

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan untuk menjawab permasalahan pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Penerapan strategi bisnis pada perusahaan manufaktur di Kawasan Berikat Nusantara (KBN) Cakung di Provinsi DKI Jakarta menunjukkan hasil bahwa strategi bisnis *defender* lebih banyak diterapkan dengan nilai rata-rata 2,52.
2. Hasil penelitian di Kawasan Berikat Nusantara (KBN) mengenai fokus pengendalian menunjukkan bahwa fokus terhadap proses memiliki nilai rata-rata yang lebih besar yaitu 2,86. Hal tersebut menunjukkan bahwa pengendalian pada perusahaan-perusahaan yang berada di KBN lebih difokuskan kepada proses dibandingkan dengan fokus kepada hasil.
3. Hasil penelitian di Kawasan Berikat Nusantara (KBN) menunjukkan bahwa perusahaan berusaha merealisasikan anggaran tidak melebihi dari yang sudah direncanakan. Hal ini ditunjukkan dari pernyataan manajemen/atasan sering memperlakukan atau memberikan teguran jika terjadi penyimpangan pelaksanaan dari apa yang telah dianggarkan yang memiliki nilai tertinggi yaitu 2,71.
4. Hasil penelitian di Kawasan Berikat Nusantara (KBN) menunjukkan bahwa pada umumnya penilaian kinerja dan pemberian insentif ditujukan untuk individual dengan nilai tertinggi 2,47.
5. Hasil penelitian di Kawasan Berikat Nusantara (KBN) menunjukkan bahwa faktor berperilaku individu seperti kemampuan bekerjasama, disiplin, dan kompetensi/ataupun keterampilan, merupakan dimensi penting dalam menilai kinerja individu manajer/para pelaksana dengan memiliki nilai tertinggi yaitu 2,67.

6. Strategi bisnis belum berpengaruh terhadap kinerja perusahaan dengan nilai signifikansi 0.468, atau lebih besar dari 0.05 dapat disimpulkan bahwa strategi bisnis belum mempengaruhi kinerja perusahaan manufaktur di Kawasan Berikat Nusantara (KBN) Cakung.
7. Dari hasil pengujian hipotesis untuk pengaruh strategi bisnis *prospector* terhadap kinerja dengan nilai signifikansi 0.168, atau lebih besar dari 0.05 dapat disimpulkan bahwa strategi bisnis *prospector* yang diterapkan belum mempengaruhi kinerja perusahaan manufaktur di Kawasan Berikat Nusantara (KBN) Cakung. Ini berarti bahwa strategi bisnis *prospector* diterapkan perusahaan belum menjamin bagusnya kinerja perusahaan.
8. Dari hasil pengujian hipotesis untuk pengaruh strategi bisnis *defender* terhadap kinerja dengan nilai signifikansi 0.905, atau lebih besar dari 0.05 dapat disimpulkan bahwa strategi bisnis *defender* belum mempengaruhi kinerja perusahaan manufaktur di Kawasan Berikat Nusantara (KBN) Cakung. Ini berarti bahwa strategi bisnis *defender* yang diterapkan perusahaan belum menjamin bagusnya kinerja perusahaan.
9. Dari hasil pengujian hipotesis untuk strategi bisnis yang dimoderasi oleh MACS terhadap kinerja dengan nilai signifikansi 0.002, atau lebih kecil dari 0.05 dapat disimpulkan bahwa strategi bisnis yang dimoderasi oleh MACS mempengaruhi kinerja perusahaan manufaktur di Kawasan Berikat Nusantara (KBN) Cakung. Ini berarti bahwa strategi bisnis *prospector* yang memakai MACS yang diterapkan perusahaan dapat menjamin bagusnya kinerja perusahaan.
10. Dari hasil pengujian hipotesis untuk strategi bisnis *prospector* yang dimoderasi oleh MACS terhadap kinerja dengan nilai signifikansi 0,000 atau lebih kecil dari 0.05 dapat disimpulkan bahwa strategi bisnis *prospector* yang dimoderasi oleh MACS mempengaruhi kinerja perusahaan manufaktur di Kawasan Berikat Nusantara (KBN) Cakung. Ini berarti

bahwa strategi bisnis *prospector* yang memakai MACS yang diterapkan perusahaan dapat menjamin bagusnya kinerja perusahaan.

11. Dari hasil pengujian hipotesis untuk strategi bisnis *defender* yang dimoderasi oleh MACS terhadap kinerja dengan nilai signifikansi 0.082 atau lebih besar dari 0.05 dapat disimpulkan bahwa strategi bisnis *defender* yang dimoderasi oleh MACS belum mempengaruhi kinerja perusahaan manufaktur di Kawasan Berikat Nusantara (KBN) Cakung. Ini berarti bahwa strategi bisnis *defender* yang memakai MACS yang diterapkan perusahaan belum menjamin bagusnya kinerja perusahaan.

12. Perusahaan yang menerapkan strategi *prospector* cenderung menerapkan karakteristik MACS; fokus pengendalian pada proses, *tight budget*, basis penilaian kinerja dan pemberian insentif pada individu, dan ukuran kinerja non keuangan.

13. Perusahaan yang menerapkan strategi *defender* cenderung menerapkan karakteristik MACS; fokus pengendalian pada proses, *tight budget*, basis penilaian kinerja pada individu, pemberian insentif pada individu dan *teamwork*, dan ukuran kinerja non keuangan.

5.2 Saran

Rekomendasi untuk penelitian selanjutnya adalah:

1. Peneliti masa datang disarankan untuk meneliti jenis industri yang lain.
2. Peneliti yang lain disarankan untuk melakukan penelitian di kawasan yang berbeda yang memiliki tingkat persaingan pasar yang tinggi.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Peneliti menyadari bahwa penelitian yang telah diselesaikan ini masih memiliki beberapa kekurangan yang disebabkan oleh keterbatasan yang peneliti miliki seperti:

1. Jumlah responden yang dijadikan sampel di dalam penelitian ini hanya 15 perusahaan manufaktur.
2. Data yang digunakan menggunakan instrumen yang didasarkan pada persepsi responden. Hal tersebut mungkin menghasilkan temuan yang berbeda jika persepsi responden ternyata berbeda dengan keadaan sesungguhnya dalam praktek.
3. Sebagian perusahaan yang menjadi responden merupakan anak perusahaan yang menginduk kepada perusahaan multinasional di luar Indonesia, dimana kebijakan terkait besar kecilnya produksi perusahaan sangat dipengaruhi oleh kebijakan yang dibuat oleh perusahaan induk. Hal tersebut membuat penerapan strategi bisnis bagi anak perusahaan tidak terlalu dipengaruhi oleh tingkat persaingan pasar.

