

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian menggunakan analisis SWOT terkait strategi pengembangan pasar tradisional dalam meningkatkan pendapatan dan keberlanjutan usaha pedagang di Pasar Sabho Karya Alam dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu:

1. Strategi untuk meningkatkan pendapatan pedagang yang ada di Pasar Sabho Karya Alam yaitu dengan memanfaatkan kekuatan yang ada dan memanfaatkan peluang seperti kemampuan para pedagang dengan memberikan pelayanan yang baik dan ramah kepada konsumen, kondisi lingkungan pasar yang optimal, dan modal yang digunakan oleh pedagang, untuk mendapatkan pembiayaan modal perlu adanya campur tangan pengelola pasar dengan pihak lembaga keuangan untuk membantu atau memfasilitasi pedagang yang dapat bermanfaat untuk menambah modal usaha pedagang. Sedangkan strategi untuk meningkatkan keberlanjutan usaha pedagang yaitu dengan melakukan bimbingan atau pelatihan dari stakeholder yang di dapat dari pemerintah, pengusaha serta akademisi ekonomi untuk meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) yang ada di pasar tersebut.
2. Pedagang yang ada di Pasar Sabho Karya Alam memiliki faktor kunci kekuatan yang lebih signifikan seperti komunikasi yang baik kepada pedagang selanjutnya lokasi pasar yang strategis. Hal ini dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha agar usaha yang mereka jalankan dapat terus berkembang. Memanfaatkan kekuatan yang dimiliki akan membuat kelemahan dapat diminimalisir seperti program kerja pasar belum optimal terkait dengan penyelarasan jenis dagangan pedagang. Pasar Sabho Karya Alam merespon peluang dengan baik, terutama

dalam kebiasaan berbelanja dengan sistem tawar-menawar, namun ancamannya adalah kemunculan pasar modern.

B. Saran

Saran yang dapat penulis berikan sebagai berikut :

1. Pedagang Pasar Sabho Karya Alam diharapkan dapat menyediakan barang yang berkualitas dan menjaga harga beli yang terjangkau agar menarik minat konsumen sehingga dapat menguntungkan bagi para pedagang. Meningkatkan jiwa kewirausahaan terhadap usaha yang sedang dijalankan. Hal ini dilakukan agar pedagang dapat mengetahui bagaimana cara melakukan inovasi terhadap produk yang dijualnya, bagaimana menghadapi konsumen, serta mereka juga harus memahami bagaimana cara bersaing dalam berdagang untuk mempertahankan usahanya serta membuat usaha mereka terus meningkat dan berkembang.
2. Pengelola Pasar diharapkan dapat menjalin kerjasama dengan Lembaga keuangan agar dapat membantu atau memfasilitasi pedagang dalam meminjam modal untuk kelancaran usaha pedagang. Serta meningkatkan strategi dan program kerja pasar agar dapat meningkatkan keberlangsungan usaha pedagang
3. Peneliti selanjutnya harus lebih mempersiapkan diri dalam proses pengambilan dan pengumpulan data, sebaiknya peneliti harus mengetahui minimal bisa sedikit berkomunikasi dengan menggunakan bahasa daerah (cia-cia dan wolio) agar lebih mudah dalam berkomunikasi, dan peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambahkan variabel lain seperti kepuasan konsumen, lama usaha pedagang, jam kerja pedagang dan keputusan konsumen berbelanja di pasar tradisional.