BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, mengenai Pengaruh Pemasaran Langsung dan Kreativitas terhadap Daya Saing Pada Komunitas Bandung Foodtruck di Kota Bandung. Maka penulis mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Pemasaran langsung Komunitas Bandung Food truck tergolong cukup baik. Hasil ini bisa dilihat dari segi *face to face selling*, *telemarketing*, dan *Online markerting.*
2. Kreativitas Komunitas Bandung Food truck dinilai cukup baik. Hasil yang di dapat karena adanya kontribusi dari segi Rasa ingin tahu, Optimis, Mencari Solusi dari Masalah, Orisinil, Fleksibel Serta Berimajinasi.
3. Daya saing Owner/pelaku usaha Komunitas Bandung Food truck tergolong cukup baik. Dilihat daya saing terjadi cukup baik, hal ini karena dengan adanya persaingan secara sehat, tetapi para owner harus mempunyai strategi tersendiri agar persaingan yang terjadi lebih berkembang bisa dilakukan dari segi potensi wilayah, sumber daya manusia, struktur ekonomi, dan kelembagaan.

4. Terdapat pengaruh yang signifikan dari pemasaran langsung terhadap daya saing serta dengan adanya kontribusi pengaruh yang diberikan. Hal ini bisa dilihat bahwa para owner di Komunitas Bandung Foodtruck melakukan pemasaran langsung yang dari *segi face to face selling, telemarketing,* serta *online marketing.*
5. Terdapat pengaruh yang signifikan dari kreativitas terhadap daya saing serta dengan adanya kontribusi pengaruh yang diberikan. Bahwa para owner Komunitas Bandung Foodtruck secara kreativitas melihat dari aspek rasa ingin tahu, orisinalitas, berimajinasi, fleksibel , mencari masalah serta solusi, serta optimis.
6. Secara simultan, pemasaran langsung dan kreativitas berpengaruh signifikan terhadap daya saing pengusaha serta dengan adanya kontribusi pengaruh yang diberikan. Bahwa para owner cukup baik melakukan penjualan dari segi pemasaran Langsung dan kreativitas serta adanya daya saing yang cukup baik.

5.2 Saran

Berdasarkan keseluruhan uraian pada bab sebelumnya, maka penulis mencoba memberikan saran atau solusi guna memecahkan masalah Pengaruh Pemasaran Langsung dan Kreativitas terhadap Daya Saing Pada Komunitas Bandung Foodtruck di Kota Bandung. Adapun saran dan solusi dari penulis kepada perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Bahwa yang harus dilakukan oleh para owner secara pemasaran langsung, para owner pada Komunitas Bandung Foodtruck harus mengembangkan pemasaran langsung bisa dilakukan dari segi *face to face selling, telemarketing*, serta *online marketing*, agar pemasaran langsung yang dilakukan dapat mencapai hasil yang diinginkan.
2. Dilihat dari segi kreativitas bahwa para owner harus selalu melakukan pembaharuan terhadap produk yang dijualnya berlaku juga terhadap gerai tempat berjualan , desain produk, serta selera apa yang diinginkan konsumen agar apa yang dihasilkan tidak tertinggal oleh perubahan zaman.
3. Para owner di Komunitas Bandung Foodtruck harus mempunyai strategi tersendiri, hal ini perlu dilakukan agar persaingan yang terjadi dapat meningkat dalam artian dapat mengembangka potensi-potensi yang ada di dalam jiwa para owner komunitas Bandung Foodtruck dengan di dukung dari aspek struktur ekonomi, potensi wilayah, sumber daya manusia, serta kelembagaan.
4. Para owner di komunitas Bandung Foodtruck harus lebih mengembangkan serta meningkatkan pemasaran langsung, karena dilihat dari hasil adanya pengaruh signifikan ketika pemasaran langsung ditingkatkan. Hal ini bisa terus dilakukan oleh para owner dari indicator yang ada pada pemasaran langsung.
5. Dilihat dari hasil bahwa segi kreativitas mempunyai pengaruh secara signifikan, hal ini bahwa para owner harus melakukan aspek-aspek yang mempengaruhi peningkatan kreativitas seperti rasa ingin tahu, orisinalitas, berimajinasi, fleksibel , mencari masalah serta solusi, serta optimis. Karena asepek tersebut

yang dapat meningkatkan kreativitas yang ada pada para owner untuk penciptaan produk.

6. Dengan adanya pengaruh dari pemasaran langsung dan kreativitas terhadap daya saing , para owner dituntun untuk terus mempertahankan serta meningkatkan aspek-aspek yang telah di tingkatkan dari pemasaran langsung dan kreativitas agar penjualan penjualan yang dilakukan dapat terus berjalan serta mengikuti seiringnya perkembangan zaman.