

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting dalam peningkatan perekonomian daerah maupun perekonomian suatu negara. Menurut Tambunan (2012) di Indonesia, UMKM terbukti memiliki peran yang penting dalam mengatasi akibat dan dampak dari krisis ekonomi yang terjadi pada tahun 1997 yang mana banyak dari perusahaan-perusahaan besar mengalami kebangkrutan, sedangkan UMKM mampu bertahan dengan kondisi krisis tersebut. Selain itu, sektor ini mampu meningkatkan pendapatan per kapita atau Produk Domestik Bruto (PDB) masyarakat karena mampu menyerap tenaga kerja yang cukup banyak.

UMKM diatur dalam undang-undang Undang-Undang (UU) Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Dalam Bab 1 (Ketentuan Umum), Pasal 1 dari undang-undang tersebut, dinyatakan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang tersebut. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha mikro atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang tersebut. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari

usaha mikro, usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha menengah sebagaimana dimaksud dalam undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Di dalam undang-undang tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria ini, usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki nilai aset paling banyak Rp 50.000.000,00 atau dengan hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00. Usaha kecil dengan nilai aset lebih dari Rp 50.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 hingga maksimum Rp 2.500.000.000,00. Usaha menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 hingga paling banyak Rp 10.000.000.000,00 atau memiliki hasil penjualan tahunan di atas Rp 2.500.000.000,00 sampai paling tinggi Rp 50.000.000.000,00 (Tambunan, 2012).

Pemerintah memberi perhatian yang sangat besar terhadap perkembangan UMKM agar dapat bertahan dalam krisis global. Berbagai inisiatif selalu diusahakan oleh pemerintah melalui Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah agar semakin banyak individu mau menekuni dunia wirausaha dalam bentuk pendirian UMKM. Perhatian pemerintah terhadap UMKM yang sangat besar merupakan langkah strategis yang tepat dibutuhkan bangsa Indonesia. Keseriusan kepedulian pemerintah terhadap UMKM dengan program-program untuk menumbuh kembangkan UMKM di Indonesia. Meskipun dukungan pemerintah Indonesia sangat besar untuk menjadikan UMKM berhasil dan berkembang bukan berarti tanpa kendala. Menurut Tambunan (2002) faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha adalah kualitas SDM yaitu termasuk perilaku pelaku usaha dan modal usaha.

Menurut Tambunan (2002:37), kualitas SDM yaitu termasuk perilaku pelaku

usaha dapat mempengaruhi keberhasilan usaha. Kasmir (2017:102) mengatakan usaha dapat dikatakan berhasil jika para pelaku usaha memiliki karakteristik kepribadian yang jujur, kreatif dan inovatif untuk membangun sebuah kepercayaan terhadap konsumen, semakin banyak motivasi dan perilaku baik yang dimiliki oleh seorang pelaku usaha maka semakin besar pula kemungkinan sebuah UMKM dapat berkembang. Untuk mengembangkan suatu UMKM agar usahanya berhasil, pelaku usaha harus dapat berpikir kreatif dan inovatif untuk lebih mengembangkan usahanya.

Menurut Tambunan (2002:51), kekuatan modal dapat mempengaruhi keberhasilan usaha. Modal usaha mutlak diperlukan untuk melakukan kegiatan usaha. Oleh karena itu diperlukan sejumlah dana sebagai dasar ukuran finansial atas usaha yang dilakukan. Sumber modal usaha dapat diperoleh dari modal sendiri, bantuan pemerintah, lembaga keuangan baik bank dan lembaga non bank. Modal adalah faktor usaha yang harus tersedia sebelum melakukan kegiatan. Besar kecilnya modal akan mempengaruhi perkembangan usaha dalam pencapaian pendapatan (Riyanto, 2001).

