

## BAB V

### KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

#### A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menggali faktor-faktor apa saja yang mendorong mahasiswa berwirausaha di masa pandemi Covid-19 serta bagaimana strategi yang informan gunakan dalam membangun usahanya. Dasar penelitian ini mengacu pada teori perilaku terencana (motivasi dan niat), teori keunggulan kompetitif (strategi dalam berkompetisi di pasar persaingan industri), teori kewirausahaan (karakteristik wirausaha), dan analisis SWOT (membagi hasil penelitian ke dalam empat kategori; kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman). Kesimpulan yang dapat ditarik berdasarkan hasil yang telah dibahas dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

##### **1. Faktor yang mendorong mahasiswa berwirausaha di masa pandemi Covid-19**

Faktor utama yang mendorong mahasiswa berwirausaha adalah niat. Niat yang dimiliki informan cukup kuat dalam membangun bisnis dilihat dari pernyataannya yang menunjukkan minat berwirausaha yang telah ada sejak kecil karena telah terpapar oleh lingkungan keluarga yang juga merupakan seorang wirausaha. Selain itu, berwirausaha juga dilakukan sebagai sarana menggeluti hobi sekaligus menambah uang jajan, terutama di masa pandemi yang mana uang jajan yang diterima

tidak sebanyak sebelumnya, sehingga memunculkan niat yang kuat untuk menambah penghasilan dengan usahanya sendiri. Masa-masa pandemi juga merupakan masa yang senggang, terdapat banyak waktu luang karena perkuliahan dilakukan secara daring. Hal ini memunculkan ide untuk mencoba memulai bisnis.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa suatu niat muncul akibat pengaruh dari dua faktor, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal merupakan faktor yang murni berasal dari dalam individu, dan sebaliknya faktor eksternal merupakan faktor yang berasal dari lingkungan luar yang mempengaruhi individu. Dengan niat berwirausaha yang kuat, informan juga menetapkan target yang ditetapkan untuk usahanya.

## **2. Strategi yang digunakan dalam membangun usaha**

Strategi yang digunakan informan dalam membangun bisnis sudah cukup baik, dilihat dari penetapan tujuan bisnis yang jelas, melakukan persiapan dengan matang, menentukan jenis produk dengan seksama didasarkan pada kriteria-kriteria tertentu yang mampu mendorong usahanya dengan maksimal, berani menghadapi berbagai risiko yang mungkin terjadi, mampu menciptakan inovasi, memiliki motivasi diri yang kuat, bersikap fleksibel, dan berpikiran terbuka. Namun, terdapat kekurangan yang dimiliki informan, yaitu masih kurangnya kemampuan dalam mengatur waktu. Informan mengaku masih merasa sulit untuk mengatur waktu dengan baik dan masih berusaha untuk terus

membenahi diri. Adapun strategi dalam pelayanan kepada pelanggan sudah sangat baik. Hal ini dapat dinilai dari tidak adanya kritik yang diterima dari konsumen mengenai pelayanan yang diberikan oleh informan dalam bisnisnya. Selain itu, informan juga menggunakan media sosial sebagai media dalam melakukan bisnisnya yang mana media sosial merupakan *platform* yang sangat populer di masyarakat dan ramah pengguna. Informan juga telah menawarkan harga yang kompetitif, memperhitungkan keuntungan bagi bisnisnya sekaligus kualitas yang diterima oleh pelanggan. Seluruh informan juga memberikan pilihan metode pembayaran, yaitu secara langsung dan *transfer* yang dapat memudahkan pelanggan dalam melakukan transaksi.

## **B. Implikasi Penelitian**

Berdasarkan hasil dari penelitian yang telah dibahas terdapat beberapa masalah yang perlu diperbaiki. Berikut beberapa implikasi untuk pengembangan di kemudian hari:

1. Perlu pembuatan rencana yang matang untuk pengembangan usaha ke depannya.
2. Perlu adanya mentor sebagai pendamping usaha untuk memberi arahan dan saran yang berkualitas.
3. Perlu untuk menemukan dan bergabung dengan komunitas wirausaha yang membangun sehingga mampu mendorong di waktu sulit.

4. Tidak hanya menetapkan target, tetapi perlu juga melakukan perumusan rencana dan langkah-langkah konkrit yang harus dilakukan agar target yang telah ditetapkan dapat dicapai.
5. Perlu melakukan evaluasi secara rutin sehingga menyadari kelebihan dan kekurangan yang perlu ditingkatkan dan diperbaiki, serta peluang dan ancaman apa saja yang perlu diantisipasi.
6. Perlu adanya pembenahan manajemen diri, disiplin waktu dan konsistensi.
7. Perlu memanfaatkan media sosial dan *platform* tambahan untuk memperluas jangkauan pasar.
8. Perlu perbaikan dalam metode pembelajaran pada mata kuliah kewirausahaan agar diterapkan tugas untuk praktik berwirausaha sehingga mahasiswa merasakan langsung pengalaman berwirausaha.

### C. Keterbatasan Penelitian\*

Keterbatasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Saat wawancara berlangsung koneksi sempat terputus karena masalah sinyal sehingga beberapa kalimat informan yang terekam menjadi terpotong atau kurang jelas terdengar.
2. Penelitian selanjutnya diharapkan bisa meneliti terhadap mahasiswa yang telah memulai usahanya jauh sebelum mengambil mata kuliah kewirausahaan, sehingga dapat terlihat karakteristik wirausaha benar-benar sudah terbentuk atau belum.