

BAB V

KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan data empiris yang telah dikumpulkan serta hasil perhitungan statistik yang telah dilakukan di bab sebelumnya, maka penelitian ini telah berhasil mengetahui hubungan antara Strategi Bersaing dengan Volume Penjualan. Hasil penelitian ini juga memberikan kesimpulan tentang adanya hubungan yang erat, positif dan signifikan antara Strategi Bersaing dengan Volume Penjualan Pengrajin tempe di Primkopti Jakarta Timur.

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa Strategi Bersaing mempunyai hubungan positif dengan Volume Penjualan. Hal ini menunjukkan semakin baik strategi bersaing yang dilakukan oleh pengrajin tempe, semakin tinggi pula volume penjualannya. Sebaliknya semakin buruk strategi bersaing maka semakin rendah juga volume penjualan. Dengan demikian, penelitian ini telah berhasil menguji hipotesis yang diajukan.

Besarnya variasi volume penjualan ditentukan oleh strategi bersaing sebesar 43,39%, sedangkan sisanya sebesar 56,61% dipengaruhi oleh faktor lain.

B. Implikasi

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan, bahwa terdapat hubungan yang positif antara strategi bersaing dengan volume penjualan pengrajin tempe di Primkopti Jakarta Timur. Hal ini membuktikan bahwa strategi bersaing merupakan salah satu faktor yang menentukan volume penjualan.

Implikasi dari penelitian ini adalah pengrajin tempe harus dapat memperbaiki strategi bersaingnya. Dengan menerapkan strategi bersaing yang baik dapat meningkatkan volume penjualan usahanya.

Dari hasil pengolahan data terlihat bahwa mutu produk yang paling mempengaruhi strategi bersaing. Mutu produk sangat didukung oleh penggunaan kemajuan peralatan produksi. Pengrajin tempe akan lebih meningkatkan mutu tempe dengan menggunakan kemajuan peralatan produksi. Sedangkan untuk meningkatkan strategi bersaing di antara pengrajin tempe lainnya, yang perlu ditingkatkan adalah kemampuan pengrajin tempe dalam penetapan harga jual. Untuk meningkatkan kemampuan pengrajin tempe dalam penetapan harga jual dipengaruhi oleh penetapan harga yang kompetitif. Sehingga perlu peran Primkopti Jakarta Timur yang merupakan wadah para pengrajin tempe dalam menetapkan harga jual yang dapat bersaing dengan pengrajin lainnya, dan perlunya peran dari pengrajin tempe itu sendiri untuk meningkatkan kegiatan produksinya dengan menekan biaya produksi agar lebih efisien sehingga dapat menetapkan harga jual yang kompetitif dari pengrajin lainnya.

Pengrajin tempe yang menerapkan strategi bersaing yang baik dapat meningkatkan volume penjualan mereka yang pada akhirnya akan memberikan pengaruh pada keberhasilan dalam pencapaian tujuan pengrajin tempe dan Primkopti Jakarta Timur.

C. Saran

Berdasarkan implikasi penelitian di atas, maka peneliti memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi masukan yang bermanfaat, antara lain :

1. Pencapaian tujuan pengrajin tempe di Primkopti, Jakarta Timur dalam meningkatkan volume penjualan harus lebih ditujukan kepada strategi bersaing antara lain dengan penciptaan produk yang bermutu, memiliki ciri khas, memperhatikan pelayanan, serta memperhatikan posisi bersaing pengrajin lainnya.
2. Pengrajin tempe hendaknya menerapkan strategi bersaing yang lebih baik yaitu dengan cara meningkatkan kemampuan mereka dalam penetapan harga jual. Perlu adanya peran dari Primkopti Jakarta Timur untuk meningkatkan kemampuan pengrajin tempe tersebut agar mereka dapat meningkatkan volume penjualannya melalui penetapan harga jual yang kompetitif.
3. Pengrajin tempe hendaknya terus meningkatkan mutu tempe dan produk olahan tempe lainnya dengan menggunakan kemajuan peralatan produksi agar kegiatan produksi tempe mereka berjalan dengan efektif

dan efisien, sehingga dapat mencapai tujuan usahanya yaitu meningkatkan volume penjualannya.

4. Primkopti Jakarta Timur sebagai wadah bagi para pengrajin tempe harus lebih memperhatikan para pengrajin tempe dalam mengembangkan kegiatan usahanya melalui pemberian pelatihan dan bantuan modal agar para pengrajin tempe mampu bertahan dan menghadapi persaingan dengan pengrajin lainnya.