

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### ***A. Kesimpulan***

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Aktivitas bisnis kuliner pasar rakyat Tanete Kecamatan Cina Selama Masa Pandemi Covid-19 Konkretnya, sumber daya manusia berperan penting dalam perkembangan pasar tradisional, tidak hanya bagi pengelola tetapi juga bagi pedagang., selain itu secara operasional keadaan pasar tradisional pada masa pandemik pengunjung dan pedagang diharuskan menggunakan masker demi kelancaran proses transaksi jual beli di pasar tradisional, selanjutnya menyangkut kondisi pasar terlihat jelas minat konsumen terhadap jajanan kuliner sangat menurun sehingga omset penjualan jajanan kuliner sangat menurun drastis dilihat langsung dari kondisi lapak dagangan kuliner sangat sepi oleh pengunjung.
2. Penguatan aktivitas bisnis kuliner di Pasar Tradisional Cina Kec. Cina Kab. Bone Selama Masa Pandemi Covid-19 yakni dari segi pedagang memperkenalkan jajanan kuliner secara langsung kepada pembeli di pasar, dari segi modal, pedagang menggunakan modal sendiri atau dengan memanfaatkan modal yang ada. Dengan pengaturan modal yang seimbang dapat mempertahankan kelangsungan usaha kuliner yang digeluti oleh para pedagang, sedangkan dari segi cirri khas, pedagang menjaga kualitas, produk, spesifikasi, dan harga. Selain itu keadaan ini harus didukung oleh kejelasan jajanan yang ditawarkan, jujur, dan terpercaya sehingga pembeli tidak dirugikan.

### ***B. Implikasi***

Sebagaimana data tentang harapan yang disampaikan oleh para pelaku usaha, tentang permodalan, teknik pembiayaan (angsuran) modal pinjaman dan pemasaran, maka diharapkan pemerintah dapat memberikan bantuan dalam hal pendistribusian produk dan pemasaran.

### ***C. Saran***

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, penulis memberikan beberapa rekomendasi, antara lain:

1. Memberikan pelayanan yang lebih baik bagi merchant untuk memberikan pelayanan yang maksimal kepada konsumen untuk mendorong konsumen menjadi konsumen.
2. Kualitas dan kuantitas produk harus diprioritaskan pada barang yang dijual.
3. Agar dapat bertahan, perlu dilakukan kegiatan promosi yang lebih baik dari sebelumnya,
4. Disarankan merchant menggunakan media sosial untuk mengikuti tren promosi dan lebih kreatif dalam mengemas produk.
5. Bagi peneliti lain, hasil penelitian ini dapat terus melengkapi kekurangan penelitian ini dan mengembangkan penelitian lainnya.