

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) merupakan salah satu prioritas di Indonesia, di era kemajuan teknologi serta ilmu pengetahuan dimana persaingan bisnis yang semakin ketat akibat *Covid-19*, para pelaku usaha dituntut untuk lebih teliti dalam hal memilih strategi bersaing sebagai upaya dalam menggeluti persaingan yang dihadapi di masa yang sulit ini. Keinginan banyak orang yang mempengaruhi orientasi pasar, sehingga dalam hal tersebut keunggulan para pelaku usaha dalam memenuhi kebutuhan dan juga keinginan para pelanggan. Banyaknya produk pesaing yang ada di pasar mulai dari jenis, bentuk, harga dan juga kemasan dan lain sebagainya sehingga berdampak pada semakin selektifnya para pelanggan dalam memilih dan memilih suatu produk yang akan mereka beli.

Dalam pembangunan ekonomi nasional salah satu prioritas di Indonesia merupakan pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Adapun program dan juga kegiatan dari pemerintah turut membuat UMKM terus meningkat, UMKM merupakan salah satu potensi perluasan kerja untuk mengatasi pengangguran dan juga kemiskinan. Pengembangan dalam hal menciptakan peluang kerja langsung dalam bentuk kerja mandiri, usaha mikro, ataupun usaha kecil. Jika banyak orang Indonesia menghadapi kewirausahaan, itu meningkatkan dan juga tegas pada perekonomian suatu daerah seperti yang terlihat dari sumber daya lokal, pekerja lokal serta pembiayaan lokal yang dimana dapat diserap dan bermanfaat secara optimal.

Setiap Wirausahawan dituntut untuk menggali potensi dan juga mampu untuk berinovasi dengan semaksimal mungkin supaya dapat tercapainya keinginan dan juga kebutuhan dengan menjalankan usahanya, tidak hanya itu seorang wirausaha juga harus memiliki suatu keyakinan atau kepercayaan diri mengenai kemampuan seorang wirausaha untuk mengorganisasi, melakukan suatu tugas serta tercapainya suatu tujuan untuk menghasilkan sesuatu serta mengimplementasikan tindakan untuk mencapai kecakapan tertentu.

Menurut Mushowwiru (2019:18) Pelaku industri kreatif di Jawa Barat terus melejit serta membantu di kehidupan masyarakat. Salah satu kota yang ada di Jawa Barat yaitu kabupaten Garut yang dimana kota tersebut merupakan salah satu kota di Jawa Barat yang sangat terkenal dengan berbagai usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang dimana mulai dari makanan hingga industri kreatif, serta pelaku industri kreatif menjadi salah satu sektor yang bisa mendorong percepatan pemulihan ekonomi. Akan tetapi banyak diantaranya yang kesulitan akan hal memasarkan dan juga mempromosikan produk tersebut kepada konsumen. Sentra kulit yang berada di daerah Sukaregang kabupaten Garut ini sudah lama berdiri sejak tahun 1930, sehingga tidak dhiraukan lagi jika sentra kulit sukaregang ini tumbuh dan juga berkembang lebih cepat dibandingkan pengrajin kulit Sukaregang di kabupaten Garut telah menembus pasar internasional seperti negara tetangga yaitu Singapur, Malaysia, Taiwan, dan juga Jepang (Mushowwiru (2019:18).

Salah satu yang menjadi pusat perhatian pemerintah di Indoensia yaitu sektor industry, karena sektor industri merujuk ke suatu sektor ekonomi yang didalamnya terdapat kegiatan produktif yang mengolah bahan mentah menjadi barang setengah

