BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, maka penulis mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Tanggapan responden selaku pelaku usaha pada Distro Parahyangan Plaza mengenai variabel inovasi produk tergolong pada kategori "cukup baik" dengan kata lain kemampuan pelaku usaha Distro Parahyangan Plaza dinilai sudah cukup baik. Dari dua indikator, skor tertinggi berada pada indikator "Pengembagan Produk" sedangkan skor terendah berada pada indikator "Duplikasi Produk". Hal ini menunjukan walaupun sudah cukup baik ternyata masih ada hal yang masih perlu dioptimalkan dan dibenahi yaitu dalam hal kemampuan untuk menuangkan kreativitas terhadap produk usahanya. Beberapa pelaku usaha belum menuangkan ide-ide kreatif mereka pada produk duplikasi yang dibuat serta beberapa pelaku usaha belum yakin akan produk yang dijual tidak mudah tergantikan dengan produk yang serupa. Pelaku usaha harus lebih menyadari penitngnya memiliki ide-ide kreatif agar mampu berinovasi pada produk usahanya.
2. Tanggapan responden selaku pelaku usaha pada Distro Parahyangan Plaza mengenai variabel Orientasi pasar tergolong pada kategori "cukup baik" dengan kata lain kemampuan pelaku usaha Distro Parahyangan Plaza dinilai sudah cukup baik. Dari dua indikator, skor tertinggi berada pada

indikator “Orientasi Pesaing” sedangkan indikator terendah berada pada indikator “Orientasi Pelanggan”. Hal ini menunjukan walaupun sudah cukup baik ternyata masih ada hal yang masih perlu ditingkatkan yaitu dalam hal merespon cepat perubahan kebutuhan dan keinginan pelanggan. Beberapa pelaku usaha masih belum cepat dalam merespon perubahan kebutuhan pelanggan yang berubah-ubah. Pelaku usaha perlu lebih aktif dalam mencari informasi tentang kebutuhan dan keinginan pelanggan agar dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan pelanggannya.

3. Tanggapan responden selaku pelaku usaha pada Distro Parahyangan Plaza mengenai variabel Kinerja Usaha tergolong pada kategori “cukup baik” dengan kata lain kemampuan pelaku usaha Distro Parahyangan Plaza dinilai sudah cukup baik. Dari dua indikator, skor tertinggi berada pada indikator “pertumbuhan laba” sedangkan indikator terendah berada pada indikator “pertumbuhan penjualan”. Hal ini menunjukan walaupun pertumbuhan penjualan cukup baik ternyata masih ada hal yang harus di perhatikan dalam peningkatan penjualan. Beberapa pelaku usaha masih mengalami keterlambatan dalam produksi model baru, serta komunikasi 2 arah belum terjalin secara optimal. Pelaku usaha perlu memperhatikan pembelinya agar dapat memberikan kepuasan kepada pembelinya sehingga penjualanpun akan mengalami kenaikan.
4. Hasil analisis dari penelitian ini menunjukan secara parsial, Inovasi Produk berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Usaha (Studi Kasus Pada Distro Parahyangan Plaza Bandung). Secara parsial Orientasi Pasar

berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Usaha (Studi Kasus Pada Distro Parahyangan Plaza Bandung). Dan secara simultan, Inovasi Produk Dan Orientasi Pasar berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Usaha (Studi Kasus Pada Distro Parahyangan Plaza Bandung).

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan dan hasil pembahasan dalam penelitian ini, maka penulis mencoba memberikan saran kepada pihak yang berkaitan maupun pihak lainnya sebagai bahan pertimbangan yaitu sebagai berikut:

1. Duplikasi produk pada pelaku usaha Distro Parahyangan Plaza sudah cukup baik, namun disarankan untuk lebih mengoptimalkan kemampuan kreativitas agar dapat menduplikasi produk dengan memberikan sentuhan kreatif pada produk tersebut, seperti menambahkan ragam warna yang lebih banyak, menambahkan ragam ukuran sesuai dengan kebutuhan pelanggan, juga kualitas bahan yang lebih ditingkatkan. Selain itu, menambahkan model-model produk yang lebih unik seperti warna jahitan, ragam sablon pada baju yang lebih memiliki ciri khas tersendiri. Agar produk yang ditawarkanpun terkesan kepada pelanggan.
2. Orientasi pelanggan pada pelaku usaha Distro Parahyangan Plaza sudah cukup baik namun disarankan untuk lebih mengoptimalkan dalam menjadikan pelanggan sebagai pusat perhatian yaitu dengan lebih mencari informasi mendalam tentang apa yang diinginkan pelanggan seperti aktif dalam menggunakan sosial media instagram karena media sosial merupakan peluang untuk dapat berinteraksi dengan pelanggan

juga sebaliknya pelanggan akan lebih mudah mendapatkan informasi mengenai produk yang ditawarkan dan akan lebih memudahkan mereka memberikan masukan tentang apa yang diinginkan dan dibutuhkan oleh pelanggan tersebut.

3. Pertumbuhan penjualan pelaku usaha Distro Parahyangan Plaza sudah cukup baik namun, disarankan untuk lebih dioptimalkan lagi seperti memberikan pelayanan yang memuaskan kepada pelanggan dengan cara tidak terlambat dalam memproduksi model baru yang diminta mereka, memberikan bonus berupa aksesoris produk lainnya dan memberikan potongan harga. Agar pelangganpun tidak berpindah kepada pesaing lainnya karena mereka merasa puas atas pelayanan yang diberikan sehingga penjualan dapat meningkat.
4. Inovasi produk dan orientasi pasar secara parsial maupun simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja usaha disarankan bagi pelaku usaha untuk lebih mengoptimalkan membuat produk yang lebih kreatif serta inovatif dengan cara lebih memberikan kebebasan antara pemilik dan pekerja untuk saling leluasa dalam meyampaikan ide-ide agar hasil dari ide tersebut dapat dituangkan kedalam produk yang akan dibuat. Serta pelaku usaha lebih mengoptimalkan berorientasi pada pelanggan seperti selalu memberikan pelayanan terabaik dan kepuasan pelanggan melalui kecepatan memberikan pelayanan pengiriman barang serta memiliki stok barang yang lebih agar ketika permintaan naik stok barang tidak kosong dan pelanggan tidak berpaling ke pesaing lainnya.