variabel dependen tidak signifikan ($p > 0.05$). Tolerance (0.914) dan VIF (1.094) menunjukkan bahwa tidak ada masalah multikolinearitas pada variabel ini.
3. Variabel X2: Koefisien regresi X2 adalah -0.171, yang juga menunjukkan hubungan negatif antara X2 dan variabel dependen. Namun, nilai t sebesar -0.668 dan signifikansi 0.512 menunjukkan bahwa X2 tidak memberikan pengaruh yang signifikan ($p > 0.05$) terhadap variabel dependen. Tolerance (0.896) dan VIF (1.117)

mengindikasikan tidak adanya masalah multikolinearitas.

4. Variabel X3: Koefisien regresi X3 adalah -0.143, menunjukkan hubungan negatif antara X3 dan variabel dependen. Dengan nilai t sebesar -0.868 dan signifikansi 0.396, pengaruh X3 juga tidak signifikan terhadap variabel dependen ($p > 0.05$). Nilai Tolerance (0.944) dan VIF (1.060) menunjukkan bahwa tidak ada masalah multikolinearitas pada variabel ini.
5. Variabel X4: Koefisien regresi X4 adalah 0.027, menunjukkan hubungan positif yang sangat kecil dengan variabel dependen. Namun, nilai t sebesar 0.089 dan signifikansi 0.930 menunjukkan bahwa pengaruh X4 tidak signifikan ($p > 0.05$). Tolerance (0.885) dan VIF (1.131) menunjukkan tidak ada masalah multikolinearitas pada variabel ini.
6. Variabel X5: Variabel X5 memiliki koefisien regresi sebesar 1.026, yang berarti setiap peningkatan satu satuan dalam X5 akan meningkatkan variabel dependen sebesar 1.026 satuan. Nilai t sebesar 8.445 dan signifikansi 0.000 menunjukkan bahwa pengaruh X5 sangat signifikan terhadap variabel dependen ($p < 0.05$). Tolerance (0.880) dan VIF (1.136) juga menunjukkan bahwa tidak ada masalah multikolinearitas.

Kesimpulan dari hasil analisis ini, hanya variabel X5 yang memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel dependen, dengan nilai koefisien yang positif dan signifikan ($p < 0.05$). Variabel X1, X2, X3, dan X4 tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Tidak ada masalah multikolinearitas yang terdeteksi, karena semua nilai VIF berada di bawah 10, yang menunjukkan bahwa model regresi yang digunakan cukup stabil dan tidak ada hubungan yang terlalu kuat antar variabel independen. Oleh karena itu, dalam penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa X5 merupakan faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi variabel dependen.

Berdasarkan hasil kuesioner yang dikumpulkan, beberapa faktor yang memengaruhi peralihan penjualan kopra ke kelapa gelondong terlihat jelas. Pertama, penjualan kelapa gelondong dianggap lebih efisien karena tidak memerlukan banyak proses, sehingga biaya produksi lebih hemat. Selain itu, penyaluran kelapa gelondong lebih cepat, mudah, dan cakupan distribusinya lebih luas dibandingkan kopra. Faktor-faktor ini berkontribusi pada meningkatnya keuntungan bagi para pengusaha, sehingga penjualan kelapa gelondong menjadi pilihan yang lebih menguntungkan. Di sisi lain, kopra dinilai memiliki nilai yang lebih rendah, ditambah dengan adanya banyak pesaing dari luar yang terlibat dalam perdagangan kopra, membuat kelapa gelondong menjadi alternatif yang lebih menarik. Beberapa pengusaha menyatakan bahwa menjual kelapa gelondong membantu mereka menghemat biaya produksi, yang berdampak positif pada margin keuntungan usaha mereka. Dalam hal strategi bisnis, para pengusaha tampaknya proaktif dalam memastikan kepuasan pelanggan. Mereka mengaku mampu memenuhi keinginan konsumen, menyelesaikan pesanan tepat waktu, dan memiliki strategi bisnis yang jelas. Kualitas produk juga menjadi fokus utama, dengan pengusaha selalu memastikan barang yang dihasilkan berkualitas baik serta menerima masukan dari pelanggan untuk meningkatkan produk. Selain itu, pengusaha secara aktif mencari informasi tentang pesaing dan jenis kelapa yang disukai oleh pelanggan, serta selalu mengikuti tren terbaru dalam pengelolaan kelapa. Hal ini menunjukkan bahwa mereka terus

beradaptasi dengan dinamika pasar dan kompetisi, sambil berusaha meningkatkan daya saing mereka melalui strategi yang kompetitif dan fokus pada target penjualan.

