

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Menurut kajian yang telah dilaksanakan pada bab sebelumnya dari hasil pengolahan data serta pembahasannya dapat diambil kesimpulan sebagai berikut.

1. Gambaran mengenai kinerja, orientasi pasar, komitmen manajemen, program pemasaran kewirausahaan dan implementasi kereliasian stratejik pada industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat disimpulkan sebagai berikut :

- a. Kinerja sebagai ukuran hasil yang dicapai oleh perusahaan dari aktivitas-aktivitas pemasaran. Pengukuran kinerja dapat memberikan informasi apakah strategi pemasaran yang dijalankan saat ini masih sesuai untuk mencapai tujuan jangka panjang bagi perusahaan. Kinerja masuk pada kategori sedang menuju rendah. Dimensi yang dinilai paling tinggi dan penting pada aspek kinerja bagi industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat adalah kemampuan untuk meningkatkan pertumbuhan penjualan setiap waktu. Adapun dimensi yang paling dianggap rendah oleh responden adalah kemampuan untuk meningkatkan pangsa konsumen. Hal ini terjadi karena industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat lebih mengandalkan pada *repeat order* dari pelanggan yang telah ada dibandingkan upaya untuk memperoleh pelanggan baru.
- b. Orientasi pasar sebagai strategi pemasaran dalam menyesuaikan pada perubahan yang berlangsung di pasar memiliki kategori yang tinggi dalam menentukan keberhasilan bisnis pada industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat. Dimensi yang dinilai paling tinggi adalah orientasi pasar responsif dan proaktif dimana perusahaan berupaya untuk mengarahkan pelanggan pada perilaku dan persepsi sehingga dapat mewujudkan kebutuhan yang baru. Sedangkan orientasi pesaing dinilai dimensi yang dinilai paling rendah responden. Hal ini dikarenakan cukup sulitnya merespon cepat dari tindakan pesaing yang disebabkan oleh kemampuan sumber daya manusia, finansial serta teknologi masih masih kurang memadai.
- c. Komitmen manajemen sebagai kesediaan pihak manajemen dalam mengalokasikan sumber daya manusia, keuangan, perencanaan, waktu dan upaya untuk mencapai tujuan perusahaan, termasuk kategori tinggi untuk keberhasilan bisnis pada industri kerajinan eksportir di Jawa Barat. Dimensi yang paling tinggi dan penting adalah komitmen perencanaan, terutama dalam

merencanakan aktivitas produksi pada setiap periode. Sedangkan dimensi yang dianggap paling rendah adalah komitmen keuangan. Hal ini dikarenakan industri kerajinan tangan eksportir merasa kesulitan untuk memperoleh sumber-sumber keuangan dan permodalan yang sesuai dari pihak eksternal.

d. Program pemasaran kewirausahaan pada industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat yang terdiri dari dimensi membangun imajinasi kreatif, kesadaran inovasi pemasaran, pembentukan legitimasi, fokus pengambilan resiko pemasaran, serta perhatian pemanfaatan pemasaran berada pada kategori tinggi. Dimensi yang dinilai paling tinggi adalah kesadaran inovasi pemasaran, terutama dalam melakukan tindakan inovasi secara berkelanjutan. Sedangkan dimensi yang dinilai paling rendah adalah pembentukan legitimasi. Hal ini dikarenakan industri kerajinan tangan eksportir merasa kesulitan untuk membentuk merek dan reputasi yang unggul di pasar.

e. Implementasi kereliasian stratejik pada industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat yang terdiri dari dimensi formasi relasi, partisipasi aktif, membangun relasi, pembelajaran relasi, serta membangun kepercayaan relasi berada pada kategori sedang. Dimensi yang dinilai paling tinggi adalah membangun kepercayaan relasi, terutama membangun kepercayaan terhadap pelanggan. Sedangkan dimensi yang dinilai paling rendah adalah pembelajaran relasi. Hal ini dikarenakan kurangnya industri kerajinan tangan eksportir untuk saling berbagi pengetahuan, keterampilan dan teknologi terhadap mitra bisnis mereka.

