

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Aliran rantai pasok ikan banyar di wilayah PPP Labuan ada 3 (tiga) aliran yaitu aliran barang, aliran informasi, dan aliran keuangan. Aliran barang mengalir dari hulu ke hilir, diawali oleh nelayan menjual ikan banyar di TPI Labuan lalu dibeli oleh pengepul (*Supplier* besar), selanjutnya dijual kembali ke pengecer (*Supplier* kecil) sampai ke konsumen akhir.
2. Terdapat 4 saluran pemasaran dalam rantai pasok ikan banyar di PPP Labuan. Margin pemasaran terbesar terjadi pada saluran ke-4 yaitu sebesar Rp. 13.000, mengingat saluran ini merupakan saluran yang paling panjang dibandingkan saluran yang lain. Selanjutnya nilai efisiensi pemasaran pada saluran 1 tergolong efisien sebab nilainya $<5\%$ yaitu senilai 1,8%. Sementara itu saluran 2, 3, 4 tergolong tidak efisien karena nilainya 11%, 9,6%, dan 15,8%. Kemudian nilai *fisherman's share* menunjukkan keempat saluran termasuk efisien sebab nilainya melebihi 50%, saluran 1 dengan nilai *fisherman's share* 100%, saluran 2 sebesar 77,2%, saluran 3 sebesar 82%, dan saluran 4 sebesar 73%.
3. Berdasarkan hasil analisis SWOT diperoleh selisih dari matriks IFAS (kekuatan - kelemahan) skornya sebesar 0,578 yang berada di sumbu x diagram kartesius. Sedangkan selisih dari matriks EFAS (peluang - ancaman) diperoleh skor sebesar 0,816 yang berada di sumbu y diagram kartesius. Dari perhitungan tersebut yang bernilai positif menunjukkan bahwa faktor kekuatan mempunyai skor yang lebih besar dari faktor kelemahannya serta faktor peluang mempunyai pengaruh yang lebih besar dibandingkan dengan faktor ancaman. Oleh sebab itu rantai pasok ikan banyar di PPP Labuan berada di posisi yang menguntungkan dan strategi yang tepat untuk dilakukan adalah strategi pertumbuhan agresif yakni

strategi S-O. PPP Labuan mempunyai kekuatan dan peluang yang dapat dimanfaatkan secara maksimal.

B. Saran

Saran dalam penelitian ini terhadap pihak-pihak terkait, penulis mengemukakan beberapa saran berikut ini:

1. Kepada pihak PPP Labuan agar dapat membangun sistem informasi terintegrasi untuk memonitor stok ikan banyar, harga pasar, dan permintaan. Sistem ini akan membantu dalam pengambilan keputusan yang lebih tepat dan efisien.
2. Hendaknya nelayan menggunakan alat tangkap dan metode penangkapan yang ramah lingkungan sehingga mendukung pemanfaatan secara berkelanjutan.
3. Bagi pengepul dapat meningkatkan kualitas produk dengan memperhatikan kebersihan dan higienis saat memilih, menyimpan, dan menjual ikan.
4. Pihak pengecer dapat mempelajari tren pasar dan kebutuhan konsumen serta dapat menjalin kerjasama dengan nelayan untuk mendapatkan pasokan ikan banyar yang stabil dan berkualitas.