

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang Penelitian

Sektor industri merupakan sektor yang banyak dikembangkan oleh pemerintah karena sektor industri banyak membantu pertumbuhan ekonomi negara. Pada saat ini, bukan hanya industri besar yang berkontribusi dalam pembangunan sektor industri tetapi banyak berkembangnya sektor industri kecil yang berkontribusi dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi suatu negara (Samuel Adomako 2014).

Sektor industri banyak berkembang di kota-kota besar di Indonesia. Hal tersebut disebabkan oleh pusat perekonomian yang ada di kota. Salah satu kota yang mengembangkan sektor industri adalah Kota Tasikmalaya. Kota Tasikmalaya merupakan kota yang memiliki jumlah penduduk yang terus bertambahnya setiap tahunnya.

**Tabel 1.1**

**Laju Pertumbuhan Penduduk Kota Tasikmalaya 2011-2016**

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Penduduk</b>	<b>Laju Pertumbuhan Penduduk per Tahun</b>
2014	654 794	0,32
2015	657 477	0,32
2016	659 606	0,32

*Sumber : BPS Kota Tasikmalaya 2018*

Pertumbuhan penduduk Kota Tasikmalaya dari tahun 2014 sampai tahun 2015 mengalami pertumbuhan sebesar 0,32% dan mengalami pertumbuhan tetap

0,37% pada tahun 2016. Perlambatan pertumbuhan penduduk tersebut disinyalir disebabkan oleh banyaknya penduduk yang hanya menetap selama 6 bulan dan terhitung pada saat dilakukan sensus penduduk, dan adanya penduduk yang melakukan migrasi dari Kota Tasikmalaya. (Website Badan Pusat Statistik Kota Tasikmalaya, 2019)

Pertumbuhan penduduk yang tidak pernah berhenti mengakibatkan semakin meningkat jumlah kebutuhan yang harus terpenuhi dan semakin pesat persaingan setiap penduduk dalam memenuhi kebutuhannya. Hal tersebut membuat Kota Tasikmalaya banyak mengembangkan sektor-sektor industri yang menunjang kebutuhan penduduknya. Perkembangan sektor-sektor tersebut juga dapat membantu pemerintah Kota Tasikmalaya dalam mengurangi pengangguran yang ada di Kota Tasikmalaya.

Salah satu sektor yang sedang dikembangkan Kota Tasikmalaya adalah sektor industri dan perdagangan yang berkembang dengan kreatifitas penduduk yang mempunyai daya tarik untuk para wisatawan. Sehingga Kota Tasikmalaya terkenal dengan karya – karya kreatifitasnya yang berasal dari penduduknya. Sektor industri dan perdagangan juga banyak menyerap tenaga kerja yang ada di Kota Tasikmalaya.

Penyerapan tenaga kerja yang ada di Kota Tasikmalaya tersebut dapat terlihat pada tabel 1.2

**Tabel 1.2**  
**Jumlah Penduduk Usia Kerja Kota Tasikmalaya Menurut Sektor Usaha Utama Pada Tahun 2017**

Lapangan Usaha	Penduduk Usia Kerja (jiwa)
Pertanian	7978
Industri	195.067
Perdagangan	457.657
Jasa Kemasyarakatan	256.695
Lainya	199.132
Jumlah	1.116.529

*Sumber : Tasikmalaya Dalam Angka 2018, BPS Kota Tasikmalaya*

Penduduk Kota Tasiikmalaya yang termasuk usia kerja dan melakukan kegiatan bekerja, terbanyak bekerja pada sektor perdagangan, industri, jasa, dan sektor lainnya; yang dimaksud sektor lainnya seperti sektor keuangan, sektor transportasi, dan sektor kontruksi. Sedangkan potensi sentra Industri Kota Tasikmalaya dapat kita lihat melalui tabel 1.3 dibawah ini.

