

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5. 1. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dikemukakan pada Bab-Bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pendidikan Kewirausahaan yang diperoleh UMKM Binaan TDA berpengaruh positif dan signifikan terhadap peluang peningkatan pendapatan UMKM Binaan TDA melalui kegiatan TDA Forum Kelompok *Mentoring Bisnis* (KMB), TDA *Go global* yang dilaksanakan sebanyak 10 kali secara maksimal oleh UMKM dan minimal 8 kali serta secara median sebanyak 9 kali. Kegiatan ini mengoptimalkan faktor sumberdaya manusia dalam pertumbuhan ekonomi sebagai elemen terbesar yang menyusun residual ternyata berasal dari peningkatan ilmu pengetahuan (*advanced of knowledge*).
2. Pemasaran melalui pameran kewirausahaan yang diperoleh UMKM Binaan TDA berpengaruh positif dan signifikan terhadap peluang peningkatan pendapatan UMKM Binaan TDA. Pameran usaha yang dilakukan pada saat ini di Kota Medan pada umumnya dilakukan kegiatan yakni TDA *Business Incubator* dan untuk TDA Nasional melakukan Pesta Wirausaha TDA dan Pameran *Franchise/Business Opportunity TDA* Nasional dan Daerah serta Rumah Harta dan Koperasi TDA. Dengan kegiatan yang dilaksanakan sebanyak 7 kegiatan secara maksimal dari tahun 2013 s.d 2015 dan minimal yang diikuti oleh UMKM binaan TDA sebanyak 3 kegiatan. Kegiatan ini melihat jenis barang atau produk apa yang dibutuhkan oleh konsumen yang

mengikuti pemasaran usaha sehingga dapat melihat karakteristik daerah yang akan dijangkau dan bisa memodifikasi barang dan jasa yang dihasilkan dalam jangka panjang, melihat daya beli masyarakat terhadap yang dihasilkan oleh UMKM binaan TDA dan memulai untuk menyesuaikan dengan barang yang akan diproduksi baik sekarang maupun yang akan datang, harga pasar yang berlaku dengan produk yang dihasilkan sehingga bisa disinergikan dengan kondisi pasar dan selera konsumen pada pasar lokal, regional, maupun internasional yang dapat meningkatkan brand image produk UMKM binaan TDA Kota Medan.

3. Harga Jual Produk yang diperoleh UMKM Binaan TDA berpengaruh positif dan signifikan terhadap peluang peningkatan pendapatan UMKM Binaan TDA. Dengan penentuan harga jual sebesar Rp. 15.500,- secara maksimal dari tahun 2013 s.d 2015 dan minimal harga jual sebesar Rp.3500,-. UMKM menetapkan harga jual secara median sebesar Rp. 12.500,-. Pentingnya penentuan harga jual merupakan cikal bakal bagi UMKM untuk bisa menentukan harga jual yang efektif sesuai dengan kemampuan produksi dimiliki untuk mendapatkan keuntungan usaha. Harga Jual produk dilaksanakan dalam program kegiatan TDA melalui kelompok *Master Mind* yang berbasis kedekatan wilayah, berkumpul 2 bulan sekali. setiap UMKM binaan TDA dapat menyesuaikan harga jual yang dimiliki untuk beberapa pendapatan dari konsumen jika dilihat dari besarnya pendapatan. Untuk bisa melihat peluang harga jual tinggi, perlu juga melihat pasar sasaran dan juga kemasan yang menarik agar sesuai dengan tingkat harga tertentu dari

pendapatan UMKM. Perubahan struktur ekonomi seperti yang digambarkan diatas disebabkan pula perubahan teknologi secara terus menerus berlangsung. Perubahan teknologi yang terjadi dalam proses pembangunan akan menimbulkan perubahan struktur produksi UMKM Binaan TDA Kota Medan agar dapat berkembang kepada arah inovasi dan mampu mencapai produksi yang diinginkan oleh konsumen. Dalam penentuan harga jual diperlukan strategi yang diterapkan TDA Kota Medan yaitu:

1. Strategi *Rapid Skimming* : Strategi ini dijalankan dengan menetapkan tingkat harga penjualan (*omzet*) telah di atas yang ditargetkan dan tingkat kegiatan promosi yang lebih tinggi dengan memperhatikan aspek pemasaran yang sesuai berdasarkan daerah yang dijadikan sebagai tempat *marketing land*.
2. Strategi *Rapid Penetration*: Strategi ini dijalankan dengan menetapkan harga produk yang rendah dan kegiatan promosi yang tinggi.
4. Permodalan yang diperoleh UMKM Binaan TDA Kota Medan berpengaruh positif dan signifikan terhadap peluang peningkatan pendapatan UMKM Binaan TDA Kota Medan. Permodalan yang didapat dari BUMN dan Swasta merupakan rekomendasi dari pengurus TDA Kota Medan yang telah menunjukkan kemampuan dalam pengembangan usaha dan dapat meningkatkan skala usaha ke tahap yang lebih besar lagi. Kebanyakan Modal yang dikucurkan, merupakan rekomendasi dari pihak TDA yang telah memberikan pendidikan kewirausahaan yang terarah untuk bisa mengelola usaha dengan baik dan peningkatan yang *significant* melalui modal dan telah mematuhi

persyaratan dalam peminjaman modal tersebut dengan program yang didekatkan kepada:

1. Program Kemitraan Bina Lingkungan (PKBL)
2. *Corporate Social Responsibility* (CSR), maupun
3. Ajang lomba untuk mencari bakat dalam tajuk Wirausaha Mandiri.

5. 2. Saran

Berdasarkan kesimpulan, maka saran penulis sebagai bentuk implementasi dari hasil penelitian adalah sebagai berikut:

1. Hendaknya Komunitas TDA Kota Medan bisa lebih meningkatkan kegiatan pendidikan kewirausahaan dengan menambahkan lebih banyak durasi sehingga dapat meningkatkan pemahaman dalam membuat dan pengembangan usaha yang terpola dan dilakukan pendampingan secara optimal.
2. Komunitas TDA Kota Medan dapat lebih memfokuskan pemasaran melalui pameran kewirausahaan agar lebih dapat melihat peluang pasar dan menambah berbagai wilayah baik propinsi maupun negara kerjasama.
3. Penentuan Harga Jual melalui kegiatan *Master Mind* memberikan inspirasi dalam pembentukan harga jual, dapat ditingkatkan serta bisa menjadi acuan kegiatan dan berikutnya, dapat dilaksanakan secara rutin.
4. Permodalan yang telah dilakukan secara efektif dengan melibatkan instansi pemerintah melalui BUMN dan Swasta diharapkan untuk lebih diprogram dengan baik sesuai dengan edukasi yang dijalankan agar sesuai dengan konteks yang diinginkan.

5. Saran kepada peneliti berikutnya, agar melakukan penelitian dengan variabel yang lain yang memiliki peluang dalam mempengaruhi pendapatan ekonomi lokal di Kota Medan dan memperhatikan variabel tenaga kerja yang tidak signifikan untuk dapat dijadikan pertimbangan.



THE
Character Building
UNIVERSITY