jadi atau barang jadi (*Manufacturing*). Pada umumnya sektor-sektor perekonomian di Indonesia mengalami kenaikan pertumbuhan. Sektor industri pemrosesan industri adalah komponen utama pembangunan ekonomi nasional. Kontribusi sektor industri pengolahan menunjukkan angka rata-rata yaitu 20.55%, menunjukkan bahwa sektor industri pengolahan menjadi leading sector yang memberikan sumbangan terbesar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dibandingkan sektor lainnya. Dengan tujuan untuk meningkatkan pembangunan ekonomi kesejahteraan masyarakat, sehingga pembangunan ekonomi lokal yang sesuai dengan potensi daerah masing-masing menjadi sangatlah penting dikarenakan dengan sejalanannya era desentralisasi otonomi daerah memberikan kewenangan bagi setiap daerah untuk merencanakan sendiri pembangunan di daerahnya serta dukungan sumber daya lokal. Ini membuat posisi UMKM sangat penting untuk mencapai pengembangan ekonomi serta pemberdayaan masyarakat.

Tabel 1.1

Jumlah Industri Kecil Menengah Kabupaten Garut Tahun 2021

| No | Kategori Usaha | Jumlah UMKM |
|-------|----------------|-------------|
| 1 | Aksesoris | 814 |
| 2 | Batik | 814 |
| 3 | Brodir | 116 |
| 4 | Craft | 29087 |
| 5 | Fashion | 28389 |
| 6 | Konveksi | 17336 |
| 7 | Kuliner | 125192 |
| 8 | Makanan | 91567 |
| 9 | Minuman | 16987 |
| 10 | Jasa/Lainnya | 39559 |
| Total | | 349861 |

(Sumber : (Opendata.jabarprov.go.id,2021)

Dapat dilihat tabel diatas, sehingga dapat ditarik kesimpulan yang dimana bahwa sektor industri yang berada di kabupaten Garut itu sendiri sektor kuliner memiliki jumlah unit usaha yang relatif besar dengan sejumlah 125192 unit dan yang paling sedikit yaitu dalam sektor bordir yang dimana jumlahnya yaitu 116 unit usaha sehingga total keseluruhan Umkm yang berada di kabupaten Garut ini adalah sebanyak 349861. Adapun industri kerajinan (*craft*) di Kabupaten garut yaitu total ada 29087.

Tabel 1.2

Jumlah Pelaku Usaha Kulit Sukaregang Kabupaten Garut

| Uraian | formal | Informal | Jumlah |
|-------------------------------|------------|------------|------------|
| Unit Usaha | 75 | 342 | 417 |
| Tenaga Kerja | 821 | 2132 | 2953 |
| Investasi (000 Rp)/Tahun | 404.000 | 1.710.000 | 2.114.000 |
| Nilai Produksi (000 Rp)/Tahun | 27.406.200 | 30.500.000 | 57.906.200 |

(Sumber : Dinas Perindagkop & Ukm Kabupaten Garut, 2017)

Menurut Dinas Perindagkop dan UKM Kabupaten Garut pada tahun 2017 jumlah pelaku usaha sentra kulit Garut yang terletak di daerah Sukaregang berjumlah 417. Yang dimana terdiri dari 75 pelaku usaha formal serta 342 pelaku usaha informal. Pelaku usaha formal ini merupakan pelaku usaha yang sudah memiliki legalitas dan juga Izin Usaha Industri (IUI) sedangkan yang dimaksud pelaku usaha informasl yaitu pelaku usaha yang belum memiliki Izin Usaha Industri atau legalitas usaha. Dan saat ini, sebesar Rp. 27.496.200/tahun dari hasil produksi yang dihasilkan oleh usaha formal dan dengan jumlah investasi Rp. 404.000/tahun dan jumlah tenaga kerja sebanyak 821 orang, akan tetapi untuk pelaku usaha informal sebesar Rp. 30.500.000/tahun untuk hasil produksi dan dengan jumlah investasi i sebesar Rp. 1.710.000/tahun dan jumlah tenaga kerja sebanyak 2132

orang (Mushowwiru, 2019;2). Seorang pembisnis memerlukan sebuah modal, hubungan sosial serta peluang untuk untuk mencapai suatu keberhasilan usaha, tetapi efikasi diri atau suatu kepercayaan diri serta motivasi juga diperlukan untuk melakukan pekerjaannya serta dapat meraih suatu keberhasilan dalam usaha biasanya juga terkait dengan kemampuan seorang wirausahawan untuk menciptakan serta mendistribusikan suatu kekayaan, akan tetapi pada diferensiasinya juga terkait dengan sebuah inovasi.

