

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang analisis strategi mempertahankan bisnis ditengah pandemi pada toko mitra kampus Dersalam Bae Kudus, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi yang diterapkan pada Toko Mitra Kampus Dersalam Bae Kudus pada masa pandemi meliputi:

a. Strategi Operasional

Strategi operasional yang dilakukan pada masa pandemi adalah dengan membuat aturan dalam bekerja yang harus ditaati oleh karyawan, melakukan pengendalian produk atau stok gudang, dan memilih lokasi usaha yang strategis agar mudah dijangkau oleh konsumen.

b. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang dilakukan pada masa pandemi adalah dengan menentukan sasaran pasar siapa yang akan dituju, memasarkan produk melalui media sosial, menjual produk dengan harga yang murah, melakukan pengembangan produk, menjalin kerja sama dengan pihak lain, dan meningkatkan kualitas pelayanan terhadap konsumen.

c. Strategi Manajemen Sumber Daya Manusia

Strategi manajemen sumber daya manusia yang dilakukan pada masa pandemi adalah dengan merekrut karyawan dengan baik sesuai dengan kriteria yang dicari, melakukan evaluasi terhadap kinerja karyawan, dan mengadakan pelatihan agar karyawan mampu bekerja secara maksimal.

d. Strategi keuangan

Strategi keuangan yang dilakukan pada masa pandemi adalah dengan melakukan pencatatan laporan penjualan dengan membuat laporan harian dan laporan bulanan guna mengetahui pemasukan dan pengeluaran. Kemudian melakukan pengelolaan keuangan dengan baik agar bisnis yang dijalankan mampu berjalan lancar.

2. Kendala yang dihadapi Toko Mitra Kampus Dersalam Bae Kudus dalam mempertahankan bisnis ditengah pandemi yaitu

minimnya pembeli pada masa pandemi karena aturan PSBB, sulit mendapatkan barang dengan harga murah, adanya keterlambatan dalam pengiriman barang yang disebabkan oleh aturan pembatasan sosial dalam pelayanan transportasi dikurangi, tidak bisa berinteraksi secara langsung dengan konsumen dikarenakan aturan PSBB.

B. Saran

Berdasarkan uraian-uraian diatas, maka peneliti dapat memberikan saran kepada:

1. Pemilik UMKM

Selalu melakukan iklan penjualan melalui media sosial agar menarik konsumen, mengupayakan mendapat barang dengan harga murah sehingga tidak kalah saing dengan pesaingnya, memilih jaringan internet yang kuat agar pemasaran melalui media sosial mampu berjalan dengan lancar dan memberikan pelayanan sebaik mungkin kepada konsumen.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Peneliti mengharapkan agar penelitian ini dapat bermanfaat bagi mahasiswa yang akan melakukan penelitian selanjutnya dengan tema yang sama. Peneliti berharap agar pembahasan yang telah dipaparkan dapat menimbulkan rasa keinginan untuk melakukan penelitian lanjutan dengan metode yang lain agar memperoleh hasil yang lebih maksimal.