

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan penjelasan dari bab sebelumnya, serta pembahasan yang disertai dengan teori dan konsep yang mendukung mengenai penelitian ini yang berjudul membangun keunggulan bersaing melalui orientasi pasar dan inovasi produk di Sentra Boneka Kopo Sayati , maka didapatkan hasil berikut :

1. Keunggulan Bersaing yang ada di Sentra Boneka Kopo Sayati berada pada kategori cukup baik, terdiri dari 3 indikator, yaitu harga kompetitif, keunikan produk, dan tidak mudah digantikan. Indikator harga kompetitif memperoleh persentase skor tertinggi dengan kategori baik, sedangkan indikator tidak mudah digantikan memperoleh persentase skor terendah dengan kategori cukup baik. Hal tersebut dikarenakan tidak semua pelaku usaha menerima pesanan dalam jumlah yang banyak misalnya seperti untuk pesanan boneka maskot yang membutuhkan jumlah yang banyak sehingga boneka yang mereka jual mampu digantikan dengan boneka pesaing. Secara keseluruhan keunggulan bersaing pelaku usaha di Sentra Boneka Kopo Sayati sudah cukup baik.
2. Orientasi Pasar yang didalamnya diukur melalui 3 indikator, yaitu Orientasi Pelanggan, Orientasi Pesaing, Koordinasi antar Fungsi Intra Perusahaan. Indikator Orientasi Pelanggan memperoleh persentase skor tertinggi dengan kategori baik, sedangkan indikator Orientasi Pesaing

memperoleh persentase skor terendah dengan kategori cukup baik. Hal tersebut disebabkan oleh karena pelaku usaha di Sentra Boneka Kopo Sayati hanya memantau pesaing yang berada di Sentra tersebut sehingga kurangnya informasi dari pesaing dari Sentra Boneka yang lain. Secara keseluruhan orientasi pasar pelaku usaha di Sentra Boneka Kopo Sayati sudah cukup baik.

3. Inovasi Produk yang didalamnya diukur melalui 3 indikator, yaitu Perluasan Produk, Peniruan Produk, Produk Baru. Indikator Peniruan Produk memperoleh persentase skor tertinggi dengan kategori baik, sedangkan indikator Perluasan Produk memperoleh persentase skor terendah dengan kategori cukup baik. Hal ini dikarenakan pelaku usaha melakukan penambahan warna dan ukuran tidak bervariasi, kurangnya informasi dan pengetahuan membatasi pelaku usaha dalam melakukan perluasan produk. Secara keseluruhan orientasi pasar pelaku usaha di Sentra Boneka Kopo Sayati sudah cukup baik.
4. Penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh secara parsial dan simultan antara Orientasi Pasar dan Inovasi Produk terhadap Keunggulan Bersaing, hal ini ditunjukkan oleh hipotesis yang dinyatakan dengan adanya pengaruh yang positif dari Orientasi Pasar dan Inovasi Produk terhadap Keunggulan Bersaing di Sentra Boneka Kopo Sayati.

5.2 Saran

Setelah penulis memberikan kesimpulan dari hasil penelitian tentang Membangun Keunggulan Bersaing melalui Orientasi Pasar dan Inovasi Produk di Sentra Boneka Kopo Sayati, maka penulis akan memberikan beberapa saran yang dapat digunakan :

1. Keunggulan Bersaing masih berjalan cukup baik di Sentra Boneka Kopo Sayati, adapun hal yang akan disarankan oleh peneliti diharapkan pelaku usaha bisa lebih berinovasi dengan menciptakan produk yang berbeda dan lebih unik dari pesaing. Misalnya dengan menciptakan boneka yang dapat berbunyi maupun bergerak.
2. Orientasi Pasar di Sentra Boneka Kopo Sayati masih berjalan cukup baik, adapun yang disarankan oleh peneliti yaitu agar pelaku usaha dapat memantau lebih lagi mengenai perkembangan pesaing, bukan hanya pesaing yang ada di Sentra tersebut tetapi juga sentra boneka yang berada di daerah lain misalnya Sentra Boneka Warung Muncang dan Sentra Boneka Sukamulya agar dapat menambah pengetahuan pelaku usaha.
3. Inovasi Produk masih berjalan cukup baik. Oleh sebab itu diharapkan para pelaku usaha selalu berusaha untuk melakukan perluasan produknya, dengan menambah ukuran, warna dari produk boneka yang sudah ada sebelumnya.
4. Pengaruh antara Orientasi Pasar dan Inovasi Produk terhadap Keunggulan Bersaing di Sentra Boneka Kopo Sayati tergolong baik, hal ini dapat di manfaatkan oleh para pelaku usaha untuk meningkatkan keunggulan

bersaing yang ada di Sentra Boneka Kopo Sayati.