

BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini didasari atas penelitian terdahulu mengenai pengaruh orientasi pasar, orientasi kewirausahaan dan orientasi pembelajaran terhadap kinerja perusahaan. Penelitian ini menggunakan kuesioner sebagai sumber data primer. Kuesioner disebarikan kepada 165 orang responden pemilik dan pemimpin Industri Kecil dan Menengah di Kabupaten Tanah Datar. Berdasarkan hasil penelitian maka dapat disimpulkan bahwa :

- 1) Orientasi pasar memberikan pengaruh yang signifikan terhadap orientasi pembelajaran pada IKM di Kabupaten Tanah Datar.
- 2) Orientasi kewirausahaan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap orientasi pembelajaran pada IKM di Kabupaten Tanah Datar.
- 3) Orientasi pembelajaran memberikan pengaruh yang signifikan terhadap kinerja pada IKM di Kabupaten Tanah Datar.
- 4) Orientasi pasar memberikan pengaruh yang signifikan terhadap kinerja pada IKM di Kabupaten Tanah Datar.
- 5) Orientasi kewirausahaan tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap kinerja pada IKM di Kabupaten Tanah Datar.
- 6) Orientasi pasar memberikan pengaruh yang signifikan terhadap kinerja yang dimediasi oleh orientasi pembelajaran pada IKM di Kabupaten Tanah Datar.

- 7) Orientasi kewirausahaan tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap kinerja yang dimediasi oleh orientasi pembelajaran pada IKM di Kabupaten Tanah Datar.

5.2 Implikasi Penelitian

Penelitian ini memiliki implikasi dalam bidang strategi pemasaran dan juga bagi penelitian-penelitian selanjutnya. Bagi IKM bermanfaat untuk dapat sebagai masukan untuk menentukan strategi bisnis, terkait dengan kegiatan orientasi pasar, orientasi kewirausahaan, orientasi pembelajaran dan kinerja. Adapun penelitian ini memecahkan permasalahan kinerja IKM melalui kegiatan orientasi pasar dan orientasi kewirausahaan. Salah satu kunci agar IKM yang ada di Kabupaten Tanah Datar dapat maju dan berkembang adalah implementasinya terhadap strategi baru khususnya dalam hal strategi pemasaran. Untuk dapat melakukan ekspansi pasar secara luas, IKM dapat melakukan beberapa hal diantaranya:

1. Program Pencitraan bagi Produk

Program pencitraan baru diharapkan bisa dijadikan sebagai prioritas utama dalam memperluas pasar oleh para pelaku IKM di Tanah Datar, sehingga IKM memiliki citra baru yang bisa menarik pembeli dari semua golongan masyarakat (tidak hanya masyarakat kecil ke bawah). IKM perlu melakukan *positioning* sebagai yang ditunjang oleh berbagai keunikannya, seperti produk yang lebih beragam dan variatif, SDM yang kompeten dalam manajemen usaha, terkomputerisasi. *Positioning* dan diferensiasi tersebut perlu dilakukan

untuk menampilkan *branding* baru sebagai IKM yang ada di Kabupaten Tanah Datar.

2. Program Pengembangan Segmen Pasar

Dengan memahami profil segmen pasar yang dihadapi, tentunya IKM di Kabupaten Tanah Datar diharapkan mampu merumuskan strategi pemasaran yang lebih tepat sasaran demi menjangkau pasar yang lebih luas. Pemetaan *target market*, misal pelaku IKM memakai gaya ATM (amati, tiru, modifikasi) sehingga walaupun ada produk yang dihasilkan dari hasil meniru, tapi mereka mampu menciptakan produk yang lebih inovatif dari pesaingnya.

3. Program Pengembangan Produk

IKM perlu terus melakukan inovasi produk dan dapat mengeksplorasi kekayaan skema keuangan yang variatif dan sekaligus juga mampu menjadikan IKM yang ada di kabupaten Tanah Datar menjadi lebih beda dan inovatif di banding yang lain. Program ini menjadi keharusan agar keunikan IKM di Kabupaten Tanah Datar dengan pesaingnya lebih terlihat jelas.

