

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan fokus penelitian dari sub bab sebelumnya beserta hasil penelitian diatas akhirnya penulis dapat menyimpulkan hasil penelitian sebagai berikut:

1. Kebijakan diskon UMKM "*Artho Mart*" telah diterapkan guna menghasilkan pendapatan yang baik. Hal itu tidak lepas dari penetapan harga. Penetapan harga tersebut bertujuan untuk mencapai keuntungan. Selain itu, pengaruh peranan harga sangat penting untuk pembentukan posisi berdasarkan kualitas. Seperti halnya strategi diskon yang diterapkan UMKM *Artho Mart* dalam bermain perang harga serta tidak semuanya harus diikuti, maka dari itu apabila terlalu sering bermain harga terus menerus dampaknya nanti akan saling dirugikan. Kebijakan diskon yang diterapkan di UMKM "*Artho Mart*" termasuk kedalam jenis diskon potongan harga yang diberlakukan pada hari tertentu seperti pada hari Jum'at, Sabtu, Minggu, dan melihat dari produk apa saja yang akan diberikan diskon. Serta di UMKM "*Artho Mart*" juga menawarkan diskon berkisar mulai dari 5%-10% melihat dari produk apa saja yang akan diberikan diskon dan pembelian dengan jumlah >Rp. 200.000 akan mendapat pengurangan harga..
2. Pada saat pandemi corona, UMKM "*Artho Mart*" mampu menghadapi krisis usaha seperti yang telah dirasakan oleh beberapa pengusaha

UMKM lainnya. UMKM *Artho Mart* menerapkan kebijakan diskon yang mampu beradaptasi di tengah pandemi serta sangat efektif dalam mendongkrak penjualannya. Sehingga omset yang dihasilkan dapat meningkat pada saat ditengah pandemi covid-19. Kebijakan diskon yang diterapkan di UMKM *Artho Mart* merupakan penyebab tingkat pendapatannya naik yaitu dengan cara menarik minat beli serta dapat membuat pelanggan melakukan tindakan lebih konsumtif konsumen sehingga dari hal tersebut dapat berpengaruh kenaikan omset penjualan dan dapat mempengaruhi pendapatan.

B. Saran

Dari hasil penelitian di atas berikut penulis memaparkan beberapa saran yang dapat dilakukan kedepannya:

1. Untuk pemilik hendaknya dalam melakukan usahanya perlu mengembangkan lagi strateginya agar bisa lebih berkembang dan maju. Walaupun penerapan kebijakan diskon sudah dirasa efektif sebaiknya jika dilakukan evaluasi secara berkala agar tidak terjadi hal yang tidak diinginkan seperti resiko kehilangan keuntungan/kerugian.
2. Untuk konsumen diharapkan selalu memperhatikan kualitas dan juga penyesuaian terhadap harta yang dimiliki, sehingga tidak menghambur-hamburkan uang. Hal itu bisa berakibat lemahnya keuangan diri. Oleh karena itu, konsumen harus membeli sesuai kebutuhan yang diperlukan.
3. Untuk penulis semoga kedepannya penulis bisa meneruskan atau mengembangkan penelitian ini dengan objek yang berbeda sehingga

dapat memperluas wawasan penelitian selanjutnya dengan menggunakan teori yang lebih luas.