

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **1.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil dan pembahasan tentang pengaruh kemampuan *entrepreneur* dan inovasi terhadap keberhasilan usaha di Sentra Industri Rajutan Binong Jati (SIRBI) Bandung, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Tingkat kemampuan *entrepreneur* di SIRBI Bandung berada pada kriteria sedang, dengan skor tertinggi terletak pada indikator intensitas pengrajin melakukan pengawasan terhadap kegiatan operasional perusahaan, dan skor terendah terletak pada indikator kemampuan pengrajin dalam menulis proposal bisnis. Tingkat inovasi di SIRBI Bandung berada pada kriteria sedang, dengan skor tertinggi terletak pada indikator intensitas pengrajin dalam melakukan pemeliharaan peralatan/mesin produksi, dan skor terendah terletak pada indikator kemampuan pengrajin dalam melakukan pemasaran digital. Tingkat keberhasilan usaha di SIRBI Bandung berada pada kriteria sedang, dengan skor tertinggi terletak pada indikator tingkat *complain* (keluhan) dari pelanggan, dan nilai terendah terletak pada tiga indikator dengan perolehan skor yang sama, yaitu: tingkat pertumbuhan penjualan per tahun, tingkat pertumbuhan keuntungan per tahun, dan tingkat produktivitas usaha.
2. Kemampuan *entrepreneur* dan inovasi berpengaruh terhadap keberhasilan usaha di SIRBI Bandung secara simultan. Secara parsial kemampuan

**Resti Indriarti, 2018**  
**PENGARUH KEMAMPUAN ENTREPRENEUR DAN INOVASI TERHADAP**  
**KEBERHASILAN USAHA**  
**(Survei terhadap Pengusaha di Sentra Industri Rajutan Binong Jati**  
**Bandung)**

Universitas Pendidikan Indonesia | [repository.upi.edu](https://repository.upi.edu) |  
[perpustakaan.upi.edu](https://perpustakaan.upi.edu)

*entrepreneur* berpengaruh terhadap keberhasilan usaha di SIRBI Bandung, sedangkan inovasi tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha di SIRBI Bandung.

## 1.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan, peneliti mengajukan saran yang dapat dijadikan solusi dari permasalahan dan dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi pengrajin usaha dalam meningkatkan keberhasilan usaha, yaitu:

1. Variabel kemampuan *entrepreneur* menunjukkan bahwa kemampuan pengrajin dalam menulis proposal bisnis memiliki skor terendah. Dengan adanya hasil tersebut peneliti menyarankan agar para pengrajin dapat memanfaatkan KIRBI sebagai wadah untuk belajar menulis proposal bisnis. Sesekali KIRBI perlu mengadakan pelatihan tentang bagaimana para pengrajin dapat menulis proposal bisnis dengan baik. Tidak selalu harus mendatangkan seorang profesional, pihak KIRBI dapat menggerakkan para pengrajin rajut yang lebih berpengalaman untuk memberikan pelatihan menulis proposal bisnis kepada pengrajin lainnya.
2. Variabel inovasi menunjukkan bahwa kemampuan pengrajin dalam melakukan pemasaran digital (*online*, media sosial) memiliki skor terendah. Dengan adanya hasil tersebut peneliti menyarankan bagi para pengrajin rajut sebaiknya dapat memanfaatkan perkembangan teknologi yang ada termasuk melakukan pemasaran produk secara digital (*online*, media sosial). Saat ini banyak keuntungan-keuntungan yang dapat diraih pengrajin rajut dengan melakukan pemasaran *online* atau melalui media sosial untuk mencapai pertumbuhan dan keberhasilan usaha, diantaranya: pemasaran digital melalui *online* atau media sosial merupakan platform yang memungkinkan pengrajin untuk memperkenalkan produk yang dihasilkan kepada masyarakat luas tanpa

**Resti Indriarti, 2018**  
**PENGARUH KEMAMPUAN ENTREPRENEUR DAN INOVASI TERHADAP**  
**KEBERHASILAN USAHA**  
**(Survei terhadap Pengusaha di Sentra Industri Rajutan Binong Jati**  
**Bandung)**

