

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan data primer yang diperoleh melalui penyebaran kuesioner maka dilakukan pengujian validitas dan dilakukan pengujian reliabilitas. Hasil analisis penelitian serta pembahasan yang telah dilakukan tentang pengaruh orientasi kewirausahaan dan strategi bisnis terhadap kinerja usaha UMKM Batik di Kecamatan Wiradesa Kabupaten Pekalongan maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Orientasi kewirausahaan secara parsial memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja usaha pada UMKM batik di Kecamatan Wiradesa Kabupaten Pekalongan. Hal ini dapat diterima dan diketahui berdasarkan hasil uji variable orientasi kewirausahaan diperoleh nilai t hitung 4,162 lebih besar dari nilai t tabel 1,660 dan nilai signifikan sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,005 maka H_a diterima dan H_0 ditolak. Hal ini sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Covin dan Slevin (1991); Wiklund (1999), yang menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan yang semakin tinggi dapat meningkatkan kemampuan perusahaan dalam memasarkan produknya menuju kinerja usaha yang lebih baik. Orientasi kewirausahaan dari seorang pelaku wirausaha dapat menimbulkan peningkatan kinerja usaha juga disampaikan oleh Covin dan Slevin (1991). Orientasi kewirausahaan memegang peranan penting

dalam meningkatkan kinerja usaha (Keh et al., 2007 dalam Wardoyo, 2015). Jika orientasi kewirausahaan baik, maka akan berpengaruh terhadap peningkatan kinerja usaha, sebaliknya jika orientasi kewirausahaan kurang baik, maka kinerja usaha menurun.

2. Strategi bisnis secara parsial memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja usaha pada UMKM batik di Kecamatan Wiradesa Kabupaten Pekalongan. Hal ini berdasarkan hasil uji variable strategi bisnis diperoleh nilai t hitungnya 2,266 lebih besar dari nilai t tabel 1,660 dan nilai signifikan 0,026 lebih kecil dari 0,005 maka H_a diterima dan H_0 ditolak. Hal ini sesuai dengan teori yang disampaikan Ritter dan Geminder (2004) serta Hankinson (2000) yang menyatakan bahwa strategi bisnis akan mampu menghasilkan kinerja bagi perusahaan. Jika strategi bisnis baik, maka akan berpengaruh terhadap peningkatan kinerja usaha, sebaliknya jika strategi bisnis kurang baik, maka kinerja usaha menurun.

5.2. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini ditujukan untuk mengetahui pengaruh orientasi kewirausahaan dan strategi bisnis yang dapat meningkatkan kinerja pemasaran yang optimal sehingga akan tercapai keunggulan bersaing pada UMKM batik Kecamatan Wiradesa Kabupaten pekalongan. Namun penelitian ini pengukurannya didasarkan sepenuhnya kepada pengukuran secara subyektif, yaitu pengukuran yang didasarkan atas persepsi para pimpinan usaha terhadap permasalahan yang diteliti, terutama dalam

mengukur kinerja usaha. Hal ini disebabkan karena data-data secara obyektif tentang kinerja usaha UMKM Batik di Kecamatan Wiradesa Kabupaten Pekalongan belum tersedia. Meskipun pengukuran berdasarkan persepsi secara metodologis dapat dibenarkan dan banyak penelitian empiris membuktikan kebenaran metode pengukuran secara persepsi ini, namun tetap saja pengukuran subyektif mempunyai kelemahan akan adanya bias.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisa yang telah dilakukan dan kesimpulan yang ada, maka penulis berusaha mengajukan beberapa masukan atau saran bagi pemilik usaha UMKM batik di Kecamatan Wiradesa Kabupaten Pekalongan dalam upaya meningkatkan kinerja usaha UMKM Batik.

