

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian didapatkan beberapa kesimpulan sebagai berikut

1. Orientasi pasar memiliki pengaruh positif terhadap kinerja bisnis ritel di kota Bukittinggi. Semakin baik orientasi pasar yang dilakukan oleh bisnis ritel di Kota Bukittinggi maka pencapaian kinerja bisnis ritel tersebut juga akan semakin baik.
2. Orientasi kewirausahaan memiliki pengaruh positif terhadap kinerja bisnis ritel. Semakin baik penerapan orientasi kewirausahaan yang dimiliki oleh bisnis ritel di Kota Bukittinggi maka pencapaian kinerja bisnis ritel tersebut juga akan semakin baik.
3. Kinerja bisnis ritel memiliki pengaruh positif terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan. Sebab dengan kinerja bisnis ritel yang semakin baik akan mampu mempertahankan keunggulan bersaing berkelanjutan dari bisnis ritel di kota Bukittinggi.

#### **5.2 Implikasi Teoritis**

Implikasi teoritis merupakan implikasi dari penelitian ini terhadap teori-teori yang telah ada selama ini. Seperti telah disebutkan dalam bab I bahwa satu kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai bahan masukan dan tambahan pustaka

bagi pengembangan ilmu pengetahuan manajemen khususnya bidang manajemen stratejik dan bisnis ritel.

Hasil penelitian ini berhasil membuktikan bahwa ada dua faktor yang mempengaruhi kinerja bisnis ritel yaitu orientasi pasar dan orientasi kewirausahaan. Kedua faktor tersebut telah terbukti secara signifikan mempengaruhi kinerja bisnis ritel. Selain itu, penelitian ini juga membuktikan bahwa peningkatan kinerja bisnis ritel akan mampu mendukung keunggulan bersaing berkelanjutan para bisnis ritel.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian Idar *et,al* (2012) tentang hubungan antara *market orientation* untuk meningkatkan kinerja bisnis, penelitian Lumpkin, Dess (2009) tentang hubungan antara dimensi kewirausahaan dengan kinerja perusahaan. Selain itu Day dan Wensley (2009) yang membuktikan bahwa kinerja merupakan anteseden bagi keunggulan bersaing berkelanjutan.

### 5.3 Implikasi Penelitian

Dengan adanya penelitian ini akan membantu pihak terkait untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja bisnis ritel dan keunggulan bersaing berkelanjutan sehingga akan dapat meningkatkan keberhasilan usahanya. Berdasarkan hasil penelitian ini dapat diberikan beberapa implikasi kepada pemimpin swalayan di kota Bukittinggi untuk lebih meningkatkan pemahaman dan dapat menerapkan pada swalayannya. Orientasi pasar dan orientasi kewirausahaan dalam meningkatkan kinerja dan keunggulan bersaing berkelanjutan dari swalayan. Pemilik atau menejer swalayan hendaknya dapat memperhatikan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi kinerja bisnis ritel dan

keunggulan bersaing berkelanjutan itu sendiri sehingga akan memberikan dampak yang baik pula pada kinerja bisnis ritel dan keunggulan bersaing berkelanjutan bagi kelangsungan swalayan dalam jangka waktu panjang.

Orientasi pasar juga terbukti mempengaruhi kinerja bisnis ritel. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan menjalin hubungan yang baik dengan para pemasok. Hubungan yang baik dapat mendukung kelancaran arus barang dari pemasok ke ritel sehingga ketersediaan barang ritel akan selalu terjaga dan pada dasarnya swalayan/minimarket harus selalu berusaha untuk memberikan nilai tambah pada peningkatan penjualan 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.

Orientasi kewirausahaan juga terbukti memberikan pengaruh positif terhadap peningkatan kinerja bisnis ritel hal yang dapat diterapkan swalayan/minimarket berkaitan dengan peningkatan kinerja bisnis adalah bersikap reaktif. Bisnis ritel

hendaknya berupaya keras untuk melakukan strategi tertentu untuk meningkatkan kinerjanya tanpa harus menunggu masukan dari pihak lain.