2. Hasil analisis data menjelaskan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara orientasi pasar terhadap program pemasaran kewirausahaan pada industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan yang mempunyai orientasi pasar yang baik maka implementasi program pemasaran kewirausahaan akan semakin baik juga. Artinya program pemasaran kewirausahaan mampu berfungsi dengan baik apabila industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat mampu meningkatkan orientasi pasarnya. Selain itu, program pemasaran kewirausahaan menjadi variabel mediasi parsial (*partial mediation*) antara orientasi pasar terhadap kinerja. Hal tersebut berarti bahwa program pemasaran kewirausahaan menjadi variabel penghubung antara orientasi pasar terhadap kinerja, artinya untuk menciptakan kinerja perlu dibangun program pemasaran kewirausahaan dari orientasi pasar.

3. Hasil analisis data data menjelaskan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara komitmen manajemen terhadap program pemasaran kewirausahaan pada industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat. Hal itu mempunyai arti bahwa perusahaan yang komitmen manajemen yang baik maka implementasi program pemasaran kewirausahaan akan semakin baik juga. Artinya program pemasaran kewirausahaan mampu berfungsi dengan baik apabila industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat mampu meningkatkan komitmen manajemennya. Selain itu, program pemasaran kewirausahaan menjadi variabel mediasi penuh (*full mediation*) antara komitmen manajemen terhadap kinerja. Hal itu menandakan bahwa program pemasaran kewirausahaan menjadi variabel penghubung antara komitmen manajemen terhadap kinerja, artinya untuk menciptakan kinerja perlu dibangun program pemasaran kewirausahaan dari komitmen manajemen.

4. Hasil pengujian statistik mengenai variabel orientasi pasar memperoleh dukungan yang positif dan signifikan terhadap implementasi kerelasian stratejik. Hal ini mempunyai arti bahwa perusahaan yang mempunyai orientasi pasar yang baik maka implementasi implementasi kerelasian stratejik pada industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat. Selain itu, Selain itu, variabel implementasi kerelasian stratejik menjadi variabel mediasi sebagian (*partial mediation*) antara orientasi pasar terhadap kinerja. Hal itu mempunyai arti bahwa implementasi kerelasian stratejik menjadi variabel penghubung antara orientasi pasar terhadap kinerja, artinya untuk menciptakan kinerja perlu dibangun implementasi kerelasian stratejik dari orientasi pasar.

5. Hasil analisis data data menjelaskan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara komitmen manajemen terhadap implementasi kerelasian stratejik pada industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat. Hal itu mempunyai arti perusahaan yang komitmen manajemen yang baik maka implementasi implementasi kerelasian stratejik akan semakin baik juga. Artinya program pemasaran kewirausahaan mampu berfungsi dengan baik apabila industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat mampu meningkatkan komitmen manajemennya. Meskipun demikian, hubungan tidak langsung antara komitmen manajemen terhadap implementasi kerelasian stratejik tidak didukung oleh variabel program pemasaran Hal itu menandakan bahwa program pemasaran kewirausahaan bukan sebagai variabel penghubung antara komitmen manajemen terhadap kinerja.

6. Hasil pengujian statistik mengenai variabel program pemasaran kewirausahaan memperoleh dukungan yang positif dan signifikan terhadap implementasi kerelasian stratejik. Kondisi tersebut

menunjukkan bahwa tinggi atau rendahnya peran program pemasaran kewirausahaan dapat berpengaruh terhadap implementasi implementasi kereliasian stratejik pada industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat. Selain itu, variabel implementasi kereliasian stratejik memediasi hubungan antara program pemasaran kewirausahaan terhadap kinerja, sehingga implementasi kereliasian stratejik merupakan sebagai variabel mediasi antara program pemasaran kewirausahaan terhadap kinerja.

7. Hasil analisis data data menjelaskan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara orientasi pasar terhadap kinerja pada industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat. Hal itu mempunyai arti bahwa perusahaan yang mempunyai orientasi pasar yang baik maka kinerja akan semakin baik juga. Artinya, jika industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat yang dapat membangun orientasi pasar proaktif, orientasi pasar responsif, orientasi pesaing dan koordinasi antar fungsi maka kinerja akan semakin baik.

8. Hasil analisis data data menjelaskan bahwa tidak terdapat pengaruh positif dan signifikan antara komitmen manajemen terhadap kinerja pada industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat. Hal itu mempunyai arti bahwa perusahaan yang mempunyai komitmen manajemen yang baik belum tentu memiliki kinerja yang baik juga. Artinya, jika industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat yang dapat membangun komitmen waktu & usaha, komitmen keuangan, komitmen sumber daya manusia, dan komitmen perencanaan belum tentu memiliki kinerja yang baik.

