

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha pembuatan stempel kini merupakan salah satu pekerjaan yang banyak ditinggalkan oleh masyarakat. Hal tersebut ditandai dengan terus berkurangnya jumlah pembuat stempel di Kota Bandung sebagaimana terlihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 1.1
Perkembangan Jumlah Pembuat Stempel di Kota Bandung

Semester/Tahun	Jumlah Pembuat Stempel (Orang)	Perkembangan Jumlah Pembuat Stempel (%)
I/2002	36	-
II/2002	39	8.3
I/2003	43	9.3
II/2003	48	11.6
I/2004	57	18.7
II/2004	50	-12.2
I/2005	61	17.6
II/2005	52	-14.7
I/2006	75	44.2
II/2006	32	-57.3

Sumber: Bandung Dalam Angka: Volume 1/Tahun 2006

Dari data di atas, tampak bahwa jumlah pembuat stempel di Kota Bandung mengalami penurunan pada semester II/2004 yaitu sebesar 12,2%, II/2005 yaitu sebesar 14,7% dan pada semester II/2006 sebesar 57,3%. Dengan demikian maka rata-rata penurunannya adalah sebesar 2,55 % setiap semesternya.

Menurunnya jumlah pembuat stempel disebabkan karena rendahnya keberhasilan usahanya karena dalam lima tahun terakhir laba yang diperoleh para pembuat stempel di Kota Bandung terus mengalami penurunan, seperti yang terlihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 1.2
Laba Pembuat Stempel
Dikawasan Cikapundung, Alun-alun, Palasari dan Kosambi Bandung

Semester/ Tahun	TR (Rp/tahun)	TC (Rp/tahun)	Laba (Rp/tahun)	Pertumbuhan (%)
I/2004	130.250.475	135.225.467	-4.975.012	-
II/2004	121.158.168	130.256.124	-9.979.56	-1.02
I/2005	105.789.245	110.254.365	-4.465.120	-2.01
II/2005	98.225.001	101.235.410	-3.010.409	-2.45
I/2006	94.256.010	96.256.100	-2.000.090	-1.04
II/2006	89.356.001	30.021.123	-5.734.878	-4.12

Sumber: Bandung Dalam Angka: Volume II/Tahun 2006

Dari data diatas, terlihat bahwa para pembuat stempel ini kerap mengalami kerugian setiap semesternya yaitu sebesar 1,02% pada semester II/2004, 2,01% pada semester I/2005, 2,45% pada semester II/2005, 1,04% dan sebesar 4,12% pada pada semester II/2006. dengan demikian maka rata-rata kerugian yang dialami oleh pembuat stempel di Kota Bandung adalah sebesar 1,77% setiap semesternya.

Berdasarkan pra penelitian yang dilakukan oleh penulis terhadap 10 orang pembuat stempel di Kota Bandung, diperoleh informasi bahwa dalam tiga bulan terakhir usaha pembuatan stempel ini terus kerugian, seperti yang terlihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1.3
Laba/Rugi Pembuat Stempel
Periode desember 2006

TR					TC					LABA					%
I	II	III	TOT	rata2	I	II	III	TOT	rata2	I	II	III	TOT	rata2	
120	90	70	280	93.33	90	80	60	230	76.66	30	10	10	50	16.66	
140	120	98	358	119.33	120	100	94	314	104.66	20	20	4	44	14.66	-71.33
130	100	90	320	106.66	109	67	56	232	77.33	21	33	34	88	29.33	185.33
115	90	78	283	94.33	90	85	67	242	80.66	25	5	11	41	13.66	-17.25
120	89	78	287	95.66	107	82	71	260	86.66	13	7	7	27	9	-52.18
100	90	88	278	92.66	96	76	65	237	79	4	14	23	41	13.66	142.85
87	70	69	226	75.33	70	65	55	190	63.33	17	5	14	36	12	-74.13
96	92	90	278	92.66	85	80	74	239	79.66	11	12	16	39	13	-96.33
121	100	90	311	103.66	107	87	45	239	79.66	14	13	45	72	24	-171.6
130	112	90	332	110.66	120	90	77	287	95.66	10	22	13	45	15	-38.5

