

BAB VI

PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Dapat disimpulkan bahwa pemberdayaan UMKM di Pasar Nangapanda berhasil meningkatkan kapasitas dan kemandirian pelaku usaha karena adanya keterlibatan aktif pemerintah, pelaku UMKM, dan masyarakat. Pemerintah melalui Disperindag menyediakan sarana, prasarana, dan promosi pasar yang memudahkan UMKM menjangkau konsumen, sementara Dinas Koperasi memberikan pelatihan, pendampingan, dan akses modal yang membantu pelaku UMKM mengelola usaha secara profesional. Dengan dukungan ini, pelaku UMKM dapat berpartisipasi secara aktif dalam pengembangan usahanya, sejalan dengan teori Zimmerman (2000) yang menekankan empowerment melalui informasi dan pelatihan, akses terhadap sumber daya ekonomi, kemampuan membuat Keputusan secara mandiri, dan berjejaring dan kolaborasi.

Selain peran pemerintah, pelaku UMKM dan masyarakat memiliki peran yang saling terkait dalam menciptakan keberlanjutan usaha. Pelaku UMKM harus memanfaatkan program pemberdayaan untuk meningkatkan keterampilan, inovasi, dan manajemen usaha, sehingga mampu mengambil keputusan strategis yang tepat. Sementara itu, masyarakat berperan sebagai konsumen dan mitra yang memberikan dukungan sosial serta umpan balik yang konstruktif, membantu UMKM menyesuaikan produk dan layanan dengan kebutuhan pasar lokal. Hubungan sinergis antara pemerintah, pelaku UMKM, dan masyarakat ini menunjukkan bahwa pemberdayaan yang efektif membutuhkan kolaborasi semua pihak, sehingga UMKM dapat berkembang secara berkelanjutan dan berdampak positif pada perekonomian lokal.

a) Indikator Informasi Dan Pelatihan

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa peran Pasar Tradisional Nangapanda dalam aspek informasi dan pelatihan terhadap pelaku UMKM sudah berjalan, namun belum sepenuhnya optimal. Pasar Nangapanda telah menjadi sarana penyebaran informasi bagi pelaku UMKM, khususnya terkait peluang usaha, harga pasar, dan kebutuhan konsumen melalui interaksi langsung antar pedagang dan pembeli. Informasi tersebut membantu pelaku UMKM dalam mengambil keputusan usaha secara sederhana dan berbasis pengalaman lapangan. Namun demikian, dari sisi pelatihan, masih terdapat keterbatasan yang cukup signifikan. Pelatihan formal yang berkaitan dengan peningkatan kapasitas usaha, seperti manajemen usaha, pengelolaan keuangan, pengemasan produk, serta pemasaran, belum dilakukan secara rutin dan terstruktur. Hal ini menyebabkan sebagian besar pelaku UMKM masih mengandalkan pengetahuan tradisional dan pengalaman pribadi dalam menjalankan usahanya. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa indikator informasi dan pelatihan di Pasar Nangapanda memiliki peran penting dalam pemberdayaan UMKM, namun masih perlu ditingkatkan melalui dukungan pemerintah dan pihak terkait agar pelaku UMKM mampu meningkatkan daya saing, kualitas usaha, serta keberlanjutan usahanya di tengah perkembangan ekonomi yang semakin dinamis.

b) Indikator Akses Terhadap Sumber Daya Ekonomi (Modal Dan tempat Usaha)

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa Pasar Tradisional Nangapanda memiliki peran yang cukup penting dalam memberikan akses terhadap sumber daya ekonomi bagi pelaku UMKM, khususnya dalam hal penyediaan tempat usaha. Keberadaan Pasar Nangapanda memberikan ruang usaha yang relatif mudah dijangkau

