

BAB V

PENUTUP

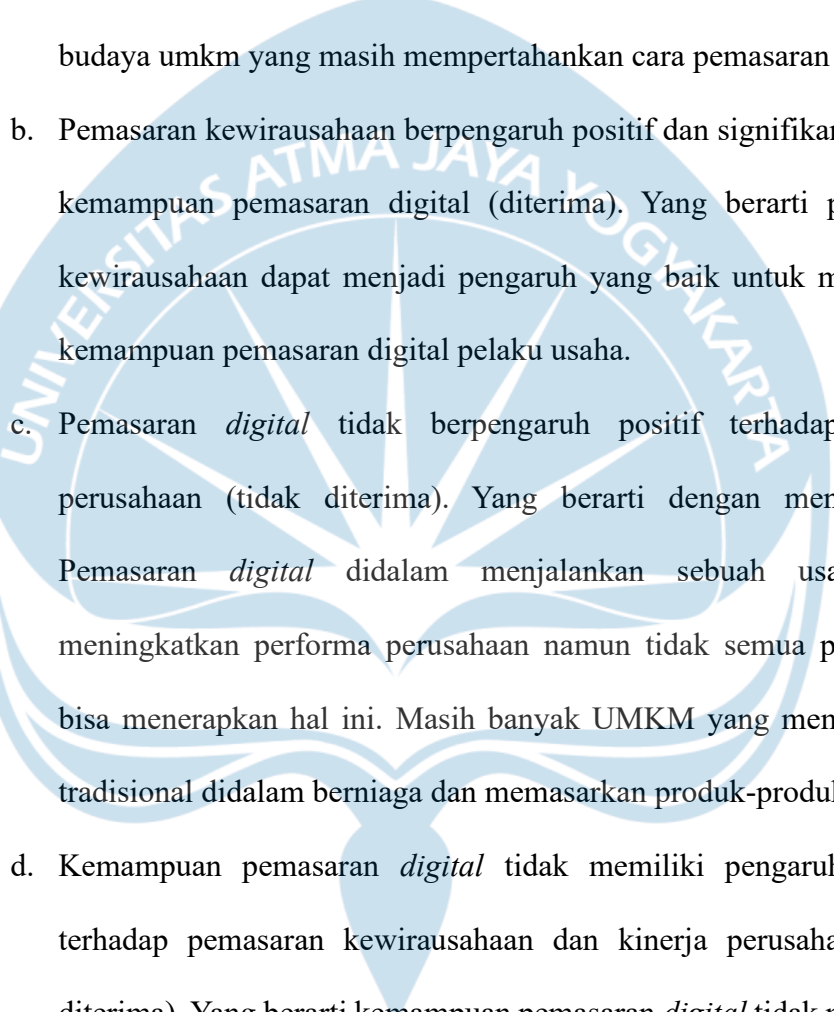
Bab ini akan berisi kesimpulan dan saran dari hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis. Didalam bab ini juga akan dijelaskan implikasi manajerial yang berkaitan dengan masing-masing hasil yang diperoleh dari penelitian ini. Selanjutnya juga terdapat juga keterbatasan penelitian dan saran yang diperlukan bagi peneliti selanjutnya.

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan analisis profil responden yang dilakukan, maka kesimpulan yang diperoleh adalah sebagai berikut:

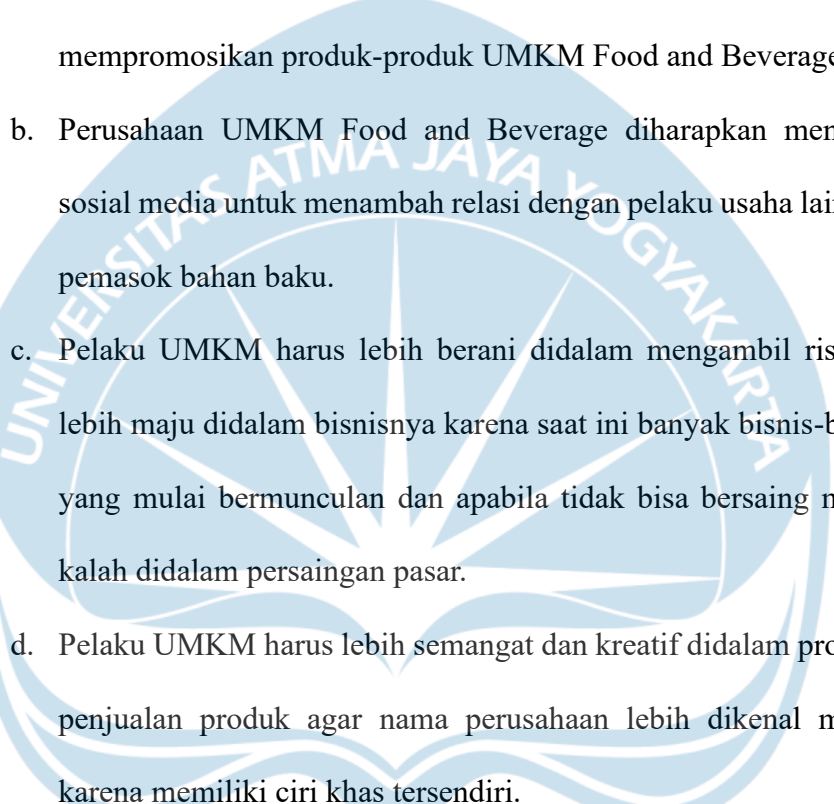
- a. Mayoritas responden yang terdapat didalam penelitian ini memiliki omzet Rp.20.000.001,00-50.000.000,00.
- b. Mayoritas responden yang terdapat didalam penelitian ini memiliki usaha >4 tahun.
- c. Mayoritas responden yang terdapat didalam penelitian ini telah menggunakan Pemasaran *digital* dalam kurun waktu 1-4 tahun.
- d. Mayoritas responden yang terdapat didalam penelitian ini sering sekali didalam menggunakan media sosial.

