

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari hasil praktek kerja yang dilakukan penulis selama kurang lebih dua bulan di usaha *online* celana *tactical* yang dimiliki oleh Lutfi Latif, penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil data pada tabel 4.1 terdapat penurunan penjualan yang signifikan sebesar 24% terjadi pada awal tahun 2020. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pada penjualan *online* celana *tactical* terjadi penurunan jumlah penjualan yang disebabkan oleh pandemi covid-19 di Indonesia.
2. Berdasarkan praktek magang yang telah dilaksanakan, penjualan *online* celana *tactical* dimasa pandemi covid 19 dapat berjalan dengan lancar sesuai dengan tujuan yang telah direncanakan. Apalagi Pemerintah menganjurkan agar kegiatan jual beli di masa pandemi Covid-19 tidak dilakukan dengan interaksi langsung.
3. Usaha *online* merupakan alternatif pilihan usaha bagi seluruh masyarakat terutama bagi yang belum memiliki pekerjaan. Barang yang akan dijual dapat diperoleh dengan cara :
 - a. Dibeli sepenuhnya dari pihak produsen dimana jumlahnya disesuaikan dengan kemampuan modal yang dimiliki;

- b. Bekerjasama dengan pihak produsen dengan sistem *Konsinyasi* dengan pembayaran barang kepada produsen diakumulasi tiap minggu atau tiap bulan;
- c. Perjanjian yang jelas dengan pihak produsen atas barang yang dijual, apabila terdapat barang yang tingkat kerusakannya parah dapat di retur.

Untuk penambahan modal usaha, saat ini pemerintah telah mengucurkan Bantuan Langsung Tunai (BLT) kepada para pelaku usaha khususnya UMKM dengan memenuhi segala ketentuan yang disyaratkan.

Hambatan-hambatan yang terjadi pada usaha penjualan *online* celana *tactical* di masa pandemi covid-19 ini diantaranya :

- a. Menurunnya daya beli masyarakat yang disebabkan oleh pembatasan kegiatan usaha, bekerja dan aktifitas lainnya, sehingga berakibat pada menurunnya tingkat penjualan seperti yang terlihat pada tabel 4.1;
- b. Penyekatan terbatas disuatu lingkungan berakibat pada terhambatnya proses pengiriman barang sehingga waktu kerja yang bertambah dikarenakan satu akses jalan saja yang bisa digunakan untuk keluar masuk lingkungan tersebut.
- c. Produsen celana *tactical* mengurangi jumlah karyawannya sehingga produksinya pun berkurang, hal ini berakibat stok barang pada usaha Lutfi berkurang.

Saran

1. Lebih memperhatikan kebersihan dan kerapihan lingkungan kerja, karena dengan terciptanya lingkungan yang bersih dapat membuat pekerja menjadi lebih nyaman;
2. Melakukan evaluasi kerja yang dilakukan minimal satu bulan sekali, untuk mengetahui keluar masuk barang, menyelesaikan hambatan dan kendala yang terjadi, serta strategi penjualan kedepannya.
3. Lebih meningkatkan promosi, dengan cara tidak monoton mengandalkan *marketplace* saja, akan tetapi menggunakan media sosial yang lain seperti *facebook*, *instagram* dan lain – lain.



IKOPIN