

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Sikap Kewirausahaan

2.1.1.1 Konsep Sikap

Menurut **Walgito (2010)** dalam **I Wayan Candra dkk (2017:238)** “sikap merupakan organisasi pendapat, keyakinan seseorang mengenai objek atau situasi yang relatif ajek yang disertai adanya perasaan tertentu dan memberikan dasar pada orang tersebut untuk membuat respons atau berperilaku dalam cara tertentu yang dipilihnya.”

Ahli lain yaitu, **Secord dan Backman** menyatakan sikap adalah keteraturan tertentu dalam hal perasaan (afeksi), pemikiran (kognisi), dan predisposisi tindakan (konasi) seseorang terhadap suatu aspek di lingkungan sekitarnya. (**Azwar,1995**) dalam **(I Wayan Candra dkk 2017:238)**.

Dari kesimpulan yang dapat ditarik dari beberapa pengertian diatas, sikap adalah pendapat, keyakinan seseorang dalam hal perasaan, pemikiran dan tindakan mengenai objek atau situasi dalam membuat respon di lingkungannya.

2.1.1.2 Pengertian Sikap Kewirausahaan

Pengertian sikap kewirausahaan menurut **Jayanti Octavia (2015:43)**, “sikap kewirausahaan menunjukkan bahwa kognisi akan menjawab pertanyaan apa yang diperkirakan atau dipersepsikan tentang obyek kewirausahaan, ditandai oleh

keyakinan diri seorang pengusaha bahwa percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, pengambilan resiko dan suka tantangan, kepemimpinan, keorisinilan, berorientasi ke depan para pengusaha menunjukkan hal yang berarti.

Menurut **Eddy Soeryanto soegoto (2009:3) dalam Trustorini Handayani dan Yusuf Tanjung (2017: 31)** Wirausaha adalah orang yang berjiwa kreatif dan inovatif yang mampu mendirikan, membangun, mengembangkan, memajukan, dan menjadikan perusahaanya unggul. Seorang wirausahawan haruslah yang mampu melihat ke depan. Melihat kedepan bukan melamun kosong, tetapi melihat, berfikir dengan perhitungan, mencari pilihan dari berbagai alternatif masalah dan pemecahanya.

Pengertian sikap kewirausahaan menurut **Agus Setiawan (2016:20)**, “merupakan semangat, perilaku dan kemampuan untuk memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan atau masyarakat; dengan selalu berusaha mencari dan melayani pelanggan lebih banyak dan lebih baik, serta menciptakan dan menyediakan produk yang lebih bermanfaat dan menerapkan cara kerja yang lebih efektif dan efisien, melalui keberanian mengambil resiko, kreativitas, serta kemampuan manajemen.

Menurut **Suit dan Almasdi (2000) dalam Wening Patmi (2012:98)** menjelaskan bahwa, “sikap kewirausahaan merupakan suatu gambaran kepribadian seseorang yang terlahir melalui gerakan fisik dan tanggapan pikiran tentang kewirausahaan.”

Sedangkan menurut **Andika dan Iskandarsyah (2012) dalam Novita Nurul (2015:8)** menjabarkan bahwa, “sikap kewirausahaan yaitu kecenderungan untuk

bereaksi secara efektif dalam menanggapi resiko yang akan dihadapi dalam suatu bisnis.”

Dapat disimpulkan bahwa, sikap kewirausahaan merupakan semangat, perilaku dan kemampuan seseorang yang dilakukan melalui gerakan fisik dan tanggapan pikiran dalam menanggapi resiko yang akan dihadapi dalam suatu bisnis

2.1.1.3 Karakteristik Sikap Kewirausahaan

Selanjutnya **Eddy S. Soegoto (2009:6)** dalam **Jayanti Octavia (2015:43)** mengemukakan karakteristik dan watak kewirausahaan pada tabel 2.1 :

Tabel 2.1
Karakteristik dan Watak Kewirausahaan

Karakteristik	Watak
Percaya diri	Keyakinan, ketidaktergantungan, individualistik, dan optimistik
Berorientasi pada tugas dan hasil	Kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan yang kuat
Pengambilan resiko dan suka tantangan	Kemampuan untuk mengambil resiko yang wajar
Kepemimpinan	Perilaku sebagai pemimpin, bergaul dengan orang lain, menanggapi saran-saran dan kritik.
Keorisinilan	Inovatif dan kreatif serta fleksibel
Berorientasi ke masa depan	Pandangan ke depan, perspektif
Jujur dan Tekun	Mengutamakan kejujuran dalam bekerja dan tekun dalam menyelesaikan pekerjaan.

