

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Adaptabilitas dan Orientasi Kewirausahaan pengaruhnya terhadap kinerja usaha pada UMKM *Fashion* hijab di pasar Inpres Sumedang, maka pada bagian akhir penelitian dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Adaptabilitas berdasarkan indikator *Creating change*, *Customer focus*, dan *Organisational learning* secara keseluruhan tergolong cukup baik jika melihat pada skor indikator. Skor indikator yang tertinggi yaitu terdapat pada indikator *Customer focus* adapun indikator terendah yaitu *Creating change*.
2. Orientasi kewirausahaan tergolong cukup baik dengan indikator *Keinovatifan*, *Berani mengambil resiko*, dan *Proaktif*. Skor indikator yang tertinggi yaitu terdapat pada indikator *Proaktif* adapun indikator terendah yaitu *Berani mengambil resiko*.
3. Kinerja Usaha juga tergolong cukup baik. Skor indikator yang tertinggi yaitu terdapat pada indikator *Pertumbuhan laba* adapun indikator terendah yaitu *Pertumbuhan memuaskan*.
4. Penelitian ini menemukan bahwa Adaptabilitas mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap Orientasi kewirausahaan.
5. Penelitian ini menemukan bahwa Adaptabilitas mempunyai pengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap kinerja usaha.

6. Penelitian ini menemukan bahwa Orientasi kewirausahaan Adaptabilitas mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha.
7. Penelitian ini menemukan bahwa Adaptabilitas tidak mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha melalui Orientasi kewirausahaan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil dan kesimpulan yang diperoleh, maka penulis memberikan saran diantaranya:

1. Agar UMKM fashion hijab di pasar Inpres Sumedang yaitu diharapkan bisa menyesuaikan diri pada lingkungan usaha yang bisa berubah sewaktu-waktu, agar dapat tetap bertahan disituasi apapun serta menjalin relasi yang baik dimanapun mereka menjalankan usaha .
2. Agar UMKM fashion hijab di pasar Inpres Sumedang tahu betul apa saja yang menjadi kekurangan /kelemahan usaha yang mereka jalankan, seperti kurangnya inovasi pada motif dan model hijab atau kurang dalam hal pelayanan kepada pembeli secara langsung, lalu kelemahan dalam hal pemasaran yang hanya dilakukan secara *offline* saja, diharapkan para pelaku usaha kedepannya bisa membuka toko *online* agar dapat konsumen yang lebih luas .
3. UMKM fashion hijab di pasar Inpres Sumedang diharapkan bisa meningkatkan penjualan dengan cara mengikuti dan menyediakan tren hijab terkini di toko nya. Para pelaku usaha harus memiliki strategi dalam usaha

seperti, menjual produk hijab yang model dan motif nya sedang trend di kalangan anak-anak muda ,menjual hijab yang model nya sedang viral ,agar dapat meningkatkan penjualan. Para pelaku usaha juga bisa menarik pelanggan dengan cara memberikan *gift* di setiap pembelian produk tertentu atau dengan minimal belanja, *gift* yang diberikan bisa berupa ciput,peniti,bros atau *accessoriss* hijab lainnya.