

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penjelasan dari bab sebelumnya, penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan pendekatan asosiatif dengan melakukan pengolahan data primer yang diperoleh dari penyebaran kuesioner terhadap 100 responden tentang “ pengaruh orientasi kewirausahaan dan orientasi pasar terhadap keunggulan bersaing (studi kasus pada UKM alat peraga Pendidikan di Kota dan Kabupaten Bogor) ”. penelitian ini dilakukan pengujian dengan bantuan perangkat aplikasi komputer SPSS 23, adapun kesimpulan dari hasil pengujian penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Variabel orientasi kewirausahaan memiliki pengaruh signifikan secara parsial terhadap keunggulan bersaing. Hal ini terbukti karena diperoleh t hitung sebesar 3,826 dengan tingkat signifikansi 0,000. Dengan menggunakan batas signifikansi 0,05 (5%) didapat t tabel sebesar 1,984. Ini menunjukkan bahwa nilai t hitung $> t$ tabel ($3,826 > 1,984$), artinya H_0 ditolak (tidak berpengaruh) dan H_1 diterima (berpengaruh).
2. Variabel orientasi pasar memiliki pengaruh signifikan secara parsial terhadap keunggulan bersaing. Hal ini terbukti karena diperoleh t hitung sebesar 2,405 dengan tingkat signifikansi 0,018. Dengan menggunakan batas signifikansi 0,05 (5%) didapat t tabel sebesar 1,984. Ini menunjukkan

bahwa nilai t hitung $> t$ tabel ($2,405 > 1,984$), artinya H_0 ditolak (tidak berpengaruh) dan H_1 diterima (berpengaruh).

3. Variabel orientasi kewirausahaan dan orientasi pasar berpengaruh signifikan secara simultan atau Bersama-sama terhadap keunggulan bersaing. Hal ini terbukti karena diperoleh nilai F hitung sebesar 19,799 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,000. Dengan menggunakan batas signifikansi 0,05 (5%) didapat F tabel sebesar 3,94. Jika F hitung $> F$ tabel pada $\alpha = 5\%$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima (berpengaruh). Begitupun sebaliknya jika F hitung $< F$ tabel pada $\alpha = 5\%$ maka H_0 diterima dan H_1 ditolak (tidak berpengaruh). Artinya yaitu H_0 ditolak dan H_1 diterima karena F hitung $> F$ tabel ($19,799 > 3,94$), dengan signifikansi sebesar 0,000 atau lebih kecil dari 0,05 (5%) sehingga H_1 diterima (berpengaruh).
4. Pengaruh orientasi kewirausahaan dan orientasi pasar terhadap keunggulan bersaing adalah sebesar 28% dan sisanya sebesar 72% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Hasil dari *Adjusted R Square* diperoleh nilai sebesar 0,275 dimana angka tersebut menunjukkan bahwa kontribusi semua variabel bebas yaitu orientasi kewirausahaan (X_1) dan orientasi pasar (X_2) terhadap keunggulan bersaing (Y).

Berdasarkan hal tersebut maka bisa disimpulkan bahwa orientasi kewirausahaan dan orientasi pasar untuk menciptakan keunggulan bersaing pada setiap UKM alat peraga Pendidikan di Kota dan Kabupaten Bogor memiliki pengaruh walaupun masih banyak variabel lain yang mempengaruhi.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka penulis mengajukan saran yang bisa dipertimbangkan sebagai berikut:

1. Saran Bagi UKM alat Peraga Pendidikan di Kota dan Kabupaten Bogor

- a. UKM alat peraga Pendidikan di Kota dan Kabupaten Bogor agar untuk tetap mempertahankan strategi pemasaran dengan pemanfaatan orientasi kewirausahaan agar dapat meningkatkan keunggulan bersaing dari setiap UKM.
- b. UKM alat peraga Pendidikan di Kota dan Kabupaten Bogor hendaknya lebih mengembangkan orientasi pasar dengan cara melakukan inovasi produk, memberikan potongan harga, dan juga CRM (Customer Relationship Managament) dalam penerapan di lapangan guna memberikan dampak yang positif untuk dapat meningkatkan keunggulan bersaing.
- c. UKM alat peraga Pendidikan di Kota dan Kabupaten Bogor agar terus berinovasi dengan produknya. Seperti lebih terus menggali kebutuhan sekolah agar terus mampu memiliki kepercayaan dari sekolah.

2. Saran Bagi Peneliti Selanjutnya

- a. Untuk penelitian selanjutnya yang ingin meneliti dengan tpik yang sama, disarankan untuk menggunakan objek penelitian yang berbeda, agar terlihat perbedaan dan persamaan antara penelitian ini dan

penelitian yang dilakukan. Sehingga akan menambah pengetahuan bagi banyak pihak.

- b. Mengingat variabel diluar penelitian ini cukup besar yaitu 72%, maka peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan penelitian dengan meneliti variabel lain yang ada diluar penelitian ini atau mengkombinasikan variabel lain terdapat dalam penelitian ini dengan variabel baru yang berpengaruh terhadap keunggulan bersaing.