

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1. Kesimpulan

Adapun kesimpulan yang diperoleh dari keseluruhan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Gambaran tanggapan responden terhadap variabel *Entrepreneurial Bricolage* (X1) diukur melalui dimensi *Making Do*, *Refusal to Enact Limitations*, *Resource Combination*, *Improvisation*, and *Strategic Flexibility* yang masuk ke dalam kategori tinggi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku usaha yang mampu mengandalkan sumber daya seadanya, berpikir fleksibel dan bereaksi cepat terhadap keterbatasan menunjukkan kinerja usaha yang lebih baik. Dalam konteks ini *Entrepreneurial Bricolage* menggambarkan kemampuan pelaku usaha untuk secara kreatif memanfaatkan sumber daya yang tersedia baik itu bahan baku, alat produksi, modal terbatas, maupun jejaring sosial untuk menjalankan dan mengembangkan usaha mereka, meskipun dalam kondisi penuh keterbatasan. Dimensi “*making do*” sebagai indikator terbesar dengan skor tertinggi memperlihatkan bahwa pelaku usaha terbiasa berimprovisasi dan tidak menggunakan sumber daya ideal untuk bertindak. Hal ini menunjukkan bahwa kreativitas dalam mengatasi kendala dan kemampuan mengembangkan solusi dari keterbatasan adalah modal utama dalam mempertahankan keberlanjutan usaha, terutama dalam lingkungan yang dinamis dan penuh ketidakpastian seperti sektor UMKM kuliner.
2. Gambaran tanggapan responden terhadap variabel *Entrepreneurial Orientation* (X2) diukur melalui dimensi *Innovativeness*, *Risk-Taking*, *Proactiveness*, and *Competitive*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku usaha yang memiliki semangat berinovasi, proaktif dalam menangkap peluang, serta berani mengambil risiko secara terukur

cenderung mampu mengembangkan usaha secara lebih dinamis. EO berfungsi sebagai fondasi strategis yang memungkinkan pelaku UMKM tidak hanya bertahan, tetapi juga berkembang di tengah tekanan pasar dan persaingan yang semakin kompleks.

3. Dalam konteks Gegerkalong, yang merupakan pusat kuliner yang kompetitif dan padat pengunjung, pelaku usaha yang proaktif dalam menanggapi perubahan selera konsumen, serta berani mengambil keputusan yang berisiko untuk mengejar peluang baru, terbukti memiliki daya saing yang lebih kuat. Inilah yang mendorong keberhasilan usaha baik dari sisi keuangan, pertumbuhan bisnis, hingga loyalitas pelanggan. Dimensi “innovativeness” menjadi indikator tertinggi, menandakan bahwa pelaku usaha UMKM di Gegerkalong ini memiliki kecenderungan untuk menciptakan atau mengadopsi ide dalam pengembangan produk maupun strategi bisnis. Hal ini mendukung keberhasilan usaha karena memungkinkan pelaku usaha untuk bersaing secara lebih efektif dan relevan dengan selera pasar yang terus berubah-ubah.
4. Gambaran tanggapan responden terhadap variabel Keberhasilan Usaha (Y) diukur melalui dimensi *Financial Performance*, *Customer Satisfaction*, *Business Growth* and *Business Sustainability*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa mayoritas pelaku usaha telah mampu mencapai indikator keberhasilan, baik dalam aspek finansial maupun non-finansial. Sebagian besar pelaku usaha merasa usahanya stabil, mampu bertumbuh, dan memiliki daya tahan terhadap dinamika pasar. Ciri keberlanjutan usaha tercermin dari bagaimana pelaku UMKM mengelola sumber daya secara efisien, mempertahankan relasi dengan pelanggan, serta melakukan penyesuaian strategi secara berkala. Mereka juga menunjukkan adanya pemahaman terhadap pentingnya inovasi, pengelolaan keuangan, dan kepuasan pelanggan sebagai pilar utama keberhasilan usaha jangka panjang. Secara praktis, ini menunjukkan bahwa UMKM di Gegerkalong tidak hanya fokus pada

aspek pendapatan sesaat, tetapi juga pada penciptaan nilai dan keberlanjutan. Faktor seperti kedekatan dengan pasar (lingkungan kampus dan pesantren), pemanfaatan media sosial, serta fleksibilitas strategi turut memperkuat keberlanjutan mereka.