Perilaku yang inovatif, perilaku proaktif dan keberanian dalam mengambil resiko usaha berperan sangat penting dalam menunjang keberhasilan penerapan perilaku orientasi kewirausahaan. Hal ini memberikan petunjuk bagi pemilik/menejer swalayan untuk mengedepankan perilaku tersebut melalui peningkatan kemampuan dan ketrampilan dari sumber daya yang dimiliki oleh swalayan. Peningkatan kemampuan swalayan dapat dilakukan dalam bentuk peningkatan kemampuan dalam menjalankan usaha, kemampuan karyawan dalam menunjukkan ide-ide kreatif Melalui beberapa bentuk peningkatan kemampuan tersebut diharapkan kinerja bisnis ritel dapat ditingkatkan.

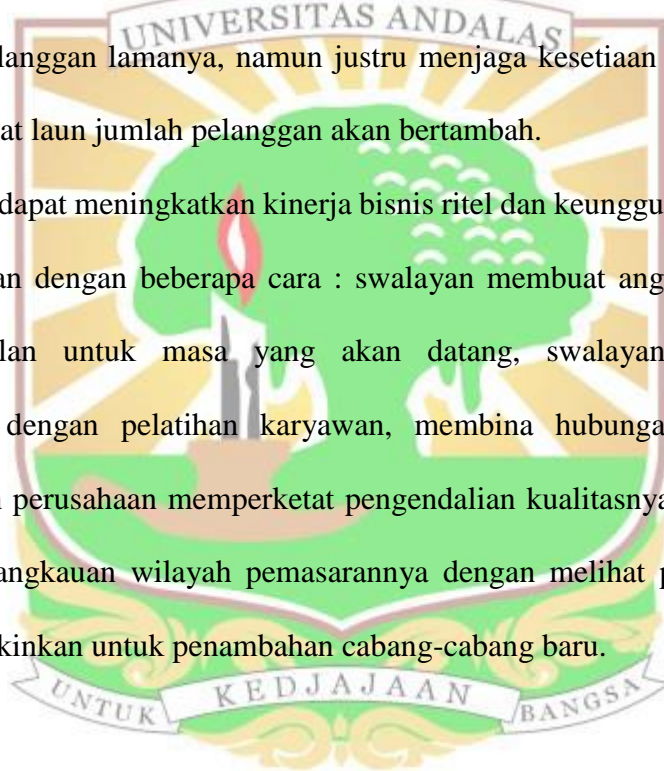
Pimpinan perusahaan dapat mengimplementasikan kebijakan-kebijakan atau strategi-strateginya sesuai dengan pengalaman yang dimilikinya, mengambil keputusan-keputusan dengan berlatar belakang pada pengalaman yang dimiliki. Bersikap proaktif dapat dicapai dengan mendorong karyawan untuk mau peduli terhadap 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, memasuki pasar-pasar baru.

Tindakan yang inovatif merupakan komponen yang sangat penting untuk menentukan keberlanjutan usaha. Oleh karena itu, swalayan harus selalu berupaya untuk mencari cara-cara memasarkan produk dengan lebih baik, menjalankan bisnis

dengan atribut yang berbeda dari pesaing serta memanfaatkan teknologi guna memasarkan 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.

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa kinerja bisnis ritel merupakan dasar bagi pencapaian keunggulan bersaing. Kebijakan yang dapat diterapkan ritel adalah berupaya untuk meningkatkan jumlah pelanggannya. Hal ini tidak berarti ritel melupakan pelanggan lamanya, namun justru menjaga kesetiaan pelanggan lama sehingga lambat laun jumlah pelanggan akan bertambah.

