

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai “Analisis Perbedaan *Entrepreneurial Characteristics*, *Entrepreneurial Motivation* dan *Entrepreneurial Self-efficacy* (studi pada Pengusaha Etnis Tionghoa, Minang, Jawa, dan Betawi di Bekasi Timur)”, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil gambaran demografi pada penelitian ini diantaranya:

Berdasarkan jenis kelamin diketahui bahwa dari 100 pedagang yang diteliti, lebih banyak pedagang yang berjenis kelamin laki-laki sebanyak 55 orang dibandingkan dengan pedagang yang berjenis kelamin perempuan yang hanya 45 orang, dengan tingkatan usia pedagang rata-rata berusia sekitar 41-50 tahun dan 51-65 tahun yaitu sebanyak 46 orang dan 38 orang dan tingkat pendidikan yang paling mendominasi dari pengusaha yang diteliti adalah lulusan SMA sekitar 41 orang. Dilihat dari lamanya usaha, banyak dari pengusaha yang memiliki usaha lebih dari 10 tahun dengan didominasi sumber modal dari uang sendiri dengan pendapatan perbulan yang paling banyak 1-10 juta sekitar 66 orang.

2. Hipotesis pertama menunjukkan adanya perbedaan *entrepreneurial characteristics* antara pengusaha etnis Tionghoa, Minang, Jawa dan Betawi di Bekasi Timur.

3. Hipotesis kedua menunjukkan adanya perbedaan *entrepreneurial motivation* antara pengusaha etnis Tionghoa, Minang, Jawa dan Betawi di Bekasi Timur.
4. Hipotesis ketiga menunjukkan adanya perbedaan *entrepreneurial self-efficacy* antara pengusaha etnis Tionghoa, Minang, Jawa dan Betawi di Bekasi Timur.

5.2 Saran-Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, beberapa saran dapat diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

5.2.1 Saran untuk penelitian lanjutan:

1. Peneliti sebaiknya terus berupaya untuk mendapatkan referensi serta terus memperbaharui penelitian tentang kewirausahaan dari segi *entrepreneurial characteristics*, *entrepreneurial motivation* dan *entrepreneurial self-efficacy* ditinjau dari multi etnis agar dapat menjadi variabel penelitian selanjutnya.
2. Penelitian ini dapat dilakukan kembali dengan memperhatikan objek penelitian yang serupa serta menggunakan variabel yang sama atau dengan variabel yang berbeda.

5.2.2 Saran untuk Pengelola Pasar:

Pemerintah dengan dibantu oleh pengelola pasar sangat memiliki peran langsung dalam pengembangan kewirausahaan sebaiknya memiliki data setiap pengusaha di masing-masing pasarsupaya peneliti selanjutnya mendapatka data pengusaha dengan mudah tanpa harus mengitung secara

manual, pemberitahuan kelompok etnis setiap pengusaha agar lebih mudah dalam penyebaran kuesioner nantinya. Pengelola pasar pun harus melakukan pembaharuan data pengusaha per-enam bulan sekali atau setahun sekali, agar penelitian selanjutnya bisa mendapatkan data pengusaha yang dibedakan berdasarkan etnis secara spesifik di setiap wilayah.

5.2.3 Saran untuk Wirausahawan:

1. Wirausahawan *Non*-pribumi (Tionghoa)

Mempertahankan semangat kewirausahaannya agar mereka tidak takut bersaing dengan etnis pribumi lainnya. Meskipun sudah dikenal sebagai etnis yang sukses dalam bidang perdagangan tetapi mereka harus terus meningkatkan kemampuan mereka dalam berwirausaha dimana mereka harus terus dapat menjaga hubungan baik dengan semua yang menjadi relasi bisnisnya, keuletan dalam bekerja pun sangat penting dimana mereka akan terus bekerja dengan tidak mudah menyerah dengan lingkungan bisnis yang selalu berubah-ubah, meningkatkan keberanian bahwa mereka mampu untuk bersaing dengan pengusaha etnis pribumi lainnya yang membuat mereka yakin bahwa berdagang memang sudah menjadi mata pencaharian yang paling penting bagi etnis Tionghoa. Oleh karena itu, bagi etnis Tionghoa cita-cita dari pegawai atau karyawan dinomorduakan tetapi mengubah pola pikir untuk membiasakan membuka lapangan pekerjaan dibandingkan mencari pekerjaan. Dengan cara berwirausaha,

justru masa depan ditentukan oleh diri sendiri sehingga motivasi untuk mengembangkan kemampuan akan terbuka lebar dan mampu memberikan peluang pekerjaan kepada masyarakat.

2. Wirausahawan Pribumi (Minang, Jawa dan Betawi)

Wirausaha Pribumi sebaiknya terus meningkatkan kemampuan mereka dalam berwirausaha dimana mereka harus terus meningkatkan rasa persaingan terhadap pengusaha agar mereka memiliki rasa percaya diri bahwa mereka mampu untuk menjadi pengusaha yang sukses. Pengembangan usaha pun perlu agar mereka bisa bertahan di bidang perdagangan dengan memperluas tempat usaha maupun dengan membuka usaha ditempat lain, mengembangkan sistem hubungan yang baik (*relationship*) terhadap sesama pedagang etnis pribumi lainnya. Dan ada baiknya mereka bisa mencontoh dan belajar kewirausahaan dengan etnis Tionghoa yang memang memiliki pola pikir yang berbeda dengan etnis pribumi. Dimana, sejak kecil mereka sudah ditanamkan dan diajarkan tentang pengetahuan dan praktik wirausaha dan tidak memprioritaskan menjadi pegawai karena yang terpenting adalah membuka lapangan pekerjaan untuk masyarakat. Dengan demikian, mengubah pola pikir bagi etnis pribumi sangat penting untuk kesuksesan wirausaha mereka.