Berdasarkan hasil analisis uji hipotesis, penelitian ini memiliki kesimpulan bahwa seluruh hasil H1 sampai H4 tidak semuanya diterima. Seperti berikut:

- 
- a. Pemasaran kewirausahaan tidak berpengaruh positif terhadap performa perusahaan (tidak diterima). Yang berarti semakin baik pemasaran kewirausahaan yang dilakukan pemilik usaha maka performa perusahaan tidak selalu menjadi baik juga. Terdapat faktor lain seperti budaya umkm yang masih mempertahankan cara pemasaran lama.
- b. Pemasaran kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kemampuan pemasaran digital (diterima). Yang berarti pemasaran kewirausahaan dapat menjadi pengaruh yang baik untuk mendorong kemampuan pemasaran digital pelaku usaha.
- c. Pemasaran *digital* tidak berpengaruh positif terhadap Kinerja perusahaan (tidak diterima). Yang berarti dengan menggunakan Pemasaran *digital* didalam menjalankan sebuah usaha akan meningkatkan performa perusahaan namun tidak semua perusahaan bisa menerapkan hal ini. Masih banyak UMKM yang memakai cara tradisional didalam berniaga dan memasarkan produk-produknya,
- d. Kemampuan pemasaran *digital* tidak memiliki pengaruh mediasi terhadap pemasaran kewirausahaan dan kinerja perusahaan (tidak diterima). Yang berarti kemampuan pemasaran *digital* tidak memediasi antara pemasaran kewirausahaan dan kinerja perusahaan. Terdapat faktor lainnya diluar penelitian yang dapat mempengaruhi hal tersebut.

5.2.Implikasi Manajerial

Berdasarkan hasil penelitian, implikasi manajerial yang dapat diberikan sebagai berikut:

- 
- a. Perusahaan UMKM Food and Beverage harus meningkatkan promosi produknya dengan menggunakan media sosial seperti Whatsapp, Facebook, Instagram, Shopee Food, Go-food, Grab Food, TikTok dan masih banyak lagi aplikasi yang dapat digunakan untuk mempromosikan produk-produk UMKM Food and Beverage.
 - b. Perusahaan UMKM Food and Beverage diharapkan menggunakan sosial media untuk menambah relasi dengan pelaku usaha lain dan juga pemasok bahan baku.
 - c. Pelaku UMKM harus lebih berani didalam mengambil risiko untuk lebih maju didalam bisnisnya karena saat ini banyak bisnis-bisnis baru yang mulai bermunculan dan apabila tidak bisa bersaing maka akan kalah didalam persaingan pasar.
 - d. Pelaku UMKM harus lebih semangat dan kreatif didalam produksi dan penjualan produk agar nama perusahaan lebih dikenal masyarakat karena memiliki ciri khas tersendiri.

5.3.Keterbatasan Penelitian & Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, keterbatasan dalam penelitian ini adalah sulitnya mendapatkan responden sehingga penulis melakukan penyebaran kuesioner secara langsung kepada pelaku UMKM dan juga tidak terbuktinya semua hipotesis yang terdapat didalam penelitian. Saran penulis untuk penelitian selanjutnya adalah untuk mengganti variabel dengan variabel yang lain agar hipotesis yang disusun dapat terbukti seluruhnya.

DAFTAR PUSTAKA

Hery. 2019. Manajemen Pemasaran. PT.Gramedia: Jakarta.

Sedjati (2018). Manajemen Pemasaran. Yogyakarta: Penerbit Deepublish.

[https://journal.unimar-amni.ac.id/index.php/profit/article/download/1011/823#:~:text=Sedangkan%20menurut%20Urban%20\(2004\)%2C,tradisional%20\(Purnomo%2C%202020\).](https://journal.unimar-amni.ac.id/index.php/profit/article/download/1011/823#:~:text=Sedangkan%20menurut%20Urban%20(2004)%2C,tradisional%20(Purnomo%2C%202020).)

Chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/http://repo.darmajaya.ac.id/3517/5/7.%20Bab%20II.pdf (Chaffey dan Chadwick (2016:11), Dedi Purwana (2017:2).

Tambunan, Tulus T.H.; Akhria Nazwar. (2009). *UMKM di Indonesia / Tulus T.H. Tambunan ; editor, Akhria Nazwar*. Bogor :: Ghalia Indonesia,.

Zahara et al., Cogent Business & Management (2023), 10: 2204592
<https://doi.org/10.1080/23311975.2023.2204592>

Wardhana, A. (2015). Strategi Digital marketing dan Implikasinya pada Keunggulan Bersaing UKM di Indonesia.

Hapsari, Epri Ayu (2007) *ANALISIS RASIO KEUANGAN UNTUK MEMREDIKSI PERTUMBUHAN LABA (Studi Kasus: Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Jakarta periode 2001 sampai dengan 2005)*.

Sujarweni, V. Wiratna. 2014. Metode Penelitian: Lengkap, Praktis, dan Mudah Dipahami. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

Mehrad, A., & Zangeneh, M. H. T. (2019). Comparison between qualitative and quantitative research approaches: Social sciences. *International Journal For Research In Educational Studies, Iran*, 5(7), 1-7.

chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/http://repository.stei.ac.id/4263/4/bab%203.pdf

Willits, F. K., Theodori, G. L., & Luloff, A. E. (2016). Another look at Likert scales. *Journal of Rural Social Sciences*, 31(3), 6.

chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://repository.stei.ac.id/1653/4/BAB%203.pdf

Nawi, F. A. M., Tambi, A. M. A., Samat, M. F., & Mustapha, W. M. W. (2020). A review on the internal consistency of a scale: the empirical example of the influence of human capital investment on Malcom Baldrige quality principles in TVET institutions. *Asian People Journal (APJ)*, 3(1), 19-29

Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, CV.

Dellia Mila Vernia (pengarang). (2019). *Peluang wirausaha bagi mahasiswa / Dellia Mila Vernia, S.E., M.M.*. Jakarta :: CV. Berkah Saintek,.

Harmaizar Z.; Novie H.; Rosidayati Rozalina. (2004.). *Pedoman lengkap pendirian dan pengembangan usaha / Harmaizar Z. dan Rosidayati Rozalina; editor, Novie H.*. Bekasi :: Dian Anugerah Prakasa,.

Setiawati, Tina; 0# Yandianto. (1994). *Pelajaran ekonomi/ oleh Tina Setiawati, Yandianto*. Bandung :: Sarana Panca Karya,.

Hery, 1975- pengarang; Adipramono editor. (2018). *Manajemen strategik / Hery ; editor, Adipramono*. Jakarta :: Grasindo,.

(2015.; ©2015). *Manajemen pemasaran / Dr. Hj. Retina Sri Sedjati, Apt., M.M.*. Yogyakarta :: Deepublish,.

Palepu, Krishna G. (pengarang); Healy, Paul M. (pengarang); Peek, Erik (pengarang). (2019; ©2019). *Business analysis and valuation : IFRS standards edition / Krishna G. Palepu, Paul M. Healy, Erik Peek*. United Kingdom :: Cengage Learning EMEA,.

Chaffey, Dave, 1963- (pengarang); Ellis-Chadwick, Fiona (pengarang). (2019). *Digital marketing / Dave Chaffey, Fiona Ellis-Chadwick*. London :: Pearson Education limited,.

Hultman, George Henri Carl. (1881). *Eenige opmerkingen over schorsing van verjaring in het burgerlijk recht / door George Henri Carl Hultman*. Utrecht :: J. De Kruyff,.

Wang, F. (2020). Digital marketing capabilities in international firms: A relational perspective. *International Marketing Review*, 37(3), 559–577. <https://doi.org/10.1108/IMR-04-2018-0128>

Wang, C. L., & Ahmed, P. K. (2007). Dynamic capabilities: A review and research agenda. *International Journal of Management Reviews*, 9(1), 31–51. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2370.2007.00201.x>

Al Deehani, T. M. (2020). Impact of Covid-19 on GDP and Trade: A Case of African Countries. *Arthatama*, 4(2), 81–88.

Farida, N. (2016). Determinants of marketing performance: Innovation. *Jurnal Dinamika Manajemen*, 7 (31), 56–65. <https://doi.org/10.15294/jdm.v7i1.5759>

Gunday, G., Ulusoy, G., Kilic, K., & Alpkan, L. (2011). Effects of Innovation Types on Firm Performance. *International Journal of Production Economics*, 133 (2), 662–676. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2011.05.014>

Khan, K. U., Atlas, F., Ghani, U., Akhtar, S., & Khan, F. (2021). Impact of intangible resources (dominant logic) on SMEs innovation performance, the mediating role of dynamic managerial capabilities: Evidence from China. *European Journal of Innovation Management*, 24(5), 1679–1699. <https://doi.org/10.1108/EJIM-07-2020-0276>

Zahra, S. A., Sapienza, H. J., & Davidsson, P. (2006). Entrepreneurship and dynamic capabilities: A review, model and research agenda. *Journal of Management Studies*, 43(4), 917–955. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2006.00616.x>

Wardaya, A., Sasmoko, S. I. G., & Bandur, A. (2019). Mediating effects of digital technology on entrepreneurial orientation and firm performance: Evidence from small and medium-sized enterprises (SMEs) in Indonesia. *International Journal of Engineering and Advanced Technology*, 8(5), 692–696.

