

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis di atas dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan sesuai dengan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Efikasi Diri yang didalamnya diukur oleh 5 indikator yaitu kesesuaian tugas, keyakinan terhadap kemampuan diri, kekuatan atau kemantapan, kemampuan terhadap usahanya dan keyakinan dalam menghadapi situasi. Untuk indikator tertinggi yaitu terdapat pada indikator kemampuan terhadap usahanya dan indikator terendah terdapat pada kekuatan atau kemantapan, hal ini dikarenakan para pelaku usaha masih belum percaya diri untuk melakukan penjualan secara online melalui sosial media, seperti *E-commerce*. Mereka hanya mengandalkan penjualan melalui whatsapp yang dimana sasaran konsumen mereka yaitu para konsumen yang sudah berlangganan sejak lama. Faktor lainnya yang membuat penjual tidak ingin menjual produknya secara online yaitu karena ketidakberanian mereka untuk bersaing dari segi harga dimana seperti yang kita ketahui, persaingan harga di marketplace untuk produk yang sama sangatlah tinggi. Para pedagang berani menjual dengan harga yang relatif rendah demi menjangkau banyak konsumen. Selain itu, para pedagang di marketplace khususnya yang menjual sepatu kulit banyak yang menjual produk kulit imitasi yang dapat dijual dengan harga yang relatif lebih murah dibanding kulit asli. Hal tersebut membuat para konsumen lebih

memilih harga yang lebih rendah (kulit imitasi) untuk memenuhi kebutuhan dan gaya hidup mereka.

2. Motivasi usaha yang didalamnya diukur oleh 3 indikator yaitu motif, harapan dan insentif. Motivasi usaha pada Sentra Industri Kulit sukaregang Kabupaten Garut tergolong baik, untuk indikator Intensif memperoleh persentase skor tertinggi, dan indikator harapan memperoleh persentase skor terendah hal ini dikarenakan pemilik usaha tahu bahwa peluang mereka untuk dapat menjual produknya ke konsumen kini telah berkurang semenjak trend belanja online mulai naik. Para pemilik usaha merasa tidak dapat mengikuti tingginya persaingan harga antara harga produk di toko offline dengan para pesaingnya yang ada di marketplace yang berani menjual produk dengan harga yang jauh lebih murah. Hal tersebut membuat para konsumen beralih untuk membeli produk yang sama secara online dikarenakan harganya yang lebih murah. Alasan para pemilik toko untuk tidak menurunkan harga produknya pun dikarenakan mereka perlu membayar biaya sewa toko yang mereka tempati saat ini. Berbeda dengan pesaing mereka di marketplace dimana mereka tidak perlu membayar sewa toko untuk berjualan sehingga bisa menjual produknya dengan harga yang lebih murah.
3. Kinerja Usaha yang didalamnya diukur oleh 3 indikator yaitu peningkatan penjualan, peningkatan profit, dan pertumbuhan. Untuk indikator peningkatan profit memperoleh persentase skor tertinggi, dan indikator peningkatan penjualan memperoleh persentase skor terendah hal ini dikarenakan para

penjual di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Kabupaten Garut hanya terpaku pada penjualan secara offline dan melalui whatsapp saja serta cenderung tidak mengikuti perkembangan teknologi khususnya dalam hal penjualan. Karena hal tersebut, konsumen yang saat ini sudah banyak beralih ke trend belanja online tentu tidak akan mengetahui keberadaan mereka. Hal ini tentu menjadi penyebab mengapa persentase peningkatan penjualan menjadi indikator dengan persentase yang paling rendah. Sedangkan umkm lainnya di luar sana sudah mulai mengenal media sosial, *E-commerce* dan juga marketplace guna mengembangkan bisnis mereka dan agar dapat menjangkau lebih banyak konsumen.

4. Efikasi Diri Wirausaha secara parsial berpengaruh terhadap Kinerja Usaha Pada Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut. Hal ini ditunjukkan pengujian hipotesis dengan pengujian hipotesis menyatakan bahwa adanya pengaruh Efikasi Diri Wirausaha Terhadap Kinerja Usaha Pada Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut.
5. Motivasi Usaha secara parsial berpengaruh terhadap Kinerja Usaha Pada Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut. Hal ini ditunjukkan pengujian hipotesis dengan pengujian hipotesis menyatakan bahwa adanya pengaruh Motivasi Usaha Terhadap Kinerja Usaha Pada Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut.
6. Baik secara parsial maupun simultan Efikasi Diri Wirausaha dan Motivasi Usaha berpengaruh terhadap Kinerja usaha pada Sentra Industri Kulit

Sukaregang Kabupaten Garut. Hal ini ditunjukkan pengujian hipotesis dengan pengujian hipotesis menyatakan bahwa adanya pengaruh Efikasi Diri Wirausaha dan Motivasi Usaha Terhadap Kinerja Usaha Pada Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut.

