

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

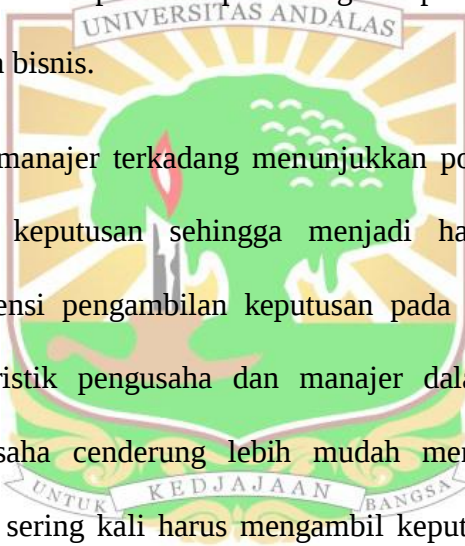
Membuat keputusan adalah proses memilih antara dua atau lebih opsi atau tindakan yang tersedia untuk mencapai tujuan tertentu. Proses ini adalah bagian integral dari kehidupan sehari-hari karena setiap individu secara terus-menerus dihadapkan pada berbagai situasi yang memerlukan pengambilan keputusan. Gagasan tentang kompetensi pengambilan keputusan mencerminkan kemampuan seseorang dalam menjalankan proses pengambilan keputusan yang efektif dan akurat. Ini melibatkan kemampuan untuk mencerna informasi yang benar, memastikan bahwa data yang diterima dipahami dengan tepat, dan menggunakannya sebagai dasar untuk membuat keputusan. Selain itu, kompetensi ini juga mencakup kemampuan untuk mengurangi terjadinya bias kognitif, yaitu kecenderungan yang dapat mengganggu penilaian objektif dan mempengaruhi hasil keputusan. Dengan memiliki kompetensi ini, seseorang dapat mengambil keputusan yang lebih baik dan tepat, berdasarkan analisis yang mendalam dan objektif, serta menghindari kesalahan yang disebabkan oleh persepsi atau penilaian yang tidak akurat (Tommasi et al., 2023). Gambaran klasik tentang pengambilan keputusan menjelaskan bahwa pengambilan keputusan melalui serangkaian langkah-langkah sebelum dilakukannya pengambilan keputusan. Langkah-langkah tersebut antara lain pendefinisian masalah, memperjelas tujuan

dan alternatif serta menilai risiko alternatif yang berbeda (Hammond *et al*, 1999 dalam (Vershina et al., 2017)). Tingkat kompetensi pengambilan keputusan yang rendah dapat membuat seseorang cenderung mengambil keputusan yang sederhana dalam strategi operasional, dengan menghindari pemikiran logis dalam menghadapi informasi dan masalah yang ada (Tommasi et al., 2023). Menurut Kizner, Pengambilan keputusan sangat perlu dilakukan oleh wirausahawan. Cassondan Palmer menjelaskan bahwa wirausahawan merupakan ahli dalam pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan merupakan proses krusial untuk menentukan arah yang penting dalam kehidupan, terutama bagi wirausahawan yang menjalankan usaha. Wirausahawan harus mampu menganalisis situasi, mempertimbangkan berbagai opsi, dan memilih tindakan yang paling sesuai dengan tujuan jangka panjang perusahaan.

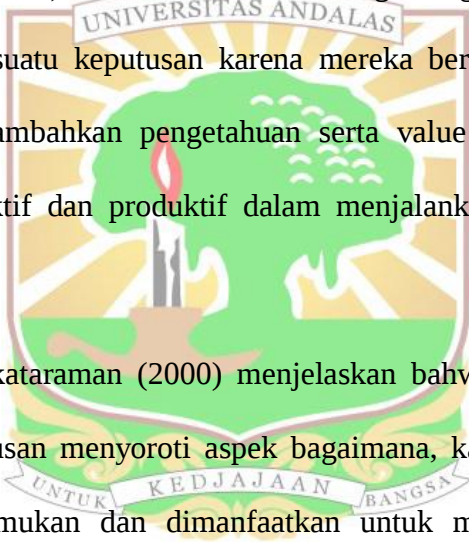
Keputusan yang tepat dapat membawa bisnis menuju pertumbuhan dan keberhasilan, sementara keputusan yang kurang tepat bisa menimbulkan risiko dan tantangan yang signifikan. Oleh karena itu, kemampuan untuk membuat keputusan yang bijaksana dan berbasis informasi menjadi salah satu keterampilan utama yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan. Pengambilan keputusan adalah faktor kunci untuk memajukan perubahan dan aktivitas dalam wirausahawan. Ketika pengusaha dihadapkan pada ketidakpastian dalam pengambilan keputusan, hal ini dapat menyebabkan ketidakstabilan dalam usaha mereka. Keputusan yang tidak tepat atau kurang cepat dalam merespons

perubahan pasar, kebutuhan konsumen, atau tantangan operasional dapat menghambat pertumbuhan dan keberlanjutan usaha. Oleh karena itu, kemampuan pengusaha untuk membuat keputusan yang tepat, berdasarkan analisis yang mendalam dan informasi yang akurat, sangat berpengaruh terhadap perkembangan dan kesuksesan usaha. Dengan pengambilan keputusan yang baik, pengusaha dapat mengarahkan bisnis mereka ke arah yang lebih stabil dan menguntungkan, serta mampu beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan yang terjadi di lingkungan bisnis.

Pengusaha dan manajer terkadang menunjukkan pola strategi yang berbeda dalam mengambil keputusan sehingga menjadi hal yang penting dalam memahami kompetensi pengambilan keputusan pada pengusaha dan manajer. Mengingat karakteristik pengusaha dan manajer dalam menerapkan strategi operasional, pengusaha cenderung lebih mudah menunjukkan bias kognitif tertentu. Pengusaha sering kali harus mengambil keputusan cepat dalam situasi yang penuh ketidakpastian dan risiko, yang dapat membuat mereka lebih rentan terhadap bias seperti. Sementara itu, manajer biasanya bekerja dalam kerangka struktur organisasi yang lebih formal dan menggunakan data serta analisis lebih mendalam sebelum membuat keputusan, sehingga lebih cenderung mengurangi pengaruh bias kognitif. Akibatnya, meskipun pengusaha mungkin lebih inovatif dan cepat beradaptasi, mereka juga lebih berisiko membuat keputusan yang dipengaruhi oleh bias kognitif yang dapat mengarah pada pilihan yang kurang



optimal (Emami et al., 2020). Dalam hierarki pengambilan keputusan, keberlanjutan dalam hidup merupakan urutan paling tinggi, namun tetap tidak bisa dianggap remeh karena memiliki sangat banyak resiko di dalamnya sehingga dalam mengambil suatu keputusan diperlukan upaya yang serius, fokus serta perjuangan ditambah dengan bisanya memilih tindakan yang tepat yang tidak memihak serta pilihan yang cerdas (Leal et al., 2020). Menurut Koestoer, 2014 (Sari & Dwirandra, 2015) Wirausahawan terkadang menggunakan insting mereka dalam mengambil suatu keputusan karena mereka beranggapan bahwa insting tersebut akan menambahkan pengetahuan serta value bagi wirausahawan untuk bisa lebih aktif dan produktif dalam menjalankan bisnis mereka dalam berbagai situasi.

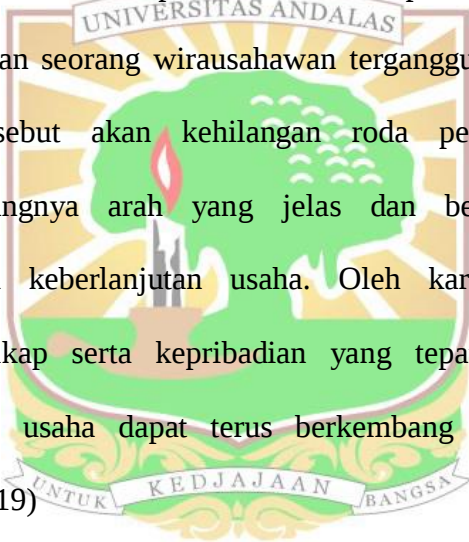


Shane dan Venkataraman (2000) menjelaskan bahwa Ketidakpastian dalam pengambilan keputusan menyoroti aspek bagaimana, kapan, di mana, dan oleh siapa peluang ditemukan dan dimanfaatkan untuk menciptakan produk dan layanan di masa depan (Rodgers et al., 2022). Cardon *et al* (2012) mengatakan Keputusan dalam bisnis dipengaruhi tidak hanya oleh ciri-ciri proses pengambilan keputusan, tetapi juga oleh karakteristik individu pengusaha itu sendiri. Karakteristik seperti visi, kemampuan analitis, toleransi terhadap risiko, dan kreativitas seorang pengusaha memainkan peran penting dalam bagaimana mereka mengevaluasi dan memilih opsi yang tersedia. Selain itu, sifat-sifat pribadi seperti ketekunan, kepercayaan diri, dan kemampuan beradaptasi juga

memengaruhi kemampuan mereka untuk menghadapi tantangan dan meraih peluang. Oleh karena itu, karakteristik individu pengusaha menjadi faktor krusial dalam penciptaan, keberhasilan, umur panjang, dan kelangsungan hidup usaha. Kombinasi antara proses pengambilan keputusan yang baik dan karakteristik individu yang kuat membantu pengusaha mengarahkan bisnis mereka menuju kesuksesan jangka panjang (Benevolo et al., 2020).

Dalam konsep dasar proses kewirausahaan, wirausahawan menjalani tahap-tahap penting untuk menemukan, mengevaluasi, dan memanfaatkan peluang. Tahapan ini melibatkan pencarian ide-ide baru, penilaian potensi keberhasilan, serta implementasi strategi untuk mengubah peluang tersebut menjadi produk atau layanan yang menguntungkan (Shane & Venkataraman, 2000). Knight (1921) menjelaskan bahwa wirausahawan adalah individu yang berani mengambil risiko dalam menghadapi ketidakpastian pasar, mengelola risiko-risiko tersebut untuk meraih keuntungan. Sementara itu, Schumpeter menggambarkan wirausahawan sebagai orang yang inovatif, memiliki orientasi pada prestasi, dan dominan dalam memimpin perubahan. Menurutnya, wirausahawan tidak hanya berperan dalam mengambil risiko, tetapi juga sebagai agen perubahan yang menciptakan nilai baru melalui inovasi. Kombinasi dari kemampuan untuk mengambil risiko dan berinovasi inilah yang menjadikan wirausahawan sebagai motor penggerak dalam perkembangan ekonomi dan bisnis.

Sikap dan kepribadian wirausahawan mencakup berbagai bentuk sikap dan karakter yang dibutuhkan secara konsisten dalam menjalankan kegiatan kewirausahaan secara terus menerus dan berkelanjutan. Seorang wirausahawan harus mampu mengendalikan usahanya secara kontinu, serta menunjukkan sikap dan perilaku yang diperlukan dalam pengelolaan dan pengembangan usaha. Tuntutan ini meliputi ketekunan, kreativitas, kepemimpinan, keberanian mengambil risiko, serta kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan. Jika sikap dan kepribadian seorang wirausahawan terganggu, organisasi kerja dalam bidang usaha tersebut akan kehilangan roda penggerakannya. Ini dapat menyebabkan kurangnya arah yang jelas dan berdampak negatif pada perkembangan dan keberlanjutan usaha. Oleh karena itu, menjaga dan mengembangkan sikap serta kepribadian yang tepat adalah krusial untuk memastikan bahwa usaha dapat terus berkembang dan berhasil mencapai tujuannya (Bahri, 2019)



Beberapa penelitian juga menjelaskan bahwa kehadiran ciri-ciri kepribadian sangat mempengaruhi cara berwirausahaan dan merespond proses kewirausahaan (Tucker et al., 2016). Pada kewirausahaan, kepribadian adalah hal utama yang di hubungkan dengan seperangkat sifat. Ciri kepribadian mewakili satu dimensi kepribadian yang dapat memprediksi tipe kepribadian dalam perilaku tertentu serta konsisten di berbagai situasi dan stabil sepanjang waktu (Vandor, 2021).

Menurut BPS pada tahun 2021 wirausahawan di Sumatera Barat sebanyak 185.208 wirausahawansedangkan pada tahun 2022 menurun menjadi 156.546 wirausahawan. Hal ini menunjukkan bahwa wirausahawan di 2 tahun terakhir menurun sebanyak 28.662 wirausahawan. Angka penurunan ini terlihat cukup tinggi di Sumatera Barat. Penurunan yang terjadi bisa jadi karena adanya usaha yang terpaksa tutup karena adanya keputusan wirausahawan yang salah dalam mengambil keputusan. Terdapat beberapa teori yang menjelaskan bahwa Wirausahawanwan dengan tingkat pengambilan keputusan yang rasional dan *Need for Cognitive Closure* (NFCC) berbeda dalam cara mereka secara selektif mengumpulkan dan memproses informasi; akibatnya, mereka memberikan perhatian yang lebih banyak atau lebih sedikit pada berbagai faktor retrospektif (seperti periode dan tingkat kinerja buruk, investasi pribadi) dan faktor prospektif (seperti risiko gagal bayar, potensi pertumbuhan, pilihan pribadi)(De Tienne,*et al* 2008; Holland dan Shepherd,2013; Hoskisson *et al*,2017) . sebagian kegagalan pada wirausawan dalam melakukan usaha sebagaimana ditemukan oleh Rahman, *et al* (2019) turun ditentukan oleh situasi psikologis yang ada pada individu wirausahawan yang memicu keputusan dan tindakan *error*/salah dalam melakukan pembuatan keputusan. Hal ini menjelaskan betapa pentingnya kesiapan psikologis individu dalam mempersiapkan dirinya untuk menjadi wirausahawan(Rahman et al., 2020).

Nidthida *et al*(2022) berharap ketika memutuskan apakah akan melanjutkan usaha yang berkinerja buruk, kami memperkirakan bahwa wirausahawan dengan pengambilan keputusan rasional dan tingkat *Need for Cognitive Closure* (NFCC) yang lebih tinggi akan lebih menekankan faktor retrospektif dan kurang memperhatikan faktor prospektif dibandingkan dengan wirausahawan yang memiliki pengambilan keputusan rasional dan NFCC yang lebih rendah(Vandor, 2021)

Penelitian dari Tucker, menjelaskan bahwa sifat-sifat *Dark Triad* atau kepribadian gelap dari seorang wirausahawan mampu menghambat keberhasilan dalam wirausahawan. Sangat penting bagi wirausahawan untuk mempertimbangkan bagaimana kepribadiannya dalam berwirausahawan dengan memperlihatkan bagaimana pengaruh pengambilan keputusan, hubungan dengan orang lain, dan mengelola sumber daya manusia dalam menjalankan bisnis dengan baik(Tucker et al., 2016)

Beberapa penelitian menjelaskan bahwa terdapat hubungan antara kepribadian wirausahawan dengan gaya pengambilan keputusan mereka karena adanya gaya kognitif yang didefinisikan sebagai sikap stabil, preferensi dan strategi kebiasaan yang menentukan cara wirausahawan dalam memahami, mengingat serta berfikir dan memecahkan masalahnya(Messick & Fritzky) sedangkan Boumans (2011) menjelaskan bahwa pengambilan keputusan secara rasional di dasari pada premis bahwa masyarakat tidak terprogram untuk berperilaku tidak rasional. Penelitian

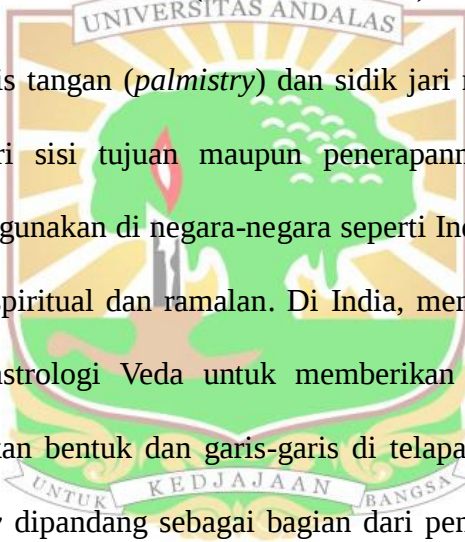
Gudonavič dan Fayomi (2014) juga menjelaskan bahwa kepribadian mempengaruhi bagaimana wirausahawan mengambil keputusan setiap harinya (Gudonavičius & Fayomi, 2014).

Beberapa penelitian lain juga menjelaskan bahwa seorang pengusaha yang memiliki *proactive personality* yang tinggi lebih cenderung mengangkat suatu strategi yang memiliki eksplorasi peluang baru, mengambil keputusan yang beresiko serta inovasisehingga wirausahawan yang memiliki *proactive personality* cenderung untuk memberikan karyawannya kontrol terhadap pekerjaannya dalam menyelesaikan suatu pekerjaan. Namun penelitian yang dilakukan oleh Stephan *et al*(2024) menemukan bahwa wirausahawan *proactive personality* memberikan karyawannya kepercayaan bergantung pada kestabilan perusahaan (Stephan et al., 2024).

Banyaknya bentuk kepribadian untuk mengungkapkan bagaimana karakteristik seseorang bahkan wirausahawan dalam mengelola usahanya. Bentuk kepribadian yang ada di setiap individu bisa di lihat dari berbagai macam perilaku seseorang, bahkan ciri-ciri yang ada pada tubuh mereka. Salah satunya adalah kepribadian berdasarkan garis tangan dan sidik jari. Setiap orang memiliki sidik jari yang unik dan permanen. Sidik jari merupakan pengidentifikasian biometrik dimana fitur ini unik dan terukur dalam mendeskripsikan seseorang. Sidik jari merupakan biometrik yang paling banyak digunakan dan diterima (Kumar et al., 2021). Pola sidik jari ditentukan oleh banyak gen, dan studi tentang sidik jari

mengungkapkan informasi genetik dan medis yang penting terkait seseorang. Penelitian dermatoglifik telah diterapkan pada berbagai kondisi medis, seperti leukemia, kanker payudara, tuberkulosis paru, dan lainnya. Dalam kedokteran gigi, dermatoglifik berperan sebagai alat andal untuk investigasi awal patologi mulut yang diduga memiliki dasar genetik. Sejumlah besar penelitian dermatoglifik telah dilakukan pada kondisi seperti sindrom Down, karies gigi, celah bibir, dan fibrosis submukosa(Kaur et al., 2018).

Penggunaan garis tangan (*palmistry*) dan sidik jari memiliki perbedaan yang signifikan baik dari sisi tujuan maupun penerapannya di berbagai negara. *Palmistry* banyak digunakan di negara-negara seperti India dan Tiongkok sebagai bagian dari tradisi spiritual dan ramalan. Di India, membaca garis tangan kerap dikaitkan dengan astrologi Veda untuk memberikan wawasan tentang nasib seseorang berdasarkan bentuk dan garis-garis di telapak tangan. Begitu pula di Tiongkok, *palmistry* dipandang sebagai bagian dari pengobatan tradisional yang berkaitan dengan keseimbangan energi tubuh. Meskipun *palmistry* masih dihormati di Asia, di Amerika Serikat dan Eropa Barat, praktik ini lebih dianggap sebagai hiburan atau ilmu semu tanpa dasar ilmiah yang kuat. Sebaliknya, sidik jari memiliki penerapan yang lebih luas dan ilmiah, digunakan di berbagai negara seperti Amerika Serikat, India, dan Tiongkok untuk identifikasi dalam penegakan hukum dan keamanan. Sidik jari yang unik pada setiap individu membuatnya ideal untuk sistem identifikasi biometrik, termasuk paspor elektronik, e-KTP di



Indonesia, serta program Aadhaar di India yang merupakan basis data biometrik terbesar di dunia. Selain itu, teknologi modern seperti sensor sidik jari pada ponsel dan komputer semakin memanfaatkan keunikan pola sidik jari untuk keamanan dan autentikasi, menjadikannya salah satu metode verifikasi yang paling dapat diandalkan di era digital.

Mengidentifikasi kepribadian menggunakan sidik jari juga banyak menggunakan metode-metode psikologi dan diidentifikasi dengan berbagai teori juga. Minarni, 2010 melakukan penelitian tentang klasifikasi sidik jari dengan metode ekstraksi ciri menggunakan transformasi wavelet dan klasifikasi menggunakan algoritma *Learning Vector Quantizations* (LVQ) bertujuan untuk mengidentifikasi dan mengklasifikasikan pola sidik jari secara akurat. Melalui proses ini, penelitian berhasil mencapai tingkat akurasi sebesar 85%, menunjukkan bahwa kombinasi transformasi wavelet untuk ekstraksi ciri dan LVQ untuk klasifikasi merupakan pendekatan yang efektif untuk tugas pengenalan sidik jari, sehingga membuka jalan bagi aplikasi praktis dalam bidang keamanan dan identifikasi biometrik (Putra et al., 2014)

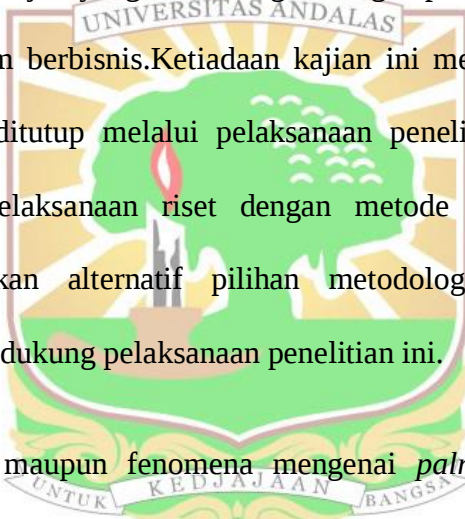
Penelitian dari I Gedeet al (2014) mengatakan bahwa sistem klasifikasi pola sidik jari terhadap kepribadian menggunakan *Fuzzy LVQ* dan *Fuzzy Backpropagation* menunjukkan bahwa analisa kepribadian sistem sebagian besar cocok dengan kepribadian responden dengan kecocokan *Fuzzy LVQ* mencapai

93,78% sedangkan menggunakan *Fuzzy Backpropagation* mencapai nilai tertinggi 93,30%.

Selain itu, (2023) dilakukan penelitian tentang hubungan antara *dermatologyphics* dan ciri-ciri kepribadian pada remaja oleh (Priyanka dkk., 2023). Dari penelitian tersebut ditemukan bahwa keterbukaan terhadap pengalaman memiliki frekuensi tertinggi yaitu sekitar 40%, kemudian diikuti oleh kesesuaian sebesar 38,75%, *conscientiousness* 10%, *neuroticism* 6,25% dan yang paling rendah yaitu *extraversion* sebesar 5%.

Penelitian dalam menentukan kepribadian berdasarkan garis tangan atau *Palmistry* masih minim dilakukan. Pada dasarnya manusia memiliki bentuk garis tangan yang berbeda antara satu dengan yang lainnya. Hal tersebut yang menjadikan *palmistry* dijadikan dasar untuk mengidentifikasi karakter dan kepribadian seseorang. Penelitian yang dilakukan oleh Irennada, *et al* tahun 2022 menjelaskan bahwa klasifikasi gaya belajar melalui garis telapak tangan menggunakan algoritma CNN adalah cukup akurat dengan presentase akurasi sebesar 70%(Irennada et al., 2022a). Penelitian oleh Saputra, *et al* yang dilakukan pada tahun 2020 menjelaskan bahwa hasil kinerja dengan dilakukannya sistem pengambilan keputusan *naïve Bayes* yang dilakukan terhadap 30 orang pengguna mendapatkan 90% akurasi terhadap sifat manusia(Saputra1 et al., 2020)

Sementara itu, kajian yang fokus untuk membahas mengenai *palmistry* maupun *finger prints* didalam bidang bisnis dan manajemen, terutama yang terkait dengan pola pengambilan keputusan wirausahawan tidak ditemukan. Sehingga hal ini menjadi sebuah peluang kontribusi utama dari penelitian ini, yaitu untuk memperkaya kajian bidang ilmu-manajemen khususnya bidang ilmu kewirausahaan terkait analisis mengenai karakteristik individual dalam bentuk garis tangan dan sidik jari yang berhubungan dengan pola pengambilan keputusan wirausahawan dalam berbisnis. Ketiadaan kajian ini menjadi research gap yang diupayakan untuk ditutup melalui pelaksanaan penelitian ini. Dengan situasi demikian, maka pelaksanaan riset dengan metode kualitatif melalui studi eksplorasi merupakan alternatif pilihan metodologi terbaik yang dinilai bermanfaat dan mendukung pelaksanaan penelitian ini.



Berbagai fakta maupun fenomena mengenai *palmistry* dan *finger prints* tersebut membuktikan bahwa kajian kepribadian dalam menganalisis pola pengambilan keputusan dapat dilakukan dengan melihat garis tangan / *Palmistry* dan sidik jari / *Finger prints* dengan berbagai macam metode identifikasinya. Namun penelitian terhadap pengambilan keputusan yang dilakukan oleh wirausahawan masih belum dilakukan sehingga peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“STUDI EKSPLORASI PALMISTRY DAN FINGER PRINT SEBAGAI GAMBARAN INDIVIDUAL**

PERSONALITY DALAM POLA ENTREPRENEURIAL DECISION MAKING

1.2 Rumusan Masalah

1.2.1 Bagaimana *Individual Personality* wirausahawan dapat dipetakan melalui karakteristik garis tangan/*palmistry* yang dimilikinya?

1.2.2 Bagaimana *Individual Personality* wirausahawan dapat dipetakan melalui karakteristik sidik jari/*finger prints* yang dimilikinya ?

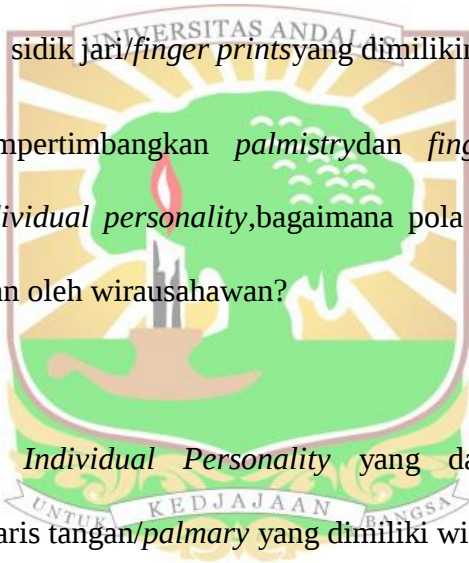
1.2.3 Dengan mempertimbangkan *palmistry* dan *finger prints* sebagai dasar pemetaan *individual personality*, bagaimana pola pembentukan keputusan yang dilakukan oleh wirausahawan?

1.3 Tujuan Penelitian

1.3.1 Mengetahui *Individual Personality* yang dapat dipetakan melalui karakteristik garis tangan/*palmistry* yang dimiliki wirausahawan.

1.3.2 Mengetahui *Individual Personality* yang dapat dipetakan melalui karakteristik sidik jari/*finger prints* yang dimiliki wirausahawan.

1.3.3 Mengetahui pola pembentukan keputusan yang dilakukan oleh wirausahawan dengan mempertimbangkan *palmistry* dan *finger prints* sebagai dasar pemetaan *individual personality*.



1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dalam penelitian ini dibagi menjadi beberapa kategori, antara lain bagi:

1.4.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan mengenai ilmu bisnis dan manajemen secara umum, terutama terkait irisan keilmuan antara ilmu manajemen SDM dengan ilmu kewirausahaan serta dapat mengembangkan pada bidang ini, khususnya berkaitan dengan *entrepreneur decision making* dan *individual personality entrepreneur*.

Penelitian ini, bagi peneliti dilakukan untuk menambah ilmu pengetahuan, pengalaman, pengenalan, dan pemahaman peneliti mengenai *entrepreneur decision making* dan *individual personality entrepreneur*.

1.4.2 Manfaat Praktis

Memberikan pemahaman praktis pada wirausahawan maupun calon wirausahawan mengenai kemungkinan arah pola pengambilan keputusan yang mereka lakukan dalam mengelola bisnis.

1.5 Ruang lingkup pembahasan

Ruang lingkup pembahasan dalam rencana penelitian pada *entrepreneur* dalam mengambil keputusan berdasarkan perspektif garis tangan/*palmary* dan sidik jari/*finger prints* dengan *individual personality* sebagai dasar.

1.6 Sistematika Penulisan

Dalam penelitian ini, sistematika penulisan terbagi menjadi tiga bab.

Berikut adalah gambaran umum isi dari setiap bab:

1.6.1 Pendahuluan

Pada bab ini berisikan tentang hal mendasar dari dilakukannya kegiatan penelitian. Dalam bab ini terdiri dari latar belakang masalah, Batasan penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan dalam Menyusun hasil penelitian.

1.6.2 Tinjauan Pustaka

Pada bab ini berisikan teori-teori yang menjadi acuan dalam pembahasan penelitian. Dalam bab ini terdiri dari penjelasan terkait dengan *Entrepreneur, Decision Making* dan *Individual Personality*

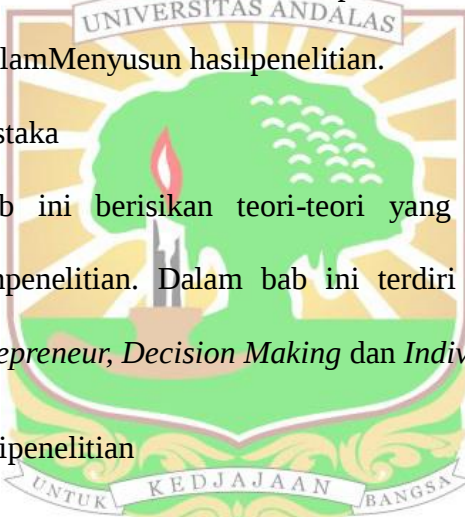
1.6.3 Metodologi penelitian

Pada bab ini berisikan tentang penjelasan metode dan model yang digunakan dalam penelitian. Dalam bab ini terdiri dari waktu dan tempat penelitian, pengumpulan dan analisis data, dan ekstraksi hipotesis.

1.6.4 Hasil dan pembahasan

Pada bab ini berisikan tentang hasil penelitian yang telah diperoleh selama melakukan kegiatan penelitian. Dalam bab ini terdiri dari gambaran umum penelitian, dll.

1.6.5 Penutup



Pada bab ini berisikan kesimpulan dari penelitian yang telah
dijalankansertasaranuntuk penelitian terkait.

