

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan temuan penelitian dan hasil analisis *Project Map NVivo 12 plus* pada bab IV, maka dapat disimpulkan bahwa, yang menjadi faktor *knowledge inertia* sebagai anteseden penciptaan daya saing individu wirausahawan adalah *economic inertia*, *action inertia*, dan *insight inertia*. Dimana masing-masing informan memiliki tingkat inersia yang berbeda-beda, dan yang memiliki level tertinggi adalah yang mengalami *action* dan *insight inertia*.

Nascent entrepreneurs lebih cenderung mengalami inersia dikarenakan adanya keterbatasan modal, keterbatasan sumber daya manusia, ketakutan untuk mencoba hal baru, kurangnya memiliki relasi bisnis, kurangnya kompetensi karyawan, dan pengalaman yang masih terbatas dikarenakan masih pemula dalam menjalankan bisnisnya. Kecenderungan tersebut juga berhubungan dengan bagaimana sebagai seorang pemula yang masih baru di mana ia harus menjaga stabilitas bisnisnya agar tetap *survive* dan stabil terlebih dahulu. Namun, yang dapat menjadi daya saing utama bagi seorang wirausahawan pemula (*nascent entrepreneurs*) tersebut adalah bagaimana memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan, sehingga dapat menerima penilaian terbaik yang diberikan oleh pelanggannya atas suatu produk atau jasa yang ditawarkan. Dan daya saing tersebut juga dapat diciptakan dengan menjual barang dan jasa yang berkualitas dengan biaya yang lebih rendah dari pesaing. Dari temuan penelitian, juga didapatkan bahwa inovasi juga penting untuk bisnis di mana tujuan dari inovasi tersebut

adalah untuk menambah *value* baru bagi bisnis, atau meningkatkan perkembangan hingga produktivitas di tengah-tengah masyarakat, agar bisnis yang dijalankan tetap hidup. Produk dan jasa dengan sentuhan inovasi akan dapat menghasilkan fitur serta perkembangan baru yang mampu menarik perhatian masyarakat dengan demikian masyarakat akan mau membeli barang dan jasa yang ditawarkan. Serta inovasi tersebut juga menggambarkan bahwa wirausahawan tersebut mampu beradaptasi dengan perubahan zaman dan membawa keunggulan bagi keberlanjutan bisnis masa depan.

Sedangkan *mature entrepreneurs* mengalami inersia disebabkan oleh kurangnya pengetahuan dan wawasan terbarunya terkait aplikasi teknologi serta belum mencoba menerapkan aplikasi teknologi dikarenakan masih konsisten dengan cara tradisional. Pada *mature entrepreneurs*, memiliki kecenderungan inersia yang lebih kecil dibandingkan dengan *nascent entrepreneurs*. Hal tersebut disebabkan karena sebagai pemain lama dan lebih berpengalaman dalam menjaga stabilitas bisnisnya, wirausahawan lebih berfokus untuk mempertahankan posisi bersaing dengan harus mampu melakukan adaptasi terhadap perkembangan zaman untuk mencapai keunggulan bersaing, dikarenakan munculnya pesaing-pesaing baru, menjadi ancaman bagi wirausahawan dewasa (*mature entrepreneurs*), yang memasuki pasar yang sama. Inovasi dilakukan sebagai bentuk antisipasi wirausahawan dewasa dalam menghadapi pesaing baru atau pendatang baru dalam industri yang sama yang membawa kapasitas baru, memunculkan produk yang bisa menjawab kebutuhan konsumen terkini. Masuknya pesaing baru ke pasar juga akan melemahkan kekuatan wirausahawan

dewasa yang menjadi keunggulannya dalam bersaing sebelumnya. Oleh karena itu, agar tidak ketinggalan dan kalah bersaing dengan wirausahawan pemula (*nascent entrepreneurs*), wirausahawan dewasa (*mature entrepreneurs*) memilih untuk mempelajari hal baru, mengikuti perkembangan zaman untuk meningkatkan kualitas pelayanannya agar tetap unggul dan pelanggan tidak berpindah pada pesaing yang lain.

Dalam temuan penelitian ini, juga diperoleh hasil bahwa yang menjadi pembeda antara *nascent* dan *mature entrepreneurs* terkait dengan penguasaan *knowledge* nya yaitu *nascent entrepreneurs* lebih mudah memanfaatkan teknologi untuk menjalankan bisnisnya. Dikarenakan, telah terbiasa memanfaatkan *platform digital* dalam kehidupan sehari-harinya. Namun dalam menjalankan bisnis wirausahaan pemula (*nascent entrepreneurs*), memiliki pengalaman yang kurang dalam melihat perubahan-perubahan yang terjadi dalam menjalankan bisnis. Sedangkan wirausahawan dewasa lebih unggul dalam pengalamannya dalam menjalankan bisnis sehingga lebih tahu tentang kekuatan dan kelemahan dari pengalamannya menjalankan bisnis. Sebaliknya untuk pengetahuan memanfaatkan teknologi digital lebih harus belajar lagi karena harus mengikuti perkembangan zaman saat ini agar tidak kalah bersaing dengan pengusaha pemula yang lebih berpengalaman dalam teknologi digital.

