

## BAB IV

### PENUTUP

#### 4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang terdapat dalam bab sebelumnya maka dapat disimpulkan:

1. Kendala yang dialami pedagang konvensional dalam menghadapi perkembangan *online shop* di masa Covid-19. Pertama, pembeli sepi dipengaruhi empat faktor yaitu adanya *online shop*, kondisi ekonomi yang menurun, terjadinya inflasi, dan penurunan daya beli masyarakat. Kedua, penurunan omset karena kondisi pembeli yang menurun seperti saat ini memberikan pengaruh terhadap tingkat pendapatan para pedagang. Ketiga, penurunan jumlah produksi barang dikarenakan stok barang yang ada di toko masih banyak karena penjualan menurun dan juga pemasukan pedagang menurun menjadi kendala pedagang.
2. Beragam alasan pedagang untuk tetap bertahan di pasar konvensional dan tidak berjualan di *online shop*. Pertama, PD Pasar Jaya Cipulir merupakan pasar grosir yang sudah lama berdiri memiliki nilai historis antara pedagang dan pembeli yang terlibat didalamnya. Kedua, sudah lama berjualan di pasar konvensional karena mereka merintis usaha yang mereka bangun dari awal dengan kemampuan, ketekunan dan kebiasaan yang dilakukan sejak lama. Ketiga, lokasi strategis PD Pasar Jaya Cipulir yang memiliki lokasi sangat strategis yang menjadikannya salah satu pusat perbelanjaan yang populer dan berada di wilayah yang mudah dijangkau dari berbagai daerah.

3. Tindakan yang dilakukan pedagang konveksi konvensional setelah pandemi Covid-19. Pertama, memperluas target penjualan merupakan tindakan yang dilakukan oleh pedagang dengan menawarkan produk ke pedagang pakaian di pasar lain dan menawarkan produk ke pedagang *online shop*. Kedua, menyesuaikan harga yang terjangkau menjadi hal yang utama untuk meningkatkan penjualan pedagang, harga yang murah dengan kualitas yang bagus akan menarik pelanggan untuk datang dan membeli di toko pedagang. Ketiga, melakukan inovasi produk sesuai tren pedagang melakukan inovasi produk yaitu dengan melakukan survei kebutuhan pelanggan terlebih dahulu karena diperlukan agar pedagang bisa menghadirkan produk yang dibutuhkan banyak konsumen. Keempat, menjaga kualitas produk yang akan dijual juga dilakukan oleh pedagang untuk mendapatkan kepercayaan pelanggan dan tidak mengecewakan pelanggan yang datang ke toko, karena kepercayaan pelanggan nomor satu. Kelima, mengurangi/mengganti peran karyawan dengan anggota keluarga berguna untuk menstabilkan kondisi keuangan dan meneruskan bisnis yang membutuhkan persiapan yang matang, keinginan yang kuat, dan keberanian untuk menghadapi berbagai tantangan yang akan datang. Keenam, menjaga kedekatan emosional dengan pelanggan yang telah lama terbentuk untuk mempertahankan kepercayaan pelanggan, kedekatan dengan pelanggan, membuat pelanggan nyaman berbelanja dan tidak mengecewakan pelanggan lama.

## 4.2 Saran

Kepada pedagang PD Pasar Jaya Cipulir yang berjualan secara konvensional, disarankan untuk mengikuti pelatihan mengenai *online shop* yang telah disosialisasikan oleh pengelola PD Pasar Jaya Cipulir bahwa ada pengembangan pedagang di kantor pusat yang disediakan oleh divisi pengembangan pedagang di kantor pusat PD Pasar Jaya bagi pedagang yang ingin belajar dan memahami *online shop*. Pedagang PD Pasar Jaya Cipulir beradaptasi dengan *online shop*, mulai menjual produk secara *online* bahkan dalam skala yang kecil, pedagang PD Pasar Jaya Cipulir bisa merasakan manfaatnya dan beradaptasi secara bertahap. Perubahan ini tidak meninggalkan cara berjualan yang lama, tetapi menambah cara baru yang dapat memperkuat bisnis secara keseluruhan.

