

## **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 pada sentra industri patung di Mulyoharjo Jepara. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin tinggi orientasi pasar yang dimiliki pengusaha maka akan menaikkan kinerja pemasaran pada sentra industri patung di Mulyoharjo Jepara.
2. Kelengkapan produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pemasaran pada sentra industri patung di Mulyoharjo Jepara. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin baik kelengkapan produk yang dimiliki maka akan menaikkan tingkat kinerja pemasaran pada sentra industri patung di Mulyoharjo Jepara.
3. Efektivitas saluran distribusi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pemasaran pada sentra industri patung di Mulyoharjo Jepara. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin baik efektivitas saluran distribusi dilakukan maka akan menaikkan tingkat kinerja pemasaran pada sentra industri patung di Mulyoharjo Jepara.

#### **5.2 Saran-saran**

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

1. Hasil kuesioner penelitian ini menunjukkan bahwa responden merasa orientasi pesaing masih kurang dipahami oleh responden. Oleh sebab itu, pengrajin patung di Mulyoharjo Jepara sebaiknya lebih memahami strategi pemasaran yang dilakukan oleh pesaing, yaitu dengan memanfaatkan segala media yang dimiliki baik media massa maupun media sosial untuk digunakan sebaik-baiknya demi menaikkan kinerja pemasarannya.
2. Hasil kuesioner penelitian ini menunjukkan bahwa responden merasa keragaman produk yang dijual masih kurang. Hal ini dikarenakan pengrajin patung di Mulyoharjo Jepara hanya memfokuskan produksinya pada patung manusia atau hewan. Pengrajin sebaiknya membuat lebih beragam patung seperti mobil-mobilan, piring atau dekorasi patung lainnya yang lebih beragam.
3. Hasil kuesioner penelitian menunjukkan bahwa menurut responden, ukuran lot (menyeluruh) masih kurang merata. Oleh karena itu, hendaknya pengrajin patung di Mulyoharjo Jepara lebih mengaktifkan saluran distribusi yang ada, dimana sekarang sudah banyak jasa pengiriman barang seperti pos, JNE dan semisalnya.
4. Bagi peneliti selanjutnya masih terbuka peluang dan disarankan untuk memilih variabel-variabel lain yang lebih banyak seperti variabel lokasi, variabel sarana/prasarana dan variabel kepuasan pelanggan sehingga penelitian dapat berkembang dan dapat mengungkap lebih banyak permasalahan yang dapat mempengaruhi kinerja pemasaran.