

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Pemasaran ikan Patin (*Pangasius sutchi*) dari Kecamatan Kampar ke Kota Rantauprapat berjalan lancar. Lembaga pemasaran yang berperan yaitu petani ikan Patin, pedagang pengumpul Kecamatan Kampar, pedagang pengumpul Rantauprapat dan pedagang pengecer Rantauprapat volume penjualan ikan Patin yang dikirim ke Kota Rantauprapat sebanyak 6 ton/bulan ($\pm 1,5$ ton per trip).

Keuntungan bersih yang diterima oleh pedagang pengumpul Rantau Prapat lebih besar dari pedagang pengumpul dari Kecamatan Kampar dan pedagang pengecer Rantau Prapat. Biaya pemasarn yang dikeluarkn oleh pedagang pengumpul kecamatan Kampar lebih besar dibanding biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul Rantau prapat dan Pedagang pengecer Rantau Prapat.

Nilai marketing margin pada tingkat pedagang pengumpul Kecamatan Kampar 15,45% dengan fisherman share 84,55%, nilai marketing margin di tingkat pedagang pengumpul Rantauprapat 25,6% dengan fisherman share 74,4%, dan nilai marketing margin di tingkat pedagang pengecer Ranrauprapat 33,57% dengan fisherman share 66,43%. Bila dilihat nilai marketing margin dan fisherman share pada masing-masing pedagang perantara maka diperoleh nilai fisherman share lebih besar dari nilai marketing margin. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa pemasaran ikan Patin dari Kecamatan Kampar pada masing-masing pedagang perantara sudah efisien. Begitu juga pemasaran ikan Patin sampai ke konsumen akhir Rantauprapat sudah efisien karena nilai fisherman share lebih besar dari nilai marketing margin.

6.2. Saran

Demi keberhasilan budidaya pembesaran ikan Patin di Kecamatan Kampar diharapkan kepada Pemerintah (Dinas Perikanan Kabupaten Kampar) untuk melakukan pelatihan pemberantasan dan penanganan penyakit ikan serta obat-obatan secara rutin kepada para kelompok pembudidaya ikan Patin khususnya di daerah-daerah yang diduga sering gagal panen. Petani sebagai produsen sangat menginginkan adanya solusi terhadap permasalahan ini. Dengan demikian bantuan dari Pemerintah merupakan langkah yang tepat agar usaha pembesaran Patin di Kecamatan Kampar tetap lestari (terhindar dari kegagalan panen).

Selanjutnya untuk mendapatkan volume penjualan yang tinggi, disarankan kepada pedagang Pengumpul Kampar (Bapak Zamri Moli) untuk lebih memperluas relasi (langganan petani), tidak hanya di Kecamatan atau Kabupaten Kampar melainkan juga ke daerah-daerah lain di luar Kabupaten Kampar. Apabila volume ikan Patin yang dikumpulkan dalam jumlah yang banyak maka stok/persediaan ikan Patin untuk dikirim ke Kota Rantauprapat maupun ke daerah pemasaran lainnya tetap ada dan terhindar dari kekosongan ikan.