

STUDI EKSPLORATORI TERKAIT ENTREPRENEURIAL ACCULTURATION DAN ENTREPRENEURIAL TRAITS PADA ENTREPRENEUR GUEST HOUSE DI SURABAYA

Alexander Andre Agassi, Kevin Halim, Agustinus Nugroho

Manajemen Perhotelan, Universitas Kristen Petra, Surabaya, Indonesia

Abstrak: Banyaknya jumlah jasa akomodasi di Surabaya menyebabkan persaingan yang ketat dalam berwirausaha. Para entrepreneur di Surabaya mulai banyak terjun dalam bisnis guest house. Guest house yang ada di Surabaya pun mencapai 17,8 persen dari jumlah hotel berbintang dan hotel non bintang yang ada. Penelitian ini mencari tahu bagaimana entrepreneurial acculturation dan entrepreneurial traits yang ada di kota Surabaya. Penelitian ini menggunakan teknik wawancara dengan 3 entrepreneur guest house dipilih sebagai narasumber. Entrepreneurial acculturation adalah faktor-faktor yang berkontribusi pada usaha wirausaha. Entrepreneurial traits adalah karakteristik yang dimiliki seorang wirausaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa entrepreneurial acculturation mendukung usaha entrepreneur. Entrepreneurial traits para entrepreneur di Surabaya kuat dalam mengelola usaha guest house.

Kata Kunci: *Entrepreneurial Acculturation, Traits, dan Entrepreneur Guest House.*

Abstract: A large number of accommodation services in Surabaya is causing intense competition in entrepreneurship. Entrepreneurs in Surabaya begin to start guest house business. Guest houses in Surabaya have reached 17.8 percent in number of starred hotels and non-starred hotels that exist. This research is to find out how are entrepreneurial acculturation and entrepreneurial traits that exist in the city of Surabaya. This study uses an interview technique with 3 guest house owners as interviewees. Entrepreneurial acculturation are factors contributing in entrepreneurial businesses. Entrepreneurial traits are characteristics of an entrepreneur. The results of this research showed that the entrepreneurial acculturation in Surabaya is good. Entrepreneurial traits of entrepreneurs in Surabaya are strong in managing guest house businesses.

Keywords: *Entrepreneurial Acculturation, Traits, and Guest House Entrepreneur.*

PENDAHULUAN

Dalam dunia kepariwisataan ada banyak bisnis yang dibuat untuk mendukung. Beberapa bisnis tersebut antara lain bisnis MICE, bisnis food and beverage, dan juga ada bisnis akomodasi. Bisnis akomodasi inilah yang akan menjadi pembahasan. Menurut Novianto (2005), ada banyak sekali hal-hal yang dapat diformulasikan menjadi bisnis untuk kepentingan pariwisata, sekurang-kurangnya ada sepuluh jenis kegiatan yang mampu menunjang kepariwisataan. Salah satunya adalah bisnis yang menyediakan sarana akomodasi. Bisnis akomodasi dapat digolongkan menjadi hotel, motel, losmen, serta guest house.

Salah satunya bisnis akomodasi di Indonesia sendiri dibagi menjadi 2 kelas besar yaitu hotel berbintang dan hotel non bintang atau yang lebih dikenal dengan hotel melati. Hotel non bintang pun banyak bermunculan juga, memberikan penawaran akomodasi praktis yang murah dan sangat terjangkau. Menurut Badan Pusat Statistik (2016) hotel non bintang adalah usaha yang menggunakan suatu bangunan atau sebagian bangunan yang disediakan secara khusus, dan setiap orang dapat menginap, makan, serta memperoleh pelayan dan fasilitas lainnya dengan pembayaran dan belum memenuhi persyaratan sebagai hotel berbintang tetapi telah memenuhi kriteria sebagai hotel melati yang dikeluarkan oleh Dinas Pariwisata Daerah (Diparda). Salah satu jenis hotel non bintang adalah guest house. Menurut Henning (2007), sebuah guest house menawarkan akomodasi dan servis dengan tingkat privasi yang sangat tinggi. Memberikan servis dan akomodasi dengan tingkat privasi tinggi memiliki maksud tamu yang dilayani adalah seperti keluarga sendiri, memiliki kedekatan lebih, bukan hanya memiliki hubungan antara tamu dan pemilik penginapan tetapi layaknya seorang teman bahkan keluarga.

Di Surabaya, jumlah guest house pun dapat dibilang banyak. Banyaknya guest house di Surabaya didasarkan pada jumlah guest house yang tersedia di Booking.com (2016) yaitu sebanyak 23 guest house yang tersebar di seluruh wilayah Surabaya. Dari 129 hotel berbintang dan non bintang yang tersedia di Booking.com itu, 23 di antaranya adalah guest house. Melihat fakta tersebut, 17,8 persen penginapan di Surabaya ini adalah guest house. Melalui observasi singkat yang dilakukan penulis, guest house yang ada di Surabaya lebih banyak daripada yang tercatat dalam situs Booking.com. Melihat maraknya perkembangan bisnis akomodasi khususnya jumlah guest house yang terbilang banyak, membuat semakin naiknya tingkat persaingan di antara guest house yang ada.

Di Malaysia, pemerintah menawarkan program *entrepreneurial acculturation* kepada warganya untuk meningkatkan pelayanan dalam *homestay management* dan *service of hospitality* (Halim et al., 2011). Ternyata dengan adanya *entrepreneurial acculturation programs* di Malaysia ini berpengaruh pada manajemen *hospitality homestay* di Terengganu. Hal ini dibuktikan bahwa ada hubungan signifikan antara *entrepreneurial acculturation*, *entrepreneurial traits*, dan manajemen *hospitality homestay* di Terengganu, Malaysia. Jadi, *entrepreneurial acculturation* sendiri dapat ditentukan baik atau tidaknya dengan mencari tahu bagaimana *funding schemes*, *physical infrastructure*, dan *advisory service* yang ada pada suatu daerah. Begitu juga dengan *entrepreneurial traits* adalah karakteristik seorang *entrepreneur* yang mandiri, memiliki kemampuan tinggi dalam *locus of control*, *creative*, and *innovative*, dan dapat mengambil *opportunities* pada pasar yang ada.

Dengan melihat keadaan yang ada di Malaysia, penulis ingin mengetahui bagaimana *entrepreneurial acculturation* dan *entrepreneurial traits* para *entrepreneur guest house* yang ada di Surabaya. Peneliti akan melakukan interview mendalam kepada 3 *Entrepreneur Guest House* yang ada di Surabaya untuk melakukan pemetaan terkait dua hal ini.

TEORI PENUNJANG

Entrepreneurial Acculturation

Seperti yang disebutkan Othman *et al.* (2010) dalam Halim *et al.* (2011), *entrepreneurial acculturation* adalah faktor-faktor yang memberikan kontribusi terhadap *entrepreneurial traits* yang dioperasikan dalam usaha skala mikro atau kecil. Semua hal yang memberikan kontribusi pada sebuah usaha tentu saja mempengaruhi performa usaha tersebut. Di dalam kewirausahaan atau *entrepreneurial acculturation* sendiri terdapat beberapa pengetahuan yang menunjang konsep wirausaha. Faktor-faktor tersebut adalah:

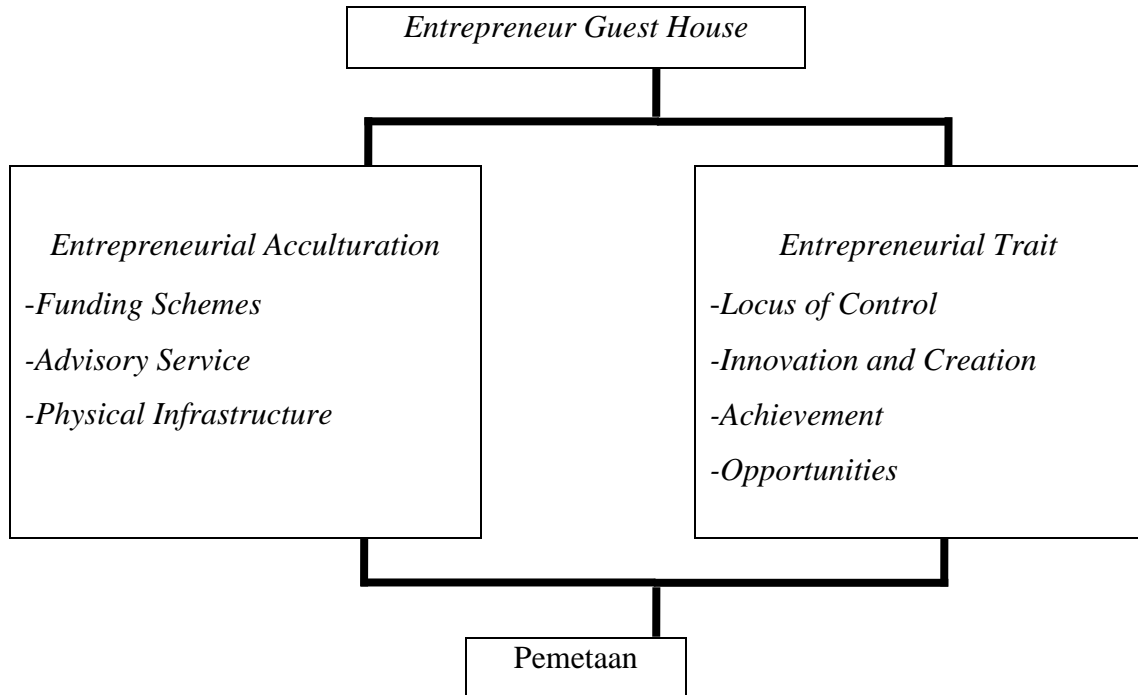
1. *Funding Schemes* (Pinjaman Modal)
Pinjaman modal awal untuk membangun usaha untuk membuat para *entrepreneur* berkembang dan dapat ikut bersaing dalam pasar.
2. *Physical Infrastructure* (Keadaan Infrastruktur)
Dengan adanya keadaan infrastruktur yang bagus dapat membantu para *entrepreneur* menjalankan bisnisnya dengan mudah, kreatif dan inovatif dalam pengembangan produk, juga untuk mengakomodasi fasilitas teknologi, dan dengan mudah menyusun strategi dalam pasar yang ada.
3. *Advisory Service* (Lembaga Konsultasi)
Konsultan yang berpengalaman bertujuan untuk membimbing *entrepreneur* untuk mengembangkan bisnis dan memberikan arahan.

Entrepreneurial Traits

Istilah *entrepreneurial traits* disimpulkan dengan *entrepreneur* yang independen, fokus dan tidak hilang kontrol, kreatif juga inovatif dan dapat mengambil peluang yang ada di pasar (McClelland, 1961 dalam Halim *et al.*, 2011 dan Shane, 2003). Traits ini dijabarkan menjadi 4 yaitu:

1. *Locus of Control* (Kontrol)
Tindakan dimana seorang pengusaha mengontrol usahanya.
2. *Innovation and Creation* (Inovasi dan Kreasi)
Inovasi dan kreasi yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju kesuksesan.
3. *Achievement* (Harapan)
Harapan yang ingin dicapai untuk memenuhi keinginannya dalam menjalankan bisnis.
4. *Opportunities* (Kesempatan)
Kesiapan diri dalam mengambil kesempatan dalam bisnis.

KERANGKA BERPIKIR



Tujuan Penelitian

1. Mendeskripsikan *entrepreneurial acculturation* yang ada di Surabaya dan yang diinginkan oleh para *entrepreneur guest house* di Surabaya.
2. Mendeskripsikan *entrepreneurial traits* yang dimiliki oleh para *entrepreneur guest house* di Surabaya.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan kualitatif penelitian eksploratori adalah salah satu pendekatan penelitian yang digunakan untuk meneliti sesuatu (yang menarik perhatian) yang belum diketahui, belum dipahami, atau belum dikenali dengan baik seperti yang dikatakan oleh Kotler dan Lane (2006). Eksploratori atau eksploratif yaitu salah satu jenis penelitian sosial yang tujuannya untuk memberikan definisi atau penjelasan mengenai konsep atau pola yang digunakan dalam penelitian.

Gambaran Narasumber dan Sampel

Narasumber

Narasumber penelitian adalah orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar belakang penelitian (Moleong, 2005). Narasumber merupakan orang yang benar-benar mengetahui permasalahan yang akan

diteliti. Dalam penelitian ini hanya ada Narasumber Kunci yaitu narasumber yang benar-benar memahami masalah yang diteliti.

