

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor yang menentukan kinerja pada industri mikro, kecil, dan menengah (IKM) makanan khas minang di kota Padang dengan menguji hubungan antara *entrepreneurial orientation* dan *market orientation* terhadap *firm performance*. Kemudian untuk mencari tahu apakah variabel-variabel tersebut memiliki hubungan yang signifikan atau tidak. Berdasarkan hasil penelitian tersebut didapatkan beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. *Entrepreneurial orientation* memiliki pengaruh positif terhadap *firm performance*. Semakin baik penerapan *entrepreneurial orientation* yang dimiliki oleh IKM makanan khas minang di kota Padang maka pencapaian *firm performance* tersebut juga akan semakin baik.
2. *Market orientation* tidak memiliki pengaruh positif terhadap *firm performance*. Hasil ini memberi makna bahwa walaupun penerapan *market orientation* yang dimiliki oleh IKM makanan khas minang di kota Padang itu sudah baik, tetapi tidak berpengaruh pada pencapaian *firm performance* tersebut.
3. *Entrepreneurial orientation* memiliki pengaruh positif terhadap *market orientation*. Bahwa *entrepreneurial orientation* mendorong *market orientation*. Semakin besar tingkat *entrepreneurial orientation* yang

dilakukan oleh IKM makanan khas minang di kota Padang maka semakin besar juga tingkat *market orientation*.

5.2 Implikasi Penelitian

Dengan adanya penelitian ini akan membantu pihak terkait untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi *firm performance* sehingga akan dapat meningkatkan keberhasilan usahanya. Berdasarkan hasil penelitian ini dapat diberikan beberapa implikasi kepada pimpinan perusahaan IKM makanan khas minang di kota Padang untuk lebih meningkatkan pemahaman dan dapat menerapkan pada perusahaannya *entrepreneurial orientation* dan *market orientation* dalam meningkatkan kinerja dari perusahaan. Pimpinan perusahaan hendaknya dapat memperhatikan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi *firm performance* itu sendiri sehingga akan memberikan dampak yang baik pula pada kinerja usaha dan memperoleh keunggulan yang lebih kompetitif. Kinerja yang baik akan baik juga bagi keberlangsungan perusahaan.

Perilaku yang inovatif, perilaku proaktif dan keberanian dalam mengambil resiko usaha berperan sangat penting dalam menunjang keberhasilan penerapan perilaku *entrepreneurial orientation*. Hal ini memberikan petunjuk bagi IKM untuk mengedepankan perilaku tersebut melalui peningkatan kemampuan dan ketrampilan dari sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan. Peningkatan kemampuan IKM dapat dilakukan dalam bentuk peningkatan kemampuan dalam menjalankan usaha, kemampuan karyawan dalam menunjukkan ide-ide kreatif, kemampuan dalam membuka peluang melalui perluasan pasar. Melalui beberapa

bentuk peningkatan kemampuan tersebut diharapkan *firm performance* dapat ditingkatkan.

Pimpinan perusahaan dapat mengimplementasikan kebijakan-kebijakan atau strategi-strateginya sesuai dengan pengalaman yang dimilikinya, mengambil keputusan-keputusan dengan berlatar belakang pada pengalaman yang dimiliki. Bersikap proaktif dapat dicapai dengan mendorong karyawan untuk mau peduli terhadap perubahan-perubahan yang terjadi, tidak bersikap pasrah pada keadaan dan kemauan untuk mencari berbagai peluang pasar bagi produk dan mendahului pesaing dalam mengenalkan produknya. Keberanian mengambil risiko dapat dilakukan dengan cara melakukan ekspansi dengan membuka perusahaan baru di tempat lain, mengembangkan produk baru, dan memasuki pasar-pasar baru.

Tindakan yang inovatif merupakan komponen yang sangat penting untuk menentukan keberlanjutan usaha. Oleh karena itu, IKM harus selalu berupaya untuk mencari cara-cara memasarkan produk dengan lebih baik, menjalankan bisnis dengan menghasilkan produk dengan atribut yang berbeda dari pesaing serta memanfaatkan teknologi guna menghasilkan produk yang lebih efektif dan efisien. Selain itu, perlu juga dipertimbangkan untuk menciptakan unit usaha baru yang dapat digunakan untuk meminimalisir tingkat resiko yang mungkin diterima.

Pada dasarnya IKM harus selalu berusaha untuk memberikan nilai tambah pada produk yang dihasilkan serta selalu berusaha untuk memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan. Selain itu, keberadaan dari pesaing, baik pesaing yang sudah ada maupun pesaing potensial, juga harus lebih diperhatikan.