Berdasarkan jawaban responden dalam kuesioner, terlihat adanya kecenderungan yang kuat untuk mendukung peralihan dari penjualan kopra ke kelapa butiran (gelondong). Sebagian besar responden memberikan penilaian tinggi terhadap pernyataan bahwa penjualan kelapa gelondong lebih hemat biaya produksi dan bahwa penyalurannya lebih cepat dan mudah. Contohnya, pada pernyataan mengenai penghematan biaya produksi, mayoritas responden memberikan skor tinggi, seperti nilai 5 yang dominan, menunjukkan bahwa mereka setuju bahwa penjualan kelapa gelondong lebih efisien dibandingkan kopra. Selain itu, pada pernyataan bahwa penyaluran kelapa gelondong lebih luas dan lebih mudah daripada kopra, banyak responden juga memberikan nilai tinggi, dengan banyak yang setuju pada tingkat 4 dan 5. Ini menunjukkan bahwa para pengusaha merasa bahwa faktor distribusi yang lebih cepat dan luas memainkan peran penting dalam memutuskan untuk beralih ke kelapa gelondong. Jawaban responden juga menunjukkan bahwa mereka merasa penjualan kelapa gelondong lebih menguntungkan, di mana skor rata-rata responden cukup tinggi pada poin ini. Dengan lebih sedikit proses yang terlibat dalam penjualan kelapa gelondong, biaya produksi berkurang, dan keuntungan meningkat, yang menjadi faktor utama mereka memilih beralih dari kopra ke kelapa gelondong. Penting juga untuk dicatat bahwa pesaing dalam perdagangan kopra menjadi salah satu alasan kuat yang mendukung peralihan ini. Banyaknya pesaing yang terlibat dalam perdagangan kopra membuat para pengusaha lebih memilih kelapa gelondong yang tidak hanya lebih mudah untuk dipasarkan tetapi juga memberikan margin keuntungan yang lebih besar. Secara keseluruhan, jawaban responden menegaskan bahwa faktor-faktor seperti penghematan biaya produksi, distribusi yang lebih mudah, serta keuntungan usaha dari kelapa gelondong adalah alasan utama yang mempengaruhi keputusan mereka untuk beralih dari kopra ke kelapa gelondong.

Uji F

Tabel 4 Hasil Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	683.975	5	136.795	15.861	.000 ^b
	Residual	163.865	19	8.624		

Total	847.840	24
a. Dependent Variable: Y		
b. Predictors: (Constant), X5, X3, X1, X2, X4		

Sumber: Data Primer 2024

Berdasarkan Tabel 4 yang menampilkan hasil Uji F (ANOVA), dapat dilakukan pembahasan sebagai berikut:

1. *Sum of Squares* (Jumlah Kuadrat):

Regression: Nilai jumlah kuadrat regresi sebesar 683.975 menunjukkan seberapa banyak variabilitas data yang dapat dijelaskan oleh model regresi yang melibatkan variabel independen (X1 hingga X5).

Residual: Nilai residual sebesar 163.865 menggambarkan variabilitas yang tidak dapat dijelaskan oleh model atau sisa dari kesalahan prediksi model. Total: Nilai total sebesar 847.840 adalah jumlah dari variabilitas total dalam model.

2. *Mean Square* (Rata-rata Kuadrat):

Regression: Nilai mean square untuk regresi adalah 136.795, yang merupakan hasil pembagian sum of squares regresi dengan derajat kebebasan (df) untuk regresi, yaitu 5.

Nilai mean square residual adalah 8.624, yang menunjukkan hasil pembagian sum of squares residual dengan derajat kebebasan untuk residual, yaitu 19.

3. *F-Statistic*

Nilai F sebesar 15.861 menunjukkan rasio antara variabilitas yang dijelaskan oleh model regresi dan variabilitas yang tidak dijelaskan oleh model. Nilai F yang tinggi menunjukkan bahwa model regresi yang dibangun cukup baik dalam menjelaskan variabilitas yang ada pada data. Signifikansi (Sig.): Nilai signifikansi sebesar 0.000 menunjukkan bahwa hasil uji F ini signifikan pada tingkat kepercayaan 95% ($\alpha = 0.05$). Artinya, model regresi secara keseluruhan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Dengan kata lain, secara statistik, terdapat hubungan yang signifikan antara variabel independen dan variabel dependen dalam model ini.