2.1.1.4 Indikator Sikap Kewirausahaan

Berdasarkan teori yang sudah dibahas diatas, penulis mengambil indikator untuk mengukur penelitian mengenai sikap kewirausahaan berdasarkan **Eddy S. Soegoto (2009:6)** dalam **Trustorini dan Yusuf (2017:36)** adalah sebagai berikut:

1. Percaya Diri

Keyakinan, ketidaktergantungan, individualistik, dan optimistik.

2. Berorientasi Pada Tugas dan Hasil

Kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan yang kuat.

3. Berani mengambil resiko

Kemampuan untuk mengambil resiko yang wajar.

4. Kepemimpinan

Perilaku sebagai pemimpin, bergaul dengan orang lain, menanggapi saran-saran dan kritik.

5. Keorisinilan

Inovatif dan kreatif serta fleksibel.

6. Berorientasi ke masa depan

Pandangan ke depan, perspektif.

2.1.2 Inovasi Layanan

2.1.2.1 Definisi Inovasi Layanan

Menurut **Zimmerer (1996)** dalam **Trustorini Handayani dan Yusuf Tanjung (2017:31)** Inovasi diartikan sebagai kemampuan menerapkan kreativitas dalam rangka memecahkan persoalan dan peluang untuk meningkatkan dan memperkaya kehidupan (*innovation is the ability to apply creative solutions to those problems and opportunities to enhance or to enrich people's live*). **Hadiyati Ernani (2011: 11)** dalam **Raeni Dwi Santy, Muhamad Ihsan dan Rizki Desaina Losalia (2013:3)** mengatakan "inovasi adalah kemampuan untuk menerapkan kreativitas

dalam rangka memecahkan masalah dan peluang untuk meningkatkan dan memperkaya kehidupan."

Crawford & De Benedetto (2000: 9) dalam Raeni Dwi Santy, Muhamad Ihsan dan Ahmad Vian Abdul Fatah (2013:3) "Inovasi digunakan dalam operasi keseluruhan perusahaan di mana produk baru dibuat dan dipasarkan, termasuk inovasi di semua fungsi / kegunaan." **Kusumo (2006: 22) dalam Eddy Soeryanto Soegoto, Raeni Dwi Santy dan Andri (2013:3)** mendefinisikan inovasi sebagai mekanisme untuk menyesuaikan perusahaan secara dinamis lingkungan, oleh karena itu perusahaan dituntut untuk menciptakan pemikiran baru, ide dan penawaran baru produk inovatif dan peningkatan layanan pelanggan yang luar biasa.

Pengertian inovasi menurut **Owano et.al (2014) dalam Ela Zakia (2015:22)** adalah perubahan yang dilakukan perusahaan untuk menjadi lebih baik dan mampu memenuhi kebutuhan pasar. Apabila perusahaan mampu memenuhi kebutuhan pasar, maka konsumen akan melakukan pembelian produk atau jasa pada perusahaan tersebut. Inovasi yang diterapkan pada perusahaan agar lebih efektif adalah inovasi pada produk, proses, layanan, dan teknologi.

Changkaew et.al (2012) dalam Ela Zakia (2015:22) inovasi layanan adalah bentuk dari layanan baru yang diberikan perusahaan, metode kerja baru yang diterapkan perusahaan serta penggunaan teknologi yang mengikuti perkembangan zaman yang diberikan kepada konsumen untuk memenuhi keinginan konsumen. Teknologi yang digunakan dengan mengikuti perkembangan akan mempercepat layanan yang diberikan kepada konsumen. Sedangkan menurut **Delafrooz et.al (2013) dalam Ela (2015:23)** inovasi layanan adalah kegiatan baru yang dilakukan

perusahaan yang menghasilkan layanan baru prosedur baru atau proses dari meningkatkan nilai tambah bagi jasa yang diberikan perusahaan. Dengan adanya inovasi yang dilakukan perusahaan akan meningkatkan kinerja dari perusahaan.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan inovasi layanan adalah kegiatan pembaharuan yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan layanan serta menghasilkan layanan baru.