Untuk dapat meningkatkan kinerja bisnis ritel dan keunggulan bersaingnya dapat dilakukan dengan beberapa cara : swalayan membuat anggaran mengenai target penjualan untuk masa yang akan datang, swalayan meningkatkan penjualannya dengan pelatihan karyawan, membina hubungan baik dengan pelanggan dan perusahaan memperketat pengendalian kualitasnya serta swalayan memperluas jangkauan wilayah pemasarannya dengan melihat peluang-peluang yang memungkinkan untuk penambahan cabang-cabang baru.



#### **5.4 Keterbatasan Penelitian**

Beberapa keterbatasan yang terdapat dalam penelitian ini adalah :



1. Penelitian ini hanya menganalisis variabel internal saja yang mempengaruhi kinerja bisnis ritel. Kedua faktor atau variabel tersebut adalah orientasi pasar dan orientasi kewirausahaan
2. Penelitian ini hanya mengambil objek penelitian pada ritel-ritel yang ada di kota Bukittinggi saja.

### 5.5 Saran

Agenda penelitian mendatang yang disarankan dalam penelitian ini mengacu pada keterbatasan penelitian, yaitu :

Bagi Pemerintah :

1. Agar supaya bisnis ritel tidak bergantung pada pihak lain sehingga lebih mudah mengatur usaha dan menyusun strategi bersaing berkelanjutan yang tepat, pemerintah perlu meningkatkan kinerja dan keunggulan bersaing mereka melalui penguatan manajemen dan orientasi kewirausahaan secara terpadu dan berkesinambungan
2. Agar bisnis ritel lebih leluasa berwirausaha, pemerintah sebagai regulator perlu bekerjasama dengan suplier dalam menyalurkan produk-produk yang dibutuhkan bisnis ritel sebagai barang dagangannya
3. Perlu disusun suatu model pembinaan yang terpadu dan komprehensif yang bisa digunakan oleh Pemda cq Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan Kota Bukittinggi dalam perumusan kebijakan dan rencana aksi pembinaan bisnis ritel di Kota Bukittinggi secara terpadu

Bagi Bisnis Ritel :

1. Pelaku bisnis ritel perlu meningkatkan kinerjanya dalam: (a) ketepatan waktu berjualan/membuka usahanya/ kiosnya, (b) kemampuan mengambil keputusan secara mandiri, (c) kemampuan menganalisis dan menyelesaikan masalahnya sendiri, (d) meningkatkan strategi pelayanan, pemasaran, lokasi, pilihan produk sesuai kebutuhan konsumen. Orientasi kewirausahaan yang perlu dibangun dan ditingkatkan antara lain (a) yakin bahwa keberhasilannya adalah dari usaha sendiri, (b) percaya diri yang tinggi, (c) transparan, (d) kreatif dan inovatif, dan (e) berani mengambil risiko.
2. Agar pelaku bisnis ritel lebih leluasa berkembang, maka sabar, tekun dan banyak strategi adalah salah satu kunci untuk keberhasilan. Disamping itu perlu selalu mencari informasi mengenai hal-hal baru yang sedang dibutuhkan dan banyak dicari masyarakat, agar usahanya bisa berkembang dengan baik dan dapat berkelanjutan (sustainable).

Bagi Peneliti berikutnya :

1. Penelitian mendatang hendaknya menambahkan variabel-variabel lain yang dapat mempengaruhi kinerja bisnis ritel. Dengan penambahan variabel lain ini maka akan dapat diketahui dengan lebih baik lagi faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja bisnis ritel, misalnya variabel lingkungan, kinerja keuangan dan kinerja ekspor
2. Penelitian yang menguji kinerja dan keunggulan bersaing selalu menarik dan akan memperkaya berbagai kajian dengan pendekatan yang berbeda ataupun aplikasi pada penelitian yang berbeda. Untuk itu disarankan agar

studi manajemen strategi dengan model yang sama dapat dicoba pada populasi/lokasi dan daerah yang berbeda atau menggali variabel lainnya selain variabel yang telah diteliti.

3. Pemunculan hipotesis penelitian perlu ditambah literatur yang lebih banyak, lebih up-to-date dan sedekat mungkin sesuai dengan obyek penelitian yang diteliti.

