

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang sudah dianalisis maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pedagang pakaian muslimah di Pasar Aur Kuning dengan rentang usia 32-47 tahun, yang berada pada usia produktif. Dari segi pendidikan, sebagian besar pedagang telah menyelesaikan pendidikan hingga jenjang SMA dan Sarjana. Mereka menjadikan berdagang pakaian muslim wanita sebagai mata pencaharian utama dengan modal yang diperoleh sendiri atau melalui bantuan pihak lain. Usaha mereka telah dirintis selama 5-10 tahun, hal ini menandakan pengalaman yang cukup luas dalam menjalankan bisnis ini.
2. Jaringan sosial antara pedagang pakaian muslim wanita dengan pembeli di Pasar Aur Kuning merupakan jaringan yang terbentuk karena:
 - a. Hubungan kesamaan wilayah tempat tinggal antara pedagang pakaian muslimah dengan pembeli.
 - b. Hubungan keluarga antara pedagang pakaian muslimah dengan pembeli.
 - c. Hubungan pertemanan antara pedagang pakaian muslimah dengan pembeli.
 - d. Hubungan bisnis antara pedagang pakaian muslimah dengan pembeli.
 - e. Hubungan sosial dalam kegiatan sosial bersama antara pedagang pakaian muslimah dengan pembeli.

3. Keterlekatan yang terjalin diantara pedagang pakaian muslimah dengan pembeli di Pasar Aur Kuning Bukittinggi merupakan keterlekatan relasional dan keterlekatan struktural. Ikatan yang terjalin diantara pedagang dengan pembeli adalah ikatan kuat. Ikatan-ikatan kuat yang terbentuk dikarenakan hubungan intens yang terjalin di antara mereka yaitu hubungan personal yang menimbulkan kepercayaan di antara kedua belah pihak.
4. Kepercayaan yang terjalin di antara pedagang pakaian muslimah dengan pembeli di Pasar Aur Kuning Bukittinggi adalah kepercayaan askriptif dan kepercayaan prososial. Kepercayaan askriptif muncul dari hubungan yang diperoleh berdasarkan ciri-ciri yang melekat pada pribadi dari aktor yang terlibat seperti adanya hubungan keluarga dan hubungan pertemanan antara pedagang dengan pembeli eceran, sedangkan kepercayaan prososial karena terjadi melalui proses interaksi sosial yang di bangun oleh para aktor yang terlibat seperti hubungan bisnis antara pedagang dan pengecer.

4.2 Saran

Sehubungan dengan penelitian yang dilakukan, berikut saran yang dapat diberikan oleh penulis:

1. **Bagi Pedagang**

Agar tetap menjaga hubungan baik yang sudah terjalin dengan para pembeli, serta mempertahankan kualitas barang dagangan dan mempertahankan kepercayaan pembeli/pelanggan agar dapat memperluas jaringan demi kelancaran usaha dalam menghadapi persaingan dalam pasar.

2. Bagi Pembeli

Diharapkan mampu menjaga hubungan yang sudah terjalin dengan para pedagang guna membantu pedagang dalam memperluas jaringan sosial untuk usaha para pedagang pakaian muslimah tersebut.