Universitas Pendidikan Indonesia | [repository.upi.edu](https://repository.upi.edu) |  
[perpustakaan.upi.edu](https://perpustakaan.upi.edu)

terkait masalah geografi dan zona waktu; pengrajin dapat menciptakan dan memperkuat jaringan usaha baru; pengrajin dapat menggunakan kelompok atau komunitas sosial untuk berkomunikasi dengan pelanggan, pemasok, dan pihak berkepentingan lainnya; serta pengrajin dapat melakukan promosi dengan biaya yang relatif rendah karena tidak ada biaya perjalanan ataupun biaya untuk mencetak materi (baliho, pamflet, brosur). Selain manfaat tersebut, kini pada umumnya masyarakat akan mencari segala informasi tentang suatu perusahaan melalui web, blog, atau media sosial. Perusahaan yang dijalankan turun-temurun di SIRBI Bandung memungkinkan para pengrajin rajut lanjut usia untuk tetap memasarkan produk yang dihasilkan usahanya tersebut secara digital dengan bantuan anak-anak, cucu-cucu, dan karyawannya. Oleh sebab itu, pemasaran digital diharapkan mampu meningkatkan reputasi perusahaan dan memberikan keuntungan yang lebih baik dari sisi profitabilitas.

3. Variabel keberhasilan usaha menunjukkan bahwa indikator tingkat pertumbuhan penjualan per tahun, tingkat pertumbuhan keuntungan per tahun, dan tingkat produktivitas usaha memiliki skor terendah diantara seluruh indikator variabel keberhasilan usaha. Seperti yang telah diketahui sebelumnya, bahwa tingkat pertumbuhan keuntungan dan tingkat produktivitas usaha di SIRBI terus mengalami penurunan sejak tahun 2012-2016, keduanya juga berkaitan dengan menurunnya tingkat pertumbuhan penjualan di SIRBI. Penurunan tingkat pertumbuhan penjualan per tahun, tingkat pertumbuhan keuntungan per tahun, dan tingkat produktivitas usaha di SIRBI disebabkan oleh tidak terlalu terserapnya produk rajut SIRBI dihilir karena minat beli masyarakat terhadap produk lokal mulai menurun. Oleh karena itu, pengrajin rajut di SIRBI perlu memiliki kemampuan bersaing yang tinggi agar produk SIRBI dapat diterima masyarakat dihilir. Dengan demikian, untuk

**Resti Indriarti, 2018**

***PENGARUH KEMAMPUAN ENTREPRENEUR DAN INOVASI TERHADAP  
KEBERHASILAN USAHA***

***(Survei terhadap Pengusaha di Sentra Industri Rajutan Binong Jati  
Bandung)***

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu |  
perpustakaan.upi.edu

meningkatkan daya saing peneliti menyarankan agar para pengrajin dapat merebut perhatian dan loyalitas konsumen. Perhatian dan loyalitas konsumen itu sendiri dapat direbut bila para pengrajin rajut di SIRBI memuaskan kebutuhan serta keinginan para pelanggan. Pengrajin harus mengasah pengetahuan dan keterampilannya, khususnya dalam menjaga komunikasi dengan pelanggan. Pengrajin juga harus bersikap lebih terbuka dalam menerima masukan kritik dan saran sebagai bahan perbaikan usaha dan sumber inovasi untuk menciptakan dan merebut peluang (pasar) baru.

**Resti Indriarti, 2018**  
***PENGARUH KEMAMPUAN ENTREPRENEUR DAN INOVASI TERHADAP***  
***KEBERHASILAN USAHA***  
***(Survei terhadap Pengusaha di Sentra Industri Rajutan Binong Jati***  
***Bandung)***

Universitas Pendidikan Indonesia | [repository.upi.edu](https://repository.upi.edu) |  
[perpustakaan.upi.edu](https://perpustakaan.upi.edu)