BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, maka penulis mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Tanggapan responden terhadap variabel Efikasi diri yaitu, bahwa dari lima indikator yang digunakan, nilai persentase tertinggi pada variabel efikasi diri adalah indikator keyakinan untuk mengerjakan tugas tertentu. Dan untuk nilai persentase terendah adalah indikator keyakinan untuk mennyelesaikan tugas dengan range yang luas atau sempit. Hal ini menunjukan bahwa keyakinan para pengrajin boneka Cijerah Bandung untuk menyelesaikan tugas sudah baik akan tetapi mereka masih kurang dalam penyelesaiian tugas dengan range yang luas maupun sempit yang mereka terima dari pelanggan atau konsumen.
2. Tanggapan responden terhadap variabel motivasi usaha yaitu, bahwa dari tiga indikator yang digunakan, nilai persentase tertinggi pada variabel motivasi usaha adalah indikator harapan. Hal ini dikarenakan para pengrajin boneka Cijerah Bandung sangat berharap kepada usaha nya ini. Karena usahanya ini merupakan salah satu penghasilan utama mereka. Sedangkan untuk indikator dengan presentasi paling rendah adalah insentif. Hal tersebut karena para pemilik usaha menganggap insentif untuk pegawai tidaklah begitu memiliki peranan penting.. Sehingga dapat disimpulkan

bahwa pengrajin boneka Cijerah Bandung memiliki motivasi usaha yang cukup baik, yang memiliki harapan tinggi untuk usahanya namun masih memiliki kekurangan dalam hal penunjangnya yaitu salah satunya pemberian insentif.

3. Tanggapan responden terhadap variabel keberhasilan usaha yaitu, bahwa dari lima indikator yang digunakan, nilai persentase tertinggi pada variabel keberhasilan usaha adalah indikator peningkatan produksi. Hal ini dikarenakan para pengrajin boneka Cijerah Bandung sudah memiliki model boneka yang sudah biasa dibuat setiapharinya. Dan untuk nilai persentase terendah adalah indikator peningkatan penjualan. Hal ini dikarenakan kurangnya minat konsumen akan barang yang disediakan oleh pengrajin boneka Cijerah Bandung. Mereka tidak bisa berinovasi lebih untuk barang baru yang dapat menarik konsumen. Sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa keberhasilan usaha pengrajin boneka Cijerah Bandung memiliki kaategori yang cukup baik.
4. Hasil analisis dalam penelitian ini menunjukkan bahwa :
    a. Variabel efikasi diri berpengaruh positif signifikan terhadap variabel keberhasilan usaha pada pengrajin boneka Cijerah Bandung. Dimana semakin tinggi tingkat efikasi diri, maka pengaruh terhadap keberhasulan usaha nya tersebut akan lebih tinggi juga.
    b. Variabel motivasi usaha berpengaruh positif signifikan terhadap variabel keberhasilan usaha pengrajin boneka Cijerah Bandung.

Dimana semakin tinggi tingkat motivasi usaha, maka tpengaruh terhadap keberhasilan usaha juga akan semakin tinggi juga.

c. Variabel efikasi diri dan motivasi usaha secara bersama-sama memiliki pengaruh positif signifikan terhadap variabel keberhasilan usaha pada pengrajin boneka Cijerah Bandung. Dimana semakin tinggi efikasi diri ddan motivasi usaha secara bersama-sama, maka akan berpengaruh tinggi pada tingkat keberhasilan usaha.

1.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan dan hasil pembahasan dalam penelitian ini, maka penulis mencoba memberikan saran kepada pihak yang berkaitan maupun pihak lainnya sebagai bahan pertimbangan yaitu sebagai berikut :

1. Efikasi diri adalah hal yang penting untuk sebuah bisnis, namun saran untuk pemilik usaha boneka Cijerah Bandung harus melihat aspek-aspek lain untuk menunjang kepercayaan diri pemilik usaha itu sendiri maupun untuk pegawainya. Karena kepercayaan diri merupakan hal penting untuk para pelaku bisnis. Dalam hal ini pemilik usaha harus mampu meyakinkan para pegawai nya agar dapat bersemangat dalam bekerja dan dapat menyelesaikan tugas produksi dengan sempurna. Sebagai contoh adalah ketik pemilik usaha lebih banyak berinteraksi dngan pegawai dan sekaligus memberikan dorongan agar semangat bekerja.
2. Hal yang disarankan untuk motivasi usaha pengrajin boneka Cijerah yaitu mereka harus mampu memotivasi dirinya sendiri maupun memotivasi para pegawainya. Dalam hal ini tiga aspek yang harus diperhatikan dan

ditingkatkan adalah motif, harapan, dan insentif. Karena disini insentif memiliki nilai presentase yang rendah, maka dari itu pemilik usaha harus lebih memperhatikan masalah insentif pegawai, agar para pegawai lebih bersemangat dalam mengerjakan tugasnya. Hal tersebut juga dapat mempengaruhi hasil produksi karena apabila para pegawai mendapatkan motivasi mereka akan berkontribusi lebih untuk bisnis tersebut. Sebagai contoh adalah pemilik usaha harus sering memberikan hadiah untuk pegawainya apabila telah melakukan pekerjaan dengan tingkat kesulitan yang tinggi atau setelah menyelesaikan pekerjaan dengan pesanan banyak.

3. Keberhasilan usaha dikatakan sudah cukup baik. Namun adapun hal yang disarankan untuk ditingkatkan kembali oleh para pengrajin boneka Cijerah Bandung yaitu dengan memberi keyakinan terhadap pegawainya maupun dirinya sendiri. Selain itujuga pemberian motivasi kepada dirinya sendiri dan pegawainya merupakan hal yang dapat menunjang keberhasilan usaha. Selain itu juga para pengrajin boneka Cijerah Bandung harus membuat inovasi baru dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan dan profit mereka. Sebagai contoh adalah pembauran antara pemilik dan pegawai, pemberian hadiah/reward, selain itu juga sesekali harus mengadakan acara dengan para pegawai agar mereka tidak jenuh dan dapat mengembalikan kinerja yang maksimal kembali.
4. Dari hasil penelitian, menunjukkan bahwa efikasi diri dan motivasi usaha terhadap keberhasilan usaha pada pengrajin boneka Cijerah Bandung memiliki pengaruh secara parsial maupun simultan atau bisa dikatakan baik.

Maka disarankan untuk para pengrajin boneka Cijerah Bandung unntuk terus memberikan keyakinan terhadap diri pemilik usaha dan pegawainya selain itu harus bisa memberikan motivasi kepada diri sendiri dan pegawainya dan dapat membuat inovasi untuk barang produksinya. Hal tersebut agar menciptakan kesuksesan dan keberhasilan usaha pada bisnis mereka. Sebagai contoh adalah banyak berinteraksi antara pemilik dan pegawai, saling memberikan motivasi, dan pemberian insentif.