**Tabel 1.3**  
**Jumlah Unit Usaha dan Tenaga Kerja Industri Kecil Mikro di Kota Taikmalaya Tahun 2017**

Jenis Industri	Jumlah Usaha	Tenaga Kerja
Industri Kecil Pangan	516	2210
Industri Kecil Sandang	1237	6253
Industri Kecil Kimia dan Bahan Bangunan	36	124
Industri Kecil Logam dan Elektronika	222	451
Industri Kecil Kerajinan	711	3762

*Sumber : Tasikmalaya Dalam Angka 2018, BPS Kota Tasikmalaya*

Berdasarkan Tabel 1.3 jumlah unit usaha industri pangan merupakan jumlah terbesar ketiga setelah industri kecil sandang dan industri kerajinan. Hal tersebut karena Tasikmalaya dikenal sebagai basis dari perekonomian rakyat dan usaha mikro, kecil dan menengah. Sentra-sentra kerajinan sejak dahulu tersebar di Kota Tasikmalaya. Hal ini terbukti dengan terdapat berbagai macam olahan kerajinan yang di hasilkan di beberapa daerah di Kota Tasikmalaya. Dengan banyaknya UKM yang tersebar di kota ini, Kota Tasikmalaya disebut juga sebagai Kota UKM. (Irman Widya Pernama, 2013)

Dengan potensi sentra industri yang ada di Kota Tasikmalaya, pemerintah Kota Tasikmalaya senantiasa mengembangkan sektor industri kecil dengan mengelompokkan dalam sentra – sentra industri. Hal tersebut untuk memperlihatkan potensi – potensi industri yang ada di Kota Tasikmalaya. Berdasarkan rencana strategis Dinas Perdagangan, UMKM, dan Perindustrian Kota Tasikmalaya potensi sentra industri Kota Tasikmalaya yaitu sebagai berikut :

1. Sentra Industri Anyam Bambu Indihiang
2. Sentra Industri Payung Geulis Cihideung
3. Sentra Perdagangan Batik Indihiang
4. Sentra Industri Sulaman
5. Sentra Industri dan Perdagangan Kaos dan Sablon Suci
6. Sentra Industri Tahu dan Tempe Cihaur Beuti
7. Sentra Industri Boneka
8. Sentra Industri Tas
9. Sentra Perdagangan Makanan Tradisional

## 10. Sentra Industri dan Perdagangan Kerupuk Kulit Sapi Suryalaya

Salah satu sentra industri yang ada di Kota Tasikmalaya yaitu industri kerupuk kulit Sapi Semar. Kawasan sentra industri kerupuk kulit sapi tersebut memberikan ciri khas pada sebagian pusat pembuatan kulit sapi, karena sebagian besar warganya menjadi produsen kerupuk kulit sapi. Daerah Kampung Suryalaya melingkupi daerah Kecamatan Tasikmalaya Kulon. Karena pada saat perkembangannya banyak produsen yang membuka usaha produksi kerupuk kulit sekitar Kecamatan Tasikmalaya Kulon dan Kecamatan Pagerageung, sehingga pada tahun 2016 Wakil Gubernur Jabar, Dede Yusuf meresmikan sentra perajin kerupuk kulit di Kantor Kelurahan Pagerageung, Kecamatan Pagerageung, Jalan Aki Padma (Pikiran Rakyat online, 2016).

Pemasaran produk yang telah sampai ke pasar internasional mengakibatkan banyak dari pengusaha skala menengah yang tidak sanggup untuk mengerjakan orderannya sendiri karena jumlah orderan yang cukup banyak, sehingga melimpahkan orderannya ke warga sekitar. Banyaknya warga sekitar yang tertarik untuk mendirikan usaha sendiri. Dari fenomena tersebut membuat banyak bermunculan pelaku usaha baru yang ingin bersaing dengan usaha yang lebih dahulu berkembang. Banyaknya unit usaha yang ada membuat persaingan usaha semakin ketat dan hal ini berpengaruh terhadap kinerja dari setiap unit usaha. (Pikiran Rakyat online, 2016)

