

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Model penelitian ini menggunakan variabel orientasi pasar dengan dimensi orientasi pelanggan, pesaing dan sumber daya. Kriteria responden yang dijadikan objek dalam penelitian ini adalah pemilik UMKM bordir yang ada di Sumatera Barat yang memproduksi dan memasarkan sendiri produknya.

Hasil pengujian SEM (*Structural equational modelling*) dengan software *SmartPLS* disimpulkan bahwa:

1. Orientasi pasar menunjukkan pengaruh positif terhadap kinerja organisasi UMKM bordir di Sumatera Barat . Semakin tinggi kemampuan pemilik industri kerajinan bordir dalam mengenali keinginan dan kebutuhan pelanggan serta mengenali strategi– strategi pesaing dan sumber daya yang digunakan, maka semakin tinggi kinerja UMKM bordir di Sumatera Barat.
2. Orientasi pasar memberikan pengaruh yang positif terhadap orientasi pembelajaran, semakin tinggi kemampuan pemilik industri kerajinan dalam mengenali apa yang dibutuhkan dan diinginkan pelanggan serta bagaimana pesaingnya, maka akan semakin tinggi pula organisasi pembelajaran yang dilakukan oleh UMKM bordir di Sumatera Barat.
3. Orientasi pembelajaran memberikan hubungan yang positif terhadap kinerja organisasi. Semakin banyak orientasi belajar yang dilakukan oleh UMKM bordir di Sumatera Barat, maka kinerja organisasi atau keberhasilan organisasi akan tercapai.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, maka orientasi pasar dan orientasi pembelajaran harus ditingkan oleh UMKM bordir di Sumatera Barat untuk meningkatkan kinerja organisasi.

5.2 Implikasi Hasil Penelitian

Temuan dalam penelitian ini mempunyai beberapa implikasi penting bagi pihak UMKM bordir di Sumatera Barat untuk lebih memperhatikan dan mengoptimalkan orientasi pasar, orientasi pembelajaran dan kinerja organisasi, karena ketiga hal tersebut seperti rantai yang saling terhubung dan mempengaruhi antara satu dengan yang lainnya.

Berikut implikasi hasil penelitian:

1. Orientasi pasar berpengaruh signifikan terhadap kinerja organisasi. Pemilik industri kerajinan harus meningkatkan hubungan baik dengan pelanggan. CRM (*Customer Relationship Management*) perlu diterapkan oleh pemilik industri kerajinan untuk meningkatkan penjualannya. Selain itu untuk menanggapi keluhan-keluhan dari pelanggan, pemilik industry kerajinan perlu membuat kotak saran untuk peningkatan kinerja organisasi. Pemantauan strategi-strategi pesaing juga perlu dilakukan agar strategi yang diterapkan oleh pemilik industry kerajinan tepat untuk bersaing dengan industry kerajinan lainnya.
2. Orientasi pembelajaran berpengaruh signifikan terhadap kinerja organisasi. Melatih karyawan secara rutin untuk meningkatkan keatifitas karyawan memperbaiki praktik kerja untuk mencapai hasil yang optima, mengembangkan ide baru dalam produksi dan mendorong inisiatif untuk memenuhi nilai kepuasan pelanggannya akan sangat mempengaruhi kinerja organisasi yang bagus. Orientasi pembelajaran sangat perlu

dalam peningkatan kinerja organisasi, karena dengan adanya pembelajaran terhadap karyawan-karyawan akan meningkatkan keberhasilan dan pencapaian dalam organisasi.

3. Orientasi pasar berpengaruh signifikan terhadap Orientasi Pembelajaran. Suatu industry kerajinan yang memiliki kemampuan dalam menguasai pasar seperti mengelola hubungan dengan pelanggan, menanggapi pesaing-pesaingnya dan mengelola sumber daya dalam industri maka orientasi pembelajaran dalam organisasi akan meningkat. Dengan kemampuan industri kerajinan dalam mengenali dan memahami apa yang dibutuhkan pelanggannya maka akan mendorong pemilik industri kerajinan untuk terus memberikan masukan dan melatih karyawannya untuk memberikan hasil yang optimal. Sehingga industry kerajinan yang memahami kebutuhan pelanggan dan mengakui penilaian pelanggan terhadap organisasi akan menciptakan modifikasi layanan seperti menggunakan media social dalam memasarkannya, melatih karyawan secara rutin untuk meningkatkan kreatifitas karyawan, memperbaiki praktek kerja untuk mencapai hasil yang optimal, mengembangkan ide baru dalam produksi dan mendorong inisiatif untuk memenuhi nilai kepuasan pelanggannya.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini tidak terlepas dari keterbatasan maupun kelemahan. Disisi lain keterbatasan dan kelemahan yang ditemukan dalam penelitian ini dapat menjadi sumber bago penelitian yang akan datang. Adapun keterbatasan-keterbatasan yang ditemukan dalam penelitian ini adalah:

1. Dalam penelitian ini yang peneliti lakukan ini, responden yang diambil hanya dalam skala yang kecil yaitu sebanyak 110 responden UMKM bordir yang ada di Sumatera Barat.
2. Peneliti hanya berfokus pada responden yang memiliki usaha industri kerajinan tangan bordir di Sumatera Barat saja

5.4 Saran

Hasil-hasil dalam penelitian ini dan keterbatasan-keterbatasan yang ditemukan agar dapat dijadikan sumber ide dan masukan bagi pengembangan penelitian ini dimasa yang akan datang, maka perluasan yang disarankan pada penelitian ini adalah:

1. Bagi pihak UMKM bordir di Sumatera Barat

- a. Pihak UMKM bordir di Sumatera Barat sebaiknya lebuah meningkatkan orientasi pasar yang terdiri dari orientasi pesaing dan orientasi pelanggan serta orientasi pembelajaran dalam meningkatkan kinerja organisasi.
- b. Sebaiknya pihak UMKM bordir di Sumatera Barat berupaya untuk meningkatkan kualitas, agar konsumen dapat meningkatkan rasa dan minat beli yang tinggi pada produk tersebut. Dan juga sebaiknya pihak UMKM bordir membuat motif bordir yang disukai oleh kalangan muda sehingga kalangan muda juga tertarik untuk memakai produk bordir tersebut. Kemudian pihak UMKM juga boleh melakukan strategi pesaing jika strategi yang digunakan pihak UMKM tidak berhasil.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

- a. Peneliti selanjutnya dapat menambahkan variabel lain seperti inovasi organisasi sebagai konstruk yang mempengaruhi kinerja organisasi.

- b. Peneliti dapat menambahkan lebih banyak referensi lagi mengenai variabel *market orientation*, *learning orientation* dan juga *organizational performance* agar dapat lebih memahami secara komprehensif tentang konsep dasar dari variabel ini.
- c. Penelitian selanjutnya dapat menggunakan objek ini untuk dapat mengukur lebih jelas variabel *market orientation* dan *learning orientation* terhadap *organizational performance*, pada UMKM yang berada di Sumatera Barat.
- d. Penelitian selanjutnya dapat memperluas area penelitian dan memperbanyak jumlah respondennya.