Sumber: Pra Penelitian

Dari data tersebut menunjukkan bahwa terdapat perbedaan dalam perolehan keuntungan masing – masing kios. Dari data di atas, terlihat bahwa para pembuat stempel ini kerap mengalami kerugian dalam tiga bulan terakhir dengan rata-rata penurunan yang dialami oleh pembuat stempel di Kota Bandung adalah sebesar Rp.161.000,00. Mencermati fenomena tersebut maka kerugian atau rendahnya keberhasilan usaha pembuat stempel di kota Bandung dapat disebabkan oleh berbagai faktor, diantaranya faktor perilaku kewirausahaan, harga bahan baku, persaingan antar pedagang, pengalaman, keterampilan, modal kerja, kualitas pelayanan, harga jual dan pendidikan. Walaupun demikian, rendahnya keberhasilan usaha para pembuat stempel diduga karena empat faktor, yaitu para pembuat stempel tidak memiliki perilaku kewirausahaan, rendahnya modal kerja yang dimiliki, keterampilan yang belum dimiliki dan kualitas pelayanan yang kurang memuaskan bagi konsumennya.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk menelitinya sekaligus menjadi alasan bagi penulis untuk memilih judul **“Pengaruh Perilaku Kewirausahaan, Modal Kerja, Keterampilan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keberhasilan Usaha Para Pembuat Stempel di Kota Bandung”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan di atas maka untuk membatasi masalah yang akan diteliti, bahan kajian dalam penelitian ini penulis rumuskan ke dalam pertanyaan-pertanyaan berikut :

1. Bagaimana pengaruh perilaku kewirausahaan, modal kerja, keterampilan dan kualitas pelayanan terhadap keberhasilan usaha para pembuat stempel di Kota Bandung?
2. Bagaimana pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha para pembuat stempel di Kota Bandung?
3. Bagaimana pengaruh modal kerja terhadap keberhasilan usaha para pembuat stempel di Kota Bandung?
4. Bagaimana pengaruh keterampilan terhadap keberhasilan usaha para pembuat stempel di Kota Bandung?
5. Bagaimana pengaruh kualitas pelayanan terhadap keberhasilan usaha para pembuat stempel di Kota Bandung?

1.3 Tujuan dan Manfaat

1.3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas maka tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk menjelaskan pengaruh perilaku kewirausahaan, modal kerja, keterampilan dan kualitas pelayanan terhadap keberhasilan usaha para pembuat stempel di Kota Bandung
2. Untuk menjelaskan pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha para pembuat stempel di Kota Bandung
3. Untuk menjelaskan pengaruh modal kerja terhadap keberhasilan usaha para pembuat stempel di Kota Bandung
4. Untuk menjelaskan pengaruh keterampilan terhadap keberhasilan usaha para pembuat stempel di Kota Bandung
5. Untuk menjelaskan pengaruh kualitas pelayanan terhadap keberhasilan usaha para pembuat stempel di Kota Bandung

1.3.2 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran terhadap perkembangan ilmu ekonomi, khususnya mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan keberhasilan usaha para pembuat stempel di Kota Bandung.

- b. Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan rekomendasi bagi pihak-pihak yang berkepentingan dalam mengenai masalah faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha para pembuat stempel di Kota Bandung.

1.4 Kerangka Pemikiran

Tujuan akhir dari setiap pengusaha adalah ingin usaha yang dijalankannya berhasil. Oleh sebab itu, laba yang diperoleh pun harus besar. Hal ini senada dengan apa yang dikemukakan oleh Stanton (2000: 21) bahwa “Pada dasarnya sebuah bisnis harus dapat menghasilkan laba jika ingin terus hidup. Artinya, sebuah organisasi harus secara sadar mencari pasar yang akan menghasilkan volume penjualan yang memadai untuk menghasilkan laba”.