Kinerja usaha merupakan hasil dari sebuah aktivitas kerja dari suatu unit usaha dimana dalam prakteknya untuk mendapat kinerja yang maksimal suatu unit

usaha memerlukan target yang ditentukan sehingga suatu unit usaha dapat bertahan dalam waktu yang relatif cukup lama (P. Stephen dan Coulter 2010:219 dalam Shandra 2018). Kinerja suatu unit usaha merupakan masalah klasik bagi unit-unit usaha industri kecil. kinerja suatu unit usaha dapat diukur dengan peningkatan pendapatan dan profit, juga peningkatan kepuasan dari wirausahawan terhadap usaha (Rahayu 2013: 65-66 dalam Shandra 2018).

Dalam penelitian ini penulis melakukan penyebaran kuisioner awal pada usaha unit-unit usaha dikawasan Sentra Industri Kerupuk Kulit Sapi Suryalaya. Berikut dijelaskan pada tabel 1.4 dibawah ini.

**Tabel 1.4**  
**Data Survei Awal Kinerja Usaha Pada Sentra Industri Kerupuk Kulit Sapi Tasikmalaya**

No	Pertanyaan	Jawaban	
		Ya	Tidak
1.	Dalam 3(tiga) tahun terakhir apakah rata rata pendapatan anda cenderung meningkat?	11 32,35%	23 67,65%
2.	Dalam 3(tiga) tahun terakhir apakah rata rata keuntungan yang anda dapatkan cenderung meningkat?	6 17,64%	28 82,36%
3.	Dalam 3(tiga) tahun, apakah pertumbuhan usaha anda cukup memuaskan?	9 26,48%	25 73,52%

*Sumber : data yang diolah oktober 2019*

Berdasarkan hasil survey awal mengenai kinerja usaha yang dilakukan kepada 34 responden, maka diperoleh hasil bahwa dalam 3 tahun terakhir 32,35% omzet usaha mereka meningkat. Hal tersebut menunjukkan bahwa omzet yang dihasilkan oleh unit usaha kebanyakan responden yakni 67,65% tidak mengalami peningkatan.

Sejalan dengan omzet, keuntungan atau profit yang diperoleh sebagian besar responden yakni 82,36% menjawab bahwa dalam 3 tahun terakhir unit usaha responden tidak mengalami peningkatan keuntungan, sedangkan sisanya sebanyak 17,64% mengalami peningkatan keuntungan.

Begitu juga dengan kepuasan para responden mengenai pertumbuhan usahanya, sebagian besar responden yakni 73,52% tidak puas dengan pertumbuhan usahanya sedangkan sebagian kecil lainnya yakni 26,48% merasa puas dengan pertumbuhan usahanya. Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa kinerja usaha dari unit-unit usaha yang beroperasi di Sentra Industri Kerupuk Kulit Sapi sebagian besar berjalan dengan tidak maksimal.

Hal ini didukung oleh wawancara yang dilakukan penulis dengan salah satu responden kunci penulis yaitu Bapak H. Ikin Sodikin sebagai salah satu pemilik unit usaha di sentra industri Kerupuk Kulit sapi Tasikmalaya, beliau menyampaikan bahwa dalam tiga tahun terakhir secara garis besar kinerja usahanya dapat digambarkan dalam tabel 1.5 sebagai berikut.

**Tabel 1.5**  
**Kinerja Usaha Bapak H. Ikin Sodikin**

<b>Tahun</b>	<b>Omzet (Rp)</b>	<b>Profit (Rp)</b>	<b>Kapasitas Produksi</b>
2016	3,96 Milyar/ Tahun	1,118 Milyar/Tahun	5 Kwintal/Hari
2017	3,06 Milyar/Tahun	918 Juta/Tahun	5,5 Kwintal/Hari
2018	3,24 Milyar/Tahun	972 Juta/Tahun	6 Kwintal/Hari

*Sumber : Data diolah tahun 2019*

Data data menunjukkan bahwa kinerja usaha milik Bapak H. Ikin Sodikin mengalami peningkatan dan penurunan sekaligus dalam 3 tahun terakhir, di tahun 2016 merupakan puncak dari pendapatan omzet dan keuntungan yakni 3,96 Milyar Rupiah pertahun untuk omzet dan 1, 118 Milyar Rupiah pertahun untuk profit dengan kapasitas produksi sebanyak 5 Kwintal/ Hari. Kemudian menurun di tahun 2017 menjadi 3,06 Milyar/Tahun untuk omzet dan 918 Juta/Tahun untuk profit dengan kapasitas produksi yang juga menurun di angka 5,5 kwintal/hari dan meningkat lagi di tahun 2018 pada angka 3,24 Milyar/Tahun untuk omzet dan 972 Juta/Tahun untuk profit dengan kapasitas produksi 6 Kwintal/Hari. Sejalan dengan data diatas ketika ditanya mengenai kepuasan dari responden kunci penulis mengenai Kepuasan terhadap pertumbuhan usahanya, Responden kunci yakni Bapak H. Ikin Sodikin menjawab “Tidak puas” dengan alasan tidak sesuai apa yang ditargetkan dan harapan dari beliau.

Lingkungan industri ditenggarai sebagai faktor utama yang mempengaruhi kinerja usaha dari unit-unit usaha yang beroperasi di Sentra Industri Kerupuk Kulit Sapi Tasikmalaya. Berdasarkan pernyataan Ramakrishnan, et al (2010) dalam Ibnu Hajar (2012) yang mengemukakan bahwa lingkungan industri berpengaruh negatif terhadap kinerja ekonomis perusahaan. Lingkungan Industri itu sendiri, menurut Daft (2010) dalam Ibnu Hajar (2012) mengemukakan bahwa lingkungan industri merupakan lingkungan eksternal yang menciptakan ketidak pastian usaha. Maka penulis melakukan survey awal dengan tujuan mngetahui peran lingkungan industri terhadap ketidak maksimalan kinerja usaha dari unit-unit usaha yang



beroperasi di sentra Kerupuk Kulit Sapi Tasikmalaya. Hasilnya dijelaskan dalam tabel 1.6 berikut ini.

**Tabel 1.6**  
**Data Survei Awal Lingkungan Industri Pada Sentra Keupuk Kulit Sapi Tasikmalaya**

No	Pertanyaan	Presentase Jawaban	
		Ya	Tidak
1.	Apakah dengan adanya pesaing baru yang bermunculan mengurangi pendapatan usaha anda?	23 67,65%	11 32,32 %
2.	Apakah harga kulit yang ditawarkan pemasok memberikan keuntungan lebih pada usaha anda?	9 26,5%	25 73,5%
3.	Apakah tawar-menawar terhadap harga kerupuk kulit dari konsumen berpengaruh terhadap pembelian konsumen?	29 85,3%	5 14,7%
4.	Apakah produk kerupuk kulit dari sentra/perusahaan lain mempengaruhi penjualan anda?	17 50%	17 50%
5.	Apakah keberadaan unit usaha-unit usaha yang lain di sekitar usaha anda mengurangi pendapatan/keuntungan anda setiap tahunnya?	24 70,58%	10 29,41 %

*Sumber : Data diolah tahun 2019*

Berdasarkan data survey awal mengenai lingkungan industri yang dilakukan penulis kepada 34 responden, diketahui bahwa 23 responden atau 67,65% dari responden pendapatannya berkurang dikarenakan adanya para pengusaha potensial baru yang datang dari luar sentra. Pesaing potensial yang dimaksud adalah pesaing yang datang dari luar sentra dan mendirikan unit usaha di dalam sentra.

Sejalan dengan ini harga bahan baku (*kulit*) yang ditawarkan oleh pemasok pun tidak memberi keuntungan lebih bagi para pengusaha sentra, ditunjukan dengan hasil survey awal yang menunjukkan bahwa 73,5% dari responden merasa

tidak diuntungkan dengan harga yang ditawarkan pemasok. Hal ini disebabkan harga yang ditawarkan pemasok kulit yang cenderung tergantung pada nilai tukar USD terhadap rupiah yang cenderung lebih sering mengalami penguatan dibanding dengan pelemahan hingga sangat memungkinkan melonjak sangat tinggi dan membebani biaya produksi. Untuk saat ini (oktober 2019) harga yang ditawarkan berada dikisaran Rp. 95000,- (Hasil wawancara dengan Bapak H Ikin Sodikin salah satu responden penulis).

Sebanyak 85,3% dari responden menjawab bahwa proses tawar menawar yang datang dari konsumen pun mempengaruhi keputusannya untuk membeli produk dari mereka. Sehingga banyak konsumen yang membeli produknya pada unit usaha lain di dalam sentra ataupun diluar sentra. (Hasil wawancara dengan Bapak H. Ikin Sodikin salah satu responden penulis). Sebanyak 50% dari responden menganggap bahwa hadirnya produk substitusi tidak mempengaruhi penjualan mereka sedangkan sebagian lain dari responden menganggap bahwa keberadaan produk substitusi dari sentra/perusahaan lain mempengaruhi penjualan mereka. Hal ini disebabkan bahwa sebagian pengusaha merasa tidak tersaingi karena berbeda target pasar dan sebagian lagi tersaingi karena mempunyai target pasar yang sama (Hasil wawancara dengan Bapak H. Ikin Sodikin salah satu responden penulis).

Sedangkan untuk pesaing yang berada didalam sentra itu sendiri sebanyak 70,58% dari responden menganggap bahwa unit-unit usaha lain (pesaing) yang berada dalam sentra mempengaruhi pendapatan/keuntungan mereka. Hal ini karena produk mereka yang relatif sama secara kualitas dan harga sehingga

persaingan yang terjadi cukup tinggi. Maka dengan penjelasan diatas dapat dikatakan bahwa lingkungan industri mempunyai peran besar dalam kinerja dari unit-unit usaha yang beroperasi di sentra industri Kerupuk Kulit Sapi Tasikmalaya.

Untuk tetap bertahan dalam menghadapi persaingan sejenis dan lingkungan industri yang selalu berubah, suatu perusahaan baik skala mikro hingga menengah harus memaksimalkan kinerja perusahaan sehingga tujuan yang direncanakan dapat tercapai melalui strategi bersaing yang cocok untuk unit usaha tersebut. Maria J Ruiz (2010) berpendapat bahwa perusahaan dapat memilih satu dari tiga strategi generik dimana mereka beroperasi. Yang pertama jika unit usaha berada dalam segmen pasar yang luas (1) Strategi Kepemimpinan Biaya (2) Strategi Diferensiasi dan (3) Strategi fokus untuk unit usaha yang berada dalam segmen pasar yang sempit. Strategi generik merupakan alternatif strategi yang berbeda bagi perusahaan dalam upaya untuk mencapai keunggulan bersaing. Nandakumar dan Ghobadian (2011) menyatakan bahwa perusahaan yang menerapkan strategi terpadu memiliki kinerja yang lebih rendah dibandingkan dengan strategi kepemimpinan biaya.

Strategi kepemimpinan biaya merupakan strategi yang digunakan oleh kebanyakan pengusaha dalam menjalankan usahanya di sentra industri Kerupuk Kulit Sapi Suryalaya, oleh karena itu dalam penelitian ini digunakan variabel strategi kepemimpinan biaya. Strategi kepemimpinan biaya menurut Othman & Uli (2009) dalam Haim Hilman (2014) merupakan strategi yang menekankan bahwa perusahaan dapat mengejar keunggulan kompetitif dan kinerja usaha secara maksimal jika mencapai keunggulan kompetitif. Maka penulis melakukan survey

awal yang berkenaan dengan strategi kepemimpinan biaya yang diterapkan para pengusaha di sentra Kerupuk Kulit Sapi Tasikmalaya yang hasilnya dijelaskan dalam tabel 1.7 berikut ini:

**Tabel 1.7**  
**Hasil Survey Awal Strategi Kepemimpinan Biaya Pada Sentra Industri Kerupuk Kulit Sapi Suryalaya**

No	Pertanyaan	Presntase Jawaban	
		Ya	Tidak
1.	Apakah anda menyesuaikan jumlah produksi produk anda dengan jumlah produk yang biasanya terjual setiap hari?	14 41,18%	20 58,82%
2.	Apakah anda cenderung untuk melakukan penghematan biaya produksi?	16 47,05%	18 52,95%
3.	Apakah anda memangkas harga produk anda untuk meningkatkan pendapatan dari unit usaha lain?	12 35,29%	22 64,71%

*Sumber : Data diolah tahun 2019*

Berdasarkan data survey awal penulis mengenai strategi kepemimpinan biaya yang dilakukan kepada 34 responden dari unit usaha sentra industri kerupuk kulit sapi Tasikmalaya. Diketahui bahwa 41,18% responden menerapkan efisiensi dalam proses produksi produk mereka berdasarkan forecast penjualan setiap harinya karena sebagian responden memiliki kosumen tetap sehingga melakukan proses produksi produk mengikuti forecast penjualan setiap harinya. Sedangkan di ketahui bahwa 52,82% responden tidak menerapkan efesiensi dalam proses produksi Produk mereka berdasarkan forecast penjualan setiap harinya karena responden yang tidak menerapkan forecast penjualan setiap harinya melakukan proses produksi ketika ada permintaan yang masuk ke unit usaha tersebut.

Sejalan dengan ini para pengusaha melakukan penghematan biaya sebanyak 47,05% dari responden melakukan penghematan biaya produksi. Sedangkan di ketahui bahwa 52,95% para responden tidak melakukan penghematan biaya karena dapat mempengaruhi kualitas produk mereka sehingga para respponden tidak berani melakukan penghematan biaya.

Sebanyak 35,29% dari responden memangkas harga produknya agar meningkatkan pendapatan dari unit-unit usaha lain. Sedangkan 64,71% responden tidak memangkas harga produknya karena hanya ingin fokus dalam usaha industri kerupuk kulit. Hasil dari survey ini menunjukkan bahwa sebagian besar dari unit-unit usaha dari responden belum menerapkan strategi kepemimpinan biaya untuk mencapai kinerja usaha yang maksimal.

Dari latar belakang dan fenomena yang telah diuraikan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Lingkungan Industri dan Strategi Kepemimpinan Biaya Terhadap Kinerja Usaha Di Sentra Indusri Kerupuk Kulit Sapi Suryalaya”**.

## **1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah**

### **1.2.1 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang penelitian yang telah diuraikan sebelumnya, dapat diidentifikasi permasalahan yang muncul antara lain :

### 1. Kinerja Usaha

Dalam variabel kinerja usaha, dalam tiga tahun terakhir semua indikator kinerja usaha yakni, pendapatan, profit dan kepuasan pertumbuhan usaha memberi hasil negatif.

### 2. Lingkungan Industri

- a. Pesaing potensial yang bermunculan di sentra industri mengurangi pendapatan dan keuntungan para pengusaha yang ada.
- b. Harga bahan baku yang ditawarkan supplier tidak memberi keuntungan lebih bagi para pengusaha.
- c. Produk substitusi dari perusahaan atau sentra lain mengambil segmen pasar yang sama.

### 3. Strategi Kepemimpinan Biaya

- a. Proses produksi yang dilakukan tidak memenuhi efisiensi produksi.
- b. Responden tidak melakukan penghematan biaya produksi dan dapat mempengaruhi kualitas produk.
- c. Pemangkasan harga produk tidak meningkatkan pendapatan dan keuntungan unit-unit usaha yang ada di dalam sentra.

