

BAB I

PENDAHULUAN

A. Setting Penelitian.

Di masyarakat yang berbisnis sangatlah banyak pedagang-pedagang yang kemampuannya sangat terlatih dalam bidangnya. Seorang pengusaha tersebut ada dari golongan atas maupun golongan bawah. Kita lihat dinegara kita ini pedagang-pedagang yang kebanyakan sukses adalah orang-orang yang memiliki kepribadian yang tekun, pantang menyerah dan bekerja keras. Kepribadian yang dimiliki oleh orang-orang Madura adalah kepribadian yang pantang menyerah dalam mencapai kesuksesan.

Negara indonesia adalah negara yang sangat luas, sehingga sangat mudah bagi orang Madura menyebar luas untuk melakukan pekerjaan ataupun berdagang. Di setiap tempatnya terdapat pedagang dari Madura, yang menyebar di berbagai kota dipelosok negeri ini. Seperti kota-kota besar yang berada di surabaya, seperti Gersik, Jombang, Banyuwangi dan kota-kota lainnya. Orang-orang Madura merupakan para pekerja ulet dan setia. Mereka dengan senang hati melakukan beragam pekerjaan kasar meskipun tidak disukai orang-orang Jawa Mereka dikenal sebagai orang yang memiliki watak keras, ulet, gigih, menjunjung tinggi harga diri dan memiliki ikatan kekerabatan yang kuat. Sehingga jarang sekali menemukan orang Madura yang malas untuk bekerja dan malas dalam mengumpulkan kekayaan.

Tumbuhnya jiwa *entrepreneurship* yang di miliki oleh orang-orang Madura yaitu orang-orang Madura cenderung melakukan inovasi atau memanfaatkan segala sesuatu dari yang biasanya tidak ada manfaatnya menjadi lebih manfaat atau bernilai. Menumbuhkan jiwa *entrepreneurship* tidaklah mudah, perlu semangat yang kuat dan besar bagi calon-calon *entrepreneurship* dan perlu banyak pengalaman yang harus dimiliki oleh calon-calon *entrepreneurship*, karena di tuntutan lebih kreatif memanfaatkan peluang. Bagitu juga orang Madura biasanya melakukan sesuatu itu atas kemauan sendiri mereka bahkan tidak memperdulikan orang-orang sekitar. Karena menurut mereka kesuksesan yang mereka dapatkan dari kerja keras mereka sendiri bukan karena orang lain, melainkan hasil dari kerja keras mereka. Watak orang Madura yang keras kepala, gigih dan ulet itu mengantarkan mereka pada kesuksesan dan kekayaan.

Berawal dari usaha kecil-kecilan dan berkembang menjadi usaha yang cukup besar bahkan sangat besar. Memang semua usaha tidak luput dari sebuah kegagalan, namun masyarakat Madura tidak pernah berhenti pada kegagalan yang sering menimpa usahanya itu. Mulai dari produk gagal yang dievaluasi untuk mengolahnya yang lebih baik hingga menghasilkan sebuah usaha yang sukses.

Motto gagal tujuh kali, bangkit sepuluh kali sudah melekat pada diri mereka. Dengan tekad yang bulat untuk mendirikan usaha sukses mereka pantang menyerah untuk bangkit dari kegagalan meskipun itu menguras habis modal yang dimilikinya.

Akan tetapi orang Madura sangatlah memiliki sifat kekeluargaan yang kental, kita lihat saja di pasar DTC Wonokromo di lantai atas dan lantai bawah Surabaya pedagang-pedagang asal Madura sangatlah bagus dalam menjalin kekeluargaan dengan sesama pedagang lainnya, patner bisnis dalam menjalankan usahanya biasanya orang Madura tidak hanya dengan sesama Madura melainkan dengan pedagang-pedagang dari beda suku, karena orang Madura itu cerdas dia biasa saja mencari cara untuk meningkatkan usahanya dengan belajar ke pedagang yang beda suku tersebut.

