

## **BAB V**

### **KESIMPULAN, IMPLIKASI, DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang positif antara kemampuan wirausaha dengan daya saing hal ini didasarkan pada hasil perhitungan koefisien korelasi dengan  $r_{xy}$  sebesar 0,556 yang berarti  $r_{xy} > 0$ . Penelitian ini menggunakan metode survei dengan pendekatan korelasi. Dengan demikian penulis dapat menarik kesimpulan bahwa :

- 1) Indikator keunggulan harga merupakan alat ukur yang mempunyai nilai secara dominan dalam daya saing.
- 2) Indikator kemampuan unik merupakan alat ukur yang mempunyai nilai cukup rendah dalam daya saing
- 3) Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara kemampuan wirausaha dengan daya saing UKM Pasar Ular Plumpang di Jakarta Utara.

#### **B. Implikasi**

Implikasi dari penelitian ini adalah bahwa kemampuan wirausaha bersumber dari kemampuan menanggung resiko, kreatif dalam menciptakan hal baru, rasa percaya diri, kemampuan memimpin. Kemampuan wirausaha harus didukung oleh kemampuan untuk berpikir teliti, kreatif, percaya diri, menguasai berbagai pengetahuan dan keterampilan, berani mengambil resiko, kepemimpinan,

serta dapat memperhatikan lingkungan sosialnya untuk mencapai taraf hidup yang lebih baik bagi semua orang. Berdasarkan hal tersebut agar daya saing dapat meningkat dibutuhkan adanya kemampuan wirausaha yang terus berkembang untuk meningkatkan hasil usaha dan daya saing antar pengusaha.

Berdasarkan hasil pengolahan data, terlihat bahwa indikator keunggulan strategi pemasaran sebagai alat ukur secara dominan dalam daya saing usaha. Tanpa adanya strategi bersaing yang baik maka daya saing usaha akan rendah. Sebaliknya dengan keunggulan strategi pemasaran yang baik maka daya saing usaha semakin tinggi.

Mengingat hasil penelitian menunjukkan ada hubungan yang positif antara kemampuan wirausaha dengan daya saing usaha, hal ini dapat dijadikan suatu pertimbangan bagi pengusaha untuk lebih mengelola kemampuan wirausaha dengan baik sehingga bisa mengembangkan daya saing usaha dengan maksimal disamping beberapa faktor lain yang juga ikut mempengaruhinya.

### **C. Saran**

Berdasarkan kesimpulan serta implikasi diatas, maka peneliti menyampaikan saran – saran kepada UKM Pasar Ular Plumpang Tanjung Priok yaitu :

- 1) Untuk meningkatkan daya saing dengan meningkatkan kemampuan wirausaha
- 2) Untuk meningkatkan kemampuan wirausaha, melalui :
  - a. Pihak pengusaha hendaknya lebih menggali kreativitas yang dimiliki dengan pandai memanfaatkan peluang serta mampu memahami

kondisi pasar dengan demikian dapat meningkatkan daya saing usahanya.

- b. Pengusaha harus mempunyai inisiatif terhadap produk-produk yang di jual untuk dapat meningkatkan lagi daya saing usaha miliknya.
- c. Pihak pengusaha harus memiliki rasa percaya diri yang kuat dengan ketidaktergantungan dengan pengusaha lain di dalam menjalankan usahanya untuk dapat meningkatkan daya saing usaha yang dimilikinya.

3) Untuk meningkatkan daya saing, melalui :

- a. Pihak pengusaha dan karyawan (penjual) harusnya lebih meningkatkan kemampuan yang unik dengan cara memberikan pelayanan toko yang baik kepada setiap konsumen, maka konsumen akan merasa dihargai dan nyaman dalam berbelanja, dengan demikian akan meningkatkan kemampuan wirausaha yang dimilikinya.
- b. Pihak pengusaha hendaknya meningkatkan keunggulan produk dengan cara menjual produk dengan nilai yang lebih, maka konsumen akan merasa puas dengan barang tersebut, dengan demikian pula akan meningkatkan kemampuan wirausaha yang dimilikinya.
- c. Strategi pemasaran hendaknya ditingkatkan lagi oleh pengusaha dengan cara mempromosikan usaha yang dimilikinya untuk dapat menghadapi persaingan sesama usaha dengan demikian dapat meningkatkan usaha yang dimilikinya.