5. Pengaruh *Entrepreneurial Bricolage* dan *Entrepreneurial Orientation* terhadap keberhasilan usaha Hasil penelitian mengungkap bahwa baik *Entrepreneurial Bricolage* maupun *Entrepreneurial Orientation* memiliki kontribusi positif terhadap keberhasilan usaha. Keduanya saling melengkapi dalam menciptakan ketahanan dan adaptabilitas pelaku usaha di tengah keterbatasan. *Entrepreneurial Bricolage*, dengan ciri khasnya dalam memanfaatkan sumber daya yang tersedia secara kreatif, menjadi landasan utama dalam mengelola tantangan terbatasnya modal, alat, atau akses informasi. Sementara *Entrepreneurial Orientation* mendorong pelaku usaha untuk berpikir visioner, proaktif, dan berani mengambil risiko strategis. Dalam kombinasi keduanya, pelaku usaha mampu menavigasi lingkungan bisnis yang tidak pasti dengan tetap produktif dan inovatif. Mereka tidak hanya mampu bertahan dalam situasi krisis, tetapi juga menciptakan peluang baru melalui improvisasi dan fleksibilitas strategi. Hal ini menjadikan kombinasi kedua variabel tersebut sebagai kekuatan utama dalam membangun keberhasilan dan keberlanjutan usaha. Temuan ini memperkuat teori *resource-based view* (RBV), yang menyatakan bahwa keunggulan kompetitif diperoleh dari kemampuan internal pelaku usaha dalam mengelola sumber daya yang dimilikinya secara unik dan sulit ditiru. *Entrepreneurial Bricolage* menyediakan “kemampuan bertahan”, sedangkan *Entrepreneurial Orientation* menyediakan “kemampuan bertumbuh”. Keduanya bersama-sama menciptakan daya dorong bagi keberhasilan usaha dalam konteks UMKM kuliner.

5.2.Rekomendasi

Rekomendasi ini mengacu terhadap hasil penelitian, adapun yang perlu penulis sampaikan sebagai bahan evaluasi bagi pelaku UMKM, pemerintah setempat dan bagi pihak-pihak terkait atau pengelola UMKM Gegerkalong culinary spot agar dapat memajukan para pelaku usaha dengan cara pengembangan program dan pelatihan pendampingan atau kegiatan serupa ataupun sejenis lainnya, bagi pihak terkait dan bagi peneliti berikutnya dengan pengaruh *Entrepreneurial Bricolage* dan *Entrepreneurial Orientation* terhadap keberhasilan usaha sebagai berikut:

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dimensi proaktif dalam *Entrepreneurial Orientation* memiliki skor paling rendah dibanding dimensi lainnya. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar pelaku UMKM di Gegerkalong Culinary Spot belum cukup aktif dalam mengidentifikasi peluang pasar secara dini, terutama sebelum pesaing lain mengetahuinya. Oleh karena itu, direkomendasikan agar pelaku usaha mendapatkan pelatihan secara rutin untuk meningkatkan kepekaan terhadap dinamika pasar. Salah satu metode yang dapat diimplementasikan adalah pelatihan "Scanning Tren Kuliner dan Peluang Pasar" yang dilaksanakan secara berkala, misalnya setiap dua minggu sekali. Pelatihan ini sebaiknya menghadirkan mentor dari praktisi kuliner, dosen kewirausahaan, atau alumni UMKM sukses yang telah terbukti unggul dalam menangkap peluang pasar. Selain itu, pelaku usaha juga dapat diajarkan cara menggunakan alat bantu sederhana seperti Google Trends, Shopee Keyword Tool, atau TikTok Creative Center untuk melihat makanan atau tren produk yang sedang naik daun. Ini cukup dilakukan dalam waktu 10–15 menit setiap minggu, namun akan sangat membantu mereka dalam mengambil keputusan pengembangan produk atau promosi. Pendampingan dapat dilakukan secara hybrid (offline dan online), agar pelatihan tetap fleksibel mengikuti jadwal para pelaku usaha. Dengan latihan ini, pelaku UMKM

diharapkan mampu bergerak lebih cepat dalam membaca permintaan pasar dan menciptakan produk yang lebih relevan serta berpeluang sukses lebih besar.

