

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

1.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan hasil pembahasan mengenai pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan *locus of control* terhadap perilaku kewirausahaan mahasiswa anggota HIPMI UPI dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Perilaku kewirausahaan dan *locus of control* mahasiswa anggota HIPMI UPI tergolong kedalam kategori sangat tinggi, sedangkan pengetahuan kewirausahaan mahasiswa anggota HIPMI UPI tergolong kedalam kategori tinggi.
2. Pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku kewirausahaan mahasiswa anggota HIPMI UPI. Artinya semakin tinggi pengetahuan kewirausahaan mahasiswa anggota HIPMI UPI maka perilaku kewirausahaan akan semakin tinggi.
3. *Locus of control* berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku kewirausahaan mahasiswa anggota HIPMI UPI. Artinya semakin tinggi *locus of control* maka perilaku kewirausahaan akan semakin tinggi.

1.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh terdapat beberapa saran yang dapat dilakukan, antara lain:

1. Upaya menumbuhkan perilaku kewirausahaan dapat dilakukan dengan cara memberikan dan mempelajari pemahaman tentang pengetahuan kewirausahaan, serta meningkatkan keyakinan diri dengan *locus of control* internalnya.
2. Perlunya upaya peningkatan kepengurusan, kegiatan, maupun manajemen organisasi HIPMI agar menjadi UKM yang banyak diminati dan banyak menghasilkan pengusaha muda.

3. Untuk peneliti selanjutnya, usahakan instrumen antara anggota HIPMI yang telah memiliki usaha dan yang belum memiliki usaha dibedakan. Kemudian bisa mengganti subjek maupun menambahkan variabel penelitiannya.
4. Rekomendasi untuk anggota yang telah memiliki usaha dalam hal pengembangan usahanya:
 - a. Kenali persaingan, dengan begitu pengusaha akan tahu apa yang harus dilakukan. Sebab dalam melaksanakan bisnis dituntut untuk selalu melakukan inovasi baru dalam mengembangkan usahanya.
 - b. Menghemat biaya operasional yang kebanyakan pengusaha tidak sadar telah mengeluarkan banyak biaya, sehingga diakhir pembukuan justru defisit.
 - c. Pikirkan target usaha selanjutnya, misalnya apakah perlu mengencarkan promosi atau pemasaran diperluas.
 - d. Lakukan evaluasi secara rutin dan berkala dengan tujuan mengetahui akar permasalahan yang terjadi dan segera mencarikan solusinya. Hal yang perlu dievaluasi adalah kondisi keuangan usaha, kondisi pasar, dan kemajuan usaha.
5. Bagi anggota yang belum memiliki usaha, terdapat beberapa strategi dalam memulai, diantaranya:
 - a. Modal yang cukup, bukan hanya berupa uang namun dibutuhkan pula keahlian dan keterampilan dalam menciptakan produk baru.
 - b. Analisis kebutuhan pasar, sehingga mampu mengubah peluang menjadi keuntungan.
 - c. Manfaatkan media sosial untuk pemasaran, biasanya pemula sulit memasarkan dimana dan kapan waktunya.
 - d. Efisiensikan waktu antara akademik dan usaha, sehingga keduanya bisa fokus.