BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil analisa dan pembahasan pada bagian sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa :

1. Karakteristik kewirausahaan penjual bakmi jowo yang ada di Semarang memiliki kategori karakteristik yang tinggi yaitu 3,46 poin dari rata-rata total keseluruhan poin. Kategori yang tinggi pada karakteristik kewirausahaan, terdiri atas :
   - *Dream* (3,93 poin) artinya para penjual bakmi jowo yang ada di Semarang masih memiliki mimpi yang ingin dicapai.
   - *Doers* (3,83 poin) artinya para penjual bakmi jowo yang ada di Semarang sadar bahwa sebelum mempercayakan pekerjaan pada orang lain, diri sendiri harus lebih mahir terlebih dahulu.
   - *Determination* (4,14 poin) artinya para penjual bakmi jowo yang ada di Semarang tidak mudah menyerah dan berputus asa dalam membangun sebuah usaha.
   - *Dedication* (3,38poin) artinya para penjual bakmi jowo yang ada di Semarang memiliki dedikasi yang tinggi untuk usahanya.

- *Devotion* (3,21 poin) artinya para penjual bakmi jowo yang ada di Semarang memiliki pengabdian yang tinggi terhadap usaha serta mencintai pekerjaan yang dilakukan.
- *Details* (3,34 poin) artinya para penjual bakmi jowo yang ada di Semarang memperhatikan hal- hal kecil agar tidak mempersulitnya untuk membuka usaha.
- *Destiny* (3,67poin) artinya para penjual bakmi jowo yang ada di Semarang lebih suka bekerja pada diri sendiri daripada menggantungkan nasib pada orang lain.
- *Dollars* (3,14 poin) artinya para penjual bakmi jowo yang ada di Semarang lebih menyukai apabila makanan yang ia buat disukai oleh orang lain dibandingkan uang yang dihasilkan.
- *Distribute* (3,21 poin) artinya para penjual bakmi jowo yang ada di Semarang mengerti pembagian pekerjaan harus sudah jelas terlebih dahulu.
- *Decisiveness* (2,75 poin) memiliki kategori yang rendah, sehingga penjual bakmi jowo yang ada di Semarang kurang tegas dan cepat dalam mengambil tindakan.

Oleh sebab itu para penjual bakmi jowo yang ada di Semarang diharapkan merealisasikan hal yang sudah menjadi keinginan mereka tanpa harus takut mengambil resiko, karena mereka sudah memiliki banyak karakteristik kewirausahaan menurut *William D Bygrave.*

5.2 SARAN

Sedangkan saran yang dapat diberikan pada penjual bakmi jowo yang ada di Semarang

Untuk indikator *decisiveness* sebaiknya para penjual bakmi jowo yang ada di Semarang lebih berani dalam mempromosikan bakmi jowonya dengan mengikuti food festival, tidak ragu untuk membeli peralatan bakmi jowo terlebih dahulu (tanpa menunggu yang biasa digunakan rusak), tegas apabila karyawan melakukan kesalahan haruslah mereka diberi kesadaran akan tanggung jawab, dan yakin bahwa promosi akan membantu sikap/ perilaku masyarakat (*promotion*) karena itu merupakan hal yang penting agar usahanya diketahui oleh banyak orang.

Untuk indikator *details* sebaiknya para penjual bakmi jowo lebih teliti dalam hal pembukuan sehingga dapat membantu dalam usaha mereka, contohnya mengejar target penjualan.

Untuk indikator *dollars* apabila mendapat keuntungan dari usaha di prioritaskan untuk keperluan usaha kembali (hasil dari usaha sering digunakan untuk keperluan pribadi).

Untuk indikator *distribute* setidaknya memiliki karyawan/ diri sendiri untuk mencatat/ menulis penjualan dalam 1 hari (agar mengetahui dalam sehari bisa terjual berapa bungkus/ porsi).