

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan tentang Analisis Strategi Bersaing Generik Model Penciutan Pedagang Busana Di Pasar Tradisional Pasca Pandemi Covid-19 di Desa Singarajan Kecamatan Pontang Kabupaten Serang, maka diperoleh sebagai berikut: Kondisi Pasca Pandemi Covid-19 memberikan pengaruh terhadap pedagang pasar tradisional di Desa Singarajan Kecamatan Begog Kabupaten Serang. Kondisi pasar yang kini sepi pembeli berdampak pada:

1. Menurunnya jumlah pendapatan para pedagang, karena jumlah pembeli menurun diakibatkan karena mereka takut tertular virus Covid-19, sehingga mereka lebih memilih belanja Busana lewat online.
2. Modal belanja yang mengalami kenaikan dan tidak stabil. Kondisi pandemi kemarin empat pedagang busana mengalami kenaikan modal belanja disebabkan adanya biaya operasional tambahan dalam pemenuhan kebutuhan belanja. Tiga pedagang busana lainnya mengalami ketidakstabilan pada modal belanja, uang nominal belanja untuk modal turun, namun dikarenakan banyak barang yang tidak terjual maka modal belanjanya naik, sebab tidak ada pemasukan.

3. Turunnya pelanggan. Tujuh pedagang busana di pasar tradisional Begog mengalami turunnya pelanggan dikarenakan kondisi pandemi Covid-19 banyak dari masyarakat yang mengalami penurunan pendapatan dan meminimalisir pengeluaran.
4. Jumlah barang yang mengalami penurunan drastis. Tujuh pedagang busana di pasar tradisional Begog mengalami penurunan jumlah barang dagangan yang terjual.

Dampak pasca pandemi Covid-19 tersebut, mereka menerapkan strategi generik model penciutan. Strategi ini dimaksudkan untuk melakukan pengurangan atas produk yang dihasilkan atau pengurangan atas pasar, karena tujuh pedagang busana di pasar tradisional mengalami uang pemasukan lebih kecil dari uang pengeluaran untuk modal maka terjadi *cash flow negative*. Sehingga pedagang busana di pasar tradisional menggunakan strategi generik model penciutan sebagai berikut:

- 1) Mengurangi Jumlah Produk Dagangan

Pasca pandemi Covid-19 tujuh pedagang busana di pasar tradisional Begog memilih strategi generik penciutan dengan cara mengurangi jumlah produk dagangan untuk mengantisipasi terjadinya kerugian yang berlebih. Sebab dikondisi saat ini pendapatan masyarakat berkurang yang tentu juga mempengaruhi pembelian produk.

2) Mengurangi Karyawan

Strategi ini dilakukan upaya pedagang tidak perlu mengeluarkan biaya lebih untuk membayar gaji karyawan, karena kondisi pasar sekarang yang sepi dan pendapatan yang menurun, satu karyawan saja sudah cukup baginya untuk membantu berjualan. Meski begitu memilih karyawan yang menurutnya paling giat dan rajin ketika berjualan.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan penulis menyumbangkan beberapa saran sebagai bahan pertimbangan dan proses pengembangan lebih lanjut. Adapun saran-saran yang dimaksud yaitu sebagai berikut:

1. Adanya tindakan operasi yang dilakukan setiap harinya terhadap para pedagang dan pembeli untuk selalu memenuhi protocol kesehatan. Hal ini karena setelah penulis melakukan observasi ternyata masih banyak pedagang yang tidak mematuhi protocol kesehatan seperti tidak menggunakan masker dan petugas pasar terkesan kurang tegas dalam menindaklanjuti hal tersebut.
2. Petugas atau pengelola pasar dengan para pedagang harus sama-sama bekerjasama dalam menjaga kualitas barang dagangan serta menjaga kebersihan pasar Begog agar pembeli merasa nyaman dan tidak takut

untuk ke pasar terutama di masa pandemi seperti saat ini.

3. Dari pihak pengelola pasar mengatur ulang tata letak setiap kios pedagang sesuai dengan protokol kesehatan, sehingga pembeli dan pedagang tidak perlu cemas terjadinya penularan.
4. Bagi para pedagang menyesuaikan stok dagangan sesuai dengan permintaan pembeli, dengan tujuan meminimalisir kerugian yang mungkin terjadi.
5. Pedagang ke depannya bisa memanfaatkan peluang dengan memasarkan barang dagangan mereka melalui sosial media, karena sekarang merupakan era digital ditambah kondisi pandemic Covid-19 yang membuat banyak masyarakat harus melakukan segala sesuatunya dirumah.
6. Pedagang melakukan inovasi seperti mengadakan diskon atau mengurangi harga pada pembeli yang selalu berlangganan di toko tersebut. Tujuannya agar pembeli merasa puas sehingga tidak akan beralih pada pedagang yang lain.

