

## BAB 6

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pada pasar BSD dan Palmeriam faktor Kecenderungan kewirausahaan, memiliki pengaruh yang signifikan terhadap semua variabel Pengetahuan atas sumber daya yang terdiri dari Pengetahuan atas konsumen, Pengetahuan atas pesaing, Pengetahuan atas pemasok/supplier, Pengetahuan atas peraturan. Hal ini menegaskan bahwa kecenderungan kewirausahaan yang terdiri dari indikator pengambilan resiko, keproaktifan, otonomi, dan keagresifan dalam kompetisi merupakan variabel pembentuk dari Pengetahuan atas sumber daya pada pasar yang diteliti.
2. Pada pasar BSD dan Palmeriam faktor Pengetahuan atas konsumen, memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Respon terhadap pasar. Hal ini menunjukkan bahwa Pengetahuan atas konsumen, yang terdiri dari kegesitan dalam melayani pelanggan dan kemauan memberikan service tambahan, mempengaruhi respon terhadap pasar secara positif pada pedagang pasar BSD.
3. Pada pasar BSD Pengetahuan atas pesaing, tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Respon terhadap pasar. Hal ini menegaskan bahwa Pengetahuan atas Pesaing tidak berpengaruh pada respon terhadap pasar, yang terdiri dari kegesitan dalam melayani pelanggan dan kemauan memberikan service tambahan, dalam kasus pedagang pasar BSD.
4. Pada pasar Palmeriam Pengetahuan atas pesaing, memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Respon terhadap pasar. Hal ini menegaskan bahwa Pengetahuan atas pesaing berpengaruh pada respon terhadap pasar, yang

terdiri dari kegesitan dalam melayani pelanggan dan kemauan memberikan service tambahan, dalam kasus pedagang pasar Palmeriam.

5. Pada pasar BSD dan Palmeriam faktor Pengetahuan atas pemasok/supplier, memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Respon terhadap pasar. Hal ini menunjukkan bahwa Pengetahuan atas pemasok mempengaruhi respon terhadap pasar namun secara negatif/berbanding terbalik pada pedagang pasar BSD dan Palmeriam. Jadi semakin tahu pedagang atas siapa pemasoknya maka dia akan semakin tidak tanggap merespon pasar, yang terdiri dari kegesitan dalam melayani pelanggan dan kemauan memberikan service tambahan.

Hubungan negatif antara Pengetahuan atas pemasok dengan Respon terhadap pasar disebabkan karena ketika pedagang sudah memiliki pengetahuan yang cukup tentang pemasok/supplier-nya maka pedagang itu sudah merasa cukup puas dengan kualitas barang dagangannya. Ketika rasa puas dan cukup itu muncul maka pedagang tersebut relatif merasa aman dan berpikir tidak perlu untuk melayani pelanggan dengan gesit ataupun memberikan pelayanan tambahan pada pelanggan.

6. Pada pasar BSD Pengetahuan atas peraturan, memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Respon terhadap pasar. Hal ini menegaskan bahwa Pengetahuan atas peraturan berpengaruh pada respon terhadap pasar, yang terdiri dari kegesitan dalam melayani pelanggan dan kemauan memberikan service tambahan, dalam kasus pedagang pasar BSD.
7. Pada pasar Palmeriam Pengetahuan atas peraturan, tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Respon terhadap pasar. Hal ini menegaskan bahwa Pengetahuan atas peraturan tidak berpengaruh pada respon terhadap pasar, yang terdiri dari kegesitan dalam melayani pelanggan dan kemauan memberikan service tambahan, dalam kasus pedagang pasar Palmeriam.
8. Pada pasar BSD dan Palmeriam Respon terhadap pasar memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Kinerja pedagang. Hal ini menegaskan bahwa Respon terhadap pasar berpengaruh pada Kinerja pedagang, yang terdiri dari

omset berdagang dan juga pemberian pelayanan kepada pembeli secara keseluruhan, dalam kasus pedagang pasar BSD dan Palmeriam.

## **6.2 Implikasi untuk Pengelola dan Pengambil Keputusan**

Dari kesimpulan penelitian yang telah dilakukan, ternyata ada pengaruh yang signifikan antara kecenderungan kewirausahaan dengan pengetahuan akan sumber daya kemudian respon terhadap pasar dan terakhir berimplikasi pada kinerja. Hal ini penting diketahui oleh pihak pengelola dan pengambil keputusan. Ketika pengelola dan pengambil keputusan ingin meningkatkan kinerja dari pedagang, maka diperlukan sejumlah perhatian pada hal-hal yang mempengaruhinya secara signifikan, seperti pengetahuan akan sumber daya dan jiwa kewirausahaan.

