

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Mengacu pada temuan dan pembahasan yang telah dipaparkan sebelumnya, beberapa kesimpulan dapat diambil, yaitu:

1. Implementasi Kemampuan Inovasi pada UMKM Sepatu Kulit di Cibaduyut telah dievaluasi menggunakan tiga indikator utama: Packaging Desain Produk, Penambahan Varian Produk, dan Pengembangan Kualitas. Secara keseluruhan Kemampuan Inovasi cukup baik dan hasil analisis menunjukkan bahwa indikator Penambahan Varian Produk memperoleh skor tertinggi dengan kategori Baik di sisi lain, indikator Packaging Desain Produk tercatat sebagai yang terendah dengan kategori Cukup Baik rendahnya nilai ini disebabkan pelaku usaha tidak memiliki kesadaran penuh jika dengan Packaging yang tepat untuk setiap produk sepatu akan menambah nilai atas produk sepatu selain itu juga hal ini disebabkan minimnya modal yang dimiliki pelaku usaha, yang akibatnya pelaku usaha hanya fokus pada melakukan penjualan sebanyak-banyaknya atas sepatu yang dijual.
2. Implementasi Kinerja Inovasi pada pelaku UMKM Sepatu Kulit di Cibaduyut telah dievaluasi menggunakan empat indikator utama: Efektivitas Inovasi, Tingkat Kebaruan Inovasi Produk, Ketepatan Waktu Pengembangan Produk Inovatif, dan Pencapaian Target Inovasi. secara

keseluruhan variabel Kinerja Inovasi pada UMKM Sepatu Kulit di Cibaduyut berada dalam kategori Cukup Baik, serta hasil analisis menunjukkan bahwa indikator Efektivitas Inovasi memperoleh skor tertinggi dengan kategori Baik dan indikator Ketepatan Waktu Pengembangan Produk Inovatif tercatat sebagai yang terendah dengan kategori cukup baik. Kurangnya produk inovatif pada pelaku usaha Sepatu di cibaduyut selain sulitnya bersaing dengan brand-brand yang sudah banyak dengan kemampuan modal dan sdm yang lebih baik juga di akibatkan pelaku usaha sulit untuk mengikuti perubahan atas kebutuhan desain atau gaya yang di inginkan konsumen dengan perubahan yang cepat di era sekarang.

3. Implementasi Performa Bisnis pada UMKM Sepatu Kulit di Cibaduyut telah dievaluasi menggunakan tiga indikator utama: Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas, dan Produktivitas. Hasil analisis menunjukkan bahwa indikator Pertumbuhan Penjualan memperoleh skor tertinggi dengan kategori Baik dan indikator Profitabilitas tercatat sebagai yang terendah dengan kategori Cukup Baik serta secara keseluruhan variabel Performa Bisnis pada UMKM Sepatu Kulit di Cibaduyut berada dalam kategori Cukup Baik. Rendahnya Profitabilitas pada pelaku usaha sepatu Cibaduyut ini di akibatkan sulitnya pelaku usaha dalam mencapai target yang di inginkan pelaku usaha, selain sulitnya memperoleh penjualan yang tinggi, pelaku usaha sulit beradaptasi dalam melakukan pemasaran atau penjualan

atas produk-produk sepatu, seperti memanfaatkan internet, media sosial dan lainnya dalam melakukan penjualan.

4. Hasil studi ini mengindikasikan bahwa Kemampuan Inovasi memiliki dampak positif dan bermakna terhadap Kinerja Inovasi secara individual pada usaha-usaha sepatu yang beroperasi di kawasan Cibaduyut.
5. Hasil studi ini mengindikasikan bahwa Kemampuan Inovasi memiliki dampak positif dan bermakna terhadap Performa Bisnis secara individual pada usaha-usaha sepatu yang beroperasi di kawasan Cibaduyut.
6. Hasil studi ini mengindikasikan bahwa Kinerja Inovasi memiliki dampak positif dan bermakna terhadap Performa Bisnis secara individual pada usaha-usaha sepatu yang beroperasi di kawasan Cibaduyut.
7. Penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh yang positif dan signifikan antara Kemampuan Inovasi terhadap Performa Bisnis melalui Kinerja Inovasi pada usaha-usaha sepatu yang beroperasi di kawasan Cibaduyut.

