

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan tentang Analisis Upaya Pedagang Pasar Amuntai dalam Mempertahankan Penjualan Pasca Covid-19, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

Upaya Strategi tersebut terbagi ke dalam tiga jenis yaitu sebagai berikut:

a. Strategi aktif

Anggota keluarga yang ikut membantu bekerja, peningkatan kualitas barang dan pelayanan, menyiapkan stok dagangan di rumah untuk pelanggan tetapnya, melakukan promo dan diskon (potongan harga), dan ada yang memiliki usaha sampingan

b. Strategi pasif

Setelah masa pandemi covid-19, upaya yang dilakukan adalah mengurangi jumlah persediaan atau dagangannya dan mengoptimalkan barang lama agar laku terjual.

c. Strategi jaringan

Meskipun pandemi covid-19 telah berlalu, upaya yang dilakukan berupa jalinan hubungan baik antar penjual dan pembeli, kerjasama dengan para pedagang, dan penggunaan media online hingga saat ini yang masih digunakan oleh beberapa pedagang pasar, karena menurut mereka

penggunaan jaringan tersebut memperbanyak pelanggan yang ingin memesan dagangannya.

B. Saran

1. Pedagang pasar Amuntai harus bekerjasama dalam menjaga kualitas layanan dan kualitas barang dagangan dan melakukan upaya/strategi secara optimal untuk mempertahankan penjualannya baik strategi aktif, pasif dan jaringan.
2. Bagi para pedagang pasar Amuntai diharapkan menjalin hubungan baik dengan para pelanggan maupun dengan pedagang lain agar terciptanya lingkungan yang aman dan terkendali.
3. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan mengembangkan pada faktor-faktor lain tidak hanya pada upaya dalam mempertahankan penjualan, tapi ditambahkan faktor lainnya yang tidak di jelaskan di penelitian ini.