

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **1.1 Kesimpulan**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Kompetensi Wirausaha dan Orientasi Pasar terhadap Keunggulan Bersaing Untuk Meningkatkan Kinerja Pemasaran (Studi pada Usaha Batik Tulis di Grobogan-Jawa Tengah). Responden dalam penelitian ini berjumlah 46 usaha batik tulis di Grobogan-Jawa Tengah. Kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Dari hasil uji statistik variabel kompetensi wirausaha berpengaruh secara signifikan terhadap keunggulan bersaing. Variabel kompetensi wirausaha juga berpengaruh signifikan terhadap kinerja pemasaran. Dimana variabel kompetensi wirausaha dalam penelitian ini dikategorikan baik, pelaku usaha batik tulis mampu bersikap proaktif dan berani dalam mengambil risiko serta keputusan usaha, hal ini ditandai dengan sikap inisiatif dan aktif dalam merespon segala hal yang terjadi serta berani mengambil keputusan seperti masalah hutang, rugi, persaingan dan berubahnya tren atau mode pasar secara cepat. Namun masih terdapat indikator yang perlu ditingkatkan lagi yaitu indikator kemampuan mengembangkan usaha.
2. Variabel orientasi pasar berpengaruh secara signifikan terhadap keunggulan bersaing. Variabel orientasi pasar juga berpengaruh signifikan terhadap kinerja pemasaran. Dari hasil penelitian variabel orientasi pasar dikategorikan dalam kategori baik, pelaku usaha batik tulis mampu memahami kepuasan pelanggan, mengenai keluhan waktu penyelesaian pesanan serta permintaan yang diinginkan. Namun masih terdapat indikator

yang perlu ditingkatkan lagi yaitu indikator kemampuan mencari informasi tentang kondisi pasar serta memonitor pesaing, pelaku usaha batik tulis mengamati dan merespon informasi pesaing namun tidak begitu berpengaruh.

3. Dari hasil uji statistik variabel keunggulan bersaing berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja pemasaran. Variabel keunggulan bersaing dalam penelitian ini dikategorikan sangat baik, pelaku usaha batik tulis dapat menghasilkan kualitas produk mutu tinggi serta mampu menawarkan harga bersaing sesuai dengan kualitas, hal ini ditandai dengan performance mengenai kenyamanan dalam penggunaan, daya tahan untuk usia batik tulis awet serta pelaku usaha batik tulis mampu memahami harga yang ada di pasar. Namun masih terdapat indikator yang perlu ditingkatkan lagi yaitu indikator kemampuan meningkatkan keuntungan (profitabilitas).
4. Berdasarkan hasil uji mediasi terdapat pengaruh tidak langsung variabel kompetensi wirausaha terhadap kinerja pemasaran melalui keunggulan bersaing. Hasil uji mediasi juga terdapat pengaruh tidak langsung variabel orientasi pasar terhadap kinerja pemasaran melalui keunggulan bersaing. Namun masih terdapat indikator kinerja pemasaran yang perlu ditingkatkan lagi yaitu indikator kemampuan meningkatkan keuntungan. Dari hasil uji mediasi tersebut, untuk meningkatkan kinerja pemasaran harus melalui keunggulan bersaing.

## 4.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Variabel kompetensi wirausaha berpengaruh terhadap keunggulan bersaing dan kinerja pemasaran, dengan demikian hendaknya kompetensi wirausaha selalu diperhatikan dalam menjalankan usaha. Variabel kompetensi wirausaha yang perlu ditingkatkan lagi yaitu kemampuan dalam mengembangkan usaha, karena pelaku usaha batik tulis lebih sering mengikuti kegiatan yang diadakan oleh dinas perdagangan setempat, dengan hal tersebut maka seharusnya pelaku usaha batik tulis perlu menambah jaringan (*Networking*) dan tidak hanya mengandalkan Dinas Perdagangan untuk melaksanakan pameran.
2. Variabel orientasi pasar berpengaruh terhadap keunggulan bersaing dan kinerja pemasaran, dengan demikian hendaknya orientasi pasar selalu diperhatikan dalam menjalankan usaha. Variabel orientasi pasar perlu ditingkatkan lagi, yang paling utama yaitu kemampuan mencari informasi tentang kondisi pasar tanpa harus menunggu informasi dari Dinas dan Pemkab setempat, untuk itu pelaku usaha batik tulis harus lebih efektif dalam mencari informasi kondisi pasar. Hal ini akan membuat usaha yang dibangun akan memiliki keunggulan bersaing dan menghasilkan kinerja pemasaran secara optimal.
3. Variabel keunggulan bersaing sebagai variabel mediasi parsial berpengaruh terhadap kinerja pemasaran. Meskipun untuk meningkatkan kinerja pemasaran tidak harus melalui keunggulan

bersaing, namun variabel keunggulan bersaing tetap perlu ditingkatkan. Hal yang perlu ditingkatkan yaitu kemampuan menghasilkan produk yang unik, untuk motif batik tulis tidak monoton hanya memproduksi batik bermotif padi, jagung dan kedelai, namun juga bisa berkreasi dengan membuat motif baru serta warna yang soft untuk menarik perhatian konsumen, karena di zaman sekarang batik yang digemari oleh konsumen cenderung dengan warna yang soft, tidak warna cerah.

4. Bagi peneliti lainnya, apabila akan melakukan penelitian mengenai kinerja pemasaran maka hendaknya menggunakan variabel lain selain variabel yang terdapat dalam penelitian ini. Variabel lain yang bisa digunakan untuk memprediksi kinerja pemasaran diantaranya adalah orientasi pembelajaran, motivasi kerja dan modal kerja. Dengan demikian penelitian ini akan menjadi lebih sempurna.