Riadhush Sholihin (penulis); Arif Ishartadi (penyunting). (2019). *Digital marketing di era 4.0 : penulis, Riadhush Sholihin ; penyunting, Arif Ishartadi strategi dan implementasi sederhana kegiatan marketing untuk bisnis dan usaha /*. Yogyakarta :: Quadrant,.

Esther Kembauw (penulis); Sri Mulyono (penulis); Hetty Ismainar (penulis); Ahmad Bairiski (penulis); Puji Muniarty [dan 8 (penulis) lainnya] (penulis). (2020). *Manajemen sumber daya manusia / penulis, Esther Kembauw, Sri Mulyono, Hetty Ismainar, Ahmad Bairzki, Puji Muniarty [dan 8 penulis lainnya]*. Bandung :: Widina Bhakti Persada Bandung,.

Yoyok Widoyoki. (2016). *Jadi entrepreneur bisa diasah : jejak dan cerita kehidupan Moetaryanto Poerwoaminoto / editor, Yoyok Widoyoki ... [et al.]*. Jakarta :: Gibon Books,.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2016), 93 - 94.

V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*, 160

Abdullah , Yousif Aftan, 2018, *The Moderating Effect of Business Environment on the Relationship between Entrepreneurial Skills and Small Business Performance in Abdillah, W. & Jogiyanto, H. M.* 2009. *Konsep dan Aplikasi PLS (Partial Least Square) untuk Penelitian Empiris*. Badan Penerbit Fakultas Ekonomi dan Bisnis UGM, Yogyakarta.



LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 SURAT PENGANTAR KUESIONER

SURAT PENGANTAR KUESIONER

Hal : Pengantar Permohonan Pengisian Kuesioner Penelitian
Kepada : Yth. Bapak/Ibu/Teman-Teman Di
Tempat

Dengan hormat, saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Glenn Nugraha Jusuf
NPM : 200325619
Fakultas : Bisnis dan Ekonomika
Program Studi : Manajemen
Universitas : Atma Jaya Yogyakarta

Dengan ini, memohon kesediaan Bapak/Ibu/Teman-teman untuk berkenan membantu mengisi lampiran berupa kuesioner yang nantinya akan membantu saya dalam penyelesaian skripsi saya, dengan judul “PENGARUH PEMASARAN KEWIRAUSAHAAN TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN UMKM *FOOD AND BEVERAGE* YANG DIMEDIASI OLEH PEMASARAN *DIGITAL* PASCA PANDEMI COVID-19” sebagai salah satu persyaratan kelulusan Sarjana (S1). Seluruh informasi dan data yang diperoleh dari kuesioner ini hanya digunakan untuk kepentingan penelitian dan pengembangan ilmu pengetahuan saja serta tidak akan disalahgunakan ataupun disebarluaskan.

Demikian surat pengantar ini saya buat, besar harapan saya atas perhatian dan partisipasi Bapak/Ibu/Teman-teman dalam membantu kelancaran penelitian ini. Saya ucapkan terima kasih.

Yogyakarta, 14 Mei 2024

Hormat saya,



Glenn Nugraha Jusuf



LAMPIRAN 2 DRAFT KUESIONER

**“PENGARUH PEMASARAN KEWIRAUSAHAAN TERHADAP KINERJA
PERUSAHAAN UMKM *FOOD AND BEVERAGE* YANG DIMEDIASI
OLEH *DIGITAL MARKETING* PASCA PANDEMI COVID-19”**

A. Pertanyaan Filter

1. Apakah anda pelaku UMKM FnB (Food and Beverages)? (Jika iya dapat melanjutkan mengisi pertanyaan)
 - a. Ya
 - b. Tidak
2. Apakah perusahaan anda memiliki dan menggunakan media sosial?
 - a. Ya
 - b. Tidak

B. Demografi Responden

1. Omzet perusahaan perbulan:
 - a. <Rp.10.000.000,00
 - b. Rp.10.000.001,00-20.000.000,00
 - c. Rp.20.000.001,00-50.000.000,00
 - d. >Rp.50.000.001,00
2. Nama Usaha “.....”
3. Usia perusahaan
 - a. < 1 tahun
 - b. 1 tahun – 4 tahun
 - c. > 4 tahun

4. Sudah berapa lama usaha anda berkolaborasi dengan perusahaan E-Commerce seperti Gofood, Shopee Food, Grab Food dan lain sebagainya?
 - a. < 1 tahun
 - b. 1 tahun – 4 tahun
 - c. > 4 tahun
5. Seberapa sering anda menggunakan media sosial?
 - a. Tidak pernah
 - b. Jarang sekali
 - c. Jarang
 - d. Sering
 - e. Sering sekali

Kuesioner Penelitian

Berilah tanda (√) pada kolom jawaban yang tersedia sesuai dengan jawaban Bapak/Ibu/Sdr.

