

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai Pengaruh Orientasi Pasar Dan Jaringan Usaha Terhadap Keunggulan Bersaing dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil tanggapan responden mengenai tanggapan responden mengenai orientasi pasar. Dari hasil penelitian di ketahui variable Orientasi Pasar dengan Indikator di dalamnya yang telah dijadikan kuesioner dan hasilnya dapat dilihat terdapat pada kategori Cukup. Kategori cukup ini menandakan bahwa pengaruh orientasi pasar terhadap keunggulan bersaing pada Sentra simping Cipaisan Kabupaten Purwakarta sudah di katakan belum optimal dari sisi orientasi konsumen, orientasi pesaing, dan koordinasi antar fungsi terhadap keunggulan bersaing di Sentra Simping Purwakarta. Indikator dengan skor tertinggi yaitu koordinasi antar fungsi yang cenderung selalu melakukan komunikasi antara pelaku usaha di sana, adapun skor terendah terdapat pada indikator orientasi pasar dikarenakan tidak dapat melakukan inovasi produk yang sudah monoton bagi masyarakat.
2. Hasil tanggapan responden mengenai jaringan usaha. Dari hasil penelitian di ketahui variable jaringan usaha dengan Indikator di dalamnya yang telah dijadikan kuesioner dan hasilnya dapat dilihat terdapat pada kategori cukup. Kategori cukup ini menandakan bahwa pengaruh jaringan usaha terhadap keunggulan bersaing pada sentra simping Cipaisan Kabupaten Purwakarta belum maksimal, baik dari sisi jaringan pemasaran, jaringan pelayanan, jaringan kerja sama dan jaringan antar kelompok usaha terhadap

keunggulan bersaing di Sentra Simping Purwakarta. Indikator dengan skor tertinggi yaitu jaringan antar kelompok usaha yang cenderung selalu melakukan komunikasi antara pelaku usaha di sana, adapun skor terendah terdapat pada indikator jaringan pelayanan yang menggunakan metode pelayanan yang kurang ramah sehingga membuat konsumen merasa kurang nyaman pada saat berkunjung.

3. Hasil tanggapan responden mengenai keunggulan bersaing. Dari hasil penelitian diketahui variabel keunggulan bersaing dengan Indikator di dalamnya yang telah dijadikan kuesioner dan hasilnya dapat dilihat terdapat pada kategori cukup. Kategori cukup ini menandakan bahwa pengaruh orientasi pasar dan jaringan usaha terhadap keunggulan bersaing pada sentra simping Cipaisan Kabupaten Purwakarta masih belum maksimal, baik dari sisi keunikan produk, kualitas produk, dan harga bersaing di Sentra Simping Purwakarta. Indikator dengan skor tertinggi yaitu keunikan produk yang cukup monoton baik dari segi rasa, kuantitas dan juga produk, adapun skor terendah terdapat pada indikator harga bersaing antar pelaku usaha masih kurang searah dikarenakan beberapa pelaku usaha selalu mengejar penjualan kuantitas.
4. Penelitian pengaruh parsial dan simultan dari variabel independen terhadap dependen memberikan hasil sebagai berikut:
 - a. Dari hasil penelitian secara parsial untuk menguji pengaruh orientasi pasar terhadap keunggulan bersaing terdapat pengaruh yang signifikan dengan arah hubungan positif, maka semakin baik orientasi pasar, maka keunggulan bersaing akan semakin meningkat.
 - b. Dari hasil penelitian secara parsial untuk menguji pengaruh jaringan usaha terhadap keunggulan bersaing terdapat pengaruh yang signifikan dengan arah hubungan

positif, maka semakin baik jaringan usaha, maka keunggulan bersaing akan semakin meningkat.

- c. Dari hasil penelitian secara simultan orientasi pasar dan jaringan usaha berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing.

5.2. Saran

Ada beberapa saran yang perlu dipertimbangkan dalam penelitian tentang orientasi pasar dan jaringan usaha Terhadap keunggulan bersaing pada Sentra Simpang Purwakarta, yaitu sebagai berikut:

1. Berkaitan dengan tanggapan responden mengenai orientasi pasar dengan skor terendah yaitu orientasi pesaing mengenai pelaku usaha dalam memahami setiap pesaing yang ada pada sentra Simpang Purwakarta, maka dari itu peneliti menyarankan sebaiknya pelaku usaha di Simpang Purwakarta melakukan seminar dalam memahami situasi pasar yang sedang terjadi agar dapat menjaga stabilisasi penjualan dari setiap pelaku usaha yang terdaftar agar tetap terjaga baik itu perkembangan usaha maupun hubungan bisnis.
2. Berkaitan dengan tanggapan responden mengenai jaringan pelayanan dengan skor terendah yaitu jaringan pelayanan mengenai sistematis pelaku usaha pada saat melayani konsumen yang sedang berkunjung, maka dari itu peneliti menyarankan sebaiknya pelayanan yang diberikan saat ini tidak berjalan dengan efektif, pelayanan yang diberikan seharusnya lebih dilakukan lebih dalam melalui metode 3S, hingga saat ini metode tersebut cukup efektif dan disukai oleh setiap konsumen.
3. Berkaitan dengan tanggapan responden mengenai keunggulan bersaing dengan skor terendah yaitu harga bersaing mengenai penetapan harga pelaku usaha pada produk yang ditawarkan kepada konsumen berbeda-beda, maka dari itu peneliti menyarankan sebaiknya ada kebijakan yang diberlakukan oleh Sentra Simpang Purwakarta agar setiap

pelaku usaha dapat menyesuaikan harga jual mereka dan tidak menjadi saling bersaing secara kurang baik satu sama lain.