

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang penelitian lakukan dengan judul Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Dan Diferensiasi Produk Terhadap Kinerja Usaha Pada Distro Kawasan Trunojoyo Bandung dapat di Tarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Orientasi Kewirausahaan pada pelaku usaha Pada Distro Kawasan Trunojoyo Bandung termasuk kedalam klasifikasi cukup baik. Seperti yang terlihat pada tabel rekapitulasi dimana rata – rata setiap indikator berada pada kategori cukup baik. Dari ke tiga indikator terdapat indikator yaitu Inovatif, Proaktif dan Berani mengambil risiko. Indikator tertinggi yaitu proaktif dan indikator terkecil yaitu Berani Mengambil Risiko. Berani mengambil risiko memiliki point terkecil hal ini mengidentifikasi bahwa sebagian pelaku usaha lebih melakukan hal yang menurutnya aman, karena mereka tidak ingin mengambil resiko jika produk yang mereka keluarkan tidak sesuai *timeline* dan langsung mengikuti tren pasar, karena tren tersebut belum tentu cocok dengan konsep mereka, sehingga di khawatirkan produk tersebut tidak laku, selain itu membuat produk terbaru diperlukan riset dan biaya yang lebih besar.
2. Diferensiasi Produk pada pelaku usaha Pada Distro Kawasan Trunojoyo Bandung berada pada klasifikasi cukup baik. Dari lima indikator yaitu Bentuk, fitur, daya tahan, gaya dan rancangan design. Terdapat indikator terkecil yaitu indikator Gaya dan indikator tertinggi yaitu Bentuk. Indikator gaya memiliki point terkecil, hal ini mengidentifikasikan bahwa sebagian pelaku usaha tidak

mendaftarkan hak cipta mengenai design produknya, hal ini menyebabkan seringkali terjadi kemiripan produk yang dijual oleh pesaing atau adanya modifikasi design. Produk yang *best seller* biasanya menjadi acuan para pesaing untuk memenuhi kebutuhan pasar maka dari itu semakin kompetitif penjualan

3. Kinerja Usaha pada pelaku usaha Distro Kawasan Trunojoyo Bandung berada pada klasifikasi Cukup Baik. Dari ke 3 indikator yaitu Pertumbuhan keuntungan, Pertumbuhan jumlah pelanggan, dan Pertumbuhan jumlah penjualan. Untuk masing – masing indikator, indikator Pertumbuhan Keuntungan mendapatkan nilai terendah, dan indikator Pertumbuhan Jumlah Pelanggan memperoleh nilai tertinggi dengan kategori Baik. Pertumbuhan keuntungan memiliki nilai terendah, dikarenakan meskipun pertumbuhan jumlah pelanggan seringkali mengalami kenaikan, namun pertumbuhan keuntungan seringkali tidak mencapai target, hal ini disebabkan sebagian pelaku usaha seringkali melakukan diskon secara terus-menerus, hal ini mengakibatkan pola pembelian konsumen cenderung membeli produk yang sedang diskon atau saat *trend pay day sale* pada *season* tertentu, dibandingkan saat tidak ada diskon.
4. a. Orientasi Kewirausahaan berpengaruh signifikan Terhadap Kinerja Usaha Pada Distro Kawasan Trunojoyo Bandung
 - b. Diferensiasi Produk Berpengaruh signifikan Terhadap Kinerja Usaha Pada Distro Kawasan Trunojoyo Bandung
 - c. Orientasi Kewirausahaan Dan Diferensiasi Produk mempengaruhi signifikan Terhadap Kinerja Usaha Pada Distro Kawasan Trunojoyo Bandung

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian mengenai Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Dan Diferensiasi Produk Terhadap Kinerja Usaha Pada Distro Kawasan Trunojoyo Bandung, penelitian mengemukakan beberapa saran yang dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pelaku usaha dalam meningkatkan Kinerja Usaha:

1. Berdasarkan tanggapan responden mengenai Orientasi Kewirausahaan yang berada pada klasifikasi Cukup Baik. Berani mengambil risiko memiliki point terendah, oleh karena itu sebaiknya para pelaku usaha lebih mengetahui pentingnya berani mengambil risiko dalam menjalankan usahanya, seperti dalam pembuatan produk baru menggunakan perhitungan yang tepat dengan melakukan riset pasar 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.
2. Berdasarkan tanggapan responden mengenai Diferensiasi Produk yang berada pada klasifikasi cukup baik. Indikator gaya memiliki point terendah, oleh karena itu sebagai pemilik usaha dalam menciptakan produk diperlukan ciri khas yang kuat dengan konsisten mempertahankan konsep yang digunakan, agar produk yang dijual tidak memiliki kesamaan dengan kompetitor. Sehingga konsumen mengenali produk yang kita jual hanya dengan melihat design pada produk. Selain itu, pendaftaran mengenai hak cipta juga diperlukan untuk meminimalisir peniruan design.

3. Kinerja Usaha berada pada klasifikasi Cukup Baik. Indikator Pertumbuhan Keuntungan memiliki poin terendah, oleh karena itu pelaku usaha perlu meningkatkan manajemen dengan memperbaiki seluruh aspek usaha untuk meningkatkan keuntungan dengan melakukan penjualan dengan 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. Serta terus memperbaiki dari sisi Orientasi Kewirausahaan Dan Diferensiasi Produk.
4. Bagi para pembaca yang akan melakukan penelitian dalam bidang yang sama, hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan Mengenai Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Dan Diferensiasi Produk Terhadap Kinerja Usaha Pada Distro Kawasan Trunojoyo Bandung. Namun jika akan menggunakan skripsi ini sebagai referensi, maka sekiranya perlu dikaji kembali. Karena tidak tertutup kemungkinan masih ada pernyataan – pernyataan yang belum atau yang kurang sesuai, saya sebagai penulis merasa masih banyak kekurangan dan keterbatasan dalam menyelesaikan skripsi ini.