

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berikut hasil temuan berdasarkan kajian Pengaruh Tenaga Kerja, Inovasi Produk, dan Jaringan Pemasaran terhadap Kinerja Ekspor UKM Rotan Galmanthro Desa Tegalwangi Kabupaten Cirebon:

1. Faktor tenaga kerja berpengaruh secara positif signifikan terhadap kinerja ekspor UKM rotan Galmanthro Desa Tegalwangi Kabupaten Cirebon. Hal ini menunjukkan bahwa tenaga kerja memiliki dampak yang cukup menguntungkan karena tenaga kerja memiliki peran penting dalam mendorong kinerja ekspor karena kegiatan ekspor akan tumbuh jika tenaga kerja yang tersedia memiliki kualitas yang lebih baik dari segi keterampilan maupun bakat dan pengalaman sehingga mampu menghasilkan produk unggulan.
2. Faktor inovasi produk memiliki pengaruh secara positif signifikan terhadap kinerja ekspor UKM rotan Galmanthro Desa Tegalwangi Kabupaten Cirebon. Hal ini menunjukkan bahwa inovasi produk memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja ekspor, dan dalam situasi ini, inovasi produk sangat penting bagi keberhasilan perusahaan dalam menghadapi persaingan global.
3. Faktor jejaring pemasaran berpengaruh secara positif signifikan terhadap kinerja ekspor UKM rotan Galmanthro Desa Tegalwangi Kabupaten Cirebon. Hal ini berarti bahwa jejaring pemasaran memiliki pengaruh terhadap kinerja ekspor karena dalam hal ini jejaring pemasaran berperan sebagai pemegang kendali atas kegiatan jual beli antar negara, dimana kemampuan eksportir dalam menjalin hubungan baik dengan *buyer* sangat mempengaruhi kuantitas ekspor yang dihasilkan.
4. Dari beberapa pengujian diatas menunjukkan bahwa Tenaga Kerja, Inovasi Produk, dan Jaringan Pemasaran berpengaruh besar terhadap kinerja ekspor UKM Rotan di Desa Tegalwangi. Artinya bahwa antara tenaga kerja, inovasi produk, dan jejaring pemasaran sama-sama memiliki pengaruh

penting terhadap kinerja ekspor. Artinya kinerja ekspor akan meningkat apabila faktor tenaga kerja yang tersedia disuatu perusahaan memiliki kualitas yang mumpuni untuk mengolah suatu produk dan mengembangkan inovasi untuk menarik minat konsumen yang selanjutnya harus ditunjang kemampuan adaptasi eksportir dengan perluasan jejaring pemasaran untuk memanfaatkan peluang pasar agar memperoleh wilayah pemasaran yang luas.

B. Saran

1. Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner yang telah dilakukan, antara pengalaman dan pendidikan tenaga kerja keduanya memiliki peranan penting karena keduanya sama-sama mampu membentuk karakter dalam hal ini seharusnya para pelaku usaha mampu bersikap bijak dalam mempertimbangkan antara pendidikan dan pengalaman yang dimiliki tenaga kerja dengan menyesuaikan kebutuhan perusahaan. Karena pada dasarnya setiap bidang pekerjaan memiliki fokus tujuannya masing-masing, sehingga kualifikasi tenaga kerja tidak bisa sepenuhnya didasarkan dengan pendidikan.
2. Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner yang telah dilakukan, pasar internasional tidak terlalu cepat dalam menerima produk baru yang dihasilkan. Hal ini bisa disebabkan oleh beberapa faktor diantaranya persaingan yang semakin ketat. Oleh karena itu seharusnya dilakukan pemecahan solusi agar produk yang dihasilkan bisa cepat diterima pasar internasional seperti dengan menghadirkan produk dengan kualitas yang lebih baik agar tidak kehilangan pangsa pasar karena penting bagi setiap pelaku usaha untuk memperhatikan keunikan dan keunggulan produk yang dimiliki.
3. Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner yang telah dilakukan, pemahaman perubahan strategi kompetitor seharusnya lebih ditingkatkan lagi karena kompetitor merupakan sarana belajar bagi para pelaku usaha khususnya pada era persaingan global yang semakin ketat. Dalam hal ini seharusnya para pelaku usaha mampu melakukan uji

pasar yaitu dengan mengetahui kelebihan dan kekurangan yang dimiliki lalu membandingkannya dengan kompetitor. Karena dengan demikian maka akan tercipta berbagai referensi untuk terus berinovasi sehingga pelaksanaan program komunikasi marketing ekspor berjalan efektif di tengah persaingan global.

4. Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner yang telah dilakukan, profit penjualan ekspor tidak seluruhnya bernilai tinggi karena profit penjualan dipengaruhi oleh volume penjualan dimana tren aktivitas ekspor rotan Desa Tegalwangi bagi beberapa pelaku usaha tidak menentu sehingga dalam hal ini diperlukan adanya peningkatan potensi penjualan dengan cara memaksimalkan penjualan ketika keadaan bisnis sedang menurun. Pelaku usaha seharusnya melakukan berbagai macam analisa dan riset data pelanggan untuk melihat metrik-metrik penting yang dapat meningkatkan penjualan.

