BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan penjelasan dari bab sebelumnya, serta pembahasan yang disertai dengan teori dan konsep yang mendukung mengenai penelitian ini yang berjudul pengaruh kekuatan pemasok dan pengembangan produk terhadap keunggulan bersaing pada usaha cinderamata alat musik tradisional di kota Bandung, maka didapatkan kesimpulan sebagai berikut

1. Kekuatan Pemasok yang diukur melalui 5 indikator, indikator hubungan pemasok dengan perusahaan sebesar 64%, sedangkan yang paling rendah yaitu indikator tingkat kepentingan bahan baku yang dipasok dengan persentase sebesar 56% dengan kategori cukup Baik. Secara umum semua indikator masuk dalam kategori cukup baik. Hal ini memperjelas bahwa pengusaha cideramata alat musik tradisional sangat lah bergantung dengan pihak pemasok.
2. Pengembangan produk berada pada kategori kurang baik, berdasarkan dari 4 indikator yaitu kapabilitas pengembangan, biaya pengembangan, keunggulan produk, dan daya tahan. Indikator kapabiitas pengembangan yang memperoleh persentase tertinggi 56% dengan kategori cukup baik, sedangkan indikator biaya pengembangan memperoleh persentase terendah 49,3% dengan kategori kurang baik. Hal ini menyimpulkan

bahwa pengusaha kurang mau berinvestasi dana pada pengembangan produk.

3. Keunggulan bersaing memiliki 3 indikaor yaitu keunikan produk, kualitas produk, dan harga dan masuk pada kategori cukup baik. Pada Indikator harga yang memperoleh persentase skor tertinggi sebesar 62,7, sedangkan indikator keunikan produk memperoleh persentase terendah yaitu sebesar 56% . Hal ini dapat dilihat dari kurang adanya produk khusus yang menjadi keunikan bagi perusahaan masing – masing.
4. Secara parsial, penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh antara kekuatan pemasok terhadap keunggulan bersaing, dan juga munjukkan dengan pengujian hipotesis yang menyatakan bahwa adanya pengaruh yang signifikan dari kekuatan pemasok terhadap keunggulan bersaing pada usaha cinderamata alat musik tradisional di Kota Bandung.
5. Secara parsial, penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh antara pengembangan produk terhadap keunggulan bersaing, hal ini ditunjukkan dengan pengujian hipotesis yang menyatakan bahwa adanya pengaruh yang signifikan dari pengembangan produk terhadap keunggulan bersaing pada usaha cinderamata alat musik tradisional di Kota Bandung..

5.2 Saran

Setelah penulis memberikan kesimpulan dari hasil penelitian tentang pengaruh kekuatan pemasok dan pengembangan produk terhadap keunggulan

bersaing pada usaha cinderamata alat musik tradisional di kota Bandung, maka penulis akan memberikan beberapa saran yang dapat digunakan oleh:

1. Kekuatan pemasok sangat mempengaruhi, namun adapun hal yang disarankan untuk ditingkatkan oleh pihak pengusaha adalah dengan selalu menempatkan posisi pemasok sebagai salah satu kunci dari keberhasilan sebuah usaha, yaitu anggapan mengenai pentingnya jumlah pemasoknya.
2. Pengembangan produk yang dilakukan pengusaha pun masih berjalan tidak baik. Oleh karena itu semua dianjurkan pengusaha untuk bisa menginvestasikan dana lagi guna melakukan pengembangan nilai produk.
3. Keunggulan bersaing dari setiap usaha masih berjalan cukup baik. Oleh karena itu terdapat hal yang disarankan yaitu membedakan salah satu produk bagi perusahaan sendiri agar menimbulkan keunikan produk tersendiri.
4. Pengaruh antara kekuatan pemasok terhadap keunggulan bersaing pada usaha dapat dikatakan berpengaruh baik, pada kondisi ini seharusnya bisa dimanfaatkan perusahaan untuk bisa menciptakan peluang bagi pengusaha untuk meningkatkan kemampuan bersaing dengan memanfaatkan kekuatan pemasok.
5. Pengaruh antara pengembangan produk terhadap keunggulan bersaing pada usaha dapat dikatakan berpengaruh baik, pada kondisi ini seharusnya bisa dimanfaatkan perusahaan untuk bisa menciptakan

peluang bagi pengusaha untuk meningkatkan kemampuan bersaing dengan memanfaatkan produk dengan nilai baru.