

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dengan pesatnya perkembangan di zaman sekarang yang tidak dapat di tahan dan di kendalikan baik dari bidang teknologi maupun bidang industry dalam perekonomian yang merupakan jantung dalam pergerakan ekonomi suatu negara termasuk Indonesia yang merupakan sector industry UMKM yang sangat membantu dalam mengatasi krisis yang pernah di alami Indonesia, selain itu juga industry ini memiliki dampak baik yang lebih besar seperti adanya tercipta lapangan pekerjaan, terbukanya peluang usaha dan kesempatan bagi sumber daya dalam mencapai ekonomi yang stabil. (<https://www.bkpm.go.id/>).

Industri atau perusahaan mempunyai tujuan primer yg sama yaitu buat menerima laba semaksimal mungkin serta mempunyai keunggulan supaya bisa bersaing dengan kompetitor. Salah satu yg sedang menerima perhatian dari pemerintah yaitu untuk mempertinggi perekonomian nasional pada sektor perindustrian menggunakan memberdayakan sektor industri UMKM serta menciptakan produk atau jasa yg unggul supaya bisa bersaing dan memasuki pasar ekspor.

Untuk pemulihan permanen perekonomian Indonesia, keberadaan industri kecil harus dipertahankan dan dikembangkan. Selanjutnya, agar industri kecil dapat terus berkembang serta mempercepat pertumbuhan ekonomi negara, pemerintah memiliki peran penting dalam membantu industri kecil. Dengan demikian, industry

kecil dapat hidup berdampingan dengan industri besar untuk meningkatkan perekonomian nasional dengan menyerap lebih banyak tenaga kerja.

Upaya dalam mendukung pertumbuhan ekonomi Indonesia dengan memberdayakan industri kecil. Melalui pemerataan dan pembukaan kesempatan kerja, hal itu terbukti mampu membantu pemerintah mencapai keberhasilan dalam program pengentasan kemiskinan dan pengurangan tingkat pengangguran. Dan dalam menghadapi krisis ekonomi yang pernah melanda Indonesia dimana industri kecil telah membuktikan bahwa mereka mampu dan dapat bertahan.

Dengan terusnya meningkat persaingan dalam usaha maka setiap pelaku usaha di harusnya memiliki strategi sendiri dalam menjalankan usaha agar dapat bersaing dan bertahan agar tercapainya keberhasilan usaha. Keberhasilan usaha merupakan suatu tujuan utama yang harus di capai bagi pelaku usaha dalam menjalankan usahanya. Menurut Mudzakar (1998 :73) dalam Utari et al (2021:17) mengatakan Keberhasilan usaha adalah suatu keadaan yang menggambarkan lebih dari pada lainnya yang sederajat atau sekelasnya. Untuk mencapai keberhasilan usaha banyak faktor yang harus di penuhi baik faktor internal ataupun eksternal, dimana faktor internal ini merupakan perbaikan dan kemampuan yang di miliki pelaku usaha sendiri seperti Kemauan, Mental, pengetahuan dan kesiapan sedangkan faktor eksternal seperti Kualitas produk atau jasa, lokasi usaha, komunikasi, pelayanan dan kemampuan dalam menciptakan produk/jasa agar tercapainya kepuasan kepada pelanggan yang akan berdampak usaha akan terus maju atau berhasil. Berdasarkan penelitian yang di lakukan oleh Dian Utari dan

Muhammad Yusrik dimana Keberhasilan usaha juga dapat di pengaruhi oleh berbagai faktor, diantaranya adalah jiwa kewirausahaan.

