

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada pemilik UMKM kuliner di Kota Jambi dapat disimpulkan bahwa:

1. Terdapat hubungan signifikan antara modal psikologis dengan perilaku inovatif pada pemilik UMKM kuliner di Kota Jambi. Nilai korelasi yang dihasilkan dari kedua variabel ini yaitu 0.259 $p < 0.001$ dengan kategori rendah. Modal psikologis memberikan sumbangan efektif terhadap perilaku inovatif pemilik UMKM kuliner di Kota Jambi sebesar 10,1%.
2. Gambaran umum modal psikologis pemilik UMKM kuliner di Kota Jambi terbanyak berada pada kategori sedang dengan persentase sebesar 148 responden atau 44%.
3. Gambaran umum perilaku inovatif pemilik UMKM kuliner di Kota Jambi terbanyak berada pada kategori sedang dengan persentase sebesar 135 responden atau 40%.
4. Terdapat hubungan signifikan efikasi diri dengan perilaku inovatif pemilik UMKM kuliner di Kota Jambi. Nilai korelasi yang dihasilkan dari variabel efikasi diri dengan perilaku inovatif sebesar 0.207 $p < 0.001$ dengan kategori rendah.
5. Terdapat hubungan signifikan optimis dengan perilaku inovatif pemilik UMKM kuliner di Kota Jambi. Nilai korelasi yang dihasilkan dari variabel optimis dengan perilaku inovatif sebesar 0.225 $p < 0.001$ dengan kategori rendah.
6. Terdapat hubungan signifikan harapan dengan perilaku inovatif pemilik UMKM kuliner di Kota Jambi. Nilai korelasi yang dihasilkan dari variabel harapan dengan perilaku inovatif sebesar 0.165 $p < 0.001$ dengan kategori sangat rendah.
7. Terdapat hubungan signifikan resiliensi dengan perilaku inovatif pemilik UMKM kuliner di Kota Jambi. Nilai korelasi yang dihasilkan dari variabel

resiliensi dengan perilaku inovatif sebesar 0.264 $p < 0.001$ dengan kategori rendah.

5.2 Saran

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

1. Bagi Pelaku UMKM

Pemilik UMKM dapat berfokus pada pembentukan rasa kepercayaan diri dan memanfaatkan modal psikologis yang sebenarnya ada pada setiap individu dengan lebih baik dalam menjalani usaha. Pemilik UMKM juga selayaknya dapat terus menumbuhkan perilaku inovatif yang mengarahkan pada perbaikan gagasan baru di dalam menjalani aktivitas kewirausahaan guna mempertahankan eksistensi dan daya saing usaha, terlebih lagi pada usaha kuliner.

Pelaku UMKM juga perlu menetapkan prinsip, nilai, dan ekspektasi seperti apa yang ingin dicapai dalam menjalankan usaha. Pemilik UMKM juga harus mampu meningkatkan pemanfaatan relasi dan jaringan sosial seperti berkenalan dengan banyak orang dan mengikuti kegiatan-kegiatan kewirausahaan yang dapat memperluas pangsa pasar.

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 dalam pengembangan inovasi atau gagasan-gagasan yang menarik, pengembangan usaha kuliner dan bidang usaha lainnya serta mampu meningkatkan keyakinan diri pengusaha, khususnya pengusaha muda yang baru terjun dalam dunia industri.

Konsultan dan pelatih UMKM juga disarankan untuk dapat membantu pengusaha UMKM mengembangkan gagasan-gagasan baru atau inovasi terbaru dengan fokus pada pelatihan dan aspek-aspek dalam pengembangan berperilaku inovatif yakni pengembangan produk dan peluang pasar baru, membangun lingkungan yang inovatif, memulai hubungan dengan investor, menghadapi

tantangan tak terduga, menentukan tujuan utama, mengembangkan sumber daya dan lainnya.

3. Bagi Penelitian Selanjutnya

Penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini. Penelitian ini menggunakan teknik sampling kluster acak yang belum mengungkap hasil skor responden secara proporsional, hal ini menjadi pertimbangan peneliti karena jika menggunakan 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 variabel intensi berwirausaha, variabel kekuatan jaringan atau sosial dan bahkan variabel beberapa tipe kepribadian yang kental kaitannya dengan dunia kewirausahaan. Penelitian selanjutnya juga dapat memeriksa hubungan kedua variabel penelitian di wilayah berbeda, karakteristik yang berbeda, bidang usaha yang berbeda dan lainnya.

4. Bagi Peneliti

Peneliti berharap penelitian ini mampu memberikan pemahaman terhadap bidang ilmu psikologi dan pengaplikasiannya, memberikan gambaran bagi peneliti mengenai dunia *entrepreneur*, serta mampu untuk mempersiapkan modal psikologis dan perilaku inovatif bagi peneliti dalam memulai usaha nantinya.

Diharapkan juga melalui saran yang membangun dari berbagai pihak dapat memberikan *insight* lebih bagi peneliti dalam 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.