2.1.2.2 Konsep Inovasi Layanan

Inovasi adalah elemen yang penting dalam sebuah perusahaan, dengan demikian inovasi layanan termasuk dalam konsep inovasi jasa. **Menurut Hall et, al. 2006 (dalam Owano et.al., 2014:22)** inovasi layanan dapat dijelaskan bentuk jasa layanan atau proses layanan yang didasarkan pada penerapan teknologi dan metode yang sistematis. *Product innovation in making tofu was in the “quite good” category (Trustorini Handayani, 2018:347)*. Hal ini sejalan dengan pendapat **Lien, 2012 (dalam Delafrooz et.al., 2013:23)** kegiatan baru dalam bisnis jasa dianggap sebagai layanan baru atau inovasi layanan. Kegiatan ini dapat dilihat dari teknologi yang digunakan, interaksi dengan pelanggan, pengembangan layanan baru. Pembaharuan teknologi yang dilakukan perusahaan akan mempercepat layanan yang diberikan kepada konsumen, begitu juga dengan pengembangan layanan yang dilakukan perusahaan akan membuat variasi layanan kepada konsumen sehingga layanan yang dirasakan akan berbeda dengan layanan yang diberikan perusahaan sebelumnya sehingga konsumen merasa puas dengan pelayanan yang diberikan dan kembali menggunakan jasa dilain kesempatan.

2.1.2.3 Indikator Inovasi Layanan

Menurut Delafrooz et.al (2013) dalam Ela (2015:25) menyatakan bahwa pengukuran inovasi layanan dapat dilakukan melalui:

1. Penggunaan teknologi

Penggunaan tekonologi sesuai dengan perkembangan zaman akan memudahkan perusahaan dalam proses layanan, sehingga akan mempercepat perusahaan untuk memberikan pelayanan. Pemanfaatan teknologi akan meningkatkan privasi konsumen, kerahasiaan, dan berpengaruh pada komunikasi antara perusahaan dengan konsumen sehingga memudahkan perusahaan dalam melakukan evaluasi pada proses layanan.

2 Interaksi dengan pelanggan

Interaksi perusahaan dengan pelanggan memiliki hubungan yang sangat erat, interaksi ini membuat kedekatan antara konsumen dengan perusahaan sehingga perusahaan akan mudah mengetahui keinginan dan kebutuhan dari konsumen, selain itu interaksi dengan pelanggan akan memudahkan perusahaan untuk melakukan perbaikan apabila terjadi keluhan pelanggan.

3 Pengembangan layanan baru

Pengembangan layanan baru adalah bentuk layanan baru yang diterapkan berbeda dengan pelayanan sebelumnya, atau perbaikan pada proses layanan. Bentuk layanan baru akan mempengaruhi kinerja pemasaran karena apabila pengembangan layanan berhasil diterapkan maka akan meningkatkan kinerja pemasaran perusahaan,

begitu juga sebaliknya apabila pengembangan layanan tersebut tidak berhasil dalam penerapannya kinerja pemasaran perusahaan akan mengalami penurunan.

4 Sistem pengiriman layanan

Sistem pengiriman layanan perusahaan dapat dinilai dari seberapa baik produk atau jasa diserahkan kepada pelanggan. Hal itu mencakup kecepatan, ketepatan, dan perhatian selama proses pengiriman. Berdasarkan beberapa indikator diatas, penelitian ini menggunakan indikator dari Delafrooz (2013) dimana indikator ini sesuai dengan karakteristik obyek penelitian yang meliputi penggunaan teknologi, interaksi dengan pelanggan dan pengembangan layanan baru.

