

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan atas hasil analisis yang dilakukan dalam penelitian ini mengenai hal – hal yang mempengaruhi penghasilan pedagang buah dan sayur dengan variabel independen yaitu: modal usaha, jam kerja, lama usaha, dan lokasi usaha di pasar tradisional wilayah Kecamatan Gamping, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Modal Usaha mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap tingkat penghasilan pedagang buah dan sayur, yang berarti apabila semakin banyak/ besar modal yang digunakan oleh pedagang dalam berdagang maka semakin meningkat juga penghasilan yang akan didapatkan, berlaku juga sebaliknya apabila modal yang digunakan oleh pedagang mengalami penurunan maka penghasilan yang didapat pedagang juga akan mengalami penurunan.
2. Jam Kerja mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan dalam mempengaruhi penghasilan pedagang buah dan sayur. yang berarti apabila semakin lama jam kerja yang digunakan oleh pedagang dalam berdagang maka semakin meningkat juga penghasilan yang akan didapatkan, berlaku juga sebaliknya apabila jam kerja yang dialokasikan oleh pedagang mengalami pengurangan dari jam kerja

yang biasanya, maka penghasilan yang didapat pedagang juga akan mengalami penurunan.

3. Lama Usaha mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap penghasilan pedagang buah dan sayur, apabila semakin lama suatu usaha didirikan maka penghasilan yang didapat oleh pedagang juga akan bertambah karena semakin banyak pembeli yang mempunyai kepercayaan kepada pedagang yang telah berdagang lama tersebut, begitu juga sebaliknya semakin sedikit/pendek waktu berdiri suatu usaha maka penghasilan yang didapatkan juga akan sedikit/masih kurang.
4. Lokasi Usaha mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap penghasilan yang didapatkan oleh pedagang buah dan sayur, apabila lokasi usaha yang ditempati oleh pedagang semakin strategis karena mudah dijangkau oleh pembeli maka penghasilan yang didapatkanpun juga akan bertambah/meningkat pula, begitupun sebaliknya apabila lokasi usaha yang ditempati pedagang semakin kurang strategis karena jauh/sulit dari jangkauan pembeli, maka penghasilan yang didapatkan juga akan berkurang.

B. Saran

Berdasarkan atas hasil penelitian dan kesimpulan diatas maka peneliti dapat memberikan beberapa saran kepada pihak – pihak terkait yaitu:

1. Pedagang diharapkan dapat mempunyai manajemen pengelolaan modal usaha agar tata kelola usaha mereka dapat lebih terorganisasi

dengan baik dan terencana semisal apabila terdapat kelebihan keuntungan penjualan untuk nanti sebagian dapat disimpan di bank, atau mencatat berapa keuntungan dan biaya operasional dalam sehari dengan metode dalam akuntansi, sehingga bila terjadi sesuatu hal yang tidak diinginkan masih bisa mengatasi krisis tersebut dengan penataan modal usaha yang terencana.

2. Mengoptimalkan jam kerja yang digunakan dengan berusaha sebaik mungkin dalam melayani pembeli yang datang, juga tidak terlalu untuk memaksakan untuk berdagang hingga melebihi jam kerja yang sewajarnya, karena ada kalanya tubuh juga butuh untuk istirahat sehingga untuk jam kerja untuk dapat dioptimalkan pada saat memang pasar dalam keadaan ramai.
3. Dengan lamanya usaha yang dijalankan harus ada penguatan ikatan dengan pembeli dengan adanya pelayanan yang lebih baik, semisal adanya program promo pada hari tertentu dan insentif – insentif lain yang dirasa dapat memberi semangat pembeli untuk terus berbelanja.
4. Bentuk pengenalan lokasi dagangan yang dilakukan oleh pedagang bisa dengan pembuatan bentuk promosi untuk toko atau dagangannya baik itu berupa banner atau pamflet untuk mempromosikan tempat berdagang yang pedagang miliki dan bagaimana keadaan mutu produk dari pedagang agar pembeli yang belum tahu dan mengenal dapat lebih tertarik untuk berkunjung.

C. Keterbatasan Penelitian

Penelitian yang telah dilakukan masih mempunyai banyak kekurangan – kekurangan yang menyertai dalam pelaksanaannya, Berikut ini merupakan beberapa batasan – batasan yang ditemui peneliti yaitu:

1. Jumlah responden hanya 75 orang, jika dilihat dilapangan (pasar) masih banyak pedagang buah dan sayur yang berjualan sehingga jumlah responden sebenarnya bisa lebih banyak, namun karena peneliti menggunakan data resmi yang dikeluarkan tiap pengelola pasar maka setelah menghitung menggunakan rumus slovin ditemukan hasil 70 responden dan peneliti menambah 5 responden lagi untuk dimasukkan ke dalam data penelitian
2. Keterbatasan dana dari peneliti, dimana dana yang digunakan dalam penelitian ini merupakan dana pribadi sehingga peneliti harus berusaha meminimalkan sekecil mungkin pengeluaran agar penelitian bisa berjalan.
3. Keterbatasan akses peneliti, dimana sebenarnya di Kecamatan Gamping terdapat 3 pasar tradisional, namun hanya 2 yang peneliti teliti karena yang satu yaitu Pasar Gemah Ripah, setelah peneliti survei ke pengelolanya, jika akan mengadakan penelitian di pasar tersebut harus membayar lagi dana yang cukup besar yaitu Rp 250.000.
4. Variabel independen yang digunakan dirasa masih kurang yaitu hanya 4 variabel, padahal banyak variabel lain yang sebenarnya mempunyai

pengaruh yang signifikan terhadap penghasilan pedagang buah dan sayur.

5. Penyebaran kuisisioner dan wawancara kepada responden yang dirasa masih belum maksimal karena sebagian ada yang paham dan sebagian lain harus dijelaskan penulis, agar responden paham terhadap tiap – tiap pernyataan dalam kuisisioner dan juga wawancara.

D. Implikasi

1. Bagi penyedia jasa permodalan diharapkan dapat berperan menjadi mitra dengan pedagang untuk memudahkan pedagang buah dan sayur dalam pemberian modal usaha, bisa dengan memudahkan syarat – syarat yang diperlukan dan juga dalam sistem perkreditannya yang tidak terlalu memberatkan para pedagang sehingga pedagang tidak selalu cemas jika suatu saat nanti tertimpa kerugian.
2. Para pengusaha buah maupun sayur yang telah berpengalaman dalam berdagang yang telah dianggap sukses, bisa membagi ilmunya kepada pedagang pedagang yang baru memulai usahanya atau masih belum mencapai kesuksesan dalam kesejahterannya, sehingga akan bisa mencapai kesejahteraan bersama.
3. Bagi para pedagang sayur dan buah yang mempunyai pekerja bisa memberikan insentif bisa berupa asuransi, liburan, penambahan gaji, dan bentuk- bentuk insentif lain yang dirasa berguna bagi karyawan untuk mendorong semangat bekerja.

4. Bagi para pembuat kebijakan, diharapkan bisa mempermudah birokrasi yang berkaitan dengan izin – izin dalam berdagang kepada pedagang buah dan sayur sehingga mereka tidak enggan untuk mengurus izin berdagang, dan juga pendataan yang terperinci oleh lembaga pemerintah sehingga jika sewaktu – waktu ada bantuan dari pusat datang, akan mudah dalam pendistribusiannya.