Dalam pemaparan data di tabel 1.2 penulis tertarik untuk memilih penelitian pada bidang fashion, khusus nya pada satu bidang UMKM yaitu Sentra industri kerajinan kulit di kota Graut yang dimana terletak di daerah sukaregang dan juga berlokasi di JL Ahmad Yani No.328, Kota Wetan, Garut Kota, Kabupaten Garut, Jawa Barat. Kerena kualitas serta harga yang terjangkau, banyaknya permintaan dari masyarakat pun memilih produk yang dihasilkan para pengrajin.

Industri kulit sukaregang sudah dikenal sejak dulu. Kehidupan industri ini dimulai dari pelopor yang berjumlah 7 orang dan mereka mencoba untuk mengubah kulit sapi dan domba untuk dijadikan bahan baku sebuah kerajinan sehingga terbentuknya sebuah produk seperti jaket,sepatu, tas dan dompet yang diekspor luar negeri serta luar kabupaten Garut, daerah Sukaregang merupakan, Hal tersebut berimbas dengan semakin banyaknya perajin yang membuka kios dan toko di area Sukaregang. Sentra industri kreatif dari kabupaten Garut ini memproduksi berbagai olahan bahan dasar kulit mulai dari sepatu, tas, jaket, sabuk, dompet dan lain sebagainya dengan bahan baku kulit. Bahan baku dasar kulit yang digunakan ada kulit asli yaitu berasal dari kulit binatang seperti kulit kerbau, kulit sapi ataupun

kulit domba yang menjadi bahan yang sering digunakan para pengrajin. Bahan dasar kulit tersebut didapatkan dengan mudah di wilayah Garut ini.

Di sentra kulit ini pengunjung juga bisa memesan sesuai model yang disukai dan harga yang ditawarkan pun bervariasi, tergantung ukuran, warna dan motif yang digunakan dalam 10 tahun terakhir, sejak jaket kulit motor pada saat pertama kali diperkenalkan oleh Irving Schott pada tahun 1920-an. Dan pada saat itu schott memakai jaket kulit dengan mengendarai motor gede, Harley Davidson. Sehingga jaket kulit yang berasal dari kota Garut berkembang hingga saat ini. Terletak di daerah perkotaan yaitu daerah sukaregang sehingga sangat mudah untuk di akses dan juga dijangkau oleh banyak orang. Tidak hanya itu, terdapat gapura yang dengan mudah calon pembeli atau para pengunjung yang mengetahui kawasan tersebut. Kualitas produk-produk yang dihasilkan para pengrajin di daerah ini dapat disejajarkan dengan produk dari luar negeri. Bahkan, produk para perajin Sukaregang sudah tersebar ke penjuru nusantara hingga ke mancanegara seperti Korea, Hongkong, dan Jepang.

Namun, ketika saya melakukan survey ke lokasi Sentra Kulit Sukaregang Kabupaten Garut. Terlihat bahwa pengunjung di lokasi tersebut cukup sepi dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Bahkan ketika saya tanyakan kepada beberapa UMKM disana, mereka mengatakan bahwa sudah lama sekali toko yang mereka miliki tidak mengalami peningkatan dari segi pendapatan. Bahkan sebagian lainnya mengatakan bahwa pendapatan mereka cenderung menurun jika dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya.

Sebagian besar para pelaku usaha di Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut masih kurang percaya diri terhadap dirinya sendiri untuk menjual produknya di *E-commerce* dan media sosial dikarenakan ketakutan mereka dengan harga yang bersaing yang dimana penjualan melalui *E-commerce* dan media sosial cenderung harga lebih ketat, sehingga mereka memilih untuk berjualan melalui whatsapp dengan menargetkan konsumen langganan yang sudah sering berbelanja di toko tersebut.

