

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari hasil analisis dan pembahasan diatas dapat diketahui bahwa pemilik LoV Cell mempunyai *Entrepreneurial Leadership* pada teori Fernald, et.al (2005). Dengan demikian dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pemilik LoV Cell memiliki karakter *Able to Motivate* yang tinggi. Artinya pemilik dapat memberikan semangat kepada karyawan karyawan agar dapat menghasilkan kinerja yang maksimal, dapat mengarahkan karyawan agar bekerja sesuai dengan keinginan pemilik perusahaan serta dapat menjadi teladan bagi karyawan.
2. Pemilik LoV Cell memiliki karakter *Achievement Oriented* yang tinggi. Artinya pemilik memiliki perhatian pada usaha yang dijalannya serta terjun langsung dan selalu mengawasi proses bisnis yang dijalani setiap harinya serta mempunyai semangat untuk berprestasi atau untuk mencapai target kerja.
3. Pemilik LoV Cell memiliki *Creative* dengan kategori sedang. Artinya pemilik kurang kreatif dalam menghasilkan ide-ide baru ketika pasar sudah mulai jenuh, menurut amatan karyawan pemilik terkadang merasa buntu dan meminta pendapat karyawan.

4. Pemilik LoV Cell memiliki karakter *Flexible* yang tinggi. Artinya pemilik dapat memberikan *respon* yang *positif* terhadap perubahan dan dapat bertindak cepat menghadapi perubahan yang terjadi.
5. Pemilik LoV Cell memiliki karakter *Patient* yang tinggi. Artinya pemilik selalu sabar dalam mengambil keputusan dengan pertimbangan dan selalu sabar dan memastikan kondisi yang mendukung dalam mengambil dan menentukan suatu tindakan.
6. Pemilik LoV Cell memiliki karakter *Persistent* yang tinggi. Artinya pemilik tidak mudah menyerah, berusaha mengatasi hambatan dan kesulitan yang terjadi serta tetap bertahan pada pekerjaannya meski memiliki banyak tantangan.
7. Pemilik LoV Cell memiliki *Risk Taking* yang sedang. Artinya pemilik hanya bersedia mengganti kerusakan apabila *handphone* rusak dalam masa *garansi personal* (7 hari), itupun bila tidak terkena air.
8. Pemilik LoV Cell memiliki *Visionary* yang sedang. Artinya pemilik hanya bersedia menggambarkan usahanya kedepan kepada orang yang dikenalnya saja, tetapi dengan orang yang belum dikenalnya cenderung tertutup.

5.2 Saran

Saran dalam penelitian ini adalah :

1. Pemilik LoV Cell sebaiknya dapat mempertahankan *Able to Motivate* agar karyawan tetap semangat dalam bekerja dan tidak merasa khawatir dengan adanya pandemi Covid 19 ini. Saran yang bisa dilakukan adalah Lov Cell menerapkan protokol kesehatan dengan menyediakan *handsanitizer* dan alat pengukur suhu agar pengunjung merasa aman dan nyaman. LoV Cell menyediakan layanan tebus murah *masker* untuk satu nota Rp. 2000.
2. Pemilik LoV Cell sebaiknya dapat mempertahankan *Achievement Oriented*-nya agar terus dapat mengembangkan usahanya dengan lebih baik lagi dikemudian hari. Saran yang dilakukan adalah LoV Cell membuka *outletnya* lebih pagi agar jam operasional tetap selama *pandemi* karena pukul 20.00 WIB sudah harus tutup. Pemilik bisa memberikan bonus tambahan kepada pembeli yang membeli sesuai dengan *protokol* kesehatan, dengan demikian dapat meningkatkan penjualannya. Bonus bisa disesuaikan dengan kebutuhan pada saat pandemi, misal *masker*, *hand sanitizer* dan lain sebagainya.
3. Pemilik LoV Cell sebaiknya juga meningkatkan *Kreativitasnya* agar usaha yang dikelola dapat terus berkembang dan maju. Saran yang dilakukan adalah dengan lebih banyak menjual kartu *perdana* dengan *kuota* internet lebih banyak dengan harga yang murah, dimana hal ini dibutuhkan pelajar. Pemilik memberikan bonus tambahan bagi

pembeli yang berstatus pelajar dengan memberikan *free* aplikasi yang dibutuhkan pelajar.

4. Pemilik LoV Cell sebaiknya bisa mempertahankan *Fleksibilitasnya* dengan kemampuan dalam menyesuaikan terhadap perubahan yang terjadi. Terutama pada saat *Covid 19* ini pemilik bisa merespon *positif* terhadap perubahan yang terjadi. Hal tersebut dilakukan dengan selalu mengikuti *trend Handphone* baik *Android* atau *Apple*. Dengan begitu dapat mengetahui *merek handphone* yang sedang diminati dan cepat laku di pasaran.
5. Pemilik LoV Cell sebaiknya mempertahankan kesabarannya dalam berbisnis terutama dalam mengatasi *komplain* pelanggan. Pemilik dapat memberikan beberapa solusi penyelesaian permasalahan, misal *handphone* pelanggan tiba-tiba bagian *touchscreen error*, pemilik bisa memberikan alternatif apakah uang ingin dikembalikan, *service* atau ditukar dengan unit lain.
6. Pemilik LoV Cell sebaiknya mempertahankan *Persistent* dengan melakukan promosi atau menawarkan *handphone* dan jasa *service* dengan harga khusus kepada pembeli yang pernah melakukan pembelian, dapat juga dengan memberikan bonus sarung di saat hari-hari besar untuk meningkatkan penjualan *handphone*.
7. Pemilik LoV Cell sebaiknya meningkatkan *Risk Taking* dengan memberikan *garansi* toko untuk *brand handphone* yang tidak memberikan *garansi*. Hal ini dapat dilakukan dengan memberikan

garansi dengan perjanjian tertentu. Pemilik bisa memberikan garansi toko dengan jangka waktu yang sudah disepakati bersama sebelum transaksi pembelian.

8. Pemilik LoV Cell sebaiknya meningkatkan *Visionary* dengan berbagi pengalaman terkait bisnis yang dijalannya dan rencana kedepannya kepada orang yang belum dikenalnya juga, karena hal tersebut lebih meningkatkan *kapabilitas* jejaringnya. Saran yang dilakukan dengan lebih mengaktifkan layanan *media sosial* yang dimilikinya dengan sering membagikan konten terkait masa depan LoV Cell untuk menarik saran pelanggan. Pemilik bisa mengikuti *group-group* yang tertarik dengan bisnis *Handphone*, dimana hal ini bisa memudahkan pemilik dalam mendapat informasi terkait bisnis *handphone*.

