

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan kajian dan hasil penelitian yang telah dijelaskan maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

Perilaku pedagang meliputi bagaimana pedagang melayani konsumen baik dari segi keramahan, pelayanan, kualitas barang, penepatan janji dan persaingan antar pedagang lainnya. Perilaku pedagang di Pasar Cipeujeuh pun beragam jenisnya, diantaranya ada pedagang yang memilih-milih konsumen dalam cara melayaninya dari segi pakaian atau gaya seperti ibu muksinah pedagang ayam potong dan ada pula ibu wasiah yang berjualan dan pendapatan yang tinggi karena beliau sabar juga ramah kepada konsumen tidak memandang siapa atau gayanya seperti apa, bahkan beliau kerap kali menghutangkan kepada konsumen pelanggannya yang dipercayai.

Adapun cara meningkatkan skala usaha informan sebagai berikut : skala usaha increasing return to scale (skala usaha meningkat) dalam meningkatkan skala usaha dengan pengelolaan modal yang baik, penambahan limit modal, motivasi kerja tinggi, memiliki tenaga kerja dan disiplin dalam memanage waktu, adapun tingkat skala usaha increasing return to scale (skala usaha meningkat) sebanyak 8 informan atau sebanyak 40%, skala usaha constant return to scale (skala usaha sama saja) menambah modal dan mengelola modal dengan baik adapun skala usaha constant return to scale sebanyak 4 informan atau sebanyak 20% dan skala usaha decreasing return to scale (usaha menurun) cara meningkatkan skala usaha dengan mengelola modal yang ada dan meningkatkan keramahan pada konsumen, skala usaha decreasing return to scale (usaha menurun) sebanyak 8 informan atau sebanyak 40%

Adapun tingkat pendapatan dari 20 informan yang sudah dikalkumulasikan dikurangi dengan segala biaya-biaya sebagai berikut : pendapatan Rp 1.000.000-2.000.000 sebanyak 9 informan atau 45%, pendapatan >2.000.000-3.000.000 ada sebanyak 4 informan atau 20%, pendapatan >4.000.000-5.000.000 ada 2 informan atau sebanyak 10%, pendapatan >5.500.000-10.000.000 ada sebanyak 4 informan atau 20% dan pendapatan >15.000.000-25.000.000 ada sebanyak 1 informan atau

5%.

Dapat diketahui bahwa dari tabel diatas menunjukkan tingkat kesejahteraan pedagang Pasar Cipeujeuh sebagai berikut : keluarga prasejahtera sebanyak 6 informan atau sebanyak 30%, tingkat keluarga sejahtera I 7 informan atau sebanyak 35%, tingkat keluarga sejahtera II sebanyak 2 informan atau 10%, keluarga sejahtera III sebanyak 4 informan atau 20%, keluarga sejahtera III pus sebanyak 1 informan atau 5%.

B. Saran

Adapun saran yang penulis sampaikan dalam melakukan penelitian sebagai berikut :

1. Dalam upaya meningkatkan skala usaha sudah seharusnya pedagang mampu mengelola faktor produksi dengan sebaik mungkin, sehingga mampu mengembangkan dan meningkatkan skala usaha secara makmial. Bukan hanya mengelola permodalan saja, namun mengelola sebaik mungkin baik dari tenaga kerja, teknologi dan sumber daya alam.
2. Kurangnya motivasi dalam bekerja juga memicu lambannya pertumbuhan skala usaha karena rendahnya kesadaran pedagang dalam memiliki daya saing untuk mengembangkan dan meningkatkan skala usahanya.