

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti yang mengkaji mengenai strategi adaptasi ekonomi alternatif dalam menghadapi pasar era digital dengan studi kasus yang dilakukan pada UMKM *Fashion* di Pasar Raya MMTC, dapat disimpulkan bahwa:

1. Dalam aktivitas perdagangan yang dilakukan oleh pelaku UMKM *fashion* di Pasaraya MMTC, para pedagang mendapatkan tantangan-tantangan yang menghambat perekonomian pelaku UMKM *Fashion* seiring berkembangnya pasar era digital saat ini, seperti platform digital Shoope, TikTok Shop, Lazada dan lain sebagainya. Beberapa tantangan yang dihadapi adalah berkurangnya minat masyarakat dalam berkunjung di Pasar MMTC. Hal ini terjadi akibat berkembangnya aplikasi belanja online dikalangan masyarakat luas. Selain itu, tantangan yang kemudian dihadapi oleh sesama pedagang akibat sepi pembeli adalah terjadinya persaingan harga yang diberikan setiap toko dengan pelanggan. Adapun tantangan yang terakhir dihadapi oleh pedagang *fashion* sebagai pelaku UMKM, adanya faktor modal yang tidak cukup dalam menyediakan dan membuat stok barang yang sedang menjadi trend dalam platform digital, sehingga seringkali terjadi keterlambatan pedagang dalam menyiapkan barang seiring mengikuti trend. Munculnya tantangan-tantangan ini mulai dirasakan saat terjadinya bencana Covid-19 yang dimana setiap orang

tidak diperkenankan melakukan kegiatan diluar rumah dan menjaga jarak dengan orang lain.

2. Para pedagang melakukan strategi adaptasi ekonomi alternatif dalam menghadapi perkembangan pasar era digital saat ini. Strategi adaptasi ekonomi alternatif yang dilakukan oleh para pedagang tentunya memiliki harapan terhadap kembalinya pemasukan pedagang dari toko sehingga mampu menjadi alternatif untuk mempertahankan dan membangkitkan perekonomian para pedagang di Pasaraya MMTC ini. Teori strategi adaptasi John William Bennett menjelaskan bahwa ada 3 bentuk strategi adaptasi yang dilakukan manusia yaitu:
 - a. *Adaptive behavior* yang dilakukan dengan membangun sikap ramah dan menjaga kesopanan kepada pelanggan
 - b. *Adaptive strategies* yang dilakukan dengan melakukan promosi produk dengan pemanfaatan aplikasi WhatsApp, bergabung dalam platform belanja online Shoopee, promosi dan pemberian voucher promo melalui kartu (*card*), penurunan atau pemotongan harga dan negosiasi, dan penyesuaian produk dengan trend.
 - c. *Adaptive Process* yaitu membangun komunikasi yang baik dengan pelanggan, maka pelanggan akan merasa nyaman dengan pelayanan yang diberikan. Sikap ramah yang diberikan oleh pelaku UMKM akan memberikan dampak positif terhadap kelancaran usaha pada toko *fashion*. Jika pelanggan merasa nyaman dengan pelayanan yang diberikan penjual,

maka penjual akan memperoleh pendapatan dan pembeli akan mengingat dan merasa nyaman untuk mengunjungi kembali toko *fashion* tersebut

5.2 Saran

Adapun saran-saran yang perlu untuk ditindaklanjuti dari penulis terkait dengan permasalahan yang terjadi di Pasaraya MMTC mengenai Strategi Adaptasi Ekonomi Alternatif yang dilakukan ditengah perkembangan pasar era digital saat ini sebagai berikut:

1. Bagi para pedagang *fashion* di Pasaraya MMTC yang belum menggunakan teknologi, supaya segera turut menggunakan teknologi sebagai strategi adaptasi yang mampu mengembangkan bisnis mereka. Hal ini dilakukan karena perkembangan IPTEK yang terjadi saat ini pada dasarnya mengharuskan masyarakat untuk mampu beradaptasi dengan perkembangan teknologi dan pengetahuan yang berlangsung sampai saat ini. Hampir seluruh kegiatan yang dilakukan oleh manusia dapat dilakukan hanya melalui teknologi yang kita lihat setiap harinya. Bahkan seperti yang diketahui bersama bahwa kemunculan pasar digital saat ini, merupakan buah dari berkembangnya IPTEK saat ini di kalangan masyarakat luas.
2. Bagi pengelola Pasaraya MMTC sebaiknya melakukan sosialisasi kepada pedagang terkait penggunaan aplikasi platform digital untuk kegiatan penjualan masyarakat secara online. Hal ini akan sangat penting bagi masyarakat yang kurang memiliki pemahaman terkait IPTEK secara lebih mendalam.