

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian terhadap 10 pedagang pakaian jadi *offline* di Pasar Bang Mego Curup, dapat disimpulkan bahwa dari aspek karakteristik usaha, seluruh responden (100%) telah menjalankan usaha lebih dari lima tahun dan termasuk usaha mikro atau kecil. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pedagang memiliki pengalaman usaha yang cukup panjang dan telah memiliki pemahaman terhadap karakteristik konsumen. Dari aspek kinerja usaha, perkembangan *e-commerce* memberikan tekanan terhadap aktivitas perdagangan *offline*, ditandai dengan perubahan jumlah pengunjung dan aktivitas pembelian. Meskipun demikian, seluruh responden (100%) masih memiliki pelanggan tetap dan strategi mempertahankan pelanggan, tetapi tidak terdapat responden (0%) yang mengalami pertumbuhan usaha. Hal ini menunjukkan bahwa pedagang masih mampu mempertahankan keberlangsungan usaha, tetapi belum mampu mengembangkan usaha secara optimal.

Dari aspek kemampuan adaptasi, pedagang pakaian jadi di Pasar Bang Mego masih tergolong rendah dalam memanfaatkan teknologi digital. Hanya 20% responden yang memanfaatkan media sosial dan memiliki pengetahuan dasar *e-commerce*, sedangkan 0% pernah mengikuti pelatihan digital marketing atau *e-commerce*. Namun, 60% responden menyatakan bersedia mengembangkan penjualan secara online. Kondisi tersebut menunjukkan adanya keinginan untuk

beradaptasi, tetapi belum didukung oleh pengetahuan, keterampilan, dan pengalaman digital yang memadai. Dari aspek ketahanan usaha, sebanyak 90% responden mampu bertahan dalam persaingan dan 100% memiliki strategi mempertahankan pelanggan. Namun, kemampuan pengelolaan internal masih rendah, terlihat dari hanya 30% yang melakukan pencatatan keuangan secara rutin dan 20% yang mengelola stok dengan baik.

Secara keseluruhan, perkembangan *e-commerce* memberikan dampak terhadap pedagang pakaian jadi *offline* di Pasar Bang Mego Curup, terutama dalam perubahan perilaku konsumen, persaingan, dan terbatasnya pertumbuhan usaha. Namun, *e-commerce* tidak secara langsung menyebabkan pedagang kehilangan keberlangsungan usahanya karena mereka masih memiliki kekuatan berupa pengalaman berdagang, pelanggan tetap, hubungan langsung dengan konsumen, dan strategi mempertahankan pelanggan. Dengan demikian, temuan utama penelitian ini menunjukkan bahwa pedagang pakaian jadi *offline* di Pasar Bang Mego berada pada kondisi “mampu bertahan tetapi belum berkembang”. Kondisi tersebut menunjukkan perlunya peningkatan kemampuan digital, pemanfaatan media sosial dan *e-commerce*, serta perbaikan pengelolaan keuangan dan stok agar pedagang mampu beradaptasi dengan perkembangan perdagangan digital dan meningkatkan peluang pertumbuhan usaha..

5.2 Saran

1. Pelaku usaha di Pasar Bang Mego Curup diharapkan mulai memanfaatkan media sosial dan *marketplace* sebagai sarana pemasaran dan penjualan

produk agar dapat menjangkau konsumen yang lebih luas serta meningkatkan daya saing usaha.

2. Pemerintah daerah dan pengelola pasar diharapkan dapat memberikan pelatihan dan pendampingan terkait digital marketing, *e-commerce*, dan literasi digital guna meningkatkan kemampuan adaptasi pelaku usaha terhadap perkembangan teknologi.
3. Instansi terkait diharapkan mendukung transformasi digital UMKM melalui penyediaan program pembinaan, promosi produk lokal, dan akses teknologi yang lebih mudah sehingga pelaku usaha dapat berkembang di era digital.
4. Peneliti selanjutnya disarankan untuk mengembangkan penelitian dengan cakupan informan yang lebih luas serta menambahkan variabel lain yang berkaitan dengan digitalisasi usaha dan daya saing UMKM agar diperoleh hasil yang lebih komprehensif.