Dengan demikian pengusaha pemula (*nascent entrepreneurs*) dan pengusaha dewasa (*mature entrepreneurs*) memiliki tantangan yang berbeda-beda dalam menjalankan bisnisnya namun memiliki tujuan bisnis yang sama yaitu bisnis yang berkelanjutan dengan pelayanan prima kepada pelanggannya.

5.2 Implikasi Penelitian

Bagi akademisi hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai media untuk membantu akademisi dalam memahami konsep dan teori mengenai keberadaan *knowledge inertia (economic/action/insight inertia)* dalam diri kewirausahawan dalam menciptakan daya saing wirausahawan, serta berfungsi sebagai wujud dari penerapan konsep kewirausahaan dan manajemen pengetahuan.

Bagi pembaca hasil penelitian ini bisa menjadi penambah wawasan pengetahuan dalam bidang kewirausahawan terutama mengenai penciptaan daya saing individu wirausahawan yang mengalami *inertia* dengan yang bukan *inertia*, sehingga pembaca dapat memahami perbedaan pola pikir dan strategi bisnis seorang pengusaha dalam memecahkan masalah baru dengan memilih untuk melakukan perbaikan bisnis dengan berinovasi atau tetap stagnan dengan pengetahuan dan pengalaman yang sudah ada. Serta hasil penelitian ini, dengan pengetahuan yang dimiliki dapat dijadikan strategi dalam menjalankan kegiatan wirausaha.

Bagi wirausahawan hasil penelitian ini dapat membantu wirausahawan untuk lebih memaksimalkan pengetahuan dan daya saingnya dalam melihat peluang bisnis sehingga akan berdampak pada pertumbuhan bisnis. Khususnya perkembangan bisnis di era teknologi digital. Dimana wirausahawan yang merupakan pengusaha muda (*nascent entrepreneurs*) dengan keterbatasan modal (*economic inertia*) dapat mengoptimalkan penjualannya dengan menggunakan strategi harga bersaing dan pelayanan prima kepada pelanggannya sehingga pelanggan dapat merasa puas dan dapat menciptakan *customer retention* (upaya

membuat pelanggan melakukan pembelian berulang, puas dan tidak beralih ke kompetitor lainnya). Sedangkan bagi *nascent entrepreneurs* dan *mature entrepreneurs* yang belum mencoba cara baru atau melakukan inovasi baru dan tetap konsisten dengan cara tradisional baik karena keterbatasan ekonomi, atau wawasan yang masih kurang, atau belum bahkan tidak ingin mencoba cara baru untuk keberlanjutan bisnisnya, dapat mempertimbangkan keuntungan dan kelemahan serta peluang kedepan ketika memutuskan mencoba melakukan inovasi dengan menerapkan teknologi digital untuk dapat mengelompokkan pasar sesuai dengan target dan menjangkau konsumen baru yang lebih luas, selain itu juga dapat memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi, dimana dengan adanya teknologi dapat mendorong bisnis lebih efisien.

Bagi peneliti selanjutnya hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi penelitian dalam bidang kewirausahaan dan *knowledge inertia*, serta dapat digunakan sebagai referensi temuan baru dalam menemukan faktor lain yang menjadi penyebab *knowledge inertia* pada daya saing individu wirausahawan pada jenis usaha lain dan dimensi wirausahawan lainnya. Serta peneliti selanjutnya juga dapat menghubungkan antara *knowledge inertia* dengan *knowledge management*, dalam menemukan strategi baru atau pengelolaan pengetahuan dalam bisnis dan sumber daya manusianya.

Bagi pemerintah hasil dari penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam membuat kebijakan mengenai peningkatan pengetahuan dan daya saing individu wirausahawan sebagai penunjang bisnis untuk menggerakkan roda perekonomian nasional. Serta pemerintah dapat memberikan motivasi atau

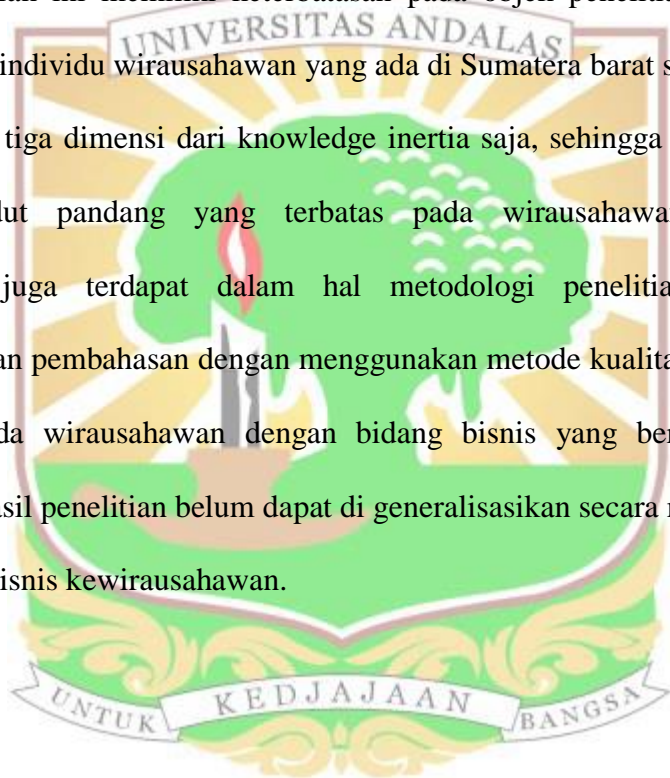
bantuan strategis demi kemajuan pengusaha khususnya Sumatera Barat kepada pengusaha yang mengalami *inertia* baik *nascent entrepreneurs* maupun *mature entrepreneurs*, dengan pemerintah dapat menjadi fasilitator untuk mencapai tujuan pengembangan usaha yang dimiliki wirausahawan.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki keterbatasan pada objek penelitian, yang hanya terdiri dari 14 individu wirausahawan yang ada di Sumatera Barat saja, serta hanya menggunakan tiga dimensi dari knowledge inertia saja, sehingga hasil penelitian memiliki sudut pandang yang terbatas pada wirausahawan. Selanjutnya keterbatasan juga terdapat dalam hal metodologi penelitian yang lebih mengedepankan pembahasan dengan menggunakan metode kualitatif berupa studi eksplorasi pada wirausahawan dengan bidang bisnis yang berbeda-beda. Ini menjadikan hasil penelitian belum dapat digeneralisasikan secara maksimal untuk setiap sektor bisnis kewirausahawan.

5.4 Saran

Berdasarkan pada uraian di atas, dari keterbatasan substansi penelitian di atas maka peneliti menyarankan kepada peneliti selanjutnya agar dapat mengkaji inersia berdasarkan dimensi lainnya dengan jumlah informan yang lebih banyak. Peneliti menyadari bahwa terdapat banyak kekurangan dalam penelitian ini.



Oleh karena itu peneliti berharap pada penelitian selanjutnya, peneliti dapat melakukan pembahasan yang lebih mendalam mengenai faktor *knowledge inertia* sebagai anteseden penciptaan daya saing individu wirausahawan. Sehingga peneliti nantinya dapat melakukan elaborasi lebih mendalam mengenai topik maupun konteks penelitian secara tuntas dan terperinci mengenai hal tersebut. Bahkan tidak hanya meneliti mengenai orientasi wirausahawan saja, tetapi juga mencakup identitas kewirausahawan, *gender*, *leadership*, dan indikator lainnya tentang kewirausahawan sehingga cakupan pengetahuan dan literatur yang didapatkan lebih banyak dan bervariasi.

Saran lainnya, dari keterbatasan metodologi yang peneliti gunakan ini maka hal tersebut membuka peluang bagi peneliti selanjutnya untuk menggunakan metodologi penelitian yang berbeda seperti metode penelitian kuantitatif ataupun *mixed methods* guna menyempurnakan penelitian ini. Sehingga peneliti dapat mengungkapkan serta menjelaskan dengan lebih lengkap dan terperinci mengenai faktor *knowledge inertia* sebagai anteseden penciptaan daya saing individu wirausahawan. Mengingat penelitian ini bersifat penelitian eksploratif, maka upaya untuk melakukan generalisasi hasil penelitiannya menjadi sulit untuk dilakukan pada bisnis lainnya. Untuk itu, penelitian selanjutnya dalam topik ini dapat difokuskan untuk melakukan uji empiris dengan menggunakan metodologi kuantitatif eksplanatif dengan jumlah responden penelitian yang lebih banyak dan beragam. Sehingga diharapkan dapat membantu generalisasi hasil/temuan penelitian terkait topik penelitian ini.