

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Saat ini perkembangan dunia usaha sedang meningkat pesat, terlihat bahwa usaha kecil dan menengah (UKM) memiliki peranan yang sangat besar untuk pembangunan dan pertumbuhan ekonomi bagi suatu negara tersebut. Negara Indonesia, sebagai salah satu negara berkembang tentunya mempunyai perhatian lebih terhadap perkembangan UKM di Indonesia, bahkan di negara-negara maju seperti Jepang. Di Indonesia peran UKM sangat penting, terutama sebagai sarana ketersediaan lapangan kerja bagi jumlah penduduk Indonesia yang di atas 200 juta penduduk, Provinsi Jawa Barat yang jumlah terbesar di Indonesia memiliki kegiatan ekonomi yang dapat mempengaruhi kegiatan ekonomi nasional.

Ketatnya persaingan membuat perusahaan ingin memberikan keunggulan dan memperoleh keuntungan bagi perusahaan, untuk itu dilakukan usaha-usaha yang dilakukan agar tetap mampu bertahan dalam menghadapi persaingan. Oleh karena itu, perusahaan harus menyesuaikan diri terhadap perkembangan bisnis yang ada. Dalam menghadapi persaingan perusahaan perlu adanya suatu strategi yang terpadu dan tepat, sehingga perusahaan dapat mengantisipasi dampak dari suatu kejadian dan mampu bertindak proaktif untuk mempertahankan dan meningkatkan kemampuan bersaing.

Untuk mencapai strategi yang tepat bukanlah suatu pekerjaan yang mudah bagi perusahaan dalam menghadapi para pesaing. Oleh karena itu, perusahaan harus dapat membandingkan produk, harga, saluran distribusi dan promosinya dengan pesaing terdekat.

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara, meskipun dilihat dari skala ekonominya tidak seberapa namun jumlah Usaha Kecil dan Menengah (UKM) sangat besar dan dominan serta sumbangan yang diberikan selama ini baik untuk masyarakat maupun untuk negara. Peran penting tersebut telah mendorong banyak negara termasuk negara Indonesia untuk terus berupaya mengembangkan Usaha Kecil dan Menengah (UKM), yaitu: Pertama karena kinerja Usaha Kecil dan Menengah (UKM) cenderung lebih baik dalam hal menghasilkan tenaga kerja yang produktif. Kedua sebagai bagian dari dinamikanya, Usaha Kecil dan Menengah (UKM) sering mencapai peningkatan produktifitasnya melalui investasi dan perubahan teknologi. Ketiga adalah karena sering diyakini bahwa Usaha Kecil dan Menengah (UKM) memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas dari pada usaha besar.

Berikut pada tabel 1.1 ditampilkan pertumbuhan jumlah unit UMKM di Kota Bandung pada tahun 2012 – 2019 :

Tabel 1.1
Pertumbuhan Jumlah Unit Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)
di Kota Bandung Tahun 2009 – 2019

| Tahun | Jumlah UMKM (Unit) |
|--------------|---------------------------------|
| 2009 | 1.409 |
| 2010 | 1.783 |
| 2011 | 2.509 |
| 2012 | 3.291 |
| 2013 | 3.397 |
| 2014 | 3.498 |
| 2015 | 3.544 |
| 2016 | 3.764 |
| 2017 | 4.077 |
| 2018 | 4.563 |
| 2019 | 5.104 |

Sumber : Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil Menengah dan Perindustrian Perdagangan Kota Bandung

Berdasarkan Tabel 1.1, dapat dilihat dari tahun 2009 – 2019 jumlah UMKM di Kota Bandung terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Pada tahun 2009, jumlah UMKM terdapat 1.409 unit dan sampai pada tahun 2019 jumlah UMKM terdapat 5.104 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. Pemerintah Kota Bandung senantiasa mengembangkan sektor industri kecil dengan mengelompokkan dalam sentra – sentra industri. Hal tersebut untuk memperlihatkan potensi – potensi industri yang ada di Kota Bandung.

Kota Bandung sebagai salah satu wilayah yang produktif mempunyai banyak usaha yang dijalankan masyarakatnya, kota Bandung juga memiliki program revitalisasi 7 kawasan industri dan perdagangan yang berpotensi memberikan kontribusi ekonomi tinggi kawasan sentra industri dan perdagangan di 7 kawasan merupakan program prioritas kota Bandung yang tertuang pada Perda No. 2 Tahun 2004 Tentang Rencana Tata Ruang Wilayah dan Perda No. 3 Tahun 2006 Tentang Perubahan Perda No. 2 Tahun 2004 Tentang RT/RW Kota Bandung.

Sejak tahun 2013 terdapat 30 kawasan sentra industri yang dikembangkan di Kota Bandung dan tetapi ada 7 kawasan sentra industri yang sudah mencapai pada pasar internasional, diantaranya:

Tabel 1.2
Sentra Industri di Kota Bandung Tahun 2019

| No | Nama - Nama Sentra Industri |
|----|---|
| 1 | Sentra Industri Rajut di Binongjati |
| 2 | Sentra Industri Rajut di Margasari |
| 3 | Sentra Industri Pakaian Bayi di Hantap |
| 4 | Sentra Industri Pakaian Anak di Pagarsih |
| 5 | Sentra Industri Tas di Kebonlega |
| 6 | Sentra Industri Jeans di Cihampelas |
| 7 | Sentra Industri Pakaian Jadi di Cigondewah |
| 8 | Sentra Industri Produk Textile di Cigondewah |
| 9 | Sentra Industri Sepatu di Cibaduyut |
| 10 | Sentra Industri Sablon Kaos di Suci |
| 11 | Sentra Industri Telur Asin di Derwati |
| 12 | Sentra Industri Ikan Pindang di Cijaura |
| 13 | Sentra Industri Opak di Cigondewah |
| 14 | Sentra Industri Roti di Kopo |
| 15 | Sentra Industri Tahu di Cibuntu |
| 16 | Sentra Industri Tempe dan Oncom di Situsaeur |
| 17 | Sentra Industri Gorengan Tempe di Leuwipanjang |
| 18 | Sentra Industri Kerupuk Palembang di Madesa |
| 19 | Sentra Industri Boneka di Warung Muncang |
| 20 | Sentra Industri Boneka di Sukamulya |
| 21 | Sentra Industri Knalpot di Sadakeling |
| 22 | Sentra Industri Suku Cadang di Kiaracondong |
| 23 | Sentra Industri Oven di Cimindi |
| 24 | Sentra Industri Sikat dan Sapu di Cibiru |
| 25 | Sentra Industri Kasur di Cigondewah |
| 26 | Sentra Industri Peralatan Dapur di Warung Muncang |
| 27 | Sentra Industri Percetakan di Pagarsih |
| 28 | Sentra Industri Bengkel Las & Bubut di Jl. Bogor |
| 29 | Sentra Industri Las Ketok di Karasak |
| 30 | Sentra Industri Kusen di Astana Anyar |

Sumber : Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil Menengah dan Perindustrian Perdagangan Kota Bandung.

Tabel 1.3
Sentra Industri di Kota Bandung yang Mencapai pasar Internasional

| NO | Lokasi | Sentra |
|----|-------------|--|
| 1 | Cihampelas | yang merupakan sentra penjualan jeans |
| 2 | Cibaduyut | yang merupakan sentra pembuatan dan penjualan sepatu |
| 3 | Cigondewah | yang merupakan sentra kain dan konveksi |
| 4 | Binong Jati | yang merupakan sentra produksi rajutan |
| 5 | Suci | yang merupakan sentra industri sablon kaos |
| 6 | Cibuntu | yang merupakan sentra industri tahu dan tempe |
| 7 | Binong Jati | yang merupakan sentra industri boneka |

Sumber : Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil Menengah dan Perindustrian Perdagangan Kota Bandung

Sentra industri dan perdagangan tersebut diatas merupakan aset potensial bagi kota Bandung. Keberadaannya diyakini bisa menunjang perekonomian kota dan mengatasi masalah ketenagakerjaan yang sedang marak terjadi. Kawasan industry sekaligus kawasan wisata belanja yang disebutkan diatas sudah dikenal banyak khalayak, baik dalam negeri dan luar negeri. Potensi inilah yang sedang digarap pemerintah sejak revitalisasi Februari 2007, dan masih berjalan pengembangannya hingga kini guna menopang perekonomian masyarakat kota Bandung.

