

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan mengenai analisis gaya kepemimpinan dalam meningkatkan kinerja karyawan dan keberlangsungan bisnis pada Acapcop sebagai *brand fashion* kulit lokal di Sidoarjo, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut.

Pertama, gaya kepemimpinan yang diterapkan pemilik Acapcop merupakan kepemimpinan *hibrida* yang mengintegrasikan secara organik unsur kepemimpinan persuasif dan transformasional. Dimensi persuasif tercermin dari pendekatan komunikasi dua arah yang konsisten, penanganan masalah melalui dialog dan teguran lisan konstruktif tanpa sanksi finansial, serta filosofi memanusiakan manusia yang menjadi fondasi seluruh hubungan kerja di Acapcop. Dimensi transformasional tercermin dari visi jangka panjang yang kuat dan inspiratif untuk menjadikan Acapcop sebagai ikon *fashion* kulit lokal yang mengharumkan nama Indonesia di kancah internasional, kemampuan membangkitkan kebanggaan dan loyalitas tim melalui pencapaian ekspor ke lebih dari tujuh negara, serta adaptasi kepemimpinan yang dinamis mengikuti perkembangan dan transformasi *brand*. Gaya kepemimpinan ini bersifat kontekstual dan adaptif, menyesuaikan diri dengan karakteristik unik usaha kerajinan kulit yang memiliki sistem kerja pengrajin rumahan.

Kedua, gaya kepemimpinan persuasif-transformasional yang diterapkan pemilik Acapcop terbukti mampu meningkatkan kinerja karyawan dan pengrajin sekaligus mendukung keberlangsungan bisnis melalui tiga jalur pengaruh utama. Jalur pertama adalah pengaruh langsung gaya kepemimpinan terhadap kinerja, yang tercermin dari produktivitas pengrajin yang konsisten melampaui target, tingkat ketepatan waktu yang tinggi, loyalitas dan semangat kerja tim yang terus meningkat, serta sistem komunikasi dan koordinasi yang efektif meskipun

pengrajin bekerja dari lokasi yang berbeda-beda. Jalur kedua adalah pengaruh kinerja terhadap keberlangsungan bisnis, yang tercermin dari konsistensi kualitas produk yang diakui secara internasional, tidak adanya keluhan dari pembeli di lebih dari tujuh negara ekspor, serta pertumbuhan penjualan *offline* yang positif setelah pembukaan toko fisik pertama. Jalur ketiga adalah pengaruh langsung gaya kepemimpinan terhadap keberlangsungan bisnis melalui ketepatan pengambilan keputusan strategis, termasuk keberhasilan pivot bisnis saat pandemi, transformasi brand dari *no-brand* ke premium, dan ekspansi ke pasar *offline* dan internasional yang terbukti berkelanjutan.

5.2 Saran

Berdasarkan keseluruhan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diperoleh, beberapa masukan dapat dikemukakan kepada pihak-pihak yang berkepentingan dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Bagi Pemilik Acapcop

Pemilik Acapcop disarankan untuk lebih memfokuskan penguatan gaya kepemimpinan persuasif-transformasional yang telah terbukti efektif dalam meningkatkan kinerja karyawan dan keberlangsungan bisnis. Dari sisi kepemimpinan persuasif, pendekatan komunikasi dua arah dan filosofi memanusiakan manusia yang selama ini diterapkan perlu dipertahankan dan diperkuat melalui sesi evaluasi kinerja yang lebih terstruktur namun tetap bersifat dialogis, sehingga pengrajin yang bekerja dari rumah tetap merasa dihargai sekaligus memiliki acuan kinerja yang lebih jelas. Selain itu, mengingat tingkat *reject* yang masih berkisar 5 hingga 10 persen, pemilik disarankan untuk melengkapi pendekatan persuasif tersebut dengan panduan kualitas produksi berbentuk visual yang dapat menjadi pegangan

konsisten bagi seluruh pengrajin. Dari sisi kepemimpinan transformasional, visi internasional yang selama ini menjadi sumber motivasi utama tim perlu terus dikomunikasikan secara konsisten dan dikaitkan langsung dengan kontribusi nyata setiap individu, sehingga semangat kerja dan loyalitas tim tetap terjaga seiring pertumbuhan skala bisnis. Di sisi lain, pemilik juga disarankan untuk mulai mendelegasikan sebagian peran kepemimpinan operasional kepada *leader* produksi secara bertahap, agar keberlangsungan bisnis tidak sepenuhnya bergantung pada kehadiran langsung pemilik dan organisasi dapat terus berkembang secara berkelanjutan. Dengan kombinasi antara penguatan pendekatan persuasif dalam pengelolaan kinerja harian dan pemeliharaan semangat transformasional dalam membangun visi jangka panjang, diharapkan kinerja karyawan dan pengrajin dapat meningkat secara optimal sehingga keberlangsungan bisnis Acapcop di pasar domestik maupun internasional semakin kokoh.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya disarankan untuk meningkatkan kajian ini dengan menjadikan penelitian ini sebagai salah satu sumber data, serta mengembangkan penelitian menggunakan pendekatan metode yang berbeda seperti *mixed methods* yang mengombinasikan studi kasus kualitatif dengan survei kuantitatif, jumlah informan yang lebih besar mencakup seluruh lapisan organisasi termasuk konsumen langsung dan *vendor digital marketing*, serta perluasan lokasi penelitian dengan membandingkan gaya kepemimpinan antar *brand* kerajinan kulit lokal di Sidoarjo, guna memperdalam pemahaman terkait dinamika gaya

kepemimpinan dalam meningkatkan kinerja karyawan dan keberlangsungan bisnis pada UMKM *fashion* kulit lokal yang berorientasi pasar internasional secara lebih komprehensif dan representatif.