Sampel

Teknik pengambilan sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah convenience sampling. Peneliti mewawancarai 3 entrepreneur guest house di Surabaya.

Teknik Pengumpulan Data

Jenis dan Sumber Data

Dalam penelitian ini jenis data yang digunakan adalah data kualitatif dimana data yang diperoleh dengan interview terhadap narasumber lalu direkam dan dijabarkan melalui transkrip.

Berikut adalah penjabaran sumber data yang digunakan penulis dalam penelitian ini:

1. Data primer adalah suatu objek ataupun dokumen asli yang berupa material mentah dari perilaku utamanya yang disebut *first-hand information* seperti yang dikatakan oleh Silalahi (2006). Jadi data ini langsung dari sumber orangnya.

Metode Pengumpulan Data

Penulis pertama melakukan pendekatan kepada narasumber melalui telepon dan mengatur janji wawancara untuk waktu dan tempat. Setelah waktu dan tempat wawancara ditentukan dan disetujui oleh para narasumber, penulis memberikan panduan mengenai pertanyaan yang nantinya ditanyakan pada saat wawancara berupa *interview guide*.

Metode yang digunakan adalah metode wawancara mendalam, merupakan proses menggali informasi secara mendalam, terbuka, dan bebas dengan masalah dan fokus penelitian dan diarahkan pada pusat penelitian. Dalam metode ini dikenal dengan *in-depth interview* yang disebut juga proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan narasumber atau orang yang diwawancarai, dan penulis ingin mengetahui hal-hal dari narasumber yang lebih mendalam dan jumlah narasumbernya sedikit atau kecil (Sugiyono, 2012). Dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik wawancara semi terstruktur (*semi-structured interview*).

Teknik Analisa Data

Analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya jenuh. Aktivitas dalam analisis data yaitu:

1. Reduksi Data

Mereduksi berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal yang penting, dicari polanya dan membuang yang tidak perlu. Data yang

telah direduksi akan memberikan gambaran yang jelas dan mempermudah penulis untuk menyajikan data.

2. Penyajian Data

Langkah berikutnya adalah menyajikan data. Data yang disajikan dalam penelitian ini adalah uraian deskripsi singkat dan pemetaan konten dari tiap dimensi yang diperoleh dari hasil wawancara.

3. Penarikan Kesimpulan

Dari hasil data wawancara yang telah diolah dan disajikan akan ditarik kesimpulan yang akan menjawab rumusan masalah dalam penelitian ini.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Analisis Profil Narasumber

Berikut gambaran profil narasumber dalam penelitian ini:

1. Narasumber 1 adalah Ibu L.S.G. yang berusia 50 tahun, Ibu L adalah *owner guest house A* yang berlokasi di area Surabaya Timur sejak tahun 2002. Ibu L mulai mengelola *guest house A* pada tahun 2002 saat orang tua Ibu L pensiun. *Guest house A* ini pertama kali berdiri pada tahun 1995 yang awalnya adalah bengkel tempat ayah dari Ibu L bekerja dikondisikan menjadi *guest house* yang hanya memiliki 5 kamar saja saat pertama kali buka dan masih dikelola oleh orang tua Ibu L. Setelah *guest house* berkembang hingga memiliki 15 kamar pada tahun 2002, orang tua Ibu L pensiun dan diambil alih oleh Ibu L sendiri sebagai anak. Sekarang *guest house A* ini sendiri sudah memiliki 35 kamar lengkap dengan fasilitas *breakfast*, *free* kopi dan teh, *wi-fi*, tv kabel, *laundry*, *shuttle*, dan kafetaria.
2. Narasumber 2 adalah Ibu Y.B. yang berusia 35 tahun, Ibu Y adalah *ownerguest house B* yang berlokasi di area Surabaya Pusat. Ibu Y mengelola *guest house B* sejak awal berdiri pada tahun 2012. *Guest house B* yang sudah berdiri sejak tahun 2012 ini memiliki 8 kamar yang bertahan hingga sekarang. Bangunan yang terdiri dari 2 tingkat ini berfungsi sebagai tempat kos pada tingkat atas dan *guest house* di tingkat dasar. *Guest house B* memiliki banyak fasilitas seperti contohnya *breakfast*, *wi-fi*, *print* dan *copy*, tv kabel, *laundry*, *free drink* dan *snack*, *mini library*, dan juga *shuttle*.
3. Narasumber 3 adalah Saudara V.H. yang berusia 23 tahun, Saudara V adalah anak dari pemilik *guest house C*. *Guest house C* sendiri dikelola oleh Ibu dari Kak V yang berlokasi di area Surabaya Selatan. *Guest house C* berdiri sejak tahun 2014 dan memiliki 16 kamar. *Guest house* ini terdiri dari 4 tingkat dan memiliki *rooftop* yang berfungsi sebagai tempat bersantai juga tersedia *bar*. Fasilitas yang dimiliki sendiri banyak seperti *café*, *wi-fi*, TV kabel, dan juga *breakfast*.

Analisis Tanggapan Responden

Entrepreneurial Acculturation

Funding Schemes

Dari hasil wawancara dengan ketiga narasumber dapat disimpulkan bahwa *funding schemes* sangatlah penting bagi para *entrepreneur guest house* di Surabaya dalam membangun dan membantu usaha para *entrepreneur* ini. Seperti yang dikatakan oleh Narasumber 1 dan 3, modal usaha dari luar, seperti pinjaman bank atau investor sangatlah penting pada masa sekarang karena tingkat persaingan yang tinggi. Dengan modal yang dimiliki, tiap *entrepreneur* berhasil mengembangkan usahanya dengan baik. Narasumber 1 dan 3 mengutarakan pendapatnya bahwa untuk masa-masa sekarang ada baiknya dalam membuka sebuah usaha, ada baiknya menggunakan tambahan modal, seperti misalnya pinjaman dari bank, agar usaha yang dibangun dapat lebih maksimal dan memenuhi *demand* dari para *customer*.

Physical Infrastructure

Dari hasil wawancara dengan ketiga narasumber dapat diketahui bahwa *physical infrastructure* di Surabaya sendiri tidak bermasalah dan dapat dikatakan mendukung usaha jasa penginapan ini dengan tidak menghambat perijinan usaha, namun masih ada detil-detil kecil yang diinginkan oleh para *entrepreneur* seperti kategorisasi jenis usaha yang masih belum jelas untuk jenis usaha *guest house* ini. Narasumber 1 pun menyarankan untuk Dispenda agar sistem pengecekan pajak dapat dilakukan secara *online* untuk memudahkan pihak *guest house* maupun pemerintah.

Advisory Service

Dengan melihat hasil wawancara dari ketiga narasumber, dapat disimpulkan bahwa *guest house entrepreneur* di Surabaya lebih memilih untuk mengelola usahanya sendiri dibandingkan menggunakan jasa konsultasi usaha ataupun bisnis. Tidak menutup kemungkinan bahwa narasumber terbuka untuk bantuan jasa pembinaan dalam mengelola bisnisnya seperti yang diutarakan narasumber 2 dan 3 dalam wawancara. Adanya yayasan yang dapat membina dan memberikan pengetahuan mengenai *entrepreneurial* pada dasarnya untuk membantu agar usaha dapat berjalan dan berkembang lebih baik lagi. Mungkin seperti Yayasan El John Indonesia ini perlu lebih mensosialisasikan programnya agar dapat membantu para *entrepreneur* lebih lagi dalam pengembangan usahanya.

Entrepreneurial Traits

Locus of Control

Dari hasil wawancara ketiga narasumber, dapat disimpulkan bahwa *entrepreneur guest house* di Surabaya adalah *entrepreneur* yang melakukan kontrol terhadap usahanya secara langsung, dari mulai penyelesaian masalah dan juga pengawasan terhadap karyawannya pun dilakukan secara langsung.

Innovation and Creation

Dengan melihat hasil wawancara dari ketiga narasumber, dapat disimpulkan bahwa para *entrepreneur guest house* di Surabaya ini selalu berinovasi dengan mengikuti perkembangan jaman dan teknologi-teknologi baru yang ada dan juga berkreasi dengan ide dan cara yang dimiliki. Seiring para *entrepreneur* ini berkreasi

dan berinovasi, ketiga *entrepreneur* selalu berpedoman pada satu hal yang sama yaitu bagaimana cara agar tamu yang menginap dapat merasa seperti berada di rumah.

