

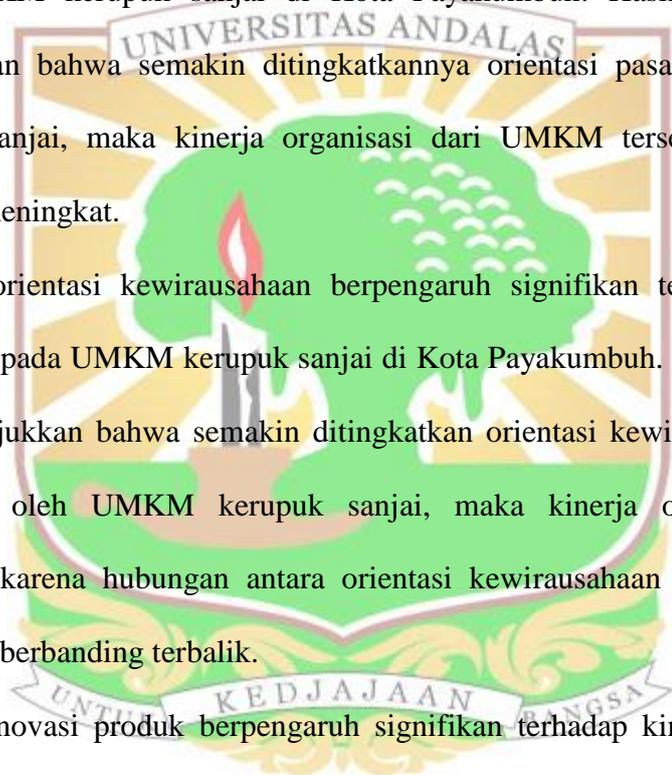
BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dipaparkan pada bab IV maka dapat disimpulkan :

1. Variabel orientasi pasar berpengaruh signifikan terhadap kinerja organisasi pada UMKM kerupuk sanjai di Kota Payakumbuh. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semakin ditingkatkannya orientasi pasar oleh UMKM kerupuk sanjai, maka kinerja organisasi dari UMKM tersebut juga akan semakin meningkat.
2. Variabel orientasi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kinerja organisasi pada UMKM kerupuk sanjai di Kota Payakumbuh. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semakin ditingkatkan orientasi kewirausahaan yang dilakukan oleh UMKM kerupuk sanjai, maka kinerja organisasi akan menurun, karena hubungan antara orientasi kewirausahaan dengan kinerja organisasi berbanding terbalik.
3. Variabel inovasi produk berpengaruh signifikan terhadap kinerja organisasi pada UMKM kerupuk sanjai di Kota Payakumbuh. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semakin ditingkatkannya inovasi produk oleh UMKM kerupuk sanjai, maka kinerja organisasi dari UMKM tersebut juga akan semakin meningkat.



5.2 Implikasi Hasil Penelitian

Temuan dalam penelitian ini mempunyai beberapa implikasi penting bagi UMKM kerupuk sanjai di Kota Payakumbuh terkait dengan kinerja organisasi yaitu dengan meningkatkan orientasi pasar, orientasi kewirausahaan, dan inovasi produk, karena dari semua variabel bebas yang diteliti memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja organisasi.

Meningkatkan orientasi pasar terkait dengan kinerja organisasi yaitu dengan cara UMKM kerupuk sanjai fokus kepada pelanggan dan memperhatikan kebutuhan pelanggan. Dimana untuk meningkatkan perhatian UMKM dalam memenuhi kebutuhan pelanggan tersebut dapat dilakukan dengan cara membuat daftar pesanan dari setiap pelanggan. Daftar pesanan tersebut nantinya dapat dijadikan acuan oleh UMKM untuk memperkirakan permintaan dari pelanggan kedepannya. Dari daftar pesanan tersebut UMKM dapat menandai mana pesanan pelanggan yang sudah terpenuhi dan mana yang belum terpenuhi. Daftar pesanan pelanggan tersebut juga dapat dijadikan sebagai pengingat oleh UMKM agar tidak lupa dengan pesanan – pesanan pelanggannya. Dan untuk mempertahankan pelanggan yang sudah ada UMKM harus mengetahui bagaimana respon ataupun tanggapan pelanggan tersebut terhadap produk dan layanan yang telah diberikan. Untuk mengetahui respon tersebut UMKM dapat melakukannya dengan cara menanyakan langsung kepada pelanggan, apakah mereka sudah puas atas produk dan layanan yang telah diberikan. UMKM dapat menanyakan hal tersebut setidaknya satu kali dalam setahun. Jawaban atau respon dari pelanggan nantinya

dapat dijadikan acuan oleh UMKM kerupuk sanjai untuk terus meningkatkan komitmen dalam melayani kebutuhan pelanggan.

Meningkatkan orientasi kewirausahaan dapat dilakukan dengan cara UMKM kerupuk sanjai harus memiliki keberanian untuk mengambil sebuah keputusan dan tindakan serta berani menanggung resiko yang akan dilakukan dalam menagih hutang kepada pelanggan – pelanggannya. Hal tersebut dapat dilakukan oleh UMKM dengan cara menerapkan sistem pembayaran dua kali, bayar sebagian di awal dan sisanya bayar satu minggu atau dua minggu kemudian.

Meningkatkan inovasi produk yaitu dengan cara UMKM kerupuk sanjai harus mampu menciptakan produk yang inovatif dan memiliki keunggulan yang lebih dari produk yang telah ada sebelumnya. Yaitu dengan menciptakan produk – produk baru, baik itu dari segi rasa maupun baru dari segi bentuk kerupuk sanjai tersebut. Dari segi rasa yaitu dengan membuat kerupuk sanjai dengan rasa yang berbeda dari sebelumnya, dan memiliki keunikan dari produk yang telah ada sebelumnya.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini tidak terlepas dari keterbatasan dan kelemahan yang ada. Keterbatasan dan kelemahan pada penelitian ini dapat menjadi sumber perbaikan untuk penelitian dimasa yang akan datang. Adapun keterbatasan dan kelemahan pada penelitian ini adalah :

1. Penelitian ini hanya mengkaji pengaruh orientasi pasar, orientasi kewirausahaan, dan inovasi produk terhadap kinerja organisasi pada UMKM kerupuk sanjai di Kota Payakumbuh yang dalam pengujiannya hanya mampu

menjelaskan sebesar 27,8% saja, sedangkan sisanya sebesar 72,2% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

2. Prekuesioner awal atau observasi pendahuluan hanya dilakukan di Kecamatan Payakumbuh Barat yang memiliki UMKM kerupuk sanjai terbanyak yaitu 29 unit, dan dapat mewakili beberapa kecamatan lainnya di Payakumbuh dengan jumlah prekuesioner awal 10.

5.4 Saran

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

5.4.1 Bagi Peneliti Selanjutnya

1. Penelitian ini memiliki keterbatasan yaitu hanya fokus pada variabel orientasi pasar, orientasi kewirausahaan, dan inovasi produk, untuk itu diharapkan untuk penelitian selanjutnya bisa dikembangkan dengan menambahkan variabel lain yang juga ikut mempengaruhi kinerja organisasi pada UMKM kerupuk sanjai di Kota Payakumbuh.
2. Lokasi dalam penelitian ini hanya pada UMKM kerupuk sanjai di Kota Payakumbuh saja, sebaiknya pada penelitian selanjutnya meneliti UMKM kerupuk sanjai yang ada di Kota Payakumbuh dan Kabupaten 50 Kota.

5.4.2 Bagi UMKM Kerupuk Sanjai

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang diperoleh, maka ditemukan beberapa saran yang dapat dipertimbangkan oleh UMKM kerupuk sanjai di Kota Payakumbuh untuk diambil mengenai kebijakan di masa yang akan datang agar menciptakan kinerja organisasi yang lebih baik. Oleh sebab itu, beberapa hal yang

dapat dijadikan arahan atau panduan kebijakan bagi UMKM kerupuk sanjai dalam hubungannya dengan hasil – hasil penelitian ini yaitu UMKM kerupuk sanjai diharapkan untuk terus mempertahankan dan meningkatkan orientasi pasar, orientasi kewirausahaan, dan inovasi produk.

UMKM kerupuk sanjai harus lebih fokus kepada pelanggan dan memperhatikan kebutuhan pelanggan. Hal tersebut dapat dilakukan dengan cara UMKM dapat membuat daftar pesanan pelanggan, sehingga UMKM dapat memberi tanda mana pesanan yang telah dipenuhi dan mana pesanan yang belum terpenuhi. Daftar pesanan tersebut juga dapat dijadikan sebagai pengingat oleh UMKM agar tidak lupa atas pesanan dari pelanggan – pelanggan mereka. UMKM juga harus memiliki keberanian dalam mengambil keputusan dan berani menanggung resiko atas keputusan yang diambil dalam menagih hutang kepada pelanggan – pelanggan mereka dengan cara menerapkan sistem pembayaran dua kali, yaitu sebagian bayar di awal, dan sisanya bayar satu minggu atau dua minggu setelah pembelian.

Dan dalam meningkatkan inovasi produk UMKM kerupuk sanjai harus mampu menciptakan produk baru yang inovatif dan memiliki keunggulan yang lebih dari produk yang telah ada sebelumnya. Inovasi produk tersebut dapat dilakukan dengan inovasi dari segi rasa dan dari segi bentuk kerupuk sanjai tersebut. Dengan dilakukannya saran ini saya berharap kinerja dari UMKM kerupuk sanjai di Kota Payakumbuh dapat lebih meningkat.

