

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari penelitian ini, didapatkan kesimpulan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara modal sosial dan efikasi diri wirausaha pada pemilik UMKM di Kota Jambi. Adapun besar korelasi dari kedua variabel ini ialah 0,559 $p < 0.001$. Modal sosial juga memberikan sumbangan efektif terhadap efikasi diri wirausaha pemilik UMKM di Kota Jambi sebesar 31%. Hasil dari penelitian ini juga menunjukkan bahwa:

1. Skor modal sosial yang dimiliki pemilik UMKM di Kota Jambi cenderung berada pada kategori rendah dengan jumlah responden sebanyak 138 orang (36,2 %). Skor struktural cenderung berada pada kategori sedang dengan jumlah responden sebanyak 136 orang (35,7 %), relasional cenderung berada pada kategori rendah dengan jumlah 156 orang (40,9 %), dan kognitif cenderung berada pada kategori rendah dengan jumlah 141 orang (37 %).
2. Skor efikasi diri wirausaha yang dimiliki pemilik UMKM di Kota Jambi cenderung berada pada kategori sedang dengan jumlah responden sebanyak 141 orang (37 %).
3. Ada korelasi positif yang signifikan antara struktural dan efikasi diri wirausaha sebesar 0,369 dengan $p < 0.001$.
4. Ada korelasi positif yang signifikan antara relasional dan efikasi diri wirausaha sebesar 0,494 dengan $p < 0.001$.
5. Ada korelasi positif yang signifikan antara kognitif dan efikasi diri wirausaha sebesar 0,480 dengan $p < 0.001$.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, peneliti ingin memberikan saran untuk berbagai pihak, yakni:

1. Bagi Pihak UMKM

Pemilik UMKM dapat berfokus pada pembentukan rasa kepercayaan dan keterbukaan dengan karyawan atau pun rekan kerjanya dalam

menjalankan usaha sehingga keyakinan diri dalam menyelesaikan aktivitas-aktivitas kewirausahaan dapat meningkat, misalnya saja kegiatan *team building*. Setelah rasa kepercayaan dan keterbukaan dalam kerjasama terbentuk, pengusaha UMKM juga perlu menetapkan prinsip, nilai, dan ekspektasi seperti apa yang ingin dicapai bersama dalam menjalankan usaha. Mengembangkan aspek kognitif ini dapat dimulai dari hal-hal sederhana seperti memiliki moto usaha, jargon, dan juga budaya organisasi seperti atribut yang bisa digunakan untuk meningkatkan keyakinan bersama untuk bisa menjalankan usaha dengan baik. Selanjutnya, pemilik UMKM dapat meningkatkan pemanfaatan relasi dan jaringan sosial seperti berkenalan dengan banyak orang dan mengikuti kegiatan-kegiatan kewirausahaan yang dapat memperluas akses ke sumber daya yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha.

Selain itu, efikasi diri wirausaha juga dapat ditingkatkan dengan mencoba meriset hal-hal apa saja yang dibutuhkan untuk meningkatkan keyakinan diri dalam menjalankan usaha, seperti bagaimana mengembangkan produk dan peluang pasar baru,

2. Bagi Pelatih dan Konsultan UMKM

Hasil penelitian ini dapat menjadi acuan bagi konsultan atau pelatih pengembangan UMKM untuk dapat membuat model pengembangan kewirausahaan yang bertujuan untuk mengembangkan bagaimana mengembangkan kualitas hubungan kerja, nilai bersama, dan memperluas relasi dengan tujuan meningkatkan keyakinan diri pengusaha, khususnya pengusaha muda. Kegiatan dapat berupa pemaparan materi mengenai pentingnya memanfaatkan modal sosial untuk meningkatkan keyakinan diri, kegiatan *outbond* bersama tim UMKM, FGD, dan bentuk kegiatan lainnya.

Konsultan dan pelatih UMKM juga disarankan untuk dapat membantu pengusaha UMKM mengembangkan efikasi diri wirausaha dengan fokus pada pelatihan dan aspek-aspek efikasi diri usaha yakni pengembangan produk dan peluang pasar baru, membangun lingkungan yang inovatif, memulai hubungan dengan investor, menghadapi tantangan tak terduga,

menentukan tujuan utama, dan mengembangkan sumber daya. Pelatihan intensif seperti *bootcamp* pun dapat dilakukan.

3. Bagi Penelitian Selanjutnya

Penelitian selanjutnya dapat meriset ataupun memperbaiki keterbatasan dari penelitian ini. Penelitian ini menggunakan *random sampling* yang belum mengungkap hasil skor responden secara proporsional, Hal ini menjadi pertimbangan peneliti karena memastikan apakah jumlah proporsional pada tiap kategori akan memakan waktu lebih lama dengan jumlah sampel yang ditetapkan. Selanjutnya, penelitian dengan populasi besar seperti ini dapat dilakukan dengan menghubungi berbagai komunitas sehingga penyebaran kuesioner menjadi lebih mudah.

Peneliti berharap temuan penelitian ini dapat menjadi bahan referensi penelitian berikutnya. Penelitian berikutnya dapat meneliti variabel-variabel lain yang berhubungan erat dengan kedua variabel yang diteliti di penelitian ini, misalnya saja intensi wirausaha, kekuatan jaringan, dan bahkan beberapa tipe kepribadian yang kental kaitannya dengan kewirausahaan. Penelitian selanjutnya juga dapat memeriksa hubungan kedua variabel penelitian lain di wilayah lain dengan karakteristik yang berbeda.

4. Bagi Peneliti

Peneliti berharap penelitian ini dapat menjadi bahan pembelajaran. Peneliti berharap melalui saran yang membangun dari berbagai pihak, peneliti dapat lebih mengembangkan penelitian ini dari berbagai aspek, seperti pemilihan responden, pengembangan instrumen yang lebih baik, segi kepenulisan, serta mampu mengaitkan variabel yang sudah diteliti dengan variabel-variabel lainnya untuk memperkaya referensi.