BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti mengenai strategi pengembangan dalam meningkatkan kepuasan dan minat beli konsumen di pasar tradisional (studi kasus pasar Bandung Tulungagung), maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Pedagang harus selalu memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen. Pedagang selalu bersikap ramah, dan sabar dalam menghadapi keinginan konsumen yang beraneka ragam.
2. Harga yang terjadi di pasar akan mempengaruhi minat beli konsumen terhadap suatu barang, jika mengalami kenaikan akan menyebabkan konsumen beralih ke alternatif barang yang lain.
3. Konsumen selalu mengutamakan kualitas barang yang bagus, jika kualitas barang kurang bagus, maka kepuasan dan minat beli konsumen juga akan menurun.
4. Pihak UPT pasar Bandung selalu meningkatkan sarana dan prasarana yang berada di pasar Bandung, agar pedagang maupun konsumen selalu merasa aman dan nyaman ketika melakukan kegiatannya di pasar Bandung. Untuk aksesnya, di pasar Bandung memiliki akses yang mudah karena berada di tengah-tengah Kecamatan.

B. Saran

1. Bagi UPT pasar Bandung, harus terus melakukan peningkatan sarana dan prasarana yang berada di pasar Bandung, sehingga kegiatan di pasar Bandung dapat berjalan dengan lancar serta selalu melakukan pengawasan agar strategi yang dilakukan dapat berjalan dengan baik dan semestinya.
2. Bagi pedagang, agar selalu memberikan barang yang baik dan bagus untuk para pembeli atau konsumen, baik dari segi kualitas barang, harga, dan sikap dalam melayani pembeli.
3. Bagi Akademik, penelitian ini diharapkan dapat menjadikan bahan kajian dan pedoman sebagai masukan serta sebagai sumbangsih pembendaharaan kepustakaan di IAIN Tulungagung sehingga dapat menyumbangkan hasil penelitian yang bermanfaat.
4. Bagi peneliti selanjutnya, hendaknya dapat mengetahui dan mengkaji lebih dalam mengenai strategi dalam meningkatkan kepuasan dan minat beli konsumen, sehingga dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam.