

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan penelitian dengan judul Posisi Daya Saing Ekspor Biji Pala (*Myristica fragrans*) di Pasar Non Tradisional dapat diambil kesimpulan di antaranya sebagai berikut.

1. Komoditas biji pala utuh dan produk pala bubuk asal Indonesia di pasar non tradisional memiliki keunggulan komparatif. Keunggulan komparatif yang dimiliki Indonesia berasal dari kondisi sumber daya alam yang melimpah sehingga dapat memproduksi tanaman pala yang relatif lebih efisien.
2. Komoditas biji pala utuh asal Indonesia di Negara Pakistan, Rusia, Thailand, UEA dan Vietnam memiliki keunggulan kompetitif. Kemudian, produk pala bubuk asal Indonesia di Belgia, Brasil, India dan Prancis menunjukkan adanya keunggulan kompetitif. Produk pala bubuk asal Indonesia di Spanyol tidak memiliki keunggulan kompetitif. Kepercayaan konsumen terhadap kualitas produk pala bubuk asal Indonesia perlu diperhatikan agar daya saing produk di pasar non tradisional dapat ditingkatkan.
3. Pasar ekspor non tradisional untuk biji pala utuh asal Indoneisa di Negara Pakistan, Rusia, Thailand, UEA dan Vietnam seluruhnya menempati posisi *Rising Star*. Kemudian, produk pala bubuk asal Indonesia yang menempati posisi *Rising Star* hanya di India. Kemudian, di Negara Brasil menempati posisi *Falling Star*, di Belgia menempati posisi *Lost Opportunity* dan posisi pala bubuk asal Indonesia di Prancis dan Spanyol menempati posisi *Retreat*. Indonesia dapat menargetkan pasar ekspor pada negara yang menempati posisi *Rising Star* sembari tetap mempelajari tren permintaan pasar negara tujuan lainnya dan menerapkan strategi bisnis serta kebijakan yang baik agar posisi daya saing Indonesia menjadi ideal.

## B. Saran

Berdasarkan hasil analisis penelitian yang telah dilakukan, berikut beberapa saran yang dapat ditulis untuk dapat diperbaiki:

1. Posisi daya saing produk biji pala bubuk di beberapa negara menempati posisi *Retreat* atau mengalami kemunduran. Maka, diperlukan kajian mengenai tren pasar serta strategi bisnis yang baik untuk meingkatkan ekspor dan permintaan produk asal Indonesia. Kemudian bagi negara yang menempati posisi *Falling Star* perlu adanya kajian lebih lanjut mengenai tren permintaan pada negara tersebut. Kemudian untuk pasar yang menempati posisi *Lost Opportunity*, diperlukan kajian mengenai pasar tujuan alternatif lainnya.
2. Salah satu faktor yang memengaruhi penolakan biji pala di pasar internasional adalah ketidakmampuan kualitas biji pala Indonesia memenuhi standar di kawasan tertentu. Maka dari itu, pemerintah perlu mengambil tindakan untuk membuat program peningkatan mutu produksi pala seperti adanya sertifikasi berkala, pelatihan yang sesuai SOP berstandar internasional, penyediaan fasilitas yang ramah teknologi, serta membuat kebijakan yang lugas bagi pelaku usaha agar mempermudah aktivitas ekspor.