

BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengujian menggunakan SPSS penelitian ini dapat ditarik kesimpulan:

1. Ternyata variabel faktor pemilihan lokasi tidak memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing usaha sektor informal. Ini ditunjukkan dengan nilai $t_{hitung} (1,563) < t_{tabel} (1,995)$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor pemilihan lokasi tidak memberikan pengaruh yang besar dalam mencapai keunggulan bersaing pedagang makanan kaki lima di kota Payakumbuh.
2. Ternyata variabel Strategi diferensiasi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing usaha sektor informal, ini ditunjukkan dengan nilai $t_{hitung} (3,723) > t_{tabel} (1,995)$. Sehingga Strategi diferensiasi memiliki pengaruh dan peran penting bagi keunggulan bersaing pedagang makanan kaki lima di kota Payakumbuh.

Berdasarkan output diperoleh angka R Square sebesar 0,181 atau 18,1%. Hal ini menunjukkan bahwa persentase sumbangan pengaruh variabel *independent* yaitu faktor-faktor pemilihan lokasi dan strategi diferensiasi terhadap keunggulan bersaing adalah sebesar 18,1%, atau variasi variabel bebas yang digunakan mampu menjelaskan sebesar 18,1% variasi variabel *dependent*. Sedangkan sisanya 81,9% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan

dalam model penelitian ini, diantaranya *spirit f enterprenuer* dan motivasi (Jumaini, 2013) dan *production skill* dan teknologi (Sulistiani, 2013).

5.2 Implikasi Penelitian

Temuan dalam penelitian ini mempunyai beberapa implikasi penting untuk meningkatkan keunggulan bersaingnya bagi pedagang kaki lima keliling di kota Payakumbuh. Untuk meningkatkan keunggulan bersaing pedagang keliling, maka hendaknya pedagang kaki lima keliling lebih mempertimbangkan strategi diferensiasi dari pada faktor-faktor pemilihan lokasi usaha. Karena variabel strategi diferensiasi dalam penelitian ini berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing pedagang kaki lima keliling. Hal ini dibuktikan dengan besarnya nilai dari t_{hitung} Strategi Diferensiasi yaitu 3,723. sedangkan nilai dari t_{hitung} faktor-faktor pemilihan lokasi adalah 1,563 dimana lebih kecil dari t_{tabel} 1,995 sehingga variabel faktor-faktor pemilihan lokasi tidak signifikan. Sehingga variabel strategi diferensiasi ini berperan penting dalam meningkatkan keunggulan bersaing.

Diharapkan hasil penelitian ini bisa menjadi tolak ukur bagi pedagang kaki lima keliling di kota Payakumbuh untuk lebih mengutamakan strategi usaha dalam bersaing yaitu strategi diferensiasi yang meliputi diferensiasi produk, diferensiasi pelayanan, diferensiasi personel, diferensiasi saluran dan diferensiasi citra, dimana cara usaha dalam memenangkan persaingan adalah dengan mengkomunikasikan dan mempertegas daya pembeda dan keunikan atribut yang dimilikinya yang nantinya akan menciptakan keunggulan bersaing usaha yang berkelanjutan.

Sebagai bahan pertimbangan hasil penelitian ini mengenai strategi diferensiasi, yaitu pedagang keliling masih lemah pada indikator diferensiasi saluran alasannya adalah sifat PKL sebagai pedagang kecil yang berperan sebagai pengecer atau sebagai penyalur barang-barang dan jasa dari distributor dan produsen awal yang berarti PKL merupakan sebagai saluran penjualan langsung yang hanya menerima produk untuk dijual dengan cara tepat dan efektif untuk dapat cepat diterima oleh konsumen dan tidak punya andil dalam menentukan kualitas produk, kemudian indikator diferensiasi citra memberikan pengaruh besar terhadap keunggulan bersaing pedagang kaki lima keliling dimana para responden setuju untuk memperlihatkan cara berjualan yang berbeda dan menyenangkan sehingga memberikan kesan baik yang berdampak pada kepuasan pembeli dan menumbuhkan tingkat kepercayaan pelanggan.

Dibandingkan faktor-faktor pemilihan lokasi pedagang kaki lima keliling pada penelitian ini, dapat dilihat bahwa faktor-faktor pemilihan lokasi usaha tidak signifikan dalam mempengaruhi keunggulan bersaing pedagang kaki lima keliling. Hal ini dapat dilihat dengan tidak validnya salah satu indikator pertanyaan mengenai faktor-faktor pemilihan lokasi usaha yaitu indikator kedekatan infrastruktur, pedagang kaki lima keliling tidak memerlukan ketersediaan fasilitas maupun kelengkapan infrastruktur untuk menunjang kegiatan berdagang oleh karena karakteristik dan sifat usaha yang relatif kecil dimana dalam menyalurkan barang dagangan dan jasanya mereka hanya bermodalkan sarana transportasi sendiri atau dikhususkan bukan untuk

mengangkut barang dan berdagang pada titik-titik lokasi yang sementara lalu kemudian berpindah untuk menemukan lokasi usaha yang lain.

Selanjutnya indikator lingkungan bisnis dengan nilai rata-rata terendah senilai 4,29 yang berarti pedagang kaki lima keliling dikota payakumbuh tidak begitu memperdulikan faktor lingkungan bisnis disebabkan karena lingkungan bisnis pada pedagang kaki lima hanya mementingkan konsumen pada saat dilakukan transaksi jual beli saja dibandingkan bisnis formal dimana kedekatan antar pesaing dan antar *supplier* merupakan kunci untuk menjaga kepercayaan dalam mencapai kesuksesan usaha.