Banyak faktor yang menentukan keberhasilan usaha, baik itu faktor internal maupun faktor eksternal. Dalam penelitian ini yang diambil sebagai variabel keberhasilan usaha dengan indikatornya adalah laba.

Keuntungan atau laba perusahaan menurut Sadono Sukirno (2002 : 387) adalah “perbedaan nilai uang dari hasil penjualan yang diperoleh dengan seluruh biaya yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan”

Menurut Gardner Ackley dalam makroekonomi menjelaskan bahwa pendapatan individu dapat didefinisikan sebagai jumlah penghasilan yang diperoleh dari jasa-jasa produksi yang diserahkan pada suatu waktu tertentu yang diperolehnya dari harta kekayaannya. Disini salah satu indikator pendapatan yang diukur adalah laba yang dihasilkan dari usaha. Sedangkan laba sendiri

adalah sisa dari penghasilan perusahaan setelah dikurangi biaya untuk faktor produksi lainnya.

Sedangkan menurut Samuelson (1997 : 152), laba bersih (keuntungan) adalah total pendapatan dikurangi biaya. Lebih lanjut diungkapkan bahwa “Laba merupakan selisih antara penjualan dikurangi biaya-biaya”. Bagian lain Samuelson mengemukakan bahwa “Laba usaha itu merupakan pendapatan bagi pemilik perusahaan untuk tenaga kerja yang mereka keluarkan dan modal (dana) yang mereka tanamkan yaitu untuk factor-faktor produksi”

Menurut Samuelson dan Nordhaus (1999 : 327) ada tiga sumber / determinan laba yaitu :

- Pertama laba sebagai pengembalian implisit yaitu dari faktor produksi, pengembalian implisit dari tanah, tenaga kerja, dan modal merupakan bagian dari laba,
- Kedua laba sebagai imbalan dari resiko yang dipikul, berkaitan dengan pengembalian untuk melindungi dari resiko yang tidak dapat diasuransikan dan
- Terakhir laba yang berasal dari hak paten atau dari keistimewaan-keistimewaan khusus.

Berdasarkan uraian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa keuntungan atau laba yang diperoleh suatu perusahaan adalah seluruh pendapatan yang diterima oleh perusahaan tersebut setelah dikurangi seluruh biaya yang telah dikeluarkannya dengan kata lain laba perusahaan adalah selisish antara pendapatan dan biaya perusahaan.

Oleh karena itu, banyak faktor yang mempengaruhi tinggi rendahnya keberhasilan usaha para pembuat stempel. Gaspartz (2003: 46) mengemukakan bahwa “Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha diantaranya perilaku kewirausahaan, modal kerja, pengalaman, motivasi kerja dan keterampilan”. Sedangkan Zimmerer (1996: 51) mengemukakan bahwa “Keberhasilan usaha dapat diukur dengan laba yang diperoleh pengusaha. Oleh sebab itu, faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha diantaranya perilaku kewirausahaan, keterampilan, latar belakang pendidikan dan kualitas pelayanan”. Selanjutnya, menurut Meredith et al (2000 : 5-6) mengemukakan bahwa “Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha (laba) diantaranya:

- *Enterpreneurship*
- *Knowledge*
- *Individual skill*
- *Service quality*”.

Dalam versi yang paling tradisional, tujuan suatu perusahaan adalah memaksimalkan laba dimana pemilik suatu perusahaan dianggap selalu berusaha untuk memaksimalkan laba jangka pendek perusahaannya. Dalam analisis perusahaan persaingan sempurna, kita akan mengasumsikan bahwa perusahaan kompetitif bertujuan memaksimalkan laba, yaitu penerimaan total dikurangi oleh biaya total.