Tabel 1.1

Pertumbuhan Jumlah Unit UMKM di Kota Bandung Tahun 2016-2021

Tahun	Jumlah UMKM (Unit)
2016	343.938
2017	365.218
2018	387.815
2019	411.810
2020	437.290
2021	464.346

Sumber : opendata.jabarprov.go.id

Berdasarkan Tabel 1.1 dapat dilihat dari tahun 2016 – 2021 jumlah UMKM di Kota Bandung terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Pada tahun 2016,

jumlah UMKM terdapat 343,938 unit dan sampai pada tahun 2021 jumlah UMKM terdapat 464.346 unit. Hal ini menunjukkan bahwa semakin banyak orang yang memilih untuk membuka usahanya sendiri sebagai sumber pendapatan. UMKM di Kota Bandung mengalami pertumbuhan setiap tahunnya karena di dorong oleh pertumbuhan ekonomi di Kota Bandung yang cukup baik.

Kota Bandung sebagai salah satu kota yang menjadi barometer sektor industri yang kreatif di Indonesia. Sektor ini merupakan sektor potensial yang memiliki peranan penting dalam pembangunan ekonomi daerah. Tidak heran mengapa banyak sektor industri yang tersebar di wilayah Bandung. Dengan adanya sektor industri, maka akan terbentuknya lapangan pekerjaan, tenaga ahli, dan dapat mendorong pertumbuhan teknologi yang berguna bagi manusia serta dapat memicu pertumbuhan ekonomi di sektor perdagangan, jasa, dan lainnya. (merdeka.com).

Tabel 1.2

Daftar Sentra Industri Kota Bandung

No.	Nama Sentra Industri
1	Sentra Industri Telur Asin di Derwati
2	Sentra Industri Ikan Pindang di Cijaura
3	Sentra Industri Opak di Cigondewah
4	Sentra Industri Roti di Kopo
5	Sentra Industri Tempe dan Oncom di Situsaeur
6	Sentra Industri Krupuk Palembang di Kopo Madesa
7	Sentra Industri Tahu di Cibuntu
8	Sentra Industri Gorengan Tempe di Leuwipanjang
9	Sentra Industri Boneka di Warung Muncang
10	Sentra Industri Boneka di Sukamulya
11	Sentra Industri Sablon Kaos di Suci

12	Sentra Industri Pakaian Anak di Pagarsih
13	Sentra Industri Pakaian Bayi di Hantap
14	Sentra Industri Jeans di Cihampelas
15	Sentra Industri Pakaian Jadi di Cigondewah
No.	Nama Sentra Industri
16	Sentra Industri Produk Textile di Cigondewah
17	Sentra Industri Tas di Kebonlega
18	Sentra Industri Sepatu di Cibaduyut
19	Sentra Industri Rajut di Margasari
20	Sentra Industri Rajut di Binongjati

21	Sentra Industri Knalpot di Sadakeling
22	Sentra Industri Suku Cadang di Kiaracandong
23	Sentra Industri Bengkel Las & Bubut di Jl. Bogor
24	Sentra Industri Sikat dan Sapu di Cibiru
25	Sentra Industri Keramik di Cigondewah
26	Sentra Industri Kusen di Tegalega
27	Sentra Industri Las Ketok di Karasak
28	Sentra Industri Perlengkapan Dapur di Warung Muncang
29	Sentra Industri Oven di Cimindi
30	Sentra Industri Percetakan di Pagarsih

Sumber : Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kota Bandung

Berdasarkan Tabel 1.2 dapat dilihat daftar Sentra Industri di Kota Bandung. Salah satu sentra industri yang menarik perhatian adalah sentra industri sepatu cibaduyut. UMKM yang cukup terkenal di Bandung yaitu UMKM sentra kawasan sepatu Cibaduyut yang berada di Jl Cibaduyut Raya Kota Bandung. Produk sepatu lokal ini tidak kalah saing dengan produk sepatu luar negeri, selain itu Sentra Sepatu Cibaduyut ini sudah terkenal sejak tahun 1920 dan merupakan Sentra tertua yang ada di Kota Bandung.