Akan tetapi ada juga sebagian pedagang Madura yang berbuat curang dalam melayani pembeli seperti halnya ketika pembeli membeli buah-buahan dan pembeli tersebut sudah memilih buah yang akan di beli, penjual tersebut (pedagang Madura) menukar buah tadi yang sudah dipilih oleh pembeli itu dengan buah yang sudah agak busuk. Dan ada juga pedagang Madura yang cara pelayanannya tidak ramah. Sehingga terkadang pembeli tersebut merasa kesal dengan sikap pedagang Madura yang seperti itu. Dan selain itu orang Madura senangnya merantau mereka menjalankan usaha mereka di negara-negara lain, dan mengumpulkan kekayaan disana. Bahkan ada juga yang sampai berkeluarga dengan orang dinegara tersebut.

Orang Madura sangatlah menggemari pekerjaan berbisnis tersebut, karena mereka beranggapan pekerjaan seperti berdagang merupakan pekerjaan yang sangat menyenangkan dan pekerjaan yang bisa membuat mereka cepat sekali mengumpulkan kekayaan. Inilah jiwa *enterpreunership* yang dimiliki

oleh orang Madura. Membangun jiwa *enterpreunership* dalam hal ini ialah memiliki misi untuk menjadikan dunia lebih baik.

Peluang menjadi *entrepreneurship* adalah kepemimpinan di bisnis yang kita bangun. Kepemimpinan merupakan kunci menjadi seorang wirausahayang sukses. Berani tampil ke depan menghadapi sesuatu yang baru walaupun penuh resiko. Selain itu, kita akan mendapatkan kesempatan untuk sukses. Keberhasilan demi keberhasilan yang diraih oleh seseorang yang berjiwa *entrepreneur* menjadikannya pemicu untuk terus meraih sukses dalam hidupnya. Bagi mereka masa depan adalah kesuksesan adalah keindahan yang harus dicapai dalam hidupnya.

Salah satu alasan yang membuat orang cenderung menjadi seseorang *entrepreneur* adalah keuntungan yang didapat. Anda bisa menjadi orang terkaya jika bisnis yang dikerjakan sukses. Tentunya dengan harus mempunyai kegigihan untuk usaha lebih keras dan keuletan. Hal inilah yang menjadi alasan utama para pemuda untuk menjadi seorang enterpreneur atau pengusaha. Dewasa ini, kita sering menjumpai banyaknya pedagang baik muda maupun tua. Mata pencaharian ini yang paling banyak diminati apalagi bagi kalangan orang-orang dengan ekonomi menengah keatas. Modal menjadi pedagang bervariasi sesuai dengan usaha yang akan dirintis. Seperti halnya para pedagang dari Madura. Kebanyakan orang Madura mendirikan usaha sendiri yang tidak bergantung pada orang lain maupun instansi yang terkait. Pedagang bisa mendapatkan hasil sesuai apa yang diharapkan dan lebih menjanjikan. Adanya konsep kapitalisme, yang mana konsep tersebut

mengharuskan manusia untuk bekerja dan berbisnis dengan sekeras-kerasnya dengan apa yang ia miliki dan memanfaatkan hal-hal disekitarnya dengan seefisien mungkin untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Paham seperti ini juga dipandang lebih cenderung mementingkan diri sendiri dari pada orang lain demi mengejar kesuksesan yang diinginkan.

Untuk mencapai suatu kesuksesan dan kemakmuran dalam hidup seseorang harus menggunakan rasio untuk mencapainya. Sesuai dengan etika protestan bahwa dalam bekerja seseorang haruslah bekerja keras dan bersungguh-sungguh dalam melakukannya untuk mencapai hasil yang maksimal dan sesuai dengan apa yang ia harapkan. Seseorang tidak bisa hanya mengandalkan kepasrahan yang di ajarkan dalam agama yang menyerahkan semua kepada takdir yang telah ditentukan oleh Tuhan. Secara rasional apabila kita terus-menerus mengandalkan apa yang telah ditakdirkan oleh agama yang kemudian hanya berpasrah maka kesuksesan akan sulit dicapai. berangkat dari latar belakang di atas kemudian penulis membuat judul “Etos Kerja dan jiwa *enterpreunership* pedagang Madura di DTC Wonokromo Surabaya.

B. Fokus Penelitian

1. Apa yang melatar belakngi masyarakat Madura lebih memilih berprofesi sebagai pedagang ?
2. Bagaimana Etos kerja dan jiwa *enterpreunersip* pedagang madura di DTC wonokromo Surabaya?

