

BAB V

PENUTUP

A. SIMPULAN

Adapun hasil dari penelitian yang diperoleh maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Dampak pandemi terhadap penjualan permata di pertokoan Cahaya Bumi Selamat (CBS) Martapura sangat menurun untuk Toko Nur Sari dan Toko Permata Banjar dikarenakan pembeli tidak ada ke Cahaya Bumi Selamat pada masa covid yang berimbas kependapatan pedagang yang menurun drastis.
2. Strategi Bertahan pedagang di pertokoan cahaya bumi selamat (CBS) Martapura pada masa covid-19 dengan lebih menekan harga, menjaga kualitas permata dan pelayanan yang baik. Kemudian strategi bertahan pedagang di pertokoan cahaya bumi selamat (CBS) dengan menggunakan strategi *Porter Five Force* yaitu kekuatan tawar menawar pembeli, kekuatan tawar menawar pemasok, ancaman pendatang baru, ancaman produk atau jasa pengganti, dan pesaing sejenis.
 - a. Strategi bertahan pedagang yang dilakukan dengan kekuatan tawar menawar pembeli yaitu dengan peka harga, tawar menawar terhadap mutu yang lebih tinggi dan pelayanan lebih baik, kekuatan pedagang dapat memperoleh kekuatan tawar menawar yang besar atas produsen pada saat mereka dapat memengaruhi keputusan pembelian dari konsumen.

- b. Strategi kekuatan tawar-menawar pemasok didominasi oleh beberapa pemasok dan lebih terpusat dari industri dimana mereka menjual. Pemasok yang menjual kepada pembeli yang lebih terfragmentasi biasanya akan dapat memaksakan pengaruh yang besar dalam hal harga, kualitas serta syarat penjualan.
- c. Strategi pesaing sejenis persaingan dikalangan pesaing yang ada berbentuk perlombaan untuk memperoleh posisi dengan menggunakan tak-tik seperti persaingan harga, perang iklan, pengenalan produk dan meningkatkan pelayanan atau memberikan jaminan (garansi) kepada pelanggan. Persaingan terjadi karena satu atau lebih pesaing merasakan adanya tekanan atau melihat peluang untuk memperbaiki posisi.
- d. Strategi ancaman pendatang baru potensial ancaman masuknya pendatang baru kedalam industri tergantung pada rintangan masuk yang ada, digabung dengan reaksi dari pesaing yang sudah ada yang dapat diperkirakan oleh si pendatang baru. Jika rintangan atau hambatan besar dan pendatang baru akan memperkirakan akan ada perlawanan yang dari pemain lama, maka ancaman pendatang baru rendah.
- e. Strategi ancaman produk atau jasa pengganti, produk yang perlu mendapatkan perhatian besar adalah produk yang mempunyai kecenderungan untuk memiliki harga atau prestasi yang lebih baik daripada produk industri, atau dihasilkan oleh industri yang berlabat tinggi. Hal ini produk pengganti dengan cepat ikut berperan jika terjadi

perkembangan tertentu yang meningkatkan persaingan dalam industrinya sendiri dan menyebabkan penurunan harga atau peningkatan kinerja.

B. SARAN

Berdasarkan kesimpulan yang ada dalam strategi bertahan pedagang dengan menggunakan analisis *Porter Five Force* di pertokoan Cahaya Bumi Selamat (CBS) Martapura, maka peneliti mengemukakan sarannya sebagai berikut:

1. Bagi pedagang Toko Nur Sari dan toko permata banjar sebaiknya mempertahankan eksistensinya dalam usaha batu permata, membuat inovasi produk lebih baik lagi, peka terhadap apa yang sedang dibutuhkan pelanggan karena loyalitas pelanggan sangatlah penting sehingga mampu bersaing dengan toko-toko lain dan selalu memperhatikan kualitas produk permata tersebut.
2. Bagi pemerintah kabupaten banjar agar dapat membantu memperkenalkan produk permata agar dapat di gemari masyarakat luas dan membantu memperbaiki Pertokoan Cahaya Bumi Selmat (CBS) agar lebih nyaman untuk dikunjungi oleh masyarakat.
3. Bagi peneliti selanjutnya dapat dijadikan bahan pertimbangan dan referensi dalam pengkajian penelitian selanjutnya lebih baik lagi sehingga dapat memperluas penelitian dan jumlah analisis sehingga dapat memberikan hasil penelitian yang lebih baik lagi dan lebih akurat lagi.