

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Saluran Pemasaran di Desa Sukamaju Kecamatan Cimaung Kabupaten Bandung sebanyak enam saluran terdiri dari tiga lembaga pemasaran yang terlibat yaitu pedagang pengumpul, pedagang besar, dan pedagang pengecer
2. Saluran Pemasaran yang memiliki nilai efisiensi paling kecil adalah saluran pemasaran VI dengan tujuan pemasaran konsumen akhir di pasar tumpah kabupaten dengan persentase 3,1%.

Bagian yang diterima petani atau *farmer share* pada pemasaran bawang merah di Desa Sukamaju Kecamatan Cimaung Kabupaten Bandung Saluran Pemasaran yang memiliki persentase terbesar adalah Saluran Pemasaran V sebesar 92,64%. Secara nilai efisiensi saluran, saluran V dikatakan efisien namun tidak secara harga.

3. Pendapatan petani paling besar adalah petani yang menggunakan saluran pemasaran VI dengan harga jual Rp.30.000,-/Kg dan Saluran Pemasaran IV Rp.29.167,-/Kg dengan tujuan pemasaran pedagang grosir luar provinsi.
4. Upaya Petani Bawang Merah dalam meningkatkan pendapatan perlu memilih saluran yang menguntungkan serta perlu upaya untuk menekan biaya produksi.

5.2 Saran

Berikut adalah saran-saran yang diberikan dari hasil penelitian yang diajukan dan berdasarkan kesimpulan yang telah dijelaskan sebelumnya, maka penulis akan memberi saran yang mungkin akan bermanfaat bagi penulis dan juga bagi peneliti selanjutnya, selain itu juga bagi para petani bawang merah di Desa Sukamaju Kecamatan Cimaung Kabupaten Bandung.

5.2.1 Saran Teoritis

1. Saluran Pemasaran yang memiliki nilai efisien paling kecil dikatakan efisien. Disarankan petani menggunakan saluran VI karena memiliki nilai paling efisien dan harga lebih besar dari yang lainnya.
2. Saluran Pemasaran yang memiliki nilai Farmer share besar bisa dikatakan efisien di beberapa daerah namun pada penelitian yang dilakukan di Desa Sukamaju Kecamatan Cimaung Kabupaten Bandung tidak efisien dikarenakan harga yang diterima petani kecil. Disarankan petani memilih saluran yang menguntungkan yakni memiliki harga lebih besar dari saluran yang lain yaitu Saluran Pemasaran VI atau IV

5.2.2 Saran Praktis

1. Ketika harga anjlok petani disarankan mempunyai gudang untuk penyimpanan sehingga pendapatan dapat stabil dan meminimalisir kerugian.
2. Dalam upaya meningkatkan pendapatan, untuk memasarkan bawang merah, petani perlu berusaha memperbaiki situasi negosiasi harga. Petani perlu meningkatkan pengetahuan tentang budidaya bawang merah yang

menguntungkan. dan melakukan riset pasar secara teratur. Dalam hal ini, petani perlu secara bersama membuat perkumpulan atau organisasi bersama (koperasi) untuk memfasilitasi pertanian. antara lain penyediaan sarana produksi, pembiayaan, pengembangan ilmu pengetahuan dan pemasaran bawang merah.

