

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 4.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan pengambilan data yang didapat dari wawancara, observasi, dokumentasi, serta dokumentasi yang dilakukan, maka diketahui strategi apa saja yang telah diterapkan Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah dan Perdagangan Kota Surabaya dalam pemberdayaan pedagang kaki lima di Sentra Wisata Kuliner Convention Hall dengan menggunakan analisis SOAR yang memiliki empat fokus yakni Kekuatan (*Strengths*), Peluang (*Opportunities*), Aspirasi (*Aspirations*), dan Hasil (*Results*), maka kesimpulan yang didapat sebagai berikut:

1. Strategi yang dilakukan Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah dan Perdagangan Kota Surabaya pada fokus Kekuatan (*Strengths*) sudah terlaksana dengan baik. Hal ini dibuktikan dengan SWK *Convention Hall* dibangun di lokasi yang strategis dengan bentuk bangunan yang besar dan luas serta dilengkapi berbagai fasilitas yang menunjang dan memadai operasional SWK dengan disertai pengelolaan SWK *Convention Hall* yang baik dan optimal sehingga dengan keberadaan SWK tersebut memberikan manfaat dari keberadaan SWK bagi semua pihak.
2. Strategi yang dilakukan Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah dan Perdagangan Kota Surabaya dalam fokus Peluang (*Opportunities*) telah berjalan dengan cukup baik. Hal ini dapat dibuktikan dengan adanya terbukti dengan adanya kegiatan dalam memanfaatkan perkembangan teknologi dalam promosi

dan pemasaran, memperluas kerja sama eksternal serta adanya kegiatan pendampingan dan pembinaan. Namun masih terdapat kendala yaitu terdapat beberapa pedagang yang menyepelkan strategi pemasaran dan promosi dalam pemanfaatan teknologi dengan alasan faktor usia dan tidak bisa mengoperasikannya.

3. Strategi yang dilakukan Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah dan Perdagangan Kota Surabaya dalam fokus Aspirasi (*Aspirations*) belum sepenuhnya berjalan dengan baik. Hal ini dikarenakan walaupun penyaluran aspirasi dengan baik dan setiap aspirasi ditanggapi dan direspon dengan baik. Namun masih ada partisipasi pedagang yang kurang dalam menentukan keputusan bersama karena pedagang banyak yang mengikuti apapun keputusan pengurus *SWK Convention Hall*.
4. Strategi yang dilakukan Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah dan Perdagangan Kota Surabaya dalam fokus Hasil (*Results*) telah berhasil mewujudkan hasil terukur sesuai dengan harapan. Hal ini dibuktikan dengan *SWK Convention Hall* mendapatkan pencapaian terbaik, meningkatnya kemampuan para pedagang inovatif dan kreatif serta berdaya saing. Tidak hanya itu, *SWK* menjadi percontohan dalam kolaborasinya untuk menarik pengunjung sehingga dikenal masyarakat luas dan banyak penawaran kerja sama dengan pihak eksternal. Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah dan Perdagangan, Pedagang dan Pengunjung merasakan hasil yang baik dari adanya pemberdayaan di *SWK Convention Hall* Kota Surabaya.
5. Strategi yang dilakukan Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah dan

Perdagangan Kota Surabaya Pemberdayaan pedagang kaki lima di SWK *Convention Hall* sudah berjalan dengan baik dan optimal walaupun masih terjadi kendala seperti masih ada pedagang yang susah diajak maju, kurang tertarik dalam memanfaatkan perkembangan teknologi untuk pemasaran, branding hingga promosi dan kurangnya inisiatif masyarakat dalam melakukan aktivitas pemberdayaan serta kurangnya aspirasi dan partisipasi pedagang dalam menentukan keputusan bersama.

6. Sehingga melalui tahapan analisis SOAR menggunakan matriks SOAR dapat menciptakan strategi alternatif sebagai *inovasi* strategi baru agar pemberdayaan pedagang kaki lima di SWK *Convention Hall* dapat ditingkatkan diantaranya yaitu dengan strategi inovasi pada produk makanan dan pelayanan, *inovasi* dengan pemanfaatan teknologi dalam pemasaran *online* dan *offline*, *inovasi* pengelolaan dan manajemen dari SWK *Convention Hall* dengan penerapan single cashier, inovasi dalam penyadaran kepada pedagang dengan kegiatan akan pentingnya partisipasi dan inovasi dalam pengembangan usaha. Selain itu juga meningkatkan promosi dan branding dengan aktif dalam mengelola *social media* dengan membuat konten dan feeds foto menu dan kegiatan yang ada di SWK *Convention Hall* serta berkolaborasi dengan *social influencer*.

## **4.2 Saran**

Dalam usaha mencapai pemberdayaan pedagang di SWK *Convention Hall* yang sesuai dengan harapan, maka penulis menyusun beberapa saran sebagai bahan pertimbangan. Adapun saran – saran yang dimaksud diantaranya sebagai berikut :

1. Peningkatkan strategi – strategi yang selama ini sudah dijalankan dan melakukan

perubahan disesuaikan dengan peluang yang ada pada situasi dan kondisi tertentu.

2. Mengadakan sosialisasi tentang pemanfaatan teknologi untuk meningkatkan kesadaran pedagang akan pentingnya pemanfaatan teknologi terhadap pengembangan SWK *Convention Hall* Kota Surabaya.
3. Perlu adanya keterlibatan antara pedagang, pendamping hingga Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah dan Perdagangan Kota Surabaya dalam pemberdayaan yang dilakukan.
4. Meningkatkan partisipasi dan kontribusi pedagang dalam pengembangan SWK *Convention Hall*.
5. Penegakan aturan atau sanksi bagi pedagang yang tidak turut berpartisipasi dalam pemberdayaan pedagang kaki lima di SWK *Convention Hall* Kota Surabaya.