C. Tujuan Penelitian.

1. Untuk mengetahui mengapa masyarakat Madura lebih memilih berprofesi sebagai pedagang
2. Untuk mengetahui Etos Kerja dan Jiwa Enterpreunersip Pedagang Madura di DTC Wonokromo Surabaya.

D. Manfaat Penelitian.

Sesuai dengan judul di atas, maka penelitian ini diharapkan memiliki manfaat dalam beberapa hal, antara lain:

1. Secara Ilmiah
 - a. Sebagai tambahan referensi pengetahuan yang berkaitan dengan Etos kerja dan jiwa *enterpreunership* pedagang Madura di DTC wonokromo Surabaya.
 - b. Guna melengkapi persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana (S1) di UINSA Sunan Ampel fakulras Dakwah Surabaya.
2. Secara Sosial
 - a. Diharapkan dari penelitian ini nantinya dapat dijadikan bahan awal bagi peneliti berikutnya untuk di kembangkan.
 - b. Diharapkan penelitian ini nantinya dapat dijadikan bahan informasi yang bersifat ilmiah.

E. Difinisi Konsep

Pada dasarnya konsep merupakan unsur pokok dari suatu konsep sebenarnya, difinisi singkat dari sejumlah atau gejala yang ada. Konsep yang dipilih peneliti harus di tentukan batasan permasalahannya dan ruang

lingkupnya dengan harapan permasalahan tersebut tidak terjadi persoalan dalam masyarakat dan maksud lain ini tentukan definisi konsep dalam memahami konsep-konsep yang diajukan dalam penelitian. Skripsi yang Berjudul Etos kerja dan jiwa *enterpreunership* pedagang Madura di DTC wonokromo Surabaya, maka memperoleh suatu gambaran dalam memahami pembahasan ini, peneliti akan menegaskan mengenai definisi konsep, sehingga menimbulkan suatu penafsiran. Adapun pengertian dan maksud judul Skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Etos kerja

Etos adalah sesuatu yang diyakini, cara berbuat, sikap serta partisipasi terhadap nilai

Kerja adalah sesuatu yang sungguh-sungguh, dengan mengerahkan seluruh asset, fikir, dan ada dorongan tanggung jawab (motivasi).¹

Jadi Etos kerja menurut Taufik Abdullah Diartikan sebagai aspek Evaluatif yang bersifat penilaian terhadap kerja yang bersumber pada realita spiritual yang diyakininya.² Etos Kerja adalah sikap kerja, ciri-ciri tentang kerja, atau sifat-sifat mengenai cara kerja yang dimiliki seseorang, suatu kelpok atau suatu bangsa. jadi Etos kerja adalah bagian dari tata nilai (*Value system*).³

¹H. Toto Tasmara, *etos kerja pribadi muslim*. (Jakarta: Pt. Dana bhakti wakaf, 1995) hal.25-27

² Taufik Abdullah, *Agama Etos Kerja dan Pengembangan ekonomi*. (Jakarta: LP3ES, 1988). hlm 8.

³ Mabyarto DKK, *Etos kerja dan khesi Sosial*, (Yogyakarta: Aditiya Media, 1991), hlm. 3

Etos Kerja adalah dan sikap hidup yang mendasar, maka pada dasarnya merupakan cerminan dari pandangan hidup yang berorientasi pada nilai-nilai yang berdimensi Transenden.⁴

2. Jiwa

Jiwa adalah daya hidup rohaniah yang bersifat abstrak, yang menjadi penggerak dan pengatur bagi sekalian perbuatan-perbuatan pribadi (personal behaviour) dari hewan tingkat tinggi dan manusia.⁵

3. *Enterpreunership*/Kewirahusahaan

Kewirahusahaan adalah proses menciptakan sesuatu yang lain dengan menggunakan waktu dan kegiatan disertai modal dan resiko serta menerima balas jasa dan kepuasan serta kebebasan pribadi.⁶

Modal utama berwirausaha bukan pada uang, melainkan keyakinan untuk menang. Sering kali pikiran kita terbelenggu oleh batasan-batasan materi (uang, tempat, usaha, produk) untuk memulai suatu usaha dan kita terlalu fokus pada batasan-batasan itu sehingga kita tidak bergerak maju. Dan menjadi wirausahawan berarti anda siap bersahabat dengan ketidakpastian. Siapakan hal-hal yang tidak pasti, tidak terencana, dan mungkin saja tidak terukur.

⁴ Musa asy'arie. *Islam Rtos Kerjadan pemberdayaan ummat*, (Yokyakarta, LESFL, 1997), hlm 40.

⁵ Abu Ahmadi-M. Umar M,A, *psikologi umum* (Surabaya : Pt. Bima Ilmu, 2009) hal. 1

⁶ Alama, H. Buchari, *kewirahusahaan*, (Bandung: Alfabet, 2013), hal, 33

Ketidak pastian tidak untuk dihindari, hadapi ketidak pastian dengan riset, data, dan instusi wirausaha. Dekati dan beradabtasilah dengan ketidakpastian.⁷

Jadi disini pedagang madura tersebut dilihat dari kewirahusahaanya harus siap dengan segala kondisi yang ada seperti contoh ketika dalam masa-masa ketidak pastian dagangannya laku terjual habis atau bisa saja tidak terjual sama sekali. Akan tetapi semua masa-masa yang seperti itu tidak untuk dihindari akan tetapi itu semua tantangan bagi pedagang-pedagang madura.

4. Pedagang

Pedagang adalah perseorangan persekutuan, atau badan hukum yang menjalankan suatu perusahaan milik sendiri.

Salah satu ciri seorang pedagang adalah pikiran yang lebih berorientasi pada tindakan (action) dari pada sekedar mimpi, berkata-kata, berfikir-fikir, atau berwawancara. Seorang pengusaha selalu menghadapi resiko, ketidak pastian dan keterbatasan dalam setiap masalah yang dihadapi. Kalau ia hanya berkata-kata dantak bertindak, segala kesempatan yang ada berubah menjadi bencana (kerugian).⁸

Menurut kutipan di atas dari buku modul kewirahusahaan ciri-ciri seorang pedagang adalah pikiran yang lebih berorientasi pada tindakan dan bukan sekedar mimpi. Jadi pedagang Madura tersebut bukan hanya

⁷Rhenal dikasali, *modul kewirahusahaan*, (Bogor, yayasan rumah perubahan 2010)hal. 19

⁸Rhenaldikasali, *modul kewirahusahaan*, (Bogor, yayasan rumah perubahan 2010)hal. 53

sekedar mimpi untuk melakukan profesi sebagai pedagang akan tetapi mereka mewujudkan mimpi-mimpi tersebut.

F. Metode Penelitian.

1. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Yaitu penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan suatu fenomena tertentu dengan bertumpu pada prosedur-prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis dan tulisan dari orang-orang dan pelaku secara historis atau utuh.

Peneliti lebih memilih metode penelitian kualitatif, karena penelitian lebih merasa bahwa metode yang digunakan itu sesuai dengan objek penelitiannya, dimana didalamnya sudah tidak perlu lagi menggunakan penyebaran angket karena peneliti akan menggunakan observasi atau pengamatan langsung, selain itu pula peneliti juga akan melakukan wawancara langsung dengan orang-orang yang bersangkutan.

Alasan peneliti mengapa menggunakan penelitian kuantitatif, kerana jelas bahwa metode kuantitatif tersebut tidaksesuai lagi dengan objek penulisan yang peneliti lakukan. dan selain itu pula dalam penulisan ini nantinya tidak perlu lagi memerlukan rujukan pada ilmu alam yang sifatnya statis melainkan yang nantinya akan merujuk pada sosial yang sifatnya lebih dinamis.

2. Lokasi dan Waktu Penelitian.

Lokasi penelitian yang menjadi pilihan peneliti adalah di DTC wonokromo Surabaya, dan peneliti juga sengaja memilih daerah ini karena daerah ini tersebut cocok untuk diteliti dan didukung oleh keberagaman pedagang Madura yang ada di DTC Wonokromo Surabaya. Selain itu alasan peneliti untuk memilih di lokasi tersebut karena peneliti menilai daerah tersebut sudah termasuk daerah kawasan kota yang banyak pedagang-pedagang sukses yang bisa dikaitkan dengan pedagang Madura, dan dinilai sangat menarik untuk diteliti. Dan waktu yang di tentukan oleh peneliti adalah 6 minggu dari bulan juni sampai dengan bulan Juli.

3. Pemilihan Subyek Penelitian

Pemilihan subjek/instrumen penelitian kualitatif adalah sebagai referensi, pelaksana, pengumpulan data, analisis, penafsiran data, dan pada akhirnya menjadi laporan hasil penelitian. dengan demikian maka pemilihan subjek penelitian disini adalah Sepuluh dari pedagang Madura diantaranya orang yang memiliki modal yang berada di DTC wonokromo Surabaya.

4. Jenis dan Sumber Data

Menurut sumber data dalam penelitian ini, data di bedakan menjadi dua yaitu:

a. Sumber data primer

yaitu sumber data yang langsung di dapatkan dari informan dan memberikan datanya kepada peneliti⁹. dari data primer, peneliti mengetahui bagaimana kegiatan pedagang Madura yang dilakukan, dan metode apa yang di lakukan dalam teknik pengumpulan data di lapangan, peneliti menggunakan sumber data yang diperoleh langsung dari pihak-pihak yang dapat memberikan keterangan atau informasi. Sumber data primer dari tema penelitian ini adalah pedagang Madura yang sudah sukses menjalankan usahanya. Berikut ini tabel Daftar nama Informan:

Table 1.1
Daftar Nama Informan.

No.	Nama	Umur	Alamat	Ket.
1	Edi	35	Sampang	Pedagang baju
2	Asmuni	45	Bangkalan	Pedagang baju
3	Titik	47	Pamekasan	Pedagang baju
4	Sulis	50	Bangkalan	Pedagang sepatu
5	Salim	35	Bangkalan	Pedagang baju
6	Nurhayati	42	Tunjung bumi	Pedagang sepatu
7	Ahmad	40	Sumenep	Pedagang perabotan rumah tangga
8	Imam	44	Sampang	Pedagang baju anak
9	Mina	55	Bangkalan	Pedagang tas
10	Ami	38	Pamekasan	Pedagang baju
11	Herman	56	Sampang	Pedagang jam
12	Sutiah	34	Bangkalan	Pedagang makanan
13	Edi susanto	45	Sumenep	Pedagang sepatu
14	Hj. sakdiyah	50	Sampang	Pedagang tas
15	Bapak lis	47	Sampang	Pedagang jam

b. Data Skunder

Data skunder adalah data yang diperoleh dari bahan kepustakaan. data ini biasanya digunakan untuk melengkapi data primer, mengingat data bahwa data primer dapat dikatakan sebagai data praktek dilapangan karena penerapan suatu teori.¹⁰ Data ini digunakan untuk memperoleh pengetahuan ilmiah yang baru dan berguna sebagai pelengkap informasi yang telah dikumpulkan sendiri oleh peneliti. Disamping itu data ini juga dapat memperkuat penemuan atau pengetahuan yang ada.

Sumber data sekunder sebagai pemilihan pelengkap dalam memperoleh data yang tidak lengkap oleh sumber data primer, yaitu melalui, internet, buku, artikel, maupun jurnal yang berhubungan dengan tema penelitian ini.

5. Tahap-tahap Penelitian

Tahap penelitian adalah gambaran perencanaan keseluruhan penelitian, pengumpulan data, hingga pelaporan data. Tahapan-tahapan yang dilakukan pada penelitian ini yaitu:

a. Tahap Pra-Lapangan

Pada tahap pra-lapangan penelitian sudah membaca fenomena sosial yang menarik untuk diteliti. Penelitian mulai memberikan pemahaman bahwasannya fenomena sosial yang ada suatu masalah sosial yang layak untuk diteliti. selain itu peneliti juga bisa memulai

¹⁰ P. Joko Subagyo, *Metode penelitian dalam teori dan praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2004),hal. 87-88.

untuk melakukan pra-pengamatan terkait dengan masala yang akan di teliti.

b. Tahap Kerja Lapangan.

