

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai kemampuan *entrepreneurship* pada penjual produk *handmade* melalui *online shop*, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Kemampuan *entrepreneurship* yang dimiliki oleh penjual produk *handmade* melalui *online shop* adalah 77,3% dengan kemampuan *entrepreneurship* yang tinggi dan 22,7% dengan kemampuan *entrepreneurship* yang rendah.
2. Kemampuan *entrepreneurship* para penjual tinggi karena memiliki tujuan yang ingin dicapai sebagai salah satu faktor yang mendorong para penjual untuk berusaha menciptakan produk-produk yang baru maupun menciptakan inovasi-inovasi pada produk-produk yang sudah ada. Hal tersebut dilakukan dengan kesediaan para penjual meluangkan waktu dan berusaha keras untuk membuat kreasi serta produk-produk dan didukung dengan keberanian para penjual untuk mengambil resiko baik dalam proses produksi maupun pemasaran.
3. Kemampuan *entrepreneurship* para penjual rendah karena memiliki tujuan yang ingin dicapai namun mereka kurang meluangkan waktu dan bekerja keras untuk berkreasi, hal ini menurunkan kemampuan penjual untuk menciptakan produk-produk yang baru atau membuat inovasi-inovasi juga

karena para penjual kurang berani dalam mengambil resiko bahkan para penjual cenderung kurang fokus dalam menjalankan usahanya.

4. Faktor minat penjual produk *handmade* melalui *online shop* terhadap kegiatan-kegiatan yang terkait dengan usahanya memiliki peranan dalam meningkatkan kemampuan *entrepreneurship*.
5. Faktor dukungan dari orang terdekat ikut menentukan kemampuan *entrepreneurship* penjual.
6. Berdasarkan tingkat pendidikan, kemampuan *entrepreneurship* yang tinggi dan yang rendah didominasi oleh penjual produk *handmade* melalui *online shop* dengan tingkat pendidikan S1.

## **5.2 Saran**

### **5.2.1 Saran Teoritis**

1. Disarankan untuk melakukan penelitian lanjutan dengan menspesifikasikan sampel dengan karakteristik profesi tertentu untuk melihat kemampuan *entrepreneurship*.
2. Disarankan untuk melakukan penelitian lanjutan mengenai sejauhmana pengaruh faktor ekonomi dan pendidikan terhadap kemampuan *entrepreneurship*.

### **5.2.2 Saran Praktis**

1. Bagi para penjual produk *handmade* melalui *online shop* dengan kemampuan *entrepreneurship* tinggi, diharapkan dapat mempertahankan

bahkan meningkatkan kemampuannya dengan cara mengeluarkan produk-produk baru.

2. Bagi para penjual produk *handmade* melalui *online shop* dengan kemampuan *entrepreneurship* rendah, diharapkan dapat meningkatkan kemampuannya dengan latihan seperti mengikuti kursus keterampilan yang terkait dengan usahanya, mengamati contoh-contoh produk kerajinan tangan sebagai bahan referensi, serta lebih cermat dalam memperhitungkan resiko-resiko yang dihadapi. Para penjual juga perlu lebih meluangkan waktu untuk fokus pada usaha yang sedang dijalankan.
3. Bagi para penjual produk *handmade* melalui *online shop* agar meluangkan waktunya untuk mencari informasi atau mengikuti kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan usaha yang dijalankannya sehingga dapat meningkatkan kemampuan *entrepreneurship*nya.
4. Bagi para penjual produk *handmade* melalui *online shop* diharapkan dapat mencari dukungan dari orang lain di luar orang-orang yang telah memberi dukungan, serta mengajak orang-orang terdekat untuk lebih terlibat dalam usaha yang sedang mereka jalankan.
5. Bagi para penjual produk *handmade* melalui *online shop* diharapkan lebih memperdalam pendidikan, baik melalui pendidikan sekolah, kursus, pengalaman, maupun sumber pendidikan lainnya sehingga diharapkan dapat meningkatkan kemampuan *entrepreneurship*.