UKM perindustrian khususnya Sentra UKM Sablon Kaos Suci di Bandung, yang beralamatkan di Jalan Suci. UKM ini memproduksi beraneka ragam kaos dengan menggunakan tenaga kerja manusia dalam proses produksinya. Penghasilan produk dan pangsa pasar di Sentra Sablon Kaos di Bandung sulit bersaing dalam kondisi pasar saat ini, kemampuan bersaing mereka tentunya akan baik jika mengikuti perkembangan

pasar dan mampu membuat produk sesuai kebutuhan pelanggan. Oleh karena itu UKM Sablon Kaos di Bandung harus terus berupaya untuk mengembangkan strategi yang efektif guna membangun, mempertahankan, tentunya harus didukung oleh sikap kewirausahaan dan kompetensi wirausaha yang dimiliki dengan baik. Serta keberadaan sentra industri Sablon Kaos Suci ini telah memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap perubahan sosial ekonomi pengrajin. Perkembangan potensi Sentra Industri Kecil Sablon Kaos Suci di Bandung yang menjadi daya tarik untuk dilakukannya penelitian ini.

Keberhasilan usaha dalam melakukan usaha tentunya menjadi salah satu poin penting dalam melakukan usaha baik itu usaha kecil, menengah dan besar. Dalam menjalankan usaha keberhasilan usaha bisa menjadi tolak ukur sebuah perusahaan bahwa perusahaan itu berhasil atau tidaknya. Keberhasilan suatu usaha tidak mungkin diraih begitu saja, tetapi keberhasilan usaha dapat dilihat dari diri wirausahawannya itu sendiri, karena keberhasilan disebabkan oleh wirausahawan memiliki otak yang cerdas, kreatif dan memiliki rasa ingin tahu.

Suryana (2003:44) bahwa “Untuk menjadi wirausaha yang sukses harus memiliki ide atau visi bisnis (business vision) yang jelas, kemudian ada kemauan dan keberanian untuk menghadapi resiko baik waktu maupun uang. Apabila ada kesiapan dalam menghadapi risiko, langkah berikutnya adalah membuat perencanaan usaha, mengorganisasikannya dan menjalankannya. Agar usahanya berhasil, seorang wirausaha selain harus bekerja keras juga harus mampu mengembangkan hubungan dengan mitra usahanya ataupun semua pihak yang terkait dengan kepentingan

perusahaan. Sehubungan dengan hal ini, penulis melakukan survey awal dengan menyebarkan kuesioner kepada 30 responden pengusaha pada industri sablon kaos suci di kota Bandung mengenai variable yang diteliti. Didukung oleh hasil survey yang dilakukan oleh penulis, berikut adalah hasil survey awal variable Keberhasilan Usaha pada Tabel 1.4 :

Tabel 1.4
Survey awal Keberhasilan Usaha Pada Sentra Sablon Kaos Suci

| Pertanyaan | | Jawaban | | | |
|------------|--|---------|------------|-------|------------|
| | | Ya | Persentase | Tidak | Persentase |
| 1 | Apakah pertumbuhan penjualan perusahaan Anda meningkat saat ini? | 4 | 13,3% | 26 | 86,7% |
| 2 | Apakah biasanya laba yang didapat perusahaan Anda mengalami peningkatan ? | 30 | 100% | 0 | 0% |
| 3 | Apakah biasanya Keuntungan usaha perusahaan Anda meningkat setiap bulannya? | 30 | 100% | 0 | 0% |
| 4 | Apakah biasanya perusahaan Anda mengalami pertumbuhan modal setiap bulannya? | 30 | 100% | 0 | 0% |

Berdasarkan Hasil survei awal dari kuesioner dalam variabel Keberhasilan Usaha penulis melihat adanya permasalahan, yakni pada point 1 Pengusaha sentra sablon kaos suci di Bandung, Pertumbuhan penjualannya tidak meningkat saat ini, menandakan bahwa halnya para pelaku usaha sablon kaos suci dapat di inikasi penjualan yang tidak stabil atau cenderung turun dikarenakan bahwa Pertumbuhan

penjualan yang fluktuatif dengan peningkatan penjualan hanya pada event-event tertentu, seperti pada musim lebaran, hari raya, dan juga pemilu dan sisanya hanya menunggu pembeli berkunjung. Hal ini menyebabkan pertumbuhan penjualan yang tidak stabil (naik turun) yang berpengaruh pada keberhailan usaha yang kurang baik. Dan akibatnya pertumbuhan penjualan yang menurun. Namun pada point ke 2 dan seterusnya para pengusaha mengatakan sebelum terjadinya hal ini bisa dikatakan bahwa ke adaan usahanya baik bahkan meningkat pada setiap bulan maupun pertahunnya halnya yang sedang di alami oleh para pengusaha setra sablon kaos suci di Bandung.

Perusahaan semestinya harus mengerti Sikap kewirausahaan dalam melakukan usaha karena sikap kewirausahaan merupakan faktor yang penting dalam usaha, sikap merupakan kesediaan mental yang relatif menetap untuk merespon suatu objek atau perangsang tertentu yang mempunyai arti baik bersifat positif, netral, atau negatif yang menyangkut aspek-aspek kognisi, afeksi, dan kecenderungan untuk bertindak, dan berfungsi juga untuk mengatur perilaku.

Ropke (2004:71) menyatakan bahwa kewirausahaan merupakan proses penciptaan sesuatu yang baru (kreasi baru) dan membuat sesuatu yang berbeda dari yang sudah ada (inovasi), tujuannya adalah tercapainya kesejahteraan individu dan nilai tambah bagi masyarakat.

Thomas W. Zimmerer dalam Suryana (2003:10) mengemukakan bahwa Kewirausahaan adalah penerapan kreatifitas dan keinovasian untuk memecahkan permasalahan dan upaya untuk memanfaatkan peluang yang dihadapi setiap hari.

Berdasarkan pandangan para ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan adalah suatu kemampuan (ability) dalam berpikir kreatif dan berperilaku inovatif, dimana kemampuan tersebut dijadikan dasar, sumber daya, kiat serta penggerak untuk mencapai tujuan dan menghadapi tantangan kehidupan. BN Marbun (1993:63) yang dikutip oleh Buchhari Alma (2007: 52-53) mengemukakan bahwa kewirausahaan haruslah seorang yang mampu melihat kedepan. Melihat kedepan bukan berarti melamun kosong tetapi melihat, berpikir dengan penuh perhitungan, mencari pilihan dari berbagai alternative masalah dan pemecahannya. Berikut ini adalah hasil survey awal variable Sikap Kewirausahaan pada Tabel 1.5 :

Tabel 1.5
Survey awal Sikap Kewirausahaan Pada Sentra Sablon Kaos Suci

| Pertanyaan | | Jawaban | | | |
|------------|---|---------|------------|-------|------------|
| | | Ya | persentase | Tidak | persentase |
| 1. | Apakah Anda percaya diri dalam melakukan usaha pada saat? | 7 | 23,4% | 23 | 76,6% |
| 2. | Apakah Anda berani mengambil resiko dalam melakukan usaha pada saat ini? | 25 | 83.3% | 5 | 16,7% |
| 3. | Apakah Anda berani merubah produk, menjadi produk yang di butuhkan saat ini? | 27 | 90% | 3 | 10% |
| 4. | Apakah Anda mampu mengendalikan masalah dalam memulai usaha Anda, tanpa tergantung dengan orang lain sebagai Pemimpin ? | 11 | 26,7% | 19 | 63,3% |

Dari hasil pada variable Sikap Kewirausahaan dari survei 30 orang responden pada sentra sablon kaos suci, penulis menemukan sebuah permasalahan yang dimana pada point 1 responden para pengusaha sentra sablon kaos suci tidak percaya diri dalam melakukan usahanya dapat di indikasi bahwa pengusaha masih ragu-ragu maupun khawatir dalam setiap tindakanya dalam berbisnis karena kurangnya keyakinan bahwa seorang dapat berhasil menjalankan perilaku yang diinginkan dengan mengerahkan kemampuan motivasional, kognitif dan tindakan yang di perlukan untuk mendapatkan suatu hasil yang diinginkan. Sama halnya pada point 4 dari 30 pengusaha 19 pengusaha mengatakan bahwa mereka masih kurang mampu dalam menghadapi resiko usaha hal tersebut muncul ketidak mampu mengendalikan permasalahan tanpa tergantung pada orang hal tersebut dikarenakan para pelaku usaha pada sentra kaos suci dalam melakukan usahanya yang masih bersipat kekeluargaan atau tolong menolong sesama pengusaha. Hal ini perlu di perhatikan apabila usaha yang di jalankan ingin maju dan berkembang.

Dalam melakukan usaha Kompetensi wirausaha merupakan faktor mendasar yang dimiliki seseorang yang mempunyai kemampuan lebih, yang membuatnya berbeda dengan seorang yang mempunyai kemampuan rata-rata. Sama halnya dengan usaha lainnya, permasalahan yang dihadapi Sentra UKM Sablon Kaos Suci pada dasarnya meliputi sulitnya pengembangan usaha dikarenakan kurangnya informasi mengenai perkembangan dan perubahan lingkungan usaha, dalam menjalankan usahanya, sehingga ketika usaha berkembang dan persaingan semakin ketat, tidak ada pembinaan khusus atau kemampuan lebih untuk menghadapinya.

Mangkunegara (2005:113) menyatakan bahwa : “Kompetensi wirausaha merupakan faktor mendasar yang dimiliki seseorang yang mempunyai kemampuan lebih, yang membuatnya berbeda dengan seorang yang mempunyai kemampuan rata-rata”. Sehubungan dengan hal itu penulis melakukan survey awal dengan menyebarkan kuesioner. . Berikut ini adalah hasil survey awal variable Kompetensi Wirausaha pada Tabel 1.6 :

Tabel 1.6
Survey awal Kompetensi Wirausaha Pada Sentra Sablon Kaos Suci

| Pertanyaan | | Jawaban | | | |
|------------|---|---------|------------|-------|------------|
| | | Ya | persentase | Tidak | persentase |
| 1. | Apakah Anda sudah merasa pengetahuan dalam menjankan usaha Anda sudah tepat? | 28 | 91.5% | 2 | 8.5% |
| 2. | Apakah Anda merasa kemampuan kerja Anda sudah maksimal dalam menjalankan usaha? | 11 | 35% | 19 | 65% |
| 3. | Apakah anda sudah merasa keterampilan dalam menjankan usaha sudah tepat? | 25 | 83.3% | 5 | 16,7% |
| 4. | Apakah anda merasa tingkat Kemampuan dalam bidang teknik produksi sudah maksimal? | 13 | 43,3% | 17 | 56,7 |
| 5. | Apakah anda sudah merasa memasarkan produk dengan tepat? | 27 | 90% | 3 | 10% |

Dari hasil pada variable Kompetensi Wirausaha dari survei 30 orang responden pada sentra sablon kaos suci, penulis menemukan sebuah permasalahan yang dimana

pada point 2 responden para pengusaha sentra sablon kaos suci merasa bahwa belum maksimalnya kemampuan kerja dalam melakukan usahanya diantaranya dalam melakukan tugas-tugas yang dibebankan kepada pekerja masih belum tepat sehingga bisa memakan waktu pembuatan atau produksi yang lebih lama . Serta pada point 4 responden para pengusaha sentra sablon kaos suci merasa bahwa belum maksimalnya kemampuan Teknik produksi dalam melakukan usahanya dikarenakan masih ada nya pelaku usaha yang melakukan usahanya secara manual menggunakan tenaga manusia dalam memproduksi barangnya. Hal tersebut perlu diperhatikan apabila usaha yang di jalankan ingin maju dan berkembang.

Dalam permasalahan ini dapat dilihat dalam sebuah perjalanan melakukan usaha para pelaku usaha dalam melakukan usaha pasti ada kendala atau masalah yang di hadapi dalam melakukan usahanya. Pada perusahaan sentra sablon kaos suci ini bisa di lihat pada saat ini pertumbuhan penjualan yang dilakukan tidak meningkat dikarenakan pertumbuhan penjualan yang fluktuatif dengan peningkatan penjualan hanya pada event-event tertentu, seperti pada musim lebaran, hari raya, dan juga pemilu dan sisanya hanya menunggu pembeli berkunjung. Serta masih ragu-ragu maupun khawatir dalam setiap tindakanya dalam berbisnis karena kurangnya keyakinan menyebabkan pelaku usaha tidak percaya diri. Serta masih adanya pelaku usaha yang melakukan usahanya menggunakan tenaga manusia pada dasarnya belum semua yang melakukan usahanya menggunakan mesin-mesin cetak yang dapat memproduksi secara cepat . dalam hal tersebut maka perlu adanya pengetahuan dalam melakukan usaha agar tidak ragu-ragu dalam melakukan usaha dan bisa menentukan jalan usaha untuk

menghasilkan hasil yang di inginkan dengan mengerahkan kemampuan sikap untuk melakukan usaha dan kompetensi dalam usahanya yang di perlukan untuk mendapatkan suatu keberhasilan usaha yang diinginkan.

Berdasarkan hal tersebut, Jika kondisi tersebut tidak segera dicari alternatif solusinya, dikhawatirkan sentra sablon kaos suci kalah bersaing dari pengusaha yang lain, sehubungan dengan hal tersebut, maka penelitian mengenai **“Pengaruh Sikap Kewirausahaan dan kompetensi wirausahaan terhadap keberhasilan usaha pada Sentra Sablon Kaos Suci Bandung”**.

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah ditulis, peneliti memberikan identifikasi masalah yang akan dijadikan penelitian sebagai berikut :

1. Pengusaha sentra sablon kaos suci mengalami pertumbuhan penjualan yang menurun, dikarnakan tidak setabilnya peningkatan penjualan.
2. Pengusaha sentra sablon kaos suci merasa tidak percaya diri dalam memulai bisnis usahanya.
3. Pengusaha sentra sablon kaos suci belum mampu mengendalikan masalah dalam memulai usahanya, tanpa tergantung dengan orang lain sebagai Pemimpin.
4. Pengusaha sentra sablon kaos suci merasa masih belum maksimalnya kemampuan kerja dalam melakukan usahanya.

5. Pengusaha sentra sablon kaos suci merasa tingkat kemampuan dalam bidang teknik produksi masih belum maksimal.

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian dan indentifikasi masalah yang diuraikan diatas, maka penulis ingin menguraikan mengenai hal sebagai berikut:

1. Bagaimana tanggapan responden mengenai sikap kewirausahaan pada Sentra Sablon Kaos Suci di Bandung.
2. Bagaimana tanggapan responden mengenai kompetensi wirausaha pada Sentra Sablon Kaos Suci di Bandung.
3. Bagaimana tanggapan responden mengenai keberhasilan usaha pada Sentra Sablon Kaos Suci di Bandung.
4. Seberapa besar pengaruh sikap kewirausahaan dan kompetensi wirausaha terhadap keberhasilan usaha pada Sentra Sablon Kaos Suci di Bandung baik secara parsial maupun secara simultan.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah Semakin meningkatnya perkembangan usaha kecil menengah (UKM) mengakibatkan munculnya persaingan dengan usaha kecil menengah (UKM) lainnya. Sikap yang dimiliki seorang wirausaha dan ditunjang

Kompetensi usaha yang diterapkan dalam usaha tersebut harus mampu mendorong para pengusaha untuk menentukan sikap terhadap perubahan yang terjadi dalam bisnis. Oleh karena itu penelitian ini dimaksudkan untuk mencari tingkat pengaruh sikap kewirausahaan dan kompetensi wirausaha terhadap keberhasilan usaha Sentra Sablon Kaos Suci di Bandung.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada maksud penelitian, tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui tanggapan responden mengenai sikap kewirausahaan pada Sentra Sablon Kaos Suci di Bandung.
2. Untuk mengetahui tanggapan responden mengenai kompetensi wirausaha pada Sentra Sablon Kaos Suci di Bandung.
3. Untuk mengetahui tanggapan responden mengenai keberhasilan usaha pada Sentra Sablon Kaos Suci di Bandung.
4. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh sikap kewirausahaan dan kompetensi wirausaha terhadap keberhasilan usaha pada Sentra Sablon Kaos Suci di Bandung baik secara parsial maupun secara simultan .

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat berguna, tidak hanya bagi aspek teoritis tetapi aspek praktis.

1.4.1 Kegunaan Praktik

Penelitian yang dilakukan penulis diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang terkait:

1. Bagi Sentra Sablon kaos Suci di Bandung. Hasil penelitian ini diharapkan menjadi sumbangan pemikiran kepada Sentra Sablon kaos Suci di Bandung dalam menggunakan strategi sikap kewirausahaan dan kompetensi wirausaha terhadap keberhasilan usaha.
2. Bagi Pegawai, Hasil penelitian ini diharapkan menjadi sumbangan pemikiran tentang pentingnya peranan sikap kewirausahaan dan kompetensi wirausaha terhadap keberhasilan usaha.
3. Memberikan informasi mengenai perkembangan dan pengaruh sikap kewirausahaan dan kompetensi wirausaha terhadap keberhasilan usaha.

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi sumbangan pemikiran tentang pentingnya peranan sikap kewirausahaan dan kompetensi wirausaha terhadap keberhasilan usaha.

1.4.2 Kegunaan Akademis

Penelitian yang dilakukan penulis ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi banyak pihak yang terkait. Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah :

1. Bagi pengembangan Ilmu Pengetahuan Manajemen Bisnis

- Hasil penelitian ini dapat menjadi sumbangan ilmu pengetahuan dalam bidang ilmu manajemen bisnis, terutama mengenai sikap kewirausahaan dan kompetensi wirausaha terhadap keberhasilan usaha.
- Membandingkan antara ilmu pengetahuan dan teori-teori bisnis yang telah dipelajari dengan kenyataan empiris yang terjadi dalam dunia usaha.

2. Bagi peneliti lain

Hasil penelitian ini mudah-mudahan dapat menjadi tambahan informasi gambaran bagi penulis lain yang berkaitan dengan sikap kewirausahaan dan kompetensi wirausaha terhadap keberhasilan usaha.

3. Bagi pembaca

hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan sebagai referensi bagi pihak lain untuk melakukan penelitian ataupun menyelesaikan masalah yang berhubungan dengan penelitian ini.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

Adapun lokasi dan waktu penelitian sebagai berikut :

1.5.1 Lokasi Penelitian

Dalam memperoleh data-data serta informasi untuk penyusunan ini penulis melakukan penelitian secara langsung di Sentra Sablon Kaos Suci Jalan Suci Kota Bandung

1.5.2 Waktu Penelitian

Waktu penelitian yang penulis lakukan dalam pengambilan data yang di jelaskan dalam table adalah sebagai berikut :

Tabel 1.7
Waktu penelitian

| No | Uraian | Waktu Kegiatan | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----|--------------------------|----------------|---|---|---|-------|---|---|---|-----|---|---|---|------|---|---|---|------|---|---|---|---------|---|---|---|--|--|--|--|
| | | Maret | | | | April | | | | Mei | | | | Juni | | | | Juli | | | | Agustus | | | | | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | | | | |
| 1 | Survey Tempat Penelitian | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | Melakukan Penelitian | | | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | Mencari Data | | | | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | Membuat Proposal | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

