

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Setelah dijelaskan analisis pada bab IV maka hasil yang diperoleh bahwa *self efficacy*, gender, latar belakang orangtua, serta latar belakang pendidikan (*entrepreneur*) memiliki perbedaan serta persamaan satu sama lain. Berikut ini merupakan kesimpulan yang didapatkan dari hasil penelitian ini :

1. Deskripsi *self efficacy*, gender, latar belakang orang tua, serta latar belakang pendidikan (*entrepreneur*):
 - a. Di Pasar Baru Cikarang, setiap pemilik toko pakaian jadi memiliki tingkat *self efficacy* yang beragam dalam berwirausaha.
 - b. Pengusaha pakaian jadi di Pasar Baru Cikarang merupakan pengusaha yang heterogen, dimana terdapat gender pria sebanyak 41% dan wanita 59%.
 - c. Berdasarkan total responden yang mendominasi adalah responden yang berasal dari latar belakang profesi orang tua yang berwirausaha sebanyak 55%, sebaliknya yang bukan berasal dari orang tua pengusaha sebanyak 42%

- d. Responden yang memiliki latar belakang pendidikan (*entrepreneur*) sebanyak 37%, sebaliknya 63% yang tidak memiliki latar belakang pendidikan.
2. Terbukti secara empiris bahwa *self efficacy* pada gender pria dan wanita berbeda.
3. Terbukti secara empiris bahwa *self efficacy* antara pengusaha pakaian jadi yang memiliki latar belakang orangtua sebagai wirausaha dan orangtua non-wirausaha adalah berbeda.
4. Terbukti secara empiris bahwa *self efficacy* antara pengusaha pakaian jadi yang memiliki latar belakang pendidikan (*entrepreneur*) dan yang tidak mendapatkan latar belakang pendidikan adalah sama.

5.2 Saran

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah dilakukan peneliti, berikut dikemukakan beberapa saran yang dianggap relevan.

5.2.1 Saran untuk Pengusaha Pakaian Jadi

1. Dalam hasil penelitian terlihat bahwa terdapat perbedaan tingkat *self efficacy* pada gender yang merupakan faktor seseorang dalam berwirausaha. Hal ini maka sebaiknya pengusaha baik pria maupun wanita harus terus mempertahankan eksistensi pelayanan pada setiap pembeli maupun pelanggan. Untuk dapat meningkatkan eksistensi, maka setiap pengusaha disarankan agar terus melakukan pembaharuan dalam

hal model pakaian, pelayanan terhadap pembeli, serta riset mengenai preferensi pelanggan juga dapat dilakukan untuk dapat menyesuaikan dengan kebutuhan pasar. Untuk pengusaha wanita yang mendominasi total responden tetap mempertahankan eksistensi pada usaha pakaian jadi, untuk membuktikan bahwa pengusaha perempuan dapat sukses bila dibandingkan dengan pengusaha pria.

2. Latar belakang profesi orangtua sangat berperan dalam menentukan anak untuk berwirausaha bagi setiap pengusaha pakaian jadi. Maka disarankan bagi setiap pengusaha untuk meneruskan jiwa *entrepreneur* kepada anak-anak mereka, dengan cara membuka toko atau cabang baru didekat toko orangtua mereka, untuk anak-anak pengusaha agar dapat berlatih mengelola usaha, berlatih bagaimana melayani pelanggan-pelanggan yang telah lama menjadi pelanggan setia toko orangtua mereka. Serta berlatih belanja untuk kebutuhan toko, dengan berlatih belanja sendiri maka anak-anak mereka dapat mengetahui keinginan pasar, karena usaha pakaian jadi merupakan salah satu jenis usaha yang menguntungkan apabila dilihat dari penghasilan per bulan yang mereka hasilkan.
3. Pada analisis penelitian di bab sebelumnya dinyatakan bahwa pengusaha pakaian jadi di Pasar Baru Cikarang yang mendapatkan pendidikan (*entrepreneur*) dengan yang tidak adalah sama. Mereka menilai hanya dengan pengalaman tanpa pendidikan yang khusus dalam berwirausaha mereka bisa mendapatkan omset yang besar dengan menjadi pengusaha

pakaian jadi. Maka disarankan untuk pengusaha pakaian jadi di Pasar Baru Cikarang untuk generasi selanjutnya diharapkan mendapatkan pendidikan yang khusus dalam berwirausaha agar usaha mereka lebih berkembang serta dapat membina karyawan agar lebih baik, karena membina karyawan tidak hanya didapat dari pengalaman berdagang. Tetapi perlu teori-teori yang didapat dari perkuliahan untuk membina karyawan dengan baik.

5.2.2 Saran untuk Pemerintah Kabupaten Bekasi

1. Berdasarkan hasil penelitian bahwa penghasilan per bulan dari pengusaha pakaian jadi di Pasar Baru Cikarang berkisar sekitar 3 juta sampai 4 juta. Rupiah. Jumlah ini menunjukkan bahwa menjadi pengusaha pakaian jadi sangat menguntungkan. Maka dari itu diharapkan Pemerintah Kabupaten Bekasi dapat membantu calon-calon wirausaha untuk memulai usaha mereka dengan cara memberikan pelatihan kewirausahaan untuk masyarakat agar dapat menumbuhkan pengusaha-pengusaha baru di bidang pakaian jadi.
2. Pasar Baru Cikarang merupakan pasar pertama yang didirikan untuk pengusaha pakaian jadi oleh Pemerintah, diharapkan Pemerintah Kabupaten dapat melakukan perbaikan fasilitas pasar agar pasar ini dapat mempertahankan eksistensinya di Cikarang. Dengan melakukan usaha memperbaiki setiap toko yang sudah tidak layak pakai, serta merenovasi setiap lantai agar Pasar Baru Cikarang dapat berfungsi lebih efektif.
- 3.

5.2.3 Saran untuk Peneliti Lanjutan

Penelitian ini dapat dilakukan dengan cara menambah variabel baru yang lebih banyak dapat menjawab pertanyaan-pertanyaan mengenai *self efficacy* dalam berwirausaha. Pada penelitian ini didapatkan bahwa pengusaha didominasi oleh mereka yang berasal dari suku sunda, hal ini dikarenakan masyarakat cikarang hampir sebagian besar berasal dari suku sunda, untuk penelitian selanjutnya apakah terdapat pengaruh *self efficacy* asal suku dengan lokasi lingkungan masyarakat yang dominan terhadap kecenderungan seseorang untuk memulai suatu usaha di bidang pakaian jadi maupun di bidang usaha lainnya secara umum. Serta apakah terdapat pengaruh lamanya masa usaha terhadap *self efficacy* bagi para pedagang.