

## **BAB V**

### **KESIMPULAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Orientasi pasar memberikan pengaruh yang signifikan terhadap kinerja UMKM kerupuk di Kota Payakumbuh.
- 2) Orientasi pasar memberikan pengaruh yang signifikan terhadap inovasi UMKM kerupuk di Kota Payakumbuh.
- 3) Inovasi memberikan pengaruh yang signifikan terhadap kinerja UMKM kerupuk di Kota Payakumbuh.
- 4) Inovasi tidak memediasi antara orientasi pasar terhadap kinerja UMKM kerupuk di Kota Payakumbuh

#### **5.2 Implikasi Penelitian**

Penelitian ini memiliki implikasi dalam bidang pemasaran dan juga bagi penelitian-penelitian selanjutnya. Bagi UMKM bermanfaat untuk dapat sebagai masukan untuk menentukan strategi bisnis, terkait dengan kegiatan orientasi pasar dan inovasi. Adapun penelitian ini memecahkan permasalahan kinerja UMKM melalui kegiatan orientasi pasar dan inovasi. Berdasarkan hasil penelitian, adapun masukan bagi strategi yang dapat dilakukan oleh UMKM ialah agar selalu menggali keinginan konsumen, perusahaan juga konsisten dalam menjaga kualitas

dan mutu produk dan perusahaan dapat menentukan target penjualan sehingga akan melihat perkembangan kinerja. Perusahaan juga dapat melakukan inovasi, sehingga konsumen akan lebih menyukai produk yang ditawarkan.

### **5.3 Keterbatasan Penelitian**

Tesis ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karenanya dimasa datang lebih dikembangkan oleh peneliti selanjutnya, misalnya saja barangkali perlu penambahan variabel lain yang terkait dengan peningkatan kinerja disebuah perusahaan terutama yang bergerak pada UMKM. Selain itu barangkali perlu juga adanya pemisahan daerah objek penelitian, maksudnya, penelitian dilakukan per Kecamatan di Kota Payakumbuh agar didapatkan hasil penelitian yang optimal, karenanya terdapat perbedaan cara pandang. Hal ini dikarenakan pada Kota Payakumbuh telah mensegmentasi potensi tiap-tiap Kecamatan, seperti Kecamatan Payakumbuh barat merupakan Sentral Makanan Ringan dan Latina Sentral Rendang.

### **5.4 Saran**

#### **5.4.1 Bagi UMKM Kerupuk di Kota Payakumbuh**

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang diperoleh, maka ditemukan beberapa saran yang dapat dipertimbangkan oleh UMKM kerupuk di Kota Payakumbuh untuk diambil mengenai kebijakan dimasa yang akan datang agar menciptakan keunggulan kompetitif. Oleh sebab itu, beberapa hal yang dapat dijadikan arahan kebijakan bagi UMKM kerupuk dalam hubungannya dengan hasil-hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

## 1) Orientasi Pasar

Kegiatan purna jual akan mempengaruhi minat dan kepercayaan konsumen, sehingga seharusnya perusahaan memperhatikan kegiatan purna jual ini. Walaupun dilapangan terdapat perusahaan yang menjual produknya pada perusahaan lain, akan tetapi tetap harus melakukan kegiatan purna jual seperti expired (jatuh tempo) produk. Perusahaan juga senantiasa merespon strategi yang dilakukan oleh pesaing, karena akan menjadi ancaman apabila tidak mengetahui strategi pesaing. Perusahaan juga dapat menentukan target-target penjualan, agar dapat melihat perkembangan kinerja perusahaan.

Walaupun untuk menentukan target penjualan akan susah diterapkan karena pola penjualan yang tidak jelas. Akan tetapi dengan menetapkan target penjualan maka perusahaan akan dapat memperkirakan perkembangan perusahaan dimasa yang akan datang, pertumbuhan perusahaan juga akan lebih jelas.

Perusahaan juga seharusnya berusaha menciptakan nilai tambah kerupuk, sehingga konsumen akan semakin menyukai kerupuk yang ditawarkan. Hal ini dapat dilakukan dengan cara memperbaiki kemasan, atau pemasaran serta cara distribusinya maupun kerupuk itu sendiri sehingga akan menciptakan nilai tambah dibandingkan dengan pesaing. Adapun untuk menciptakan nilai tambah, perusahaan lebih dahulu memahami kebutuhan konsumen. Mengetahui kebutuhan konsumen sangat penting bagi perusahaan agar dapat menentukan jenis produk yang akan dikembangkan.

Selanjutnya, setiap bagian yang terdapat dalam perusahaan harusnya ada kerja sama untuk merumuskan strategi pemasaran. Tidak hanya pemilik atau pengelola saja yang memikirkan strategi pemasaran, karena akan memiliki keterbatasan informasi dan juga ide-ide kreatif. Apabila semua bagian bekerjasama dalam menentukan strategi bersaing maka akan terdapat lebih banyak orang yang memikirkan perkembangan perusahaan, mereka juga merasa memiliki tanggung jawab terhadap perusahaan. Selain itu strategi pemasaran akan lebih baik lagi, karena terdapat lebih banyak sumber informasi maupun ide-ide untuk membuat strategi pemasaran.

## 2) Inovasi

Perusahaan kerupuk di Kota Payakumbuh telah berusaha untuk mencari ide-ide baru sehingga akan dapat diperkirakan formulasi inovasi yang akan dilakukan. Akan tetapi sedikit perusahaan yang sudah mengeluarkan produk inovasi tersebut, oleh karena itu kegiatan inovasi terhadap produk tidak begitu terlihat. Seharusnya setelah perusahaan menentukan suatu formula inovasi, akan ditindak lanjuti dengan menciptakan suatu produk baru.

Walaupun terkadang inovasi yang akan dilakukan memiliki beberapa resiko, perusahaan harusnya dapat memikirkan kembali bagaimana tindakan agar dapat meminimalisir resiko tersebut. Mental dari seorang wiraswasta yang baik akan berani untuk mengambil resiko-resiko tersebut. Adanya produk baru yang tercipta karena inovasi akan memberikan pilihan baru pada konsumen, konsumen juga akan merasa penasaran terhadap inovasi yang dilakukan.

#### **5.4.2 Bagi Penelitian yang Akan Datang**

Adapun saran baru penelitian yang akan datang adalah sebagai berikut:

Penelitian ini hanya menganalisis aspek Orientasi Pasar dan Inovasi jadi disarankan untuk penelitian berikutnya untuk dapat menambah variabel lainnya yang dapat menjelaskan lebih mendalam tentang Kinerja Bisnis. Seperti, Orientasi Kewirausahaan, Orientasi Pembelajaran dan banyak lagi variabel yang bisa dijadikan acuan untuk mengetahui pengaruhnya terhadap Kinerja Bisnis.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan menyebutkan bahwa pemilik atau pengelola UMKM kerupuk di Kota Payakumbuh lebih banyak berjenis kelamin Perempuan yang sudah menikah. Berdasarkan hal tersebut penelitian selanjutnya dapat menggunakan variabel baru yaitu Mom Entreprises atau Woman Entreprises.

Penelitian ini hanya mengambil sampel dari UMKM Kerupuk di Kota Payakumbuh saja. Diharapkan penelitian selanjutnya dapat mengambil sektor-sektor usaha lain. Agar kajian tentang variabel Orientasi Pasar, Inovasi dan Kinerja Bisnis dapat dipahami secara mendalam.

Dengan memperhatikan hasil dari penelitian, guna memperbaiki kekurangan dalam penelitian ini maka penelitian selanjutnya sebaiknya jumlah sampel yang digunakan lebih banyak, menggunakan data yang terbaru dan memperluas objek penelitian. Agar penelitian memberikan hasil yang lebih relevan dan lebih akurat.