

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dari hasil pembahasan tentang pengaruh perilaku kewirausahaan, pemasaran dan daya saing terhadap pendapatan usaha, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Dari hasil penelitian dan pembahasan maka dapat dikatakan faktor perilaku kewirausahaan, pemasaran dan daya saing secara simultan mempengaruhi volume pendapatan pengusaha.
2. Perilaku kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha. Artinya semakin tinggi perilaku kewirausahaan yang dimiliki pengusaha maka pendapatan usaha akan semakin besar.
3. Pemasaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha. Artinya semakin tinggi pemasaran yang dilakukan pengusaha maka pendapatan usaha akan semakin besar.
4. Daya saing tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha. Artinya semakin besar atau kecilnya daya saing (keunggulan bersaing) yang dimiliki oleh para pengusaha sablon dan kaos, tidak akan mempengaruhi naik turunnya pendapatan yang diterima oleh para pengusaha.

#### **5.2. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan dan kesimpulan yang diperoleh maka ada beberapa saran yang bisa dilakukan, yaitu sebagai berikut:

1. Perilaku kewirausahaan berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha. Para pengusaha Sentra Industri Sablon dan Kaos Suci telah memiliki perilaku kewirausahaan yang baik, sehingga dalam menjalankan usaha mereka memiliki kreativitas dan keinovasian agar perusahaan dapat meningkatkan pendapatannya.

Oleh karena itu untuk meningkatkan perilaku kewirausahaan maka para pengusaha harus mengikuti persaingan bisnis dan siap untuk menghadapi pasar bebas, sehingga perilaku kewirausahaan yang sudah cukup baik dapat lebih ditingkatkan lagi dengan cara membaca pedoman dalam berwirausaha atau mengikuti pelatihan mengenai kewirausahaan. Selain itu para pengusaha juga harus meningkatkan perilaku kewirausahaannya dalam hal kreativitas, keinovasian dan meminimalkan resiko, sehingga para pengusaha dapat meningkatkan pendapatan usahanya.

2. Pemasaran berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha. Tetapi perlu juga meningkatkan di bidang pemasarannya, agar pendapatan yang didapatkan pengusaha tidak menurun. Usaha pemasaran tersebut dapat dilakukan promosi yang rutin dilaksanakan juga cakupan yang luas untuk kegiatan promosinya. Seperti pada media internet (*online*) sering membuat promosi / iklan yang menarik. Juga dalam kegiatan-kegiatan dalam partai besar perlu melakukan tawaran kerjasama dan lebih meng-*update* kegiatan yang akan dilaksanakan agar dapat melakukan kerjasama dengan kegiatan tersebut.
3. Daya saing (keunggulan bersaing) tidak berpengaruh terhadap pendapatan pengusaha. Hal tersebut terjadi karena ketika sudah melakukan potongan harga dan menggunakan teknologi modern tetap saja tidak meningkatkan pendapatan pengusaha. Agar daya saing yang dilakukan memiliki dampak positif terhadap pendapatan, seharusnya pengusaha melakukan hal yang lebih unggul dibanding perusahaan lain. Sehingga setiap perusahaan memiliki keunggulan bersaing.
4. Selain faktor-faktor yang diteliti, faktor lainnya yang dapat mempengaruhi pendapatan perlu diperhatikan oleh para pengusaha pada Sentra Industri Kaos dan Sablon Suci seperti modal, kemampuan manajerial, sarana promosi, lokasi, dan lain sebagainya. Juga dapat meneliti variabel pada skripsi ini secara lebih mendalam, karena variabel yang terdapat pada skripsi ini merupakan sesuatu yang besar yang dapat dikembangkan lebih luas lagi.