

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

1.1 Kesimpulan

1. Strategi pemasaran di era pandemic sangat tepat bagi pelaku UMKM dalam menjalankan bisnis nya dikarenakan dengan terbatasnya aktivitas diluar ruangan, pelaku UMKM tinggal memilih segmentasi pasar seperti apa yang dibutuhkan oleh konsumen di era pandemic ini, dan memposisikan UMKM sebagai produk yang berkualitas
2. Untuk mengurangi kecemasan masyarakat pelaku Toko Tarigan PC Bre 366 harus menajmin kualitas produk itu bagus dengan harga terjangkau dibandingkan dengan minimarket.

1.2 Saran

1.2.1 Saran 1

- Untuk pelaku UMKM diharapkan melakukan promosi produk kepada konsumen baik secara online maupun offline, agar konsumen dapat menilai secara baik.
- Untuk pemerintah diharapkan agar membantu pelaku UMKM baik secara finansial maupun kebijakan untuk menghadapi pandemic covid 19 ini. Dan jika ada pembatasan aktivitas seperti PPKM harap diberitahukan baik secara langsung maupun tidak langsung

1.2.2 Saran 2

Bagi peneliti lain yang berminat untuk mengembangkan penelitian ini diharapkan untuk menganalisa varibel lain dan melakukan wawancara lebih mendalam dan terarah kepada pelaku UMKM, sehingga dapat diperoleh informasi yang lebih luas untuk mendapatkan strategi pemasaran yang lebih tepat dalam menghadapi persaingan pasar.