

BAB V

KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Hasil dari penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Gambaran umum pelatihan pemasaran menunjukkan hasil yang positif. Secara keseluruhan, variabel pelatihan pemasaran yang terdiri dari dimensi identifikasi kebutuhan pelatihan, desain program pelatihan pemasaran, pelaksanaan pelatihan, dan evaluasi pelatihan terdapat hasil yang cukup memuaskan. Dapat disampaikan bahwa pelatihan pemasaran yang telah dilakukan berhasil meningkatkan kinerja pemasaran melalui pengembangan pengetahuan, keterampilan, dan pemilihan pasar yang lebih efektif. Sementara itu, untuk gambaran variabel kinerja pemasaran yang terdiri dari dimensi peningkatan penjualan, perluasan pangsa pasar, dan keunggulan bersaing juga menunjukkan tingkat capaian yang cenderung tinggi, menggambarkan bahwa pelaku UMKM telah mampu mengoptimalkan aktivitas pemasaran mereka.
2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelatihan pemasaran berpengaruh positif terhadap kinerja pemasaran UMKM. Artinya, apabila kualitas pelatihan pemasaran yang diberikan baik maka kinerja pemasaran UMKM pun akan meningkat. Adapun pengaruhnya sebesar 78,4% terhadap kinerja pemasaran, yang berarti pelatihan pemasaran memiliki peran yang cukup signifikan dalam membantu pelaku UMKM meningkatkan daya saing, memperluas pasar, dan peningkatan volume penjualan.

5.2 Implikasi

Hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa penurunan kualitas pelatihan pemasaran akan berdampak langsung pada penurunan kinerja pemasaran UMKM. Salah satu indikator pada variabel pelatihan pemasaran yang memperoleh persentase terendah adalah relevansi materi dengan kondisi usaha peserta. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian pelaku UMKM merasa materi yang diberikan belum

sepenuhnya sesuai dengan tantangan dan kebutuhan spesifik usaha mereka, sehingga potensi penerapannya di lapangan menjadi kurang optimal.

Pada variabel kinerja pemasaran, indikator yang memperoleh nilai terendah adalah kemampuan memperluas pasar. Temuan ini memperlihatkan bahwa meskipun pelatihan mampu meningkatkan keterampilan pemasaran, sebagian pelaku UMKM masih memerlukan bimbingan lebih lanjut untuk menjangkau segmen pasar baru secara efektif. Dengan demikian, diperlukan perbaikan dalam penyusunan materi dan metode pelatihan yang lebih kontekstual, disertai pendampingan pascapelatihan agar peningkatan kinerja pemasaran dapat berlangsung secara berkelanjutan.

5.3 Rekomendasi

Dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan, beberapa rekomendasi yang dapat peneliti sampaikan:

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelatihan pemasaran berperan penting dalam meningkatkan kinerja pemasaran UMKM, terutama pada dimensi identifikasi kebutuhan pelatihan yang memperoleh capaian tertinggi. Hal ini menunjukkan bahwa proses awal dalam memahami kebutuhan peserta sudah berjalan dengan baik dan relevan dengan kondisi UMKM. Namun, pada dimensi pelaksanaan pelatihan masih diperlukan perbaikan, misalnya dengan meningkatkan variasi metode penyampaian, penggunaan studi kasus yang sesuai dengan realitas usaha peserta, serta memperbanyak sesi praktik langsung yang aplikatif. Pada variabel kinerja pemasaran, capaian tertinggi terdapat pada daya saing, menandakan bahwa pelatihan telah membantu UMKM lebih kompetitif di pasar. Namun, penguasaan pasar masih menjadi aspek yang perlu diperkuat, misalnya melalui pelatihan yang mendorong pelaku usaha untuk menjangkau pasar baru, memperluas jaringan distribusi, dan membangun kemitraan strategis.
2. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan untuk mengembangkan studi ini pada sektor atau wilayah yang berbeda agar hasilnya memiliki relevansi yang lebih luas. Peneliti juga dapat menambahkan variabel lain yang memengaruhi

kinerja pemasaran UMKM, seperti inovasi produk, kualitas pelayanan, dan dukungan modal usaha. Selain itu, penelitian lanjutan dapat mengkaji dampak jangka panjang pelatihan pemasaran, guna melihat sejauh mana pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh tetap memberikan hasil terhadap volume penjualan, daya saing, dan penguasaan pasar.