Achievement

Dengan hasil wawancara yang diperoleh, dapat disimpulkan bahwa ketiga narasumber sebagai *guest house entrepreneur* memiliki *achievement* untuk dicapai yang memotivasi untuk lebih lagi dalam mengembangkan usaha yang dimiliki.

Opportunities

Dengan melihat hasil wawancara yang diperoleh, dapat disimpulkan bahwa ketiga narasumber melihat peluang usaha dan mengambil peluang tersebut dengan pertimbangan dari masing-masing narasumber. Hal ini membuktikan bahwa *entrepreneur guest house* di Surabaya melihat dan berani mengambil risiko untuk mengambil peluang atau kesempatan yang ada, walaupun kesempatan atau peluang dan pertimbangan yang dimiliki berbeda, pada dasarnya seorang *entrepreneur* dapat melihat sebuah peluang atau kesempatan dan mempertimbangkannya dalam memutuskan untuk membuka sebuah usaha.

Hasil Uji Triangulasi Narasumber

Dari segi *Entrepreneur Acculturation* bagian *funding schemes*, *physical infrastructure*, dan *advisory service*. Semua valid karena ketiga narasumber memiliki jawaban yang serupa. Terhadap modal mereka memilih untuk meminjam dari bank, masalah perijinan tidak menjadi kendala terhadap narasumber hanya saja mereka mengharapkan adanya sosialisasi mengenai jenis usaha *guest house*, mereka juga lebih memilih untuk mengelola usahanya sendiri dan tidak membutuhkan jasa konsultasi meskipun tidak menutup kemungkinan kedepannya akan menggunakan jasa konsultasi.

Dari dimensi *Entrepreneur Traits* yang terdapat *Locus of control*, *Innovation and Creation*, *Achievement*, dan *Opportunity*. Mendapatkan hasil valid juga karena narasumber mengelola *guest house* secara langsung. Begitu pula dengan inovasi dan kreasi ketiga narasumber juga berlomba-lomba untuk berinovasi mengikuti perkembangan. Ketiga narasumber tersebut juga memiliki harapan terhadap *guest house* yang mereka kelola untuk menjalankan bisnisnya mereka masing-masing dan mereka melihat kesempatan untuk mengelola usaha *guest house*.

PEMBAHASAN

Berdasarkan data yang sudah disajikan diatas jika *entrepreneurial acculturation* yang ada mendukung, para *entrepreneur* dapat dengan mudah mengembangkan usahanya tanpa hambatan. Namun, *entrepreneurial acculturation* yang baik tetapi kurang tepat akan memiliki pengaruh yang kurang signifikan terhadap bisnis seorang *entrepreneur*.

Ketersediaan modal sangat penting dalam membuka usaha *guest house* seperti yang diungkapkan ketiga narasumber. Pada masa sekarang ini, biaya yang dibutuhkan bahkan cukup besar sehingga dibutuhkan pinjaman modal seperti yang diungkapkan

narasumber pertama dan ketiga. Dengan adanya biaya tambahan, seorang *entrepreneur* tentu saja akan terpicu untuk membuka sebuah usaha.

Dukungan dari pemerintah pun sangat penting dalam pengadaan usaha *guest house* ini, karena kemudahan dalam segala hal yang berkaitan dengan pemerintah dan peraturan daerah akan memperlancar bisnis *guest house* yang para *entrepreneur* jalankan. Dukungan penuh seperti yang pemerintah Malaysia terapkan di Terengganu, Malaysia, telah terbukti dengan semakin banyak turis yang datang. Di Surabaya pun pemerintah tidak mempersulit proses perijinan dan para *entrepreneur guest house* di Surabaya tidak memiliki masalah dengan pemerintah daerah. Namun, masih ada detail kecil seperti kategorisasi jenis usaha yang masih kurang jelas terhadap usaha *guest house* ini yang masih dianggap semi kos-kosan seperti yang diungkapkan narasumber ketiga. Adapun sistem yang kurang efisien dari Dispenda Surabaya terkait pengecekan pajak seperti yang dirasakan narasumber pertama.

Entrepreneur guest house di Surabaya lebih memilih untuk mengelola usahanya sendiri tanpa jasa konsultasi ataupun tutor dalam menjalankan sebuah bisnis.

Cara para *entrepreneur guest house* melakukan pengontrolan terhadap usahanya pun sama, yaitu secara langsung. Semua informasi dan permasalahan akan langsung ditujukan, diolah dan diselesaikan kepada dan oleh para *entrepreneur* sendiri.

