

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh orientasi pasar, kualitas produk dan harga terhadap keunggulan bersaing. Responden dalam penelitian ini keseluruhan usaha pengrajin aksesoris monel Kalinyamatan Jepara, dengan jumlah 44 orang. Setelah peneliti melakukan analisis dalam bab-bab sebelumnya maka peneliti dapat memberikan beberapa kesimpulan, yaitu:

1. Terdapat pengaruh positif dan signifikan orientasi pasar terhadap keunggulan bersaing pada usaha pengrajin aksesoris monel Kalinyamatan Jepara. Hal ini dibuktikan dari hasil uji statistik dari koefisien regresi sebesar 0,724 dan hasil uji statistik t untuk variabel bebas orientasi pasar ( $X_1$ ) yang menunjukkan nilai  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  ( $5,328 > 2,021$ ), dengan nilai probabilitas lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian, maka dapat dikatakan ada pengaruh yang signifikan antara orientasi pasar terhadap keunggulan bersaing pada usaha pengrajin aksesoris monel Kalinyamatan Jepara.

Apabila variabel bebas lain dianggap konstan maka koefisien regresi untuk orientasi pasar ( $X_1$ ) adalah sebesar 0,724, artinya setiap terjadi peningkatan orientasi pasar sebesar 100% maka akan keunggulan bersaing (Y) sebesar 72,4%.

2. Terdapat pengaruh positif dan signifikan kualitas produk terhadap keunggulan bersaing pada pengrajin aksesoris monel Kalinyamatan Jepara. Hal ini dibuktikan dari hasil uji statistik dari koefisien regresi sebesar 0,308 dan hasil uji statistik t untuk variabel bebas kualitas produk ( $X_2$ ) yang menunjukkan nilai  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  ( $2,614 > 2,021$ ) dengan nilai probabilitas lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian, maka dapat dikatakan ada pengaruh yang signifikan antara kualitas produk terhadap

keunggulan bersaing pada usaha pengrajin aksesoris monel Kalinyamatan Jepara.

Apabila variabel bebas lain dianggap konstan maka koefisien regresi untuk kualitas produk ( $X_2$ ) adalah sebesar 0,308 , artinya setiap terjadi peningkatan kualitas produk sebesar 100% maka akan keunggulan bersaing (Y) sebesar 30,8%.

3. Terdapat pengaruh positif namun tidak signifikan harga terhadap keunggulan bersaing pada pengrajin aksesoris monel Kalinyamatan Jepara. Hal ini dibuktikan dari hasil uji statistik dari koefisien regresi sebesar 0,001 dan hasil uji statistik t untuk variabel bebas harga ( $X_3$ ) yang menunjukkan nilai  $t_{hitung}$  lebih kecil dari  $t_{tabel}$  ( $0,015 < 2,021$ ) dengan nilai probabilitas lebih besar dari 0,05. Dengan demikian, maka dapat dikatakan ada pengaruh namun tidak signifikan antara harga terhadap keunggulan bersaing pada usaha pengrajin aksesoris monel Kalinyamatan Jepara.

Apabila variabel bebas lain dianggap konstan maka koefisien regresi untuk harga ( $X_3$ ) adalah sebesar 0,001, artinya setiap terjadi peningkatan kualitas produk sebesar 100% maka akan keunggulan bersaing (Y) sebesar 1%.

4. Terdapat pengaruh variabel orientasi pasar, kualitas produk dan harga terhadap keunggulan bersaing pada usaha pengrajin aksesoris monel Kalinyamatan Jepara. Hal ini terlihat dari nilai  $F_{hitung}$  ( $61.590$ )  $>$   $F_{tabel}$  ( $3,23$ ) dengan nilai signifikansi 0,000 yang berada di bawah 0,05, artinya  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $61.590 > 3,23$ ).

## B. Keterbatasan Penelitian

Meskipun telah diupayakan semaksimal mungkin, namun ternyata penelitian ini masih banyak keterbatasan penelitian, yang meliputi:

1. Keterbatasan referensi tentang penelitian ataupun riset sebelumnya, sehingga mengakibatkan penelitian ini memiliki banyak kelemahan, baik dari segi hasil penelitian maupun pada analisisnya.

2. Keterbatasan mengenai pemilihan variabel yang diteliti seperti yang disebutkan dalam penelitian ini, sehingga hasil penelitian ini hanya berfokus pada variabel-variabel tersebut.
3. Keterbatasan tentang sampel yang digunakan hanya 44 responden, sehingga peneliti kurang maksimal dalam menyebar angket/ kuesioner.

### **C. Saran-saran**

Berdasarkan hasil dari penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan maka penulis menyampaikan saran-saran yang kiranya dapat memberikan sumbangan kepada pihak-pihak yang terkait atas hasil penelitian ini. Adapun saran-saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut :

1. Bagi konsumen agar tidak memberikan penawaran yang rendah sehingga tidak merugikan produsen.
2. Bagi pelaku usaha aksesoris Kalinyamatan Jepara untuk dapat menerapkan manajemen pemasara, strategi dengan maksimal dan melakukan perbaikan secara berkesinambungan untuk meningkatkan hubungan baik dengan pelanggan, efisiensi biaya produksi, peningkatan kualitas produksi dan analisa perbaikan dari kesalahan pada proses operasi dan produksi perusahaan sehingga dapat meningkatkan keunggulan bersaing baik dengan sesama pengusaha di lingkungan sendiri maupun dengan pengusaha dari luar daerah.
3. Bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian dengan topik yang sama disarankan untuk menyempurnakan penelitian misalnya menambahkan variabel-variabel di luar penelitian ini. Mengingat kemampuan yang dimiliki dalam menerangkan masih terbatas.

### **D. Penutup**

Puji syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan hidayah dan taufik-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Shalawat serta salam semoga tatap tercurah kepada Baginda Rasolullah Muhammad SAW yang kita harapkan syafa'atnya kelak di hari kiamat.

Penulis menyadari meskipun dalam penulisan skripsi ini telah berusaha semaksimal mungkin, namun dalam penulisan ini tidak lepas dari kesalahan dan kekeliruan. Hal itu semata-mata merupakan keterbatasan ilmu dan kemampuan yang penulis miliki. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik yang konstruktif dari berbagai pihak demi perbaikan yang akan datang untuk mencapai kesempurnaan.

Akhirnya penulis hanya berharap semoga skripsi ini dapat menambah khazanah keilmuan, bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan bagi pembaca pada umumnya. Amiin.

