

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan dalam penelitian ini, maka dapat diambil kesimpulan, yaitu:

1. Orientasi pasar berpengaruh signifikan terhadap kinerja pemasaran perusahaan pengusaha dekor pernikahan di Jepara. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin tinggi orientasi pasar yang dimiliki pengusaha maka akan menaikkan kinerja pemasaran perusahaan pengusaha dekor pernikahan di Jepara.
2. Kualitas layanan berpengaruh signifikan terhadap kinerja pemasaran perusahaan pengusaha dekor pernikahan di Jepara. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin bagus kualitas layanan yang diberikan maka akan menaikkan kinerja pemasaran perusahaan pengusaha dekor pernikahan di Jepara.
3. Kelengkapan produk berpengaruh signifikan terhadap kinerja pemasaran perusahaan pengusaha dekor pernikahan di Jepara. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin baik kelengkapan produk yang dimiliki maka akan menaikkan tingkat kinerja pemasaran perusahaan pengusaha dekor pernikahan di Jepara.
4. Orientasi pasar, kualitas layanan dan kelengkapan produk secara simultan berpengaruh signifikan terhadap kinerja pemasaran perusahaan pengusaha dekor pernikahan di Jepara. Dalam penelitian ini variable bebas yang paling

dominan mempengaruhi kinerja pemasaran perusahaan pengusaha dekor pernikahan di Jepara adalah variable kelengkapan produk.

5.2 Saran-saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut diatas, maka saran yang dapat diberikan antara lain:

1. Hasil kuesioner penelitian ini menunjukkan bahwa responden merasa koordinasi antar fungsi para pengusaha dekor pernikahan di Jepara masih kurang. Oleh sebab itu, sebaiknya para pengusaha dekor pernikahan di Jepara menjaga hubungan harmonis dengan sesama pengusaha dekor sehingga akan dapat melaksanakan orientasi pasar yang baik dan mendukung untuk terjadinya kenaikan kinerja pemasaran.
2. Hasil kuesioner penelitian ini menunjukkan bahwa responden merasa perhatian individual (empati) yang diberikan pengusaha dekor pernikahan di Jepara kepada pelanggannya kurang. Oleh sebab itu, sebaiknya pengusaha dekor pernikahan di Jepara lebih cepat dalam memberikan pelayanan dan menyelesaikan keluhan pelanggan, serta memberikan rasa keamanan, sehingga pelanggan merasa puas dan merasa dihargai pada saat menggunakan jasanya.
3. Hasil kuesioner penelitian menunjukkan bahwa menurut responden, macam model yang tersedia masih kurang banyak. Oleh karena itu, hendaknya pengusaha dekor pernikahan di Jepara berusaha untuk meningkatkan variasi model dekor terutama pada ketersediaan dekor secara lengkap baik dalam model, ukuran dan kualitas.

4. Bagi peneliti selanjutnya masih terbuka peluang dan disarankan untuk memilih variabel-variabel lain yang lebih banyak seperti variable lokasi, variable sarana/prasarana dan variable kepuasan pelanggan sehingga penelitian dapat berkembang dan dapat mengungkap lebih banyak permasalahan yang dapat mempengaruhi kinerja pemasaran perusahaan.

