

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan berbagai uraian dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Hipotesis butir 1a dan 1b terbukti benar, yakni pengalaman kerja, lama latihan, tingkat upah-gaji, biaya pemasaran, pengembangan produk, pangsa pasar, tingkat perputaran piutang, tingkat perputaran aktiva, kapasitas mesin dan biaya R&D mempunyai pengaruh yang bermakna terhadap volume penjualan baik pada kelompok Kepeloporan maupun kelompok Pengabdian industri bordir di Jawa Timur.
2. Hipotesis butir 2a dan 2b juga terbukti benar, yakni pengalaman kerja, lama latihan, tingkat upah-gaji, biaya pemasaran, pengembangan produk, pangsa pasar, tingkat perputaran piutang, tingkat perputaran aktiva, kapasitas mesin dan biaya R&D mempunyai pengaruh yang bermakna terhadap ROI baik pada kelompok Kepeloporan maupun Pengabdian industri bordir Jawa Timur.

Berdasarkan butir 1 dan 2 dapat disimpulkan bahwa beberapa keunggulan strategis mempunyai pengaruh yang bermakna terhadap keberhasilan (baik ditinjau dari volume penjualan maupun ROI) industri bordir di Jawa Timur.

3. Hipotesis butir 3a yang menyatakan bahwa faktor keunggulan strategis yang mempunyai pengaruh dominan terhadap volume penjualan pada kelompok Kepeloporan industri bordir di

Jawa Timur adalah pangsa pasar, ditolak.

4. Namun hipotesis butir 3b diterima, yakni faktor keunggulan strategis yang mempunyai pengaruh dominan terhadap volume penjualan pada kelompok Pengabdian industri bordir di Jawa Timur adalah pangsa pasar.
5. Hipotesis butir 4a diterima, yakni faktor keunggulan strategis yang mempunyai pengaruh dominan terhadap ROI pada kelompok Kepeloporan adalah biaya pemasaran.
6. Hipotesis butir 4b yang menyatakan bahwa faktor keunggulan strategis yang mempunyai pengaruh dominan terhadap ROI pada kelompok Pengabdian adalah biaya pemasaran, ditolak.
7. Hipotesis 5a dan 5b terbukti benar, yakni ada kesamaan antara faktor-faktor keunggulan strategis yang secara serempak berpengaruh terhadap keberhasilan (baik ditinjau dari volume penjualan maupun ROI) pada kelompok Kepeloporan dan kelompok Pengabdian industri bordir di Jawa Timur.
8. Hipotesis 6a diterima, yakni faktor pengalaman kerja mempunyai kesamaan antara kelompok Kepeloporan dan kelompok Pengabdian dalam mempengaruhi keberhasilan (ditinjau dari volume penjualan) industri bordir di Jawa Timur.
9. Hipotesis 6b juga diterima, bahwa faktor biaya pemasaran mempunyai kesamaan antara kelompok Kepeloporan dan kelompok Pengabdian dalam mempengaruhi keberhasilan (ditinjau dari ROI) industri bordir di Jawa Timur.
10. Proses produksi pada industri bordir di Jawa timur lebih menekankan pada labour intensif.
11. Daya tarik dari produk yang dihasilkan pada industri bordir

terletak pada nilai seni dan alamiah cara pembuatannya, oleh karenanya 90% konsumennya berasal dari luar negeri.

B. Saran

1. Dalam meraih keberhasilan jangka pendek, perusahaan bordir yang termasuk pada kelompok Kepeloporan harus memperhatikan tingkat perputaran piutang, sedangkan kelompok Pengabdian pada besarnya pangsa pasar.
2. Perusahaan bordir yang termasuk kelompok Kepeloporan harus memperhatikan besarnya biaya pemasaran dan besarnya pangsa pasar bagi kelompok Pengabdian dalam meraih keberhasilan jangka panjang.
3. Dalam rangka menarik konsumen dalam negeri, perlu memasyarakatkan produk dalam negeri baik oleh pemerintah atau pihak swasta, dengan jalan mengadakan peragaan atau menggunakan pada acara tertentu (misalnya seperti menggunakan batik pada hari swadesi).
4. Untuk meningkatkan kualitas baik dari bahan, design maupun finishing-nya, maka perlu uluran tangan dari pemerintah untuk selalu memberikan arahan secara intensif, agar produk yang dihasilkan sesuai dengan permintaan pasar khususnya pasar luar negeri.
5. Konsumennya 90 % berasal dari luar negeri, oleh karenanya perusahaan dalam membuat produk harus menyesuaikan dengan musim yang ada di luar negeri.
6. Jasa Upakarti merupakan prestise bagi perusahaan bordir, sehingga akan mendorong mereka untuk dapat meraihnya. Oleh

karenanya dalam pemilihannya pemerintah harus mematuhi peraturan yang ada, sehingga yang terpilih betul-betul dapat digunakan sebagai panutan bagi perusahaan-perusahaan bordir lainnya.