5.2 Saran

Setelah memberikan kesimpulan yang telah dijelaskan diatas mengenai Efikasi Diri Wirausaha dan Motivasi Usaha terhadap Kinerja Usaha pada Sentra Industri Kulit Sukaregang, maka penulis dapat memberikan beberapa saran masukan, sebagai berikut :

1. Berdasarkan tanggapan responden mengenai Efikasi Diri Wirausaha yang berada pada klasifikasi sangat baik. Pada Efikasi Diri Wirausaha yang sebaiknya diberikan pertimbangan berfokus pada indikator kekuatan atau kemantapan yang dimana memiliki persentase terendah, oleh karena itu dimana para pelaku usaha sebaiknya belajar dan juga mengembangkan skill untuk dapat mencari solusi yang sedang dihadapi dan beradaptasi secepat mungkin dengan teknologi, untuk menjual melalui *E-commerce* para pelaku usaha sebaiknya membuat kualitas foto produk mereka terlihat mewah dibandingkan dengan umkm yang menjual dengan produk harga rendah sehingga sesuai dengan harga produk yang mereka tawarkan dan bisa bersaing dengan para umkm lainnya, jika dilihat dari segi harga dan kualitas target pasar mereka lebih memfokuskan kepada masyarakat kalangan atas, selain membuat foto produk dengan kualitas bagus, mereka juga sebaiknya membuat brand tersebut di kenal terlebih dahulu

dengan cara mengiklankan produk mereka kepada para selebgram atau para influencer.

2. Berdasarkan tanggapan responden mengenai Motivasi Usaha yang berada pada klasifikasi sangat baik Pada Motivasi Usaha maka yang harus diberikan pertimbangan berfokus indikator harapan yang dimana memiliki persentase terendah, oleh karena itu dimana para pelaku usaha sebaiknya dapat memanfaatkan peluang yang ada supaya dapat digunakan untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai. Jika para pelaku usaha mampu memanfaatkan peluang dan mengikuti trend seperti halnya di kalangan anak muda sekarang mereka lebih memilih menggunakan sepatu kulit brand dari luar negeri karena modelnya yang trendy. Dan menjual produk mereka melalui *E-commerce*, meskipun dengan harga tinggi akan tetapi ada keunggulan dari brand tersebut yang sebaiknya di perlihatkan kepada konsumen agar mereka tertarik dan bisa bersaing dengan UMKM yang menjual dengan harga rendah Sehingga dalam hal tersebut para pelaku diharapkan dapat memanfaatkan peluang yang ada meskipun dalam kondisi era *new normal* pada saat ini.
3. Berdasarkan tanggapan responden mengenai Kinerja Usaha yang berada pada klasifikasi baik. Pada Kineja Usaha maka sebaiknya diberikan pertimbangan berfokus indikator peningkatan penjualan yang dimana memiliki persentase terendah, oleh karena itu dimana para pelaku usaha sebaiknya bisa memperluas target bisnis dengan cara memperluas jaringan penjualan dengan memanfaatkan sosial media yaitu *E-commerce* seperti shopee,tokpedia,lazada karena

kebanyakn konsumen lebih memilih membeli produk secara online, dan dengan mencari strategi marketing yang baru seperti di adakannya voucher diskon atau promo menarik lainnys yang membuat konsumen tertarik. Selanjutnya yaitu dengan mengubah kedalam rencana yang bisa dilakukan untuk mencari konsumen yang baru ataupun mengembangkan konsumen yang sudah ada.

4. Pengaruh antara efikasi diri wirausaha terhadap kinerja usaha pada Sentra Industri Kulit Sukaregang kabupaten Garut bisa dikatakan sangat baik, karena pada kondisi saat ini para pelaku usaha sangat berfikir optimis terhadap dirinya sendiri peluang untuk maju.