

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Kemampuan pemasaran tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha

Variabel kemampuan pemasaran tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha, hal ini terlihat bahwa pada industri kerupuk ini pemilik telah cukup bisa dalam hal pemasaran, sehingga walaupun mereka tidak menerapkan prinsip pemasaran secara keseluruhan, maka kinerja usaha mereka tetap berjalan baik.

2. Orientasi kewirausahaan berpengaruh terhadap kinerja usaha

Variabel orientasi kewirausahaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja usaha, hal ini berarti dengan sikap dan perilaku pemilik yang berorientasi kepada sikap-sikap kewirausahaan seperti melakukan inovasi, berani mengambil resiko, memiliki sikap otonomi, selalu bersikap proaktif dalam mencari peluang usaha agar lebih unggul dari pesaing, serta memiliki sikap yang agresive dalam persaingan maka akan meningkatkan kinerja usaha khususnya pada kinerja industri kerupuk ini.

3. Orientasi kewirausahaan berpengaruh terhadap kemampuan pemasaran

Variabel orientasi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kemampuan pemasaran. Dimana pemilik yang berorientasi kepada sikap-sikap kewirausahaan, akan meningkatkan kemampuan pemilik dalam bidang pemasaran, dimana pemilik yang memiliki kemampuan pemasaran yang tinggi akan mampu meningkatkan kinerja usahanya.

## 5.2 Implikasi Hasil Penelitian

Hasil temuan dari penelitian ini memiliki beberapa implikasi yang bermanfaat bagi kemajuan industri kerupuk yang ada di Kota Payakumbuh dan Kabupaten Lima Puluh Kota nantinya. Dimana hasil dari penelitian ini dapat dijadikan pembelajaran, jika sekiranya sejauh ini masih terdapat hal-hal yang kurang tepat yang dilakukan pemilik dalam mengelola usahanya, serta dapat dijadikan sebagai salah satu strategi dalam menjalankan usaha kedepannya. Adapun implikasi yang dapat diterapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Membuat variasi produk baru

Produk yang dihasilkan industri kerupuk cenderung monoton dan sama dengan produk pesaingnya. Untuk lebih meningkatkan penjualannya, sebaiknya pemilik membuat variasi produk, contohnya dengan membuat kerupuk rasa baru seperti rasa sapi panggang, jagung bakar, dsb. Karena dengan produk yang itu-itu saja akan membuat konsumen cepat bosan.

2. Pemilik industri harus lebih unggul dari pada pesaing, agar usaha semakin maju, dengan cara membuat produk yang berbeda dari pesaing, walaupun produk yang dihasilkan dari bahan baku yang sama, maka pemilik dapat membedakannya misalnya dari segi bentuk atau cetakan produknya dibuat lebih menarik. Atau dari segi kemasannya, produk dikemas dengan sebaik mungkin dan menggunakan kemasan yang menarik agar dapat menarik minat konsumen untuk membelinya, serta plastik untuk kemasan tersebut sebaiknya menggunakan plastik yang tebal, karena kerupuk bersifat mudah rapuh, maka dengan kemasan yang tebal kerupuk tidak akan mudah rusak.

3. Karena sebagian besar pemilik industri kerupuk menjual dalam partai besar, maka sebaiknya dalam proses produksi dilakukan dengan benar, contohnya dari segi kemasan sebaiknya menggunakan kemasan yang kokoh dan tidak mudah masuk angin, ini bertujuan agar kerupuk lebih tahan lama.
4. Pada industri kerupuk ini hanya sebagian kecil dari pemilik IKM yang mengikuti pelatihan kewirausahaan, padahal pengetahuan tentang kewirausahaan sangat diperlukan dalam menjalankan usaha, oleh sebab itu sebaiknya pemilik lebih sering mengikuti pelatihan-pelatihan kewirausahaan yang diadakan oleh pemerintah maupun pihak lainnya, agar pemilik memiliki pengetahuan tentang menjalankan usaha berdasarkan prinsip-prinsip wirausaha yang baik.

### **5.3 Batasan Penelitian**

Pada penelitian ini tentunya tidak terlepas dari kekurangan-kekurangan, yang mana kekurangan dan keterbatasan tersebut hendaknya menjadi sumber untuk penelitian dimasa yang akan datang. Adapun keterbatasan dan kekurangan tersebut adalah:

1. Penelitian ini hanya membahas tentang masalah orientasi kewirausahaan dan kemampuan pemasaran terhadap kinerja usaha.
2. Penelitian ini hanya meneliti IKM kerupuk di Kota Payakumbuh dan Kabupaten Lima Puluh Kota.
3. Yang menjadi responden dalam penelitian ini pemilik IKM dan unit analisisnya adalah IKM kerupuk yang memproduksi sendiri.

4. Responden atau sampel dalam penelitian ini hanya berjumlah 110 pemilik industri kerupuk yang terdapat di Kota Payakumbuh dan Kabupaten Lima Puluh Kota.

#### **5.4 Saran**

Berdasarkan dari pembahasan dan kesimpulan yang telah diperoleh, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut :

##### **5.4.1 Bagi Peneliti Selanjutnya**

Penelitian ini memiliki keterbatasan yaitu hanya berfokus pada variabel orientasi kewirausahaan dan kemampuan pemasaran, karena itu diharapkan untuk penelitian selanjutnya dapat dikembangkan dengan menambah variabel lain yang mempengaruhi kinerja usaha. Lokasi dalam penelitian ini masih dalam skala kecil yaitu hanya meneliti industri kerupuk di Kota Payakumbuh dan Kabupaten Lima Puluh Kota saja, sebaiknya untuk penelitian yang dilakukan selanjutnya agar lokasi diperluas sehingga dengan jumlah sampel yang bertambah akan memberikan hasil yang lebih maksimal.

##### **5.4.2 Bagi Pihak Usaha**

Bagi pihak usaha industri kerupuk diharapkan dapat menggunakan teknologi yang lebih canggih agar memudahkan dalam kegiatan memproduksi, selain itu diharapkan kepada para pemilik untuk bisa menggunakan teknologi komunikasi seperti melakukan penjualan atau promosi melalui internet atau bisnis online pada produk yang dihasilkan, karena dengan zaman yang canggih ini akan lebih memudahkan jika pemilik industri mencoba menggunakan cara tersebut.

### 1.4.3 Bagi Pihak Pemerintah

Bagi pihak pemerintah diharapkan lebih memperhatikan lagi industri kecil menengah yang ada, karena dengan keberadaan IKM ini dapat meningkatkan perekonomian daerah dan memberikan kesejahteraan kepada masyarakat, oleh karena itu pemerintah diharapkan melakukan pembinaan yang lebih kepada IKM dengan membentuk lembaga pembina IKM khusus, yang bertugas memberikan pengetahuan dan keterampilan misalnya berupa pelatihan-pelatihan kepada pemilik IKM, agar pemilik IKM memiliki ilmu yang lebih dalam mengelola usahanya. Selain itu pemerintah juga diharapkan memberikan kemudahan kepada IKM untuk memperoleh modal usaha berupa kredit dengan bunga yang rendah sehingga mampu dicapai oleh pemilik IKM, agar pemilik IKM ini dapat mengembangkan usahanya.

