

## **BAB V PENUTUP**

### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian sirih buah putih yang dipasarkan di Desa As Manulea oleh petani sirih buah putih. Petani memasarkan sirih buah putih, baik ke pasar-pasar (Konsumen) disekitar Desa As Manulea dan dapat dipasarkan ke pengumpul dan pengecer. Lokasi pemasaran meliputi Kaputu dan Uabau.

Terdapat beberapa saluran pemasaran sirih buah putih di desa As Manulea yakni:

- 1) Saluran tingkat 0 Petani-Konsumen
- 2) Saluran tingkat I Petani -Pedagang Pengecer- Konsumen
- 3) Saluran tingkat II Petani-Pedagang Pengumpul-Pedagang Pengecer-Konsumen

Pada saluran yang pemasaran tingkat 0 tidak memiliki margin karena petani sirih buah putih langsung menjual hasil produksi sirihnya ke konsumen akhir tanpa ada pedagang perantara. Pada saluran tingkat I memiliki margin Rp.5.000/Kg sedangkan pada saluran tingkat II memiliki margin sebesar Rp.15.000/Kg.

### **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat disarankan agar petani lebih aktif dalam mencari informasi pasar khususnya harga sirih buah putih baik di tingkat pedagang pengecer maupun pedagang pengumpul sehingga petani dapat membandingkan lembaga-lembaga pemasaran mana yang dapat memberikan keuntungan yang paling besar bagi petani.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agoes, A. 2010. Tanaman Obat Indonesia. Jakarta: Salemba Medika.
- Alex S. Nitisemito. 1990. Manajemen Personalia. Ghalia Indonesia Jakarta.
- Anindita, R. 2004. Pemasaran Hasil Pertanian. Papyrus, Surabaya
- Badan Pusat Statistik .2017. Kabupaten Malaka
- Boone dan L., E dan Kurtz, DL 2005 *Contemporary marketing* 2005. USA : Thomson south-Western.
- Cristoporos dan Sulaeman. 2009. Analisis Produksi dan Pemasaran Jagung di Desa Labuan Toposo Kecamatan Tawaeli, Kabupaten Donggala. *Jurnal Agroland* 16 (2): juni 2009, Halaman 141-147.
- Evi Sumiati, Setyowati R, Diana B.T. 2020 .Analisis Usahatani dan Saluran Pemasaran Kembang Kol di Desa Belendung Kecamatan Klari Kabupaten Karawang Jawa Barat. Universitas Borobudur.
- Hanafiah, k.a. 1998. Pengaruh Pupuk Kandang dan Kapur Terhadap Agihan Bentuk dan Ketersediaan P Pada Tanah Latosol. Thesis. PS Ilmu Tanah, PPs-UGM.
- Hastuti D. R. dan Rahim A. 2007. *Ekonomika Pertanian (pengantar, teori dan kasus)*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Hutapea, J.R. 2000 *Inventaris Tanaman Obat Indonesia*, Edisi 1. Jakarta : Bhakti Husada halaman 19-20.
- Kamaluddin. 2009. *Biaya dan jenis-jenis pemasaran*.
- Kotler, Philip , Armstrong, Garry, 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran*, jilid 1, Erlangga, Jakarta.
- Morgan, R.M. and Hunt. S.D. 2004. *The Commit-ment-trust theory of relationship marketing*, 58 (3), 20. August 1. 2005 <http://proquest.umi.com/pqdweb>.
- Mulyadi, 2005, *Akuntansi Biaya*. Edisi kelima. Yogyakarta; UPPAMP YKPN Universitas Gajah Mada.
- Ningtias A. F., Asyah I.N., Pujiastuti . 2016 *Manfaat Daun Sirih (Piper betle L) Sebagai Obat Tradisional Penyakit Dalam di Kecamatan Kalianget Kabupaten Sumanep Madura*
- Pay, Y., & Nubatonis, A. 2017. Analisis Pemasaran Buncis di Desa Oerinbesi Kecamatan Biboki Tanpah Kabupaten Timor Tengah Utara. *AGRIMOR*, 2 (04), 52-54.
- Endah Novitarini, 2020. Analisis Pemasaran Usahatani Cabai Merah Keriting di Kelurahan Sei Selincah Kecamatan Koladoni Palembang jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sjakhyakirti. *Jurnal Ilmu Pertanian Agronitas*.
- Soekartiwi, 1993, *Manajemen Pemasaran Dalam Bisnis Modern* . Pustaka Harapan.

- Soekartawati, 2000. Analisis Usahatani. Universitas Indonesia. Jakarta.
- Soekartiwi 1985. Ilmu Usahatani. Penerbit Erlangga.
- Stanton, Wiliam. J, 1993. Prinsip pemasaran jilid 2. (Diterjemahkan oleh: Sadu Sundaru ). Erlangga. Jakarta.
- Sudiyono, Ahmad, 2002 . Pemasaran Pertanian. UMM Press. Malang
- Swara, P., & Raisa, I. 2012. Hanya ada di Indonesia: 1100+ Keajaiban dan Prestasi yang mendunia. PuspaSwara.
- Tjakawiralaksana dan Soeridmandja. 1983. Ilmu Usahatani dan Pengantar Pertanian . Universitas Indonesia. Jakarta
- Zaenal, fanani, 2017.