

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Pola kerja sama yang terjadi antara pedagang Pasar Jepara Satu dan Bank Thithil dapat diidentifikasi berdasarkan prespektif masing-masing stakeholder. Dari hubungannya dengan Bank Thithil mempunyai perspektif mengenai sebuah pilihan terakhir oleh para pedagang pasar apabila kondisi yang tidak mungkin lagi berhubungan dengan kelembagaan permodalan formal seperti perbankan. Hal ini memiliki unsur keterpaksaan dan sikap pasrah dalam mekanisme pertukaran antara Pedagang dan Bank Thithil karena kebutuhan yang sangat mendesak untuk memerlukan uang secepatnya. Kemudian dari perspektif Bank Thithil, aktivitas memberikan pinjaman di Pasar Jepara Satu dijalankan sebagai upaya akumulasi modal bagi pedagang yang telah diinvestasikan dengan kecenderungan keberhasilan yang lebih baik atau mampu menarik para nasabah dalam hal mengajukan kredit. Berdasarkan dari kedua prespektif ini dapat diketahui bahwa pedagang pasar adalah pihak yang ter subordinasi dan pelaku Bank Thithil adalah pihak yang mendominasi, sehingga dalam pertukaran tersebut tidak adanya ide moral yang terkandung yang dapat menimbulkan sikap perasaan terimakasih lebih besar dari pedagang pasar dan legitimasi. Sedangkan dari pertukaran yang tidak sepadan itu membuat lebih menguntungkan pelaku Bank Thithil dan tidak mengekspresikan keadilan.

Faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kegiatan perdagangan dipasar tradisional, tentunya mampu meningkatkan pemberdayaan pedagang pasar tradisional di Pasar Jepara Satu berdasarkan hasil penelitian diatas bahwasanya faktor tersebut masih terjadi dan menjadi kendala bagi perkembangan para pedagang dipasar tradisional, berikut adalah faktor-faktornya: Faktor internal meliputi antara lain: Tingkat kesadaran pedagang masih relatif rendah terhadap tantangan dan/atau persaingan dengan toko swalayan; Tata cara berdagang masih tradisional baik dari penyajian dagangan dan penataan dagangan; SDM pedagang rendah dengan kebiasaan-kebiasaan yang tradisional (mindset); Kepedulian pedagang terhadap keamanan, kertiban dan kebersihan masih relatif rendah; Harga masih tawar menawar; Sikap masyarakat terhadap pasar tradisional; Terjadi persaingan antar pedagang yang tidak sehat; Permodalan masih relaif kecil; Kondisi pasar masih belum bisa bersaing dengan toko swalayan dan Sarana dan prasarana pasar tradisonal masih terbatas. Sedangkan Faktor eksternalnya meliputi antara lain: Kedatangan wisatawan lokal dan mancanegara; Kebijakan pemerintah daerah terhadap pasar tradisional; Terjadinya persaingan dengan toko-toko swalayan disekitar dan/atau lingkungan pasar; Kestabilan harga produk di pasar modern; Kualitas produk yang dijual di pasar modern; Pertumbuhan ekonomi dengan semakin tingginya pertumbuhan UMKM; Semakin banyaknya penawaran modal untuk UMKM; Permodalan relatif kuat dipasar modern; Kondisi fisik lebih bagus dan modern. Dengan berbagai faktor tersebut maka perlu dilakukan upaya dan langkah dalam mengatasi hal ini. Adapun langkah-langkah yang harus dilakukan untuk mencapai pemberdayaan tersebut yaitu: (1). Melakukan renovasi

dan/atau revitalisasi dan relokasi terhadap pasar-pasar dengan kemampuan anggaran yang ada; (2). Pelatihan manajemen terhadap pengelolaan pasar bagi pengelola pasar, pedagang pasar dan pengunjung pasar; (3). Pendampingan akademik terhadap pedagang pasar oleh lembaga akademis secara bertahap dan berjenjang. Dari upaya tersebut diharapkan nantinya akan mampu meningkatkan daya saing dan pemberdayaan pedagang di Pasar Jepara Satu.

Kehabisan persediaan barang dagangan dan keperluan yang mendesak menjadi alasan para pedagang Pasar Jepara Satu masih menggunakan jasa kelembagaan permodalan atau lembaga keuangan dalam mendapatkan pinjaman modal usaha. Sehingga peran atas adanya keberadaan kelembagaan permodalan bagi pedagang pasar sangat dibutuhkan sekali. Dari banyaknya kelembagaan permodalan baik formal maupun informal yang berada dipasar jepara satu, Akses mendapatkan pinjaman yang mudah dan cepat membuat prioritas utama bagi para pedagang Pasar Jepara Satu menentukan untuk memilih pinjaman dimana, itu semua tergantung dari kebutuhan pedagang itu sendiri. Karena pada lembaga keuangan formal maupun lembaga keuangan informal mempunyai andil yang besar dalam memberikan bantuan modal kepada para pedagang pasar tradisional. Berdasarkan wawancara kepada responden para nasabah pedagang Pasar Jepara Satu kebanyakan mereka memilih lembaga keuangan informal bank thithil dalam mendapatkan pinjaman modal usaha. Alasannya akses yang mudah dan pencairan dana yang cepat membuat Bank Thithil ini banyak dinikmati dan menjadi daya tarik para pedagang. Walaupun bunga yang dibebankan setiap pinjaman begitu tinggi yaitu antara 20%- 40%, ini tidak dihiraukan karena para pedagang sangat

