

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan diatas, maka hasil penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Eksistensi pasar tradisional dalam kearifan budaya yang penuh akan keberagaman di Indonesia bukan sekedar tempat jual beli semata, namun lebih dari itu pasar tradisional merupakan suatu wadah atas konsepsi berkehidupan dan interaksi sosial budaya. Dalam lingkup pasar tradisional modernitas adalah hal yang tidak bisa dihindari namun dalam hal ini justru akan menjadi suatu tantangan tersendiri bagi setiap lapisan generasi dalam mempertahankan budaya bisnis berdagang di pasar tradisional terhadap keberlangsungan aktivitas pasar tradisional.
2. Pelaksanaan program pengembangan pasar tradisional yang dilakukan oleh pemerintah dalam rangka peningkatan keberadaan pasar melalui budaya bisnis modern. Strategi pengembangan budaya bisnis modern dalam meningkatkan eksistensi pasar baru jekulo kudus dengan cara mengoptimalkan pembangunan dan menggunakan teknologi yang ada dengan dilengkapi kemudahan akses bagi pengunjung maupun pedagang.

Kebijakan pengembangan pasar baru jekulo kudus disusun dengan tujuan untuk meningkatkan pertumbuhan dan perkembangan pasar tradisional, sehingga aspek ekonomi menjadi salah satu penunjang pasar tradisional.

Analisis hasil dari pengembangan budaya bisnis modern di pasar baru jekulo kudus berdasarkan SWOT

- a. Meningkatkan kerjasama dengan pemangku kepentingan, kerjasama mencakup berbagai aspek yang bersifat strategis. Seperti dalam hal pengisian lapak dan kios, promosi, penyediaan produk, akses permodalan usaha dan lain-lain.
- b. Meningkatkan komunikasi dan memberikan motivasi kepada para pedagang dengan kemajuan teknologi dan komunikasi, para pedagang diberikan arahan bagaimana cara berdagang yang baik dan bagaimana meningkatkan kualitas barang yang dijual agar banyak pembeli yang membelinya.

- c. Meningkatkan kualitas pelayanan dan menanggapi pengaduan pedagang dengan kebijakan dan bantuan dari pemerintah, meningkatkan kualitas pelayanan dan menanggapi keluhan dari pedagang, kemudian komunikasi yang dilakukan dalam rangka merespon tanggapan dari konsumen tidak dapat dilakukan secara maksimal.
- d. Meningkatkan kualitas barang karena daya beli konsumen yang tinggi, konsumen selalu ingin membeli barang dengan kualitas yang baik untuk dikonsumsi.
- e. Maksimalkan promosi dengan mengupdate informasi di web, facebook, instagram, dan media sosial lainnya. Dengan adanya penggunaan media social dalam berdagang, supaya bisa memperluas pasar dan juga bisa mendekatkan diri dengan pelanggan.
- f. Meningkatkan kebersihan, keamanan dan ketertiban agar daya beli konsumen di pasar baru jekulo kudus semakin tinggi. Aspek kebersihan keamanan dan ketertiban di Pasar Baru Jekulo Kudus dikelola dengan menggunakan jasa *outsourcing* yaitu petugas kebersihan, keamanan, dan perparkiran yang menangani masing-masing tugas tersebut. Kemudian dari segi ketertiban yang lebih diperhatikan seperti melarang pedagang untuk berjualan di zona parkir roda dua.
- g. Meningkatkan pelayanan dan fasilitas pendukung. Upaya peningkatan pelayanan erat kaitannya dengan fasilitas penunjang, fasilitas yang lengkap dan terawat baik merupakan salah satu indikasi pelayanan yang baik.
- h. Meningkatkan system pemerintahan dengan kemajuan teknologi dan komunikasi yang ada. Dengan melihat system tata kelola yang baik diterapkan di pasar yang ada di wilayah lain di Indonesia, yang bisa menjadi referensi untuk pasar baru Jekulo Kudus dalam mengembangkan pasar menjadi lebih baik.
- i. Tingkatkan respon terhadap keluhan pedagang. Respon yang diberikan konsumen yaitu cerminan dari apa yang telah dilakukan dan telah dicapai oleh pasar baru jekulo Kudus.
- j. Meningkatkan keahlian dan ketrampilan sumber daya manusia. Kapasitas sumber daya manusia, termasuk keahlian dan ketrampilan sangat dibutuhkan oleh pasar

untuk terus eksis dan terus berkembang supaya bisa bersaing dengan pasar modern.

- k. Mengembangkan program kerja pasar yang lebih efektif dan efisien. Yang merupakan salah satu strategi tepat yang harus dilakukan oleh pasar baru Jekulo Kudus, agar para pedagang yang berjualan di pasar merasa nyaman dan mendukung kemajuan usahanya.
- l. Peningkatan komunikasi dan konsolidasi dengan pemilik unit dan pedagang. Komunikasi dan konsolidasi diharapkan mampu menghasilkan kesepakatan bersama, untuk berjualan di kios dan lapak yang telah di sediakan supaya dapat mempermudah para pembeli untuk berbelanja.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan, maka selanjutnya peneliti menyampaikan saran-saran yang mungkin bermanfaat.

Adapun saran yang diberikan yaitu:

1. Pengelola pasar baru jekulo kudus agar dapat mengoptimalkan potensi yang ada, yaitu mempertahankan kekuatan dan membuatnya lebih menonjol sehingga menjadi daya tarik bagi pembeli.
2. Minimalkan kelemahan dengan melakukan perbaikan yang diperlukan. Serta memanfaatkan peluang dan ancaman secara optimal
3. Pemerintah kota kudus harus lebih memperhatikan pasar tradisional supaya bisa bersaing dengan pasar modern.
4. Pemerintah daerah harus mendukung penuh pasar tradisional supaya bisa memanfaatkan teknologi yang ada.