

## **V. KESIMPULAN DAN SARAN**

### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah diuraikan, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pandemi Covid-19 berpengaruh secara nyata terhadap kondisi sosial pedagang olahan hasil laut di Kecamatan Bulak, Kota Surabaya. Hal ini ditunjukkan dengan adanya perubahan yang negatif dan signifikan pada interaksi sosial dan kenyamanan pedagang akibat berkurangnya intensitas interaksi antar pedagang, tidak ada paguyuban/ organisasi, adanya rasa cemas/ was-was bagi pedagang dan pembeli akan penularan Covid-19 saat melakukan transaksi, dan fasilitas di lokasi usaha yang kurang memadai.
2. Pandemi Covid-19 berpengaruh secara nyata terhadap kondisi ekonomi pedagang olahan hasil laut di Kecamatan Bulak, Kota Surabaya. Dampak pandemi Covid-19 terhadap kondisi ekonomi pedagang ditunjukkan melalui perubahan yang negatif dan signifikan pada curahan waktu kerja, modal, pendapatan dan konsumsi rumah tangga yang diakibatkan karena pembatasan jam operasional Sentra Ikan Bulak, penutupan wisata di kawasan Kenjeran, penurunan volume penjualan, keterbatasan pedagang dalam memanfaatkan teknologi, dan pedagang hanya mengandalkan berjualan di tempat. Penurunan pendapatan tertinggi terjadi pada pedagang kerajinan kerang sebesar 77%.

### **5.2 Saran**

Saran yang dapat penulis berikan berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh yaitu sebagai berikut:

1. Bagi Pedagang Ikan Asap

- a) Pedagang ikan asap dapat berinovasi dengan menjual produk menjadi berbagai olahan misalnya gulai ikan asap, penyetan ikan asap, ikan asap bumbu merah, lodeh ikan asap, dan lain sebagainya baik dalam bentuk siap saji atau makanan beku yang dikemas menggunakan plastik kedap udara. Seperti diketahui pada masa pandemi Covid-19 ini banyak masyarakat yang mengirim makanan dalam bentuk beku (*frozen*) sebagai bingkisan untuk dikirimkan kepada saudara, rekan kerja, dan lain-lain. Selain itu, pedagang juga dapat menerima pesanan nasi kotak dengan lauk olahan ikan asap untuk acara-acara seperti syukuran, hajatan, pengajian, makan siang karyawan kantor, dll karena saat pandemi Covid-19 mayoritas masyarakat memberikan makanan dalam bentuk nasi kotak.
- a) Pedagang yang memiliki *smartphone* dapat memanfaatkannya dengan bergabung menjadi mitra *grab-food*, *go-food*, ataupun *shopee-food* sehingga produk dapat dipesan kapanpun dan dimanapun dengan metode pembayaran yang lebih mudah.
- b) Mengadakan promo paket *bundling*, misalkan jika membeli 1 lauk olahan ikan asap seharga Rp 20.000,-, namun jika membeli 2 jenis lauk maka harganya menjadi lebih murah Rp 35.000,-
- c) Berdagang dengan cara *door to door* atau berkeliling dari perumahan ke perumahan, kampung, atau perkantoran. Artinya, pedagang yang menjemput konsumen, sehingga memudahkan konsumen yang ingin membeli olahan ikan asap tanpa harus keluar rumah.
- d) Memperbaiki pelayanan, seperti pedagang wajib menggunakan masker, sarung tangan plastik, penutup makanan transparan, menyediakan tempat mencuci tangan atau *handsanitizer*, menggunakan sepi untuk

mengambil produk, serta menjaga kebersihan di sekitar lokasi usaha. Hal ini bertujuan untuk meyakinkan konsumen akan kebersihan dan kualitas produk yang ditawarkan.

2. Bagi Pedagang Kerupuk ikan dan Ikan Asin
  - a) Pedagang yang memiliki *smartphone* dapat memanfaatkannya dengan bergabung menjadi mitra *grab-food*, *go-food*, *shopee-food* ataupun menjual produknya melalui *e-commerce* dan media sosial seperti tokopedia, shopee, lazada, facebook, whatsapp, dll sehingga produk dapat dipesan kapanpun dan dimanapun dengan metode pembayaran yang lebih mudah.
  - b) Berdagang dengan cara *door to door* atau berkeliling dari perumahan-perumahan, kampung, atau perkantoran. Artinya, pedagang yang menjemput konsumen.
  - c) Memperbaiki pelayanan, seperti menggunakan masker, sarung tangan plastik, penutup makanan transparan/ bening, menyediakan tempat mencuci tangan atau *handsanitizer*, serta menjaga kebersihan di sekitar lokasi usaha. Hal ini bertujuan untuk meyakinkan konsumen akan kebersihan dan kualitas produk yang ditawarkan.
3. Bagi Pedagang Kerajinan Kerang
  - a) Pedagang dapat menambah jenis produk yang ditawarkan misalnya olahan ikan asap, sehingga pedagang tidak hanya mengandalkan dari hasil penjualan kerajinan.
4. Bagi Pemerintah atau instansi terkait
  - a) Membuatkan *website* dan media sosial seperti *instagram*, *facebook*, *tiktok*, dan lain-lain sebagai media promosi Sentra Ikan Bulak.

- b) Memasang baliho atau banner di beberapa titik untuk memperkenalkan kembali Sentra Ikan Bulak dan memberikan promo-promo khusus jika memesan olahan hasil laut secara *online*.
- c) Peremajaan Sentra Ikan Bulak seperti pengecatan kembali bangunan, pembangunan spot-spot foto yang *instagramable*, penataan kembali pedagang, penerapan protokol kesehatan yang lebih ketat bagi pedagang dan pengunjung seperti pembatasan jumlah pengunjung, dll.
- d) Mengajak atau mengundang beberapa *food vlogger*, *youtuber*, atau *influencer* lainnya untuk membantu mempromosikan dan menarik konsumen akan kuliner di Kecamatan Bulak.