

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan mengenai Pengaruh Variabel Efikasi Diri dan Komitmen Berwirausaha terhadap Kinerja Usaha pada Usaha Pakaian di MD Plaza Bandung, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan uji deskriptif hasil rekapitulasi tanggapan pemilik usaha mengenai efikasi diri yang terdiri dari 4 indikator yaitu keyakinan terhadap kemampuan dalam menghadapi situasi yang tidak menentu, keyakinan terhadap kemampuan menggerakkan motivasi, keyakinan mencapai target yang telah ditentukan, keyakinan terhadap kemampuan mengatasi masalah yang muncul. Indikator keyakinan terhadap kemampuan dalam menghadapi situasi yang tidak menentu memiliki skor tertinggi dan indikator keyakinan mencapai target yang telah ditentukan memiliki skor terendah. Keyakinan mencapai target yang telah ditentukan berada pada poin terkecil hal ini karena sebagian besar pelaku usaha baru memulai usahanya dan tidak memiliki pengalaman berwirausaha sehingga pelaku usaha kesulitan dalam menarik pelanggan dan pelaku usaha merasa jumlah pelanggan yang semakin menurun pada saat ini, karena tidak terlalu

banyak konsumen yang membeli pakaian setiap harinya. Sehingga pelaku usaha merasa tidak yakin bila usahanya akan mencapai target.

2. Berdasarkan uji deskriptif hasil rekapitulasi tanggapan pemilik usaha mengenai komitmen berwirausaha yang terdiri dari 3 indikator yaitu adanya kemauan, adanya kesetiaan, adanya kebanggaan. Indikator adanya rasa bangga memiliki skor terendah, karena pemilik usaha merasa bahwa usahanya belum dikenal banyak orang dan belum mempunyai brand pakaian sendiri yang dapat menarik pelanggan sehingga pelaku usaha masih merasa kesulitan mencari ide agar usahanya dapat dikenal banyak orang dan produk pakaian yang dijual banyak diminati pelanggan.
3. Berdasarkan uji deskriptif hasil rekapitulasi tanggapan-tanggapan responden mengenai kinerja usaha pemilik usaha yang terdiri dari 4 indikator yaitu pertumbuhan keuntungan, pertumbuhan jumlah pelanggan, pertumbuhan jumlah penjualan, dan pertumbuhan jumlah aset. Dari hasil penelitian diketahui indikator pertumbuhan keuntungan memiliki skor tertinggi dan indikator pertumbuhan jumlah penjualan memiliki skor terendah. Pertumbuhan jumlah penjualan memiliki skor terendah karena sebagian besar pelaku usaha tidak memperluas pemasaran dengan menggunakan media pemasaran yang memberikan jasa seperti Bukalapak.com, Tokopedia.com, karena sekarang banyak konsumen yang lebih suka berbelanja pakaian online dibandingkan datang langsung ke tempat.

4. Berikut ini adalah hasil penelitian dari Efikasi Diri dan Komitmen Berwirausaha Terhadap Kinerja Usaha secara parsial dan simultan.
  - a. Terdapat pengaruh Efikasi Diri terhadap Kinerja Usaha pada Usaha Pakaian di MD Plaza Bandung. Jadi, jika pelaku usaha mempunyai efikasi diri dengan baik pada usahanya maka Kinerja Usaha juga akan tercapai dan mengalami peningkatan.
  - b. Terdapat pengaruh Komitmen Berwirausaha secara signifikan terhadap Kinerja Usaha pada Usaha Pakaian di MD Plaza Bandung. Jadi, jika pelaku usaha memiliki komitmen yang kuat dalam berwirausaha maka Kinerja Usaha juga akan tercapai dan mengalami peningkatan.
  - c. Terdapat pengaruh Efikasi Diri dan Komitmen Berwirausaha terhadap Kinerja Usaha secara simultan pada Usaha Pakaian di MD Plaza Bandung. Jadi semakin baik Efikasi diri yang ada dalam diri pelaku usaha dan mempunyai komitmen yang kuat dalam berwirausaha akan meningkatkan kinerja usaha.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian mengenai efikasi diri dan komitmen berwirausaha terhadap kinerja usaha pada pelaku usaha pakaian di MD Plaza Bandung, peneliti mengemukakan beberapa saran yang dapat menjadi bahan pertimbangan dalam hal meningkatkan kinerja usaha :

1. Berdasarkan tanggapan responden mengenai efikasi diri dengan indikator keyakinan mencapai target yang telah ditentukan memiliki

skor terendah. Oleh karena itu sebaiknya pelaku usaha mencoba untuk menjalin koneksi dengan mereka yang akan memberikan pengalaman dan strategi bagaimana usaha mereka bisa berhasil.

2. Berdasarkan tanggapan responden mengenai komitmen berwirausaha dengan indikator adanya rasa bangga memiliki skor terendah. Oleh karena itu, sebaiknya pelaku usaha mencari ide agar usahanya mempunyai perbedaan dengan pesaing misalnya dari packagingnya dan melakukan riset dengan mencari tahu tren pakaian yang sedang diminati saat ini bisa dengan melalui google, instagram atau membuat questioner dikalangan anak muda secara online, atau bisa juga tanya jawab langsung dengan berbagai kalangan.
3. Berdasarkan tanggapan responden mengenai kinerja usaha dengan indikator pertumbuhan jumlah penjualan memiliki skor terendah. Oleh karena itu, sebaiknya pelaku usaha lebih memperluas pemasaran dengan menggunakan media pemasaran yang memberikan jasa sebagai tempat jual beli, seperti Bukalapak.com, Tokopedia.com sehingga akan memperluas jangkauan pemasaran produk yang dijual agar semakin banyaknya konsumen yang melihat dan tertarik sehingga penjualan lebih meningkat.
4. Bagi peneliti selanjutnya, adapun beberapa saran yang perlu diperhatikan bagi peneliti selanjutnya yang tertarik untuk meneliti tentang variabel terkait tentang Efikasi Diri dan Komitmen Berwirausaha serta Kinerja Usaha, peneliti selanjutnya diharapkan

untuk mengkaji lebih banyak sumber maupun referensi yang terkait dengan Efikasi Diri dan Komitmen Berwirausaha serta Kinerja Usaha agar hasil penelitiannya dapat lebih baik dan lebih lengkap lagi.