

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil data yang dianalisis model structural di penelitian ini Kinerja Bisnis UMKM Ditinjau dari Orientasi Kewirausahaan, Orientasi Pasar, Kemampuan Pemasaran, dan Kelincahan Inovasi Jaringan Studi pada Pelaku UMKM Fashion di Kabupaten Jepara. Secara statistik terhadap pengaruh masing-masing variabel diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Orientasi Kewirausahaan tidak berpengaruh signifikan pada Kinerja Bisnis UMKM Fashion di Kabupaten Jepara, kesimpulan tersebut didasarkan hasil nilai $CR\ 0.965 < 1.96$ dengan taraf signifikan nilai $P\ sebesar\ 0.334 > 0.05$. Artinya faktor dari rendahnya pendidikan dalam penelitian ini menghasilkan mayoritas tamat SMA, dengan hal lain untuk mengembangkan sumber daya manusia terhadap teknologi dan inovasi masih rendah untuk mendukung kewirausahaan terhadap meningkatkan kinerja bisnis UMKM, sehingga tidak berpengaruh langsung terhadap peningkatan di dalam kinerja bisnis UMKM Fashion.
2. Orientasi Pasar tidak berpengaruh signifikan pada Kinerja Bisnis UMKM Fashion di Kabupaten Jepara, kesimpulan tersebut didasarkan hasil nilai $CR\ 1.233 < 1.96$ dengan taraf signifikan nilai $P\ sebesar\ 0.218 \geq 0.05$. Artinya terindikasi bahwa pelaku UMKM Fashion masih kurang memahami kebutuhan dan pengetahuan untuk memuaskan pelanggan, sehingga ketinggalan tren yang saat ini untuk memenuhi kebutuhan pelanggan, dengan hal tersebut tidak berpengaruh langsung terhadap peningkatan di dalam kinerja bisnis UMKM Fashion.
3. Kemampuan Pemasaran berpengaruh signifikan pada Kinerja Bisnis, kesimpulan tersebut didasarkan hasil nilai $CR\ 2.706 \geq 1.96$ dengan taraf signifikan nilai $P\ sebesar\ 0.007 < 0.05$. Artinya setiap Pelaku usaha UMKM Fashion selalu memenuhi permintaan dan menawarkan pelanggan dengan produk yang berkualitas tinggi serta harga yang terjangkau, itu pasti akan memberikan nama baik pada pelanggan sehingga mempengaruhi di dalam peningkatan kinerja bisnis UMKM Fashion.
4. Kelincahan Inovasi Jaringan berpengaruh signifikan pada Kinerja Bisnis, kesimpulan tersebut didasarkan hasil nilai $CR\ 3.155 \geq 1.96$ dengan taraf signifikan nilai $P\ sebesar\ 0.002 < 0.05$. Artinya bahwa Kelincahan untuk inovasi jaringan kerja sangat dibutuhkan oleh pelaku UMKM Fashion agar dapat merespon kebutuhan

mitra kerja jaringan dengan cepat. Pelaku usaha yang mampu memanfaatkan jaringan bisnis secara optimal akan mampu merespon permintaan pasar dengan cepat, baik permintaan produk baru serta produk yang telah ada, dengan hal lain berdampak pada peningkatan kinerja bisnis, sehingga berpengaruh terhadap meningkatkan kinerja bisnis UMKM Fashion.

B. Saran

1. Keterbatasan penelitian

Penelitian ini menggunakan metode surve dengan menggunakan kuesioner, dan karena peneliti tidak mewawancarai atau berpartisipasi langsung dalam kegiatan operasional, maka kesimpulan yang ditarik hanya bergantung pada hasil penelitian peneliti.

2. Saran Pelaku UMKM Fashion

Penelitian ini, yaitu penelitian yang hanya didasarkan pada sampel pelaku UMKM fashion di Jepara. Peran UMKM di zaman ini memegang peranan penting dan dapat mengubah berbisnis usaha kecil dan menengah lebih baik. Dalam kinerja bisnis, menyarankan meningkatkan kemampuan pemasaran dan kelincahan inovasi jaringan untuk mengeksplorasi pasar serta dalam bentuk berbagai ekonomi untuk mendorong dampak kinerja Bisnis.

3. Rekomendasi peneliti selanjutnya

Penelitian ini jika dipergunakan sebagai referensi, peneliti lain didorong untuk memperluas atau memperdalam ruang lingkup penelitian mereka dengan literature kinerja bisnis yang lebih lengkap dalam kaitannya dengan kinerja bisnis terhadap orientasi kewirausahaan, orientasi pasar, kemampuan pemasaran, dan kelincahan inovasi jaringan secara lebih spesifik.