

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melakukan analisis dan penelitian terhadap Pasar Ampel dalam menghadapi persaingan bisnis antar pedagang, maka dapat di tarik kesimpulan bahwa:

1. Strategi pemasaran di Pasar Ampel membantu meningkatkan penjualan terhadap pedagang Ampel, yaitu dengan memberi potongan harga atau diskon, karena strategi ini sangat disukai oleh semua kalangan. Tidak hanya itu, pedagang Ampel melakukan strategi dengan mengenalkan produk baru atau inovasi baru yang melalui beberapa tahapan dalam pengembangannya yaitu, introduksi, ketertarikan, uji coba, kepuasan pelanggan.
2. Dengan menjalankan kedua strategi pemasaran akan menciptakan keuntungan yang besar, yaitu barang akan terjual lebih cepat, sehingga akan mendapat keuntungan dengan cepat dan akan ada banyak pelanggan yang datang kepada pedagang tersebut karena memiliki barang yang upgrade, dan tidak ketinggalan zaman. Tentu saja dengan menjalankan dua strategi dalam persaingan bisnis ini, menciptakan keuntungan yang sangat besar bagi pedagang.
3. Terdapat Faktor-faktor yang berpengaruh pada strategi pemasaran, dapat dikelompokkan atas tiga faktor, yaitu persaingan harga barang, yang dimaksud dalam hal ini yaitu harga yang dijual oleh pesaing bisnis kepada konsumen, selanjutnya ada elastisitas permintaan atau banyaknya permintaan pembeli, dan perbandingan kualitas barang dan pelayanan, tentu saja konsumen selalu membanding-bandingkan antar pedagang, mulai dari kualitas produk, hingga pelayanan pedagang.

B. Saran

Adapun masukan yang berkenaan dalam penelitian, pembahasan, kesimpulan skripsi, yang perlu bertujuan untuk kebaikan dan kemajuan pasar Ampel Surabaya, sebagai berikut:

1. Bagi pelaku bisnis di Pasar Ampel, diharapkan dalam menjalankan kegiatan bisnisnya menerapkan dengan sungguh-sungguh etika berbisnis dalam Islam, tidak bertentangan dengan ajaran-ajaran Islam, dan melakukan persaingan bisnis secara sehat.
2. Menambahkan strategi dalam pemasaran yaitu dengan menjalankan bisnis melalui *e-commerce* yang banyak diminati warga, maka ketika menjalankan bisnis melalui *e-commerce* akan lebih banyak hasil yang akan didapatkan oleh pedagang.
3. Diharapkan tidak adanya kecurangan antar pedagang dalam menentukan harga, dan tidak memberatkan kepada pembeli.





