

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan peneliti tentang pengaruh pengetahuan kewirausahaan, karakteristik kewirausahaan, dan motivasi terhadap keberhasilan usaha industri showroom mobil bekas di Tangerang, maka kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1). Variabel pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel keberhasilan usaha industri showroom mobil bekas di Tangerang. Para pelaku usaha yang memiliki pemahaman mendalam tentang aspek-aspek kewirausahaan cenderung mencapai tingkat keberhasilan yang lebih tinggi. Pengetahuan ini mencakup pemahaman mendalam tentang pasar mobil bekas, kebutuhan konsumen, dan strategi pemasaran yang efektif.
- 2). Variabel karakteristik kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel keberhasilan usaha industri showroom mobil bekas di Tangerang. Pengusaha yang memiliki sifat-sifat ini cenderung lebih mampu mengatasi tantangan bisnis, beradaptasi dengan perubahan pasar, dan menciptakan inovasi yang diperlukan untuk berkembang.
- 3). Variabel motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel keberhasilan usaha industri showroom mobil bekas di Tangerang. Para pelaku usaha yang penuh semangat, memiliki tujuan yang jelas, dan mampu mempertahankan motivasi tinggi bahkan di tengah kesulitan, cenderung mencapai keberhasilan yang lebih besar.

#### **5.2 Saran**

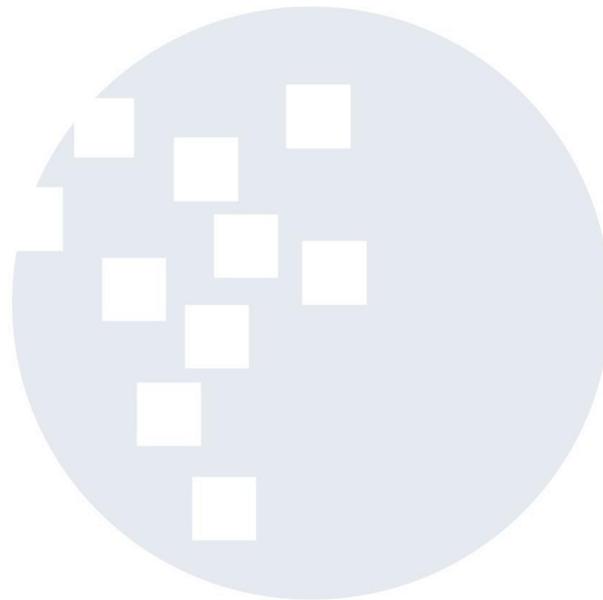
Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti, saran yang dapat diberikan yaitu:

- 1) Berdasarkan temuan bahwa indikator X1.5 (pengetahuan tentang manajemen) memiliki nilai mean tertinggi, pemilik showroom mobil bekas

di Tangerang disarankan untuk meningkatkan pelatihan manajemen bagi seluruh tim, termasuk pemilik dan staf. Selanjutnya, fasilitasi sesi peningkatan pengetahuan kewirausahaan khususnya pada aspek manajemen bisnis, strategi pemasaran, dan manajemen risiko. Dorong partisipasi dalam seminar industri dan ajak karyawan untuk berbagi pengalaman. Dengan memperkuat pengetahuan manajerial, showroom dapat lebih efektif mengelola operasional, berinovasi dalam pemasaran, dan meningkatkan daya saing di pasar mobil bekas yang kompetitif.

- 2) Dengan temuan bahwa indikator X2.5 (motif berprestasi) memiliki nilai mean tertinggi pada variabel karakteristik kewirausahaan, pemilik showroom mobil bekas di Tangerang sebaiknya merancang action plan. Prioritaskan pemberian insentif berbasis pencapaian untuk meningkatkan motivasi karyawan. Implementasikan program penghargaan yang mengakui prestasi individu dan tim. Selain itu, bangun lingkungan kerja yang mendukung pertumbuhan profesional dengan pelatihan dan pengembangan karyawan. Dengan memotivasi melalui motif berprestasi, showroom dapat meningkatkan kinerja tim, inovasi, dan pada gilirannya, memperkuat posisinya di pasar mobil bekas Tangerang.
- 3) Berdasarkan temuan bahwa indikator reliasi diri (X3.2 dan X3.3) memiliki nilai mean tertinggi pada variabel motivasi, pemilik showroom mobil bekas di Tangerang disarankan untuk memberikan fasilitas pelatihan interpersonal dan komunikasi untuk memperkuat hubungan di antara tim. Sertakan aktivitas *team building* dan *mentoring* untuk memotivasi karyawan. Implementasikan kebijakan insentif yang memperhatikan aspek kolaborasi. Dukung forum diskusi terbuka untuk mendorong karyawan berbagi ide. Dengan memfokuskan pada motivasi melalui reliasi diri, showroom dapat menciptakan budaya kerja yang positif, meningkatkan produktivitas, dan memperkuat sinergi dalam tim..
- 4) Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi, diharapkan peneliti selanjutnya dapat menambahkan variabel bebas atau moderasi yang tidak

ada dalam penelitian ini seperti lingkungan usaha, strategi usaha, dan lainnya.



UMN

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA