

## BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Dari penelitian tentang Analisis Tataniaga Kerupuk Kamang, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Usaha kerupuk Kamang pertama kali dirintis oleh *Ciak Bana* yang berdomisili di Jorong Koto Panjang sebelah barat Nagari Kamang Hilir. Kegiatan yang dilakukan masih bersifat tradisional dan produksi hanya dijual untuk konsumen yang datang kerumah. Namun di era tahun 1960an usaha ini mengalami kemunduran karena di daerah ini berkembang usahatani jeruk Kamang, Pada akhir tahun 1989 usahatani jeruk hancur karena serangan penyakit virus CVPD. Pada tahun 2002 atas prakarsa Wali Nagari setempat beserta Dinas Pertanian Perkebunan dan Kehutanan Kecamatan Magek dan untuk memudahkan pembinaan dibentuk Kelompok Wanita Tani Indah Sari, dan mendapat bantuan dari B2KP berupa mesin. Namun tahun 2013 terjadi persoalan dimana tidak dimanfaatkan lagi oleh anggota kelompok bantuan mesin yang diberikan tersebut. Sehingga anggota kelompok berusaha secara sendiri-sendiri. Walaupun usaha ini mengalami pasang surut namun tetap menjadi sumber kehidupan utama masyarakat. Dari usaha tersebut mereka dapat menyekolahkan anak-anaknya sampai ke Perguruan Tinggi
2. Saluran dan fungsi lembaga tataniaga yang terjadi pada Kerupuk Kamang Nagari Kamang Hilir, ada dua saluran yaitu :

Pola saluran A = Produsen – pedagang pengecer (Aur Bukittinggi) – konsumen

Pola saluran B = Produsen – pedagang Pengumpul Antar Daerah (PAD Aur Bukittinggi) – pedagang pengecer (Padang Panjang) – konsumen

Pola saluran yang banyak dilalui adalah pola saluran B yaitu melalui perantara PAD yang datang ke pasar Aur Kuning Margin tataniaga yang terjadi pada saluran A adalah sebesar Rp.3.000, dan saluran B adalah sebesar Rp.6.000. Jadi saluran B merupakan saluran yang memiliki margin yang paling besar. Efisiensi tataniaga berdasarkan keuntungan untuk produsen kerupuk Kamang

ternyata kedua saluran tidak efisien karena keuntungan yang diterima jauh dari yang seharusnya. Namun dari kedua saluran tersebut yang lebih efisien adalah saluran A dengan efisiensi 6,31%, sedangkan efisiensi saluran B mempunyai nilai 7,94%, nilai efisiensi tataniaga merupakan perbandingan antara total biaya tataniaga dengan harga pada konsumen akhir. Semakin kecil nilainya maka semakin efisien.

## **B. Saran**

1. Produsen seharusnya memasarkan produk kepada pedagang saluran A, karena dilihat dari nilai efisiensi saluran A lebih efisien. Walaupun produsen menjual produk dengan harga yang sama kepada pedagang di kedua saluran.
2. Dilihat dari keuntungan yang diterima, produsen mendapat keuntungan yang paling sedikit dari pedagang. Untuk mendapatkan keuntungan yang besar sebaiknya produsen memutus rantai pasar kepada pedagang pengumpul dan mencoba memasuki pasar swalayan.
3. Bagi produsen sebaiknya dapat memanfaatkan bantuan teknologi yang diberikan dan ketika bahan baku langka sebaiknya mencari pemasok lain untuk memenuhi kebutuhan bahan baku agar kerupuk Kamang yang dihasilkan tetap mempunyai kualitas yang baik.
4. Kelompok Wanita Tani Indah Sari harus lebih aktif dalam melakukan aktivitas kelompok agar dapat mengatasi persoalan ketersediaan bahan baku maupun harga jual kerupuk Kamang, serta lebih berperan terhadap kegiatan produksi dan pemasaran.