

BAB V PENUTUP

Pada bab ini akan memaparkan mengenai kesimpulan dan saran. Pada bagian kesimpulan akan memaparkan ringkasan dari keseluruhan hasil penelitian. Sedangkan bagian saran akan memuat saran dan masukan bagi peneliti lain agar dapat melakukan penelitian yang jauh lebih baik dari penelitian ini.

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian di Pasar Sentral Kota Kendari, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi pedagang kaki lima di Pasar Sentral Kota Kendari dalam meningkatkan penghasilan untuk kesejahteraan keluarga dengan menggunakan strategi 4P yaitu strategi *product*, *price*, *promotion*, dan *place*. Strategi produk yaitu berfokus pada menjaga kualitas produk, menjaga kemasan produk, dan melakukan pelayanan yang baik. Strategi harga yaitu dengan menetapkan harga yang sewajarnya dan kesesuaian harga dengan kualitas produk. Strategi promosi yaitu melakukan promosi langsung kepada konsumen dan melakukan promosi lewat sosial media seperti *WhatsApp*. Dan strategi tempat, pedagang kaki lima di Pasar Sentral Kota Kendari mencari lokasi yang strategis dan mencari tempat usaha yang nyaman bagi pedagang maupun konsumen.
2. Pedagang kaki lima di Pasar Sentral Kota Kendari dengan penghasilan >Rp.1.000.000 telah memenuhi delapan indikator

tahapan keluarga sejahtera tahap II (KS II) dengan kriteria paling kurang sekali seminggu seluruh anggota keluarga makan lauk daging/ikan/telur, seluruh anggota keluarga memperoleh paling kurang satu pasang pakaian baru dalam setahun, luas lantai paling kurang 8 m² untuk tiap penghuni, ada seorang atau lebih anggota keluarga yang bekerja untuk memperoleh penghasilan, pada umumnya anggota keluarga melaksanakan ibadah agama, tiga bulan terakhir anggota keluarga dalam keadaan sehat, anggota keluarga umur 10 - 60 bisa baca tulis latin, dan PUS dengan anak hidup 2 atau lebih saat ini memakai alat kontrasepsi, namun untuk pedagang dengan penghasilan Rp.1.000.000 hanya memenuhi enam indikator tahapan keluarga sejahtera I (KS I) dengan kriteria anggota keluarga makan 2 kali sehari atau lebih, anggota keluarga memiliki pakaian berbeda dirumah, bepergian, bekerja dan sekolah, rumah yang ditempati keluarga mempunyai atap, lantai, dan dinding yang baik, anggota keluarga yang sakit dibawa ke sarana kesehatan, pasangan usia subur ingin ber KB pergi sarana pelayanan kontrasepsi, dan semua anak umur 7-15 tahun dalam keluarga bersekolah.

3. Strategi pedagang kaki lima di Pasar Sentral Kota Kendari ditinjau dalam perspektif pemasaran syariah sudah sesuai dengan karakteristik pemasaran syariah yaitu ketuhanan (*rabbaniyyah*), etis (*akhlaqiyyah*), realistis (*al-waqi'iyah*), dan humanitas (*al-*

insaniyyah) dan tidak melakukan jenis transaksi yang tidak sesuai dengan syariat Islam seperti *tadlis*, *gharar*, *riba*, dan *ikhtikar*.

5.2. Saran

Dari penelitian yang penulis lakukan, ada beberapa hal yang dapat dipertimbangkan sebagai masukan pada pedagang kaki lima di Pasar Sentral Kota Kendari agar dapat menjadi pertimbangan, yaitu:

1. Pedagang Kaki Lima

Agar dapat mempertahankan dan meningkatkan lagi strategi-strategi pemasaran yang telah dilakukan secara konvensional maupun dengan prinsip ekonomi Islam baik dari produk, harga, promosi, dan tempat. Pedagang lebih memperhatikan kebersihan serta keindahan pasar dan menaati peraturan yang telah ditetapkan oleh pihak Pasar Sentral Kota Kendari. Serta saat waktu shalat telah tiba diharapkan pedagang mengutamakan kewajibannya.

2. Kepala Pasar Sentral Kota Kendari

Agar dapat memberikan fasilitas terbaik bagi pedagang kaki lima yang berjualan dikawasan di Pasar Sentral Kota Kendari. Diharapkan kepada kepala Pasar Sentral Kota Kendari agar dapat membenahi lapak-lapak pedagang kaki lima dengan baik sehingga tidak mengganggu pengguna jalan.

3. Pemerintah

Hendaknya memberikan dukungan dengan memberikan fasilitas dan tempat usaha bagi pedagang-pedangang kaki lima agar dapat

berkembang dengan baik sehingga dapat mengurangi angka pengangguran di Kota Kendari.

4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Untuk peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian dengan judul yang serupa agar memperhatikan pertanyaan yang akan diajukan kepada calon narasumber.

5.3. Limitasi Penelitian

Limitasi atau kelemahan pada penelitian ini terletak pada proses penelitian yang dilakukan, peneliti menyadari bahwa dalam suatu penelitian pasti terdapat kurang atau banyaknya kelemahan. Salah satunya yaitu dari sesi wawancara, terkadang jawaban yang diberikan informan tidak sesuai dengan pertanyaan yang diberikan, terkadang juga peneliti memberikan pertanyaan yang hampir sama tetapi dengan makna yang berbeda. Informan menjawab dengan jawaban yang sama. Untuk menyelesaikan masalah ini, peneliti mengulang kembali pertanyaan dan menjelaskan maksud dari pertanyaan tersebut. Selanjutnya susah untuk mengelola kata agar sesuai dengan kalimat atau paragraf serta jarak tempat penelitian yang cukup jauh. Hal ini membutuhkan waktu yang cukup lama bagi peneliti untuk menyelesaikan penelitian ini.