

ABSTRAK

Perumusan masalah yang di ajukan adalah bagaimana kinerja penjualan pada Sanggar Tenun Ikat Petra Cilik Kupang. tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana inovasi produk dan orientasi pasar berpengaruh terhadap kinerja penualan pada Sanggar Tenun Ikat Petra Cilik Kupang selama 5 tahun terakhir.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa tabel output SPSS diketahui nilai signifikan (Sig) variabel inovasi produk (x1) adalah sebesar 0,024 yang artinya H1 atau hipotesis pertama ditolak, atau pengaruh inovasi produk (x1) secara simultan berpengaruh terhadap kinerja penjualan. Berdasarkan tabel output SPSS diketahui nilai signifikan (Sig) variabel orientasi pasar (x2) adalah sebesar 0,862 yang artinya H2 atau hipotesis kedua di tolak. Artinya ada pengaruh signifikan orientasi pasar (x2) terhadap kinerja penjualan. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa pengaruh inovasi produk dan orientasi pasar memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja pemasaran.

Saran yang diberikan peneliti bagi Sanggar Petra Cilik Kupang agar mempertahankan dan meningkatkan kinerja penjualan terhadap tenun ikat, maka sanggar dapat memperoleh laba yang maksimal. Adapun yang harus dilakukan yaitu dengan meningkatkan sikap dan kepercayaan terhadap konsumen. Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai acuan untuk penelitian selanjutnya, agar melakukan penelitian lanjutan dengan menggunakan variabel lainnya yang tidak diteliti oleh penulis, seperti jasmaniah dan psikologis dan lainnya.