Saran-saran tersebut antara lain :

5.2.1. Implikasi Manajerial

1. Pemilik UMKM batik perlu untuk lebih meningkatkan komitmennya terhadap penerapan orientasi kewirausahaan dalam usahanya. Hal ini terbukti secara empiris bahwa penerapan suatu orientasi kewirausahaan dalam suatu usaha mempunyai pengaruh yang besar terhadap kinerja usaha dilihat dari koefisien regresinya. Oleh sebab itu UMKM Batik di Kecamatan Wiradesa Kabupaten Pekalongan perlu meningkatkan orientasi kewirausahaan dengan melihat indikator-indikator orientasi kewirausahaan seperti proaktif yang mempunyai jumlah rata-rata paling rendah diantara

indikator orientasi kewirausahaan lainnya. Proaktif adalah suatu bentuk kesediaan seorang wirausaha untuk mencari peluang pasar secara terus menerus dan melakukan berbagai macam percobaan untuk menggali keuntungan potensial yang ada di suatu pangsa pasar. (Venkatraman: 1989). Sikap proaktif diperlukan dalam membangun usaha untuk memenangkan persaingan terhadap para pesaingnya. Seorang wirausaha yang memiliki sikap proaktif akan selalu tanggap dengan semua peluang-peluang yang ada di pasar, memiliki visi kedepan, selalu memiliki keinginan untuk meningkatkan kinerjanya dan selalu berusaha mengembangkan usahanya. Untuk itu, para pemilik UMKM Batik di Kecamatan Wiradesa Kabupaten Pekalongan dalam hal sebaiknya mengembangkan sikap proaktif dalam menjalankan usahanya sebab dengan sikap proaktif akan menjadikan pengusaha yang tanggap dengan keadaan pasar dan memudahkan untuk memenangkan pasar tersebut. Pemilik UMKM Batik harus selalu melakukan inovasi dan terobosan terbaru dalam produknya agar tidak tertinggal dengan para pesaing dan tidak takut untuk mengambil peluang-peluang tersebut kedepannya untuk meningkatkan kinerja usaha yang lebih baik.

2. Pemilik UMKM Batik perlu secara aktif memperhatikan persoalan strategi bisnis dalam meningkatkan kinerja usahanya. Hal ini terbukti secara empiris bahwa penerapan strategi bisnis yang baik dalam suatu usaha mempunyai pengaruh yang besar terhadap kinerja usaha dilihat dari koefisien regresinya. Oleh sebab itu UMKM Batik di Kecamatan Wiradesa

Kabupaten Pekalongan perlu meningkatkan strategi bisnis dengan melihat indikator-indikatornya seperti differensiasi inovatif yang mempunyai jumlah rata-rata paling rendah diantara indikator strategi bisnis lainnya. Differensiasi inovatif yaitu upaya dari suatu perusahaan yang meliputi kreatifitas dalam pengembangan produk, penerapan teknologi baru, dan desain kualitas yang bertujuan untuk membedakan produk dari produk-produk para pesaing. Differensiasi inovatif penting dalam upaya memenangkan pasar dengan cara membedakan produk dari produk-produk sejenis dari para pesaingnya. Untuk itu para pemilik UMKM batik perlu mengembangkan differensiasi inovatif agar dapat memberikan hal yang baru kepada para pelanggan dan pelanggan lebih memilih batik buatannya dibandingkan produk batik dari para pesaing.

5.2.2. Saran Untuk Penelitian Yang Akan Datang

Berdasarkan hasil penelitian maupun keterbatasan dalam penelitian ini, saran bagi peneliti yang akan datang sebagai berikut:

1. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengidentifikasi variabel-variabel lain yang dapat mempengaruhi kinerja usaha UMKM Batik di Kecamatan Wiradesa Kabupaten Pekalongan seperti inovasi, orientasi pasar, daya saing dan sebagainya. Hal ini dalam rangka melengkapi hasil penelitian terdahulu sehingga dapat diambil kesimpulan tentang apa yang sebenarnya mempengaruhi kinerja usaha UMKM Batik di Kecamatan Wiradesa Kabupaten Pekalongan.

2. Diharapkan dalam penelitian mendatang melakukannya terhadap perusahaan-perusahaan yang sudah go-publik dimana variabel kinerja dapat diukur secara obyektif dan lebih baik. UMKM diharapkan dapat lebih memperhatikan pencatatan keuangan dan pembukuan dalam setiap transaksi dalam usahanya untuk mempermudah pemilik UMKM mengetahui perkembangan usahanya dilihat dari arus keuangannya, dan dapat digunakan untuk mengetahui pendapatan laba secara jelas dan memiliki manajemen keuangan yang lebih baik.