memerlukan dana yang begitu mendesak. Tentunya adanya keberadaan Bank Thithil ini yang memenuhi modal usaha para pedagang pasar ternyata juga memberatkan pedagang itu sendiri karena bunga yang terlalu besar dibanding lembaga keuangan formal. Eksistensi Bank Thithil di Pasar Jepara Satu bertahan layaknya hukum simbiosis mutualisme, di mana setiap pihak yang ikut serta dalam aktivitas Bank Thithil dapat merasakan keuntungan sebagaimana yang diharapkan dan dibutuhkan oleh masing-masing personal. Para pedagang Pasar Jepara Satu yang telah menjadi nasabah, bahkan masyarakat secara keseluruhan, akan tetap menjatuhkan pilihan meminjam kepada Bank Thithil, selama belum ada lembaga lain yang dapat menandingi eksistensi Bank Thithil ini. Meskipun negara dan/atau pemerintah daerah serta agama adalah institusi yang secara langsung menjadi penghalang dari pekerjaan para bank thithil, ternyata tidak ada tanda yang menunjukkan bahwa aktifitas mereka mengalami penurunan. Sebaliknya, mereka justru semakin meluas sebagai akibat dari perkembangan ekonomi secara umum di Kabupaten Jepara

Pasar tradisional merupakan sektor informal yang memainkan perananan penting dalam perekonomian daerah dikarenakan fungsi dari pasar tradisional yang mudah sekali dimasuki. Pentingnya peranan sektor informal secara mikro dapat diamati dari beberapa alasan sebagai berikut: Menciptakan peluang kerja dan usaha; Meningkatkan kesejahteraan masyarakat; Menjangkau daya beli berbagai lapisan masyarakat; Meningkatkan pendapatan asli daerah; Meningkatkan semangat kewirausahaan dan Mendukung pariwisata daerah. Namun demikian, berdasarkan hasil wawancara diatas dapat diketahui beberapa permasalahan yang

masih menjadi para pedagang dipasar tradisional khususnya pada pasar jepara satu diantaranya: (1) Kelembagaan permodalan formal maupun informal masih rendah dalam keberpihakan kepada pedagang pasar, sehingga para pedagang kesulitan untuk mendapatkan pinjaman modal usaha dengan bunga yang rendah; (2) Minimnya pengetahuan dan ketrampilan pedagang pasar, sehingga mereka sulit untuk maju dan membawa mereka semakin termajinalkan pada situasi perekonomian yang semakin kapitalis; (3) Rendahnya kepedulian pedagang pasar terhadap kebijakan-kebijakan yang dibuat dinas pengelolaan pasar ataupun paguyuban pasar untuk membuat kemajuan pasar; dan (4) Tingkat daya saing pasar tradisional terhadap pasar modern yang masih menjadi kendala membuat para pedagang mengalami penurunan pendapatan. Berdasarkan permasalahan tersebut. Maka dari hasil analisis ada beberapa alternatif strategi pemberdayaan pedagang di pasar tradisional jepara satu yang bisa diterapkan sebagai berikut: 1. Strategi pengembangan kelembagaan keuangan dengan mengintegrasikan kelembagaan permodalan yang ada; 2. Strategi peningkatan kemampuan manajemen usaha; 3. Strategi peningkatan peran organisasi paguyuban pedagang pasar; 4. Strategi pengembangan kerjasama antar stakeholder. Dengan strategi pemberdayaan tersebut diharapkan nantinya mampu memberikan pengaruh besar bagi para pedagang pasar jepara satu dalam meningkatkan daya saing pasar tradisional terhadap dunia bisnis yang semakin berkembang.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil-hasil kajian yang diperoleh di lapangan maka diperlukan upaya-upaya dalam memberdayakan pedagang pasar tradisional sebagai berikut :

- Para pedagang pasar diharapkan mampu memperkuat jaringan sosial untuk meningkatkan peran organisasi dalam mengatasi permasalahan yang terjadi di pasar tradisional dalam tujuan meningkatkan kesejahteraan
- Lembaga keuangan formal sebaiknya melakukan sosialisasi kepada pedagang terkait dengan akses dalam pengajuan kredit dan akses KUR (kredit usaha rakyat) agar pedagang tidak terjerat dan bergantung pada lembaga informal bank thithil
- Pemerintah daerah menjadi mediator dalam upaya peran paguyuban pedagang dalam meningkatkan kesejahteraan pedagang salah satu melalui pendirian koperasi pasar yang nantinya mampu dimanfaatkan oleh para pedagang dalam akses permodalan
- Pemerintah daerah harus menjalankan fungsi regulator bagi praktek kredit mikro dalam memberikan jaminan serta perlindungan kepada pedagang dan meningkatkan program-program ketrampilan serta pengetahuan dalam manajemen usaha khususnya berdagang
- Pemerintah daerah dan dinas pasar harus mampu membantu pemasaran barang dagangan serta melakukan profesionalisasi pedagang pasar melalui revitalisasi pasar agar meningkatkan daya saing terhadap pasar modern