Selain itu, setelah mewawancari salah satu responden bahwa jumlah toko yang buka mengalami penurunan yang dimana dikarenakan adanya berpindahnya toko, tokonya ditutup sementara atau permanen dan juga berpindah usaha yang lain, tidak hanya dari segi toko ada juga beberapa karyawan yang di phk karena situasi Sentra Industri Kulit Sukaregang ini sepi tidak seperti biasanya yang dimana para pengunjung dari luar kota yang biasanya suka membeli oleh-oleh produk kulit ini mengalami pengurangan, serta pembatasan pengiriman keluar negeri (ekspor).

Berdasarkan potensi yang sudah dijelaskan diatas, untuk melihat bagaimana kondisi sebenarnya mengenai kinerja usaha pada Sentra Industri Kulit Sukaregang Kota Garut Jawa Barat dengan menyebarkan survey kepada 30 responden pemilik usaha yang ada pada Sentra Industri Kulit Sukaregang dengan menyebarkan kuisisioner awal ,Mengenai variable yang diteliti. Berikut ini hasil survey awal variable Kinerja Usaha pada Tabel 1.3 :

Tabel 1.3
Survey Awal Kinerja Usaha Pada Sentra Industri Kulit Sukaregang
Kabupaten Garut

| | Pertanyaan | Jawaban | | | |
|---|--|---------|------------|-------|------------|
| | | Ya | Presentase | Tidak | Presentase |
| 1 | Apakah omset penjualan mengalami peningkatan ? | 8 | 27% | 22 | 73% |
| 2 | Apakah pertumbuhan modal dalam perusahaan mengalami peningkatan? | 13 | 43% | 17 | 57% |
| 3 | Apakah tingkat pertumbuhan tenaga kerja mengalami kenaikan ? | 9 | 30% | 21 | 70% |
| 4 | Apakah pertumbuhan perluasan pasar mengalami peningkatan | 10 | 33% | 20 | 67% |
| 5 | Apakah keuntungan dalam perusahaan mengalami kenaikan ? | 6 | 20% | 24 | 80% |
| | Presentase | | 31% | | 69% |

(Sumber data yang diolah : 2022)

Berdasarkan survey awal yang dilakukan untuk mengetahui fenomena yang terjadi pada Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut, mengenai kinerja usaha pada Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut adalah Sebanyak 73% responden tidak mengalami peningkatan, hal tersebut disebabkan konsumen mereka kini mulai tertarik untuk membeli produk yang sama secara online. Dan ketika kami tanya, mengapa mereka tidak membuka toko online? Mereka menjawab, persaingan harga di toko online sangat ketat, mereka tidak siap untuk merugi jika harus mengikuti persaingan harga yang ada di toko online. Itu lah yang menjadi penyebab mengapa omset penjualan tidak mengalami peningkatan.

Pada poin yang kedua, pertanyaannya berkaitan dengan pertumbuhan modal. Sebanyak 57% UMKM menjawab bahwa bisnis mereka tidak mengalami pertumbuhan modal sedangkan 43% lainnya menjawab ya. Kebanyakan responden tidak mengalami pertumbuhan modal dikarenakan tidak ada peningkatan jumlah

permintaan produk dari konsumen, sehingga para UMKM memilih untuk tidak meningkatkan modal mereka. yang ketiga, berkaitan dengan pertumbuhan tenaga kerja. 70% responden menjawab bahwa mereka tidak mengalami pertumbuhan tenaga kerja, alasannya sama seperti di poin yang kedua, yaitu permintaan produk dari masyarakat tidak ada peningkatan sehingga mereka tidak perlu menambah tenaga kerja untuk bisnis mereka.

