

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian di lapangan dapat disimpulkan bahwa perdagangan pakaian bekas merupakan salah satu bisnis yang cukup ramai diminati oleh masyarakat. Sehingga dalam praktiknya masih banyak ditemui dengan mudah keberadaan pedagang pakaian bekas salah satunya berada di Jalan Sandang Pangan. Masih eksis dan bertahannya pedagang pakaian bekas di lokasi tersebut tentunya tidak terlepas dari kendala-kendala yang mereka hadapi pada saat melakukan perdagangan pakaian bekas. Dalam praktiknya melakukan perdagangan pakaian bekas dapat dikatakan tidak mudah, hal ini dikarenakan adanya larangan pemerintah terkait dengan perdagangan pakaian bekas sehingga membuat pedagang sulit memperoleh pasokan pakaian bekas dan memasarkan pakaian bekas tersebut. Namun, dengan adanya kendala yang di hadapi oleh pedagang akan melahirkan strategi yang membantu pedagang dalam menjalankan bisnis nya.

Strategi yang dilakukan oleh pedagang dalam memperoleh pasokan pakaian bekas ini difaktorkan oleh beberapa hal yaitu dengan adanya pengalaman yang kurang baik terdahulu dan adanya informasi yang diperoleh melalui cerita sesama pedagang sehingga dapat meningkatkan pengetahuan pedagang. Sehingga membentuk sebuah strategi yang dilakukan oleh pedagang dalam memperoleh pasokan pakaian bekas yang berkualitas seperti pertama secara langsung atau langsung dalam membeli pasokan pakaian bekas ke Kota Batam dan secara tidak

langsung yaitu membeli pasokan pakaian bekas melalui pemasok yang ada diberbagai wilayah.

Sedangkan strategi yang dilakukan oleh pedagang dalam memasarkan pakaian bekas di Jalan Sandang Pangan karena difaktorkan dengan adanya pembeli biasa atau pedagang retail yaitu kepada pembeli biasa dengan memasarkan dengan menggunakan *display* barang, memilih kondisi pakaian bekas, kemampuan promosi harga jual, memperbolehkan menukar barang yang sudah dibeli, memasarkan barang di dua lokasi dan memasarkan barang yang banyak dicari. Selain itu strategi yang dilakukan pedagang dalam memasarkan pakaian bekas kepada pedagang retail dapat berupa melakukan kegiatan buka bal atau *pacah kawek* yang dilakukan secara rutin dan juga memberi penawaran harga dan pelayanan yang baik. Dengan melakukan strategi tersebut akan menjalin hubungan kerja sama yang baik dan akan membentuk sebuah jaringan sosial diantara pelaku perdagangan pakaian bekas yang saling menguntungkan dan dapat berlangsung lama.

B. Saran

Saran yang dapat penulis sampaikan terkait dengan penelitian tentang berjudul “Perdagangan Pakaian Bekas di Jalan Sandang Pangan Pasar Raya Kota Padang (Studi Kasus Profil dan Strategi 5 Pedagang dalam Memperoleh dan Memasarkan Pakaian Bekas)”.

1. Bagi pemerintah, sebaiknya pemerintah memikirkan kembali terkait adanya undang-undang perdagangan pakaian bekas ini karena banyak masyarakat yang bergantung pada pakaian bekas ini.
2. Bagi pedagang, sebaiknya sebelum memasarkan pakaian bekas kepada pembeli pedagang harus mensortir pakaian bekas tersebut dan harus memperoleh pakaian bekas dengan kondisi yang baik. Selain itu seharusnya pedagang juga memberikan wawasan kepada pembeli terkait bagaimana cara membersihkan pakaian bekas tersebut.
3. Bagi pembeli, meskipun pakaian bekas ini dijual dengan harga yang murah dengan model pakaian yang bervariasi perlu di ingat bahwa kesehatan dan kebersihan dalam pakaian bekas juga harus diperhatikan, sebelum digunakan pakaian bekas harus dicuci dengan cara tertentu agar kuman dan bakteri dapat diminimalisir.