dan terjangkau bagi pelaku UMKM untuk menjalankan aktivitas ekonomi, sehingga dapat menunjang keberlangsungan usaha mereka. Tempat usaha yang tersedia di pasar ini memungkinkan pelaku UMKM untuk berinteraksi. Namun, dalam hal akses permodalan, peran Pasar Tradisional Nangapanda masih tergolong terbatas. Sebagian besar pelaku UMKM masih mengandalkan modal pribadi atau pinjaman dari keluarga dan kerabat untuk menjalankan usahanya. Akses terhadap lembaga keuangan formal, seperti perbankan atau koperasi, masih menghadapi berbagai kendala, antara lain keterbatasan informasi, persyaratan administrasi, serta rendahnya pemahaman pelaku UMKM terkait pengelolaan modal usaha. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa meskipun Pasar Tradisional Nangapanda telah berperan dalam menyediakan akses tempat usaha bagi pelaku UMKM, upaya peningkatan akses permodalan masih perlu dioptimalkan. Dukungan dari pemerintah daerah dan pihak terkait sangat dibutuhkan melalui penyediaan fasilitas pembiayaan yang mudah diakses, pendampingan, serta sosialisasi program permodalan guna memperkuat pemberdayaan dan kemandirian UMKM di Pasar Nangapanda.

c) Indikator membuat keputusan secara mandiri

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa Pasar Tradisional Nangapanda berperan dalam mendorong kemampuan pelaku UMKM untuk membuat keputusan usaha secara mandiri. Melalui aktivitas perdagangan yang berlangsung setiap hari, pelaku UMKM dituntut untuk menentukan berbagai keputusan penting, seperti penentuan jenis barang dagangan, harga jual, jumlah produksi atau stok barang, serta strategi menghadapi persaingan antar pedagang. Kondisi ini secara tidak langsung membentuk kemandirian pelaku UMKM dalam mengelola usahanya.

Pelaku UMKM di Pasar Nangapanda umumnya telah mampu mengambil keputusan berdasarkan pengalaman, pengamatan terhadap kondisi pasar, serta interaksi dengan konsumen dan sesama pedagang. Keputusan-keputusan tersebut diambil tanpa ketergantungan yang tinggi pada pihak lain, sehingga menunjukkan adanya tingkat kemandirian yang cukup baik dalam menjalankan usaha. Hal ini mencerminkan bahwa pasar tradisional menjadi ruang belajar dan praktik langsung bagi pelaku UMKM dalam meningkatkan kemampuan pengambilan keputusan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa Pasar Tradisional Nangapanda memiliki peran positif dalam membentuk kemandirian pelaku UMKM dalam pengambilan keputusan, namun masih diperlukan dukungan berupa peningkatan kapasitas, pelatihan, dan pendampingan agar pelaku UMKM mampu mengambil keputusan usaha yang lebih efektif, inovatif, dan berkelanjutan.

d) Indikator Kemampuan Berjejaring dan Kolaborasi

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa Pasar Tradisional Nangapanda berperan sebagai ruang interaksi sosial dan ekonomi yang mendorong terbentuknya jejaring dan kolaborasi antar pelaku UMKM. Kemampuan berjejaring pelaku UMKM di Pasar Nangapanda umumnya terbangun melalui hubungan kekeluargaan, kedekatan sosial, dan kepercayaan antar pedagang. Jejaring ini membantu pelaku UMKM dalam menjaga kelangsungan usaha, terutama dalam menghadapi keterbatasan modal, pasokan barang, dan fluktuasi permintaan pasar. Selain itu, kolaborasi sederhana seperti saling membantu dalam distribusi barang dan berbagi pelanggan juga menjadi bentuk nyata pemberdayaan yang muncul dari keberadaan pasar tradisional.

Namun demikian, kolaborasi yang terjalin masih bersifat terbatas dan belum berkembang ke arah kerja sama yang lebih formal dan strategis, seperti pembentukan kelompok usaha, koperasi, atau kemitraan dengan pihak eksternal. Keterbatasan pendampingan, lemahnya organisasi pedagang, serta kurangnya dukungan kelembagaan menjadi faktor penghambat dalam penguatan jejaring dan kolaborasi yang berkelanjutan.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa Pasar Tradisional Nangapanda memiliki peran penting dalam membangun kemampuan berjejaring dan kolaborasi pelaku UMKM, namun penguatan jejaring yang lebih terstruktur masih diperlukan. Dukungan dari pemerintah daerah dan pihak terkait melalui pembinaan, fasilitasi kelembagaan, dan penguatan kemitraan diharapkan dapat meningkatkan kapasitas kolaborasi pelaku UMKM guna mendorong pemberdayaan dan daya saing usaha secara berkelanjutan.