Menurut teori ekonomi keuntungan atau laba mempunyai arti yang sedikit berbeda dengan pengertian keuntungan dari segi pembukuan. Ditinjau dari sudut pandang perusahaan/pembukuan perusahaan, keuntungan adalah perbedaan nilai uang dari hasil penjualan yang diperoleh dengan seluruh biaya yang dikeluarkan. Dalam teori ekonomi definisi itu dipandang terlalu luas karena tidak

mempertimbangkan ongkos tersembunyi, yaitu ongkos produksi yang tidak dibayar dengan uang tetapi perlu dipandang sebagai bagian dari ongkos produksi. (Sadono Soekirno, 2000:387)

Pengeluaran tersebut (ongkos tersembunyi) meliputi pendapatan yang seharusnya dibayarkan kepada pengusaha yang menjalankan sendiri perusahaannya, tanah dan modal sendiri yang digunakan dan bangunan dan peralatan pabrik yang dimiliki sendiri.

Keuntungan menurut pandangan pembukuan, apabila dikurangi lebih lanjut oleh ongkos tersembunyi akan menghasilkan keuntungan ekonomi atau keuntungan murni. Keuntungan adalah pendapatan yang diperoleh para pengusaha sebagai pembayaran dari melakukan kegiatan berikut :

- Menghadapi risiko terhadap ketidakpastian di masa yang akan datang.
 - Melakukan inovasi/pembaharuan di dalam berbagai kegiatan ekonomi.
 - Mewujudkan kekuasaan monopoli di dalam pasar.
- (Sadono Soekirno, 2000:388)

Beberapa teori tentang laba yang dikemukakan oleh Bambang S dan Kartasapoetra (2000:42) yaitu :

- Teori klasik atau teori residu yaitu laba pengusaha bukan merupakan harga yang diterima pengusaha, seperti pendapatan yang diterima oleh faktor-faktor produksi yang lain, tetapi merupakan sisa (residu) dari penghasilan perusahaan setelah dikurangi biaya-biaya untuk produksi lainnya. Menurut Ricardo profit (laba perusahaan) dapat dianggap sebagai premi organisasi seperti halnya pada rente tanah, sebab organisasi dari perusahaan-perusahaan yang memperoleh profit pada dasarnya keadaannya lebih sempurna daripada organisasi perusahaan marjinal.
- Teori friksi yaitu profit terjadi karena adanya pergeseran (friksi) antara dua pasar yaitu pasar pembelian (faktor-faktor produksi) dan pasar penjualan (barang-barang konsumsi). Profit dapat diperoleh bila pergeseran harga itu positif.
- Teori dinamis dari J. Schumpeter yaitu profit terdapat pada kehidupan perekonomian yang dinamis dan diperoleh oleh pengusaha yang

dinamis pula. Pengusaha-pengusaha yang dinamis disebut juga sebagai *captain of entrepreneur* yaitu pengusaha-pengusaha pionir yang berani menempuh jalan baru, menggunakan teknik baru dan mencoba metode-metode produksi baru. Maka pada mereka akan diterima keuntungan mendahului pengusaha lain.

- Profit sebagai premi risiko dari F. Knight yaitu profit dihubungkan dengan ketidak pastian (*uncertainty*) yaitu ketidak pastian pada masa yang akan datang. Yang merupakan suatu risiko. Penanaman modal menanggung risiko ketidak pastian, maka perusahaan harus mempunyai “*perfect for seight*”. Untuk keberaniannya menanggung risiko dan pandangannya yang tajam tentang masa datang, maka sudah seharusnya mereka menerima penggantian atas kecakapannya.

Berdasarkan teori diatas tersebut dapat disimpulkan bahwa pada intinya pengusaha wajar memperoleh laba akibat dari usaha dan risiko yang ditanggungnya setelah proses produksi atau penjualan dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan. Oleh sebab itu, menurut para ahli salah satu faktor yang menunjang keberhasilan usaha (laba) yang pertama adalah perilaku kewirausahaan.

Keberhasilan usaha berkaitan dengan fakta bahwa biasanya usaha kecil dikelola oleh wirausahawan yang mengetahui apa yang sedang dilakukannya. Mereka mengenali titik kelemahannya dan mencari keterampilan yang mereka perlukan untuk mencapai keberhasilan usaha maka jelaslah bahwa kewirausahaan memegang peranan yang sangat penting untuk mencapai keberhasilan usaha.