Para *entrepreneur* di Surabaya bisa dikatakan *entrepreneur* yang inovatif dan kreatif. Kreativitas yang dituangkan para *entrepreneur* dalam tiap usaha yang dimiliki pasti berbeda dan itulah yang menjadi nilai tambah bagi tiap *guest house* yang dimiliki oleh para *entrepreneur*. *Guest house* di Surabaya pun sudah berinovasi dan mengikuti perkembangan jaman dengan memasang iklan di media sosial, melalui internet dan menyediakan fasilitas-fasilitas modern seperti *wi-fi* dan TV kabel.

Ketiga narasumber yang diwawancara memiliki target dan tujuan dalam mengelola usahanya. Ketiga narasumber juga berkata ingin memuaskan para *customer* yang menginap di *guest house* dan memberikan service yang terbaik.

Ketiga narasumber sebagai *entrepreneur guest house* membuka usaha ini dengan melihat peluang dan mengambilnya, walaupun masing-masing memiliki peluang yang berbeda, sebagai seorang *entrepreneur* harus dapat dan siap mengambil setiap peluang dan kesempatan yang ada. Mengambil kesempatan atau peluang juga tidak dapat secara asal. Sebagai *entrepreneur*, ketiga narasumber mengambil peluang tersebut dengan mempertimbangkan hal-hal tertentu.

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis maka kesimpulan yang dapat diambil pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pada sub dimensi *Funding Schemes*, ketiga *entrepreneur* membuka usaha *guest house* dengan menggunakan modal sendiri dan seiring berkembangnya jaman dan tuntutan pasar di masa sekarang, lebih baik menambahkan modal sendiri dengan modal dari luar seperti investor dan bank.

2. Pada sub dimensi *Physical Infrastructure*, ketiga *entrepreneur* tidak memiliki masalah dengan hal-hal yang berkaitan dengan pemerintah, hanya saja masih tidak jelas mengenai kategorisasi jenis usaha untuk usaha *guest house* dan adanya sistem pengecekan pajak yang dirasa kurang efektif dan efisien dari pemerintah.
3. Pada sub dimensi *Advisory Service*, ketiga *entrepreneur* merasa tidak membutuhkan bantuan dalam hal mengelola bisnisnya dan lebih memilih untuk mengelola usahanya sendiri tanpa jasa konsultasi, namun tidak menutup kemungkinan kedepannya menggunakan jasa konsultasi jika melakukan perluasan usaha.

Entrepreneurial acculturation yang ada di Surabaya secara umum telah mendukung dan tidak menghambat para *entrepreneur* dalam bidang usaha *guest house*, hanya saja adanya ketidakjelasan kategorisasi jenis usaha untuk usaha *guest house* dari pemerintah dan sistem pengecekan pajak yang dirasa tidak efektif dan efisien oleh *entrepreneur*.

4. Pada sub dimensi *Locus of Control*, ketiga *entrepreneur* melakukan kontrol terhadap usahanya secara langsung pada karyawan *guest house* masing-masing, seluruh informasi, masalah dan pelaporan langsung ditindaklanjuti oleh para *entrepreneur*.
5. Pada subdimensi *Innovation and Creation*, ketiga *entrepreneur* selalu berinovasi mengikuti perkembangan jaman dan memiliki kreasi yang berbeda sehingga *guest house* dari para *entrepreneur* ini memiliki identitas yang khas dari setiap *entrepreneur*.
6. Pada sub dimensi *Achievement*, ketiga *entrepreneur* memiliki pencapaian yang berorientasi pada kepuasan dan kenyamanan *customer* serta target pengembangan usaha yang jelas walaupun berbeda dari tiap *entrepreneur*.
7. Pada sub dimensi *Opportunities*, ketiga *entrepreneur* mengambil peluang atau kesempatan yang dilihat dengan mempertimbangkan hal-hal yang berbeda bagi masing-masing *entrepreneur*.

Entrepreneurial traits yang dimiliki oleh *entrepreneur guest house* di Surabaya relatif sama dengan keunikan yang dimiliki oleh setiap *entrepreneur*. Dengan *entrepreneurial traits* yang dimiliki oleh narasumber sebagai seorang *entrepreneur*, terbukti bahwa usaha dalam bidang jasa akomodasi ini dapat dapat dikelola dan dikembangkan dengan baik oleh para *entrepreneur*.

