

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Manajemen rantai pasok di desa Ngadas Kecamatan Poncokusumo Kabupaten Malang terdiri dari anggota primer yaitu petani, penebas lokal pedagang besar, pengecer dan anggota sekunder yaitu Dinas Pertanian dan Perkebunan Kabupaten Malang dan Pengelola Pasar di Kabupaten Malang. Terdapat pada 3 saluran pemasaran utama yaitu saluran kentang di Desa Ngadas, Kecamatan Poncokusumo, Kabupaten Malang. Adapun saluran pemasaran tersebut antara lain : a) Saluran pemasaran ke Pasar Induk gadang b) Saluran pemasaran ke Pasar Agrobisnis Mantung Kec. Pujon, c) Saluran pemasaran ke Pasar Tradisional Wajak. Manajemen rantai pasok kentang Desa Ngadas melingkupi kegiatan mendapatkan bahan baku, perencanaan kegiatan produksi, kegiatan produksi, dan kegiatan distribusi produk. Permasalahan utama yang dihadapi petani kentang Desa Ngadas kecamatan Poncokusumo adalah tidak stabilnya jumlah penawaran kentang (*supply*), terbatasnya akses informasi, tidak lancarnya aliran finansial, tidak adanya aktivitas transformasi produk menjadi produk olahan lain, serta lemahnya koordinasi antar lembaga yang terlibat didalam rantai pasokan kentang Ngadas mulai dari petani, penebas lokal, pedagang besar hingga ke tingkat pengecer. Selain itu terdapat permasalahan yang terjadi akibat dipengaruhi faktor eksternal yaitu perubahan iklim serta serangan organisme pengganggu tanaman (OPT).
2. Perincian nilai total margin pada saluran pemasaran I adalah Rp. 1.600,00 / kg, pada saluran pemasaran II sebesar Rp. 2.300,00 / kg, dan saluran pemasaran III sebesar Rp. 1.300,00 / kg. Hasil analisis distribusi margin menunjukkan bahwa distribusi margin pada pemasaran kentang di daerah penelitian belum merata. Hal ini dapat dilihat dari adanya lembaga pemasaran yang mengambil keuntungan lebih besar. Sedangkan dari hasil analisis *share* atau bagian harga yang diterima petani didapatkan hasil untuk saluran pemasaran I adalah sebesar 68.63 %, saluran pemasaran II sebesar 60.34 % dan saluran pemasaran III

sebesar Rp. 68.63. Hal ini menunjukkan bahwa secara *share* harga yang didapatkan petani semua saluran pemasaran belum efisien karena kurang dari 90 %. Berdasarkan indikator manajemen rantai pasok, distribusi margin, efisiensi harga dan efisiensi operasional saluran III (Pasar tradisional Wajak) adalah saluran yang paling efisien dan layak untuk dikembangkan secara berkelanjutan.

6.2. Saran

Adapun saran yang dapat diberikan penulis setelah melakukan penelitian yaitu sebagai berikut :

1. Saran untuk para petani desa Ngadas adalah sebaiknya para petani selalu mencari informasi terkait Informasi harga dan Informasi *consumer preference* terhadap produk kentang yang menjadi keinginan konsumen, selain itu sebaiknya mereka melakukan kegiatan pasca panen meliputi sortasi dan grading dan *processing* untuk meningkatkan nilai kentang.
2. Saran untuk kelompok tani di desa Ngadas (Semeru) adalah sebaiknya kelompok tani harus berperan aktif dalam melaksanakan kegiatan, hal ini bertujuan agar setiap permasalahan terkait kentang dari mulai agro-input hingga pemasaran kentang dapat dipecahkan bersama. Selain itu kelompok tani dapat berperan sebagai wadah bagi produk kentang milik petani untuk dijual sehingga petani memiliki posisi tawar yang lebih kuat dalam menentukan harga jual kentang melalui mekanisme lelang.
3. Saran untuk lembaga pemasaran lain, pennebas lokal, pedagang besar dan pengecer adalah sebaiknya mereka melakukan kegiatan transaksi jual beli kentang di sepanjang rantai pasok kentang Ngadas dengan lebih memperhatikan terkait aliran financial dan informasi terutama terkait *consumer preference*.
4. Saran untuk pemerintah yaitu sebaiknya kebijakan mengenai impor kentang harus lebih ditekankan dan disesuaikan dengan kondisi pemasaran kentang lokal. Hal ini dikarenakan apabila pada saat kentang lokal harganya tinggi akibat berkurangnya hasil panen, lalu masuk kentang impor dengan harga yang rendah menyebabkan petani dan lembaga pemasaran lokal mengalami kerugian

karena adanya persaingan harga. Selain itu adalah saran untuk Dinas Pertanian dan petugas penyuluhan pertanian agar memberikan penyuluhan kepada anggota kelompok tani desa Ngadas (Semeru) secara rutin mengenai teknik budidaya dan teknologi baru yang dapat menguntungkan bagi petani terutama penyuluhan terhadap sikap yang harus diambil petani dalam berusahatani kentang pada kondisi cuaca yang tidak pasti.

5. Saran untuk penelitian selanjutnya di desa Ngadas diharapkan lebih menitik beratkan pada pembuatan varietas kentang yang tahan terhadap perubahan cuaca dan tahan penyakit serta diharapkan ada penelitian yang berhubungan dengan strategi pengembangan potensi wilayah desa Ngadas.