Kedua indikator diatas jika dibandingkan dengan indikator biaya lokasi, yang menurut pedagang kaki lima keliling dengan rata-rata indikator dalam variabel faktor-faktor pemilihan lokasi sebesar 4,84, berarti pedagang kaki lima keliling lebih memperdulikan biaya lokasi untuk menentukan lokasi berusaha, dikarenakan pedagang lebih memilih lokasi yang lebih efisien, mudah dan murah lah sebagai lokasi usaha.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Penelitian tentang pengaruh faktor-faktor pemilihan lokasi usaha dan strategi diferensiasi terhadap keunggulan bersaing pada usaha sektor informal ini tidak terlepas dari keterbatasan dan kekurangan yang ada. Keterbatasan dan kekurangan pada penelitian ini dapat menjadi sumber untuk penelitian dimasa yang akan datang. Adapun keterbatasan dan kekurangan pada penelitian ini adalah:

1. Pada penelitian ini, peneliti hanya pengaruh faktor-faktor pemilihan lokasi usaha dan strategi diferensiasi terhadap keunggulan bersaing pada usaha sektor informal. Dalam pengujiannya variabel tersebut hanya mampu menjelaskan hubungan sebesar 18,1%, sedangkan sisanya 81,9% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.
2. Responden yang diambil dalam penelitian ini hanya dalam skala kecil yaitu 72 responden yang merupakan pedagang makanan kaki lima keliling di kota Payakumbuh. Maka hasil penelitian ini hanya dapat diterapkan di kota Payakumbuh saja, sehingga hasilnya tidak dapat dibandingkan dengan kota lain.
3. Penelitian hanya berlangsung dalam satu periode tertentu. Hasil yang ditemukan, mungkin tidak berlaku jika keadaannya berubah.

5.4 Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut :

5.4.1 Calon Pengusaha

Strategi diferensiasi secara signifikan mempengaruhi keunggulan bersaing suatu usaha. Memahami pentingnya strategi diferensiasi perusahaan dapat menciptakan perbedaan dengan pesaingnya, sehingga mampu bersaing di pasar yang lebih kompetitif, dan bisa memenangkan persaingan. Penelitian ini bisa membantu pengusaha yang sudah membedakan dirinya dengan pesaing, dapat lebih mempertegas dan mengkomunikasikan daya pembeda yang dimilikinya.

Perbedaan yang dimaksud adalah mengolah daya yang dimiliki sehingga meningkatkan nilai tambah bagi konsumen dimana akan mempengaruhi pilihan konsumen, dengan cara meningkatkan kualitas daya tersebut seperti meningkatkan kualitas produk dengan cara meningkatkan kualitas mutu, mutu produk didapatkan dengan memilah saluran produk yang memiliki kualitas terbaik. Nilai tambah (*value added*) juga bisa didapatkan dengan meningkatkan kualitas bersifat jasa seperti kualitas pelayanan dan kualitas personalia seperti kemampuan, kesopanan, kredibilitas, cepat tanggap, komunikasi dan keandalan. sehingga berdampak pada meningkatnya kualitas citra, reputasi dan *image* dari pengusaha, seiring dengan terbanggunya loyalitas pelanggan atau dengan kata lain perusahaan telah memiliki keunggulan bersaing di benak pelanggan.

Acuan lain dari penerepan strategi yang berbeda dan unik dalam keunggulan bersaing usaha, sumbernya ialah keterampilan, sumber daya, dan pengendalian yang superior.

5.4.2 Bagi Pengembangan Ilmu

Strategi bisnis bertujuan untuk mencapai sasaran dan keunggulan bersaing berkelanjutan, Terutama dalam menganalisis pengaruh usaha pedagang kaki lima keliling karena gejolak dan dinamika dunia wirausaha khususnya di kota-kota begitu cepat berkembang sehingga dalam mencapai keunggulan bersaing pengusaha harus berinovasi dan mempertegas perbedaan, peneliti mencoba menyarankan perencanaan yang strategik melalui strategi bisnis, seperti variabel strategi diferensiasi supaya lebih dipertimbangkan pengaruhnya terhadap penelitian keunggulan bersaing usaha. lalu memperdalam penelitian dari variabel

faktor-faktor pemilihan lokasi usaha untuk pelaku usaha kecil seperti pedagang kaki lima keliling. Sehingga Dapat memberikan manfaat dalam pengembangan ilmu kewirausahaan khususnya usaha sektor informal dimana hampir seluruh pengusaha kecil di indonesia berada.

5.4.3 Bagi Peneliti Lain

Penelitian ini hanya fokus pada pengaruh Faktor-faktor pemilihan lokasi usaha dan strategi diferensiasi terhadap keunggulan bersaing usaha sektor informal khususnya pedagang kaki lima keliling, untuk itu diharapkan untuk penelitian selanjutnya bisa dikembangkan dengan menambahkan variabel lain yang juga ikut mempengaruhi keunggulan bersaing, seperti diantaranya *spirit of enterprenuer* dan motivasi (Jumaini, 2013) dan *production skill* dan teknologi (Sulistiani, 2013). dan menggunakan indikator-indikator penelitian yang lebih spesifik sesuai dengan variabel terikat yang akan diteliti.

