

## BAB 6

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1. Kesimpulan

Berdasarkan pengumpulan dan pengolahan data serta analisis yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

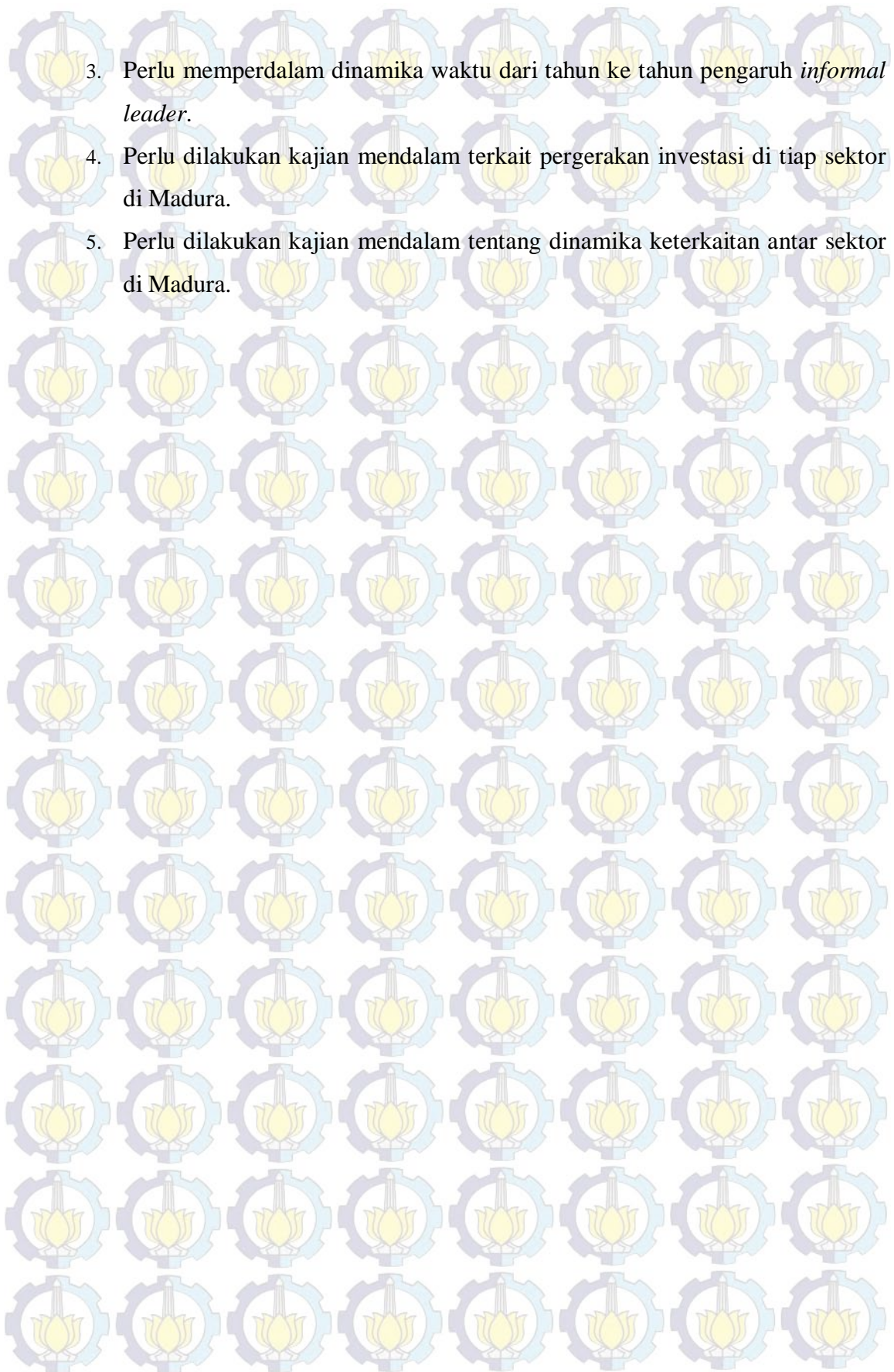
1. Sektor perdagangan, hotel, restoran, dan pariwisata lebih potensial di Bangkalan. Sektor pertambangan dan penggalian, listrik dan air lebih potensial di Sampang. Sektor keuangan dan jasa lebih potensial di Pamekasan. Kemudian untuk sektor pertanian lebih potensial di Sumenep.
2. Berdasarkan hasil analisis *value chain* terhadap sektor unggulan di tiap kabupaten, jelas terlihat bahwa banyak aktivitas yang perlu diperbaiki sebagai dasar untuk pemasaran kawasan. Aktivitas yang harus diperbaiki meliputi kompetensi pegawai instansi terkait masih kurang, sehingga pelatihan inovasi hasil alam (merubah hasil alam menjadi produk yang lebih bernilai) kurang maksimal. Sistem informasi daerah terkait potensi masih kurang detail dan publikasi sangat minim. Selain itu juga pengelolaan hasil alam yang melimpah juga masih kurang maksimal.
3. Strategi yang harus dipertimbangkan dalam pengembangan Madura yaitu strategi melibatkan *informal leader* dalam setiap kebijakan, menjamin kepastian hukum pada sektor usaha, perbaiki fasilitas umum, memberikan bantuan pinjaman modal untuk usaha kecil menengah, melakukan pelebaran jalan raya, membuat kawasan khusus perdagangan, melakukan kerjasama dengan pihak swasta, intensif mengadakan pameran produk unggulan UKM, dan memberikan informasi jenis wisata Madura di *website* secara lengkap.
4. Sektor (a) pertanian, (b) perdagangan, hotel, restoran, dan pariwisata, (c) sektor pertambangan dan penggalian, listrik dan air memiliki hubungan timbal balik (saling mempengaruhi) dalam perkembangannya. Namun, pada sektor keuangan dan jasa hanya sebagai penerima dampak dari sektor yang lain.
5. Dalam melakukan pemasaran daerah di Madura, rekomendasi sektor yang harus diprioritaskan yaitu sektor pertanian. Sebab, sektor pertanian memiliki