Ketika pihak pengelola dan pengambil keputusan melihat ada masalah pada kinerja dari pedagang pasar tradisional, maka perlu diambil sejumlah strategi dan dibuat keputusan yang bisa mendorong semangat kewirausahaan para pedagang. Penyuluhan dan pelatihan yang rutin adalah salah satu contohnya. Dengan diberikan penyuluhan dan pelatihan yang baik, maka diharapkan semangat kewirausahaan dari pedagang akan terdongkrak.

Namun hal ini tidak akan efektif berjalan tanpa adanya hubungan yang dekat antara pengelola dengan pedagang pasar tradisional. Program penyuluhan dan pelatihan akhirnya hanya akan menjadi seperti rutinitas belaka. Hal ini diakui oleh para pedagang pasar Palmeriam yang mengaku tidak mendapat manfaat berarti dari program penyuluhan yang pernah dilakukan. Bahkan pedagang mengaku program penyuluhan sekalipun sangat jarang dilakukan oleh pihak pengelola.

Tampaknya keberhasilan dari pedagang pasar tradisional haruslah muncul dari beberapa pihak sekaligus. Di satu sisi para pedagang haruslah sadar akan pentingnya pelayanan yang prima kepada pelanggan. Pedagang juga dituntut untuk menaati sejumlah peraturan, misalnya masalah barang dagangan yang tidak boleh ditaruh di lorong jalan. Pedagang juga enggan berpakaian rapi dan bersih ketika melayani pelanggan. Maka pedagang juga harus mau menaati peraturan yang ada.

Di lain pihak, pengelola dan pembuat peraturan juga harus taat pada peraturan yang telah dibuatnya sendiri. Pengelola swasta tampak lebih profesional dalam manajerial dan penegakan peraturan yang ada. Ironisnya pengelola dari pemerintah tampak tidak profesional dan tidak mematuhi peraturan yang telah dibuatnya sendiri. Misalnya masalah *grouping* pedagang, pengelola tampak masa bodoh serta acuh tak acuh pada kesemrawutan yang ada. Pengelola pemerintah malah cuci tangan dengan menyerahkan masalah tersebut kepada pedagang pasar. Belum lagi masalah permakelaran kios yang dilakukan oleh oknum petugas. Hal ini diakui juga oleh pedagang setempat yang menyatakan ketidakberesan oknum tersebut. Khususnya PD Pasar Jaya harus kembali membaca ulang TUPOKSI yang telah dibuatnya sendiri, menginternalkannya, dan kemudian mengamalkannya.

### 6.3 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan, antara lain:

1. Jumlah responden yang digunakan untuk penelitian masih tergolong sedikit untuk merepresentasikan seluruh pedagang pasar tradisional yang ada di Indonesia.
2. Terbatasnya waktu dan sumber daya dalam melakukan pengambilan data.
3. Informasi yang didapat hanya dari data kuantitatif. Penelitian kurang didukung oleh penelitian kualitatif yang terstruktur.
4. Keterbatasan pemahaman responden terhadap terminologi yang seharusnya dipakai. Sehingga peneliti melakukan penyesuaian dalam wording kuesioner, yang tidak tertutup kemungkinan sedikit merubah esensi pertanyaan.

### 6.4 Saran

Bagi peneliti lain yang ingin meneliti tema ini lebih lanjut, baik replikasi maupun tema yang berkaitan, saran yang dapat peneliti berikan adalah:

1. Melakukan pengujian tentang pengaruh keadaan sosio-kultural pedagang dengan model yang ada. Hal tersebut mungkin bisa mengungkap beberapa

alasan kenapa antara satu variabel bisa mempengaruhi atau tidak mempengaruhi variabel yang lain.

2. Menambah jumlah sampel populasi pada pasar-pasar lain agar lebih mewakili pedagang pasar tradisional.
3. Melakukan model penelitian *triangulation*, seperti observasi dan *in depth interview* yang sistematis. Penelitian seperti ini berguna untuk mengkonfirmasi hasil temuan kuantitatif yang ada.