9. Hasil analisis data menjelaskan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara program pemasaran kewirausahaan terhadap kinerja pada industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat. Hal itu mempunyai arti bahwa perusahaan yang mempunyai program pemasaran kewirausahaan yang baik maka kinerja akan semakin baik juga. Artinya, jika industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat yang dapat membangun imajinasi kreatif, memiliki kesadaran inovasi pemasaran, membentuk legitimasi, memiliki keberanian untuk mengambil resiko pemasaran, memperhatikan pemanfaatan pemasaran, serta memiliki konsentrasi untuk berkompetisi di pasar maka kinerja akan semakin baik.

10. Hasil analisis data data menjelaskan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara implementasi kereliasian stratejik terhadap kinerja pada industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat. Hal itu mempunyai arti bahwa perusahaan yang mempunyai implementasi kereliasian stratejik yang baik maka kinerja akan semakin baik juga. Artinya, jika industri kerajinan tangan

eksportir di Jawa Barat yang dapat membentuk formasi relasi, membangun relasi, memiliki pembelajaran relasi, selalu berpartisipasi aktif, serta membangun kepercayaan relasi maka kinerja akan semakin baik.

11. Penelitian ini menghasilkan suatu temuan model strategi pemasaran dalam pengelolaan bisnis industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat. Temuan model dalam penelitian ini diberi nama “Model Pemasaran Kewirausahaan” yang merupakan novelti hasil penelitian ini, dimana konstruk program pemasaran kewirausahaan dapat menentukan kinerja yang didukung oleh konstruk orientasi pasar, komitmen manajemen dan implementasi kerelasian strategik, baik secara langsung ataupun secara tidak langsung.

5.2 Saran-Saran

Berdasarkan kesimpulan dan hasil penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya, dapat direkomendasikan berupa: saran kepada akademisi, saran kepada praktisi dan saran kepada pemerintah sebagai berikut :

5.2.1 Saran Kepada Akademisi

1. Hasil temuan dalam studi ini diharapkan mampu menjadi acuan bagi para akademisi yang akan melaksanakan penelitian lebih lanjut dengan *scope* yang sama, dimana hasil temuan ini dapat dijadikan premis dalam penyusunan kerangka pemikiran dalam penelitiannya.
2. Sesuai dengan beberapa keterbatasan dalam penelitian ini, maka disarankan kepada peneliti selanjutnya agar:
 - a. Memperluas generalisasi penelitian dengan menambah populasi pada skala nasional selain Propinsi Jawa Barat seperti Propinsi D.I Yogyakarta, Propinsi Jawa Tengah dan Propinsi Bali yang juga menjadi pusat eksportir kerajinan tangan di Indonesia.
 - b. Memperluas subjek penelitian di luar industri kerajinan tangan, seperti industri makanan dan minuman, industri fesyen dan industri manufaktur lainnya yang menunjukkan kinerja ekspor yang lebih berkontribusi terhadap peningkatan PDB Indonesia.

c. Memperdalam penelitian pada model program pemasaran kewirausahaan dengan menggunakan metode kualitatif agar lebih menggambarkan realita yang kompleks di masing-masing industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat.

d. Memperluas penelitian mengenai kinerja pada industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat dengan menggunakan pendekatan multidisiplin ilmu dengan melibatkan disiplin ilmu lainnya seperti ilmu psikologi, sosiologi, ekonomi, perilaku, sumber daya manusia, dan ilmu sosial lainnya.

5.2.2 Saran Kepada Praktisi

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dilaksanakan, terdapat beberapa hal yang perlu direkomendasikan pada industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat, diantaranya ialah :

1. Berdasarkan pembahasan mengenai orientasi pasar ada beberapa faktor yang perlu ditingkatkan diantaranya adalah :

a. Bagi pemilik atau pimpinan industri kerajinan tangan eksportir hendaknya memiliki jadwal yang teratur untuk mengumpulkan informasi pesaing dari produk-produk kerajinan yang ada pameran, brosur atau internet dan selanjutnya merespon cepat tindakan pesaing tersebut. Hal ini dilakukan agar dapat memposisikan produk yang lebih baik dalam kaitannya dengan pesaing. Selain itu, dimaksudkan agar dapat menyesuaikan dengan perubahan pasar dan menciptakan keunggulan diferensiasi bagi produk industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat.

b. Bagi pemilik atau pimpinan industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat diharapkan mampu membaca selera pasar di luar negeri agar dapat selalu menyesuaikan kebutuhan dan permintaan pasar yang cepat berubah.

c. Bagi pemilik atau pimpinan industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat diharapkan mempertahankan faktor orientasi pasar proaktif dan responsif, seperti kecenderungan memprediksi tren kerajinan di masa mendatang, menggali informasi mengenai kebutuhan pelanggan yang tidak terungkap, serta memantau kebutuhan pelanggan setiap waktu. Hal ini dilaksanakan agar perusahaan dapat tumbuh seiring dengan strategi pemasaran yang telah ditetapkan.

