

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

1. Berdasarkan penelitian dapat disimpulkan profil usahatani mangga alpukat (klonal 21) dimulai dari kegiatan perawatan, pemanenan, pengemasan, dan pemasaran. Keunikan budidaya mangga alpukat (klonal 21) yakni kegiatan pemanenannya yang hanya 6 bulan setiap tahunnya dimulai bulan Juli – Desember.
2. Identifikasi faktor pemasaran mangga alpukat (klonal 21) diperoleh dari segi internal diketahui kekuatan yang dimiliki yakni harga mangga lebih kompetitif, produk unggulan Kabupaten Pasuruan. Kelemahan yang dimiliki berupa kurangnya pemasaran *online* dan teknologi pasca panen terbatas. Faktor eksternal berupa peluang antara lain tuntutan pemasaran *online* masa pandemi dan buah yang memiliki keunikan. Ancaman yang dihadapi berupa pesaing sejenis varietas lain dan kondisi ekonomi masa pandemi.
3. Strategi yang dilakukan petani berdasarkan matriks QSPM berupa pengembangan *off season* guna memenuhi permintaan pasar serta meningkatkan ekonomi petani. Bekerja sama dengan lembaga perkreditan guna menambah modal petani yang masih kurang. Strategi bersaing yang dapat digunakan berupa melakukan pengembangan terhadap produk olahan mangga alpukat (klonal 21) serta melakukan pengembangan SDM berupa pengaplikasian teknologi baru guna menunjang kualitas dan kuantitas mangga alpukat (klonal 21).

6.2 Saran

Pada penelitian diatas dapat diperoleh saran antara lain, sebaiknya pemasaran mangga alpukat (klonal 21) menggunakan strategi diversifikasi yang dapat diterapkan pada usaha budidaya mangga alpukat (klonal 21) yakni wanita tani membuat olahan yang berbahan dasar mangga alpukat (klonal 21) dan memasarkannya ke konsumen sebagai buah tangan khas Pasuruan selain buah segar mangga alpukat (klonal 21). Manfaat membuat produk olahan ini yakni meningkatkan nilai tambah mangga alpukat (klonal 21) sehingga menambah kesejahteraan ekonomi petani. Strategi ini menjadi strategi jangka panjang jika peminat buah segar mangga alpukat (klonal 21) menurun maka produk olahannya menjadi alternatif penjualan untuk meningkatkan penjualan mangga alpukat (klonal 21) dalam bentuk olahan.

Pemasaran mangga alpukat (klonal 21) juga bisa menerapkan strategi intensif dimana mencakup pengembangan pasar, penetrasi pasar, pengembangan produk serta strategi integrasi yang digunakan berupa integrasi ke depan, integrasi belakang, dan integrasi horizontal. Alternatif strategi yang dapat digunakan untuk memenuhi permintaan pasar yakni dengan cara melakukan pengembangan secara *off season* guna memenuhi permintaan pasar serta meningkatkan ekonomi petani dan bekerja sama dengan lembaga perkreditan guna menambah modal petani yang masih kurang.