1. Sangat Setuju (SS)
2. Setuju (S)
3. Netral (N)
4. Tidak Setuju (TS)
5. Sangat Tidak Setuju (STS)

No	Pernyataan					
		STS	TS	N	S	SS
1	Saya terus-menerus mencari cara baru untuk meningkatkan penjualan dalam perusahaan saya					
2	Saya mengenali dan bisa memanfaatkan peluang dengan baik untuk perusahaan saya.					
3	Saya berani mengambil risiko untuk kemajuan perusahaan saya di masa depan.					

4	Saya menciptakan suasana yang mendorong kreativitas dan inovasi didalam lingkungan perusahaan.					
5	Saya berharap semua karyawan di perusahaan kami menyadari pentingnya memuaskan pelanggan kami.					
6	Saya dapat memanfaatkan sumber daya perusahaan kami dengan cara berbagi dan bekerja sama dengan perusahaan lain.					
7	Memberikan nilai kepada pelanggan adalah hal terpenting didalam perusahaan saya.					
8	Perusahaan menciptakan dan mengelola hubungan pelanggan yang tahan lama melalui sosial media.					
9	Saya memprediksi perubahan preferensi pelanggan menggunakan media digital (pelanggan cenderung membeli produk saya melalui aplikasi seperti Go Food, Shopee Food, Grab Food, dll)					
10	Perusahaan menciptakan hubungan yang langgeng dengan anggota saluran seperti pedagang grosir, pengecer dengan menggunakan media digital.					
11	Perusahaan saya memiliki kemampuan dalam menciptakan hubungan yang tahan lama dengan pemasok bahan baku melalui platform digital (Whatsapp, Instagram, Facebook, media sosial lainnya)					
12	Perusahaan memiliki kemampuan untuk menggunakan pemasaran digital untuk mempertahankan pelanggan.					
13	Perusahaan merasakan pertumbuhan penjualan setelah berkolaborasi dengan aplikasi pendukung penjualan online (Go Food, Grab Food, Shopee Food, dll)					
14	Perusahaan merasakan pangsa pasarnya menjadi lebih luas setelah menggunakan pemasaran digital sebagai media penjualan.					
15	Perusahaan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dengan menggunakan media digital didalam penjualan produk.					

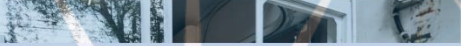


LAMPIRAN 3 KUESIONER DARING (*GOOGLE FORM*)


PENGARUH PEMASARAN KEWIRAUUSAHAAN TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN UMKM FNB YANG DIMEDIASI OLEH *DIGITAL MARKETING* PASCA PANDEMI COVID-19

