

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Menurut temuan dari penelitian mampu diangkat kesimpulan seperti berikut:

1. Secara umum, banyaknya jumlah responden pelaku usaha di objek wisata Danau Sipin yaitu 57 responden. Dimana pelaku usaha yang berkontribusi pada penelitian ini didominasi oleh perempuan sebanyak 31 orang dan 42 orang sebagian besar berpendidikan terakhir SMA. Kebanyakan dari responden yaitu 35% dari total sampel telah memulai usaha sejak awal diresmikannya objek wisata Danau Sipin yaitu mulai dari tahun 2017 hingga saat ini. Dan pendapatan yang diperoleh responden secara umum dengan rata – rata pendapatan Rp. 1.737.439, dengan rata – rata modal yang dikeluarkan oleh pelaku usaha untuk memulai usahanya yaitu RP. 2.727.544. Mayoritas 60% responden memiliki pekerjaan utama sebagai pedagang sedangkan 45% responden memiliki pekerjaan sampingan sebagai IRT.
2. Faktor-faktor seperti modal, jam kerja, dan lamanya usaha memengaruhi pendapatan masyarakat sekitar objek wisata Danau Sipin. Variabel-variabel tersebut antara lain baik dan mempunyai banyak manfaat. Namun modal tidak berpengaruh signifikan pada pendapatan masyarakat sekitar, sementara itu jam kerja, lokasi usaha dan lamanya usaha memengaruhi dengan positif dan signifikan pada pendapatan masyarakat Kecamatan Danau Sipin. Dan secara keseluruhan variabel modal, jam kerja, dan lamanya usaha membawa pengaruh pada pendapatan masyarakat di Kecamatan Danau Sipin, dengan kontribusi gabungan sebesar 53, 56% sementara 46,44% dipengaruhi oleh faktor lainnya.

6.2 Saran

Menurut ulasan tersebut, hasil langkah – langkahnya, sebagai berikut:

1. Kepada masyarakat harus banyak berinovasi pada barang atau jasa yang ditawarkan. Maka dengan demikian mampu meningkatkan daya tarik kawasan wisata dan meningkatkan pendapatan bagi pemilik usaha.
2. Pemerintah Daerah atau Dinas terkait diharapkan memberikan dukungan keuangan dan bantuan teknis kepada para pelaku usaha. Selain itu, perlu adanya pengembangan program dukungan untuk memastikan keberlangsungan usaha lokal. Hal ini dapat mencakup pelatihan manajerial, dan akses ke jaringan pemasaran untuk membantu pelaku usaha agar berkembang dan beradaptasi dengan perubahan pasar. Serta selenggarakan acara khusus, festival, dan atraksi tambahan yang dapat menarik lebih banyak pengunjung

POTENSI USAHA MASYARAKAT

1.	Nama Usaha
2.	Tahun Mulai Usaha/Lamanya Usaha
3.	Jenis Usaha	Kuliner/ Menjual makanan dan minuman Mainan/Aksesoris Toko Pakaian Resto dan Cafe Menjual Cendramata Warung Sembako <i>Homestay</i> /Penginapan 5. Lainnya.....
4.	Bila Kuliner, jenis makanan yang dijual
5.	Kepemilikan Usaha	Milik Sendiri (Beli) Keluarga Warisan Sewa 5. Lainnya.....
7.	Modal Awal Usaha	Rp.
8.	Sumber Modal Awal Usaha	Modal Sendiri Pinjaman Keluarga Koperasi Bank 5. Lainnya.....
9.	Sumber Modal Operasional	Modal Sendiri Pinjaman Keluarga Koperasi 4. Bank 5. Lainnya.....
10.	Jam Kerja dalam sehari Jam
11.	Jumlah Tenaga Kerja 1. Tenaga kerja keluarga 2. Tenaga kerja yang dibayar OrangOrangOrang
12.	Pendapatan Pada Saat Ini	Rp.
	a. Omset penjualan per hari/bulan/tahun	Rp. Rp. Rp.
13.	Sebelum Adanya Objek Wisata	Rp.
	Pengeluaran Biaya Operasional (Per bulan)	
	a. Biaya bahan baku	Rp.
	b. Biaya gaji karyawan	Rp.
	c. Biaya transportasi	Rp.
	d. Biaya sewa tempat	Rp.
	e. Biaya makan	Rp.
	f. Biaya listrik	Rp.