Kewirausahaan pada hakekatnya adalah suatu kemampuan dalam berfikir kreatif dan berperilaku inovatif yang dijadikan dasar, sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat dan kiat dalam menghadapi tantangan hidup. Seperti yang dikemukakan oleh Thomas W Zimmeres dalam Suryana (2003:10) bahwa :
“kewirausahaan adalah penerapan kreatifitas dan keinovasian untuk memecahkan permasalahan dan upaya memanfaatkan peluang yang dihadapi setiap hari”

Menurut Dusselman dalam Suryana (2003:12) seseorang yang memiliki jiwa kewirausahaan ditandai oleh pola-pola tingkah laku sebagai berikut :

- Inovasi, yaitu usaha menciptakan, menemukan dan menerima ide-ide baru
- Keberanian untuk menghadapi resiko, yaitu usaha untuk menimbang dan menerima resiko dalam pengambilan keputusan dan dalam menghadapi ketidakpastian
- Kepemimpinan yaitu usaha memotivasi, melaksanakan dan mengarahkan tujuan usaha

Dari uraian diatas, terlihat bahwa wirausaha berkaitan dengan banyak aspek, diantaranya, inovasi, keberanian menghadapi resiko dan pengembangan usaha. Dengan aspek inovasi berarti pengusaha itu selalu mengadakan pembaharuan baik dalam cara memasarkan produknya dan selanjutnya akan meningkatkan pendapatan usaha yang diperoleh. Dengan aspek keberanian menghadapi resiko berarti pengusaha itu akan mempertimbangkan resiko yang dihadapi agar pendapatan usaha yang diperoleh dapat ditingkatkan. Begitupun aspek pengembangan usaha, pengusaha tersebut akan mengembangkan usahanya baik dengan menambah hasil produksinya, memperluas tempat usahanya yang akan meningkatkan pendapatan usahanya.

Hal ini senada dengan apa yang dikemukakan oleh Schumpeter (Pressman, 2000: 69) melalui teori dinamis yaitu profit terdapat pada kehidupan perekonomian yang dinamis dan diperoleh oleh pengusaha yang dinamis pula melalui sikap kewirausahaannya. Pengusaha-pengusaha yang dinamis disebut juga sebagai *captain of entrepreneur* yaitu pengusaha-pengusaha pionir yang berani

menempuh jalan baru, menggunakan teknik baru dan mencoba metode-metode produksi baru. Maka pada mereka akan diterima keuntungan mendahului pengusaha lain.

Faktor kedua yang mempengaruhi keberhasilan usaha adalah modal kerja karena mempunyai peranan yang sangat penting dalam melaksanakan kegiatan usaha. Tanpa modal kerja yang cukup, pengusaha tidak akan dapat menjalankan usahanya dengan baik. Akibatnya pendapatan yang akan diperoleh pun akan jauh dari harapan. Oleh sebab itu, menurut Knight (Pressman, 2000: 78).”Profit dihubungkan dengan ketidak pastian (uncertainty) yaitu ketidak pastian pada masa yang akan datang. Penanaman modal menanggung risiko ketidakpastian, maka perusahaan harus mempunyai “perfect for seight”. Untuk keberaniannya menanggung risiko dan pandangannya yang tajam tentang masa datang, maka sudah seharusnya mereka menerima penggantian atas kecakapannya”. Sedangkan menurut Samuelson (2000: 239) bahwa “Modal merupakan kekayaan yang dimiliki perusahaan yang dapat menghasilkan keuntungan pada waktu yang akan datang dan dinyatakan dalam nilai uang”. Pandangan yang sama dikemukakan pula oleh Bambang Riyanto (Deden Mulyana, 2000: 22) bahwa “Semakin tinggi modal yang dimiliki perusahaan maka semakin tinggi pula profit yang akan diperoleh karena perusahaan memiliki modal yang dapat digunakan untuk pemasaran dan membeli bahan baku yang berkualitas”.