Jiwa kewirausahaan pada dasarnya ada di dalam diri manusia masing – masing, akan tetapi potensi itu perlu adanya tindakan untuk menyalurkan jiwa kewirausahaan melalui usaha yang akan didirikan. Menurut Suryana (2011 :2) dalam Utari et al (2021:16), Jiwa kewirausahaan adalah sikap atau prilaku orang-orang yang memiliki kepribadian kreatif dan inovatif dengan memiliki ciri-ciri tertentu dari berbagai aspek kepribadian, seperti jiwa, watak, sikap, dan prilaku seseorang yaitu percaya diri, berorientasi pada hasil, berani mengambil resiko, kepemimpinan, keorisinilan, dan berorientasi pada masa depan. Berdasarkan hal tersebut seorang pelaku usaha untuk mencapai keberhasilan usaha selain memiliki jiwa juga harus memiliki banyak kemampuan dalam usaha.

Untuk mencapai keberhasilan usaha kemampuan berwirausaha sangat menentukan atas proses dan tujuan dari usaha tersebut. Menurut Zuhriyah (2013) dalam Hasanah et al (2021:28) Kompetensi kewirausahaan merupakan pengetahuan, sikap dan keterampilan yang terhubung satu dengan lainnya, yang diperlukan pengusaha untuk dilatih dan dikembangkan agar mampu menghasilkan kinerja terbaik dalam mengelola usahanya. Dengan adanya jiwa serta kemampuan seorang wirausaha maka akan menjanjikan keberhasilan yang lebih mutlak serta akan berdampak kepada pertumbuhan ekonomi bagi bangsa dan negara serta dengan adanya jiwa kewirausahaan serta kemampuan wirausaha akan lebih mudah mengembangkan usaha serta memiliki beberapa usaha selain itu juga dengan banyak usaha yang bisa berjalan dan berkembang akan berdampak baik bagi prekonomian

Indonesia dalam menghadapi krisis ekonomi serta membantu mengurangi angka pengangguran di Indonesia.

Untuk Mengetahui Pertumbuhan UMKM dan penyerapan tenaga kerja dibandingkan dengan jumlah usaha besar dapat dilihat pada tabel 1.1 Berikut:

Tabel 1.1 Jumlah Industri Kecil, Menengah dan Besar di Indonesia

Indikator		Tahun 2018	Tahun 2019
Jumlah Unit Usaha	Usaha Mikro	63.350.222	64.601.352
	Usaha Kecil	783.132	798.679
	Usaha Menengah	60.702	65.465
	Usaha Besar	5.550	5.637
Jumlah Tenaga Kerja	Usaha Mikro	107.376.540	109.842.384
	Usaha Kecil	5.831.256	5.930.317
	Usaha Menengah	3.770.835	3.790.142
	Usaha Besar	3.619.507	3.805.829

Sumber: Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah RI, 2019

Pada Tabel 1.1 berdasarkan jumlah unit usaha dan jumlah tenaga kerja usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar mengalami peningkatan dari tahun ke tahun.

Dan provinsi yang memiliki terbanyak pelaku usaha atau umkm terdaftar yaitu Jawa Barat yang dapat dilihat dari jumlah penyaluran bantuan presiden kepada UMKM. Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Airlangga Hartarto menyatakan “Penyaluran BPUM ini apabila dilihat berdasarkan provinsi, didominasi di provinsi Jawa Barat dengan jumlah 1.147.173 pelaku usaha mikro”(<https://money.kompas.com/>).

Jawa Barat terutama di Kota Bandung merupakan salah satu kota terbesar di Jawa Barat memiliki banyak potensi dalam meningkatkan ekonomi daerah terutama dalam sektor UMKM, sebagaimana yang diketahui bahwa UMKM

merupakan tulang punggung perekonomian nasional dan sebagai salah satu provinsi yang memiliki jumlah umkm yaitu jawa barat telah mampu mengalami peningkatan serta pertumbuhan yang mengalahkan pertumbuhan ekonomis secara nasional, Gubernur jawa barat Ridwan “Perekonomian Provinsi Jawa Barat (Jabar) tumbuh sebesar 5,64 persen –melebihi angka pertumbuhan nasional. Selain itu, indeks daya beli/pengeluaran mencapai 72,46 poin, sementara indeks daya saing berada di urutan ketiga di antara provinsi lain se Indonesia (<http://bappeda.jabarprov.go.id/>)

Dari tahun 2009 hingga 2012 jumlah industri kecil menengah dan besar di Kota Bandung terus meningkat. Serta menyumbang Investasi sebesar Rp. 8.560 783,48 Juta pada tahun 2012 (<http://www.depkop.go.id/>). Sedangkan dalam kegiatan ekonomi salah satunya memperbaiki masalah tenaga kerja sebagaimana dapat di lihat pada tabel 1.1.

Dalam upaya untuk terus mengembangkan umkm yang berada di jawa barat pemerintah terus melakukan inovasi agar para pelaku usaha umkm dapat sampai pada ekspor salah sebagaimana yang di katakana Gubernur jawabarat dalam pertemuan secara virtual yaitu “Kami sedang membentuk BLUD sebagai salah satu cara agar UMKM memiliki sumber baru untuk permodalan. Subsidi bunga kredit dari bank bjb juga akan diberikan,” (<https://jabarprov.go.id/>). Dari hal tersebut dapat dilihat bahwa peran pemerintah sangat besar dalam memperbaiki dan terus memajukan perekonomian dengan terus melakukan dan membantu para pelaku umkm untuk terus berkembang sebagaimana yang dapat di lihat jawabarat yang terkenal memiliki pelaku usaha terbanyak di antara dapat di lihat pada tabel 1.2 berikut:

Tabel 1.2 Industri Yang ada Di Kota Bandung

Jenis Sentra Industri	Nama Sentra
Sentra Industri Makanan	Sentra Industri Telur Asin
	Sentra Industri Ikan Pindang
	Sentra Industri OPAK
	Sentra Industri Roti
	Sentra Industri Tahu Cibuntu
Sentra Industri Gorengan Tempe	Sentra Industri Gorengan Tempe
	Sentra Industri Boneka Sukajadi
Sentra Industri Boneka	Sentra Industri Boneka Warung Muncang
	Sentra Industri Fashion
Sentra Industri Fashion	Sentra Industri Kaos sablon Suci
	Sentra Industri Pakaian Anak Pagarsih
	Sentra Industri Pakaian Cigondewa
	Sentra Industri Tas Kebon Lega
	Sentra Industri Sepatu Cibaduyut
	Sentra Industri Rajut Binong Jati
	Sentra Industri Rajut Margasari
Sentra Industri Logam, Kayu dan Kertas	Sentra Industri Las dan bubut
	Sentra Industri Suku Cadang
	Sentra Industri Las Keramik
	Sentra Industri Kusen
	Sentra Industri Las Ketok
	Sentra Industri Percetakan Pagarsih
	Sentra Industri Kenalpot

Sumber: Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kota Bandung

Salah satu industri yang ada di Kota Bandung yaitu Sentra Percetakan yang bergerak dalam bidang percetakan serta jasa desain untuk desain dalam percetakan seperti buku, kalender, tote bag, kartu undangan, kartu nama, Mug dan sebagainya.

Berdasarkan hasil observasi yang peneliti lakukan, peneliti melihat semua pelaku usaha hanya fokus pelayanan yang langsung datang ke lokasi apabila mau menggunakan jasa mereka dan tidak datang mencari pelanggan dengan memanfaatkan fasilitas yang ada pada saat ini seperti menawarkan jasa di internet mapan di marketplace terutama pada saat yang sulit sekarang dimana semua sector mengalami perubahan dalam menjalankan usaha karna adanya penyesuaian untuk aktivitas masyarakat yang akan berakibat pada penghasilan pelaku usaha.

Pada dasarnya setiap perlakuan usaha harus memiliki modal dalam bentuk kemampuan atau keahlian, kemampuan dalam mengatur keuangan, menciptakan model baru serta mendapatkan kepercayaan konsumen agar menjadi pelanggan tetap, dan berdasarkan hal tersebut membuat peneliti tertarik untuk mendalami apa dan bagaimana para pelaku usaha percetakan dalam menjalankan usaha pada masa yang sulit ini dengan adanya keterbatasan dalam mencari pelanggan serta keterbatasan kemampuan pelaku usaha dalam menawarkan jasa.

Sedangkan Wakil Gubernur Jawa Barat Uu Ruzhanul Ulum mengatakan yang di hadapi para pelaku UMKM di Bandung ada tiga masalah klasik sehingga sulit untuk maju di antaranya yaitu ketersediaan bahan baku, manajemen dan pemasaran. Untuk ketiga masalah tersebut Pemprov Jabar sudah memiliki formula agar pelaku usaha bisa bertahan dan berkembang di antaranya mendorong serta mengadakan pelatihan baik kepada para direktur dan staf atau pegawai yang di rancang agar para pelaku usaha dapat menjaga kontinuitas, selanjutnya para pelaku usaha diberikan pengetahuan akuntansi sederhana dan manajemen yang baik serta membuka pelatihan bagi para pelaku usaha untuk di didik tentang manajemen. (5/5/2019. <http://jabar.tribunnews.com/>).

Selain pelatihan yang di lakukan Pemprov Jabar untuk melatih tentang manajemen dalam menjalankan usaha juga untuk mempersiapkan kemungkinan yang terjadi pada saat menjalankan usaha seperti yang terjadi pada saat tahun 2019 yang dampaknya sampai sekarang yaitu pandemic Covid 19 dimana berdampak pada semua sector termasuk pelaku usaha percetakan pagarsig Bandung terutama dengan pemberlakuan PPKM untuk mengatasi penyebaran virus Covid 19, dengan

adanya PPKM yang di terapkan pemerintah sangat berdampak bagi pelaku usaha percetakan sebagaimana yang di katakana oleh Henry pelaku usaha penyedia bahan dan percetakan pada <https://www.ayobandung.com/> “pada saat jalan-jalan utama serba dibatasi, ini berdampak pada traffic customer yang datang ke sini, dibandingkan dengan kondisi sebelum pandemi, ini sangat jauh berbeda, jadinya mau gak mau kita online menerima orderan melalui aplikasi WhatsApp dan kurir ojek online untuk mengantarnya”.

Dalam konteks tersebut, penulis tertarik untuk mengetahui serta ingin melakukan penelitian untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan Usaha di masa pandemi saat ini yang tidak pasti kapan akan berakhir. Sehubungan dengan hal tersebut penulis melakukan penyebaran kuesioner awal, dimana penyebaran kuesioner ini mempunyai tujuan untuk mengetahui bagaimana pelaku usaha percetakan dalam mencapai keberhasilan Usaha pada saat adanya Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) dan bagaimana pelaku usaha bangkit setelah PPKM serta faktor apa saja yang menentukan suatu usaha tersebut berhasil. Hal tersebut dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 1.3 Data Survei Awal mengenai Keberhasilan Usaha

No	Pertanyaan	YA	TIDAK
	KEBERHASILAN USAHA		
1	Apakah anda memiliki modal yang cukup dalam menjalankan usaha?	29 69%	13 31%
2	Apakah pendapatan anda sesuai dengan target?	11 26%	31 74%
3	Apakah Volumen penjualan anda meningkat?	14 33%	28 67%
4	Apakah jumlah produksi anda meningkat dari waktu ke waktu?	33 79%	9 21%
5	Apakah anda menggunakan tenaga kerja yang cukup?	30 71%	12 29%

Sumber Peneliti (2022)

Dari hasil survei diatas terhadap 42 responden dengan 5 pertanyaan dari indicator keberhasilan usaha dan terdapat 2 pertanyaan yang memilih jawaban “tidak” terbanyak yang pertama yaitu pertanyaan nomor 2 dimana sebanyak 74% dari pelaku usaha masih tidak mampu dalam mencapai target pendapatan dalam menjalankan usahanya, dan pertanyaan ke 3 sebanyak 67% responden menyatakan volume penjualan tidak selalu berjalan lancar dan mengalami peningkatan.

Berdasarkan hasil dari survey di atas maka peneliti mengidentifikasi masih banyaknya para pelaku usaha yang tidak mampu menyadari hal pertama dalam menjalankan usaha yaitu mencapai hasil yang ditargetkan, hal ini disebabkan para pelaku usaha hanya menjalankan usaha tanpa melakukan perbaikan serta ikut dalam mengikuti perubahan perubahan yang ada untuk mempermudah penjualan dan mempermudah para pelanggan untuk memperoleh produk yang di jual, selain itu yang menjadikan pelaku usaha tidak bisa mencapai target penjualan di pengaruhi oleh kondisi pada saat sekarang di mana setelah adanya pembatasan dan kelonggaran dari pembatasan (PPKM) pelaku usaha baru memulai lagi untuk bangkit dalam menjalankan usaha dan mencapai target usaha serta Selain berdampak pada hasil penjualan dengan adanya pembatasan tersebut juga otomatis berdampak atas volume penjualan. Dengan adanya undangan, frekuensi penjualan mengalami penurunan yang signifikan, terutama pada bagian produk undangan pernikahan, dikarenakan semenjak adanya pandemic, sebagian besar konsumen lebih memilih undangan digital karena dinilai lebih praktis dan hemat. Berdasarkan penjabaran di atas untuk mencapai keberhasilan usaha, pelaku usaha harus memiliki berbagai kemampuan untuk menjadikan usaha berhasil dalam menjalankan usaha seperti

kemampuan dalam menjalankan usaha, kemampuan dalam mencapai target usaha, kemampuan dalam melihat perubahan, kemampuan mengatur dan mencari cara agar volume penjualan tetap stabil di kondisi apapun dan masih banyak lagi akan tetapi berdasarkan beberapa penjabaran di atas hal pasti pengusaha harus memiliki kemampuan dalam menjalankan usaha.

Berdasarkan fenomena yang terdapat di atas maka peneliti melakukan penyebaran kuesioner tentang kemampuan atau kompetensi wirausaha kepada 42 responden dengan 5 pertanyaan berdasarkan indikator pada pengusaha percetakan di sentra percetakan pagarsih bandung sebagai berikut:

Tabel 1.4 Data Survei Awal mengenai Kompetensi Wirausaha

No	Pertanyaan	YA	TIDAK
	KOMPETENSI WIRAUSAHA		
1	Apakah anda memiliki keterampilan teknis dalam menjalankan usaha?	28 67%	14 33%
2	Apakah anda memiliki kemampuan dalam melakukan pemasaran atas produk yang anda jual?	13 31%	29 69%
3	Apakah anda memiliki kemampuan dalam bidang keuangan untuk menjalankan usaha?	18 43%	24 57%
4	Apakah anda mampu menjalin hubungan serta kerjasama yang baik dengan pembeli serta pemerintah dalam menjalankan usah?	30 71%	12 29%
	Apakah anda mampu menjalin Kerjasama dengan baik dengan mitra usaha anda?	27 64%	15 36%

Sumber Peneliti (2022)

Dari hasil survei diatas pada tabel 1.4 terhadap 42 responden dengan 5 pertanyaan dari indikator Kompetensi Wirausaha dan terdapat 2 pertanyaan yang memilih jawaban “tidak” lebih dominan yang pertama yaitu pertanyaan nomor 2 dimana sebanyak 29% dari pelaku usaha tidak mampu dalam melakukan pemasaran atas produk yang di jual seperti memanfaatkan media media internet, market place media sosial dalam memasarkan produk atau jasa untuk mendapatkan pelanggan baru dan lebih utama pelaku usaha tidak bisa menentukan harus memulai dari mana

dan apa yang harus di lakukan pada saat kondisi seperti sekarang, sehingga produk atau jasa tidak terjual dengan baik dan maksimal sesuai target usaha, serta pertanyaan ke 3 sebanyak 57% responden menyatakan tidak memiliki kemampuan atau pengetahuan yang cukup tentang pengelolaan keuangan dimana pelaku usaha tidak mampu mengatur keuangan dalam menajalan usaha dimana keuangan hasil usaha dan uang untuk kehidupan sehari hari tidak terpisah sehingga hal tersebut akan berdampak pada tujuan usaha untuk mencapai keberhasilan usaha.

Selain itu juga sebagai pengusaha harus memiliki banyak kemampuan dalam mencapai keberhasilan usaha bukan hanya kemampuan kemampuan dalam menjalankan usaha tapi siap dan sigap atas usaha yang di jalankan, karena dalam menjalankan usaha apa yang akan terjadi di masa yang akan datang tidak dapat di prediksi seperti pada saat sekarang terjadinya penyebaran wabah dan mengakibatkan semua sector mengalami gangguan dan sebagai pengusaha harus dapat beradaptasi dan memiliki sikap dalam menghadapi masalah yang terjadi. Oleh karena itu untuk memperoleh semua kemampuan sebagai seorang pengusaha, pengusaha harus memiliki jiwa sebagai pengusaha.

Berdarkan hal tersebut dengan fenomena yang tersebut maka penelitian melakukan penyebaran kuesioner kepada 42 responden pengusaha di Sentra Percetakan tentang Jiwa Kewirausahaan sebagai berikut:

Tabel 1.5 Data Survei Awal mengenai Jiwa Kewirausahaan

No	Pertanyaan	YA	TIDAK
	JIWA KEWIRAUSAHAN		
1	Apakah anda percaya diri atas usaha yang anda jalanakan?	39 93%	3 7%
2	Apakah anda menciptakan produk dengan hasil yang terbaik?	40 95%	2 5%
3	Apakah anda berani mengambil risiko dalam menjalankan usaha anda?	18 43%	24 57%

4	Apakah kepemimpinan anda pada usaha anda berhasil?	33 79%	9 21%
5	Apakah produk yang anda buat atas hasil pemikiran sendiri?	21 50%	21 50%
6	Apakah anda berorientasi pada masa depan dalam menjalankan usaha anda?	34 81%	8 19%

Sumber Peneliti (2022)

Dari hasil survei diatas pada tabel 1.5 terhadap 42 responden dengan 6 pertanyaan dari indikator Jiwa Kewirausahaan dan terdapat 1 pertanyaan yang memilih jawaban “tidak” lebih banyak yaitu pertanyaan nomor 3 dimana pelaku usaha tidak memiliki kemampuan atau keberanian dalam mengambil risiko seperti mengambil Langkah perubahan atas kondisi yang terjadi sekarang dengan memulai menawarkan jasa dengan memanfaatkan internet atau *ecommerc* Seperti Shoopee, Tokopedia dan lain sebagainya serta pelaku usaha sudah cukup puas atas apa yang di dapatkan sekarang dengan pelanggan yang ada dan merasa tidak terlalu terbebani untuk mencari pelanggan baru.

Penulis beranggapan permasalahan tersebut penting untuk dikaji dan dicari solusi pemecahanya, karena mengingat fungsi dan peran dari sektor industri kecil yang sudah banyak membantu dalam kegiatan perekonomian. Mengingat pentingnya berdasarkan permasalahan yang ada, akhirnya penulis tertarik dalam penelitian ini mengambil judul **“PENGARUH JIWA KEWIRAUSAHAN DAN KOMPETENSI WIRAUSAHA TERHADAP KEBERHASILAN USAHA (Studi Kasus Pada Sentra Industri Percetakan Pagarsih Bandung)”**

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Setelah melakukan survei awal, penulis menemukan permasalahan – permasalahan pada sentra industri percetakan pagarsih Bandung diantaranya yaitu:

1. Pelaku usaha mengalami penurunan pada Pendapatan serta Pelaku usaha tidak memiliki kemampuan pasti apa yang harus dilakukan
2. Volumen penjualan masih cenderung turun dan masih bertahap untuk meningkat terutama setelah pemberlakuan PPKM.
3. Pelaku usaha kurang mampu dalam melakukan pemasaran dalam memasarkan produk dan jasanya dengan memanfaatkan internet.
4. Kurangnya kemampuan pelaku usaha dalam mengatur keuangan dalam menjalankan usaha.
5. Pelaku usaha cepat puas dan tidak berani melakukan perubahan yang berisiko dalam menjalankan usaha.

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang dan identifikasi masalah tersebut, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Tanggapan responden mengenai Jiwa Kewirausahaan pada Sentra Industri Percetakan Pagarsih Bandung
2. Bagaimana Tanggapan responden mengenai Kompetensi wirausaha pada Sentra Industri Percetakan Pagarsih Bandung
3. Bagaimana Tanggapan responden mengenai Keberhasilan Usaha pada Sentra Industri Percetakan Pagarsih Bandung

4. Seberapa besar pengaruh Jiwa Kewirausahaan dan Kompetensi wirausaha terhadap Keberhasilan Usaha secara parsial maupun simultan pada Sentra Industri Percetakan Pagarsih Bandung.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Penelitian ini bermaksud untuk mencari, mengumpulkan dan mengolah data mengenai Jiwa Kewirausahaan dan Kompetensi wirausaha terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Industri Percetakan Pagarsih Bandung yang akan penulis gunakan dalam rangka menyusun penelitian.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Adapun Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk Mengetahui tanggapan responden mengenai Jiwa Kewirausahaan pada Sentra Industri Percetakan Pagarsih Bandung
2. Untuk Mengetahui tanggapan responden mengenai Kompetensi pada Sentra Industri Percetakan Pagarsih Bandung
3. Untuk Mengetahui tanggapan responden mengenai Keberhasilan Usaha pada Sentra Industri Percetakan Pagarsih Bandung.
4. Untuk Mengetahui Besarnya Pengaruh Jiwa Kewirausahaan dan Kompetensi wirausaha terhadap Keberhasilan Usaha secara parsial maupun simultan Pada Sentra Industri Percetakan Pagarsih Bandung.

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 cara serta bagaimana dalam menjalankan usaha dan manajemen pengelolaan perusahaan sehingga menerapkan jiwa kewirausahaan dalam usaha dan mempunyai suatu ciri khas serta kemampuan yang luar biasa. Dengan pengelolaan perusahaan sesuai dengan prinsip-prinsip seorang pelaku usaha dan Meningkatkan kompetensi dalam berwirausaha, sehingga perusahaan akan mengembangkan suatu yang berbeda baru 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 Pengaruh Jiwa Kewirausahaan dan Kompetensi wirausaha terhadap Keberhasilan Usaha. Kemudian, penelitian ini dapat dijadikan sebagai salah satu bahan pertimbangan dalam upaya meningkatkan kemampuan Jiwa Kewirausahaan dan Kompetensi wirausaha dalam menjalankan usaha.

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 Percetakan di Pagarsih Bandung yang berlokasi di Jl. Pagarsih, Cibadak, Astanaanyar, Kota Bandung. penelitian ini dilakukan pada bulan April 2022.

1.5.2 Waktu Penelitian

Tabel 1.6 Jadwal Kegiatan Penelitian

Keterangan	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
Pengajuan Judul	■	■	■	■																
Pencarian Data		■	■	■	■	■	■													
Penulisan Laporan					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■		
Sidang																			■	■