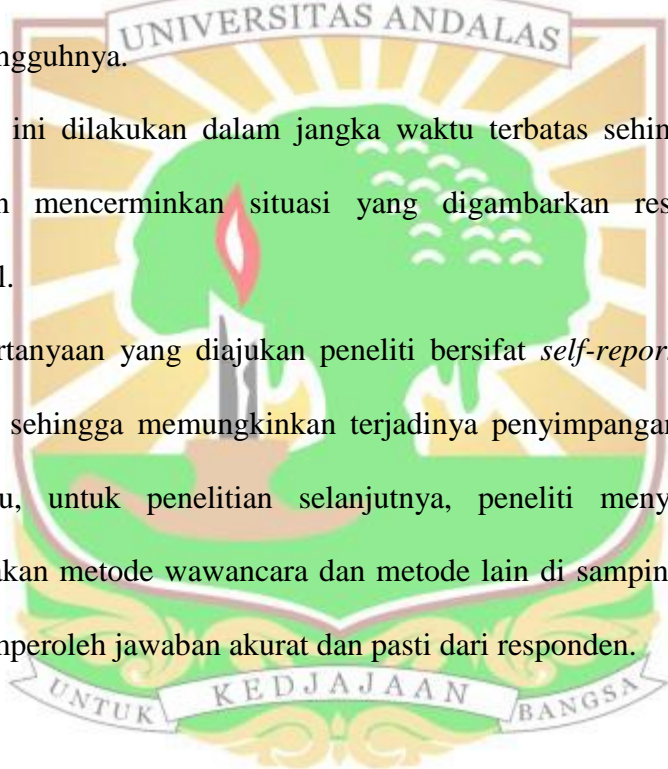
4. Program Peningkatan Pelayanan

Tentu saja kita sadari bahwa keberhasilan IKM di Kabupaten Tanah Datar untuk melakukan ekspansi pasar juga tergantung kepada banyak faktor, baik faktor internal maupun eksternal termasuk kondisi perekonomian serta tidak terlepas dari dukungan pemerintah setempat yang masih ditunggu peran aktifnya. Namun demikian, beberapa poin diatas setidaknya telah memberi strategi baru yang akan dilaksanakan dari perspektif *marketing*.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Peneliti menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan, sehingga menjadi tugas peneliti dimasa datang untuk menyempurnakannya. Keterbatasan dirasakan dalam proses pendistribusian kuesioner hingga ada proses pengolahan data. Berikut beberapa keterbatasan yang penulis rasakan selama melakukan penelitian:

1. Jumlah sampel yang hanya 165 orang belum bisa menggambarkan kondisi riil yang sesungguhnya.
2. Penelitian ini dilakukan dalam jangka waktu terbatas sehingga hasil yang didapatkan mencerminkan situasi yang digambarkan responden secara situasional.
3. Daftar pertanyaan yang diajukan peneliti bersifat *self-report*, yaitu melalui kuisisioner, sehingga memungkinkan terjadinya penyimpangan jawaban. Oleh karena itu, untuk penelitian selanjutnya, peneliti menyarankan untuk menggunakan metode wawancara dan metode lain di samping kuisisioner agar dapat memperoleh jawaban akurat dan pasti dari responden.



4.4 Saran

Sehubungan dengan keterbatasan penelitian yang dialami peneliti saat ini maka dapat diajukan beberapa saran untuk melakukan penyempurnaan pada peneliti selanjutnya baik dari segi metode penelitian maupun dari segi teori/model penelitian yang digunakan, diantaranya:

1. Menguji faktor-faktor lainnya yang mempengaruhi efektifitas kinerja perusahaan.
2. Memperluas cakupan populasi dan sampel penelitian
3. Menggunakan tehnik sampling dan metode lainnya yang dapat menghasilkan kesimpulan yang tergeneralisasi.
4. Meningkatkan Orientasi Pasar (*Market Orientation*) pemilik atau pengelola IKM yang ada di Kabupaten Tanah Datar dengan lebih memperhatikan orientasi pelanggan, orientasi pesaing dan kinerja antar fungsi terutama yang menyangkut hal-hal sebagai berikut: meningkatkan komitmen terhadap pelanggan, mengutamakan kepuasan pelanggan target untuk memperoleh keunggulan kompetitif dan semua fungsi harus meningkatkan kontribusinya terhadap nilai pelanggan. Serta koordinasi antar fungsi semua fungsi dalam perusahaan harus saling bekerjasama dalam memenuhi kebutuhan pelanggan.
5. Meningkatkan Orientasi Kewirausahaan (*Enterpreneurial Orientation*) pemilik atau pengelola IKM yang ada di Kabupaten Tanah Datar yaitu dengan lebih memperhatikan dan meningkatkan sikap dan perilaku terkait dengan keunggulan teknologi, harus lebih aktif dalam memperkenalkan produk atau jasa baru, teknik administrasi, teknologi, operasi, dll. Pemilik atau pengelola harus lebih meningkatkan sikap proaktif yaitu perilaku agresif diarahkan pada perusahaan pesaing dan mengejar peluang bisnis yang menguntungkan. Pencapaian tujuan perusahaan dengan segala cara yang wajar yang diperlukan dalam situasi tertentu, mengejar peluang bisnis yang dianggap oleh perusahaan menjadi positif atau menguntungkan dengan cara

memperkenalkan produk atau jasa baru dan bertindak dalam mengantisipasi permintaan masa depan untuk menciptakan perubahan dan membentuk lingkungan.