Kesimpulan: Hasil uji F menunjukkan bahwa model regresi yang melibatkan variabel X1 hingga X5 secara keseluruhan signifikan dan dapat menjelaskan variabilitas dalam variabel dependen. Ini berarti bahwa variabel independen secara bersama-sama memengaruhi variabel dependen secara signifikan.

KESIMPULAN

Kesimpulan

1. Faktor Produk (X1)

Hasil Uji T: Nilai signifikan untuk variabel produk adalah 0.189, yang lebih besar dari threshold 0.05. Hal ini menunjukkan bahwa faktor produk tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan peralihan penjualan dari kopra ke kelapa gelondong.

Penjelasan: Meskipun kualitas dan karakteristik produk mungkin penting dalam konteks penjualan, dalam penelitian ini, produk tidak menjadi faktor utama yang memengaruhi peralihan ke kelapa gelondong. Artinya, para pengusaha tidak menganggap perubahan kualitas atau jenis produk sebagai alasan yang kuat untuk mengubah arah penjualan mereka.

2. Faktor Harga (X2)

Hasil Uji T: Nilai signifikan untuk variabel harga adalah 0.512, juga lebih besar dari 0.05. Ini berarti faktor harga tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan peralihan penjualan.

Penjelasan: Meskipun harga merupakan komponen penting dalam pemasaran, dalam penelitian ini, harga tidak cukup mempengaruhi keputusan untuk beralih ke kelapa gelondong. Ini mungkin disebabkan oleh adanya kesetaraan harga atau margin keuntungan yang tidak terlalu berbeda antara penjualan kopra dan kelapa gelondong di wilayah tersebut.

3. Faktor Promosi (X3)

Hasil Uji T: Nilai signifikan untuk promosi adalah 0.396, lebih besar dari threshold 0.05. Hal ini menunjukkan bahwa promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan peralihan penjualan.

Penjelasan: Promosi biasanya digunakan untuk meningkatkan kesadaran dan daya tarik suatu produk, namun dalam kasus ini, promosi tidak menjadi faktor kunci dalam memengaruhi keputusan pengusaha untuk beralih dari penjualan kopra ke kelapa gelondong. Ini mungkin karena peralihan lebih didorong oleh faktor lain seperti distribusi daripada kampanye promosi.

4. Faktor Tempat (X4)

Hasil Uji T: Nilai signifikan untuk variabel tempat adalah 0.930, juga lebih besar dari 0.05. Ini menunjukkan bahwa faktor tempat tidak memiliki

pengaruh signifikan terhadap keputusan peralihan penjualan.

Penjelasan: Lokasi penjualan atau aksesibilitas tempat seharusnya mempengaruhi distribusi produk, namun dalam penelitian ini, lokasi tidak terbukti menjadi faktor yang signifikan. Mungkin infrastruktur distribusi dan jaringan yang ada sudah mencukupi, sehingga tempat tidak menjadi hambatan atau pendorong dalam peralihan ini.

6. Faktor Distribusi (X5)

Hasil Uji T dan Regresi: Distribusi menunjukkan pengaruh yang signifikan dengan nilai signifikan 0.000 dan koefisien sebesar 1.026. Ini menunjukkan bahwa distribusi adalah faktor dominan yang mendorong peralihan penjualan.

Penjelasan: Distribusi menjadi faktor utama yang memengaruhi keputusan pengusaha untuk beralih ke penjualan kelapa gelondong. Akses yang lebih mudah, biaya distribusi yang lebih rendah, atau ketersediaan jalur distribusi yang lebih baik mungkin mendorong para pengusaha untuk beralih dari kopra ke kelapa gelondong. Ini menegaskan pentingnya pengembangan infrastruktur distribusi dan akses pasar.

Uji Regresi Linear Berganda Nilai R Square: Sebesar 0.807, yang menunjukkan bahwa 80.7% dari variabilitas keputusan peralihan penjualan dapat dijelaskan oleh variabel-variabel produk, harga, promosi, tempat, dan distribusi secara bersama-sama.

Uji F (Simultan): Nilai F sebesar 15.861 dengan signifikan 0.000, menunjukkan bahwa secara kolektif, kelima faktor ini (produk, harga, promosi, tempat, dan distribusi) berpengaruh signifikan terhadap keputusan peralihan penjualan.

