

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan diatas, maka peneliti merumuskan kesimpulan sebagai berikut:

1. Pasar tradisional sumber masih menggunakan transaksi yang masih konvensional dengan saling berinteraksi antara pedagang dan pembeli yang dilakukan dalam bentuk interaksi langsung. Seperti di pasar tradisional pada umumnya, kondisi di dalam pasar yang sangat ramai dengan adanya tawar menawar antara pedagang yang menjualkan barang dagangannya dengan pembeli yang beraneka ragam. Sistem jual-beli yang diterapkan di pasar tradisional Sumber masih menggunakan transaksi manual dan belum berubah meskipun masuknya revolusi industri 4.0 yang sudah berbasis aplikasi.
2. Harga berfungsi sebagai mekanisme kontrol dalam konteks konsumen, menentukan kapasitas konsumen untuk memenuhi berbagai kebutuhan dan keinginan. Penetapan harga merupakan mekanisme yang memungkinkan masyarakat menggunakan dana yang tersedia untuk membeli produk di pasar tradisional. Kemudian, strategi marketing atau pemasaran di pasar tradisional bisa dilakukan melalui media sosial seperti whatsapp dengan tujuan menarik minat daya beli masyarakat dan memudahkan tawar menawar harga dalam sistem jual beli.
3. Upaya pasar tradisional dalam meningkatkan perubahan ekonomi sosial bisa melalui tiga cara yakni memperbaiki fasilitas pasar, mempercepat transaksi keuangan, dan meningkatkan kesejahteraan sosial. dengan ketiga cara tersebut, pasar akan mengalami peningkatan perubahan ekonomi sosial seiring berjalannya waktu.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, ada beberapa saran dari peneliti yakni sebagai berikut:

1. Sebaiknya pedagang di pasar tradisional yakni harus lebih memperhatikan kualitas barang dagangannya supaya para pembeli lebih mempercayai untuk berbelanja dan menciptakan inovasi berdagang dengan memanfaatkan teknologi yang canggih dengan mempromosikan barang dagangannya melalui media sosial.
2. Sebaiknya UMKM yakni usaha yang dijalankan berbekal modal sendiri yang dapat difokuskan untuk pengembangan usaha terutama produk, dan diharapkan dapat menerima perubahan teknologi informasi yang begitu cepat dengan tujuan untuk mudah mendapatkan akses informasi bisnis yang berguna bagi UMKM.
3. Sebaiknya untuk pembeli yakni dihimbau dapat memilih sistem pembelian dengan baik, sistem pembelian berbasis online maupun offline memiliki kelebihan dan kekurangannya masing-masing yang dapat dipilih dalam membeli barang atau produk. Pembeli yang cerdas akan mendapatkan kualitas produk atau barang yang bagus dan harga yang lebih murah, pada intinya sebelum membeli harus diperhatikan dulu harga dan kualitas barang yang akan dibeli.