

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data yang telah dilakukan, ditemukan beberapa kesimpulan penting terkait hubungan antara Total Quality Management (TQM), Orientasi Pasar, dan kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Cilacap.

1. Implementasi TQM secara positif dan signifikan memengaruhi kinerja UMKM dengan nilai t hitung sebesar 8,453 yang lebih besar dari nilai t tabel (1,660). TQM tidak hanya meningkatkan kualitas produk atau layanan, tetapi juga berkontribusi pada efisiensi operasional dan peningkatan daya saing UMKM. TQM dapat dianggap sebagai strategi yang berdampak positif pada performa bisnis UMKM di wilayah tersebut.
2. TQM juga berperan dalam membentuk Orientasi Pasar di Cilacap. Hal ini dapat dijelaskan dengan hasil pengujian bahwa nilai t hitung lebih besar dari t tabel ($7,152 > 1,660$) dengan nilai signifikansi 0,000. Prinsip-prinsip TQM memberikan dasar yang kokoh untuk pemahaman pasar, memungkinkan UMKM mengembangkan strategi bisnis yang adaptif dan responsif terhadap kebutuhan pelanggan dan perubahan pasar. Ini menegaskan bahwa TQM tidak hanya berkaitan dengan kualitas internal, tetapi juga menciptakan landasan bagi penguatan orientasi eksternal.

3. Orientasi Pasar memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Hasil pengujian hipotesis 3 menunjukkan bahwa koefisien beta orientasi pasar terhadap kinerja UMKM adalah sebesar 0,793 (positif) dan nilai T-Measurements sebesar 12,904. Hal ini menunjukkan bahwa hipotesis orientasi pasar mempunyai pengaruh yang sangat besar terhadap kinerja UMKM karena nilai T hitung $>$ t tabel ($12,904 > 1,660$) sehingga H3 **diterima**. Pemahaman pasar yang mendalam dan tanggung jawab terhadap kebutuhan pelanggan melalui Orientasi Pasar membantu meningkatkan kepuasan pelanggan dan, secara langsung, memperbaiki kinerja bisnis UMKM di Cilacap.
4. Analisis data menunjukkan bahwa Orientasi Pasar memediasi hubungan antara TQM dan kinerja UMKM, dalam analisis ini, nilai signifikansi F sebesar $0,000 < 0,05$ dan $F > F$ tabel ($82,409 > 3,09$). Orientasi Pasar tidak hanya menyatu dengan TQM, tetapi juga memperkuat efek positifnya terhadap kinerja UMKM. Ini menegaskan bahwa orientasi eksternal melalui pemahaman pasar dapat menjadi jembatan penting dalam mengoptimalkan dampak TQM pada kinerja UMKM.

Sebagai kesimpulan, penerapan TQM membawa dampak positif pada Orientasi Pasar dan kinerja UMKM di Cilacap. Oleh karena itu, fokus pada pengembangan TQM dan penguatan Orientasi Pasar dapat menjadi strategi integral bagi UMKM di wilayah tersebut untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan bisnis mereka. Kesimpulan ini memberikan pemahaman yang

mendalam tentang pentingnya integrasi manajemen kualitas dan strategi pasar dalam mendukung pertumbuhan UMKM di tengah persaingan yang ketat.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diuraikan, berikut beberapa saran yang dapat diusulkan untuk mendukung Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Cilacap guna meningkatkan kinerja dan daya saing mereka:

1. UMKM disarankan untuk meningkatkan efektivitas implementasi TQM dengan mengintegrasikan prinsip-prinsip tersebut ke dalam semua lapisan operasional mereka. Pelatihan rutin bagi karyawan dan pemilik usaha dianggap krusial untuk memastikan pemahaman yang mendalam tentang TQM, sehingga praktiknya dapat diterapkan secara konsisten.
2. UMKM perlu mengembangkan program orientasi pasar yang berfokus pada pemahaman yang lebih dalam terhadap kebutuhan dan preferensi pelanggan. Mengaktifkan pelaku bisnis dalam riset pasar, survei pelanggan, dan analisis tren pasar akan membantu UMKM menjadi lebih responsif terhadap dinamika perubahan di lingkungan bisnis.
3. UMKM sebaiknya memanfaatkan peluang kolaborasi dengan pihak terkait seperti lembaga pemerintah, lembaga pendidikan, dan komunitas bisnis lokal. Kerjasama dalam hal pelatihan, akses ke sumber daya, dan pertukaran pengalaman diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan UMKM.

4. UMKM disarankan untuk menerapkan teknologi dalam pemantauan kinerja dan manajemen stok. Penggunaan sistem informasi yang terintegrasi diharapkan dapat memudahkan pengelolaan data dan meningkatkan responsibilitas terhadap kebutuhan pasar.
5. UMKM perlu meningkatkan upaya promosi dan pemasaran, baik melalui platform online maupun offline. Pemahaman yang lebih mendalam terhadap preferensi konsumen dan aktif berpartisipasi dalam kegiatan promosi lokal dapat membantu meningkatkan visibilitas dan menarik pelanggan baru.
6. UMKM dapat mempertimbangkan untuk membangun keterlibatan pelanggan melalui interaksi langsung, umpan balik, dan program loyalitas. Ini dapat membantu dalam mempertahankan pelanggan yang sudah ada dan memberikan wawasan berharga untuk pengembangan produk atau layanan yang lebih sesuai dengan keinginan konsumen.
7. UMKM disarankan untuk memberikan perhatian khusus pada peningkatan literasi bisnis, terutama dalam hal perencanaan keuangan dan analisis kinerja. Pelatihan, seminar, atau kerjasama dengan ahli bisnis lokal dapat menjadi cara efektif untuk mencapai tujuan ini.

Melalui implementasi saran-saran ini, diharapkan UMKM di Kabupaten Cilacap dapat memperkuat fondasi bisnis mereka, meningkatkan daya saing, dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan di tengah perubahan yang terus-menerus dalam pasar.

C. Implikasi

Hasil penelitian ini memberikan implikasi yang signifikan, memberi dampak positif pada pemangku kepentingan langsung dan berpotensi untuk pengembangan lebih lanjut. Berikut adalah beberapa implikasi yang dapat dipertimbangkan:

1. Bagi Pemangku Kepentingan UMKM

UMKM di Kabupaten Cilacap dapat langsung memanfaatkan temuan penelitian ini dengan meningkatkan implementasi Total Quality Management (TQM) dan fokus pada orientasi pasar. Ini membuka peluang untuk meningkatkan kualitas produk atau layanan, efisiensi operasional, dan kepuasan pelanggan, yang pada akhirnya dapat meningkatkan kinerja bisnis mereka.

2. Bagi Pemerintah dan Lembaga Dukungan Bisnis

Pemerintah dan lembaga dukungan bisnis dapat menggunakan temuan ini sebagai landasan untuk merancang program pelatihan dan dukungan yang lebih spesifik. Ini mencakup pelatihan dalam penerapan TQM, pendampingan dalam mengembangkan strategi orientasi pasar, dan kolaborasi untuk memperkuat ekosistem UMKM.

3. Bagi Peneliti dan Akademisi:

Temuan penelitian membuka peluang untuk penelitian lanjutan, memperdalam aspek-aspek spesifik penerapan TQM dan orientasi pasar di lingkungan UMKM. Penelitian mendalam dapat mengidentifikasi faktor

kritis, tantangan, dan strategi lebih rinci dalam konteks UMKM di wilayah ini.

4. Bagi Pengembangan Kebijakan

Implikasi penelitian ini dapat membantu merumuskan kebijakan yang lebih terfokus untuk meningkatkan kinerja UMKM di tingkat lokal dan nasional. Pemahaman lebih lanjut tentang hubungan antara TQM, orientasi pasar, dan kinerja bisnis UMKM dapat menjadi dasar kebijakan untuk mendukung pertumbuhan ekonomi di tingkat mikro dan kecil.

5. Bagi Masyarakat dan Konsumen

Masyarakat dan konsumen di Kabupaten Cilacap dapat merasakan manfaat dari peningkatan kualitas produk atau layanan UMKM yang menerapkan prinsip TQM dan memiliki orientasi pasar yang baik. Ini dapat menciptakan pengalaman konsumen yang lebih positif, mendukung keberlanjutan bisnis lokal.

6. Bagi Ekosistem Bisnis Lokal

Peningkatan kinerja UMKM melalui penerapan TQM dan orientasi pasar dapat memberikan kontribusi positif terhadap ekosistem bisnis lokal secara keseluruhan. Ini menciptakan lingkungan yang lebih dinamis, berdaya saing, dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan di Kabupaten Cilacap. Dengan memahami implikasi ini, pemangku kepentingan dapat mengambil langkah-langkah konkrit untuk memperkuat UMKM, meningkatkan daya saing, dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan di wilayah ini.