

BAB VI PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa manajemen strategi pasar tradisional Dermo Kecamatan Plosoklaten Kabupaten Kediri telah ditentukan.

Strategi Manajemen Pasar Tradisional Dermo dalam menghadapi persaingan pasar modern melalui teorinya dan tiga konteks yakni strategi pengembangan, pengelolaan dan pemasarannya dapat disimpulkan bahwa ada beberapa strategi yang sudah direalisasikan oleh pihak pengelola dalam wujud menghadapi persaingan terhadap adanya ketiga swalayan yang jaraknya tidaklah jauh dari Pasar Tradisional Dermo ini. Ketiga swalayan ini memberikan dampak yang cukup besar bagi pedagang pasar sejak tahun 2010 dan sampai dengan saat ini. Swalayan ini memberikan fasilitas yang mendukung kenyamanan para pembeli sehingga mereka lebih tertarik untuk berbelanja disana, tetapi hal ini juga membuat pihak pengelola memberikan terobosan cara untuk menimalisir hal tersebut untuk terjadi secara terus-terusan yakni dengan memperbaiki pengelolaan dan pengembangannya melalui infrastruktur yang sebenarnya sudah ada dan diperbaharui serta diperbaiki oleh pihak pengelola untuk kenyamanan berbelanja para pembeli di Pasar Tradisional agar mereka lebih merasa aman dan nyaman. Seperti pembangunan paving diberbagai sudut jalan Pasar Tradisional Dermo ini agar tidak becek-becekan seperti dulu, dan diberikan juru parkir di setiap sudut yang menjadi tempat parkir, serta pihak pengelola juga membangun pagar di setiap sudut jalan keluar masuknya pedagang dan pembeli agar keamanan tetap ada pada saat aktivitas jual beli berlangsung dan memberikan fasilitas kebersihan melalui petugas kebersihan yang setiap siangnya mereka ditugaskan untuk

membersihkan kawasan area pasar dan hal ini bisa dirasakan oleh pedagang maupun pembeli dengan harapan mereka dapat melakukan transaksi dengan nyaman. Walaupun masih ada kekurangan dalam pengembangan serta keberlanjutan pengelolaan yang terjadi ini, dalam ranah keamanannya yang masih belum ada yang penjagaan secara ketat dan kurangnya perhatian dari pengelola pasar untuk mau mencoba menyelaraskan komplain dari para pedagang dan data lapangan yang didapatkan dari oknum yang ditugaskan sebagai penjaga pasar pada malam hari sehingga didapati pernah terjadi kemalingan yang dialami oleh beberapa pedagang maupun pembeli.

Selain itu, pada pasar modern yang ada di sekitar pasar tradisional dermo ini juga telah memberikan fasilitas pembayaran nontunai seperti *qris*. Beberapa penjual yang ada di Pasar Tradisional ini dalam strategi pemasarannya ada beberapa yang telah mereka jalankan juga pembayaran secara digital tapi masih belum menyeluruh. Peneliti juga mendapatkan informasi bahwa pihak pengelola akan memberikan penyuluhan terkait pemasaran secara digital, diharapkan tidak hanya melalui pembayaran *qris* saja tapi juga mereka dapat berpromosi jualan mereka melalui platform sosial media untuk menawarkan produk yang dimilikinya. Selain itu, untuk menghadapi persaingan pihak pengelola akan membangun tugu pasar sebagai wujud identitas pasar agar bisa mengenalkan pasar lebih luas lagi kepada masyarakat sekitar Pasar Tradisional maupun diluar dari itu. Pembangunan tersebut akan digarap sekitar 2 tahunan mendatang berdasarkan pernyataan pengelola pasar. Hal ini menjadi trobosan juga untuk strategi pengelolaan dalam mengelola pasar untuk perkembangan pasar sendiri dalam menghadapi persaingan melalui sudut pandang pemasaran pasar.

Untuk konteks strategi manajemen syariah, pengelola Pasar Tradisional dalam menghadapi persaingan Pasar Modern memang belum terealisasi tetapi pihak pengelola menyatakan akan merealisasikan dalam waktu dekat tetapi tidak disebutkan tanggal atau bulan bahkan tahunnya. Pengelola hanya menyampaikan bahwa akan ada pemanfaatan gedung yang mangkrak atau sudah tidak terpakai untuk dijadikan sebagai sarana ibadah untuk para pedagang pasar tradisional. Mereka memberikan trobosan ini karena mereka juga memberikan trobosan kemudahan untuk para pedagang yang ada disebelah utara agar tidak terlalu jauh dalam melakukan ibadah ke masjid yang berada di sebelah selatan Pasar Tradisional. Yang diharapkan juga nantinya bangunan ini bisa tidak hanya dimanfaatkan para pedagang tapi juga pembeli-pembeli yang sedang berkunjung di Pasar dan kebetulan sudah waktunya masuk sholat. Serta memberikan pemahaman agar para pedagang yang akan berjualan diniatkan bimsillah untuk mencari ridho Allah juga tidak semata-mata untuk duniawi saja. Hal ini akan di kaitkan dengan teori Usman pada kelima aspeknya, yakni asaz tauhid, orientasi dunia *ukhrawi* dan motivasi *mardhatillah*, Keyakinan *ubudiyah* dan kesadaran *ihsaniyyah*

B. Saran

Diharapkan pihak pengelola pasar segera melaksanakan apa yang telah dirancang dan tidak menundanya dan memberikan perhatian lagi terkait permasalahan yang telah disampaikan oleh para pedagang maupun pembeli. Untuk kejadian kemalingan yang dialami oleh salah satu pedagang dengan kejadian itu diharapkan pihak pengelola tidak hanya adanya pembangunan pagar tetapi juga dicek kembali terkait oknum yang ditugaskan untuk penjagaan supaya kejadian seperti itu tidak terjadi kembali. Karena para

pedagang akan juga memberikan kepercayaan kepada pihak pengelola seperti wujud mereka dalam membayar setiap harinya karcis sebagai wujud fasilitas yang akan diberikan juga kepada para pedagang dan pembeli untuk mewujudkan upaya dalam menghadapi persaingan terhadap pasar modern. Jika komunikasi dan pelayanan yang selaras antara pihak pengelola dan pedagang maka juga ikut akan dirasakan oleh pembeli dalam segi kenyamanan berbelanja di Pasar Tradisional.