Berdasarkan poin yang keempat, berkaitan dengan perluasan pasar. Sebanyak 67% responden menjawab bahwa mereka tidak melakukan perluasan pasar dikarenakan biaya yang ada belum cukup untuk melakukan hal tersebut. Sedangkan 33% responden lainnya menjawab bahwa mereka melakukan perluasan pasar. Sedangkan untuk poin yang terakhir yaitu poin kelima, berkaitan dengan keuntungan perusahaan. Sebanyak 80% responden menjawab bahwa mereka tidak mengalami kenaikan keuntungan perusahaan. Sedangkan 20% UMKM lainnya mengaku mereka mengalami kenaikan keuntungan.

Berdasarkan permasalahan pada poin ke pertama sampai dengan poin ke lima dapat disimpulkan bahwa para konsumen yang memilih pembelian secara online karena lebih praktis dibandingkan dengan pembelian langsung, adapun persaingan harga di toko online sangat ketat, mereka tidak siap untuk merugi jika harus mengikuti persaingan harga yang ada di toko online. Itu lah yang menjadi penyebab mengapa omset penjualan tidak mengalami peningkatan. Sehingga hal tersebut tidak adanya kenaikan modal yang diakibatkan kurangnya permintaan produk.

Faktor lainnya yaitu diakibatkan berkurangnya pengunjung dari luar kota untuk membeli produk kulit serta pembatasan penjualan ekspor dan juga impor

yang mengakibatkan kinerja usaha di Sentra Industri Kulit Sukaregang di Kabupaten Garut ini merosot dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya, yang dimana hal tersebut diakibatkan oleh psbb.

Banyak faktor yang bisa mempengaruhi suatu Kinerja Usaha salah satunya adalah pelaku usaha itu sendiri diantaranya efikasi diri pada para pelaku usaha di Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut dikarenakan para pelaku usaha merasa kurang yakin terhadap dirinya sendiri untuk mengembangkan usahanya tersebut, motivasi yang diberikan dari peluang atau kesempatan yang teah ada, para pelaku usaha juga tidak memiliki keberanian dalam menghadapi resiko yang akan diterimanya dan masih kurangnya ide-ide kreatif lainnya, dalam hal tersebut mengakibatkan para pelaku usaha mengalami penurunan omzet dan permasalahan lainnya yang mereka hadapi yaitu dikarenakan persaingan yang ketat, lingkungan, sistem informasi global dan lainnya.

Tabel 1.4

**Survey Awal Efikasi Diri Wirausaha pada Sentra Industri Kulit Sukaregang
Kabupaten Garut**

| | Pertanyaan | Jawaban | | | |
|---|--|---------|------------|-------|------------|
| | | Ya | Persentase | Tidak | Persentase |
| 1 | Apakah anda yakin dapat mengembangkan usaha sesuai dengan target waktu yang telah ditentukan ? | 11 | 37% | 19 | 63% |
| 2 | Apakah anda yakin dapat memotivasi diri untuk melakukan tindakan yang diperlukan untuk mengembangkan usaha anda sesuai dengan target waktu yang telah ditentukan ? | 9 | 33% % | 21 | 67% |
| 3 | Apakah anda yakin bahwa diri mampu untuk berusaha dengan bekerja keras, gigih dan juga tekun ? | 29 | 97% | 1 | 3% |
| 4 | Apakah anda yakin bahwa diri mampu untuk bertahan dalam menghadapi hambatan dan juga kesulitan ? | 21 | 70% | 9 | 30% |
| 5 | Apakah anda yakin dapat menyelesaikan permasalahan di berbagai situasi ? | 24 | 80% | 6 | 20% |
| | Presentase | 62,8% | | | 37,2% |

(Sumber data yang diolah : 2022)

