

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan dari hasil analisis yang telah didapat dari bab sebelumnya tentang pengaruh modal sosial, orientasi kewirausahaan, dan sumber daya organisasi terhadap kinerja kewirausahaan UMKM pada wilayah Jakarta Utara dan Jakarta Barat, maka dapat diambil kesimpulan dari hasil tersebut adalah sebagai berikut :

1. Dengan menggunakan analisis regresi sederhana dan uji hipotesis, ternyata ada pengaruh modal sosial terhadap kinerja usaha pada usaha mikro di kecamatan Cengkareng dan Kapuk. Modal sosial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja usaha pada usaha mikro di kecamatan Cengkareng dan Kapuk.
2. Ternyata ada pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja usaha pada usaha mikro di kecamatan Cengkareng dan Kapuk. Orientasi kewirausahaan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja usaha pada usaha mikro di kecamatan Cengkareng dan Kapuk.
3. Ada pengaruh sumber daya organisasi terhadap kinerja usaha pada usaha mikro di kecamatan Cengkareng dan Kapuk. Sumber daya organisasi

mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja usaha pada usaha mikro di kecamatan Cengkareng dan Kapuk.

4. Dengan hasil analisis regresi berganda, ternyata ada pengaruh modal sosial, orientasi kewirausahaan, dan sumber daya organisasi terhadap kinerja usaha pada usaha mikro di kecamatan Cengkareng dan Kapuk. Modal sosial, orientasi kewirausahaan, dan sumber daya organisasi secara bersama - sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja usaha pada usaha mikro di kecamatan Cengkareng dan Kapuk.

## 5.2 Saran

Dengan melihat hasil analisis dan juga kesimpulan tersebut, maka saran yang dapat saran – saran yang dapat diberikan kepada usaha mikro, kecil dan menengah antara lain :

1. Para pengusaha UMKM harus dapat meningkatkan modal sosial mereka sehingga dapat meningkatkan kinerja kewirausahaannya. Caranya antara lain adalah meningkatkan tingkat kepercayaan (*trust*) terhadap para pelanggannya, meningkatkan *mutual understanding* yaitu dengan mengerti apa yang diinginkan oleh pelanggannya dan juga memperbesar kualitas dan kuantitas jaringan yang dimilikinya sebagai seorang pengusaha. Selain itu, pengusaha dapat melakukan hubungan dengan memberikan kartu nama usaha atau nomor

yang dapat dihubungi sehingga hubungan dengan konsumen akan menjadi lebih erat.

2. Para pengusaha UMKM harus dapat meningkatkan orientasi kewirausahaan mereka sehingga juga dapat meningkatkan kinerja kewirausahaannya. Caranya antara lain dengan menciptakan produk – produk yang inovatif, mampu mengatasi berbagai masalah dalam bisnis dan juga berani dalam menghadapi resiko – resiko yang ada ketika mereka sedang menjalankan bisnis mereka. Penciptaan produk baru dapat dilakukan dengan mengetahui tipe yang sekarang ini telah berjalan
3. Para pengusaha UMKM harus dapat meningkatkan sumber daya organisasi yang dimilikinya sehingga kinerja kewirausahaannya dapat meningkat. Caranya antara lain adalah dengan meningkatkan sumber daya berwujud, meningkatkan sumber daya tak berwujud mereka, dan sumber daya manusia. Kualitas sumber daya manusia dapat dilatih dengan memberikan motivasi, pelatihan dan juga penyeleksian karyawan. Selain itu, pengusaha dapat juga meningkatkan sumber daya berwujud dengan cara melakukan perawatan terhadap aset yang dimiliki oleh pengusaha tersebut.