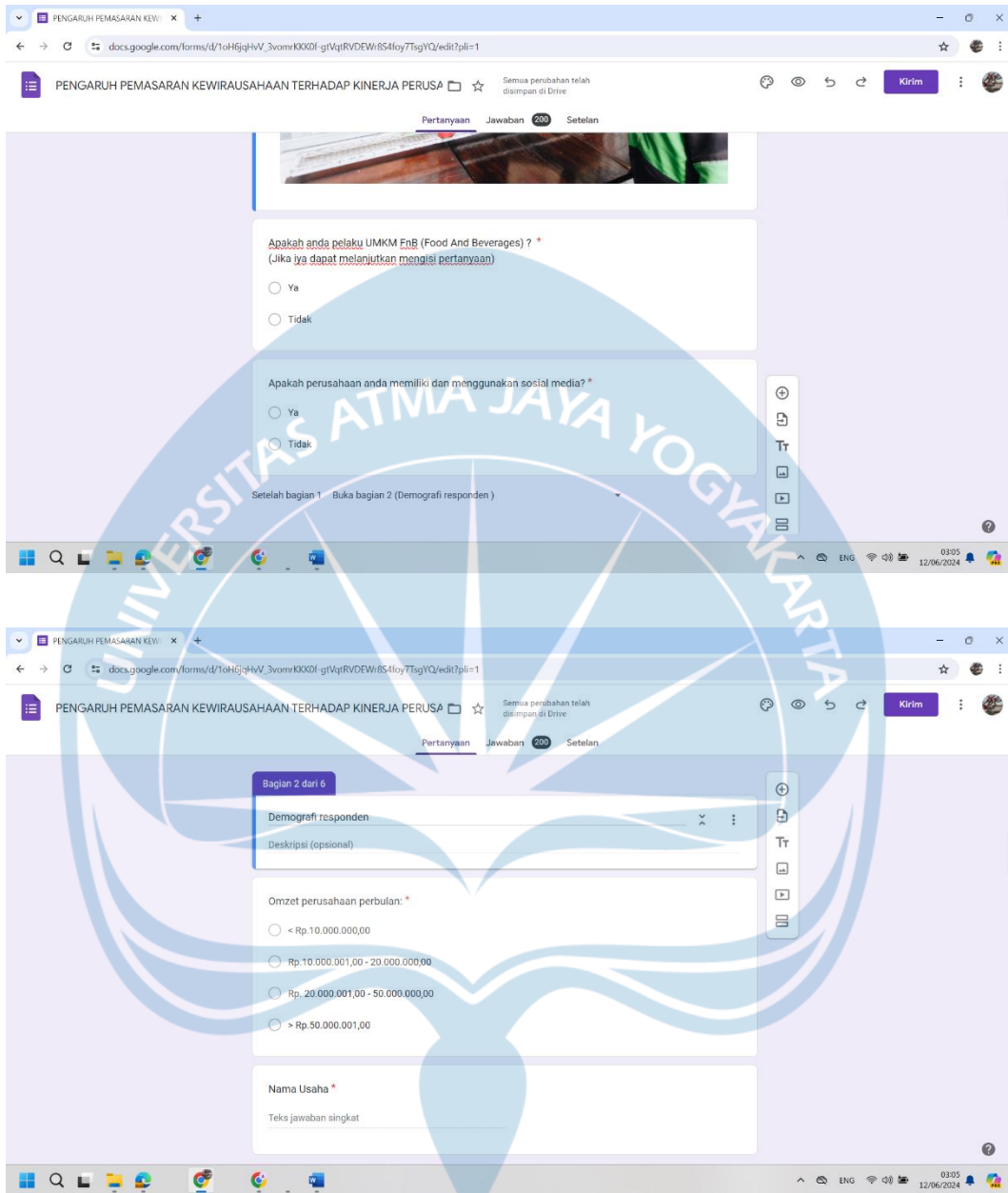
Kuesioner ini merupakan sejumlah pertanyaan terkait dampak pemasaran digital terhadap kinerja perusahaan UMKM Food and Beverage pasca pandemi Covid-19 yang dimana penggunaan pemasaran digital memiliki pengaruh terhadap kinerja perusahaan dan juga pendapatan perusahaan. Kuesioner ini ditujukan kepada pelaku UMKM yang berbisnis di bidang Food and Beverage.

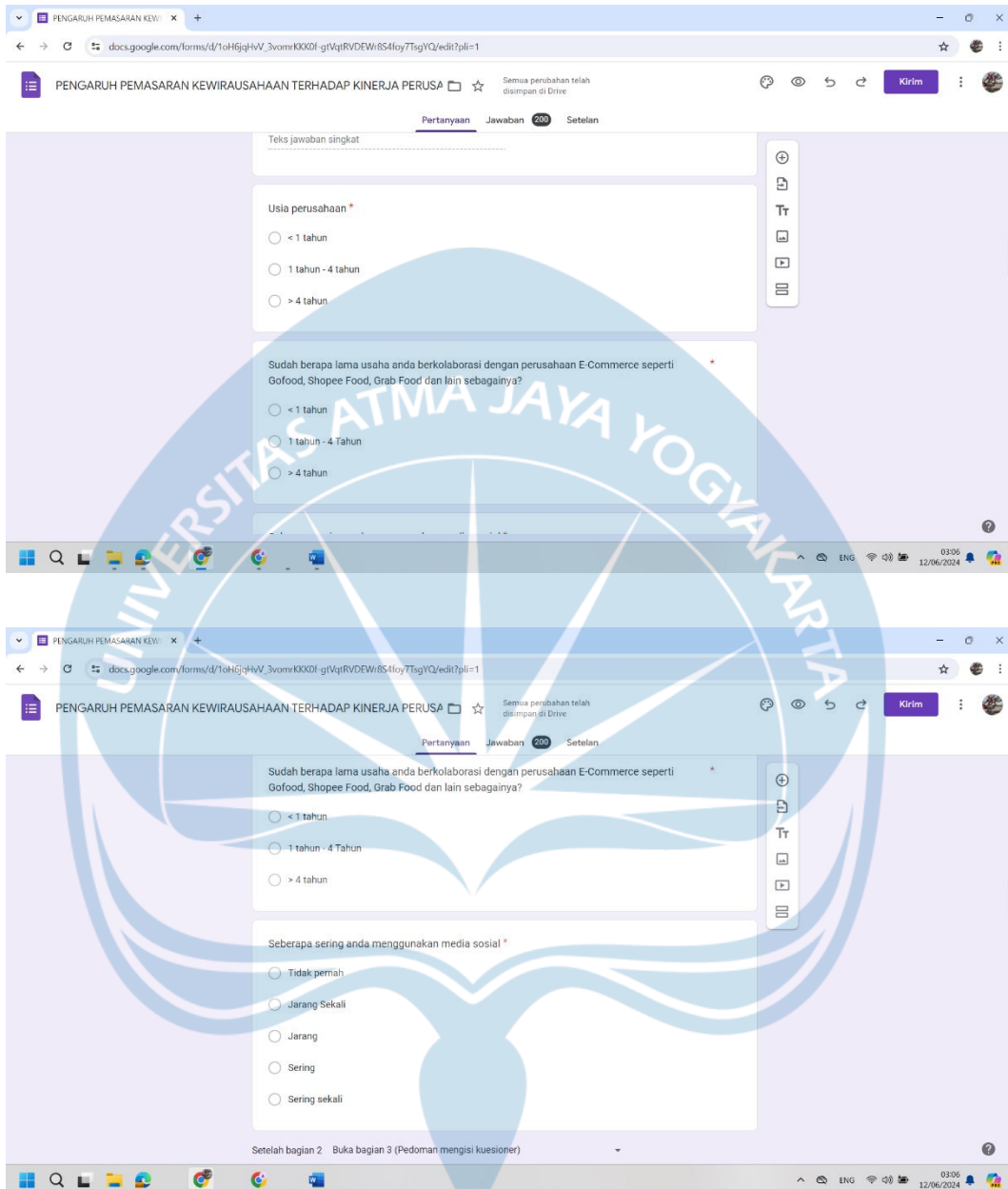
Bisnis UMKM Food and Beverage yang menggunakan digital marketing sebagai inovasi didalam penjualan produknya



