

## BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1. Kesimpulan

Menjawab tujuan penelitian ini, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Kondisi rantai pasok jagung di Kab. Pasaman saat ini belum berjalan dengan baik disebabkan karena :
  - a. Sasaran pasar memiliki range yang sempit namun terdapat permasalahan dalam optimalisasi sasaran rantai pasok, yaitu petani tidak ditunjang dengan pengetahuan mengenai kualitas jagung yang baik.
  - b. Penerapan manajemen dan jaringan dalam rantai pasok belum berjalan dengan baik, salah satunya dapat dilihat kesepakatan kontraktual antar lembaga pemasaran tanpa perjanjian tertulis. Kesepakatan tidak tertulis menimbulkan kesulitan dalam hal memprediksi jumlah jagung yang harus dijual kepada peternak ayam petelur sedangkan peternak memiliki aturan yang harus ditaati.
  - c. Selain itu, dukungan pemerintah sebelumnya hanya fokus pada sarana fisik pada subsistem hilir, akibatnya pengawasan pada pemasaran jagung tidak diperhatikan.
  - d. Sedangkan, pada sumber daya rantai pasok ditemukan fakta bahwa modal masih menjadi kendala bagi pedagang pengumpul padahal keduanya merupakan anggota yang berhubungan langsung dengan petani.
  - e. Proses bisnis rantai pasok terkendala karena pada aliran produk jagung dari petani hingga PB belum terintegrasi dengan baik, belum ada siklus yang pasti sehingga waktu pengiriman ataupun kuota yang dikirim tidak bisa diprediksi dengan baik.
  - f. Aliran informasi pada rantai pasok jagung memiliki kelemahan yaitu informasi ketersediaan jagung tidak terprediksi di tingkat PP sehingga terjadi kesalahan informasi yang didapatkan PB, akibatnya terjadi fluktuasi harga di tingkat PP dan petani.

2. Analisis Marjin Pemasaran menunjukkan bahwa di Kabupaten Pasaman terdapat terdapat 3 (tiga) saluran pemasaran jagung, marjin pemasaran pada saluran pemasaran I memiliki marjin pemasaran terbesar dan tidak efisien karena memiliki saluran atau rantai terpanjang sehingga merugikan bagi petani, sedangkan pada saluran pemasaran II dan III diperoleh marjin pemasaran yang sama dan paling tinggi, tetapi yang paling efisien adalah saluran pemasaran II karena memiliki biaya pemasaran terkecil dan keuntungan yang terbesar dari ketiga saluran pemasaran tersebut, sehingga saluran pemasaran I memberikan keuntungan terbesar bagi petani.

3. Analisis nilai tambah menunjukan bahwa aktivitas yang dilakukan petani dapat memberikan nilai tambah lebih besar dibandingkan anggota rantai pasok lainnya, maka anggota rantai pasok lain harus melakukan aktifitas-aktifitas pemasaran dengan lebih efisien. Dari ke tiga saluran pemasaran saluran II dan III memiliki nilai tambah yang sama, tetapi saluran III memiliki persentase nilai tambah terbesar karena pada nilai tambah hasil transformasi input menjadi output tanpa memperhitungkan tenaga kerja sehingga apabila dikaji lebih dalam dan diperhitungkan tenaga kerja saluran III memiliki tenaga kerja lebih banyak dari saluran II, sehingga dari perhitungan nilai tambah saluran II tetap memberikan nilai tambah yang efisien dibandingkan saluran lain.

## 5.2. Saran

Adapun beberapa saran yang dapat dipertimbangkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Pelaksanaan manajemen rantai pasok jagung memerlukan adanya pembagian keuntungan dan resiko yang adil pada setiap anggota rantai pasok agar terwujud kerjasama yang saling menguntungkan.
2. Perlu adanya kebijakan pemerintah daerah dalam mendukung pengembangan agroindustri jagung di Kabupaten Pasaman.
3. Perlu adanya penelitian lebih lanjut mengenai strategi-strategi yang dapat dikembangkan dalam rantai pasok jagung di Kabupaten Pasaman.