Orientasi pelanggan dapat dilakukan dengan berorientasi pada kepuasan pelanggan, dengan cara selalu mengamati perilaku pelanggan maupun mengadakan survey tentang pelanggan, sehingga menunjukkan sebagai perilaku yang responsif dalam menciptakan nilai unggul bagi mereka. Orientasi pesaing dapat dilakukan dengan cara terus menerus mengikuti perkembangan pesaing, memahami kekuatan-kekuatan jangka pendek, kelemahan-kelemahan, kemampuan, dan strategi jangka panjang pesaing. Kemudian informasi pasar dapat dilakukan perusahaan dengan selalu mencari informasi tentang kondisi pasar.

Untuk dapat meningkatkan *firm performance* nya dapat dilakukan dengan beberapa cara : IKM membuat anggaran mengenai target penjualan untuk masa yang akan datang, IKM meningkatkan penjualannya dengan pelatihan tenaga penjualnya, membina hubungan baik dengan pelanggan dan perusahaan meminimalkan produk yang cacat dengan memperketat pengendalian kualitasnya serta IKM memperluas jangkauan wilayah pemasarannya dengan melihat peluang-peluang yang memungkinkan untuk pendistribusian produknya.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Penelitian yang dilakukan ini masih memiliki keterbatasan dan tidak terlepas dari adanya kelemahan-kelemahan. Oleh karena itu keterbatasan dan kelemahan yang ditemukan dalam penelitian ini perlu diperhatikan untuk dapat menjadi masukan bagi penelitian selanjutnya yang akan datang. Adapun keterbatasan-keterbatasan yang ditemukan dalam penelitian ini antara lain :

1. Penelitian ini hanya menguji variabel *entrepreneurial orientation* dan *market orientation* sebagai variabel-variabel yang mempengaruhi *firm performance*. Sementara itu masih terdapat banyak variabel lain yang dapat mempengaruhi *firm performance*. Penelitian selanjutnya sebaiknya menguji variabel lain untuk dikembangkan.
2. Penelitian ini hanya fokus kepada IKM makanan khas minang. Diharapkan untuk penelitian selanjutnya menambah objek keseluruhan sektor IKM yang ada sehingga dapat memperluas wawasan tentang IKM tersebut.
3. Lokasi penelitian hanya dilakukan di kota Padang, untuk penelitian selanjutnya sebaiknya melakukan penelitian dalam konteks provinsi, atau perbandingan antara satu kota dengan kota lain.

5.4 Saran

a. Bagi Pimpinan Perusahaan

Disarankan kepada pimpinan perusahaan menerapkan konsep *entrepreneurial orientation* dan *market orientation* agar dapat meningkatkan *firm performance*. Penerapan tersebut harus mencakup semua dimensi dari kedua variabel terutama sikap inovatif yang merupakan dimensi yang paling berpengaruh terhadap *entrepreneurial orientation*, yang dicerminkan dalam sikap yaitu : (1) memberikan perhatian pada penelitian dan pengembangan, kepemimpinan, teknologi, dan inovasi, (2) banyak menawarkan lini (jenis/jumlah) produk baru atau layanan baru, dan (3) melakukan perubahan lini produk atau layanan secara cukup dramatis. Sikap orientasi pelanggan merupakan dimensi yang paling berpengaruh terhadap *market orientation*, yang

digambarkan dengan sikap yaitu : (1) menjunjung tinggi komitmen terhadap pelanggan, (2) memprioritaskan penciptaan nilai terhadap pelanggan, (3) selalu berusaha memahami kebutuhan pelanggan, (4) menjalankan bisnis dengan tujuan mencapai kepuasan pelanggan, (5) melakukan pengukuran kepuasan pelanggan, dan (6) bersedia memperbaiki dan mengganti jika terjadi kerusakan atas barang yang dibeli konsumen. Dengan begitu *firm performance* akan dapat meningkat.

b. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan keterbatasan yang ditemukan dalam penelitian ini dapat menjadi sumber ide bagi penelitian yang akan datang. Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kuantitatif, disarankan kepada peneliti selanjutnya untuk melakukan pendekatan lainnya seperti kualitatif dan deskriptif, dimana terdapat uraian didalamnya. Sehingga dapat memperkuat data dari penelitian yang menggunakan pendekatan kuantitatif dan juga sikap *entrepreneurial orientation* dan *market orientation* terhadap *firm performance* dapat lebih tereksplorasi lebih dalam lagi. Kemudian diharapkan kepada peneliti selanjutnya untuk menambah jumlah responden agar hasil penelitian yang didapat lebih akurat.