

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan data yang diperoleh dari analisis, penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Perilaku tidak mempengaruhi Niat Bisnis, artinya jika keterampilan dan strategi bisnis dikembangkan lebih lanjut, siswa akan lebih kreatif, inovatif, dan juga suka menghadapi risiko dan masalah di pasar. Sehingga mahasiswa akan menikmati bisnis tersebut.
- b. Norma Subjektif relevan dan penting dalam Administrasi Bisnis, artinya standar atau kebijakan yang mempromosikan lingkungan yang baik akan memberikan siswa lebih percaya diri untuk melakukan bisnis perdagangan.
- c. Efikasi diri tidak berpengaruh terhadap Niat Berwirausaha, artinya efikasi diri adalah suatu keadaan dimana seseorang percaya bahwa perilaku berwirausaha itu mudah atau mungkin. Namun, sebagian besar mahasiswa merasa tidak memiliki keinginan untuk berbisnis.
- d. Pemahaman Perilaku Manajemen memiliki dampak dan pentingnya Perilaku Bisnis. Artinya, pemahaman tentang manajemen perilaku dalam konteks ini merupakan bagian penting dari kehidupan yang memungkinkan seseorang untuk terlibat dalam bisnis perilaku, seperti dukungan dari keluarga atau teman, membuka bisnis.

B. Saran

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, dalam upaya mengembangkan filosofi bisnis mahasiswa S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro, disarankan oleh para ulama sebagai berikut:

- 1) Agar menguntungkan bagi siswa, sekolah perlu mengembangkan lebih banyak bisnis dan strategi untuk menjaga siswa tetap kreatif, inovatif, dan menghindari risiko dan masalah di industri. Sehingga mahasiswa akan menikmati bisnis tersebut.
- 2) Peneliti sepakat untuk memperkuat lingkungan dalam pembangunan ekonomi bagi pemerintah dan organisasi lain dengan memperkenalkan bisnis kepada mahasiswa.

- 3) Agar siswa memiliki rasa percaya diri, sekolah perlu lebih memperhatikan untuk mengembangkan rasa entrepreneurship pada semua orang, sehingga ketika mereka menerima instruksi atau tips pemasaran, siswa akan ingin tahu lebih banyak tentang pemasaran.
- 4) Para ilmuwan sepakat untuk memperbaiki masalah internal, yaitu lingkungan keluarga dalam pengembangan pemikiran bisnis. Jika lingkungan keluarga mendorong bisnis terbuka, maka seseorang akan menikmati bisnis. Untuk penelitian selanjutnya, peneliti menyarankan perlu dilakukan penelitian yang mendalam terhadap faktor-faktor lain yang mempengaruhi pemikiran bisnis, tidak hanya empat saja, seperti pendidikan bisnis.

