

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Adapun kesimpulan dari hasil dan analisa penelitian yang dilakukan terhadap strategi bertahan dan adaptasi yang dilakukan oleh pengusaha fotokopi di masa pandemi di Kecamatan Medan Tembung Kota Medan yaitu sebagai berikut:

1. Selama pandemi, kebutuhan sehari-hari yang meningkat dan perubahan kebutuhan konsumen menyebabkan penurunan pendapatan bagi pengusaha fotokopi. Ini mendorong pengusaha fotokopi untuk memikirkan cara bertahan hidup.
 - a. Selama pandemi COVID-19, pengusaha fotokopi menawarkan tiga pendekatan aktif untuk mengurangi biaya. Dari 34 pengusaha, 11 mengoptimalkan kinerja karyawan mereka. Dari 34 pengusaha, 12 melakukan upaya untuk memperpanjang jam buka bisnis mereka menjadi 16 jam per hari (dari jam 07:30 hingga 22:00 wib). 4 dari 34 pengusaha juga memulai bisnis sampingan dengan mata pencarian tambahan, seperti menjual minuman dan makanan ringan, pulsa, token, dan air.
 - b. Pengusaha fotokopi menggunakan strategi bertahan secara pasif untuk mengurangi modal usaha (12 pengusaha), mengurangi jumlah karyawan (16 pengusaha), dan mengurangi konsumsi internet (6 pengusaha).
 - c. Dalam strategi jaringan pengusaha fotokopi berkolaborasi untuk mendapatkan modal dan pemerintah sebagai bagian dari protokol jaringan.

Dalam hal modal, 11 pengusaha menggunakan modal pribadi dan pinjaman. Pengeluaran bisnis perlengkapan rumah tangga yang tidak tercakup biasanya dibayar dengan modal pinjaman dari koperasi, bank, atau rekanan. Selain itu, 28 pengusaha memanfaatkan injeksi modal dari pemerintah untuk mempertahankan usaha.

2. Di tengah pandemi, pengusaha fotokopi mengambil tindakan adaptif seperti kepedulian, kontrol, keingintahuan, dan percaya diri dalam bersaing.
 - a. Salah satu contoh jenis perhatian yang diberikan pada usahanya adalah merencanakan bisnis selama pandemi. Untuk membuat pelanggan merasa nyaman saat beraktivitas di tengah pandemi, langkah-langkah yang dirancang khusus termasuk membatasi jarak antar ruang komputer dan membersihkan etalase dengan disinfektan. Pengusaha fotokopi juga memperhatikan kenyamanan pelanggan dalam menggunakan layanan mereka. Untuk membuat transaksi pelanggan lebih mudah, layanan tambahan seperti pengiriman (10 pengusaha), 17 pengusaha menggunakan platform pemesanan online, dan layanan lainnya telah ditambahkan 7 pengusaha.
 - b. Beberapa alasan untuk keputusan ini termasuk pengusaha yang sudah merasa nyaman sehingga mereka memilih untuk tetap beroperasi. Dalam adaptasi kontrol, 15 responden berfokus pada perbaikan sistem usaha, 9 responden meningkatkan variasi produk, 6 responden meningkatkan infrastruktur bangunan dan bisnis, serta 4 responden mengurangi harga. Mengidentifikasi kebutuhan dan layanan terbaru konsumen dan bertindak

untuk memenuhinya. Ini termasuk mengantisipasi dengan cermat perubahan pasar dan perubahan minat konsumen dari pengusaha fotokopi.

- c. Menurut data adaptasi keingintahuan yang dikumpulkan, 19 pengusaha mencaritahu barang yang paling dicari oleh konsumen, 15 pengusaha mempelajari pemanfaatan Iptek yang mempermudah jangkauan konsumen.
- d. Kepercayaan diri yang dimiliki 10 pengusaha dari mengikuti kursus memberi bekal lebih dalam hal beradaptasi. Sebanyak 24 pengusaha mengandalkan pengalaman sebagai pondasi.

B. Saran

1. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di lapangan maka penulis bermaksud untuk memberikan saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi lembaga maupun peneliti selanjutnya. Diharapkan bagi pihak yang mengelola usaha fotokopi agar menjadi acuan pertimbangan pengambilan strategi bertahan hidup dan cara beradaptasi di situasi pandemi. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi dalam pengembangan teori mengenai strategi bertahan dan adaptasi suatu usaha ditengah pandemi covid-19, bagi yang ingin melanjutkan penelitian ini di masa yang akan datang.