6.2 Saran

a) Indikator Informasi Dan Pelatihan

Berdasarkan hasil wawancara, dapat disarankan bahwa pemerintah perlu terus memperkuat forum diskusi UMKM baik secara langsung maupun melalui grup WhatsApp agar informasi bisa cepat diterima pelaku usaha. Pelatihan yang diberikan sudah baik, namun akan lebih baik jika frekuensinya ditambah dan disesuaikan lagi dengan kebutuhan UMKM, terutama bagi pelaku usaha yang berada jauh dari pusat kota. Pemerintah daerah juga perlu mendorong peningkatan dana dari pemerintah pusat agar kegiatan pelatihan bisa dilakukan lebih sering. Selain itu, pendampingan rutin dan penyediaan lebih banyak media informasi, seperti media sosial atau pengumuman digital,

dapat membantu pelaku UMKM lebih mudah mendapatkan informasi dan dukungan dalam mengembangkan usaha mereka.

b) Indikator Akses Terhadap Sumber Daya Ekonomi (Modal Dan tempat Usaha)

Untuk meningkatkan pemberdayaan UMKM di Pasar Nangapanda, disarankan agar pemerintah terus memperkuat pendampingan terutama dalam bidang pengelolaan keuangan, literasi ekonomi, dan pemahaman administrasi agar pelaku UMKM dapat lebih mudah mengakses bantuan modal. Pemerintah juga perlu menambah pelatihan manajemen usaha dan penggunaan teknologi digital sederhana agar UMKM lebih siap bersaing dan dapat memasarkan produk dengan lebih baik. Selain itu, kerja sama dengan pihak swasta dan lembaga keuangan perlu terus diperluas agar pelaku UMKM memiliki lebih banyak peluang pemasaran dan akses sumber daya. Penting juga bagi pemerintah daerah, pemerintah desa, dan masyarakat untuk bekerja sama menyediakan sarana usaha yang memadai serta memperkuat koperasi pasar. Dengan dukungan yang berkelanjutan dan akses yang lebih luas, UMKM di Pasar Nangapanda diharapkan dapat berkembang dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat.

c) Indikator Membuat Keputusan Secara Mandiri

Dari hasil wawancara, disarankan agar pemerintah terus memberikan pelatihan dan pendampingan yang lebih rutin kepada pelaku UMKM, terutama yang berjualan di Pasar Nangapanda. Pelatihan yang ada terbukti membantu pelaku UMKM menjadi lebih mandiri dalam menetapkan harga, memilih kualitas barang, dan mengambil keputusan usaha. Namun, karena pelatihan yang diberikan masih tergolong minim, pemerintah perlu

menambah jumlah dan variasi pelatihan, terutama yang berkaitan dengan strategi pemasaran, manajemen usaha, dan peningkatan kualitas produk. Selain itu, penting bagi pemerintah untuk memperkuat pendampingan jangka panjang agar UMKM semakin percaya diri dalam mengembangkan usahanya. Dengan dukungan yang lebih merata, pelaku UMKM dapat terus meningkatkan kemampuan mereka sehingga usaha yang dijalankan bisa mendapatkan hasil yang memuaskan.

d) Indikator Kemampuan Berjejaring dan Kolaborasi

Dari hasil wawancara, disarankan agar pemerintah dan pengelola pasar terus mendukung kegiatan yang dapat memperkuat jaringan dan kerja sama antar pelaku UMKM di Pasar Nangapanda. Kerja sama yang sudah berjalan baik - seperti bertukar informasi, membantu sesama pedagang, dan membangun hubungan dengan pemasok - perlu dipertahankan dan dikembangkan melalui kegiatan pelatihan, pertemuan rutin, atau forum komunikasi khusus pedagang. Pemerintah juga dapat memfasilitasi kerja sama kelompok, seperti pembelian barang secara bersama untuk menekan biaya, atau pelatihan mengenai kerja sama pemasaran. Selain itu, penting untuk terus mendorong pelaku UMKM agar menjaga hubungan baik dengan pelanggan dan aktif dalam kegiatan pasar, karena hal ini terbukti mendukung kelancaran usaha dan menciptakan lingkungan pasar yang lebih nyaman bagi semua. Dengan dukungan yang berkelanjutan, kemampuan berjejaring dan berkolaborasi para pelaku UMKM akan semakin kuat sehingga usaha mereka dapat terus berkembang.