

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Adapun kesimpulan dari laporan ini yaitu :

1. Terdapat dua saluran pemasaran tandan buah segar (TBS) yang digunakan petani di Desa Setiris dalam memasarkan hasil tandan buah segar (TBS) yang diproduksi yaitu saluran pertama dan kedua. Saluran pertama yaitu petani, agen/toke, RAM dan pabrik sedangkan saluran kedua antara lain petani, RAM dan pabrik.
2. Fungsi utama mengapa kegiatan pemasaran dilakukan adalah untuk memberikan informasi tentang produk yang dijual perusahaan, untuk mempengaruhi keputusan membeli konsumen, dan untuk menciptakan nilai ekonomis suatu barang. Adapun fungsi pemasaran dalam TBS kelapa sawit meliputi penjualan, pembelian, pengangkutan, penyimpanan, sortir, informasi pasar dan pengolahan.
3. Aspek dalam pemasaran TBS kelapa sawit meliputi biaya pemasaran, margin pemasaran, keuntungan, dan farmer's share. Pada saluran pertama diperoleh margin pemasaran yaitu untuk tengkulak Rp.365/kg dan untuk RAM yaitu Rp.85/kg dan farmer's share nya yaitu 83,3%. Pada saluran kedua diperoleh margin pemasaran yaitu untuk RAM yaitu Rp.50/kg dan farmer's share nya yaitu 98,1%. Adapun saluran yang lebih baik digunakan yaitu pada saluran kedua karena memiliki farmer's share yang tinggi sebesar 98,1% dan hanya melalui 1 perantara saja yaitu RAM.

5.2 Saran

Adapun saran dari laporan ini yaitu :

1. Kepada petani, Sebaiknya petani menjual tandan buah segar (TBS) dengan

menggunakan saluran pemasaran yang kedua agar dapat lebih memaksimalkan hasil penjualan dan keuntungan petani lebih tinggi.

2. Kepada RAM, sebaiknya lebih memperhatikan keadaan petani kelapa sawit dengan memberikan fasilitas kepada petani seperti menambah alat transportasi serta dapat membantu petani dalam memasarkan hasil sehingga akan memaksimalkan pendapatan petani dalam memasarkan hasil produksi mereka.