Bisnis UMKM Food and Beverage yang menggunakan digital marketing sebagai inovasi didalam penjualan produknya









PENGARUH PEMASARAN KEWIRAUSAHAAN TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN

Semua perubahan telah disimpan di Drive

Pertanyaan Jawaban 200 Setelan Kirim

3. Saya berani mengambil risiko untuk kemajuan perusahaan saya di masa depan.*

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju Sangat Setuju

4. Saya menciptakan suasana yang mendorong kreativitas dan inovasi didalam lingkungan perusahaan.*

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju Sangat Setuju

5. Saya berharap semua karyawan di perusahaan kami menyadari pentingnya memuaskan pelanggan kami.*

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju Sangat Setuju

PENGARUH PEMASARAN KEWIRAUSAHAAN TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN

Semua perubahan telah disimpan di Drive

Pertanyaan Jawaban 200 Setelan Kirim

5. Saya berharap semua karyawan di perusahaan kami menyadari pentingnya memuaskan pelanggan kami.*

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju Sangat Setuju

6. Saya dapat memanfaatkan sumber daya perusahaan kami dengan cara berbagi dan bekerja sama dengan perusahaan lain.*

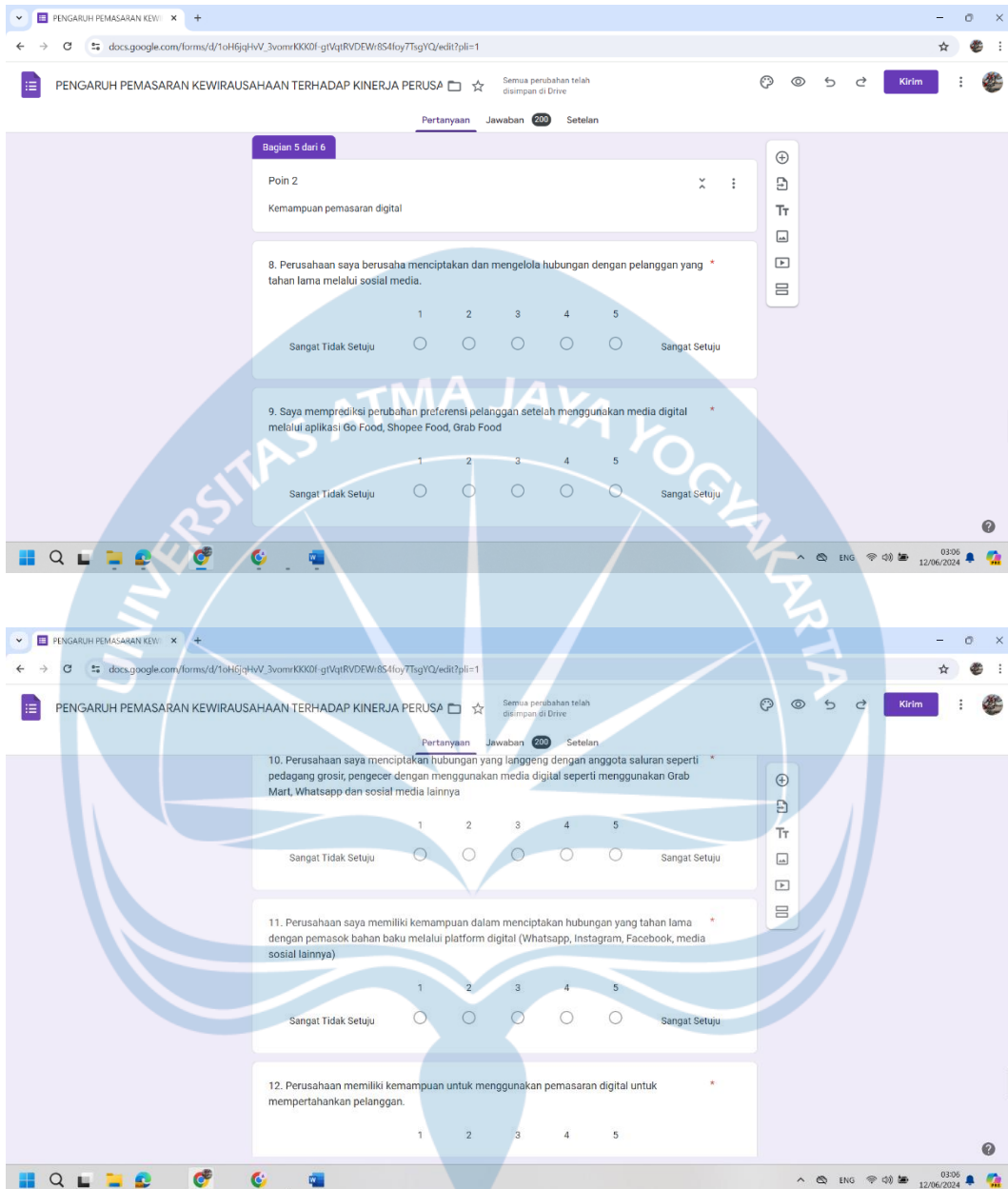
1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju Sangat Setuju

