

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan semua hal yang telah penulis jelaskan pada bab sebelumnya, maka dari itu dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. *Rice Milling Unit* (RMU) di Nagari Piobang mengalami penurunan jumlah konsumen akibat beralihnya masyarakat menggunakan jasa huller keliling. Hal ini mendorong para pemilik RMU melakukan berbagai upaya untuk mempertahankan usahanya. Beberapa diantaranya adalah dengan menjalin kerjasama dengan menjadikan konsumen yang merupakan pedagang beras sebagai pengelola *Rice Milling Unit* agar pelayanan penggilingan padi tetap berjalan di huller serta mendapatkan konsumen baru dari pedagang beras yang diajak oleh pengelola untuk menggiling padi di huller tersebut. Meningkatkan pelayanan jasa dan barang pada usaha *Rice Milling Unit* dengan tujuan untuk meningkatkan kepuasan konsumen yang sudah ada dan dengan harapan menarik minat masyarakat untuk menggunakan jasa *Rice Milling Unit*. Selain itu meningkatkan fasilitas pelayan dan keamanan *Rice Milling Unit* juga dilakukan oleh pemilik agar konsumen tak perlu waspada dan ragu dengan padi yang disimpan di huller. Menjalinkan kerjasama dengan pedagang beras yang telah dipercaya untuk dijadikan sebagai pengelola, meningkatkan pelayanan barang dan jasa, serta meningkatkan fasilitas dan keamanan huller merupakan upaya-upaya yang dilakukan oleh pemilik *Rice Milling Unit* di nagari piobang untuk mempertahankan usahanya di tengah maraknya keberadaan huller keliling.

2. Selain itu, para pemilik RMU juga memanfaatkan modal sosial yang mereka miliki untuk mempertahankan usaha, seperti menjaga hubungan dan membangun

kepercayaan dengan para petani pemasok bahan baku, konsumen, dan pengelola RMU. Mereka juga memanfaatkan jaringan sosial yang telah terbangun dengan berbagai pihak serta menerapkan norma-norma seperti transparansi dan reward untuk menjaga loyalitas karyawan. Bentuk modal sosial paling dominan yang dimanfaatkan adalah kepercayaan, baik dalam proses transaksi maupun pelayanan di RMU.

Kondisi ini tentu mengancam kelangsungan RMU di Nagari Piobang. Diperlukan dukungan berbagai pihak, baik pemerintah maupun swasta, guna membantu para pemilik RMU bertahan dan berkembang. Beberapa hal yang dapat dilakukan di antaranya pemberian modal bergulir, pelatihan SDM dan manajemen usaha, serta promosi produk untuk memperluas pangsa pasar RMU. Dengan demikian, keberadaan RMU yang sudah puluhan tahun menopang perekonomian masyarakat Nagari Piobang dapat terjaga. Dengan memanfaatkan modal sosial yang ada, para pemilik RMU berupaya mempertahankan kelangsungan usahanya di tengah persaingan dengan huller keliling.

4.2 Saran

1. Saran Akademik

Penelitian ini telah memberikan gambaran mengenai strategi bertahan usaha Rice Milling Unit (RMU) di tengah maraknya huller keliling di Nagari Piobang. Untuk pengembangan ilmu pengetahuan, disarankan agar penelitian serupa dapat dilakukan di nagari lain yang memiliki kondisi geografis dan sosial ekonomi yang berbeda, sehingga dapat diperoleh perbandingan strategi bertahan RMU pada berbagai situasi. Penggunaan metode campuran kuantitatif dan kualitatif juga dianjurkan agar mendapatkan data dan

temuan yang lebih komprehensif. Studi longitudinal dapat pula dilakukan guna menganalisis perubahan dan perkembangan usaha RMU dalam rentang waktu tertentu.

2. Saran Praktis

Berdasarkan temuan di lapangan, disarankan agar pemerintah Nagari memberikan perhatian khusus terhadap kondisi RMU dan dampak sosial ekonomi dari huller keliling. Dukungan konkrit yang dapat diberikan antara lain program promosi produk RMU, pelatihan manajemen usaha dan SDM, serta bantuan permodalan bergulir. Kerja sama dengan perguruan tinggi dan inkubator bisnis juga penting guna meningkatkan kapasitas inovasi RMU. Di sisi lain, asosiasi huller keliling perlu menyusun kode etik agar persaingan dengan RMU dapat berjalan sehat. Dengan demikian, kontribusi kedua jenis usaha penggilingan padi ini bagi masyarakat dapat berkelanjutan.

