

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

1.1 Kesimpulan

Terdapat beberapa poin kesimpulan yang dapat diperoleh dari penelitian ini, dijelaskan sebagai berikut :

1. Pengaruh Strategi Penjualan terhadap Keunggulan Daya Saing dan Keberlangsungan Usaha
 - a. Peningkatan nilai pada strategi penjualan berdampak positif dan signifikan terhadap keunggulan daya saing. Maka dari itu jika terdapat peningkatan nilai pada strategi penjualan, maka terjadi peningkatan yang signifikan terhadap keunggulan daya saing.
 - b. Peningkatan nilai pada strategi penjualan berdampak positif dan signifikan terhadap keberlangsungan usaha. Maka dari itu jika terdapat peningkatan nilai pada strategi penjualan, maka terjadi peningkatan yang signifikan terhadap keberlangsungan usaha.
2. Pengaruh Penjualan Pribadi terhadap Keunggulan Daya Saing dan Keberlangsungan Usaha
 - a. Peningkatan nilai pada penjualan pribadi berdampak positif dan signifikan terhadap keunggulan daya saing. Maka dari itu jika terdapat peningkatan nilai pada penjualan pribadi, maka terjadi peningkatan yang signifikan terhadap keunggulan daya saing.
 - b. Peningkatan nilai pada penjualan pribadi berdampak positif dan signifikan terhadap keberlangsungan usaha. Maka dari itu jika terdapat peningkatan nilai pada penjualan pribadi, maka terjadi peningkatan yang signifikan terhadap keberlangsungan usaha.

3. Pengaruh Keunggulan Daya Saing dan Keberlangsungan Usaha
Peningkatan nilai pada keunggulan daya saing berdampak positif dan signifikan terhadap keberlangsungan usaha. Maka dari itu jika terdapat peningkatan nilai pada keunggulan daya saing, maka terjadi peningkatan yang signifikan terhadap keberlangsungan usaha.
4. Mediasi Pengaruh Strategi Penjualan dan Penjualan Pribadi terhadap Keberlangsungan Usaha melalui Keunggulan Daya Saing
 - a. Adanya pengaruh tidak signifikan antara variabel strategi penjualan terhadap keberlangsungan usaha melalui keunggulan daya saing. Maka dari itu variabel keunggulan daya saing tidak bisa menjadi mediasi antara strategi penjualan dan keberlangsungan usaha.
 - b. Adanya pengaruh tidak signifikan antara variabel penjualan pribadi terhadap keberlangsungan usaha melalui keunggulan daya saing. Maka dari itu variabel keunggulan daya saing tidak bisa menjadi mediasi antara penjualan pribadi dan keberlangsungan usaha.

1.2 Saran

Terdapat saran-saran yang dapat disampaikan oleh peneliti terkait dengan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi peneliti
 - a. Diharapkan untuk kedepan, peneliti yang meneliti topik yang sama dapat mempertimbangkan untuk menambahkan instrumen penelitian sebagai pendukung hasil dalam penelitian.
 - b. Diharapkan untuk kedepan, peneliti yang meneliti topik yang sama dapat menambahkan jumlah responden, walaupun jumlah Usaha Mikro; Kecil; dan Menengah (UMKM) mengalami penurunan selama masa pandemi *Covid-19* ini.
 - c. Diharapkan agar cakupan area penyebaran kuesioner dapat diperluas lagi, walaupun hanya berpatokan pada satu kota.

- d. Diharapkan agar kuesioner penelitian dapat mencakup data-data responden yang lebih mendetil.
2. Bagi pemilik Usaha Mikro; Kecil; dan Menengah (UMKM)

Dikarenakan hasil pengaruh langsung antara strategi penjualan, penjualan pribadi, keunggulan daya saing terhadap keberlangsungan usaha adalah positif, dapat diartikan bahwa pengimplementasian telah berjalan dengan semestinya. Diharapkan untuk kedepannya, pihak pemilik Usaha Mikro; Kecil; dan Menengah (UMKM) dapat semakin mengembangkan nilai-nilai strategi penjualan, penjualan pribadi, dan keunggulan daya saing untuk keberlangsungan usahanya melalui berbagai cara seperti pengimplementasian strategi-strategi ke internal maupun lapangan.
3. Bagi pihak eksternal lainnya

Diharapkan agar hasil penelitian yang disampaikan dapat menjadi bahan pertimbangan untuk mengevaluasi kembali serta menjadi bahan penelitian atau perkembangan unuk usaha-usaha terutama dalam skala mikro dalam masa yang akan datang.