hasil yang melimpah dan memiliki kontribusi PDRB maupun tenaga kerja yang paling besar. Selain itu juga, sektor pertanian memiliki pengaruh terhadap perkembangan sektor lain.

6. Rekomendasi strategi yang paling diutamakan yaitu strategi melibatkan *informal leader* dalam segala kebijakan yang dilakukan pemerintah daerah khususnya birokrat (Bupati), sebab sebagian besar penduduk di Madura memiliki karakter yang kuat dan segala keputusan selalu tergantung peran *informal leader*. Akibatnya, hal tersebut akan mempengaruhi semua strategi yang lain khususnya strategi yang berkaitan pengembangan daerah.
7. Jaminan kepastian hukum atas hak kepemilikan lahan oleh pihak investor masih lemah, sehingga sering terjadi penuntutan di kemudian hari.
8. Perbaikan infrastruktur dan fasilitas umum untuk mempermudah akses merupakan langkah awal yang harus dilakukan untuk memasarkan daerah Madura.
9. Ketersediaan kawasan khusus perdagangan di Madura masih belum ada. Sehingga, hal tersebut akan menghambat proses pemasaran daerah untuk sektor pertanian dan perdagangan.
10. Informasi potensi Madura masih sangat kurang, sehingga hal tersebut akan mengakibatkan ketidaktahuan para investor terhadap Madura.
11. Pemberian pinjaman modal untuk sektor usaha, maka akan meningkatkan sektor perdagangan di Madura.
12. Kurang intensifnya mengadakan pameran produk UKM di Madura, maka dapat mengakibatkan produk di Madura akan susah untuk di distribusikan keluar daerah.

## 6.2 Saran

1. Dalam pemasaran perlu dilakukan kajian mendalam aspek dinamika sosial seperti pengaruh *informal leader*, karakteristik penduduk, dan budaya penduduk.
2. Perlu dipertimbangkan model ekonometrik dalam *value chain* tiap sektor.

- 
3. Perlu memperdalam dinamika waktu dari tahun ke tahun pengaruh *informal leader*.
  4. Perlu dilakukan kajian mendalam terkait pergerakan investasi di tiap sektor di Madura.
  5. Perlu dilakukan kajian mendalam tentang dinamika keterkaitan antar sektor di Madura.

