

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pendapatan perhari yang diperoleh Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Jalan Baru Desa Losari Kidul sangat beragam. Hal tersebut ditentukan oleh jenis produk dagangan, modal kerja, jam kerja dan jumlah tenaga kerja. Selain daripada itu, mengenai persaingan antar pedagang merupakan sebuah kewajaran tetapi juga memiliki pengaruh terhadap pendapatan.
2. Untuk kendala yang dihadapi Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Jalan Baru Desa Losari Kidul terdapat dua kendala yaitu modal usaha dan musim hujan. Kendala modal usaha lebih cenderung pada pedagang yang memiliki akses tempat nyaman seperti ruko. Sedangkan untuk kendala musim hujan lebih cenderung pada pedagang yang hanya menggunakan gerobak atau stand usaha.
3. Strategi yang dilakukan Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Jalan Baru Desa Losari Kidul dalam meningkatkan pendapatan terdapat beberapa cara, dimana hal tersebut juga sesuai dengan teori bauran pemasaran yaitu 1) menjaga kualitas produk dan varian produk dimana pedagang pedagang selalu memperhatikan kualitas produk yang dimiliki dan memberikan penawaran varian produk untuk menarik minat konsumen. 2) menetapkan harga berdasarkan bahan baku dan harga pasaran pada umumnya. 3) melakukan promosi dimana setiap pedagang memiliki metode masing-masing dalam melakukan promosi yaitu ada yang menggunakan media sosial, dan ada juga yang dengan menempelkan tulisan pada stand usahanya. 4) Penentuan lokasi atau tempat usaha dimana pedagang memilih lokasi usaha yang memiliki tingkat keramaian yang tinggi.

B. Saran

Bagi pedagang kaki lima adapun saran yang bisa diberikan oleh peneliti yaitu sebagai berikut:

- a. Untuk kendala musim hujan yang dihadapi PKL. 1) Pilih lokasi atau tempat berjualan yang tepat yang mampu melindungi dari hujan. 2) Persiapkan perlengkapan cuaca buruk seperti membeli payung besar, jas hujan, dan perlengkapan lainnya. 3) Penyimpanan yang aman dan kedap air untuk menyimpan stok barang dagangan jika hujan tiba-tiba turun. Sedangkan untuk kendala modal usaha yang dihadapi PKL. 1) Perencanaan anggaran yang matang seperti membuat rencana anggaran yang jelas dan teliti untuk modal usaha yang akan digunakan dan tentukan berapa banyak yang diperlukan untuk pembelian stok, peralatan, dan biaya operasional lainnya. 2) Pertimbangkan pinjaman atau pendanaan tambahan. Jika membutuhkan modal tambahan, pertimbangkan untuk mengajukan pinjaman ke bank atau lembaga keuangan lainnya. 3) Simpanan darurat untuk mengatasi situasi tak terduga, seperti penurunan penjualan atau biaya tambahan yang tidak terduga.
- b. Untuk strategi dalam upaya meningkatkan pendapatan. 1) Pantau kinerja penjualan secara teratur dan evaluasi strategi yang diterapkan, serta identifikasi apa yang berhasil dan apa yang perlu ditingkatkan. 2) Inovasi dalam penjualan yaitu dengan mencari cara untuk meningkatkan efisiensi dan daya tarik penjualan. Misalnya, dengan mencoba metode pembayaran yang lebih fleksibel, seperti dompet digital atau aplikasi pembayaran digital lainnya. 3) Layanan pengiriman atau delivery (pesan antar). Jika memungkinkan, pertimbangkan untuk menyediakan layanan pengiriman atau pesan antar bagi pelanggan yang tidak dapat datang langsung ke tempat. Hal tersebut juga bisa menjadi inovasi agar pelanggan tetap setia.