Tahap ini adalah dimana seorang peneliti melakukan penelitian yaitu berusaha mengetahui dan menggali tentang pengusaha Madura yang berada di DTC wonokromo Surabaya dan dapat memahami lebih mendalam mengenai jiwa kewirausahaan yang dimiliki oleh pengusaha Madura. pada tahap ini, peneliti melakukan proses penelitian dengan cara wawancara, observasi, dan menelusuri serta mengcopy (menulis kembali) dokumen tertulis atau informasi lain terkait objek yang di teliti.

c. Tahap Analisis Data

Pada tahap ini analisis data, peneliti sudah memperoleh dan mengumpulkan data yang diperoleh dilapangan. setelah data terkumpul dilakukan proses klasifikasi data. Pada proses ini pemilihan data untuk menyesuaikan data sesuai dengan kebutuhan. karena dalam penggalian data akan tidak menutup kemungkinan dilakukan wawancara secara mendalam yang menghasilkan data sebanyak-banyaknya. setelah data sudah terkumpul maka yang harus dilakukan adalah memilih teori yang akan digunakan dan sesuai sebagai alat analisis masalah yang sudah terungkap di lapangan.

d. Tahap Penulisan Laporan

Penulisan laporan adalah tahap akhir dari proses pelaksanaan penelitian. setelah semua komponen-komponen terkait dengan data-data dan hasil analisis data serta mencapai suatu kesimpulan, peneliti mulai menulis laporan dalam konteks laporan penelitian kualitatif. penulisan laporan disesuaikan dengan metode dalam penelitian kualitatif dengan tidak mengabaikan kebutuhan peneliti terkait kelengkapan data.

6. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini antara lain:

a. Metode Pengamatan (*observasi*)

Observasi atau pengamatan melakukan salah satu teknik yang akan dilakukan peneliti dalam mencari data penelitian kualitatif. pengamatan yang akan dilakukan yaitu dengan melihat kondisi maupun suasana yang ada di kawasan.

b. Metode wawancara (*interview*)

Wawancara merupakan suatu metode pengumpulan data dengan cara tanya jawab langsung yang ditunjukkan kepada obyek yang diteliti, hal ini digunakan untuk menggali data tentang jiwa entrepreneurship pengusaha Madura di DTC Wonkromo Surabaya.

c. Metode Dokumentasi

Dokumentasi merupakan cara pencarian data lapangan yang berbentuk gambar, arsip dan data-data tertulis lainnya.

7. Teknik Analisa Data

Teknik analisis data disini dimulai dengan menghitung dan menelaah seluruh data yang tersedia baik yang yang diperoleh dari hasil observasi dan interview, kemudian data tersebut disederhankan kedalam table presentasi yang mudah dipahami, dan dibaca.

8. Teknik pemeriksaan keabsahan data

Teknik pemeriksaan keabsahan data Dilakukan dengan cara triangulasi data. triangulasi data merupakan upaya yang dilakukan peneliti untuk melihat keabsahan data . triangulasi data dilakukan dengan cara membuktikan kembali keabsahan hasil data yang diperoleh dilapangan. Hal ini dilakukan dengan cara menanyakan kembali kepada informan-informan tentang data yang sudah didapat.

G. Sistematika Pembahasan

1. BAB I Pendahuluan

Dalam bab pendahuluan ini, peneliti memberikan gambaran tentang latar belakang masalah yang akan diteliti. Setelah itu menentukan rumusan masalah dalam penelitian tersebut. Serta menyertakan tujuan dan manfaat penelitian tersebut.

2. BAB II Kerangka Teoritik

Pada bab ini menjelaskan teori apa yang digunakan untuk menganalisis sebuah penelitian. kerangka teoritik adalah model konseptual tentang bagaimana teori yang digunakan berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah penelitian. Pada bab ini juga membahas kajian pustaka.

3. BAB III Penyajian Data dan Analisis Data

Dalam bab penyajian data, berisikan tentang data-data yang diperoleh, baik data primer maupun skunder. penyajian data dibuat secara tertulis dan dapat juga disertakan gambar table atau bagan yang mendukung data. dan akan dilakukan penganalisan data dengan menggunakan teori yang relevan.

4. BAB IV Penutup

Dalam bab penutup ini, peneliti menuliskan kesimpulan dan saran-saran dari permasalahan dalam penelitian selain itu juga memberikan rekomendasi kepada para pembaca laporan ini