

BAB V

PENUTUP

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan di Mendalo Darat terhadap pelaku usaha mikro, kecil dan menengah maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa :

1. Modal usaha pada masa pandemi mengalami penurunan yang menyebabkan pelaku usaha mikro, kecil dan menengah mengalami pengurangan pasokan barang dagangan perhari. Dengan berkurangnya pasokan barang dagangan ini, membuat pendapatan penjualan mengalami penurunan. Modal usaha dan pendapatan penjualan berkurang karena berkurangnya daya beli masyarakat pada masa pandemi. Selain daya beli berkurang, target marketing dari setiap usaha mikro, kecil dan menengah juga berkurang.
2. Modal usaha pada masa pasca pandemi mengalami perubahan dibandingkan dengan masa pandemi. Pada masa pasca pandemi modal usaha dari pelaku usaha mikro, kecil dan menengah meningkat. Peningkatan modal ini membuat pasokan barang dagangan perharinya kembali stabil. Dengan stabilnya modal usaha pada masa pasca pandemi membuat pendapatan penjualan juga mengalami peningkatan. Peningkatan modal usaha dan pendapatan penjualan pada masa pasca pandemi ini dikarenakan target penjualan perhari dari pelaku usaha mikro, kecil dan menengah terpenuhi. Pada masa pasca pandemi target marketing atau pembeli kembali meningkat di bandingkan masa pandemi. pada kondisi modal usaha dan pendapatan penjualan masa pasca pandemi ini sudah kembali ke keadaan normal dan stabil menurut narasumber penelitian.

3. Modal usaha dan pendapatan penjualan masa pandemi dengan masa pasca pandemi mengalami perbedaan. Selisih antara modal usaha dan pendapatan penjualan masa pandemi dengan masa pasca pandemi pada tiap usaha mikro, kecil dan menengah sebagai berikut: dari narasumber pertama (Pangsit Bang Jabrik), selisih modal usaha perhari pada masa pasca pandemi dengan masa pasca pandemi yakni Rp. 100.000,00 sedangkan selisih pendapatan penjualan masa pandemi dengan masa pasca pandemi yakni Rp. 300.000,00. Narasumber kedua (Juice Berbie), selisih modal usaha perhari pada masa pandemi dengan masa pasca pandemi yakni Rp. 150.000,00 sedangkan selisih pendapatan penjualan perhari pada masa pandemi dengan masa pasca pandemi Rp. 600.000,00. Narasumber ketiga (Martabak Berkah), selisih modal usaha perhari pada masa pandemi dengan masa pasca pandemi yakni Rp. 100.000,00 sedangkan pendapatan penjualan masa pandemi dengan masa pasca pandemi tidak mengalami perubahan. Narasumber keempat (Es Pisang Ijo), selisih modal usaha perhari pada masa pandemi dengan masa pasca pandemi yakni Rp. 300.000,00 sedangkan pendapatan penjualan perhari masa pandemi dengan masa pasca pandemi Rp 300.000,00. Dari narasumber kelima (Riti Bakar Wo Kito) selisih modal usaha perhari pada masa pandemi dengan masa pasca pandemi yakni Rp. 100.000,00 sedangkan pendapatan penjualan perhari masa pandemi dengan masa pasca pandemi yakni Rp. 250.000,00.

5.2 SARAN

a. Saran Praktis

1. Disarankan kepada peneliti lain yang menggunakan metode *Ethnography* agar lebih memahami lebih mendalam tentang metode *Ethnography*. Sehingga dapat memudahkan dalam mengumpulkan data.
2. Disarankan kepada peneliti berikutnya agar menggali lebih mendalam mengenai modal usaha dan pendapatan penjualan terhadap usaha mikro, kecil dan menengah agar menemukan berbagai fenomena baru yang lebih baik untuk di kemukakan dalam penelitian.
3. Disarankan kepada peneliti berikutnya agar tidak mengumpulkan data dengan menggunakan satu metode penelitian saja, tetapi dapat menggunakan dua metode atau metode gabungan seperti contoh metode *Ethnography* di padukan dengan metode kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) atau biasa disingkat dengan SWOT sehingga dapat memberikan hasil yang jauh lebih baik.

b. Saran Teoritis

1. Disarankan kepada peneliti berikutnya agar dapat menggunakan teori terbaru dalam penelitian mengenai modal usaha dan pendapatan penjualan usaha mikro, kecil dan menengah.