2. Melatih Kemampuan Kombinasi Sumber Daya melalui Praktik Bricolage Harian Indikator dengan skor terendah pada variabel *Entrepreneurial Bricolage* adalah kemampuan menggabungkan berbagai alat, bahan, atau relasi untuk menghasilkan solusi baru. Ini menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha masih menjalankan bisnisnya dengan pola kerja konvensional dan belum terbiasa melakukan eksplorasi kombinasi sumber daya secara kreatif. Padahal, dalam konteks keterbatasan sumber daya khas UMKM, kemampuan mengimprovisasi alat dan bahan secara efisien sangatlah penting. Untuk mengatasi hal tersebut, perlu dirancang pelatihan dan aktivitas kreatif yang memungkinkan pelaku UMKM terbiasa dengan praktik kombinasi sumber daya. Salah satunya adalah kegiatan workshop bertajuk “Mix & Match Resources”, yang diadakan secara bulanan. Dalam *workshop* ini, peserta diminta membawa alat bekas, bahan sisa produksi, atau komponen dapur yang tidak terpakai untuk kemudian dikreasikan menjadi alat bantu baru, menu unik, atau proses produksi yang lebih efisien. Misalnya, mengubah sisa wadah plastik menjadi alat penyimpanan rempah hemat ruang, atau menciptakan variasi *topping* dari bahan tersisa. Kegiatan seperti ini tidak hanya melatih kreativitas tetapi juga membangun rasa percaya diri dalam menghadapi keterbatasan. Selain itu, perlu dilakukan studi banding ringan melalui media Zoom atau video singkat berdurasi 30 menit, yang memperlihatkan bagaimana UMKM lain mengelola keterbatasan alat dengan pendekatan *bricolage*. Untuk mendorong partisipasi aktif, lomba kecil-kecilan seperti “Kreasi Kombinasi Hemat Modal” juga dapat diadakan dengan hadiah berupa peralatan usaha sederhana. Dengan pendekatan ini, pelaku usaha tidak hanya belajar secara teori, tetapi juga langsung menerapkannya dalam konteks usahanya masing-masing.

3. Memperbaiki Kedisiplinan Pencatatan Keuangan Harian dengan Sistem Sederhana Pada variabel keberhasilan usaha, indikator pencatatan semua pemasukan dan pengeluaran secara teratur mendapatkan nilai paling rendah. Ini menandakan bahwa sebagian besar pelaku UMKM belum melakukan pencatatan keuangan secara disiplin, padahal aspek ini sangat krusial dalam menjaga kesinambungan usaha dan pengambilan keputusan. Masalah ini sering kali terjadi karena pelaku UMKM merasa pencatatan terlalu rumit, tidak punya waktu, atau tidak paham format yang harus digunakan. Sebagai solusi praktis, direkomendasikan agar pemerintah kelurahan, koperasi, atau komunitas UMKM menyediakan “Buku Kas Harian UMKM Gegerkalong” dalam bentuk fisik (cetakan) maupun digital (template Google Sheets atau PDF). Format pencatatan harus dibuat sesederhana mungkin, cukup dengan empat kolom: tanggal, jenis transaksi, jumlah, dan keterangan. Untuk pelaku usaha yang sudah menggunakan *smartphone*, diperkenalkan juga aplikasi pencatatan keuangan harian seperti Moota, BukuKas, atau Catatan Keuangan Harian. Pelatihan satu sesi selama satu jam bisa dilakukan dengan pendekatan “Catat 5 Menit Tiap Hari”, yang menekankan bahwa cukup dua kali sehari pelaku usaha mencatat: di pagi hari (modal awal), dan malam hari (pendapatan, belanja, dan keuntungan). Agar penerapannya konsisten, perlu ada pendampingan oleh tenaga profesional yang bertugas mendampingi 2–3 pelaku usaha selama 4 minggu. Pendamping ini dapat melakukan *monitoring* mingguan untuk memastikan pencatatan dijalankan, dan membantu mengoreksi jika ada kekeliruan. Dengan sistem yang sederhana dan pengawasan yang ringan tapi konsisten, pelaku usaha akan lebih mudah membangun kebiasaan mencatat keuangan, yang dalam jangka panjang akan meningkatkan keberhasilan dan keberlanjutan usahanya.
4. Dukungan Pemerintah dan Komunitas untuk Pemecahan Masalah Spesifik UMKM Rekomendasi terakhir ditujukan kepada pemangku kepentingan, terutama pemerintah kelurahan, dinas koperasi dan

