

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian hasil dan pembahasan, maka diperoleh beberapa simpulan sebagai berikut:

1. Mutiara Farm Gorontalo bukanlah perusahaan besar/pedagang besar yang menjual pakan secara grosir, tetapi lebih memilih berlaku sebagai pengecer atau retailer pakan.
2. Mutiara Farm Gorontalo melakukan transaksi langsung dengan produsen pakan pabrikan, tanpa melalui perusahaan perantara lain. Hal ini menunjukkan bahwa dalam tingkat saluran (*channel levels*), Mutiara Farm Gorontalo berada pada saluran satu tingkat (*a one-level channel*). Hal ini menunjukkan bahwa saluran satu tingkat mempunyai satu perantara penjualan.
3. Mutiara Farm Gorontalo menerapkan fungsi pembelian, penjualan, pengangkutan, penggudangan, penanggungungan resiko, dan penginformasian pasar.
4. Tahun 2009 sampai dengan Bulan Oktober Tahun 2012, Mutiara Farm Gorontalo menjadi distributor pakan unggas pabrikan dari PT. Sierad Produce, Tbk. dan memasarkan jenis pakan ayam pedaging BSG 101, ayam petelur AS 204 KU, dan puyuh FB 504. Akhir Tahun 2012, beralih menjadi distributor PT. Sinta Prima Feedmill dan memasarkan jenis pakan ayam pedaging BR-21 E dan pakan burung Puyuh SP-22.

B. Saran

Adapun yang dapat disarankan dalam penelitian ini adalah:

1. Mutiara Farm Gorontalo harus memaksimalkan fungsi-fungsi pemasaran yang ada dan lebih terbuka dalam memberikan data tentang kegiatan pemasaran pakan unggas pabrikan yang dilakukan di Provinsi Gorontalo.
2. Perlu penelitian lanjutan untuk mengetahui perbandingan pemasaran pakan unggas dan pakan ikan. Selain itu, kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh Mutiara Farm Gorontalo perlu dibandingkan dengan perusahaan distributor lainnya.