2.1.3 Keberhasilan Usaha

2.1.3.1 Definisi Keberhasilan Usaha

Definisi keberhasilan usaha keadaan bahwa usaha telah meningkat dari hasil sebelumnya (**Raeni Dwi Santi, 2014:3**). Keberhasilan usaha menurut **Menurut Ranto (2007:20) dalam Isniar Budiarti (2017:54)** keberhasilan berwirausaha tidaklah identik dengan seberapa berhasil seseorang mengumpulkan uang atau harta serta menjadi kaya, karena kekayaan bisa diperoleh dengan berbagai cara sehingga menghasilkan nilai tambah.

Keberhasilan usaha menurut **Suryana (2003:285)** adalah keberhasilan dari bisnis dalam mencapai tujuannya. **Menurut Hendry Faizal Noor (2007:397)** mengungkapkan bahwa keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya.

Keberhasilan usaha merupakan utama dari sebuah perusahaan dimana segala aktivitas yang ada didalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan. Dalam pengertian umum, keberhasilan menunjukkan suatu keadaan yang lebih baik atau unggul dari pada masa sebelumnya

Dari beberapa pengertian diatas, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa Suatu bisnis dikatakan berhasil bila mendapat laba, walaupun laba bukan merupakan satu-satunya aspek yang di nilai dari keberhasilan sebuah usaha, tetapi alasan laba yang menjadi faktor penting adalah karena laba merupakan tujuan dari orang yang melakukan bisnis. Jika terjadi penurunan laba atau ketidak stabilan laba, maka perusahaan akan kesulitan untuk mengoperasikan kegiatan usahanya dan menjaga kertahanan usahanya.

2.1.3.2 Indikator Keberhasilan Usaha

Menurut Waridah (1992:15) dalam Lindrayanti (2003) “keberhasilan usaha yaitu adanya peningkatan kegiatan usaha yang dicapai oleh para pengusaha industri kecil, baik dari segi peningkatan laba yang dihasilkan dicapai oleh pengusaha dalam kurun waktu tertentu”

Beberapa indikator yang mempengaruhi antara lain sebagai berikut;

1. Penjualan

Tingkat penjualan yang telah dicapai perusahaan.

2. Keuntungan

Tingkat pendapatan yang telah dicapai setelah diperhitungkan biaya-biaya operasional yang telah dikeluarkan.

3. Jumlah Pelanggan

Artinya, tingkat keberhasilan dalam memperoleh pelanggan.

2.1.3.3 Hasil Penelitian Terdahulu

Selanjutnya untuk mendukung penelitian ini, dapat di sajikan daftar penelitian terdahulu dan teori yang sudah di jabarkan atau di kemukakan sehingga dapat di bedakan keorisinalitas peneliti ini.

Tabel 2.2
Penelitian Terdahulu

No	Judul Penelitian Judul reverensi	Hasil penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Pengaruh Sikap Kewirausahaan Dan Proses Inovasi Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Rumah Batik Komar Di Kota Bandung Oleh: Trustorini Handayani dan Yusuf Tanjung(2017)	Hasil penilaian untuk Sikap kewirausahaan memperlihatkan kemampuan pengusaha pada Rumah Batik Komar di Kota Bandung sudah cukup baik untuk melihat ke depan, berfikir dengan penuh perhitungan, mencari pilihan dari berbagai alternatif masalah dan pemecahannya masih kurang. Dilihat Percaya diri ,Berorientasi pada tugas dan hasil,kepemimpinan ,keorisinilan ,berorientasi ke masa depan sudah baik,dalam indikator pengambilan resiko , pemilik Rumah Batik Komar sangat baik, karena pemilik usaha yang kegigihan dan usaha yang maksimal dalam bekerja akan memberikan hasil yang maksimal juga.	Sama-sama memakai tiga variabel dan memiliki variabel dependen yang sama juga keberhasilan usaha	Peneliti meneliti di rumah batik Komar di Kota Bandung sedangkan penulis meneliti di salon mobil Auto Brother.
2	Pengaruh Modernitas Sikap Kewirausahaan	Modernitas sikap kewirausahaan pelaku	Penggunaan variabel	Penulis menggunakan

No	Judul Penelitian Judul reverensi	Hasil penelitian	Persamaan	Perbedaan
	terhadap keberhasilan usaha UMKM tempe dan tahu di kabupaten Bogor Oleh: Andina Dyah Rahmadhani Aditya dan Heny K.S Daryanto (2017).	usaha tempe berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha	independen dan dependen yang sama, yaitu sikap kewirausahaan dan keberhasilan usaha.	variabel independent lainnya yaitu kompetensi wirausaha, serta penulis melakukan penelitian di salon mobil Auto Brother, sedangkan peneliti meneliti di Bogor.
3	Pengaruh Sikap Kewirausahaan Dan Kompetensi Terhadap Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha (Survey pada Produsen Sepatu Cibaduyut Kota Bandung). Oleh: Jayanti Octavia (2015)	Sikap Kewirausahaan dan Kompetensi secara bersama-sama berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha.	Penggunaan variabel independen dan dependen yang sama, yaitu kompetensi wirausaha dan sikap kewirausahaan, serta keberhasilan usaha.	Penulis menggunakan variabel independent lainnya yaitu sikap kewirausahaan, serta penulis melakukan penelitian di Salon Mobil Auto Brother sedangkan peneliti meneliti di Sentra Sepatu Cibaduyut.
4	Inovasi Jasa Sebagai Keunggulan Kompetitif Oleh : Ardiwansyah Nanggong (2016)	Inovasi jasa berpengaruh positif pada keunggulan kompetitif.	Sama sama menggunakan variable Inovasi	Menggunakan satu variable X dimana variable Y yaitu keunggulan kompetitif
5	Pengaruh Kualitas Layanan Dan Inovasi Layanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Rumah Sakit Buah Hati Di Kabupaten Kudus Oleh: Ela Zakiya Muslichati (2015)	Ada pengaruh positif dan signifikan inovasi layanan terhadap kepuasan konsumen, artinya semakin tinggi inovasi layanan ditingkatkan, maka kepuasan konsumen Rumah Sakit Buah Hati di Kabupaten Kudus semakin meningkat.	Sama-sama menggunakan variable Inovasi terhadap Jasa	Menggunakan variable X1 Kualitas Layanan dan Y Kepuasan Konsumen
6	Pengaruh Jiwa Kewirausahaan dan Kreativitas Terhadap	Pengaruh jiwa kewirausahaan dan kreatifitas memberikan	Sama-sama meneliti tentang keberhasilan	Menggunakan variable jiwa kewirausahaan

No	Judul Penelitian Judul reverensi	Hasil penelitian	Persamaan	Perbedaan
	Keberhasilan Usaha Pada Sentra Industri Rajutan Binong Jati Bandung oleh: Fitria Lestari(2015)	kontribusi kepada keberhasilan usaha Industri rajutan di Binong Jati	usaha	dan kreativitas pada X1 dan X2
7	Motivasi dan kemampuan usaha dalam meningkatkan keberhasilan usaha Industri Kecil (Studi Pada Industri Kecil Sepatu di Jawa Timur) Oleh: Chamdan Purnama(2010)	Keberhasilan usaha kecil ditandai oleh inovasi, perilaku mau mengambil resiko.	Sama-sama memakai Y sebagai variabel. Sama-sama menggunakan 3 variabel	Peneliti terdahulu menggunakan variabel kemampuan usaha dan motivasi

2.2 Kerangka Pemikiran

Persaingan UMKM sampai saat ini semakin berkembang pesat di setiap daerah. Dimana setiap orang yang mendirikan suatu usaha pastilah menginginkan usaha tersebut berhasil, maka dari itu itu pemilik usaha dituntut untuk mampu memanfaatkan peluang dalam peningkatan kegiatan usaha sehingga bisa tercapainya keberhasilan usaha, tidak hanya sekedar mencari keuntungan saja tetapi bagaimana cara mengembangkan usaha dan bagaimana dalam mengambil keputusan untuk menjadi seorang wirausaha (*entrepreneur*).

Saat ini masih banyak pemilik usaha yang mulai menjalankan usaha dimana masih hanya mengandalkan pengalaman saja tanpa memiliki keinginan untuk belajar seperti memperoleh ilmu pengetahuan, keterampilan, serta kualitas individu guna sebagai strategi dalam berwirausaha untuk bersaing dengan kompetitor, tidak

menutup kemungkinan perusahaan yang sudah lama pun apabila tidak memiliki kompetensi dalam berwirausaha dibandingkan dengan perusahaan baru yang memiliki kompetensi dalam berwirausaha bisa saja terancam kalah bersaing karena tidak adanya perkembangan dan perubahan yang diterapkan di perusahaan. Maka dari itu setiap perusahaan dituntut untuk siap menghadapi persaingan dalam menjalankan usaha agar mampu berkembang dan memberikan yang terbaik untuk dimasa yang akan datang.

Jika tugas yang diembannya sangat ringan, maka wirausaha merasa kurang tantangan, tetapi selalu menghindari tantangan yang paling sulit yang memungkinkan pencapaian keberhasilan sangat rendah. Kebutuhan akan kekuasaan, yaitu hasrat untuk mempengaruhi, mengontrol, dan menguasai orang lain. Ciri umumnya adalah senang bersaing, berorientasi pada status, dan cenderung lebih berorientasi pada prestise dan ingin mempengaruhi orang lain. Kebutuhan untuk beraffiliasi, yaitu hasrat untuk diterima dan di sukai oleh orang lain. Wirausaha yang memiliki motivasi bersfiliasi tinggi lebih menyukai persahabatan, bekerja sama ketimbang persaingan, dan saling pengertian. Pernyataan diatas, sangat jelas bahwa seseorang akan bersikap sebagai wirausaha karena ada keinginan untuk memperoleh hasil sebagai prestasi dari wirausaha tersebut. Oleh karena itu, hubungan antara sikap kewirausahaan dengan keberhasilan usaha. Suryana mengemukakan bahwa ada dua faktor dasar motivasi yang menentukan keberhasilan kerja, yaitu faktor yang membuat orang merasa puas (*statisfaction*) dan faktor yang membuat orang merasa tidak puas (*dissatisfaction*). Faktor internal yang membuat orang memperoleh kepuasan kerja (*job satisfaction*)

meliputi prestasi (*achievement*), pengakuan (*recognition*), pekerjaan (*the work it self*), tanggung jawab (*responsibility*), kemajuan (*advencement*), dan kemungkinan berkembang (*possibility of growth*). Sedangkan faktor yang menentukan ketidakpuasan (*dissatisfaction*) adalah upah, keamanan kerja, kondisi kerja, status, prosedur perusahaan, mutu pengendalian teknis, mutu hubungan interpersonal. Untuk itu prestasi dari seorang wirausaha ini erat kaitannya dengan kepuasan kerja yaitu perolehan keuntungan atau laba yang didapat dari banyaknya penjualan barang dan jasa.

2.2.1 Keterkaitan Sikap Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha

Pada penelitian terdahulu yang di lakukan **Andina Dyah Rahmadhani Aditya (2012:18)** menghasilkan kesimpulan bahwa bahwa, “modernitas sikap kewirausahaan dari pelaku usaha tempe dan tahu berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha dengan nilai koefisien positif. Semakin besar modernitas sikap kewirausahaan yang dimiliki oleh pelaku usaha pembuatan tempe dan tahu, maka semakin besar usaha tersebut mencapai keberhasilan.”