UMKM, serta lembaga swadaya masyarakat yang terlibat dalam pemberdayaan ekonomi lokal. Pemerintah perlu mengambil peran aktif dalam mendorong pembinaan UMKM yang berbasis pada indikator terlemah, bukan hanya pendekatan umum seperti pelatihan massal atau seminar motivasi yang tidak menyoroti masalah spesifik. Langkah konkret yang dapat dilakukan antara lain menyusun kalender pembinaan tematik bulanan yang fokus pada tiga masalah utama: pengembangan proaktifitas pasar, praktik kombinasi sumber daya, dan pencatatan keuangan. Misalnya, bulan pertama difokuskan pada pelatihan pasar, bulan kedua pada praktik kombinasi alat dan bahan, dan bulan ketiga pada pencatatan keuangan. Setiap pelatihan harus disertai dengan praktik langsung di lokasi usaha atau simulasi riil, bukan sekadar presentasi di ruangan. Selain itu, insentif non-tunai seperti pemberian alat usaha kecil (kompor portable, etalase, banner promosi), atau penghapusan biaya retribusi lokasi usaha selama tiga bulan dapat dijadikan penghargaan bagi pelaku usaha yang aktif dan menunjukkan peningkatan keterampilan secara signifikan. Untuk menjamin keberlanjutan program, pemerintah bisa menjalin kerja sama dengan universitas terdekat untuk menghadirkan tenaga ahli, relawan, dan riset dampak dari kegiatan pembinaan ini.

5. Penelitian ini memiliki ruang pengembangan yang luas dan membuka peluang untuk eksplorasi lanjutan, baik dari sisi metodologi, konteks wilayah, maupun integrasi variabel baru. Oleh karena itu, terdapat beberapa rekomendasi penting yang dapat dijadikan acuan oleh peneliti selanjutnya:
 - disarankan untuk memperluas ruang lingkup geografis penelitian agar hasilnya memiliki validitas eksternal yang lebih kuat. Penelitian ini terbatas pada UMKM kuliner di kawasan Gegerkalong yang memiliki karakteristik lokal tertentu, seperti kedekatan dengan lingkungan kampus, pesantren, dan komunitas perkotaan. Oleh karena itu, peneliti selanjutnya dapat

melakukan studi komparatif di wilayah lain dengan ekosistem UMKM berbeda, seperti kawasan wisata, kawasan industri, atau desa wisata. Dengan membandingkan berbagai lokasi, peneliti dapat melihat apakah pengaruh *Entrepreneurial Bricolage* dan *Entrepreneurial Orientation* terhadap keberhasilan usaha tetap konsisten atau berbeda bergantung pada konteks lingkungan usaha.

- disarankan agar penelitian selanjutnya menambahkan variabel mediasi atau *moderasi* yang dapat memperkuat atau memperjelas hubungan antara variabel independen dan dependen. Misalnya, menambahkan variabel *literasi* digital, teknologi adopsi, strategi pemasaran digital, atau kapabilitas inovasi sebagai mediator yang menjelaskan bagaimana *Entrepreneurial Orientation* dapat diterjemahkan menjadi keberhasilan usaha melalui pemanfaatan teknologi. Atau sebaliknya, menggunakan ketidakpastian lingkungan atau dukungan pemerintah sebagai variabel *moderasi* yang memperkuat atau melemahkan pengaruh variabel bebas terhadap keberhasilan usaha. Integrasi ini akan membuat model penelitian lebih kompleks namun lebih mencerminkan realitas bisnis yang dinamis.
- peneliti selanjutnya dapat mempertimbangkan pendekatan berbasis teori lain untuk memperkuat kerangka pikir. Misalnya, teori *Effectuation* yang dikembangkan oleh Sarasvathy sangat relevan dengan praktik bricolage, terutama dalam konteks pengambilan keputusan yang fleksibel dan berbasis sumber daya yang ada. Atau teori *Strategic Entrepreneurship* yang menjembatani antara kemampuan eksploitasi sumber daya dan eksplorasi peluang usaha. Dengan landasan teori yang beragam, hasil penelitian akan lebih kaya dan memiliki kontribusi teoritis yang lebih kuat dalam bidang kewirausahaan.