

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis dengan judul skripsi Strategi Pedagang sayur dalam pengembangan usaha di Pasar pagi Kecamatan Gelumbang Kabupaten Muara Enim dapat disimpulkan sebagai berikut adalah:

1. Strategi pedagang sayur untuk tetap menjalankan aktivitas di pasar pagi adalah pada umumnya para pedagang yang lain, pedagang sayur pun memiliki strategi dalam melakukan pemasaran (penjualan dan pemasaran) produk. Hal ini penting karena jumlah peminat, pedagang sayur yang bertambah dan persaingan dalam mencari pelanggan sehingga hasil yang akan diperoleh para pedagang bisa maksimal. Pedagang sayur di pasar pagi sebagian besar belum menerapkan strategi dagang dalam perspektif islam karena masih sering melakukan kecurangan-kecurangan kepada pembeli misalnya timbangan yang tidak akurat atau sengaja diubah, harga yang tidak sesuai dengan harga pasaran, menyembunyikan kejelekan barang dagangannya. Tingkat kecenderungan para pedagang sayur dalam melakukan kecurangan disebabkan karena tidak ingin mengalami kerugian. Strategi yang dilakukan pedagang sayur dalam pengembangan usaha merupakan sebuah upaya untuk mendapatkan hasil optimal serta tercapainya suatu tujuan dalam memasarkan berbagai produk kepada konsumen.

Strategi pemasaran yang baik memberikan gambaran yang jelas dan terarah tentang apa yang perlu dilakukan dalam menggunakan setiap peluang pada beberapa sasaran pasar dan konsumen. menggunakan teknik promosi. Harga merupakan salah satu unsur penting yang akan menentukan sebuah keberhasilan dari usaha yang dijalankan. Metode promosi yang digunakan biasanya dengan memberikan diskon kepada konsumen atau masyarakat yang membeli berbagai jenis sayuran lebih dari 2 potong/ikat sayuran. Dari segi modal pedagang dalam menjalankan usahanya mereka menggunakan modal sendiri dan modal tabungan pribadi. Kualitas sayuran yang dipasarkan juga memiliki kualitas yang bagus, tidak busuk dan masih segar. Dalam melayani pelanggan, pedagang mengutamakan keramah-tamahan, sopan dan rendah hati, bersikap jujur dan juga memberikan kesan baik kepada pelanggan.

2. Pengembangan usaha pedagang sayur di pasar pagi adalah: Peningkatan Skala Ekonomis, Cara ini dapat dilakukan dengan menambah skala produksi, tenaga kerja, teknologi, sistem distribusi, dan tempat usaha. Ini dilakukan bila perluasan usaha atau peningkatan output akan menurunkan biaya jangka panjang yakni mencapai skala ekonomis. Sebaliknya, bila peningkatan output mengakibatkan peningkatan biaya jangka panjang maka tidak baik untuk dilakukan. Oleh karena itu, apabila terjadi skala usaha yang tidak ekonomis, pedagang dapat meningkatkan usahanya dengan memperluas cakupan usaha. Perluasan Cakupan Usaha, Cara ini bisa dilakukan dengan menambah jenis usaha baru, produk, dan jasa baru yang berbeda dari yang sekarang di produksi, serta dengan teknologi

yang berbeda. Misalnya usaha sayuran di pasar diperluas dengan usaha sayuran di Mall, usaha sembako dan sayuran di toko-toko besar supaya semakin bertambahnya tingkat pengembangan usaha sehingga bertambah juga penghasilan yang maksimal.

B. Saran

Setelah memperhatikan uraian serta keterangan yang diperoleh dari lokasi penelitian mengenai Strategi Pedagang Sayur dalam Pengembangan Usaha di Pasar Pagi Kecamatan Gelumbang Kabupaten Muara Enim, penyusun perlu memberikan masukan-masukan ataupun saran yang mungkin dapat menjadikan suatu kontribusi bagi pihak-pihak bersangkutan. Saran yang penyusun sampaikan yaitu sebagai berikut:

1. Kepada pedagang sayur hendaknya dapat lebih meningkatkan lagi kualitas sayuran yang lebih baik lagi agar konsumen lebih tertarik lagi untuk membeli sayuran yang dipasarkan serta agar selalu menjaga kebersihan tempat maupun lingkungan agar sayuran tetap terjaga dan bebas dari kotoran dan debu.
2. Diharapkan kepada pengurus pasar untuk dapat mendukung dan membantu serta memajukan kegiatan para pedagang dalam menjalankan semua kegiatan usaha para pedagang.
3. Diharapkan kepada pembeli untuk dapat lebih teliti dan cermat dalam memilih bahan makanan yang banyak dijual oleh pedagang terutama dalam

kualitas makanannya serta agar tetap menjaga kebersihan lingkungan pasar selama bertransaksi jual beli.

4. Diharapkan kepada para peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi dalam penelitian selanjutnya dan dapat ditindak lanjuti dalam model penelitian yang lebih luas.