Saran

Berikut ini adalah saran-saran untuk para *entrepreneur* yang berminat untuk membuka jasa dalam bidang akomodasi, khususnya dalam usaha *guest house*:

1. Disarankan kepada para *entrepreneur* untuk menyiapkan modal usaha dengan modal sendiri dan juga tambahan dana untuk modal dari investor maupun pinjaman uang dari bank.

2. Disarankan kepada para *entrepreneur* untuk mencari tahu lebih jelas terlebih dahulu mengenai kategorisasi jenis usaha *guest house* ini sehingga pengenaan pajak dan perijinan yang akan diuruskan tepat dan jelas.
3. Disarankan kepada para *entrepreneur* untuk selalu memikirkan inovasi terkini dan juga membuat sebuah kreasi yang menjadikan *guest house* yang akan dibangun memiliki identitas yang jelas dan dapat lebih dikenal dan diingat oleh para *customer*.

Berikut ini adalah saran-saran untuk instansi-instansi yang berhubungan dengan usaha *guest house*:

1. Disarankan kepada pemerintah untuk dapat mensosialisasikan kategorisasi jenis usaha akomodasi non bintang yang terdaftar dalam undang-undang agar tidak ambigu dalam pengurusan ijin dan perpajakan.
2. Disarankan kepada pemerintah untuk mengadakan situs *online* terkait pengecekan pajak dari Dispenda agar lebih efektif dan efisien dalam pelaksanaannya.

Berikut ini adalah saran-saran untuk penelitian berikutnya:

1. Disarankan kepada penulis berikutnya untuk menambah rentang waktu penelitian agar didapatkan hasil yang lebih maksimal.
2. Disarankan kepada penulis berikutnya untuk lebih mendalami tiap dimensi dan sub dimensi agar didapatkan hasil yang lebih detil.

DAFTAR REFERENSI

- Badan Pusat Statistik. (2016). *Konsep dan definisi statistik kunjungan wisatawan mancanegara*. Retrieved April 20, 2016, from <http://surabayakota.bps.go.id/Subjek/view/id/16#subjekViewTab1|accordion-daftar-subjek2/>
- Booking.com. (2016). *Booking.com: hotel di Surabaya*. Retrieved February 15, 2016, from http://www.booking.com/searchresults.id.html?label=gen173nr-1DCAEoggJCAIhYSDNiBW5vcmVmaGiIAQGYARK4AQzIAQzYAQPoAQGoAgM&sid=a8ff70e9eca6410bca90846d6816bf49&dcid=12&checkin_monthday=9&checkin_year_month=2016-6&checkout_monthday=10&checkout_year_month=2016-6&city=-2698521&class_interval=1&dtdisc=0&group_adults=2&group_children=0&hlrd=0&hyb_red=0&inac=0&label_click=undef&nha_red=0&no_rooms=1&postcard=0&redirected_from_city=0&redirected_from_landmark=0&redirected_from_region=0&review_score_group=empty&room1=A%2CA&sb_price_type=total&score_min=0&src=searchresults&ss=Surabaya&ss_all=0&ssb=empty&sshis=0&ssne=Surabaya&ssne_untouched=Surabaya&track_sas=1&nflt=ht_id%3D216%3B&unchecked_filter=hoteltype
- Halim, M.A.S.A., Zakaria, H.Z., dan Alias, M. (2011). Entrepreneurial acculturation, traits, and hospitality management in Terengganu home stay industry. *Global Journal of Management and Business Research*, 11(10), 607-628. Global Journal Inc.
- Henning, R. (2007). *Effective guest house management* (3rded). Cape Town: Juta.
- Kotler, P. dan Lane, K.K. (2006). *Marketing management*. Pearson Education Inc.
- Moleong, L.J. (2005). *Metodologi penelitian kualitatif* (Rev. ed). Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Novianto, B.P.H. (2005). *Today's business ethnic*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Silalahi, U. (2006). *Metode penelitian sosial*. Bandung: Unpar Press.
- Sugiyono. (2012). *Metode penelitian kuantitatif kualitatif dan r&b*. Bandung: Alfabeta.