

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan Penelitian**

Berdasarkan hasil analisis yang telah disajikan pada BAB IV, penulis mengambil kesimpulan penelitian sebagai berikut :

1. Kualitas Produk nanas “Si Madu” Kecamatan Ciater Kabupaten Subang terdiri dari tiga indikator yakni konformasi, kinerja, dan ciri-ciri. Dari hasil analisis deskriptif kualitas produk nanas “Si Madu” tergolong cukup berkualitas, hal tersebut terjadi karena nanas “Si Madu” yang dihasilkan kualitasnya belum sangat sesuai dengan keinginan konsumen dan performa juga ciri-ciri nanas “Si Madu” yang tidak memiliki keistimewaan dibanding nanas jenis lainnya. Dengan hasil terbesar di indikator konformasi pada kategori baik dengan presentase 68,1% dan indikator terendah adalah kinerja pada kategori cukup dengan presentase 59%.
2. Keberlangsungan Pasokan nanas “Si Madu” Kecamatan Ciater Kabupaten Subang terdiri dari tiga indikator yaitu ketersediaan bibit unggul, produktivitas lahan, dan saluran distribusi. Dari hasil analisis deskriptif keberlangsungan pasokan tergolong cukup mengingat hal tersebut terjadi karena produktivitas lahan yang masih belum maksimal dikarenakan penggunaan teknologi yang masih sederhana dan juga tren alih tanam kebun nanas ke kelapa sawit. Sementara itu ketersediaan bibit unggul yang masih sulit diperoleh dan lebih tinggi harganya dibanding bibit biasa kemudian

saluran distribusi yang masih tergolong panjang sehingga pedagang mendapatkan margin keuntungan yang kecil. Dengan hasil terbesar di indikator saluran distribusi pada kategori baik dengan presentase 72,8% dan terendah di indikator produktivitas lahan pada kategori kurang baik dengan presentase 51,4%

3. Daya Saing nanas “Si Madu” terdiri dari tiga indikator yaitu keahlian pekerja, penguasaan teknologi dan ketersediaan modal. Dari hasil analisis deskriptif, daya saing tergolong cukup berdaya saing dikarenakan keahlian pedagang yang hanya mengandalkan pengalaman dan penguasaan teknologi pengolahan pascapanen yang masih rendah kemudian ketersediaan dan akses modal yang masih belum baik menyebabkan pedagang masih belum sanggup untuk membeli teknologi pengolahan pascapanen yang canggih. Dengan hasil terbesar di indikator ketersediaan modal pada kategori cukup dengan presentase 61,4% dan terendah ialah indikator keahlian pekerja pada kategori cukup dengan presentase 54.7%

4. Hasil analisis dalam penelitian ini mengemukakan:

a. Secara parsial peningkatan nilai pada variabel Kualitas Produk tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap Daya Saing nanas “Si Madu” Kecamatan Ciater Kabupaten Subang. Menurut penemuan penulis di lapangan, hal ini terjadi karena bukan peningkatan kualitas nanas yang dapat meningkatkan daya saing nanas “Si Madu” tetapi diferensiasi nanas yang diolah sehingga bisa meningkatkan nilai jual dan keistimewaan dari nanas “Si Madu”.

- b. Secara parsial peningkatan nilai pada variabel Keberlangsungan Pasokan memberikan pengaruh signifikan terhadap Daya Saing nanas “Si Madu” Kecamatan Ciater Kabupaten Subang. Secara logika, keberlangsungan pasokan dapat meningkatkan daya saing karena apabila pasokan nanas melimpah, agar nanas-nanas tidak membusuk, pedagang harus mengolah nanas tersebut menjadi sebuah produk berdaya jual tinggi dan tahan lama.
- c. Secara simultan variabel Kualitas Produk dan Keberlangsungan Pasokan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap variabel Daya Saing nanas “Si Madu” Kecamatan Ciater Kabupaten Subang. Apabila secara bersamaan peningkatan kualitas nanas dan keberlangsungan pasokannya ditingkatkan melalui pengolahan produk dan pemangkasan jalur distribusi, daya saing nanas “Si Madu” akan meningkat.

## **5.2 Saran Penelitian**

Berdasarkan hasil analisis yang telah disajikan pada BAB IV, penulis memberikan saran sebagai berikut:

### **5.2.1 Saran Praktis**

- a. Kualitas Produk nanas “Si Madu” tergolong cukup berkualitas. Namun, saran penulis yakni cobalah memproduksi produk olahan dari nanas “Si Madu” seperti dodol, keripik, selai, dan olahan pascapanen lainnya sebagai penciptaan nilai tambah dan keistimewaan nanas “Si Madu” agar daya saingnya meningkat dibandingkan nanas jenis lain. Apabila praktik perdagangan yang hanya menjajakan buah nanas “Si Madu” utuh terus dilakukan, dikhawatirkan akan menurunkan daya saing nanas “Si Madu”

terhadap nanas jenis lain mengingat lebih mudah dijangkaunya nanas jenis lain khususnya nanas Pemalang yang dapat dijumpai di jalanan kota-kota besar.

- b.** Keberlangsungan Pasokan tergolong cukup. Namun, saluran distribusi masih tergolong cukup panjang sehingga pedagang mendapatkan margin keuntungan yang kecil. Oleh karena itu, disarankan pedagang berperan lebih aktif dalam menciptakan proses distribusi penjualan hasil panen dari petani sehingga saluran distribusinya dapat dipangkas menjadi lebih sederhana dan petani dapat memasok langsung ke pedagang yang diharapkan dapat meningkatkan margin keuntungan pedagang di Kecamatan Ciater Kabupaten Subang. Hal yang bisa dilakukan adalah membentuk sebuah koperasi atau paguyuban sehingga pedagang di Kecamatan Ciater mempunyai *bargaining power* yang lebih kuat.
- c.** Daya saing nanas “Si Madu” Kecamatan Ciater Kabupaten Subang tergolong cukup. Namun, keahlian pedagang masih belum baik terlebih dalam hal pengolahan pascapanen. Oleh karena itu, pedagang disarankan untuk bekerja sama dengan pihak yang lebih ahli dalam teknologi pangan guna menciptakan produk olahan nanas “Si Madu” yang memiliki ciri khas dan keistimewaan agar daya saingnya meningkat sehingga pedagang di Kecamatan Ciater Kabupaten Subang lebih maju dan semakin menarik minat konsumen. Produk yang bisa diciptakan seperti dodol, keripik, selai, manisan, dan produk olahan lainnya.

### **5.2.2 Saran Akademis**

- a.** Bagi peneliti selanjutnya, penelitian mengenai fenomena daya saing produk hortikultura di Indonesia disarankan menggunakan variabel kebijakan pemerintah karena untuk mempertahankan atau meningkatkan daya saing produk hortikultura dibutuhkan campur tangan pemerintah agar pedagang-pedagang diberi pelatihan guna menciptakan nilai tambah pada produk hortikultura yang mereka jual. Konsumen tentu akan lebih tertarik pada produk yang memiliki sebuah ciri khas atau keistimewaan.
- b.** Penelitian mengenai fenomena daya saing produk hortikultura selanjutnya disarankan untuk mencakup unit penelitian yang lebih luas agar dapat mengetahui daya saing produk hortikultura tersebut secara menyeluruh.