

## BAB VI

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan kajian di lapangan tentang Strategi bertahan pelaku usaha pada masa krisis pandemi *covid-19* dengan studi kasus di Adzkia Hijab. Terdapat beberapa topik yang dapat disimpulkan oleh peneliti, yaitu sebagai berikut.

1. Kinerja Adzkia Hijab Hijab pada masa pandemi *covid 19* baik di bidang produksi dan pemasaran mengalami penurunan, di bidang distribusi pengiriman paket juga mengalami keterlambatan. Akan tetapi dengan semua kinerja Adzkia Hijab Syari yang mengalami penurunan, Adzkia Hijab tetap masih bisa bertahan dengan melakukan adaptasi dan perencanaan strategi yang tidak hanya untuk masa pandemi ini tetapi juga untuk jangka waktu yang panjang. Di mana kinerja tersebut dikenal dengan kinerja strategik.
2. Cara Adzkia Hijab dalam mempertahankan usaha bisnis di tengah masa pandemi *covid-19* yaitu dengan melakukan kreativitas dan produktivitas, *online marketing* baik melalui sosial media maupun *marketplace*, *content marketing*, melakukan *sales promotion* dengan mengadakan promo diskon dan *giveaway*, melakukan *public relation* dengan mengunggah testimoni pelanggan dan pengiriman pesan *broadcast*, dan meningkatkan kualitas pelayanan.

3. Kendala yang dihadapi Adzkia Hijab dalam mempertahankan usaha bisnis di tengah masa pandemi *covid-19* yaitu produk yang dibuat kurang diterima pasar dan *human error* dalam *quality control*. Adapun solusi untuk kendala dari produk yang dibuat kurang diterima pasar adalah dengan menaikkan lagi produk lama dengan tampilan yang baru, seperti dengan memperbarui foto katalog, atau dengan membuat *giveaway* yang hadiahnya gamis tersebut, membuat promo *sale/diskon*, atau dengan membuat paket *bundeling* seperti satu juta dapat tiga di mana salah satu gamisnya adalah gamis yang kurang diminati tersebut. Sedangkan untuk kendala *human error* solusinya adalah meningkatkan *quality control* atau pengendalian mutu yang dilakukan oleh setiap penjahit. Hal tersebut dilakukan untuk menjaga mutu produk tetap terjamin dan menghindari kekecewaan konsumen.
4. Faktor pendukung Adzkia Hijab dalam mempertahankan usaha bisnis di tengah masa pandemi *covid-19* yaitu berjualan secara *online*, faktor inovasi produk, pelayanan yang baik dan *fast respon*, kualitas produk terjaga yang menumbuhkan adanya *loyal customer*, serta adanya kemitraan yaitu *reseller* dan *marketer*. Faktor penghambat Adzkia Hijab dalam mempertahankan usaha bisnis di tengah masa pandemi *covid-19* yaitu dari faktor eksternal adalah pelemahan daya beli masyarakat dan dari faktor internal adalah kesalahan dalam membaca selera pasar.

## B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah disimpulkan, maka saran yang dapat penulis sampaikan adalah sebagai berikut.

### 1. Bagi Akademisi

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat dan menambah wawasan atau bisa dijadikan sebagai bahan referensi dan informasi mengenai strategi bertahan bagi pelaku usaha pada masa krisis, seperti pada masa pandemi *covid-19*.

### 2. Bagi Adzkie Hijab

Dari hasil penelitian ini diharapkan Adzkie Hijab dapat selalu meningkatkan kinerjanya baik dari proses produksi, pemasaran, hingga distribusi atau pengiriman dan meningkatkan kualitas produk dengan melakukan proses *quality control* yang lebih baik untuk mengurangi keluhan komplain dari konsumen serta meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen untuk memperoleh konsumen yang loyal yang dapat membantu Adzkie Hijab terus bertahan dan berkembang.

### 3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dari hasil penelitian ini, diharapkan bisa menjadi bahan tambahan referensi untuk menghasilkan penelitian yang lebih baik dan lebih mendalam berkaitan dengan strategi bertahan pelaku usaha pada masa krisis.