

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan dalam penelitian ini, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Terdapat dua pola saluran pemasaran jagung yang digunakan petani di Kelompok Tani Ngudi Rejo Desa Penadaran Kecamatan Gubug Kabupaten Grobogan. Pola saluran pertama melibatkan PJ → PP → PB → KA. Pada pola saluran pertama terbagi menjadi tiga kelompok karena tidak semua responden petani masuk ke PP dan PB yang sama yaitu :

a. PJ 14 → PP I → PB I → KA

b. PJ 10 → PP II → PB I → KA

c. PJ 4 → PP III → PB II → KA

Sedangkan pola saluran kedua melibatkan PJ → PB → KA.

2. Nilai margin pemasaran total dan *farmer's share* yang terbentuk dari setiap lembaga pemasaran berbeda. Pada saluran 1a, margin pemasaran yang terbentuk Rp 800 per kg dan nilai *farmer's share*-nya yaitu 80,95%. Pada saluran 1b, margin total yang terbentuk sebesar Rp 900 per kg dan nilai *farmer's share*-nya yaitu 78,57%. Pada saluran 1c, margin total dan

farmer's share yang terbentuk sama dengan saluran 1b. selanjutnya pada saluran 2, margin pemasaran total yang terbentuk sebesar Rp 500 per kg dan nilai *farmer's share*-nya yaitu 88,09%.

3. Pemasaran jagung yang ada di Kelompok Tani Ngudi Rejo Desa Penadaran Kecamatan Gubug Kabupaten Grobogan sudah efisien. Hal ini dapat dilihat dari *farmer's share* semua saluran pemasaran lebih dari 50%. Dari semua saluran pemasaran yang ada, maka saluran 2 adalah saluran pemasaran yang paling efisien secara ekonomis karena nilai persentase margin pemasarannya paling rendah yaitu 11,90% serta memiliki nilai *farmer's share*-nya paling tinggi yaitu sebesar 88,09% dibandingkan dengan saluran pemasaran yang lain.

5.2. Saran

Saran yang dapat diberikan dari hasil penelitian tentang analisis pemasaran jagung di Kelompok Tani Ngudi Rejo Desa Penadaran Kecamatan Gubug Kabupaten Grobogan adalah :

1. Pemasaran jagung di Kelompok Tani Ngudi Rejo Desa Penadaran Kecamatan Gubug Kabupaten Grobogan sebaiknya menggunakan saluran pemasaran yang kedua karena nilai margin pemasaran (selisih harga ditingkat konsumen dengan harga ditingkat petani) lebih rendah dari saluran pertama dan nilai *farmer's share*-nya lebih tinggi dari saluran pertama.

2. Apabila petani jagung di Kelompok Tani Ngudi Rejo Desa Penadaran Kecamatan Gubug Kabupaten Grobogan ingin menggunakan saluran pemasaran yang pertama, maka dapat menggunakan saluran pemasaran 1a karena nilai margin pemasaran lebih rendah dari saluran 1b dan 1c serta nilai *farmer's share* yang lebih tinggi dari saluran 1b dan 1c.
3. Koperasi yang sudah ada sebaiknya tidak hanya sebagai sarana simpan pinjam saja, melainkan sebagai wadah untuk menampung hasil produksi jagung anggota Kelompok Tani Ngudi Rejo Desa Penadaran Kecamatan Gubug Kabupaten Grobogan untuk dijual secara langsung ke pabrik.

