

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Terdapat 3 saluran pemasaran tepung tapioka yaitu:

- a. Saluran I : Produsen – Pedagang Pengecer – Konsumen
- b. Saluran II : Produsen – Pedagang besar – Pedagang Pengecer –
Konsumen
- c. Saluran III : Produsen – Pedagang Pengumpul – Pedagang besar –
Pabrik

2. Fungsi dan tugas lembaga pemasaran adalah sebagai berikut:

a. Produsen

Fungsi dan tugas produsen meliputi fungsi penjualan, pembiayaan dan informasi harga dimana produsen tersebut memproduksi tepung tapioka dan menjual hasilnya. Tetapi dari 14 produsen yang melakukan fungsi pengangkutan, pengemasan, sortasi dilakukan 1 produsen, untuk fungsi pembiayaan, para produsen membiayai sendiri seluruh modal yang dikeluarkannya untuk kegiatan produksi.

b. Pedagang Pengumpul

Fungsi pedagang pengumpul adalah mengumpulkan dan memasarkan tepung tapioka dari produsen kepada pedagang besar dan konsumen. fungsi pemasaran yang dilakukan oleh pedagang pengumpul adalah

fungsi pertukaran (pembelian dan penjualan), fungsi fisik (penyimpanan, pengangkutan dan pengemasan) dan fungsi fasilitas (penanggungan resiko, pembiayaan dan informasi pasar).

c. Pedagang Pengecer

Fungsi dari 5 pedagang pengecer adalah menampung dan membeli tepung tapioka dari produsen kepada konsumen. Fungsi pemasaran yang dilakukan oleh pedagang pengecer adalah fungsi pertukaran (pembelian dan penjualan), fungsi fisik (penyimpanan, pengangkutan, pengemasan) dan fungsi fasilitas (pembiayaan, informasi pasar).

d. Pedagang Besar

Pedagang besar adalah orang atau lembaga yang melakukan proses pengumpulan komoditi tepung tapioka langsung dari produsen atau dari pedagang pengumpul, biasanya dalam jumlah yang relatif besar, dan melakukan proses distribusi kepada konsumen. Fungsi pemasaran pedagang besar sama dengan fungsi pertukaran (pembelian, penjualan) fungsi fisik (penyimpanan, pengangkutan, pengemasan) fungsi fasilitas (penanggungan resiko, pembiayaan, informasi pasar) tepung tapioka.

3. Pada saluran pemasaran I total biaya pemasaran Rp 688.2 per kg, total margin pemasaran Rp 2.000 per kg dan marjin keuntungan Rp 1.311 per kg. Untuk saluran pemasaran II total biaya pemasaran Rp 752,2 per kg, total margin pemasaran Rp 2.200 per kg dan marjin keuntungan Rp 447.8 per kg. Pada saluran III total biaya pemasaran Rp 325,4 per kg, total margin pemasaran sebesar Rp 1.747 per kg marjin keuntungan Rp 1.421 per kg.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Produsen

Dengan adanya saluran-saluran pemasaran, dalam memasarkan tepung tapioka, produsen dituntut untuk mempelajari secara aktif informasi pasar, sehingga dapat dipilih saluran pemasaran yang lebih menguntungkan.

2. Bagi Masyarakat

Berdasarkan penelitian ini masyarakat bisa mengetahui dan mempelajari tentang saluran-saluran pemasaran tepung tapioka yang ada di Desa Ngemplak Kidul Kecamatan Margoyoso Kabupaten Pati.

