

BAB VI

SIMPULAN, SARAN DAN KETERBATASAN PENELITIAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Rantai pasok pengelolaan sampah pada Bank Sampah dan Tempat Pengolahan Sampah Terpadu (TPST) di Kelurahan Pedurungan Kidul dan Muktiharjo Kidul, Kecamatan Pedurungan, Kota Semarang terdiri dari 3 model. Model 1 (a) terdiri dari rumah tangga – bank sampah – konsumen, model 1 (b) terdiri dari rumah tangga – bank sampah – pengepul I – pengepul II – industri – kios/pedagang – konsumen. Model 2 terdiri dari rumah tangga – tempat pengolahan sampah terpadu (TPST) – konsumen. Model 3 (a) terdiri dari rumah tangga – pemungut sampah – tempat pembuangan sementara (TPS) – tempat pembuangan akhir (TPA) – konsumen dan model 3 (b) terdiri dari rumah tangga – pemungut sampah – tempat pembuangan sementara (TPS) – tempat pembuangan akhir (TPA) – industri I – industri II – konsumen.
2. Rantai nilai pengelolaan sampah pada Bank Sampah dan Tempat Pengolahan Sampah Terpadu (TPST) di Kelurahan Pedurungan Kidul dan Muktiharjo Kidul, Kecamatan Pedurungan, Kota Semarang melibatkan 9 pelaku utama yaitu rumah tangga sebagai pemasok bahan baku, bank sampah dan tempat pengolahan sampah terpadu (TPST) sebagai perantara dengan pengepul dan pembuat produk olahan sampah

organik maupun non-organik, pengepul sebagai penampung sampah non-organik, industri sebagai pelaku yang mengolah ulang sampah tersebut, kios/pedagang sebagai pelaku akhir dalam pemasaran produk sebelum ke tangan konsumen, pemungut sampah sebagai jasa pengangkut sampah dari rumah tangga ke tempat pembuangan sementara (TPS), pengelola tempat pembuangan sementara (TPS) dan pengelola tempat pembuangan akhir (TPA) sebagai pihak pemantau. Pengadaan bahan baku berasal dari daerah setempat dengan memanfaatkan sampah organik maupun non-organik sebagai suatu produk atau bernilai jual.

3. Nilai tambah terbesar pada tahapan rantai nilai pengelolaan sampah pada bank sampah dan tempat pengolahan sampah terpadu (TPST) di Kelurahan Pedurungan Kidul dan Muktiharjo Kidul, Kecamatan Pedurungan, Kota Semarang diterima oleh Bank Sampah R@os_Emi atau Bank Sampah yang berada di Kelurahan Pedurungan Kidul.
4. Analisis metrik SWOT pada sebagian pelaku pengelolaan sampah pada bank sampah dan tempat pengolahan sampah terpadu (TPST) di Kelurahan Pedurungan Kidul dan Muktiharjo Kidul, Kecamatan Pedurungan, Kota Semarang adalah menggunakan strategi-strategi sebagai berikut:
 - a. Bank Sampah
 - 1) Strategi *Strength – Opportunities*: a) Mengintensifkan promosi pada pasar konsumen yang akan dituju; b) Mengekspor produk hasil olahan melalui media sosial; c) Ikut serta dalam kegiatan

pemerintah dalam pengembangan sampah dan upaya mengurangi jumlah sampah.

- 2) Strategi *Weaknesses – Opportunities*: a) Menggunakan aplikasi internet (Facebook, twitter, instagram, website dan lainnya) dalam memasarkan produk; b) Melibatkan tokoh masyarakat dalam berbagai kegiatan KSM dengan lembaga, peneliti atau perusahaan terkait.
- 3) Strategi *Strength – Threats*: a) Mengintensifkan kerjasama masyarakat dalam pengembangan produk; b) Melakukan sosialisasi kepada masyarakat untuk lebih mencintai produk lokal/ hasil olahan daerah.
- 4) Strategi *Weaknesses – Threats*: a) Mengurangi jumlah pekerja dan giatkan pemasaran produk; b) Menarik pangsa pasar yang sesuai dengan tujuan KSM.

b. Tempat Pengolaha Sampah Terpadu (TPST)

- 1) Strategi *Strength – Opportunities*: a) Mempunyai inovasi sehingga memiliki karakter dibanding produk lainnya; b) Menjaga adat dan budaya dalam berinteraksi dengan orang lain/pembeli.
- 2) Strategi *Weaknesses – Opportunities*: Menarik pangsa pasar dengan memasarkan produk hasil olahan yang kreatif dan berinovatif.

- 3) Strategi *Strength – Threats*: a) Mengintensifkan koordinasi antar warga dalam pengoperasian produk; b) Tingkatkan pengelolaan produksi dari target sebelumnya.
- 4) Strategi *Weaknesses – Threats*: a) Mengurangi jumlah pekerja; b) Mengembangkan kreatifitas pemasaran.

c. Pengepul I

- 1) Strategi *Strength – Opportunities*: a) Konsistensi pemasaran dalam penjualan; b) Melakukan pelayanan yang maksimal kepada pembeli.
- 2) Strategi *Weaknesses – Opportunities*: Meningkatkan pembelian bahan baku/ sampah non-organik setiap harinya.
- 3) Strategi *Strength – Threats*: Menjaga hubungan baik kepada pembeli.
- 4) Strategi *Weaknesses – Threats*: Mengajukan proposal bantuan kepada lembaga/dinas terkait.

d. Pengepul II

- 1) Strategi *Strength – Opportunities*: a) Melakukan pelayanan yang maksimal kepada pembeli; b) Menjaga hubungan baik dan kerjasama dengan industri yang terkait.
- 2) Strategi *Weaknesses – Opportunities*: a) Menambah alat produksi; b) Memaksimalkan produksi untuk menambah sumber daya manusia.
- 3) Strategi *Strength – Threats*: Membangun kerjasama dengan industri untuk mengatasi ancaman penyediaan dana/modal.

