

## **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan dari Hasil dan Pembahasan dapat disimpulkan bahwa :

1. Distribusi Pemasaran Stick Jagung pada Industri rumah tangga di Kota Gorontalo menggunakan dua model Saluran Pemasaran yaitu Pemasaran langsung dan saluran pemasaran tidak langsung.
2. Industri Rumah Tangga yang mengelola produk Stick Jagung di Kota Gorontalo menguntungkan dengan R/C Ratio 1,43

### **B. Saran**

1. Kepada Industri Rumah Tangga disarankan agar lebih banyak lagi menggali potensi yang dimiliki terutama dalam memproduksi Stick Jagung. Karena ini dapat meningkatkan keuntungan.
2. Diharapkan pada Industri Rumah Tangga agar lebih memperhitungkan pengeluaran khususnya untuk biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Untuk dapat meningkatkan pendapatan dan keuntungan sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan.
3. Kepada Pemerintah disarankan agar lebih memperhatikan produk hasil Olahan dalam Negeri.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Bardan. P.1989. The economic Theory Of Agrarian Institution Clarendon Pres.Oxford.
- Cravens. D. 1998. Pemasaran Strategi. PT Gelora Aksara Pratama
- Daniel M, 2012. Pengantar Ekonomi Pertanian. PT Bumi Aksara. Jakarta
- Gumbira S. dan Haris I. 2001. Agribisnis Ghala Indonesia
- Jumadi A, 2012. Saluran Distribusi Jagung Manis di Kota Banjarmasin. <http://pasca.unhas.ac.id/jurnal>. diakses pada tanggal 3 April 2013.
- Karim, Jariani 2013. Analisis Titik Impas Usaha Stick Jagung di Kota Gorontalo di UKM Qalifa Kecamatan kota timur Kota Gorontalo. *Skripsi*. Fakultas Pertanian Jurusan Agribisnis Universitas Negeri Gorontalo. Gorontalo
- Kotler 1996. Manajemen Pemasaran. Pearson Education Asia. Yogyakarta.
- Kotler 2007 -2009, Manajemen Pemasaran. PT Indeks Jakarta
- Kustiawati N. 2011. Analisis Saluran dan Marjin Pemasaran di kabupaten Sampang <http://jurnal.yudharta.ac.id> diakses pada tanggal 3 april 2013..
- Mointi, Mulyawin 2012. Prospek Pengembangan Industri Rumah Tangga Berbahan Baku Jagung di Kota Gorontalo. *Skripsi*. Fakultas Pertanian Jurusan Agribisnis Universitas Negeri Gorontalo. Gorontalo
- Mursid M, 2006. Manajemen Pemasaran. Bumi Aksara Jakarta.
- Rahim, Abd. 2007. Pengantar Teori dan Kasus Ekonomi Pertanian. Penebar Swadaya, Jakarta
- Rahim,W. Kajian Tentang Saluran Pemasaran Pada Sentra Produksi Jagung Terhadap Pendapatan Petani. Tugas Akhir. Fakultas Pertanian Jurusan Teknologi Hasil Pertanian Universitas Negeri Gorontalo.Gorontalo.
- Rahmi C, 2008. Analisis Usaha Tani dan Pemasaran Jagung DI Kabupaten Dairi. <http://garuda.dikti.go.id> jurnal. Di akses pada tanggal 3 April 2013
- Rangkuti F, 2003. Analisis Swot Tehnik Membedah Kasus Bisnis. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Restiana 2011. Pola Distribusi dan Efisiensi Pemasaran Jagung di Kabupaten Lampung Selatan.<http://repositori.unila.ac.id>. Diakses pada Tanggal 30 april 2012.
- Said, E.G 2001, Manajemen Agribisnis, Ghalia Indonesia dengan Magister Manajemen Agribisnis Program PascaSarjanaInstitut Pertanian Bogor.
- Soekartawi, 2003-2004 dkk. Teori Ekonomi Psroduksi. PT Raja Gravindo
- Sofjan A.2007. Manajemen Pemasaran. PT Raja Gravindo Persada. Jakarta.

Sudiyono, A. 2004 Pemasaran Pertanian, Universitas Muhamadiyah Malang.

Suprpto Hs,2005. Bertanam Jagung. Penebar Swadaya. Jakarta

Suratiah 2006. Ilmu usahatani. Penebar Swadaya Jakarta.

Tarigan R, 2006 Analisis Kinerja Usahatani dan Saluran Distribusi Jagung Hibrida Terhadap Tingkat Pendapatan Petani Kabupaten Karo.<http://garuda.dikti.go.id/jurnal.diakses> pada tanggal 3 April 2013.

Ubardjo 2005. Strategi Manajemen Media Cetak. PT Duta Karya Swasta. Jakarta