

BAB VI

PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap para pedagang kios di Kelurahan Merdeka dan Oeba, dapat disimpulkan bahwa kehadiran toko ritel modern memberikan pengaruh yang cukup besar terhadap aktivitas dan kelangsungan usaha para pelaku UMKM, khususnya pedagang kios. Pengaruh tersebut dapat dilihat dari sisi dampak negatif, dampak positif, serta strategi adaptif yang dilakukan para pelaku usaha dalam merespons kondisi tersebut.

1. Dampak Negatif

Kehadiran toko ritel modern membawa sejumlah dampak negatif terhadap usaha kios tradisional di wilayah penelitian. Dampak utama yang dirasakan adalah terjadinya penurunan pendapatan secara signifikan yang dirasakan oleh sebagian besar pedagang. Penurunan ini diikuti dengan berkurangnya jumlah pembeli yang datang ke kios, karena konsumen kini lebih memilih berbelanja di toko ritel modern yang dinilai lebih praktis dan lengkap. Selain itu, perputaran barang dagangan menjadi lebih lambat sehingga menimbulkan risiko kerugian akibat barang yang tidak laku atau kedaluwarsa. Pedagang kios juga mengalami kesulitan dalam menyaingi harga dan promosi yang ditawarkan oleh toko ritel modern. Secara umum, persaingan usaha menjadi semakin berat dan menekan keberlangsungan kios tradisional yang memiliki keterbatasan dari sisi modal, sistem pelayanan, dan promosi.

2. Dampak Positif

Meskipun menimbulkan tekanan dan tantangan, kehadiran toko ritel modern juga memberikan sejumlah dampak positif bagi sebagian pedagang kios. Salah satu dampaknya adalah meningkatnya kesadaran akan pentingnya pencatatan dan pengelolaan keuangan usaha secara lebih teratur. Pedagang mulai menyadari perlunya mencatat transaksi harian sebagai bagian dari upaya pengendalian arus kas. Selain itu, adanya persaingan mendorong pedagang untuk memperbaiki kualitas pelayanan, seperti memberikan layanan yang lebih ramah, cepat, dan membangun hubungan yang lebih personal dengan pelanggan. Kehadiran ritel modern juga mendorong beberapa pedagang untuk menyesuaikan jam operasional mereka agar lebih fleksibel dan mengikuti pola belanja masyarakat sekitar. Di sisi lain, muncul pula motivasi dari pelaku usaha untuk melakukan inovasi kecil dalam mengelola dan menata kiosnya agar tetap diminati oleh pelanggan.

3. Strategi yang Dilakukan UMKM

Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat dengan toko ritel modern, para pedagang kios tidak tinggal diam. Mereka berupaya menerapkan berbagai strategi untuk tetap bertahan dan menjaga keberlangsungan usaha. Strategi tersebut antara lain adalah dengan melakukan pencatatan transaksi secara rutin untuk memantau perkembangan usaha, mengelola arus kas masuk dan keluar dengan lebih cermat agar keuangan usaha tetap stabil, serta mengontrol stok barang agar sesuai dengan kebutuhan dan tidak mengalami penumpukan. Selain itu, pedagang juga meningkatkan pelayanan kepada pelanggan dengan

cara menjaga kebersihan kios, bersikap ramah, serta memberikan layanan yang cepat dan efisien. Beberapa pedagang juga mulai menerapkan sistem bon atau pembayaran secara utang kepada pelanggan tetap sebagai bentuk menjaga loyalitas. Tak sedikit pula yang berupaya menciptakan suasana kios yang nyaman dan menarik agar mampu bersaing secara nilai tambah dengan toko ritel modern.

Dengan demikian, meskipun kehadiran ritel modern menimbulkan tekanan besar terhadap pendapatan dan efisiensi usaha para pelaku UMKM, khususnya pedagang kios, namun melalui penerapan manajemen keuangan sederhana, pengendalian biaya, serta pencatatan keuangan yang akurat, para pelaku usaha masih memiliki peluang untuk bertahan dan menyesuaikan diri di tengah persaingan yang semakin ketat.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di Kelurahan Merdeka dan Oeba, maka saran yang dapat peneliti berikan untuk pihak terkait sebagai berikut:

1. Bagi Pedandang Kios/UMKM

Diharapkan para pedagang kios/UMKM dapat meningkatkan daya saing usaha mereka dengan menerapkan prinsip-prinsip bisnis yang baik dan beretika. Untuk tetap bersaing dengan ritel modern, UMKM perlu berinovasi dalam strategi pemasaran, memperbaiki kualitas produk, serta meningkatkan layanan kepada pelanggan agar dapat mempertahankan loyalitas pembeli. Selain itu, pencatatan keuangan yang lebih baik perlu

diterapkan guna memantau arus kas dan memastikan efisiensi dalam pengelolaan usaha.

2. Pemerintah

Pemerintah diharapkan dapat memberikan perlindungan terhadap UMKM dengan menerapkan regulasi yang lebih ketat terkait pembatasan jumlah dan lokasi pendirian ritel modern, sehingga tidak berdampak negatif terhadap pelaku usaha kecil. Selain itu, pemerintah juga perlu memberikan dukungan berupa pelatihan kewirausahaan, bantuan modal, serta pendampingan dalam pengelolaan bisnis dan digitalisasi UMKM agar mereka lebih siap menghadapi persaingan.

3. Peneliti Selanjutnya

Penelitian mendatang diharapkan dapat mengembangkan kajian ini dengan menambahkan variabel penelitian lain yang lebih mendalam agar hasil penelitian lebih akurat dalam menggambarkan dampak ritel modern terhadap UMKM. Selain itu, penggunaan metode penelitian campuran (mix method) dapat memberikan hasil yang lebih komprehensif dengan menggabungkan data kuantitatif dan kualitatif guna memperoleh gambaran yang lebih jelas terkait strategi UMKM dalam menghadapi persaingan dengan ritel modern.