
BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian seperti yang telah diuraikan pada bab sebelumnya dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu :

1. Terdapat pengaruh positif dan signifikan Orientasi strategik terhadap Keunggulan bersaing responden Local game mobile, dengan koefisien jalur sebesar 0,265 dan probabilitas sebesar $0,016 < 0,05$. Hal ini berarti semakin baik Orientasi strategik yang dicapai UKM maka semakin tinggi pula hasil kinerja SCM yang dicapai.
2. Terdapat pengaruh positif dan signifikan Orientasi strategik terhadap Inovasi produk Local game mobile dengan koefisien jalur sebesar 0,520 dan probabilitas sebesar $0,000 < 0,05$. Hal ini berarti semakin baik Orientasi strategik maka semakin baik pula Inovasi produk pada Local game mobile.
3. Terdapat pengaruh positif dan signifikan Inovasi produk terhadap Keunggulan bersaing, dengan koefisien jalur sebesar 0,651 dan probabilitas sebesar $0,000 < 0,05$. Hal ini berarti semakin baik Inovasi produk maka Keunggulan bersaing pada Local game mobile akan semakin baik.
4. Terdapat pengaruh positif dan signifikan Orientasi strategik terhadap Keunggulan bersaing responden Local game mobile dengan Inovasi produk sebagai variabel mediasi, dengan koefisien pengaruh tidak

langsung sebesar 0,339 dan probabilitas sebesar $0,000 < 0,05$. Hal ini berarti semakin baik Orientasi strategik maka Inovasi produk akan semakin baik sehingga akan meningkatkan Keunggulan bersaing.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan diatas maka ada beberapa saran yang direkomendasikan yaitu kepada :

1. Meningkatkan Orientasi strategik terutama pada indikator kecepatan respon terhadap produk dan layanan yang dikeluhkan pelanggan karena memiliki penilaian paling rendah. Untuk itu peningkatan profesional dari SDM yang dimiliki perusahaan hendaknya ditingkatkan, sehingga apa yang menjadi masukan dari pelanggan tentang kekurangan dan kelemahan dari setiap game yang dikembangkan, diharapkan akan cepat direspon dengan memperbaiki kelemahan tersebut. Hal ini penting karena banyak sekali game-game serupa saat ini, sehingga persaingan yang sangat ketat ini jika tidak mengindahkan keluhan pelanggan maka produknya dapat saja akan ditinggalkan pelanggan.
2. Perusahaan hendaknya melakukan inovasi produk terutama pada konsep game yang ditawarkan selalu berbeda, karena indikator ini merupakan indikator yang dinilai paling rendah. Untuk itu pengembangan game hendaknya menemukan konsep-konsep baru, yang tidak ditemukan pada game sebelumnya atau pada game yang diproduksi pada perusahaan lain. Keunikan dari setiap game yang dihasilkan akan dapat direspon positif

oleh pasar, karena para gamer ini rata-rata mudah jenuh dengan game yang tidak ada inovasi dalam pengembangannya.

3. Bagi Peneliti lainnya

Sebaiknya melakukan penelitian yang sama, dengan menyempurnakan model penelitian, misalnya dengan menambahkan variabel lain misalnya ditinjau dari variabel kinerja perusahaan atau variabel lainnya.

