

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis terhadap orientasi kewirausahaan, dan keunggulan bersaing dalam meningkatkan kinerja pemasaran pada Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin, maka dapat disimpulkan beberapa hal berikut:

1. Orientasi kewirausahaan yang diterapkan oleh pemilik Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin tercermin dari semangat inovasi, keberanian dalam mengambil risiko, dan sikap proaktif dalam menghadapi dinamika pasar. Hal ini terlihat melalui penerapan pemesanan *online*, penawaran produk baru di momen tertentu, pembukaan cabang baru, serta responsif terhadap masukan pelanggan dan menyediakan sorotan informasi di media sosial. Dimensi-dimensi tersebut menunjukkan bahwa pelaku usaha memiliki visi jangka panjang serta kesadaran untuk terus beradaptasi dengan perkembangan zaman.
2. Keunggulan bersaing dibangun melalui keunikan produk dari penawaran *hampers* musiman dan dekorasi tempat yang khas, konsistensi kualitas tanpa bahan instan dan kekentalan kuah, memperhatikan penggunaan sertifikasi halal dan *Laik Hygeene* dari Dinas Kesehatan, serta harga yang bersaing. Warung ini berhasil menonjol dari pesaing dengan mempertahankan resep turun-temurun

dan memperhatikan preferensi pelanggan melalui inovasi keunikan melalui dekorasi serta pelayanan.

3. Kinerja pemasaran yang dicapai oleh Warung Kaum Ketupat Kandangan menunjukkan tren positif, baik dari segi nilai penjualan, pertumbuhan pendapatan bulanan, maupun porsi perluasan pangsa pasar yang menjangkau konsumen dari luar daerah hingga luar negeri. Strategi *digital marketing* turut berperan besar dalam mendorong visibilitas usaha dan meningkatkan loyalitas pelanggan.
4. Orientasi kewirausahaan dan keunggulan bersaing berperan signifikan dalam meningkatkan persepsi kinerja pemasaran. Inovasi dan proaktivitas mendorong penciptaan diferensiasi produk dan strategi pemasaran digital yang efektif. Kedua aspek ini saling menguatkan dan membentuk fondasi usaha yang tangguh dalam menghadapi persaingan dan peningkatan kinerja pasar.

B. Saran

Berdasarkan hasil temuan di atas, maka penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi pelaku usaha Warung Kaum Ketupat Kandangan, diharapkan untuk terus menjaga semangat inovasi dan kualitas pelayanan, serta mempertahankan nilai-nilai keislaman yang telah menjadi bagian dari karakteristik usaha. Upaya menjaga keberkahan dan integritas dalam berbisnis adalah modal jangka panjang yang tidak ternilai.

2. Bagi pelaku UMKM lainnya, hasil penelitian ini dapat menjadi inspirasi untuk mengintegrasikan orientasi kewirausahaan dan strategi keunggulan bersaing dengan tetap memperhatikan nilai etika dan kultural sebagai keunikan lokal dalam meraih keunggulan pasar.
3. Bagi peneliti selanjutnya, boleh disarankan untuk memperluas cakupan informan apabila ingin menggali perspektif yang lebih variatif. Hal ini dapat memberikan sudut pandang tambahan yang melengkapi temuan khususnya dalam melihat dampak orientasi kewirausahaan dan keunggulan bersaing terhadap pengalaman yang bervariasi dan dinamika internal usaha meningkatkan kinerja pemasaran.