Bertempat di wilayah Kabupaten Bandung Selatan, Sentra Cibaduyut ini memiliki lokasi yang strategis, bagi para wisatawan dalam negeri dapat melalui jalur Bypass, tol Moh. Toha, atau bisa berhenti di Terminal Leuwi Panjang. Pasalnya banyak penggemar sepatu lokal ini dari segmen anak muda hingga orang tua. Diketahui data terakhir menurut Sub Unit Pengembangan Industri Kecil Menengah Persepatuan Cibaduyut mengatakan terdapat 577 unit usaha yang memproduksi berbagai jenis komoditi seperti, sepatu pria, sepatu wanita, sepatu pantovel, sandal, sepatu sport, sepatu anak, dll. Dengan kapasitas produksi setiap tahunnya mencapai 3.114.022 pasang dengan nilai investasi sebesar Rp. 19 Milyar. Tenaga kerja yang diserap sebanyak 3.008 jiwa yang terdapat di kawasan sentra sepatu ini (sumber sub unit pengembangan industri kecil menengah persepatuan cibaduyut, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Barat). Dampak adanya perkembangan sentra industri kecil menengah persepatuan Cibaduyut telah menumbuhkan industri pendukung lainnya seperti tumbuhnya outlet sepatu, pusat perdagangan sepatu, toko/penjual bahan baku/bahan pembantu dan toko atau penjual produk-produk lainnya. Hal ini menjadikan unit usaha di Cibaduyut layak untuk menjalankan kegiatan bisnis di kawasan sentra sepatu Cibaduyut Bandung.

Sebagai sentra sepatu terbesar di kota Bandung, daerah Cibaduyut merupakan pusat penjualan sepatu yang sudah ada sejak lama, Banyak toko – toko maupaun pengrajin sepatu di cibaduyut seperti Garsel, Gareu, Oval dan Garuty, De & Dy, dll membuktikan adanya persaingan yang begitu ketat.

Dinas Perindustrian dan Perdagangan (Disperindag) Jawa Barat melaporkan jumlah perajin sepatu di Kawasan Sentra Cibdayut, Kota Bandung kini hanya tersisa 50 orang. Salah satu factor terbesarnya, karena masalah regenerasi dan kendala bahan baku yang membuat sentra industri sepatu legendaris tersebut meredup. Sumber (detik.com/Jabar)



Gambar 1.1 Grafik Pendapatan Pengarajin Sepatu Lokal Cibaduyut

Sumber: Dinas Koperasi, UKM dan Perindustrian Perdagangan Kota Bandung

Pada Gambar 1.1 tentang omset yang diperoleh oleh para pelaku usaha di sentra industry sepatu Cibaduyut, pada tahun 2018 mengalami penurunan jumlah pelaku usaha yang memperoleh omset pada kisaran Rp.1.000.000 sampai dengan Rp.99.999.999, yang sebelumnya pada tahun 2017 sebesar 96.53% menjadi 78.08% di tahun 2018. Namun para pelaku usaha yang memperoleh omset diatas Rp.100.000.000 mengalami kenaikan jumlah yang sebelumnya pada tahun 2017 sebesar 3.47% menjadi 21.92%. Hal tersebut memungkinkan para pelaku usaha yang memperoleh omset dibawah Rp.100.000.000 ada sebagian yang tidak melanjutkan usahanya dikarenakan omset yang diperoleh tidak mencukupi dan kurangnya memahami tentang inovasi yang termasuk di dalam perilaku kewirausahaan.

Menurut Suryana, proses dalam kewirausahaan diawali oleh suatu paham, yaitu terdapat tantangan. Dengan tantangan tersebut memunculkan suatu ide, kemauan untuk bertindak, dan dorongan untuk berinisiatif, tidak lain adalah berpikir dan berbuat secara kreatif dalam rangka mengatasi tantangandiawal. Setiap tantangan memiliki risiko, tetapi

jika orang tersebut dapat mengatasinya dengan baik, tantangan itu akan berubah menjadi peluang baginya. Agar individu menjadi pribadi yang tangguh dan mampu mengurangi risiko yang terkait dengan kewirausahaan, penulis ingin mengevaluasi sikap individu pengusaha di lapangan (Suryana, 2019).

Perilaku kewirausahaan adalah sikap, tindakan, dan kebiasaan yang dimiliki oleh individu dalam menjalankan usaha. Perilaku ini mencakup inisiatif, inovasi, pengambilan risiko, kreativitas, kemampuan manajerial, dan keterampilan pengembangan jaringan. Kewirausahaan yang aktif dan berkualitas dapat memberikan kontribusi positif terhadap keberhasilan usaha, baik dalam hal pertumbuhan pendapatan, keberlanjutan usaha, maupun peningkatan kesejahteraan pelaku usaha (Hisrich et al., 2017).

Modal merupakan salah satu faktor pendukung yang diperlukan dalam menjalankan sebuah usaha. Jika diibaratkan memulai usaha seperti membangun sebuah rumah, maka keberadaan modal menjadi bagian dari pondasi rumah yang akan dibangun. Semakin kokoh pondasinya, maka semakin kokoh pula rumah tersebut. Demikian pula, dampak modal pada sebuah usaha adalah keberadaannya menjadi pondasi awal di mana bisnis dibangun. Modal usaha dapat diperoleh dari dua sumber, yaitu modal internal (modal sendiri) dan modal eksternal, seperti lembaga keuangan (Purwanti, 2012).

Berdasarkan penjelasan yang sudah dijelaskan diatas, untuk menjelaskan bagaimana kondisi yang terjadi sebenarnya dalam menerapkan perilaku kewirausahaan di sentra sepatu cibaduyut bandung, maka dilakukan pra survey dengan melakukan wawancara dan menyebarkan survey sementara ke responden atau pelaku usaha pada sentra sepatu cibaduyut bandung dengan menyebarkan kuisioner awal mengenai variable yang diteliti. Berikut hasil survey awal variable Perilaku Kewirausahaan pada tabel berikut:

Tabel 1.3
Survey Awal Perilaku Kewirausahaan

No	Keterangan	Ya (%)		Tidak (%)	
1	Apakah Anda memiliki kepercayaan diri untuk berkeyakinan dan berkomitmen dalam menjalankan usaha?	9	45%	11	55%
2	Apakah Anda memiliki rasa semangat dan cekatan untuk menjalankan usaha?	14	65%	6	30%
3	Apakah Anda memiliki orientasi pada hasil usaha yang anda jalankan?	6	30%	14	65%
4	Apakah Anda merupakan pemimpin yang tangguh dalam bertindak apabila suatu masalah sedang terjadi didalam usaha yang anda jalankan?	14	70%	6	30%
5	Apakah Anda sangat senang dan terbiasa untuk menciptakan produk yang baru dan penuh perhitungan dalam mengambil Risiko?	3	15%	17	85%

Sumber: Hasil survey awal peneliti, 2024.

Berdasarkan tabel 1.3 survey awal variabel perilaku kewirausahaan yang telah dilakukan, dapat dilihat hasil survey mengenai perilaku kewirausahaan, pada pertanyaan pertama tentang apakah anda memiliki kepercayaan diri untuk berkeyakinan dan berkomitmen dalam menjalankan usaha, sebanyak 55% atau 11 responden menyatakan tidak pada pertanyaan tersebut. Pada pertanyaan kedua sebanyak 65% atau 14 responden yang menyatakan ya pada rasa semangat menjalankan usaha. Pada pertanyaan ketiga sebanyak 14 responden menyatakan tidak dalam memiliki orientasi pada hasil usaha. Pada pertanyaan keempat sebanyak 14 responden menyatakan ya dalam hal anda merupakan pemimpin yang tangguh dalam bertindak apabila suatu masalah sedang terjadi didalam ushaa yang dijalankannya. Pada pertanyaan terakhir mengenai anda sangat senang dan terbiasa untuk menciptakan produk yang baru dan penuh perhitungan dalam mengambil risiko, sebanyak 17 responden yang menyatakan tidak mampu dan terbiasa

untuk menciptakan produk baru dan penuh perhitungan dalam mengambil risiko. Bisa disimpulkan bahwa para pelaku usaha menunggu produk yang sedang ramai dipasaran, mereka tidak berani dalam mengambil risiko untuk menciptakan produk baru atau desain baru. Selain variabel perilaku kewirausahaan, variabel modal usaha juga penting untuk diteliti. Berikut merupakan hasil survey awal variabel modal usaha:

Tabel 1.4
Survey Awal Modal Usaha

No.	Pertanyaan	Ya	Tidak
1.	Apakah anda menggunakan uang pribadi untuk membuka usaha?	16	4
		80%	20%
2.	Apakah anda menggunakan pinjaman modal dari Bank/Non Bank untuk menjalankan dan mengembangkan usaha?	6	14
		30%	70%
3.	Apakah anda memiliki modal yang cukup besar?	4	16
		20%	80%

Sumber: Hasil Survey Awal peneliti, 2024

Berdasarkan tabel 1.4 survey awal modal usaha yang telah dilakukan, dapat dilihat bahwa terdapat suatu permasalahan dalam modal usaha para pelaku usaha di sentra sepatu Cibaduyut. Dimana 80% pelaku usaha di sentra sepatu Cibaduyut ini menggunakan uang pribadi untuk memulai usaha sedangkan 20% lainnya menggunakan modal dari pinjaman Bank. Kemudian pelaku usaha mikro yang pernah mendapat pinjaman modal dari Bank/Non Bank hanya sebesar 30% dan 70% lainnya belum pernah mendapat pinjaman modal dari Bank/Non Bank. Ketika dilakukan wawancara, pelaku usaha menganggap jika mendapatkan pinjaman modal yang berasal dari Bank/Non Bank mereka takut jika tidak bisa membayarkan hutang tersebut di kemudian hari dikarenakan adanya bunga yang harus dibayarkan, mengingat pendapatan yang diterima mengalami kenaikan dan penurunan. Kemudian tidak hanya itu, jika dilihat dari besarnya modal yang mereka miliki hanya sekitar 20% pelaku usaha sentra sepatu cibaduyut ini yang

memiliki modal cukup besar untuk mengembangkan usahanya sedangkan 80% lainnya masih mengalami keterbatasan modal yang dimiliki. Selain perilaku kewirausahaan dan modal usaha, variabel keberhasilan usaha juga sangat penting untuk diteliti. Menurut Henry Faizal Noor, “Keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya, suatu bisnis dikatakan berhasil bila mendapat laba, karena laba adalah tujuan dari seseorang melakukan bisnis”.

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa bila usaha ingin berhasil maka seseorang yang menjalankan suatu usaha harus bisa mendapatkan laba yang setinggi-tingginya karena tujuan dari suatu usaha adalah mencari laba.

Berikut merupakan hasil survey mengenai variabel keberhasilan usaha yang hasilnya dapat dilihat di tabel berikut:

Tabel 1.5
Survey Awal Keberhasilan Usaha

No	Keterangan	Ya (%)		Tidak (%)	
1	Apakah anda mampu untuk mengelola modal usaha yang dijalankan?	12	60%	8	40%
2	Apakah anda mampu untuk mencapai pendapatan sesuai yang ditargetkan?	3	15%	17	85%
3	Apakah anda mampu menjual produk dari yang ditargetkan?	4	20%	16	80%

Sumber: Hasil Survey Awal peneliti,2024

Berdasarkan tabel 1.5 survey awal keberhasilan usaha mengenai keberhasilan usaha, pada pertanyaan mengenai mereka mampu mengelola modal usaha yang dijalankan sebanyak 12 responden menyatakan ya atau mampu mengelola modal usaha. Pada pertanyaan kedua sebanyak 17 responden menyatakan tidak mampu untuk mencapai pendapatan sesuai dengan yang ditargetkan. Pada pertanyaan ketiga,

sebanyak 80% tidak mampu menjual produk dari yang ditargetkan. Hal ini dikarenakan adanya persaingan diantara sesama pengrajin dan daya beli masyarakat lebih memilih untuk membeli produk impor dibandingkan produk lokal.

Berdasarkan hasil survey awal di atas dapat dilihat fenomena permasalahan pemilik usaha sentra sepatu cibaduyut tidak memiliki kepercayaan diri dalam menciptakan produk baru atau desain baru, serta mereka tidak mampu membeli bahan baku yang mahal, seperti yang telah dijelaskan pada survey awal indikator perilaku kewirausahaan dan modal usaha. Hal ini menjadi faktor yang akan menghambat keberhasilan suatu usaha jika tetap dibiarkan. Faktor inilah yang harus dijadikan pembelajaran bagi perusahaan untuk meningkatkan perilaku kewirausahaan dan mempunyai modal usaha yang banyak pada usahanya agar dapat meningkatkan usaha lebih maju lagi.

Berdasarkan penjelasan dari hasil survey awal diatas dapat disimpulkan bahwa perilaku kewirausahaan dan modal usaha yang dimiliki pemilik usaha tidak sepenuhnya ada dalam pengaplikasian proses mengembangkan usahanya agar terus berkembang dan maju. Maka penulis bermaksud untuk membuat penelitian dengan judul “**Pengaruh Perilaku Kewirausahaan Dan Modal Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Industri Sepatu Cibaduyut Bandung**”.

1.2 Identifikasi Masalah dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka dapat disimpulkan masalah yang dihadapi sentra sepatu cibaduyut adalah :

1. Beberapa pelaku usaha sentra industri sepatu cibaduyut Bandung kurang percaya

diri dan kurang berani dalam mengambil keputusan dan kurang berani dalam mengambil risiko, sebagian besar cenderung hanya menunggu produk yang sedang ramai dipasaran, mereka tidak berani mengambil risiko dalam menciptakan produk baru atau desain baru.

2. Beberapa pelaku usaha sentra industri sepatu cibaduyut kurang memperkuat kondisi modal usaha nya.
3. Sebesar 85% dari 20 responden tidak mampu mencapai target pendapatan, dikarenakan konsumen lebih memilih untuk membeli sepatu produk dari luar negeri yang lebih terkini dan terjangkau.

1.2.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Perilaku Kewirausahaan, Modal Usaha dan Keberhasilan Usaha pada Sentra Sepatu Cibaduyut Kota Bandung?
2. Apakah Perilaku Kewirausahaan dan Modal Usaha berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Sepatu Cibaduyut Kota Bandung?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Penelitian ini bermaksud untuk mencari tahu seberapa besar Pengaruh Perilaku Kewirausahaan dan Modal Usaha terhadap Sentra Industri Sepatu Cibaduyut Kota Bandung.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui.

1. Untuk Mengetahui Tanggapan Responden Mengenai Perilaku Kewirausahaan Pada Sentra Sepatu Cibaduyut Kota Bandung.
2. Untuk Mengetahui Tanggapan Responden Mengenai Modal Usaha Pada Sentra Sepatu Cibaduyut Kota Bandung.

1.4 Kegunaan Penelitian

Adapun manfaat dari hasil penelitian ini berdasarkan uraian latar belakang dan rumusan masalah di atas sebagai berikut.

1.4.1 Kegunaan Teoritis

1. Menambah wawasan peneliti dan wawasan bagi pembaca di bidang kewirausahaan khususnya mengenai perilaku pelaku usaha dan modal usaha terhadap keberhasilan usaha.
2. Bagi perguruan tinggi, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi dokumen akademik yang berguna untuk dijadikan acuan bagi aktivitas akademik khususnya Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Komputer Indonesia.

1.4.2 Kegunaan Praktis

1. Bagi Para Pelaku UMKM

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan bahan masukan atau pertimbangan kepada para pelaku UMKM, yang berkaitan dengan perilaku pelaku usaha dan modal usaha untuk lebih mengembangkan usahanya.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

