

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka diambil beberapa kesimpulan sesuai rumusan masalah sebagai berikut:

1. Kepemimpinan Stratejik pada Penjual Sparepart dan Aksesoris Handphone ITC Kebon Kalapa sudah baik yang terdiri dari lima Indikator dengan presentase tertinggi yaitu indikator Mempertahankan Budaya Organisasi dan indikator terendah adalah indikator Menekankan Etika.
2. Strategi Bersaing pada Penjual Sparepart dan Aksesoris Handphone ITC Kebon Kalapa sudah cukup baik yang terdiri dari tiga Indikator dengan presentase tertinggi yaitu indikator Kepemimpinan Biyadan indikator terendah adalah Fokus.
3. Kinerja Bisnis pada Penjual Sparepart dan Aksesoris Handphone ITC Kebon Kalapa sudah baik yang terdiri dari tiga Indikator dengan presentase tertinggi yaitu indikator Pertumbuhan Penjualan dan indikator terendah adalah indikator Pertumbuhan Laba.
4. Secara parsial terdapat korelasi secara signifikan antara Kepemimpinan Stratejik berpengaruh terhadap Kinerja Bisnis. Secara parsial Strategi Besaing berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Bisnis. Secara simultan Kepemimpinan Stratejik dan Strategi Besaing berpengaruh

signifikan pada Kinerja Bisnis di Penjual Sparepart dan Aksesoris ITC Kebon Kalapa Bandung.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah di jelaskan diatas tentang Kepemimpinan Stratejik dan Strategi Bisnis terhadap Kinerja Bisnis maka penulis memberikan beberapa saran yang dapat digunakan untuk membantu keberlangsungna usaha pada Penjual Sparepart dan Aksesoris ITC Kebon Kalapa Bandung sebagai berikut:

1. Pengaruh Kepemimpinan Stratejik pada pada Penjual Sparepart dan Aksesoris Handphone ITC Kebon Kalapa Bandung sudah baik namun ada beberapa yang perlu ditingkatkan adalah perajin sebaiknya lebih berani dalam mengambil risiko serta lebih jeli lagi dalam melihat peluang.
2. Strategi Bersaing pada pada Penjual Sparepart dan Aksesoris Handphone ITC Kebon Kalapa Bandung sudah cukup baik namun ada beberapa aspek yang perlu ditingkatkan lagi yaitu pengusaha sebaiknya lebih memperbanyak jenis produk dengan melakukan riset pasar terlebih dahulu.
3. Kinerja Usaha pada pada Penjual Sparepart dan Aksesoris Handphone ITC Kebon Kalapa Bandung sudah baik, namun ada beberapa hal yang yang perlu ditingkatkan. Pengusaha sebaiknya memiliki modal yang kuat, pengusaha dapat melakukan suatu inovasi baru yang akan membawa perusahaan akan menjadi lebih stabil baik sehingga produk

lebih diminati dari pada produk pesaing dan dapat meningkatkan pertumbuhan usaha dan profitabilitas.

4. Analisis verifikatif dalam penelitian ini adalah mencari Pengaruh Kepemimpinan Stratejik dan Strategi Bersaing Terhadap Kinerja Bisnis pada Penjual Sparepart dan Aksesoris Handphone ITC Kebon Kalapa Bandung adalah positif dan signifikan baik secara simultan maupun parsial. Maka untuk meningkatkan Kinerja Bisnis Pengusaha lebih meningkatkan lagi Kepemimpinan Stratejik dan Strategi Bersaing yang sudah ada menjadi lebih baik lagi sehingga Kinerja Bisnis pun meningkat.