2. Berdasarkan pembahasan mengenai komitmen manajemen terdapat beberapa hal yang perlu ditingkatkan diantaranya adalah :

Fansuri Munawar, 2020

PROGRAM PEMASARAN KEWIRAUSAHAAN DAN IMPLEMENTASI KERELASIAN STRATEJIK DALAM MENINGKATKAN KINERJA PADA INDUSTRI KERAJINAN TANGAN EKSPORTIR

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

a. Bagi pemilik atau pimpinan eksportir industri kerajinan di Jawa Barat diharapkan memiliki komitmen yang kuat terhadap sumber daya manusia untuk mendukung kegiatan-kegiatan pemasaran dan produksi yang mengarah pada peningkatan pemasaran. Seperti alokasi sumber daya dengan memberikan pendidikan, pelatihan dan sertifikasi untuk karyawan dan juga penerapan teknologi dan internet dalam peningkatan kualitas sumber daya manusia.

b. Bagi pemilik atau pimpinan industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat perlu mengimplementasikan kegiatan-kegiatan untuk memperoleh sumber keuangan dan pemodalannya yang lebih besar untuk meningkatkan volume produksi dengan membuka akses terhadap lembaga keuangan baik dari lembaga pemerintah maupun swasta yang sesuai dengan kemampuan masing-masing perusahaan.

c. Bagi pemilik atau pimpinan industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat perlu mengalokasikan lebih banyak waktu dan upaya untuk memperoleh peluang-peluang di pasar ekspor dengan memanfaatkan akses informasi pasar luar negeri, memperluas jaringan global dan lain sebagainya.

3. Berdasarkan pembahasan mengenai program pemasaran kewirausahaan ada beberapa hal yang perlu ditingkatkan diantaranya adalah :

a. Bagi pemilik atau pimpinan industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat perlu membuat merek sendiri untuk produk kerajinan untuk membentuk reputasi di pasar. Selain itu, diupayakan agar banyak memperoleh sertifikat atau penghargaan dari lembaga atau organisasi sebagai upaya membentuk reputasi yang baik di pasar.

b. Bagi pemilik atau pimpinan industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat perlu memanfaatkan teknologi dan internet seperti *internet marketing*, *social media marketing* dan *e-commerce* di dalam program pemasaran mereka. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan program-program pemasaran yang masih kurang dikarenakan selama ini masih mengandalkan pameran saja untuk pemasaran produk mereka.

c. Bagi pemilik atau pimpinan industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat diharapkan mendaftarkan produk kerajinan mereka kepada Kementerian Hukum dan HAM untuk kepemilikan Hak Kekayaan Intelektual (HKI). Saat ini pengajuan HKI dapat diproses dengan cepat dan biaya yang relatif terjangkau karena menggunakan sistem online.

d. Bagi pemilik atau pimpinan industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat diharapkan memperhatikan faktor kesadaran inovasi pemasaran seperti: inovasi yang berkelanjutan, penciptaan ide baru, keunikan produk, serta kecepatan dalam berinovasi. Hal ini dilakukan agar industri mampu menjaga dan menumbuhkan profitabilitas, pangsa pasar dan pertumbuhannya seiring dengan strategi pemasaran yang telah ditetapkan, karena selama ini model kerajinan tangan kurang memiliki inovasi yang berarti.

e. Bagi pemilik atau pimpinan industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat diharapkan meningkatkan ide-ide kreativitas dan inovasi produk melalui klinik konsultasi desain yang bekerjasama dengan beberapa program studi desain komunikasi visual.

