

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil uji analisis dan pembahasan yang telah dilakukan terhadap pengaruh Orientasi Kewirausahaan terhadap Kinerja Usaha melalui Inovasi Model Bisnis pada Tenant di The Hallway Space, maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pada variabel Orientasi Kewirausahaan yang diukur melalui tiga indikator yaitu pengambilan risiko, agresivitas kompetitif, dan proaktif, indikator proaktif memperoleh skor tertinggi, yang mencerminkan bahwa pelaku usaha secara aktif memantau pasar dan berusaha mencari peluang baru untuk mengembangkan usaha mereka. Namun, indikator pengambilan risiko menunjukkan skor terendah. Meskipun masih dalam kategori baik, hal ini menunjukkan bahwa ada kecenderungan pelaku usaha untuk berhati-hati dalam mengambil keputusan yang berisiko, yang dapat membatasi kemampuan mereka dalam mengambil peluang yang mungkin berisiko namun memiliki potensi keuntungan yang besar.
2. Pada variabel Inovasi Model Bisnis, yang diukur melalui tiga indikator yaitu New Partnership, New Offering, dan New Market, hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat inovasi pada tenant di The Hallway Space masih perlu ditingkatkan. Indikator New Partnership dan New Offering yang masuk dalam kategori kurang baik mengindikasikan bahwa pelaku usaha masih kurang aktif dalam menjalin kemitraan baru serta

menghasilkan produk-produk baru dalam usaha mereka. Sementara itu, indikator New Market termasuk dalam kategori kurang baik yang menunjukkan bahwa pelaku usaha telah berupaya untuk mengeksplorasi pasar baru, namun belum secara optimal.

3. Pada variabel Kinerja Usaha, yang diukur melalui indikator Pertumbuhan Penjualan, Pertumbuhan Profit, dan Pertumbuhan Produk, secara keseluruhan kinerja usaha tenant di The Hallway Space berada dalam kategori baik. Indikator Pertumbuhan Penjualan mendapatkan skor tertinggi, yang menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha berhasil mencapai target penjualan yang telah ditetapkan. Indikator Pertumbuhan Profit dan Pertumbuhan Produk termasuk dalam kategori baik. Hal ini mencerminkan bahwa meskipun pelaku usaha berhasil meningkatkan laba dan jumlah produk yang ditawarkan, masih terdapat ruang untuk peningkatan agar hasil yang dicapai lebih optimal.
4. Terdapat pengaruh yang tidak signifikan antara Orientasi Kewirausahaan terhadap Kinerja Usaha pada tenant di The Hallway Space Bandung, sehingga hipotesis H1 ditolak.
5. Terdapat pengaruh negatif dan signifikan antara Orientasi Kewirausahaan terhadap Inovasi Model Bisnis pada tenant di The Hallway Space Bandung, sehingga hipotesis H2 diterima.
6. Terdapat pengaruh negatif dan signifikan antara Inovasi Model Bisnis terhadap Kinerja Usaha pada tenant di The Hallway Space Bandung, sehingga hipotesis H3 diterima.

7. Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara Orientasi Kewirausahaan terhadap Kinerja Usaha melalui Inovasi Model Bisnis, sehingga hipotesis H4 diterima.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian mengenai pengaruh Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Melalui Inovasi Model Bisnis (Studi Kasus UMKM di The Hallway Space Bandung), peneliti mengemukakan beberapa saran yang dapat menjadi masukan bagi para pelaku usaha diantaranya:

1. Pada Orientasi Kewirausahaan, fokus harus diberikan pada indikator proaktifitas. Untuk meningkatkan kemampuan tenant dalam bersikap proaktif, disarankan untuk mengadakan program pelatihan yang berfokus pada peningkatan kemampuan analisis pasar dan pengambilan keputusan cepat, meningkatkan keterampilan dalam pemantauan tren pasar, serta mendorong kolaborasi antar tenant untuk berbagi informasi dan strategi pasar. Langkah-langkah ini diharapkan dapat membantu tenant lebih tanggap terhadap peluang pasar dan lebih kompetitif dalam menjalankan bisnis mereka.
2. Inovasi dalam Model Bisnis, terutama pada aspek New Partnership, harus menjadi prioritas. Jika kemampuan tenant dan modal sudah memadai untuk menjalin kemitraan baru, The Hallway Space disarankan untuk menyediakan program networking yang menghubungkan tenant dengan calon mitra potensial, mengadakan workshop tentang strategi kemitraan yang efektif, serta memberikan dukungan dalam hal negosiasi dan

manajemen kemitraan. Diharapkan bahwa langkah-langkah ini akan memperkuat hubungan bisnis tenant dan membuka peluang baru untuk pertumbuhan usaha.

3. Pada Kinerja Usaha, tenant perlu fokus pada peningkatan pertumbuhan penjualan. Disarankan untuk meningkatkan kegiatan promosi dan pemasaran dengan pendekatan yang lebih terarah, seperti menggunakan strategi digital marketing yang lebih intensif, memanfaatkan media sosial secara efektif, serta mengadakan event atau promosi khusus di The Hallway Space untuk menarik lebih banyak pelanggan. Langkah-langkah ini diharapkan dapat meningkatkan visibilitas tenant dan membantu mereka mencapai target penjualan yang lebih tinggi.