BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa sebagai berikut:

1. Inovasi produk berpengaruh signifikan terhadap daya saing usaha Almadani Juara Cemilan di Pasar Pajus. Dengan demikian, semakin tinggi tingkat inovasi produk yang dilakukan, seperti variasi rasa, kemasan menarik, dan peningkatan kualitas, maka semakin besar daya saing usaha tersebut di pasar.
2. Lokasi usaha berpengaruh signifikan terhadap daya saing usaha Almadani Juara Cemilan di Pasar Pajus. Lokasi yang strategis, mudah dijangkau, dan berada di lingkungan yang ramai berpengaruh positif dalam meningkatkan aksesibilitas, visibilitas usaha, serta menarik lebih banyak konsumen.
3. Secara simultan, inovasi produk dan lokasi berpengaruh signifikan terhadap daya saing usaha. Kedua variabel tersebut secara bersama-sama memberikan kontribusi terhadap peningkatan daya saing usaha, dengan inovasi produk sebagai variabel yang paling dominan berpengaruh dalam model regresi.
4. Model regresi yang digunakan dalam penelitian ini memenuhi uji asumsi klasik**.** Hasil uji yang telah dilakukan diperoleh R^2 sebesar 0.697 atau 69.7% dengan jumlah sampel mencapai 100 responden, yang artinya sebesar 69.7% dari variasi Daya Saing daapt dijelaskan oleh variabel Inovasi Produk dan Lokasi.Sementara sisanya 30.3% dijelaskan oleh faktor lain di luar penelitian.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas adapun saran dari peneliti mengajukan dengan hal saran sebagai berikut:

1. Pemilik Usaha Almadani Juara Cemilan, diharapkan terus mengembangkan inovasi produk secara konsisten. Pemilik usaha perlu melakukan penelitian dan pengembangan cita rasa baru, variasi kemasan menarik, atau penggunaan bahan baku berkualitas untuk menarik minat konsumen. Selain itu, mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk yang sudah ada sangat penting. Dari sisi lokasi, pemilik usaha sebaiknya menjaga fasilitas pendukung (misalnya ketersediaan lahan parkir, kebersihan area, serta pencahayaan) dan memastikan lokasi usaha tetap strategis serta mudah dijangkau konsumen. Pemilik juga dapat mempertimbangkan ekspansi usaha ke lokasi lain atau membuka cabang di tempat yang ramai untuk menambah pangsa pasar.
2. Pemerintah daerah dan instansi terkait dapat memberikan dukungan kepada pelaku UMKM seperti Almadani Juara Cemilan. Misalnya, menyelenggarakan pelatihan inovasi produk dan manajemen usaha bagi UMKM di pasar tradisional. Pemerintah juga dapat memfasilitasi perbaikan infrastruktur di sekitar Pasar Pajus (jalan, parkir, keamanan) sehingga lokasi usaha menjadi semakin menarik. Program bantuan modal atau kemudahan akses perizinan bagi UKM yang melakukan inovasi juga dapat meningkatkan daya saing. Selain itu, pemerintah dapat mempromosikan pasar tradisional dan produk lokal melalui kegiatan pameran atau media, sehingga peluang penjualan bertambah.

3. Peneliti Selanjutnya, disarankan memperluas variabel yang diteliti. Misalnya, memasukkan faktor-faktor lain seperti harga produk, strategi promosi, kualitas pelayanan, atau dukungan fasilitas pendukung pasar. Selain itu, metode penelitian dapat dikembangkan dengan sampel yang lebih besar atau metode campuran (kuantitatif dan kualitatif) untuk memberikan pemahaman lebih mendalam. Penelitian lanjutan juga dapat membandingkan daya saing usaha sejenis di lokasi pasar lain untuk memperoleh temuan yang lebih komprehensif.