Dari hasil survey diatas pada 30 responden terhadap UMKM di sentra industri kulit sukaregang yang terletak dikota Garut, adapun untuk presentase hasil yang didapatkan yaitu sebanyak 63% responden menjawab tidak yakin terhadap keyakinan dirinya sendiri untuk mengembangkan usahanya dengan target waktu yang telah mereka tentukan sebelumnya. Dikarenakan persaingan tinggi mengakibatkan para pelaku tersebut sulit untuk memasarkan produk dengan usaha yang sama, sehingga kesulitan mencapai target yang akan dicapai, keraguan akan kemampuan pelaku usaha tersebut terhadap dirinya sendiri dan keraguan untuk bisa sukses tanpa adanya modal yang cukup,

Persaingan dari luar seperti halnya produk yang sama berbahan kulit yang dimana produk dari luar memiliki inovasi yang tiada henti seperti halnya brand Docmart yang digemari sekarang dikalangan remaja. Sehingga produk lokal seperti halnya produk yang ada di Sentra Industri Kulit Sukaregang ini model produknya itu-itu saja tanpa melihat trend yang sedang digemari oleh kalangan masyarakat.

Adapun untuk poin yang kedua yaitu sebanyak 70% tidak yakin dengan motivasi dirinya sendiri untuk menyelesaikan tugasnya di waktu yang telah ditentukan, Hal tersebut dikarenakan oleh kebanyakan owner yang ada di Sentra Kulit Sukaregang ini rata-rata lansia yang dimana mereka hanya memikirkan untuk berdagang dibandingkan dengan mencapai target dia sebagai seorang wirausaha. Hal ini menyebabkan usaha yang dijalankan monoton tidak adanya ide atau inovasi produk sesuai dengan permintaan masyarakat.

Selain Efikasi Diri, faktor lain yang mempengaruhi para pelaku usaha dalam menjalankan usahanya adalah Motivasi Usaha, yaitu kekuatan juga semangat yang membangun seseorang oara pelaku usaha untuk terus mengembangkan usahanya. Sehingga dari paparan tersebut penulis melakukan survey awal dengan membagikan kuisisioner kepada 30 pelaku usaha pada Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut dengan hasil sebagai berikut :

Tabel 1.5
Survey Awal Motivasi Usaha pada Sentra Industri Kulit Sukaregang
Kabupaten Garut

| Pertanyaan | Jawaban | | | |
|--|---------|------------|-------|------------|
| | Ya | Persentase | Tidak | Persentase |
| 1 Apakah anda memiliki tanggung jawab pribadi yang tinggi terhadap tugas anda ? | 24 | 80% | 6 | 20% |
| 2 Apakah hasrat dan keinginan anda untuk berhasil selalu terjaga meskipun kondisi bisnis sedang tidak baik-baik saja ? | 6 | 20% | 24 | 80% |
| 3 Apakah anda yakin akan peluang untuk maju untuk kondisi saat ini ? | 16 | 53% | 14 | 47% |
| 4 Apakah anda yakin dengan pengakuan diri anda sendiri atas kinerja ? | 19 | 63% | 11 | 37% |
| 5 Apakah anda memiliki sebuah keinginan belajar unuk berkembang untuk saat ini ? | 21 | 70% | 9 | 30% |
| Presentase | | 57,2% | | 42,8% |

(Sumber data yang diolah : 2022)

. Dari hasil survey awal yang dilakukan kepada 30 responden mengenai Motivasi Usaha di Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut, 80% responden menanggapi bahwa mereka tidak bisa menjaga hasrat dan keinginan untuk berhasil selalu terjaga meskipun kondisi bisnis sedang tidak baik-baik aja. Hal tersebut tentu akan membuat usaha yang dijalankan cukup sulit untuk berkembang dikarenakan para pelaku usaha tidak mengetahui target pasar yang akan mereka capai untuk kedepannya, karena yang mereka pikirkan hanyalah berdagang bukan untuk menjadi seorang pengusaha yang dimana target seorang pengusaha yaitu seperti ingin menciptakan lapangan pekerjaan, ingin menciptakan brand yang dikenal,

Banyaknya pesaing seperti online shop dan juga brand luar yang lebih dikenal dan juga digemari masyarakat, karena selain modelnya yang bervariasi dan tidak ketinggalan zaman atau sesuai dengan trend, sehingga hasrat dan keinginannya

untuk berhasil tidak konsisten dan kurangnya motivasi terhadap dirinya sendiri untuk berjiwa layaknya seorang pengusaha. Para pelaku usaha juga tidak memiliki keberanian dalam menghadapi sebuah resiko yang akan diterimanya dan masih kurangnya tercipta ide-ide yang kreatif.

Sedangkan 20% lainnya masih memiliki hasrat dan keinginan untuk berhasil dan bangkit kembali dari masalah yang ada. Pada saat kami tanyakan alasannya, mereka menjawab bahwa mereka akan melakukan inovasi lain agar bisnisnya bisa bangkit kembali meskipun dengan segala resiko yang mungkin terjadi di depan nanti

Dalam Pernyataan tersebut menerangkan bahwa motivasi dalam mengembangkan sebuah usaha sangat dibutuhkan guna untuk dapat bersaing dengan kompetitor juga dapat berjalannya kinerja usaha dengan berlandaskan keyakinan serta semangat untuk jauh lebih maju dan berhasil dimasa yang akan datang. Motivasi akan timbul ketika mereka rajin mencari informasi mengenai bagaimana berwirausaha.

Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa Efikasi Diri dan Motivasi Usaha yang dimiliki pelaku usaha tidak sepenuhnya ada dalam mengaplikasikan proses untuk mengembangkan usaha mereka agar bisa terus berkembang serta maju, maka penulis tertarik untuk meneliti dan dituangkan dalam skripsi dengan judul **“Pengaruh Efikasi Diri Wirausaha dan Motivasi Usaha Terhadap Kinerja Usaha UMKM Pada Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut”**.

1.2 Identifikasi Masalah dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas, penulis melakukan identifikasi masalah dari latar belakang penelitian yang berjudul *Entrepreneur Efikasi Diri dan Motivasi Usaha Terhadap Kinerja UMKM Pada Sentra Kulit Sukaregang Kabupaten Garut*, Maka dapat diidentifikasi beberapa masalah yang terjadi, sebagai berikut:

1. Dilihat dari hasil survey diatas Sentra industri kulit sukaregang presentase dalam kinerja usaha tidak mengalami kenaikan.
2. Sebagai pelaku usaha industri kulit sukaregang tidak melakukan perluasan perusahaannya dikarenakan kurangnya modal
3. Banyaknya pelaku usaha di sentra kulit sukaregang masih belum yakin dengan dirinya sendiri akan hal mengerjakan suatu tugas.
4. Kurangnya Motivasi dalam pelaku usaha sentra kulit sukaregang sehingga kenaikan perusahaan masih kurang.
5. Sebagian besar pelaku usaha sentra kulit sukaregang kurang memiliki keyakinan sendiri terhadap pengakuan diri sendiri atas kinerjanya.
6. Sebagian besar pelaku usaha sentra kulit sukaregang kurang yakin terhadap dirinya sendiri untuk maju.

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana tanggapan responden mengenai Efikasi Diri Wirausaha pada UMKM di Sentra Industri Kulit Sukaregang.
2. Bagaimana tanggapan responden mengenai Motivasi Usaha pada UMKM di Sentra Industri Kulit Sukaregang.
3. Bagaimana tanggapan responden mengenai Kinerja Usaha pada UMKM di Sentra Industri Kulit Sukaregang.
4. Seberapa besar Pengaruh *Entrepreneur* Efikasi Diri Wirausaha Terhadap Kinerja Usaha pada UMKM di Sentra Industri Kulit Sukaregang.
5. Seberapa besar Pengaruh Motivasi Usaha terhadap Kinerja Usaha pada UMKM di Sentra Industri Kulit Sukaregang.
6. Seberapa besat Pengaruh Efikasi diri wirausaha dan Motivasi Usaha Terhadap Kinerja Usaha pada UMKM di Sentra Industri Kulit Sukaregang.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 1Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memperoleh informasi yang diperlukan sebagaimana yang digambarkan dalam perumusan masalah mengenai Pengaruh Efikasi Diri Wirausaha dan Motivasi Usaha Terhadap Kinerja Usaha Pada Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut

1.3.2 1Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana Efikasi Diri Wirausaha pada Pelaku Usaha Industri Kulit Sukaregang di Kabupaten Garut

2. Untuk mengetahui bagaimana Motivasi Usaha pada Pelaku Usaha Industri Kulit Sukaregang di Kabupaten Garut.
3. Untuk mengetahui bagaimana Kinerja Usaha pada Pelaku Usaha Industri Kulit Sukaregang di Kabupaten Garut
4. Untuk mengetahui bagaimana Efikasi Diri Wirausaha terhadap Kinerja Usaha Pada Pelaku Usaha Industri Kulit Sukaregang di Kabupaten garut
5. Untuk mengetahui bagaimana Motivasi Usaha terhadap Kinerja Usaha pada Pelaku Usaha Industri Kulit Sukaregang di Kabupaten Garut
6. Untuk mengetahui bagaimana Efikasi Diri Wirausaha dan Motivasi Usaha Terhadap Kinerja Usaha pada Pelaku Usaha Industri Kulit Sukaregang di Kabupaten Garut

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Dari hasil penelitian ini penulis mengharapkan dapat berguna bagi pihak-pihak yang berkepentingan yaitu peneliti ini sebagai bahan masukan bagi pihak pelaku Usaha Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut atau bahan analisis dalam mengetahui pengaruh Efikasi Diri Wirausaha dan Motivasi Usaha terhadap Kinerja Usaha pada Sentra Industri Kulit Sukaregang kabupaten Garut

1.4.2 Kegunaan Praktis

2. Bagi Universitas

Penelitian ini diharapkan dapat meberikan informasi serta referensi untuk kampus Universitas Komputer Indonesia khusus nya pada prodi manajemen.

3. Bagi Peneliti Lain

Bagi penelitian lain diharapkan penelitian ini bisa bermanfaat dan juga menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya.

4. Bagi Pelaku Usaha

Diharapkan Pelaku usaha dapat mengimplementasikan untuk mengembangkan usahanya dan juga kinerja usahanya lebih meningkat lagi.

5. Bagi Penulis

Bagi penulis yaitu, untuk menambah pengetahuan serta menambah wawasan penulis mengenai efikasi diri terhadap kinerja usaha, motivasi yang sangat penting dalam mengembangkan suatu usaha. Dan juga bagaimana kinerja usaha UMKM.

1.5 Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Untuk memperoleh data serta informasi maka peneliti melakukan penelitian pada UMKM Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut, Jl. Ahmad Yani Jl. Gagak Lumayung No. 304, Kota Wetan, Kec. Garut Kota, Kabupaten Garut, Jawa Barat 44111

1.5.2 Waktu Penelitian

Untuk memperoleh data dan juga informasi yang dibutuhkan dalam penyusunan skripsi ini penulis melakukan penelitian pada waktu sebagai berikut:

Tabel 1.6
Waktu Penelitian

| No | Uraian | WAKTU KEGIATAN | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----|--------------------------|----------------|---|---|---|-------|---|---|---|-----|---|---|---|------|---|---|---|------|---|---|---|---------|---|---|---|-----------|---|--|--|
| | | Maret | | | | April | | | | Mei | | | | Juni | | | | Juli | | | | Agustus | | | | September | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | | | | |
| . | Survey Tempat Penelitian | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| . | Melakukan Penelitian | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| . | Mencari Data | | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| . | Membuat Proposal | | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| . | Seminar | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | |
| . | Revisi | | | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | |
| . | Penelitian Lapangan | | | | | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | | | | | | | | | | |
| . | Bimbingan | | | | | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | |
| . | Sidang | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | | |