

BAB V

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari analisis penelitian dan pembahasan tentang orientasi kewirausahaan, inovasi produk dan orientasi pasar Mempengaruhi Keunggulan Bersaing pada Reseller donat emak DeJiLa, Maka peneliti memperoleh beberapa kesimpulan diantaranya:

1. Berdasarkan hasil penelitian menunjukan bahwa Orientasi Kewirausahaan tidak berpengaruh terhadap Keunggulan Bersaing. sehingga Hipotesis pertama (H1) yang menyatakan antara Orientasi Kewirausahaan tidak berpengaruh terhadap Keunggulan Bersaing.
2. Berdasarkan hasil penelitian Inovasi berpengaruh terhadap Keunggulan Bersaing. sehingga Hipotesis kedua (H2) yang menyatakan antara Inovasi berpengaruh terhadap Keunggulan Bersaing.
3. Berdasarkan hasil penelitian menunjukan bahwa Orientasi Pasar berpengaruh terhadap Keunggulan Bersaing. sehingga Hipotesis ketiga (H3) yang menyatakan antara Orientasi Pasar berpengaruh terhadap Keunggulan Bersaing.

5.2 Implikasi Manajerial

Berdasarkan dari hasil penelitian dan analisis yang dilakukan terhadap pelaku UMKM dan Pasar, maka implikasi manajerial yang dapat disampaikan adalah, meskipun ditemukan pada penelitian ini Orientasi Kewirausahaan tidak berpengaruh positif terhadap Keunggulan Bersaing, namun pada penelitian sebelumnya orientasi kewirausahaan dinyatakan positif berpengaruh terhadap Keunggulan Bersaing. Hal ini kemungkinan besar adalah karena pada saat penelitian ini dilakukan Bekasi dan sekitarnya bahkan hampir seluruh wilayah Jawa Barat Khususnya dan umumnya Indonesia serta seluruh dunia sedang mengalami wabah Covid-19, yang mana banyak terjadi Pemutusan Hubungan Kerja secara mendadak atau pun dikarenakan oleh diberlakukannya Pembatasan

Sosial Berskala Besar (PSBB) ataupun Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) sehingga banyak waktu luang yang dapat digunakan oleh para masyarakat untuk menambah penghasilan sehari-hari.

Sehingga peneliti beranggapan bahwa Orientasi Kewirausahaan bukan merupakan hal yang mutlak bagi seorang pelaku usaha untuk memulai terjun berbisnis dan melahirkan sikap keunggulan bersaing. Mengubah model bisnis juga merupakan upaya terakhir bertahan hidup seseorang ditengah tekanan ataupun krisis

Pelaku usaha UMKM harus banyak mendapat pelatihan baik secara mandiri atau yang diselenggarakan oleh pemerintah. Pemerintah secara nyata sudah memberikan bantuan kepada UMKM namun apakah sudah tepat sasaran kepada UMKM yang besar kemungkinan belum sempat terdaftar. Oleh karena hal itu pengusaha UMKM harus selalu berinovasi baik mengubah produk yang ada ataupun membuat produk yang sedang digandrungi masyarakat saat ini.

Pelaku usaha harus belajar menggunakan teknologi dan informasi melalui media sosial sehingga tidak ketinggalan trend terhadap produk yang dihasilkan, sehingga produknya dapat beradaptasi dengan perubahan yang terjadi. Oleh karena tekanan keadaan dan persaingan yang kuat akan melahirkan jiwa kewirausahaan yang handal. Namun peneliti menyarankan agar jangan melakukan diversifikasi produk lainnya oleh karena perilaku konsumen, hal ini hanya akan membuang waktu dan uang serta dapat mengganggu produk andalan atau komitmen awal mendirikan UMKM.

Oleh karena keterbatasan dan jumlah sampel yang berjumlah 35 Reseller aktif dari sekitar 60 pembeli lainnya, pada penelitian ini faktor-faktor yang mempengaruhi Keunggulan Bersaing hanya terdiri dari 2 (dua) variabel yaitu Orientasi Pasar dan Inovasi Produk, sedangkan menurut penelitian sebelumnya orientasi kewirausahaan merupakan hal yang paling positif mendorong Keunggulan Bersaing, seperti pada penelitian (Maharani et al., 2020) yang berjumlah 100 sampel dengan 94 data yang valid, faktor knowledge management dan aspek kewirausahaan menjelaskan bahwa variabel knowledge management dan aspek kewirausahaan berpengaruh terhadap kinerja UKM.

5.3 Saran

Berdasarkan penelitian ini penulis menyampaikan beberapa saran antara lain:

1. Bagi Peneliti Selanjutnya

Berdasarkan hasil penelitian faktor keunikan produk akan mendorong pelanggan atau konsumen beralih ke produk kita dengan diferensiasi produk yang kita tawarkan. Dengan harga yang sama atau lebih murah dari produk sejenis kualitas harus tetap dijaga sehingga tercipta keunggulan bersaing dengan produk sejenis yang ada.

2. Bagi Pemilik Usaha

- a. Dengan memperhatikan siklus hidup produknya sendiri dan tren yang terus berganti di masyarakat terutama pada media sosial, pemilik usaha harus terus menjaga produknya terus eksis di pasaran,
- b. Banyak melakukan promosi dan event sesuai dengan cash flow yang tersedia dengan tetap memperhatikan peluang pasar dan setiap perubahan keinginan pelanggan yang telah dimiliki.
- c. Memperbaiki sarana promosi melalui promosi berjalan pada boks, maupun plastik pembungkus agar dapat dibaca baik secara sengaja tau tidak sengaja telah mempromosikan produknya secara kontinyu.
- d. Sosialisasi kepada reseller aktif dengan sesekali mengadakan pertemuan secara berkala untuk mengetahui keluhan dan kendala dalam memasarkan produknya.

3. Bagi Pemerintah

Bagi pemerintah peneliti sangat mengharapkan agar memperhatikan industri kecil dan menengah, dalam memberikan pembelajaran tentang kewirausahaan, mengadakan seminar dan sosialisasi untuk UKM.