# V. SIMPULAN DAN SARAN

## A. Simpulan

Berdasarkan hasil perhitungan terhadap beberapa pedagang sektor informal di Pasar Koga Bandar Lampung maka disimpulkan bahwa :

1. Perilaku pelayanaan sebagai strategi usaha memiliki koefisien korelasi sebesar 0.823 dan uji signifikansi dengan uji t sehingga dapat diketahui terdapat hubungan yang sangat kuat dan signifikan positif antara perilaku pelayanan dengan kinerja usaha dan penerapan kebijakan Pelayanan pada pedagang tahu tempe (68,89%) lebih baik dari pedagang lainnya.

2. Perilaku harga sebagai strategi usaha memiliki koefisien korelasi sebesar 0.437 dan uji signifikansi dengan uji t sehingga dapat diketahui terdapat hubungan yang lemah dan tidak signifikan antara perilaku promosi dengan kinerja usaha dan Penerapan kebijakan harga pada pedagang tahu tempe (73,33%) lebih baik dari pedagang lainnya.

3. Perilaku produk sebagai strategi usaha memiliki koefisien korelasi sebesar 0.446 dan uji signifikansi dengan uji t sehingga dapat diketahui terdapat hubungan yang lemah dan tidak signifikan antara perilaku harga dengan kinerja usaha dan Penerapan kebijakan produk pada pedagang tahu tempe (75,56%) lebih baik dari pedagang lain.

4. Perilaku kerjasama sebagai strategi usaha memiliki koefisien korelasi sebesar 0.348 dan uji signifikansi dengan uji t sehingga dapat diketahui terdapat hubungan yang lemah dan tidak signifikan antara perilaku kerjasama dengan kinerja usaha dan penerapan kebijakan kerjasama pada pedagang sayur mayur (70,83%) lebih baik dari pedagang lain.

## B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, peneliti memberikan saran sebagai berikut :

1. Melihat kondisi harga sebagai strategi dalam meningkatkan kinerja usaha maka pedagang sektor informal hendaknya dalam menetapkan harga pedagang memperhatikan harga pedagang lainnya. Hal ini dilakukan agar tidak terjadi persaingan harga yang tidak sehat.
2. Melihat kondisi perilaku produk sebagai strategi dalam meningkatkan kinerja usaha maka pedagang sektor informal hendaknya lebih baik lagi dalam menjual berbagai macam produk yaitu dengan cara memperhatikan kualitas produk yang akan dijual kepada konsumen.
3. Pedagang sektor informal harus bisa saling bekerjasama untuk menjaga agar tetap terjaga kondisi persaingan yang sehat antar pedagangnya.