

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan hasil analisis penulis, yang diuraikan pada bagian sebelumnya, maka penuli menyimpulkan bahwa Pak Hadi selaku pemilik usaha tahu bakso menerapkan 5 dimensi orientasi kewirausahaan dengan cara berikut:

1. Dimensi Inovasi

Pada dimensi ini tidak ada inovasi produk yang dilakukan oleh Pak Hadi, akan tetapi terdapat perubahan kecil yang dilakukan yakni berkaitan dengan komposisi produk yang diubah dari semula daging diisikan dalam jumlah sedikit, saat ini komposisi daging diberikan lebih banyak dan tanpa menggunakan bahan pengawet. Kemudian, Pak Hadi juga melakukan perubahan dalam pengemasan yang tadinya dijual satuan kini dijual dalam kardus yang berisi 10 biji tahu bakso.

2. Dimensi Proaktif

Dalam upaya mengetahui keinginan pasar dan konsumen, Pak Hadi menyediakan kotak saran bagi para konsumennya, akan tetapi cara yang digunakan untuk mengetahui keinginan konsumen kurang efektif karena konsumen lebih senang menyampaikan kritik dan saran langsung kepada karyawan. Pak Hadi juga berusaha mengantisipasi produk yang terbuang karena belum terjual dengan menjadikannya *frozen food*, sehingga kerugian dapat diminimalisir. Kemudian pada indikator ini dijelaskan bahwa proses produksi sudah mengalami kemajuan dengan menggunakan teknologi mesin penggilingan dan pelayanan penjualan secara daring.

3. Dimensi Pengambilan Resiko

Dalam mengambil resiko terkait produksi produk, Pak Hadi cukup berani mengingat produksi yang dilaksanakan bisa mencapai 100 dus perhari, dan

tidak semuanya terjual habis, disamping itu Pak Hadi juga membuat keputusan dalam mengatasinya yaitu menjadikan produk tadi menjadi produk *frozen food*. Namun, Pak Hadi belum berani mengambil resiko yang besar bagi usahanya hal ini terlihat dari indikator yang belum semuanya dipenuhi oleh Pak Hadi. Pak Hadi masih belum berani/ berminat mengambil resiko keuangan dalam mengembangkan usahanya dengan berhutang ataupun melakukan investasi dan asuransi usaha.

4. Dimensi Otonomi

Pak Hadi memiliki peran yang cukup besar dalam mengatur segala kegiatan ditokonya, namun beliau tetap memberi kesempatan pada karyawannya dalam mengutarakan pendapat ataupun ide mereka. Akan tetapi, Pak Hadi masih belum berminat untuk belajar kepada orang lain dan dalam usahanya, beliau melibatkan istrinya dalam pengelolaan usaha.

5. Dimensi Agresivitas Kompetitif

Usaha Pak Hadi mampu selangkah lebih maju karena pak hadi selalu menjaga kualitas produknya. Pak Hadi berani menentukan harga lebih rendah meskipun kualitas yang diberikan cukup baik. Kemudian Pak Hadi menerapkan sikap konsisten dan tegas dalam mengembangkan usaha, sehingga bisa terus berkembang hingga saat ini begitupun dengan pemasaran yang dilaksanakan.

Kesimpulan dari hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan yang dimiliki oleh Pak Hadi belum terlalu kuat, mengingat tidak adanya inovasi produk dan pengambilan resiko yang masih minim serta beberapa indikator lainnya yang tidak dilakukan.

5.2. Saran

Saran yang dapat diberikan dari hasil penelitian adalah:

1. Perlu adanya inovasi produk. Inovasi produk sangatlah penting agar dapat menarik lebih banyak pelanggan dan tidak membuat pelanggan atau konsumen bosan.
2. Perlu adanya perubahan pencatatan administrasi ke dalam laptop (menerapkan penggunaan teknologi dalam kehidupan sehari-hari) untuk mempermudah laporan keuangan setiap tahun bahkan setiap bulan dan lebih memudahkan dalam pengarsipannya.
3. Pak Hadi selaku wirausahawan harus mampu dan berani mengambil resiko yang lebih besar dan belajar pada orang lain yang lebih sukses agar usahanya terus berkembang.

