

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pengujian hipotesis menggunakan pendekatan *Generalized Structured Component Analysis* terkait pengaruh bauran pemasaran 9P terhadap daya saing dan keberlanjutan usaha di UMKM STMJ Bu Mun Surabaya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengujian hipotesis membuktikan bahwa elemen bauran pemasaran memberikan tingkat signifikansi pengaruh yang beragam. Peningkatan daya saing secara signifikan didorong oleh elemen produk, tempat, promosi, orang, proses, pembayaran, dan kemasan, sedangkan elemen harga dan bukti fisik terbukti tidak memberikan pengaruh yang signifikan. Di sisi lain peningkatan keberlanjutan usaha secara signifikan dipengaruhi oleh elemen produk, harga, orang, proses, bukti fisik, pembayaran, dan kemasan, sedangkan elemen tempat dan promosi tidak memiliki pengaruh langsung yang signifikan. Hasil ini mengindikasikan bahwa produk, orang, proses, pembayaran, dan kemasan merupakan lima elemen fundamental yang secara konsisten menjadi fondasi utama dalam menciptakan keunggulan kompetitif sekaligus menjamin keberlanjutan STMJ Bu Mun.
2. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, variabel daya saing terbukti memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keberlanjutan usaha STMJ Bu Mun. Hasil ini menegaskan bahwa keunggulan kompetitif

yang berhasil dibangun bertindak sebagai jembatan mediator utama yang menopang pelestarian bisnis. Hal tersebut menyimpulkan bahwa setiap keberhasilan dari implementasi strategi untuk meningkatkan daya saing STMJ Bu Mun akan berimplikasi kausalitas secara langsung pada terciptanya stabilitas operasional harian yang selanjutnya memastikan keberlanjutan usaha dalam menghadapi dinamika persaingan jangka panjang.

3. Model persamaan matematis struktural yang terbentuk dari hasil estimasi koefisien jalur untuk memprediksi arah daya saing dan keberlanjutan usaha UMKM STMJ Bu Mun. Persamaan untuk variabel daya saing yaitu $Y_1 = 0,147 X_1 + 0,064 X_2 + \mathbf{0,228 X_3} + \mathbf{0,181 X_4} + \mathbf{0,190 X_5} + 0,137 X_6 - 0,009 X_7 + 0,139 X_8 + 0,130 X_9$, sedangkan persamaan untuk variabel keberlanjutan usaha yaitu $Y_2 = \mathbf{0,196 X_1} + 0,131 X_2 + 0,045 X_3 + 0,082 X_4 + 0,148 X_5 + \mathbf{0,207 X_6} + 0,149 X_7 + \mathbf{0,174 X_8} + 0,113 X_9$.
4. Usulan strategi untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha disusun menggunakan skema implementasi bertahap berdasarkan prioritas nilai dominansi struktural. Intervensi taktis jangka pendek difokuskan pada pemaksimalan fungsi area parkir, peningkatan standar komunikasi keramahan staf, percepatan waktu siklus operasional, serta penjagaan konsistensi mutu cita rasa otentik produk. Selanjutnya intervensi jangka menengah diarahkan pada standardisasi pemeliharaan kebersihan fasilitas fisik, pembaruan sistem transaksi digital, dan peningkatan kualitas material kemasan. Terakhir pihak manajemen perlu untuk melakukan efisiensi anggaran dengan tidak memaksakan strategi perang harga, menahan investasi pembaruan bangunan,

serta mengurangi biaya promosi berbayar untuk mengamankan modal operasional kafe agar dapat direalokasikan untuk menjaga kualitas bahan baku.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan dan penjabaran hasil penelitian empiris yang telah dilakukan, dapat diberikan saran praktis dan saran untuk penelitian selanjutnya.

1. Saran Praktis

Terdapat beberapa saran praktis yang dapat direkomendasikan kepada pihak manajemen UMKM STMJ Bu Mun Surabaya guna mengevaluasi dan meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha ke depannya, yaitu:

- a. Sebaiknya pihak manajemen segera merumuskan dokumen prosedur operasional standar secara tertulis terkait alur peracikan minuman guna menekan waktu tunggu antrean. Dimana penerapannya diiringi dengan penerapan sistem evaluasi kinerja berbasis insentif bagi karyawan agar konsistensi kecepatan dan keramahan pelayanan tetap terjaga khususnya pada jam puncak operasional.
- b. Sebaiknya pihak manajemen menyusun jadwal pemeliharaan kebersihan area makan secara berkala serta memperluas ketersediaan berbagai jenis media transaksi non tunai. Di samping itu, manajemen harus mengevaluasi standar kelayakan kemasan saat ini dan segera beralih pada material kemasan yang lebih tahan terhadap suhu panas dan dingin untuk mengamankan kualitas produk bawa pulang.

- c. Sebaiknya pihak manajemen tidak melakukan strategi banting harga maupun pengeluaran untuk kampanye promosi yang agresif. Dana operasional hasil efisiensi tersebut harus direalokasikan sepenuhnya untuk menjaga kualitas bahan baku utama sehingga otentisitas cita rasa STMJ yang menjadi fondasi retensi pelanggan dapat terus dipertahankan kualitasnya.

2. Saran Penelitian Selanjutnya

Terdapat beberapa saran yang dapat direkomendasikan untuk penelitian yang akan dilakukan selanjutnya, yaitu:

- a. Sebaiknya peneliti selanjutnya memperluas cakupan objek penelitian pada beberapa UMKM kafe sejenis di Surabaya, sehingga hasil analisis persamaan struktural yang diperoleh dapat diinduksi dan memiliki tingkat generalisasi yang lebih luas.
- b. Sebaiknya peneliti selanjutnya menambahkan variabel mediasi atau moderasi ke dalam kerangka konseptual, untuk dapat membedah lebih dalam efek tidak langsung dari elemen bauran pemasaran terhadap daya saing dan keberlanjutan bisnis.
- c. Sebaiknya peneliti selanjutnya melakukan analisis estimasi biaya terhadap saran peningkatan yang diusulkan untuk memastikan bahwa secara dampak ekonomi dan kelayakan implementasi dari usulan tersebut dapat dievaluasi dengan lebih komprehensif.