

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan analisis pembahasan yang dilakukan, dapat ditarik kesimpulan bahwa identifikasi orientasi kewirausahaan pada Ibu Rumini sebagai pengusaha Soto Bokoran generasi ketiga menurut lima dimensi Orientasi Kewirausahaan dari Lumpkin dan Dess adalah sebagai berikut, dalam hal inovasi Ibu Rumini melakukan inovasi dalam pembukuan, yaitu pencatatan pengeluaran dan pemasukan. Dalam hal pengambilan resiko Ibu Rumini berani bekerja sama dengan dengan produk selain makanan. Ibu Rumini juga bersifat tegas dan agresif dalam mengambil keputusan. Dan Ibu Rumini berani memutuskan untuk tidak membuka cabang. Dalam hal proaktif Ibu Rumini mampu mengidentifikasi keinginan pelanggannya. Dalam hal agresivitas kompetitif Ibu Rumini tidak melakukan sesuatu yang berkaitan dalam hal agresivitas kompetitif. Dalam hal otonomi Ibu Rumini menerapkan otonomi untuk bagian meracik bumbu soto bokoran, untuk mempertahankan resep utama yang telah dibuat oleh kakeknya. Tetapi juga mendelegasikan kepemimpinan kepada saudaranya untuk memasak. Ibu Rumini juga membangkitkan rasa ingin berwirausaha kepada karyawannya. Ibu Rumini juga membebaskan karyawan untuk menemukan peluang baru.

Berikut adalah hasil identifikasi setiap dimensi :

1. Inovasi

Dalam hal inovasi Ibu Rumini tidak menciptakan sesuatu yang baru pada soto selama menjalankan Soto Bokoran. Ibu Rumini melakukan perubahan dalam hal pembukuan, yaitu mencatat pengeluaran dan pemasukan usaha Soto Bokoran. Ibu Rumini tidak menginvestasikan hasil usaha soto bokoran. Hasil usaha soto bokoran selama ini digunakan untuk modal kembali, memberi upah karyawan, serta untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Tidak ada cara-cara khusus untuk meningkatkan inovasi. Artinya para karyawan belum berkomitmen pada kegiatan inovasi. Ibu Rumini tidak ikut ambil bagian dalam menciptakan kreatifitas dan inovasi. Ibu Rumini tidak menciptakan produk atau jasa yang sulit di tiru pesaing atau orang lain. Karena Ibu Rumini tidak ingin saling bersaing.

2. Pengambilan Risiko

Dalam hal pengambilan risiko Ibu Rumini berani bekerja sama dengan orang yang sudah menjadi pelanggan meskipun produk yang ditawarkan bukan produk makanan ataupun minuman. Ibu Rumini juga tegas dan agresif dalam mengambil keputusan. Contohnya adalah Ibu Rumini berani memberikan hari libur selama 5 hingga 7 hari dalam sebulan. Sehingga hanya aktif berjualan selama 24 hari hingga 26 hari dalam satu bulan. Hal ini dibuat untuk menghargai

karyawan yang telah bekerja. Ibu Rumini ingin karyawan beristirahat dan berlibur. Sebab Ibu Rumini merasakan sendiri lelahnya berjualan makanan. Ibu Rumini bersyukur tidak pernah mengalami kesulitan keuangan selama menjalankan usaha ini. Semua modal dari keuangan pribadi. Ibu Rumini memutuskan tidak membuka cabang karena satu warung saja di rasa sudah melelahkan.

3. Proaktif

Dalam hal proaktif Ibu Rumini mampu mengidentifikasi keinginan pelanggan. Ibu Rumini tidak mengantisipasi inovasi yang diciptakan pesaing. Ibu Rumini belum memiliki langkah terarah dalam menyelesaikan masalah karena Ibu Rumini menyelesaikan masalah sesuai apa yang dihadapi saat itu. Ibu Rumini tidak memiliki sumber daya maupun teknologi khusus untuk mengembangkan produk dan layanan.

4. Agresivitas Kompetitif

Dalam hal agresivitas kompetitif Ibu Rumini tidak menanggapi pesaing dengan agresif. Ibu Rumini menentukan harga jual hanya berdasarkan harga bahan baku. Ibu Rumini tidak meniru teknik bisnis pesaing. Ibu Rumini tidak memiliki cara khusus untuk meningkatkan kualitas layanan dan produk. Ibu Rumini hanya mempertahankan kualitas produk dengan meracik sendiri resep soto bokoran dan lauk pauknya, serta mendengarkan setiap keluhan pelanggan.

5. Otonomi

Dalam hal otonomi Ibu Rumini tidak mengkoordinasikan usaha secara otonom karena Ibu Rumini menunjuk menantunya yang pertama untuk membantu melayani pelanggan. Ibu Rumini menerapkan otonomi untuk bagian meracik bumbu soto bokoran untuk mempertahankan resep utama yang telah dibuat oleh kakeknya. Tetapi mendelegasikan kepemimpinan kepada saudaranya untuk memasak. Ibu Rumini juga membangkitkan rasa ingin berwirausaha kepada karyawannya, meskipun hingga saat ini belum ada yang berani membuka usaha sendiri. Ibu Rumini juga membebaskan karyawan untuk menemukan peluang baru.

5.2 Saran

Berikut adalah saran yang dapat dikemukakan pada penelitian ini untuk Ibu Rumini pengusaha Soto Bokoran :

- a. Ibu Rumini memberanikan diri untuk membuat menu baru atau lauk pauk baru di samping menu soto dan lauk pauk yang sudah ada saat ini. Contoh, Ibu Rumini membuat varian soto baru dengan suwiran daging bebek atau daging sapi, juga membuat lauk pauk baru seperti perkedel tahu dan bakwan jagung.
- b. Ibu Rumini memberanikan diri untuk belajar tentang bank dan membuatkan akun khusus untuk Soto Bokoran. Uang usaha bisa disimpan

di akun tersebut. Setelah terkumpul cukup, uang tersebut bisa diinvestasikan ataupun digunakan untuk memperluas tempat usaha yang sekarang ini atau untuk membuka cabang.

- c. Ibu Rumini membeli mesin kasir untuk mengembangkan pelayanan penjualan, dengan mesin tersebut karyawan bisa menghitung harga yang harus dibayar pelanggan lebih cepat dan tepat dibandingkan menghitung secara manual dengan kalkulator.
- d. Ibu Rumini memulai menanggapi pesaing, salah satu contohnya dengan menurunkan harga soto bokoran.