Saran

Peneliti memberikan saran berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan yaitu:

1. Bagi peneliti, Oleh karena itu, skripsi ini berfungsi sebagai referensi untuk peneliti gunakan, guna meningkatkan pengetahuan peneliti tentang subjek dan pokok bahasan.
2. Bagi para pengusaha, hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sumber informasi dan inspirasi dalam mengambil keputusan strategi. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan baru yang berguna untuk mengoptimalkan strategi bisnis, meningkatkan efisiensi operasional, dan memperkuat daya saing di pasar. Dengan memahami temuan dan rekomendasi yang ada, pengusaha diharapkan dapat menerapkan langkah-langkah yang lebih inovatif dan adaptif untuk mencapai tujuan bisnis mereka.

3. Bagi perguruan tinggi Politeknik seruyan, diharapkan agar dapat memanfaatkan hasil penelitian ini sebagai bahan evaluasi dan pengembangan kurikulum yang lebih relevan dengan kebutuhan industri saat ini. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam peningkatan kualitas pendidikan dan penelitian di perguruan tinggi, serta mendorong kolaborasi yang lebih erat antara akademisi dan praktisi. Selain itu, fakultas juga diharapkan dapat mendukung penelitian lanjutan dan pengembangan keilmuan yang berkelanjutan berdasarkan temuan-temuan yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

- A Sumadiria, S Haris. 2004. *Menulis Artikel dan Tajuk Recana*, Bandung: SIMBIOSE REKATAMA MEDIA
- Agus Widarjono. (2005). *Ekonometrika Teori dan Aplikasi untuk Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta : EKONISIA FE UII
- Amin, Sarmidi. 2009. *COCOPRENEURSHIP: Aneka Peluang Bisnis dari Kelapa*. Yogyakarta. Penerbit Lily Publisher. 166 hal
- Anas Sudjiono. (2010). *Pengantar Statistik Pendidikan*. Jakarta: Rajawali Press
- Andi Sunyoto. 2007. *Pemrograman Database dengan Visual Basic dan Microsoft SQL 2000*. Yogyakarta: Andi Offset
- Arikunto, Suharsimi. (2012). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT Rineka cipta.
- Chan E & Elevitch CR (2006) *Cocos nucifera (coconut) ver. 2.1*. Dalam: Elevitch SR (ed). *Species Profiles For Pacific Island Agroforestry*. Honolulu, Hawai'i Permanent Agriculture Resources (PAR).
- Darmoyuwono, W. 2006. *Gaya Hidup Sehat dengan Virgin Coconut Oil*. Gramedia. Jakarta. 47 hal.
- Direktorat Jendral Perkebunan. 2008-2009. *Statistik Perkebunan Indonesia*. Jakarta. Departemen Pertanian, Direktorat Jendral Perkebunan.
- Ghozali, Imam. 2006. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS (Edisi Ke 4)*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro

- Gujarati, D.N. (2004) *Basic Econometrics. 4th Edition, McGraw-Hill Companies.*
- Hilmi dan Ali, 2012. *Manajemen Keuangan Bisnis.* Bogor: Ghalia Indonesia.
- Kaelan. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif Interdisipliner.* Yogyakarta: Paradigma.
- Lamb, C. W., Hair, J. F., & McDaniel, C. (2019). *Pemasaran (1st ed.).* Jakarta: Salemba Empat.
- Palungkun, R. 2004. *Aneka Produk Olahan Kelapa. Penebar Swadaya.* Jakarta.
- Profil Kecamatan Seruyan Hilir Timur, 2022. Kalimantan Tengah.
- Ruauw, Eyverson (2011) *Pengendalian Persediaan Bahan Baku Pada Usaha Grenda Bakery Lianli, Manado.* Jurnal ASE
- Shantybio. (2006). *Nata De Coco Yang Kaya Serat Biology Mikrobiologi.*
- Sugiyono (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D.* Bandung: Alfabet.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D,* penerbit Alfabeta, Bandung
- Suharyani, Ulum, dan Jati. 2019. *Pengaruh Tekanan Stakeholder dan Corporate Governance*
- Tenda, E.T., 2004, *Perakitan Kelapa Hibrida Intervarietas dan Pengembangan di Indonesia,* Prespektif, 3(2): 35-45.
- Terhadap Kualitas Sustainability Report. Jurnal Akademi Akuntansi. 2(1)
- Walpole, Ronald E., (1995), *Pengantar Statistika, edisi ke-3,* Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama., Jakarta.
- Winardi. (1998). *Kamus Ekonomi (Inggris-Indonesia).* Bandung: PT. Mandar Maju.
- Husein Umar. (2013). *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis.* Jakarta: Rajawa