

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dipaparkan peneliti di atas terkait strategi pedagang pakaian di Pasar Klithikan Pakuncen Yogyakarta dalam mempertahankan usahanya diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Menjual barang dengan kualitas bahan yang berbeda sehingga dapat menarik minat pelanggan untuk membeli barang yang mereka jual. Selain itu pelanggan dapat melihat, memegang, dan mencoba barang secara langsung sebelum melakukan pembelian yang menjadi keunggulan yang tidak dimiliki pedagang *online*.
2. Berusaha untuk mengikuti perkembangan model *fashion* terbaru sehingga pedagang tidak ketinggalan model pakaian yang banyak diminati masyarakat.
3. Memperbanyak stok barang agar ketika pelanggan datang, pedagang dapat menyediakan barang sesuai dengan yang dicari pelanggan. Selain itu pedagang dapat menyuguhkan model barang yang beragam untuk menarik minat pelanggan.
4. Keterbatasan kemampuan di bidang teknologi membuat para pedagang hanya bisa menjual barang dagangan mereka secara konvensional dan hanya bisa menunggu pelanggan yang datang ke toko mereka.

Cara pedagang pakaian di Pasar Klithikan Pakuncen Yogyakarta beradaptasi dengan perkembangan teknologi yaitu dengan mencoba dan belajar untuk berjualan secara *online*, namun tidak semua pedagang dapat beradaptasi dengan perkembangan teknologi karena kurangnya kemampuan untuk memahami teknologi yang berkembang di era sekarang.

Beberapa cara yang dilakukan pedagang pakaian di Pasar Klithikan Yogyakarta untuk mempertahankan pelanggan adalah sebagai berikut:

1. Strategi harga yaitu menerapkan harga dengan mengambil keuntungan yang sedikit.
2. Memberikan pelayanan berupa garansi kepada pelanggan, sehingga pelanggan dapat menukar barang yang dibeli dengan model lain sesuai dengan ketentuan dari pedagang seperti label barang masih ada, yang diharapkan dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan.
3. Memberikan pelayanan yang ramah kepada pembeli.

## **B. Saran**

Setelah melakukan penelitian ini, peneliti memberikan saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat:

1. Kepada pedagang konvensional sebaiknya belajar untuk mengikuti perkembangan teknologi agar dapat memasarkan barang secara *online* sehingga dapat memperbanyak pelanggan dan menambah penghasilan, karena jika tidak maka lama kelamaan usaha bisa bangkrut.
2. Kepada para pedagang untuk terus memberikan layanan yang terbaik serta mengembangkan produk sesuai dengan kebutuhan dan tren pasar saat ini sehingga dapat membantu mempertahankan keunggulan kompetitif pedagang.
3. Kepada peneliti selanjutnya yang mengangkat tema yang sama dengan penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan variabel penelitian yang diharapkan dapat memberikan wawasan yang lebih luas tentang dinamika dan tantangan yang dihadapi pedagang konvensional dalam lingkungan bisnis yang terus berubah.