

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang penelitian lakukan dengan judul Pengaruh Orientasi Pasar Dan Pemanfaatan E-Commerce Terhadap Kinerja Usaha Pada Penjual Busana Muslim Mall ITC Kebon Kalapa Kota Bandung dapat di tarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Orientasi Pasar pada Pelaku Usaha Busana Muslim Mall ITC Kebon Kalapa Kota Bandung termasuk kedalam klasifikasi baik. Seperti yang terlihat pada tabel rekapitulasi dimana rata-rata setiap indikator berada pada kategori baik. Dari ke tiga indikator terdapat indikator yaitu Orientasi Pelanggan, Orientasi Pesaing dan Koordinasi Antarfungsi. Indikator tertinggi yaitu koordinasi antarfungsi dan indikator terendah yaitu indikator orientasi pesaing. Orientasi pesaing memiliki point terkecil hal ini mengidentifikasi bahwa sebagian pelaku usaha belum bisa menangkap peluang, karena mereka disana mengetahui bagaimana cara pesaing mereka memasarkan produknya tetapi mereka tidak tahu bagaimana cara menjalankannya dan mereka kurang memperhatikan kondisi pasar online mengenai kebutuhan konsumen dan mereka tidak ingin mengambil resiko karena modal yang mereka miliki belum terlalu banyak menjadikan produksi mereka sedikit dilakukan terlihat dengan produk yang mereka produksi hanya sedikit untuk meminimalisir kerugian ketika model tidak laku dipasaran.

2. Pemanfaatan E-commerce pada Pelaku Usaha Busana Muslim Mall ITC Kebon Kalapa Kota Bandung berada pada klasifikasi baik. Dari empat indikator yaitu Akses Internet, Kemudahan Informasi, Kemampuan SDM dan Tanggung Jawab Manajerial. Terdapat indikator terkecil yaitu indikator Kemampuan SDM dan indikator tertinggi yaitu Tanggung Jawab Manajerial. Indikator kemampuan SDM memiliki point terkecil, hal ini mengidentifikasikan bahwa sebagian pelaku usaha tidak melakukan pelatihan dan pengembangan mengenai penggunaan media e-commerce, hal ini menyebabkan seringkali mengalami kegagalan dalam melakukan penjualan sehingga pelaku usaha kerap mengalami kalah saing dengan penjual lain. Toko yang memiliki rating tinggi dengan banyak review positif serta memiliki pengikut yang banyak biasanya menjadi acuan konsumen dalam melakukan pembelian.
3. Kinerja Usaha pada pelaku usaha Busana Muslim Mall ITC Kebon Kalapa Kota Bandung berada pada klasifikasi Cukup Baik. Dari ke 3 indikator yaitu Efisiensi, Pertumbuhan, dan Profit. Untuk masing – masing indikator, indikator Efisien mendapatkan nilai terendah, dan indikator Profit memperoleh nilai tertinggi dengan kategori Cukup Baik. Efisien memiliki nilai terendah dan selisih sedikit dengan pertumbuhan, dikarenakan harga yang ditawarkan sudah terbilang terjangkau serta pertumbuhan jumlah pelanggan seringkali mengalami kenaikan, namun pertumbuhan keuntungan seringkali tidak mencapai target, hal ini disebabkan sebagian pelaku usaha jarang melakukandiskon atau promosi lain, mengakibatkan pola pembelian konsumen cenderung tidak mengalami

peningkatan, dibandingkan dengan media e-commerce lain yang sering mengadakan promosi besar-besaran seperti flashsale.

4. Orientasi Pasar berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja usaha pada Pelaku Usaha Busana Muslim Mall ITC Kebon Kalapa Kota Bandung.
5. Pemanfaatan E-commerce berpengaruh positif signifikan terhadap Kinerja Usaha pada Pelaku Usaha Busana Muslim Mall ITC Kebon Kalapa Kota Bandung.
6. Orientasi Pasar dan Pemanfaatan E-commerce secara bersama-sama memiliki pengaruh positif signifikan terhadap Kinerja Usaha pada Pelaku Usaha Busana Muslim Mall ITC Kebon Kalapa Kota Bandung.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian mengenai Pengaruh Orientasi Pasar Dan Pemanfaatan E-commerce Terhadap Kinerja Usaha pada Penjual Busana Muslim Mall ITC Kebon Kalapa Kota Bandung, penelitian mengemukakan beberapa saran yang dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pelaku usaha dalam meningkatkan Kinerja Usaha:

