

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian dan survei yang dilakukan peneliti dengan menyebarkan kuesioner *online* menggunakan *google form* kepada 100 orang serta pengolahan data dengan memakai aplikasi SMART PLS 3 dan menguji pengaruh antara *entrepreneurial orientation*, *social media*, dan *managerial ties* terhadap *firm performance* pada UMKM di Kota Tangerang, peneliti dapat membuat kesimpulan sebagai berikut:

- 1) *Entrepreneurial orientation* memiliki pengaruh positif terhadap *firm performance*. Penelitian ini dapat memberi kesimpulan jika pemilik dari UMKM memiliki *entrepreneurial orientation* yang baik dan menerapkannya dalam kegiatan berbisnis setiap hari, maka tingkat *firm performance* yang dimiliki juga akan tinggi dan baik. Sebaliknya, jika pemilik dari UMKM tidak memiliki dan tidak menerapkan *entrepreneurial orientation* yang baik, maka tingkat *firm performance* UMKM tersebut akan rendah dan kurang baik.
- 2) *Entrepreneurial orientation* memiliki pengaruh positif terhadap *social media*. Penelitian ini dapat memberi kesimpulan jika pemilik dari UMKM memiliki *entrepreneurial orientation* yang baik dan menerapkannya dalam kegiatan berbisnis setiap hari (terutama dalam mengelola *social media*), maka kualitas pengelolaan *social media* yang dilakukan juga akan baik. Sebaliknya, jika pemilik dari UMKM tidak memiliki dan tidak menerapkan *entrepreneurial orientation* yang baik, maka kualitas pengelolaan *social media* yang dilakukan juga akan rendah dan kurang baik.
- 3) *Social media* memiliki pengaruh positif terhadap *firm performance*. Penelitian ini dapat memberi kesimpulan bahwa semakin baik UMKM dapat mengelola *social media* yang mereka miliki, maka akan semakin

baik juga kualitas *firm performance* yang dimiliki oleh UMKM tersebut. Sebaliknya, jika pemilik UMKM tidak dapat mengelola *social media* yang mereka miliki dengan baik, maka kualitas *firm performance* yang dimiliki juga ikut menurun atau kurang baik.

- 4) *Entrepreneurial orientation* memiliki pengaruh positif terhadap *managerial ties*. Penelitian ini dapat memberi kesimpulan jika pemilik dari UMKM memiliki *entrepreneurial orientation* yang baik dan menerapkannya untuk hubungan managerial terutama *business ties*, maka tingkat *managerial ties* yang dimiliki juga akan tinggi dan baik. Sebaliknya, jika pemilik dari UMKM tidak memiliki dan tidak menerapkan *entrepreneurial orientation* yang baik terhadap *managerial ties* lainnya, maka tingkat *managerial ties* UMKM tersebut akan rendah dan kurang baik.
- 5) *Managerial ties* memiliki pengaruh positif terhadap *firm performance*. Penelitian ini dapat memberi kesimpulan jika *managerial ties* yang dimiliki oleh UMKM itu baik dan luas, maka *firm performance* yang dimiliki UMKM tersebut juga akan baik. Sebaliknya, jika *managerial ties* yang dimiliki oleh UMKM itu buruk dan tidak memiliki banyak koneksi, maka *firm performance* yang dimiliki UMKM tersebut juga akan tidak baik.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil yang didapat dari penelitian yang telah dilakukan peneliti, terdapat beberapa saran yang dapat peneliti berikan terhadap universitas, pemerintah, pelaku UMKM, dan untuk penelitian selanjutnya yang membahas hal yang serupa supaya penelitian kedepannya akan lebih baik.

5.2.1 Saran untuk Pemerintah

Pemerintah diharapkan dapat memberikan sumbangan dana bagi UMKM yang memiliki kualitas baik. Dapat dilakukan seleksi terhadap UMKM yang berpotensi dan berkualitas agar UMKM tersebut bisa lebih

berkembang kedepannya. Selain itu juga pemerintah dapat lebih mengencangkan sosialisasi agar UMKM mendaftarkan usaha mereka agar tercatat di pemerintahan dan mempermudah pemerintah untuk menghitung dan mengawasi UMKM yang sudah ada. Hal ini dapat mendorong UMKM agar berani memberikan inovasi dan menjalankan bisnisnya dengan baik sehingga perekonomian Indonesia dapat semakin maju.

5.2.2 Saran untuk Pelaku UMKM

Saran yang dapat diberikan kepada pelaku UMKM adalah :

- 1) Mempelajari lebih lagi tentang *entrepreneurial orientation* melalui segala sumber ilmu yang ada sehingga dapat lebih mengerti lagi tentang inovasi, sikap proaktif, dan berani mengambil resiko.
- 2) Terus mengelola *feeds* dan *story* yang ada di *social media* yang dimiliki atau sering melakukan *live* di Instagram dan Tiktok agar dapat meningkatkan penjualan memperkenalkan bisnis yang dibuat kepada masyarakat luas sehingga bisnis dapat berkembang lebih baik lagi kedepannya.
- 3) Memperluas *managerial ties* terutama dalam bidang *business ties* agar memiliki relasi yang baik dengan kompetitor, pemasok, dan juga pembeli. Hal ini dilakukan untuk mempermudah pencarian bahan baku, menganalisis pasar, dan juga mempromosikan serta menjual produk.

Dengan dilakukannya ketiga saran ini, diharapkan dapat meningkatkan *firm performance* dari UMKM yang sedang dijalani.

5.2.3 Saran untuk Penelitian Selanjutnya

Ada beberapa saran yang dapat penulis berikan untuk penelitian selanjutnya, yaitu:

- 1) Penelitian yang dilakukan penulis hanya berfokus di Kota Tangerang. Disarankan untuk penelitian selanjutnya agar dapat memperluas area penelitian lagi.
- 2) Penelitian yang dilakukan penulis memiliki responden yang berentang usia minimal 17 tahun. Disarankan untuk penelitian selanjutnya agar dapat lebih fokus lagi kepada generasi responden yang lebih spesifik.
- 3) Penelitian yang dilakukan penulis hanya menggunakan empat variabel. Disarankan untuk penelitian selanjutnya agar dapat menggunakan lebih banyak variabel bebas yang berhubungan dengan kewirausahaan.
- 4) Penelitian yang dilakukan penulis belum memiliki fokus terhadap bidang tertentu. Disarankan untuk penelitian selanjutnya agar memfokuskan penelitian ke bidang tertentu seperti *fashion*, kuliner, dan otomotif.
- 5) Disarankan untuk penelitian selanjutnya agar dapat meneliti lebih lanjut terkait rencana yang akan dilakukan pelaku UMKM selama 5 tahun kedepan serta keinginan pelaku UMKM untuk melakukan ekspor produk bisnis yang dijalankan.
- 6) Disarankan untuk penelitian selanjutnya agar dapat membandingkan UMKM yang berasal dari pelaku yang berlatar belakang lulusan S1 ataupun lulusan SD, SMP, dan SMA/SMK.