

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh hubungan kemitraan pemasok, manajemen hubungan pelanggan, dan *information sharing* terhadap keunggulan bersaing di Kabupaten Tanah Datar. Penelitian ini dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada 60 orang pemilik dan pengelola usaha grosir yang ada di Kabupaten Tanah Datar. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Variabel hubungan kemitraan pemasok memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keunggulan bersaing, maka dapat disimpulkan bahwa jika semakin baik penerapan hubungan kemitraan pemasok yang dilakukan oleh usaha grosir makanan dan minuman di Kabupaten Tanah Datar maka hal tersebut dapat meningkatkan penciptaan keunggulan bersaing pada usaha grosir tersebut.
2. Variabel manajemen hubungan pelanggan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keunggulan bersaing, maka dapat disimpulkan bahwa jika semakin baik penerapan manajemen hubungan pelanggan yang dilakukan oleh usaha grosir makanan dan minuman di Kabupaten Tanah Datar maka hal tersebut dapat meningkatkan penciptaan keunggulan bersaing pada usaha grosir tersebut.

3. Variabel *information sharing* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keunggulan bersaing, maka dapat disimpulkan bahwa jika semakin baik penerapan *information sharing* yang dilakukan oleh usaha grosir makanan dan minuman di Kabupaten Tanah Datar maka hal tersebut dapat meningkatkan penciptaan keunggulan bersaing pada usaha grosir tersebut.
4. Dari ketiga variabel yaitu hubungan kemitraan pemasok, manajemen hubungan pelanggan, dan *information sharing* yang telah diteliti terhadap keunggulan bersaing pada usaha grosir makanan dan minuman di Kabupaten Tanah Datar, dapat disimpulkan bahwa ketiga variabel tersebut memiliki pengaruh yang positif signifikan dalam mempengaruhi keunggulan bersaingnya, selain itu juga dapat disimpulkan bahwa yang paling mempengaruhi dalam penelitian ini terdapat pada variabel manajemen hubungan pelanggan, karena memiliki nilai signifikansi paling kecil dari 0,05 dan t hitung yang paling tinggi dari t tabel dibandingkan dengan variabel lainnya yang diteliti dalam penelitian ini.

5.2 Implikasi Penelitian

Temuan pada penelitian ini mempunyai implikasi penting bagi pemilik dan pengelola usaha grosir (perdagangan besar) yaitu:

1. Hubungan kemitraan pemasok yang diterapkan oleh pemilik dan pengelola usaha grosir dapat menciptakan peningkatan dalam keunggulan bersaingnya, sehingga hal tersebut perlu dipertahankan oleh pemilik dan pengelola usaha

grosir dengan selalu mempertimbangkan kualitas sebelum memilih pemasok agar proses pendistribusian barang ataupun penetapan harga pokok dan harga jual tidak merugikan dan dapat memberikan keuntungan bahkan keunggulan bersaing bagi pemilik dan pengelola, selain itu perlu juga keterlibatan pemasok dalam hal memperhatikan kualitas produk yang mereka tawarkan, kerjasama strategis dalam hal melakukan perencanaan dan pengembangan produk agar cepat terjual dan laku di pasaran. Jika hubungan kemitraan strategis antara pemasok dan pemilik atau pengelola usaha grosir dapat berjalan dengan baik maka secara tidak langsung hal tersebut dapat membantu dalam peningkatan keunggulan bersaingnya.

2. Adanya program pengelolaan terhadap hubungan dengan pelanggan juga dapat membantu menciptakan keunggulan bersaing bagi usaha grosir, karena hubungan baik yang dilakukan perusahaan terhadap pelanggannya menjadi unsur utama keberhasilan sebuah usaha. Hal tersebut diakibatkan penciptaan hubungan yang baik dapat memberikan keunggulan bersaing seperti terpenuhinya nilai pelanggan, terciptanya loyalitas pelanggan agar selalu memilih perusahaan tersebut sebagai tempat bertransaksi atau berbelanja. Hal tersebut harus dapat dipertahankan perusahaan dengan selalu memperhatikan dan menilai tingkat kepuasan pelanggan terhadap harga dan pelayanan serta dapat memenuhi harapan pelanggan utama terhadap kualitas usaha grosir yang dijalankan.
3. *Information sharing* yang dijalankan dengan baik juga dapat membantu menciptakan keunggulan bersaing bagi usaha grosir, karena adanya

information sharing atau berbagi informasi antara perusahaan dengan para mitra usahanya seperti rekan bisnis atau sesama penjual, pemasok atau distributor, bahkan terhadap karyawan perusahaan itu sendiri dapat menjadi faktor yang mempengaruhi keberhasilan sebuah usaha karena perusahaan kita selalu terbuka dan cepat mengetahui terhadap perubahan pasar, perusahaan dapat mengetahui kondisi pasar secara umum dan dapat berbagi pengetahuan mengenai taktik dan strategi penjualan dan pemasaran, hal tersebut dapat dilakukan dan dipenuhi karena adanya pertukaran informasi yang terjadi didalam internal perusahaan, dan juga dengan adanya *information sharing* yang baik dapat mengurangi distorsi terhadap data penjualan dan data mengenai persediaan barang yang terpakai dan tersedia, sehingga adanya *information sharing* dapat menciptakan koordinasi yang baik yang merupakan salah satu sumber keunggulan bersaing bagi usaha grosir dibandingkan pesaingnya yang tidak memiliki *information sharing* yang baik dalam mengendalikan usahanya.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Peneliti menyadari hasil penelitian ini memiliki keterbatasan-keterbatasan yang mungkin akan mempengaruhi hasil yang diinginkan. Oleh karena itu, keterbatasan ini diharapkan lebih diperhatikan untuk penelitian yang akan datang. Beberapa keterbatasan dalam penelitian ini antara lain :

1. Penelitian ini hanya mempertimbangkan pengaruh variabel hubungan kemitraan pemasok, manajemen hubungan pelanggan dan *information sharing*. Sedangkan masih terdapat variabel-variabel yang terkait dengan keunggulan bersaing pada usaha grosir yang tidak diteliti dalam penelitian ini.
2. Penelitian ini hanya meneliti pengaruh hubungan kemitraan pemasok, hubungan pelanggan dan *information sharing* pada usaha grosir di Kabupaten Tanah Datar, sehingga implikasi dari penelitian ini hanya relevan untuk konteks usaha grosir di Kabupaten Tanah Datar.
3. Jumlah sampel dalam penelitian ini hanya 60 responden dan ditujukan kepada pemilik dan pengelola usaha grosir yang ada di Kabupaten Tanah Datar.

5.4 Saran

Berdasarkan kesimpulan dan keterbatasan-keterbatasan yang terdapat pada penelitian ini, maka terdapat beberapa saran yang dapat dipertimbangkan sebagai berikut :

1. Disarankan agar peneliti yang tertarik untuk meneliti permasalahan yang sama dapat menambah variasi variabel independen dalam hubungannya terhadap keunggulan bersaing.
2. Disarankan agar peneliti yang tertarik untuk meneliti permasalahan yang sama dapat mempertimbangkan penggunaan variabel-variabel tersebut pada



objek penelitian lainnya seperti usaha ritel, manufaktur, dan UMKM seperti industri kreatif.

3. Disarankan agar peneliti yang tertarik untuk meneliti permasalahan yang sama dapat menambah jumlah responden dengan tujuan agar penelitian mendapatkan hasil yang lebih akurat.