1. Berdasarkan tanggapan responden mengenai Orientasi Pasar yang berada pada klasifikasi Baik. Orientasi Pesaing memiliki point terendah, oleh karena itu sebaiknya para pelaku usaha lebih mengetahui pentingnya mengambil peluang dalam menjalankan usahanya, seperti dalam memproduksi produk baru menggunakan perhitungan yang tepat dengan melakukan riset pasar seperti riset model serta harga dan melakukan uji coba dengan menjual beberapa produk untuk melihat seberapa antusias konsumen dan melakukan pemasaran

berupa iklan di media sosial untuk memberi info kepada konsumen mengenai produk yang baru diluncurkan untuk meminimalisir kerugian dan bisa bersaing dengan pasar.

2. Berdasarkan tanggapan responden mengenai Pemanfaatan E-commerce yang berada pada klasifikasi baik. Indikator kemampuan SDM memiliki point terendah, oleh karena itu sebagai pelaku usaha dalam penjualan menggunakan e-commerce perlu melakukan pelatihan salah satunya dengan sering mengikuti seminar agar menambah wawasan dalam meningkatkan penjualan online, ini juga bertujuan supaya toko yang digunakan untuk berjualan di media e-commerce mampu bersaing dengan kompetitor. Sehingga konsumen meyakini produk yang kita jual hanya dengan melihat traffic pada toko. Selain itu, promosi mengenai produk juga diperlukan untuk meningkatkan penjualan.
3. Kinerja Usaha berada pada klasifikasi Cukup Baik. Indikator Efisien dan Pertumbuhan memiliki point terendah, oleh karena itu pelaku usaha perlu meningkatkan manajemen dengan memperbaiki seluruh aspek usaha untuk meningkatkan keuntungan dengan memfokuskan penjualan menggunakan semua *media e-commerce* dan melakukan promosi berupa cashback, diskon, atau *giveaway* dalam event-event tertentu, serta melakukan *campaign* yang akan meningkatkan kesadaran brand bagi konsumen, agar brand tersebut diketahui oleh banyak kalangan serta agar mendapatkan pelanggan lebih banyak dan produk dapat di jangkau semua orang, sehingga keuntungan penjualan akan sesuai target yang diharapkan.

4. Pengaruh Orientasi Pasar terhadap Kinerja Usaha pada Pelaku Usaha Busana Muslim Mall ITC Kebon kalapa Kota Bandung bisa dibilang sudah berjalan dengan baik, pada kondisi ini sebaiknya bisa dimanfaatkan dengan baik oleh para pelaku usaha agar dapat meningkatkan orientasi pesaing dengan lebih memperhatikan pesaing guna menambah jumlah pelanggan agar para pelaku usaha dapat menambah pengetahuan yang mereka miliki sehingga akan membantu untuk meningkatkan kinerja usaha.
5. Pengaruh Pemanfaatan E-commerce terhadap Kinerja Usaha pada Pelaku Usaha Busana Muslim Mall ITC Kebon kalapa Kota Bandung bisa dibilang sudah berjalan dengan baik, pada kondisi ini sebaiknya bisa dimanfaatkan dengan baik oleh para pelaku usaha agar dapat lebih memahami kemampuan sdm dengan meningkatkan kemampuan sdm maka akan berdampak baik terhadap usaha yang dijalani melalui pelatihan diri seperti mengikuti event-event kewirausahaan, seminar mengenai motivasi dalam menjalankan usaha sehingga akan membantu untuk meningkatkan kinerja usaha.
6. Pengaruh Orientasi Pasar dan Pemanfaatan E-commerce terhadap Kinerja Usaha Pelaku Usaha Busana Muslim Mall ITC Kebon kalapa Kota Bandung bisa dibilang sudah berjalan dengan baik, pada kondisi ini sebaiknya bisa dimanfaatkan dengan baik oleh para pelaku usaha agar dapat lebih memahami dalam hal persaingan, dapat mengadakan pelatihan untuk menambah wawasan terhadap kemampuan diri dan meningkatkan promosi terhadap produk yang telah diproduksi agar nantinya akan berdampak pada meningkatnya kinerja usaha yang dimiliki pelaku usaha.