

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.2 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan mengenai sistem penetapan harga sewa kios dalam meningkatkan pendapatan pada Perusahaan Umum Daerah Pasar Ya'ahowu Gunungsitoli - Nias, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Sistem penetapan harga sewa kios di Perusahaan Umum Daerah (Perumda) Pasar Ya'ahowu saat ini menggunakan pendekatan berbasis biaya (*cost-based pricing*), yaitu berdasarkan perhitungan biaya operasional, fasilitas yang disediakan, dan kebutuhan pencapaian target pendapatan. Sistem ini dirancang untuk menjaga keberlanjutan operasional perusahaan serta mendukung kontribusi terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD). Namun, dalam implementasinya di lapangan, sistem ini masih memiliki ruang untuk pengembangan, terutama dalam menyesuaikan harga dengan variasi lokasi kios, karakteristik penyewa, serta dinamika permintaan pasar. Beberapa penyewa menyampaikan bahwa harga sewa belum sepenuhnya mencerminkan nilai manfaat yang diterima, khususnya pada lokasi yang kurang strategis. Meskipun evaluasi harga telah dilakukan secara berkala, hasil evaluasi tersebut belum secara konsisten diterjemahkan ke dalam kebijakan penyesuaian harga yang berbasis zonasi atau segmentasi. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa sistem penetapan harga sewa kios di Perumda Pasar Ya'ahowu masih perlu disempurnakan agar lebih responsif terhadap perkembangan kondisi pasar dan kebutuhan penyewa. Penyesuaian tersebut diharapkan mampu meningkatkan tingkat hunian kios sekaligus mendukung optimalisasi pendapatan perusahaan secara berkelanjutan.
2. Dalam penelitian ini ditemukan bahwa penetapan harga sewa kios di Perumda Pasar Ya'ahowu dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik dari sisi internal perusahaan maupun eksternal lingkungan pasar. Secara garis besar, faktor-faktor tersebut adalah:
 - a. Faktor Internal

Faktor internal yang mempengaruhi antara lain:

- Biaya operasional dan pemeliharaan pasar, yang menjadi dasar utama dalam menyusun harga. Pengelola pasar perlu menutup biaya tersebut melalui pendapatan dari sewa kios.
- Tujuan perusahaan, yaitu menjaga kesinambungan operasional dan memberikan kontribusi terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD).
- Strategi manajemen, di mana manajemen menetapkan harga dalam satu rentang namun masih perlu mempertimbangkan zonasi lokasi.

b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal mencakup:

- Lokasi dan posisi kios dalam area pasar (misalnya lantai dasar vs. lantai dua). Pedagang yang berada di lokasi kurang strategis merasa bahwa harga yang dikenakan tidak sesuai dengan nilai dan manfaat yang diterima.
- Daya beli pedagang juga menjadi indikator penting yang perlu diperhatikan agar harga sewa tetap terjangkau namun tetap mendukung pendapatan perusahaan..
- Tingkat persaingan, baik antar pedagang di dalam pasar maupun dengan pasar-pasar alternatif di sekitarnya.
- Tingkat hunian dan minat sewa, di mana peningkatan jumlah kios kosong menjadi sinyal kuat bahwa harga yang ditetapkan belum sesuai dengan preferensi pasar.

Hasil wawancara mendalam dengan penyewa memperkuat kesimpulan bahwa ketidaksesuaian antara harga dengan nilai lokasi menjadi keluhan utama. Ketika harga tetap tinggi namun tingkat penjualan rendah karena lokasi sepi, pedagang merasa dirugikan. Sementara dari sisi manajemen, kebutuhan menutup biaya operasional tetap menjadi dasar utama penetapan harga. Ketidakseimbangan inilah yang menunjukkan perlunya pendekatan harga berbasis nilai (*value-based pricing*) atau diferensiasi zonasi harga yang lebih responsif terhadap karakteristik pasar.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa sistem penetapan harga sewa kios di Perumda Pasar Ya'ahowu masih memiliki ruang untuk pengembangan, khususnya dalam mengakomodasi dinamika pasar dan kondisi usaha para penyewa. Saat ini, pendekatan yang digunakan cenderung bersifat administratif dan belum sepenuhnya mencerminkan variasi kondisi di lapangan. Oleh karena itu, penyempurnaan sistem penetapan harga yang mempertimbangkan nilai strategis lokasi dan daya beli pedagang secara lebih menyeluruh diharapkan dapat mendorong peningkatan hunian kios serta mendukung optimalisasi pendapatan perusahaan

5.2 Saran

Berdasarkan temuan dan kesimpulan di atas, maka peneliti memberikan beberapa saran strategis bagi Perumda Pasar Ya'ahowu sebagai berikut:

1. Perumda Pasar Ya'ahowu diharapkan dapat melakukan penyempurnaan sistem penetapan harga sewa kios dengan mempertimbangkan pendekatan berbasis nilai (*value-based pricing*) yang lebih responsif terhadap kondisi pasar. Penetapan harga sebaiknya tidak hanya berdasarkan perhitungan biaya operasional, tetapi juga memperhatikan perbedaan nilai strategis lokasi kios, daya beli pedagang, serta segmentasi usaha para penyewa. Hal ini selaras dengan teori *value-based pricing* (Kotler & Keller, 2020) yang menyatakan bahwa harga sebaiknya mencerminkan nilai yang dirasakan oleh konsumen. Selain itu, perusahaan perlu mengembangkan kebijakan zonasi harga berdasarkan letak kios (misalnya: kios lantai dasar, lantai atas, atau area dengan lalu lintas pengunjung rendah), guna menciptakan sistem harga yang lebih adil dan menarik bagi calon penyewa.
2. Evaluasi harga yang dilakukan secara berkala hendaknya dilengkapi dengan survei kepuasan penyewa, agar perusahaan dapat mengidentifikasi kebutuhan dan ekspektasi pasar secara lebih komprehensif. Pendekatan partisipatif ini diharapkan mampu meningkatkan loyalitas penyewa serta mengurangi jumlah kios kosong di masa mendatang. Memberikan insentif

atau diskon sewa untuk lokasi kurang strategis dalam periode tertentu (misalnya 1–3 bulan) sebagai upaya meningkatkan minat sewa di area dengan tingkat kekosongan tinggi. Strategi ini dapat meningkatkan pendapatan jangka panjang dibanding membiarkan unit kosong tanpa kontribusi pendapatan sama sekali. Memperbaiki kualitas layanan pasar sebagai nilai tambah dari harga sewa, seperti menjaga kebersihan lingkungan pasar, memperbaiki fasilitas air dan listrik, serta meningkatkan keamanan. Dengan begitu, penyewa merasa harga yang mereka bayarkan sebanding dengan fasilitas yang diterima, sehingga memperkuat loyalitas dan mencegah pengunduran diri penyewa. Penyewa yang telah lama menyewa dan selalu membayar tepat waktu sebaiknya diberikan penghargaan dalam bentuk potongan harga, bonus perpanjangan masa sewa, atau prioritas lokasi strategis. Strategi ini bertujuan untuk meningkatkan loyalitas pelanggan dan mempertahankan penyewa yang produktif secara jangka panjang.