## **5.2 Saran**

Merujuk pada temuan dan simpulan studi ini, berikut adalah beberapa rekomendasi yang dapat penulis ajukan:

1. Berdasarkan hasil dari Kemampuan Inovasi para pelaku UMKM Sepatu Kulit di Cibaduyut perlu fokus pada peningkatan kemampuan inovasi, terutama dalam aspek packaging desain produk. Mereka dapat mengadakan pelatihan atau workshop tentang desain kemasan yang menarik dan fungsional, serta berkolaborasi dengan desainer lokal untuk mengembangkan konsep packaging yang unik. Meskipun penambahan varian produk sudah baik,

kualitas produk juga harus terus ditingkatkan melalui penggunaan bahan baku berkualitas dan teknik produksi yang lebih efisien. Penting juga untuk melakukan riset pasar secara berkala guna memahami tren dan preferensi konsumen terkini.

2. Berdasarkan hasil dari Kinerja Inovasi UMKM Sepatu Kulit Cibaduyut perlu memprioritaskan peningkatan ketepatan waktu pengembangan produk inovatif. Pelaku usaha dapat menerapkan manajemen proyek yang lebih efisien, menetapkan timeline yang realistis, dan menggunakan alat bantu digital untuk memantau progres. Peningkatan kebaruan produk bisa dicapai melalui riset tren pasar secara rutin dan kolaborasi dengan desainer muda. Untuk meningkatkan pencapaian target inovasi, UMKM perlu menetapkan tujuan yang SMART (Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-bound) dan melakukan evaluasi berkala. Pelatihan tentang teknik inovasi dan kewirausahaan juga penting untuk meningkatkan keterampilan pelaku UMKM. Terakhir, membentuk kemitraan dengan institusi pendidikan atau lembaga riset dapat membantu dalam pengembangan ide-ide inovatif dan mempercepat proses inovasi.
3. Berdasarkan hasil dari Peforma Bisnis pada UMKM Sepatu Kulit Cibaduyut perlu memfokuskan upaya pada peningkatan profitabilitas dan produktivitas, sambil mempertahankan pertumbuhan penjualan yang baik. Untuk meningkatkan profitabilitas, mereka dapat mengoptimalkan manajemen biaya, mencari supplier bahan baku yang lebih kompetitif, dan mempertimbangkan strategi penetapan harga yang lebih efektif.

Peningkatan produktivitas dapat dicapai melalui efisiensi proses produksi, pelatihan keterampilan karyawan, dan adopsi teknologi tepat guna. Diversifikasi saluran penjualan, termasuk pemanfaatan platform e-commerce, dapat membantu mempertahankan pertumbuhan penjualan. Pelaku UMKM juga perlu meningkatkan kemampuan manajemen keuangan mereka melalui pelatihan atau pendampingan. Terakhir, kolaborasi antar UMKM dalam bentuk sentra produksi atau koperasi dapat membantu meningkatkan daya saing dan efisiensi operasional secara kolektif.

4. Untuk pengembangan penelitian di masa depan, disarankan agar para peneliti yang tertarik pada topik serupa memperluas cakupan studi. Penambahan variabel baru seperti Orientasi Pasar dan Manajemen Pengetahuan, serta eksplorasi indikator dan faktor lain yang mungkin mempengaruhi Kemampuan Inovasi, Kinerja Inovasi, dan Performa Bisnis UMKM, dapat memberikan wawasan yang lebih komprehensif. Selain itu, untuk meningkatkan aplikabilitas dan generalisasi hasil penelitian, direkomendasikan agar studi selanjutnya tidak terbatas pada UMKM Sepatu Kulit di Cibaduyut saja. Penelitian dapat diperluas ke berbagai jenis UMKM di lokasi lain di Indonesia, sehingga dapat memberikan pemahaman yang lebih luas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi inovasi dan performa bisnis dalam konteks UMKM yang beragam.