#### **1.2.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan Latar Belakang Masalah yang telah diuraikan, maka penelitian ini akan berfokus pada rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Lingkungan Industri pada Sentra Industri Kerupuk Kulit Sapi Suryalaya.

2. Bagaimana Strategi Kepemimpinan Biaya pada Sentra Industri Kerupuk Kulit Sapi Suryalaya.
3. Bagaimana Kinerja Usaha pada Sentra Industri Kerupuk Kulit Sapi Suryalaya.
4. Seberapa Besar Pengaruh Lingkungan Industri dan Strategi Kepemimpinan Biaya secara parsial dan simultan terhadap Kinerja Usaha Sentra Industri Kerupuk Kulit Sapi Suryalaya.

### **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

#### **1.3.1 Maksud Penelitian**

Penelitian ini bermaksud untuk mencari, mengumpulkan dan mengolah data mengenai Lingkungan Industri, Strategi Kepemimpinan Biaya terhadap Kinerja Usaha Sentra Industri Kerupuk Kulit Sapi Suryalaya.

#### **1.3.2 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk Mengetahui Lingkungan Industri Sentra Industri Kerupuk Kulit Sapi Suryalaya.
2. Untuk Mengetahui Strategi Kepemimpinan Biaya Sentra Industri Kerupuk Kulit Sapi Suryalaya.
3. Untuk Mengetahui Kinerja Usaha Sentra Industri Kerupuk Kulit Sapi Suryalaya.

4. Untuk Mengetahui Besarnya Pengaruh Lingkungan Industri dan Strategi Kepemimpinan Biaya secara parsial dan simultan terhadap Kinerja Usaha Sentra Industri Kerupuk Kulit Sapi Suryalaya.

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Berdasarkan dari tujuan dilakukan penelitian ini, penulis berharap bahwa penelitian ini akan bermanfaat bagi semua pihak yang berkepentingan. Hasil penelitian ini diharapkan berguna baik secara langsung maupun tidak langsung bagi semua kalangan baik bagi aspek keilmuan (teoritis) maupun bagi aspek guna laksana (praktis).

##### **1.4.1 Kegunaan Praktis**

Penelitian ini dapat dijadikan masukan bagi usaha-usaha kecil menengah dan mikro di Indonesia dalam memperbaiki manajemen pengelolaan unit usaha sehingga menerapkan Lingkungan Industri dalam usaha tersebut dan mempunyai strategi kepemimpinan biaya yang luar biasa. Dengan pengelolaan unit usaha sesuai dengan prinsip-prinsip Lingkungan Industri dan menerapkan strategi kepemimpinan biaya dan mengelola usaha tersebut dengan baik dan tujuannya tercapai secara maksimal.

##### **1.4.2 Kegunaan Teoritis**

Secara teoritis, kegunaan dari penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan, ilmu pengetahuan kita semua mengenai pentingnya pengaruh Lingkungan Industri dan strategi kepemimpinan biaya terhadap kinerja usaha. Kemudian, penelitian ini dapat dijadikan sebagai salah satu bahan pertimbangan



dalam upaya menerapkan Lingkungan Industri dan Strategi Kepemimpinan Biaya dalam berwirausaha.

## 1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

### 1.5.1 Lokasi Penelitian

Untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan dalam penyusunan usulan penelitian ini, penulis melakukan penelitian pada Sentra Industri Kerupuk Kulit Sapi Suryalaya dan dilakukan pada tahun 2019.

### 1.5.2 Waktu Penelitian

**Tabel 1.8**  
**Jadwal Kegiatan Penelitian**

Keterangan	Oktober				November				Desember				Januari				Februari			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Pengajuan Judul																				
Pencarian Data																				
Penulisan Laporan																				
Sidang																				