

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian secara kuantitatif sebagaimana telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan dan saran dari penelitian ini yang dapat dijelaskan sebagai berikut ini.

### 5.1 Kesimpulan

1. PT. *Food Station* Tjipinang Jaya sebagai Pengelola Gudang yang mengelola Gudang SRG yang berada di Dusun Alas Pecah, Kecamatan Geneng, Kabupaten Ngawi Jawa Timur, telah berhasil melakukan implementasi Sistem Resi Gudang dengan baik. Keberhasilan implementasi sistem resi gudang oleh PT *Food Station* Tjipinang Jaya terbukti dengan adanya kenaikan jumlah resi gudang komoditas beras tahun 2021 sebesar 12 resi gudang (naik 171% dari tahun 2020), kenaikan jumlah tonase resi gudang komoditas beras yang diterbitkan sebesar 349,3 ton (naik 55,38% dari tahun 2020) dan nilai barang naik sebesar Rp. 2.834.640.000 (naik 51,59% dari tahun 2020). Selanjutnya untuk jumlah resi gudang komoditas beras yang sudah dibiayakan pada tahun 2021 ada kenaikan sebanyak 1 resi gudang (naik 16,67% dari tahun 2020).
2. Hasil analisis faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja sistem resi gudang secara signifikan di PT. *Food Station* Tjipinang Jaya adalah pelayanan sistem resi gudang dan sosialisasi sistem resi gudang. Sedangkan Komitmen Pemerintah tidak berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja sistem resi gudang di PT. *Food Station* Tjipinang Jaya. Pelayanan sistem resi gudang dan sosialisasi sistem resi gudang memiliki pengaruh positif terhadap kinerja sistem resi gudang artinya semakin meningkat pelayanan sistem resi gudang dan sosialisasi sistem resi gudang maka akan berpengaruh terhadap meningkatnya kinerja sistem resi gudang, atau sebaliknya.

3. Hasil perumusan strategi dengan menggunakan analisis matriks BCG diketahui bahwa PT *Food Station* Tjipinang Jaya memiliki pangsa pasar 47,20% dan pertumbuhan pasar sebesar 51,59%. Sedangkan nilai pangsa pasar relatif PT *Food Station* Tjipinang Jaya sebesar 0,513 kali. PT. *Food Station* Tjipinang Jaya berada pada posisi kuadran II (0,513 : 51,59%), yaitu kuadran *STARS*. Hasil ini sangat bagus bila dibandingkan dengan kondisi SRG di Jawa Timur yang terdaftar di BAPPEBTI, dari 23 SRG yang ada hanya 4 SRG yang aktif, sedangkan 19 SRG tidak aktif (tidak beroperasi). Sehingga PT. *Food Station* Tjipinang Jaya dapat dikategorikan sebagai SRG yang berhasil. Kemudian pada kuadran *STARS* strategi yang diambil PT. *Food Station* Tjipinang Jaya antara lain :

- *Backward Integration Strategy* dengan program penambahan anggota kemitraan (poktan) sistem resi gudang.
- *Forward Integration Strategy* dengan program kerja sama *provider marketplace* dan pembuatan aplikasi *platform android* dan *iOS*.
- *Horizontal Integration Strategy* dan *Market Development Strategy* dengan rencana akuisisi Gudang SRG komoditas beras di kota Bogor dan Indramayu.
- *Product Development Strategy* dengan produk beras organik sebagai terobosan produk komoditas SRG PT. *Food Station* Tjipinang Jaya terbaru.
- *Market Penetration Strategy* dengan program *cash back*, promosi dan penjaminan pembelian (*off-taker* dan *standby buyer*).

## 5.2 Saran

Agar dapat memberikan manfaat bagi penelitian selanjutnya dan bagi pihak manajemen PT. *Food Station* Tjipinang Jaya serta petani anggota Poktan Sido Rukun, maka peneliti memberikan beberapa saran yaitu:

1. Bagi penelitian selanjutnya, agar peneliti menggunakan variabel kinerja SRG sebagai bahan penelitian dengan obyek SRG untuk komoditas non beras. Dengan variabel laten sesuai dengan penelitian ini atau tambahan variabel baru.
2. Untuk penelitian selanjutnya agar dapat dilakukan analisis lebih mendalam terhadap produk serta proses bisnis menggunakan BMC (*Business Model Canvas*). Kelebihan BMC adalah dapat memberikan gambaran elemen-elemen visual mengenai perencanaan sebuah produk maupun sebuah bisnis, dalam lingkup produk, konsumen, keuangan dan infrastruktur. Sehingga BMC dapat memberikan alternatif solusi bisnis bagi pihak manajemen PT *Food Station* Tjipinang Jaya dalam penerapan strategi pengembangan produk maupun pasar di masa depan.
3. PT. *Food Station* Tjipinang Jaya agar dapat menerapkan strategi-strategi beserta *Action Plan* yang sudah dibentuk dan disepakati sesuai dengan tenggat waktu yang direncanakan. Agar pihak manajemen dan staff PT. *Food Station* Tjipinang Jaya dapat melakukan *follow up* dan memberikan *feedback* dalam penerapan implementasi.
4. PT. *Food Station* Tjipinang Jaya agar secara rutin memberikan sosialisasi informasi terbaru mengenai perkembangan dan manfaat Sistem Resi Gudang kepada para petani dan anggota kelompok tani (poktan) mitra SRG secara terbuka dengan tujuan agar konsep dan proses-proses di dalam SRG (sistem resi gudang) dapat dengan mudah dipahami oleh para petani dan anggota poktan mitra SRG PT *Food Station* Tjipinang Jaya.