Faktor ketiga yang mempengaruhi laba adalah keterampilan. Pandangan ini dikemukakan oleh Schumpeter (Pressman, 2000: 69) melalui teori dinamis yaitu tingginya keterampilan yang dimiliki dapat meningkatkan profit karena para

pengusaha yang dinamis disebut juga sebagai *captain of entrepreneur* yaitu pengusaha-pengusaha akan selalu mengasah keterampilannya dengan menggunakan teknik baru dan mencoba metode-metode produksi baru.

Selanjutnya, Salvatore (1994: 34) menjelaskan bahwa “ Dalam usaha memaksimalkan pendapatan, maka produsen harus memiliki keterampilan yang tinggi atau memadai sehingga laba yang akan diperoleh produsen pun semakin besar pula.

Faktor keempat yang mempengaruhi perkembangan usaha adalah kualitas pelayanan. Kemajuan suatu pedagang akan semakin menjurus suatu fungsi kemasyarakatan, bukan hanya mengenai kebendaan, tetapi juga mengenai kemanusiaan yaitu berupa pelayanan atau servis terhadap calon pembeli.

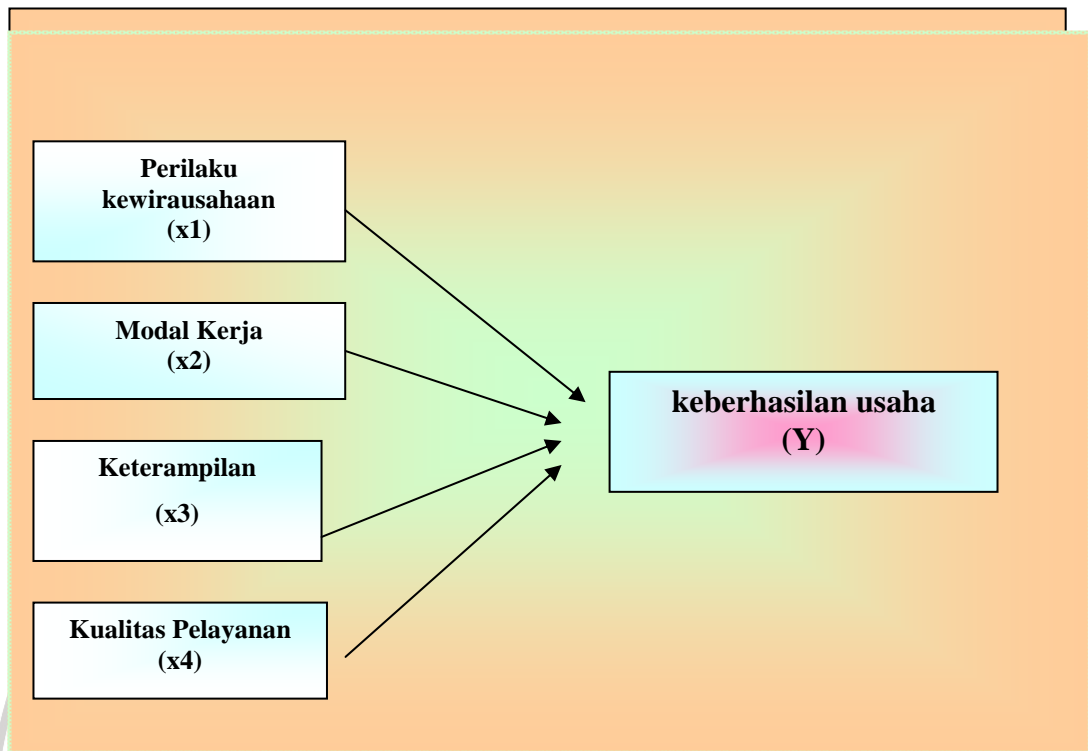
Calon pembeli atau pelanggan mengharapkan perlakuan yang hormat dan ramah-tamah dari penjual, apabila penjual melayani calon pembeli dengan baik maka penjualan tidak akan gagal. Sejalan dengan pernyataan tersebut Herbert N. Casson (Buchori Alma, 2001:73) mengatakan bahwa “Pelayanan adalah tindakan-tindakan yang dikatakan atau dikerjakan untuk menyenangkan, memberi petunjuk atau memberi keuntungan kepada pembeli dengan tujuan menciptakan good-will, penambahan penjualan dan perbaikan kedudukan”.

