

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil uji analisis dan pembahasan yang telah dilakukan pada pengaruh Pengembangan Daya Saing dan Komitmen Berwirausaha terhadap Kinerja Usaha (Studi Kasus Pelaku Usaha Distro Trunojoyo Dan Sultan Agung Kota Bandung), maka peneliti mendapatkan kesimpulan dari hasil tersebut sebagai berikut ini:

1. Tanggapan para pelaku usaha mengenai pengembangan daya saing yang memiliki tiga indikator yaitu, ketersediaan pasar, resiko kegagalan, dan penentuan harga. Mengenai hal tersebut dari hasil skor pengolahan data bahwa persentase skor terendah terdapat pada indikator ketersediaan pasar dalam kategori cukup baik hal ini dikarenakan kurangnya ide-ide kreatif maupun inovatif yang muncul pada pelaku usaha untuk mengikuti trend yang perkembangannya begitu cepat. Maka pada variabel ini masih ada permasalahan yang perlu disempurnakan kembali.
2. Tanggapan para pelaku usaha mengenai komitmen berwirausaha yang memiliki lima indikator yaitu, percaya diri, memiliki inisiatif, memiliki motif berprestasi, memiliki jiwa kepemimpinan dan berani mengambil

resiko. Mengenai hal tersebut dari hasil skor pengolahan data bahwa persentase skor terendah terdapat pada indikator berani mengambil resiko dalam kategori kurang baik hal ini dikarenakan para pelaku usaha pada distro trunojoyo dan sultan agung kota bandung mempunyai ketakutan untuk mengalami kerugian dalam usaha nya jika melakukan sesuatu hal yang beresiko contohnya seperti membuat stock yang banyak ataupun melakukan investasi yang besar karena jika tidak berhasil akan menghambat *finansial*. Maka pada variabel ini masih ada permasalahan yang perlu disempurnakan kembali.

3. Tanggapan para pelaku usaha mengenai kinerja usaha yang memiliki tiga indikator yaitu, pertumbuhan dalam penjualan, pertumbuhan keuntungan (*profit*), pertumbuhan memuaskan. Mengenai hal tersebut dari hasil skor pengolahan data bahwa persentase skor terendah terdapat pada indikator pertumbuhan memuaskan dalam kategori kurang baik hal ini dikarenakan para pelaku usaha pada distro trunojoyo dan sultan agung kota bandung belum merasa puas dengan usaha yang dijalankan nya di karena masih ada hambatan-hambatan lainnya yang belum bisa diminimalisir dan mereka belum mampu meningkatkan jumlah pelanggan loyalitas yang baru dikarenakan banyaknya para pesaing yang menjual produk serupa. Maka pada variabel ini masih ada permasalahan yang perlu disempurnakan kembali.

4. Pengembangan daya saing mempunyai hubungan yang positif dan signifikan terhadap komitmen berwirausaha pada pelaku usaha Distro Trunojoyo dan Sultan Agung Kota Bandung.
5. Pengembangan daya saing mempunyai hubungan yang positif dan signifikan terhadap kinerja usaha pada pelaku usaha Distro Trunojoyo dan Sultan Agung Kota Bandung.
6. Komitmen berwirausaha mempunyai hubungan yang positif dan signifikan terhadap kinerja usaha pada pelaku usaha Distro Trunojoyo dan Sultan Agung Kota Bandung.
7. Pengembangan daya saing mempunyai hubungan yang positif dan signifikan terhadap kinerja usaha melalui komitmen berwirausaha pada pelaku usaha Distro Trunojoyo dan Sultan Agung Kota Bandung.

5.2 Saran

1. Pada pengembangan daya saing maka harus diberikan fokus perhatian adalah pada indikator ketersediaan pasar, sebagian pelaku usaha belum mampu memenuhi permintaan pasar yang lebih luas dengan mempunyai diferensiasi pada produk yang mereka jual dan mereka juga mempunyai keterbatasan ide jika harus mengeluarkan produk yang mempunyai diferensiasi tersendiri dari para pesaing. Sebaiknya pelaku usaha menyempurnakan ide usaha dengan melakukan *explore* terkait produk yang serupa dengan yang dijualnya agar mendapatkan referensi dan ide produk yang baru. Sehingga dapat berkreasi terhadap produk tersebut dan produk yang dijual berbeda dari pesaing.

2. Pada komitmen berwirausaha maka harus diberikan fokus perhatian adalah pada indikator berani mengambil resiko, sebagian pelaku usaha belum berani mengambil resiko yang besar dikarenakan mereka mempunyai ketakutan akan mengalami kerugian dalam usahanya, maka dari itu para pelaku usaha dapat menambah *skill* nya dengan cara belajar melalui edukasi-edukasi seminar mengenai bisnis yang diadakan di media online sehingga mampu meminimalisir resiko yang terjadi jika suatu saat pelaku usaha ingin mengambil resiko demi sebuah hasil yang besar.
3. Pada kinerja usaha maka harus diberikan fokus perhatian adalah pada indikator pertumbuhan memuaskan, sebagian pelaku usaha belum mampu meningkatkan jumlah pelanggan yang loyalitas. Sebaiknya pelaku usaha mengadakan diskon maupun *give away* untuk menarik perhatian para konsumen untuk berbelanja di toko. Sehingga banyak para konsumen yang tertarik dan membeli produk yang dijual dan dapat meningkatkan jumlah pelanggan.