4) Strategi *Weaknesses – Threats*: Tingkatkan jumlah produksi untuk mengatasi ancaman penyediaan dana.

e. Industri Plastik

1) Strategi *Strength – Opportunities*: a) Mengaktifkan media sosial untuk pemasaran produk; b) Mempunyai inovasi dalam pengolahan produk sehingga berbeda dengan usaha lain.

2) Strategi *Weaknesses – Opportunities*: Memanfaatkan hasil dari penjualan produk untuk membantu menambah alat produksi.

3) Strategi *Strength – Threats*: a) Meningkatkan pemasaran produk melalui media dapat membantu mengatasi ancaman dalam lemahnya penyediaan dana / modal; b) Menjaga hubungan baik dengan pembeli dapat mengatasi ancaman bebasnya persaingan pasar yang ketat.

4) Strategi *Weaknesses – Threats*: a) Menambah dan memaksimalkan alat produksi dalam meningkatkan produk untuk mengatasi ancaman dari persaingan pasar yang ketat; b) Meningkatkan peran lembaga / dinas terkait untuk mengatasi ancaman penyediaan dana / modal.

f. Kios

1) Strategi *Strength – Opportunities*: a) Memberikan jaminan kualitas terhadap produk yang dijual; b) Bekerjasama dengan beberapa industri, membuat variasi produk bertambah.

- 2) Strategi *Weaknesses – Opportunities*: Memanfaatkan hasil penjualan produk untuk mengurangi penipuan seperti membeli alat pengecek mata uang, memasang cctv dll.
- 3) Strategi *Strength – Threats*: Meningkatkan manajemen waktu yang baik dalam penjualan dapat membantu mengatasi ancaman dalam lemahnya penyediaan dana / modal.
- 4) Strategi *Weaknesses – Threats*: Meningkatkan pengawasan terhadap penipuan dan penegasan dalam menindak lanjuti ancaman pembayaran macet.

g. Industri Pupuk

- 1) Strategi *Strength – Opportunities*: a) Memanfaatkan bahan baku untuk memproduksi lebih banyak produk; b) Memberikan jaminan produk yang berkualitas; c) Menjalin kerjasama dengan pembeli; d) Mengintensifkan penggunaan media massa/sosial untuk pemasaran.
- 2) Strategi *Weaknesses – Opportunities*: a) Meningkatkan jumlah pengolahan produk untuk mengatasi biaya penggunaan alat; b) Menerapkan harga yang bersaing pada produk yang ditawarkan untuk mengatasi keterjangkauan pemasaran.
- 3) Strategi *Strength – Threats*: Menambah alat produksi dan meningkatkan kapasitas produksi dalam sehari.
- 4) Strategi *Weaknesses – Threats*: Meluaskan jangkauan pemasaran, tambahkan alat produksi untuk meningkatkan produksi sehingga dapat mengatasi ancaman overtank kos yang tinggi.

B. Saran

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis terkait dengan analisis rantai nilai pengelolaan sampah pada bank sampah dan tempat pengolahan sampah terpadu (TPST) di Kelurahan Pedurungan Kidul dan Muktiharjo Kidul, Kecamatan Pedurungan, Kota Semarang dapat disampaikan saran sebagai berikut:

1. Rumah tangga diharapkan untuk meningkatkan manajemen maupun pendisiplinan dalam pemilahan sampah, pelaku bank sampah dan TPST diharapkan juga untuk memaksimalkan kreatifitas produk dalam hal pengolahan sampah organik maupun non-organik, serta untuk pelaku rantai nilai lainnya diharapkan memberikan seluruh kontribusi bersama agar hasil dari pengelolaan sampah atau produk tersebut memiliki nilai jual ekonomi.
2. Pemerintah, lembaga dan pihak terkait memberikan dukungan berupa sosialisasi, pelatihan dan modal kepada para pelaku utama rantai nilai pengelolaan sampah.
3. Peneliti selanjutnya diharapkan agar meneliti lebih lanjut mengenai perhitungan nilai tambah secara detail, pelaku utama dan pengembangan produk serta pendampingan masyarakat yang dapat diterapkan, terutama pada bank sampah dan tempat pengolahan sampah terpadu (TPST) di Kelurahan Pedurungan Kidul dan Muktiharjo Kidul, Kecamatan Pedurungan, Kota Semarang.

C. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini telah diupayakan dan dilaksanakan agar sesuai dengan prosedur ilmiah, akan tetapi kenyataannya penelitian ini masih memiliki keterbatasan yaitu sebagai berikut:

1. Penelitian ini hanya dilakukan pada bank sampah dan tempat pengolahan sampah terpadu (TPST) di Kelurahan Pedurungan Kidul dan Muktiharjo Kidul, Kecamatan Pedurungan, Kota Semarang.
2. Responden dalam penelitian ini hanya berjumlah 30 orang, karena responden yang digunakan hanya pelaku utama yang berada di Kelurahan Pedurungan Kidul dan Muktiharjo Kidul, Kecamatan Pedurungan, Kota Semarang.
3. Jangkauan pelaku dalam penelitian ini tidak lengkap, karena pelaku dalam rantai nilai ini berada diluar jangkauan peneliti atau terletak diluar Kota Semarang dan daerah Karangawen, Kabupaten Demak.