4. Berdasarkan pembahasan mengenai implementasi kereliasian stratejik ada beberapa hal yang perlu ditingkatkan diantaranya adalah :

a. Bagi pemilik atau pimpinan industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat perlu mengembangkan program relasi bersama mitra seperti pelanggan, pesaing, pemasok, distributor dan pemerintah agar memperoleh akses informasi, teknologi, pendanaan, dan pemasaran yang mengarah pada peningkatan kinerja.

b. Bagi pemilik atau pimpinan industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat perlu berpartisipasi aktif dari anggota asosiasi, himpunan, perkumpulan sesama industri kerajinan tangan baik formal maupun informal. Seperti, Himpunan Industri Mebel dan Kerajinan Indonesia (HIMKI) atau Asosiasi Eksportir Handicraft Indonesia (ASEPHI) untuk mendapatkan informasi, pengetahuan, dan solusi yang berkaitan dengan pemasaran dan bisnis mereka.

c. Bagi pemilik atau pimpinan industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat perlu saling berbagi pengetahuan, keterampilan, pembelajaran, teknologi dan sumber daya antar sesama mitra bisnis agar dapat saling mengisi kekurangan dari masing-masing perusahaan serta meningkatkan efisiensi biaya.

d. Bagi pemilik atau pimpinan industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat perlu saling berkolaborasi untuk aktivitas-aktivitas produksi dan pemasaran bersama relasi mitra mereka. Hal ini dilakukan agar senantiasa mampu memperbaiki efisiensi dan efektivitas di dalam produksi dan pemasaran pada industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat.

5. Berdasarkan pembahasan mengenai kinerja terdapat faktor yang perlu ditingkatkan adalah :

Bagi pemilik atau pimpinan industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat perlu memprioritaskan yang berkaitan dengan peningkatan pangsa pasar. Hal ini sebaiknya dilakukan karena selama ini masih banyak dari industri kerajinan tangan yang hanya mengandalkan *repeat order* dari pelanggan terdahulu, sehingga dikhawatirkan pelanggan akan semakin berkurang dikarenakan semakin tingginya persaingan di pasar dan kondisi perekonomian dunia yang fluktuatif. Oleh karena itu, upaya untuk memperoleh pelanggan baru serta masuk ke pasar yang baru menjadi solusi penting bagaimana meningkatkan kinerja pada industri kerajinan tangan eksportir di Jawa Barat.

5.2.3 Saran Kepada Pemerintah

Berdasarkan pembahasan yang telah dikerjakan ada beberapa hal perlu direkomendasikan pada pemerintah sebagai pembuat kebijakan :

- a. Pemerintah sebaiknya memfasilitasi dan mendukung industri kerajinan eksportir dengan investasi modal, lahan dan tempat produksi di masing-masing sentra kerajinan untuk membuat tempat produksi dan pergudangan bersama dan pembagian laba dengan sistem *win-win solution* antara pengusaha dan pemerintah agar mampu meningkatkan volume produksi yang saat ini masih kalah jauh dengan negara-negara pengekspor kerajinan tangan di dunia.
- b. Pemerintah dapat membangun *open factory* per klaster kepada pengusaha kerajinan tangan eksportir untuk memenuhi keterbatasan produksi dan biaya.
- c. Pemerintah sebaiknya memfasilitasi industri kerajinan tangan dengan mempermudah peraturan perdagangan ekspor dan mengurangi ekspor bahan baku agar merangsang banyak industri kerajinan tangan yang belum ekspor dapat menjadi eksportir.
- d. Pemerintah sebaiknya memfasilitasi pertemuan antara pihak seperti : a) industri kerajinan tangan dan perguruan tinggi untuk menciptakan kolaborasi inovasi; b) industri kerajinan tangan dan para investor untuk ketersediaan sumber daya finansial; c) industri kerajinan tangan dan komunitas masyarakat untuk membangun kerjasama yang saling menguntungkan.
- e. Pemerintah sebaiknya memfasilitasi industri kerajinan tangan dengan membuat kebijakan yang mendorong aparatur sipil negara menggunakan kerajinan tangan dalam negeri baik di kantor maupun di rumah agar merangsang pertumbuhan penggunaan produk kerajinan tangan di Indonesia.

f. Pemerintah sebaiknya memfasilitasi pemasaran industri kerajinan tangan eksportir dengan memberdayakan para duta besar di seluruh dunia dan Diaspora di luar negeri untuk memasarkan dan mempromosikan kerajinan tangan dari Indonesia. Hal ini dapat membantu industri kerajinan tangan di Indonesia untuk meningkatkan kinerjanya. Seperti halnya pemasaran destinasi pariwisata di Indonesia yang semakin baik karena dukungan para duta besar selalu mempromosikan “Wonderful Indonesia”.