7. Memberikan nilai kepada pelanggan adalah hal terpenting didalam perusahaan saya.*

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju Sangat Setuju



PENGARUH PEMASARAN KEWIRUSAHAAN TERHADAP KINERJA PERUSAHA

Pertanyaan Jawaban 200 Setelan

Bagian 6 dari 6

Poin 3

Performa pemasaran

13. Perusahaan merasakan pertumbuhan penjualan setelah berkolaborasi dengan aplikasi pendukung penjualan online (Go Food, Grab Food, Shopee Food, dll)

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju Sangat Setuju

14. Perusahaan merasakan pangsa pasarnya menjadi lebih luas setelah menggunakan pemasaran digital sebagai media penjualan.

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju Sangat Setuju

PENGARUH PEMASARAN KEWIRUSAHAAN TERHADAP KINERJA PERUSA

Pertanyaan Jawaban 200 Setelan

Sangat Tidak Setuju Sangat Setuju

14. Perusahaan merasakan pangsa pasarnya menjadi lebih luas setelah menggunakan pemasaran digital sebagai media penjualan.

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju Sangat Setuju

15. Perusahaan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dengan menggunakan media digital didalam penjualan produk.

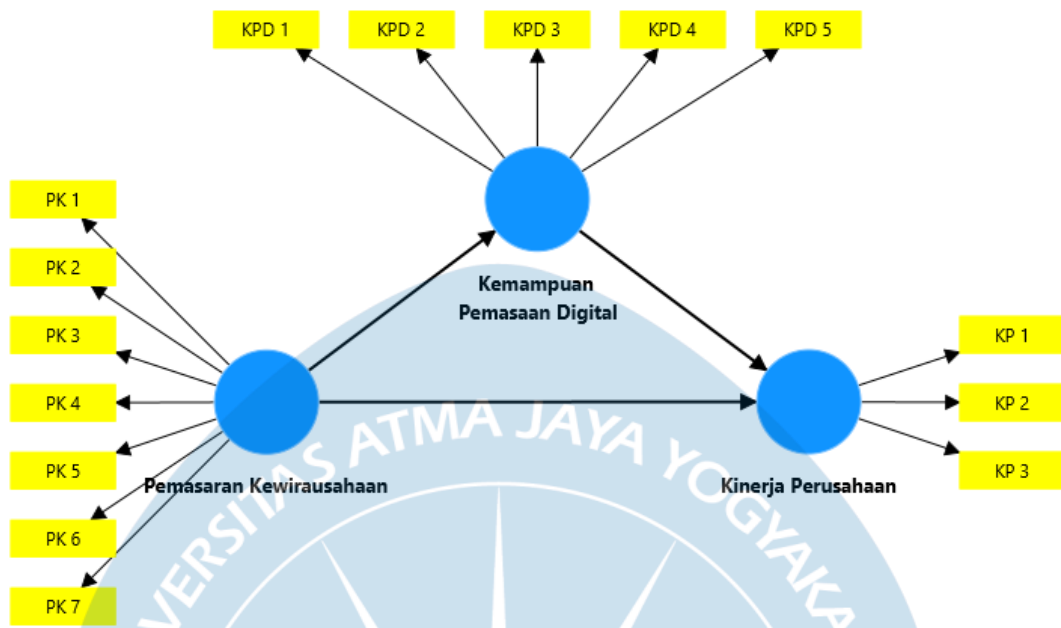
1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju Sangat Setuju



**LAMPIRAN 4 HASIL PENGISIAN KUESIONER DARING (*GOOGLE*
FORM)**





MODEL STRUKTURAL