2.2.2 Keterkaitan Inovasi Layanan Terhadap Keberhasilan Usaha

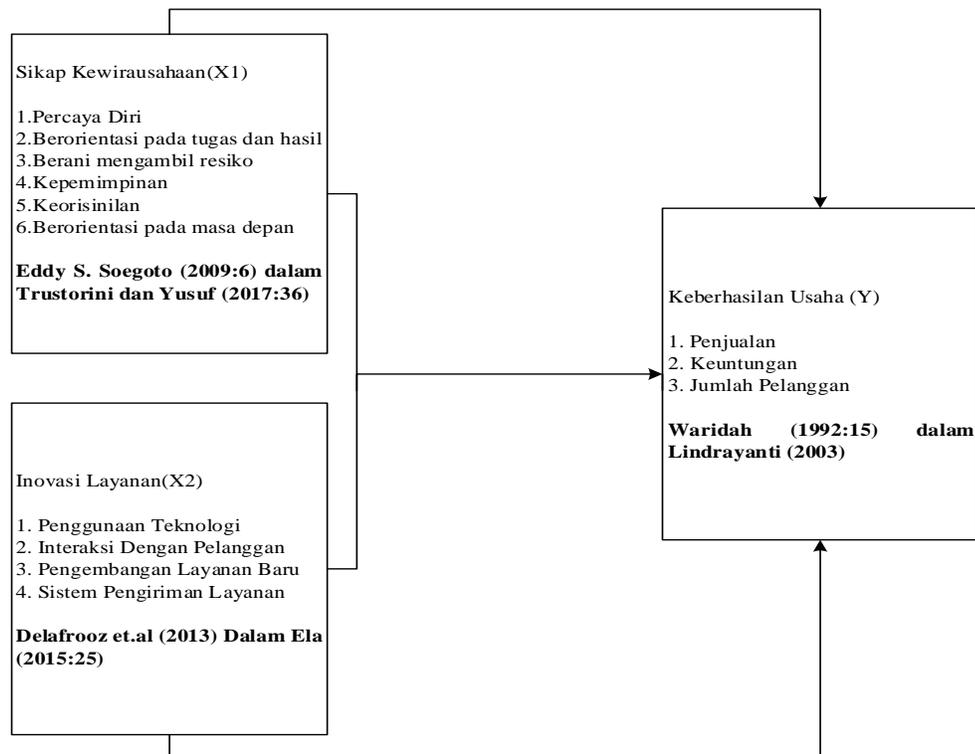
Menurut **Changkaew (2012) dalam Chamdan (2010:179)** inovasi merupakan faktor pendorong utama dalam keberhasilan perusahaan tidak hanya disektor industri, tetapi juga disektor jasa.

Menurut **Zimmerer dalam buku Buchari Alma (2009:71) dalam Trustorini Handayani dan Yusuf Tanjung (2017:32)** Inovasi adalah kemampuan

untuk menggunakan solusi kreatif dalam mengisi peluang sehingga membawa manfaat dalam kehidupan masyarakat.

2.2.3 Pengaruh Sikap Kewirausahaan dan Inovasi Layanan Terhadap Keberhasilan Usaha

Seperti diketahui keadaan dunia bisnis bersifat dinamis, yang diwarnai dengan adanya perubahan dari waktu ke waktu dan adanya keterkaitan antara satu dengan lainnya. Oleh karena itu, kemampuan atau kompetensi wirausaha tentang kreativitas dan inovasi terhadap perusahaan mempunyai peranan yang sangat penting untuk keberhasilan usahanya. (Suryana, 2003:23 dalam Trustorini Handayani dan Yusuf Tanjung (2017:33).



Gambar 2.1
Skema Paradigma Penelitian

2.3 Hipotesis

Hipotesis merupakan suatu hasil jawaban yang bersifat sementara terhadap masalah penelitian sampai terbukti melalui data yang terkumpul. Definisi hipotesis menurut **Husein Umar (2002:62) dalam Muhammad Iffan dan Lia Yulianti (2017:23)** adalah “Pernyataan sementara yang perlu dibuktikan benar atau tidak” setiap riset terhadap suatu objek harus dibawah tuntunan suatu hipotesis yang berfungsi sebagai pegangan sementara yang harus dibuktikan kebenarannya. Dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori. Hipotesis dirumuskan atas dasar kerangka pikir yang merupakan jawaban sementara atas masalah yang dirumuskan.

Berdasarkan dari kerangka pemikiran diatas, maka penulis berasumsi mengambil keputusan sementara (hipotesis) dalam penelitian ini bahwa:

- Hipotesis Utama:

Terdapat pengaruh Sikap Kewirausahaan dan Inovasi Layanan terhadap Keberhasilan Usaha pada Salon Mobil auto Brother di Indonesia

- Sub Hipotesis

H1: Sikap Kewirausahaan berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha pada Salon Mobil Auto Brother di Indonesia.

H2: Inovasi Layanan berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha pada Salon Mobil Auto Brother di Indonesia.