

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dan memperoleh hasil jawabannya, berikut kesimpulan yang dapat dijabarkan, yaitu:

1. Pelaksanaan pelatihan pemasaran pada peserta Wirausaha Merdeka Universitas Padjadjaran memperoleh kriteria penilaian sangat baik Dengan skor 5.257, pelatihan pemasaran telah mencapai tingkat baik, tetapi masih ada ruang untuk peningkatan. Rekomendasi mencakup pembaruan konten pelatihan, peningkatan praktik langsung, pendampingan berkelanjutan, serta integrasi teknologi pemasaran terkini. Fokus pada personalisasi pelatihan dan evaluasi dampak secara berkala juga akan membantu meningkatkan efektivitas program pelatihan. Pendekatan yang lebih relevan dan terstruktur akan meningkatkan keterampilan peserta dan, pada akhirnya, mendukung keberhasilan usaha mereka.
2. Keberhasilan usaha peserta program Wirausaha Merdeka Universitas Padjadjaran, dengan skor 1.746, dapat diartikan bahwa keberhasilan usaha peserta sudah berada pada tingkat yang baik atau cukup memadai. Ini berarti usaha yang telah dilakukan dalam aspek tertentu sudah memberikan hasil positif, tetapi masih ada ruang untuk perbaikan agar mencapai hasil yang optimal.

3. Sejauh mana pelaksanaan pelatihan dan pemasaran dalam program wirausaha merdeka untuk meningkatkan keberhasilan usaha maka dapat disimpulkan hasil dari penelitian yang dilakukan ini menunjukkan bahwa Meskipun korelasi antara Pelatihan Pemasaran dan Keberhasilan Usaha lemah, jika hasil uji regresi menunjukkan pengaruh yang signifikan, dapat disimpulkan bahwa pelatihan pemasaran memang mempengaruhi keberhasilan usaha secara nyata, tetapi kekuatan pengaruhnya tidak besar. Ini bisa berarti bahwa meskipun pelatihan pemasaran penting, faktor lain seperti strategi bisnis, kualitas produk, atau jaringan bisnis mungkin lebih berperan dalam keberhasilan usaha secara keseluruhan.
4. Untuk mencapai tujuan ini, perlu dilakukan beberapa upaya, seperti memahami kebutuhan spesifik pelatihan melalui survei, memastikan materi pelatihan sesuai dengan kondisi pasar, dan memfokuskan pelatihan pada aplikasi praktis yang bisa langsung diterapkan oleh peserta. Program ini juga harus mencakup pendampingan jangka panjang, evaluasi berkala, serta kolaborasi dengan lembaga pemerintah, asosiasi bisnis, dan penyedia pelatihan lainnya. Selain pelatihan, keberhasilan usaha juga membutuhkan akses ke mentor dan investor yang berpengalaman. Pendekatan holistik dan berkelanjutan dalam pelatihan, dukungan, dan integrasi faktor-faktor lain akan memperkuat pengaruh pelatihan pemasaran terhadap keberhasilan usaha.

5.2 Saran

Dari kesimpulan yang disebutkan dan hasil analisis yang didapat, peneliti menemukan hasil pelaksanaan pelatihan pemasaran yang perlu perbaikan untuk meningkatkan usaha, sehingga pelatihan yang diberikan di masa mendatang dapat lebih efektif.

5.2.1 Saran Teoritis

1. Program Wirausaha Merdeka yang dilaksanakan oleh Universitas Padjadjaran dapat memberikan materi pelatihan pemasaran yang lebih variatif sehingga peserta dapat mempelajari dan memperdalam pengetahuan mengenai pemasaran dengan lebih baik
2. Disarankan untuk program selanjutnya panitia dan mentor dapat fokus untuk memastikan bahwa produk atau jasa dapat menjadi solusi bagi konsumen
3. Menyediakan sesi mentoring atau konsultasi rutin dengan para ahli sehingga dapat membantu peserta untuk memastikan perkembangan usaha yang lebih terarah dan terstruktur.
4. Disarankan untuk jadwal kegiatan agar lebih jelas dan dapat terlaksana dengan baik.
5. Disarankan memperbanyak kegiatan pelaksanaan pelatihan pemasaran yang juga dilakukan secara praktek bukan hanya teori dan sehingga membuat peserta banyak yang merasa kurangnya arahan ketika dilapangan.

5.2.2 Saran Praktis

Diharapkan Program Wirausaha Merdeka Universitas Padjadjaran tetap mempertahankan pelatihan pemasaran yang sudah baik, dan terus meningkatkan

pelaksanaan pr ogram agar lebih baik dan memperbaiki segala kekurangan yang ada.