Mengingat kualitas pelayanan merupakan unsur penting dalam memasarkan produk-produk para pembuat stempel maka ada beberapa dimensi kualitas pelayanan yang patut diperhitungkan. Zeithaml, Parasuraman dan Berry (Sonny Subagja, 2002: 13) yang mengidentifikasi 5 dimensi pokok yang berkaitan dengan kualitas pelayanan yaitu :

- *Tangibles* (bukti langsung) meliputi fasilitas fisik, perlengkapan, pegawai dan sarana komunikasi.
- *Reliability* (keandalan) yaitu kemampuan memberikan pelayanan yang dijanjikan dengan segera, akurat dan memuaskan.
- *Responsiveness* (daya tanggap) yakni keinginan para staf untuk membantu para langganan dan memberikan pelayanan dengan tanggap.
- *Assurance* (jaminan) mencakup pengetahuan, kemampuan, kesopanan dan sifat dapat dipercaya yang dimiliki oleh para staf, bebas dari bahaya, risiko atau keragu-raguan.
- *Emphaty* (*empati*) meliputi kemudahan dalam melakukan hubungan komunikasi yang baik, perhatian pribadi dan memahami kebutuhan pelanggan.

Salah satu metode yang dapat digunakan untuk mengukur kepuasan pelanggan atas jasa yang diterimanya adalah metode *SERVQUAL*. Metode ini termasuk salah satu cara dimana responden diminta untuk menilai tingkat harapan mereka terhadap atribut tertentu dan juga tingkat yang mereka rasakan. Metode yang dikembangkan oleh Zeithaml (Sonny Subagja, 2002: 13) ini, khusus digunakan untuk mengukur kepuasan pelanggan atas jasa yang diberikan. Metode ini menggunakan pendekatan user based-approach, yang mengukur kualitas jasa secara kuantitatif dalam bentuk kuesioner dan mengandung dimensi-dimensi kualitas jasa seperti *tangibles*, *responsiveness*, *realibility*, *assurance*, dan *empathy*.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat dibuat kerangka berfikir sebagai berikut :



Gambar 1.1
Kerangka Pemikiran

1.5 Hipotesis

Menurut Suryana (2000: 17), “Hipotesis merupakan jawaban sementara yang disusun oleh peneliti dan akan di uji kebenarannya melalui penelitian yang dilakukan”.

Berdasarkan rumusan di atas maka penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut:

1.5.1 Hipotesis Mayor

Perilaku kewirausahaan, modal kerja, keterampilan dan kualitas pelayanan baik secara parsial maupun simultan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha para pembuat stempel di Kota Bandung

1.5.2 Hipotesis Minor

1. Perilaku kewirausahaan berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha para pembuat stempel di Kota Bandung.
2. Modal kerja berpengaruh positif terhadap perkembangan usaha para pembuat stempel di Kota Bandung.
3. Keterampilan berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha para pembuat stempel di Kota Bandung.
4. Kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha para pembuat stempel di Kota Bandung.

1.6. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah pembaca dalam memahami isi penulisan maka disusun dalam sistematika sebagai berikut:

- BAB I Pendahuluan, merupakan gambaran awal dari keseluruhan proses penelitian yang memuat latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan, kerangka pemikiran, asumsi dan hipotesis serta sistematika penulisan.
- BAB II Tinjauan Pustaka, mengemukakan tentang teori-teori dan konsep-konsep yang berhubungan dengan variabel-variabel dalam kajian penelitian.

- BAB III Metodologi Penelitian, berisi tentang metode penelitian yang digunakan, populasi operasionalisasi variabel, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini.
- BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan, berisi gambaran tentang hasil penelitian beserta pembahasannya.
- BAB V Kesimpulan dan Saran, berisi tentang kesimpulan dan saran yang merupakan pemaknaan peneliti secara terpadu terhadap hasil penelitian yang telah diperoleh

