

## **BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN**

### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian analisis lingkungan bisnis Gapoktan Sepakat dalam Pemasaran Sayur Bersertifikat Prima di Nagari Canduang Koto Laweh diperoleh kesimpulan berupa :

1. Gapoktan Sepakat memiliki beberapa bisnis yang aktif dijalankan salah satunya yaitu bisnis pemasaran sayur bersertifikat Prima. Kegiatan bisnis ini dijalankan dengan cara membeli hasil panen dari petani bersertifikat Prima di Nagari Canduang Koto Laweh yang kemudian dikemas oleh Gapoktan Sepakat untuk dijual kembali kepada konsumen. Produk dikemas dengan higienis dan komoditi yang dijual juga masih segar sehingga dapat meningkatkan nilai jual produk. Akan tetapi kegiatan bisnis ini masih terkendala dari segi pelaksanaannya yaitu Gapoktan Sepakat masih kekurangan sumber daya manusia yang mana dalam menjalankan bisnis pemasaran sayur bersertifikat Prima hanya dikelola oleh beberapa orang pengurus saja sehingga bisnis tersebut belum bisa berjalan dengan optimal.
2. Dari hasil analisis lingkungan internal terhadap bisnis pemasaran sayur bersertifikat Prima, dapat diambil kesimpulan bahwa secara internal Gapoktan Sepakat mampu memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi kelemahan yang ada. Bisnis pemasaran sayur bersertifikat Prima Gapoktan Sepakat memiliki kekuatan berupa produk yang dijual terjamin aman untuk dikonsumsi, mendapatkan bantuan sebagai modal awal untuk memulai bisnis dan juga produk dikemas dengan higienis sehingga sayur bersertifikat Prima memiliki nilai jual yang tinggi. Bisnis ini juga memiliki kelemahan berupa tidak teraturnya jadwal tanam petani bersertifikat Prima untuk setiap komoditi, kegiatan bisnis hanya dilakukan oleh ketua Gapoktan dan beberapa pengurus saja dan keterbatasan dalam permodalan untuk memperbesar skala usaha. Sedangkan hasil analisis lingkungan eksternal menunjukkan bahwa secara eksternal Gapoktan Sepakat memiliki peluang yang cukup besar untuk menjalankan bisnis pemasaran sayur bersertifikat Prima. Peluang tersebut

berupa sertifikasi lahan dan produk yang gratis dari OKKPD untuk petani di Kecamatan Canduang, dan juga pemerintah Nagari Canduang Koto Laweh yang sudah mendirikan BumNag juga dapat menjadi peluang untuk meningkatkan akses permodalan bagi Gapoktan Sepakat untuk mengembangkan bisnis pemasaran sayur bersertifikat Prima menjadi lebih besar. Akan tetapi Gapoktan Sepakat juga dihadapkan dengan ancaman berupa tidak sesuainya sistem pembayaran perusahaan ritel dengan kemampuan Gapoktan Sepakat. Hal tersebut akan menghambat Gapoktan Sepakat untuk memasarkan produk mereka ke pasar dengan skala yang lebih besar. Berdasarkan hasil matriks IE, dapat disimpulkan bahwa bisnis pemasaran sayur bersertifikat Prima Gapoktan Sepakat berada pada kuadran V yang artinya Gapoktan Sepakat dianjurkan untuk melakukan strategi bertahan dan menjaga (*hold and maintain*). Strategi ini menekankan pada upaya mempertahankan posisi bisnis yang telah ada dengan cara melakukan penetrasi pasar melalui peningkatan penjualan pada produk bersertifikat Prima, upaya tersebut bertujuan agar bisnis pemasaran sayur bersertifikat Prima dapat berjalan secara berkelanjutan.

## **B. Saran**

1. Kegiatan bisnis pemasaran sayur bersertifikat Prima Gapoktan Sepakat memiliki potensi yang bagus untuk meningkatkan pendapatan petani, namun berdasarkan kendala yang ditemui dalam proses menjalankan bisnis tersebut, Gapoktan Sepakat kekurangan sumber daya manusia yang mau terlibat dalam menjalankan bisnis pemasaran sayur bersertifikat Prima. Oleh karena itu penulis menyarankan kepada Gapoktan Sepakat untuk mengajak pengurus Gapoktan Sepakat lainnya maupun petani di Nagari Canduang Koto Laweh untuk mau ikut menjalankan bisnis pemasaran sayur bersertifikat Prima, namun setiap pengurus atau petani yang terlibat sebaiknya mendapatkan upah yang sepadan agar dapat meningkatkan motivasi mereka dalam bekerja sehingga proses bisnis pemasaran sayur bersertifikat Prima dapat berjalan secara optimal dan berkelanjutan. Selain

itu Gapoktan Sepakat juga dapat mengoptimalkan kepengurusan bidang produksi untuk memanfaatkan sumber daya yang ada agar dapat bekerja lebih maksimal.

2. Berdasarkan hasil analisis lingkungan bisnis pemasaran sayur bersertifikat Prima Gapoktan Sepakat, saran yang dapat penulis berikan untuk mengatasi kekurangan yang ada yaitu mencoba menjalin kerjasama yang lebih luas lagi baik itu dengan instansi pemerintah maupun swasta, Gapoktan Sepakat juga dapat mengajukan pinjaman modal untuk memenuhi kebutuhan bisnis pemasaran sayur bersertifikat Prima agar dapat berjalan dengan lebih baik lagi. Selain itu, untuk menghadapi pesaing bisnis pemasaran sayur bersertifikat Prima Gapoktan Sepakat dapat memberikan inovasi yang lebih banyak lagi seperti menambah berbagai macam jenis paket sayuran beserta bumbu pelengkap langsung dalam satu kemasan.

