

## **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan mengenai rantai pasok bunga krisan potong di Kelompok Tani Tunas Baru, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Rantai pasok bunga krisan potong di Kelompok Tani Tunas baru memiliki struktur rantai pasok yang terdiri dari petani, pendekor, *florist* dan konsumen. Kegiatan rantai pasok bunga krisan potong ini terdiri dari 3 aliran yaitu aliran barang, aliran uang dan aliran informasi. Kondisi rantai pasok berdasarkan ketiga aliran tersebut telah berjalan dengan lancar. Tetapi masih memiliki sedikit kendala dalam pemenuhan permintaan bunga krisan potong oleh petani pada waktu tertentu. Pada aliran uang berjalan dengan baik dan begitu juga dengan aliran informasi. Komunikasi antar anggota rantai pasok berjalan dengan baik.
2. Pada rantai pasok bunga krisan potong di Kelompok Tani Tunas Baru ini terdapat 2 saluran pemasaran. Saluran pemasaran 1 terdiri atas petani dan pendekor, sedangkan pada saluran pemasaran 2 terdiri atas petani, *florist* dan konsumen. Pada analisis efisiensi pemasaran didapatkan bahwa pada saluran pemasaran 1 memiliki margin pemasaran sebesar Rp 40.000/ikat, sedangkan pada saluran pemasaran 2 memiliki margin pemasaran sebesar Rp 30.000/ikat. Bagian yang diterima petani pada saluran petani pada saluran pemasaran 1 sebesar 33,33 %, sedangkan pada saluran pemasaran 2 sebesar 40 %. Efisiensi pemasaran pada saluran pemasaran 1 adalah sebesar 64,44 % dan pada saluran pemasaran 2 sebesar 44,28 %. Saluran pemasaran yang efisien adalah saluran pemasaran 2 karena dapat meminimalisir biaya yang dikeluarkan dalam pemasaran bunga krisan potong.

### **B. Saran**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka dapat disarankan sebagai berikut :

1. Kelompok Tani Tunas Baru perlu membuat kontrak dengan *florist* dan pendekor agar dapat membuat perencanaan produksi yang jelas. Sehingga anggota rantai pasok memiliki perencanaan yang lebih matang dalam menentukan produksi bunga krisan potong agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen sehingga antara persediaan dan permintaan konsumen saling mencukupi.
2. Pengembangan usaha bunga krisan dapat dilakukan dengan melakukan promosi guna meningkatkan permintaan bunga krisan dan juga disertai dengan membudayakan penggunaan bunga segar dibandingkan bunga plastik.

