

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pada masa sekarang pelaku usaha dituntut memiliki kemampuan untuk mengintegrasikan, membangun, dan mengatur ulang kompetensinya dalam rangka menghadapi perubahan lingkungan yang begitu cepat untuk menangkap peluang dan memperbaharui pasar. Dengan perubahan lingkungan begitu cepat bermunculan usaha baru berkelanjutan yang menyebabkan persaingan semakin ketat. Tekanan dan persaingan bisnis global mempengaruhi pelaku usaha kecil dan menengah, seperti peningkatan teknologi, globalisasi perubahan demografi, dukungan dana maupun kewirausahaan.

Dengan mengantisipasi tekanan dan persaingan bisnis global, pelaku usaha bisa berdiri kokoh dengan pondasi yang kuat untuk menjalankan usahanya dan dapat mengatasi permasalahan yang terjadi dilapangan. Bagaimana pelaku usaha menghadapi perubahan globalisasi, pemanfaatan ilmu teknologi, dan adanya dukungan dana untuk pengembangan usahanya.

Kota Bandung adalah salah satu kota yang berada di Jawa Barat yang banyak diminati wisatawan. Kondisi ini tentunya menjadi peluang besar untuk meningkatkan perekonomian di kota Bandung. Beberapa industri kecil di kota Bandung sudah dibentuk menjadi sentra, sentra ini banyak dikenal wisatawan domestik dan mancanegara. Pemerintah kota Bandung menetapkan tujuh sentra

industri yang dianggap sebagai produk unggulan dan mencapai pasar nasional atau regional. Tujuh sentra industri tersebut dapat dilihat pada tabel bawah ini:

Tabel 1.1
Tujuh Sentra Industri Kota Bandung

| No | Sentra Industri | Alamat | Unit Usaha | Tenaga Kerja |
|----|-------------------------------------|--|------------------|--------------|
| 1 | Sentra Rajut Binong Jati | Jl. Binong Jati Kec Batununggal | 293 Pengrajin | 2.143 Orang |
| 2 | Sentra Kaos Suci | Jl. Surapati & Jl. P.H.H.Mustofa | 409 Pengrajin | 2.721 Orang |
| 3 | Sentra Perdagangan Jeans Cihampelas | Jl. Cihampelas Kec Coblong | 59 Toko | 352 Orang |
| 4 | Sentra Boneka Sukamulya | Jl. Sukamulya Kec Sukajadi | 17 Pengrajin | 212 Orang |
| 5 | Sentra Tahu Cibuntu | Jl. Babakan Ciparay Kec Bandung Kulon | 408 Produsen | 1.518 Orang |
| 6 | Sentra Sepatu Cibaduyut | Jl. Raya Cibaduyut Kec Bojongloa Kidul | 577 Pengrajin | 3.008 Orang |
| 7 | Sentra Kain Cigondewah | Jl. Cigondewah Kec Bandung Kulon | 380 Pengusaha | 567 Orang |

Sumber: Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kota Bandung 2017

Berdasarkan tabel 1.1 diatas ada tujuh sentra industri yang ditetapkan pemerintah kota Bandung sebagai kawasan industri yang memiliki produk unggul dan mencapai pasar nasional. Diantara tujuh kawasan tersebut salah satunya yaitu sentra kain cigondewah yang memiliki 380 unit usaha dengan tenaga kerja sebanyak 567 orang tenaga kerja. Pada kawasan sentra kain cigondewah ini ada salah satu pusat kain yang menjadi pusat perhatian penulis yaitu Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC). Kawasan ini memiliki pengelola sendiri yang dimana di dalam

kawasan tersebut ada 71 pelaku usaha. Pada usaha mikro kecil dan menengah yang bergerak bidang penjualan kain jadi ini dari mulai pembelian kain, promosi, pemasaran, sampai penjualan ketangan konsumen. Fungsi bisnis dari usaha ini akan berjalan dengan baik sehingga perusahaan dapat bertahan dan bersaing dengan usaha lainnya.

Pada sentra kain cigondewah ini, ada salah satu bagian dari sentra kain Cigondewah yaitu Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC), merupakan sebuah kawasan sentra kain yang berada di kecamatan Bandung Kulon kota Bandung. Cikal bakal terbentuknya Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) berasal dari pemikiran dan keinginan bapak Kurnaen Wiriadisastra terhadap putra-putrinya dengan tujuan agar dapat melanjutkan kelangsungan hidup dengan layak. Pembangunan fisik lahan cigondewah dimulai pada tahun 2001 sebanyak tujuh unit pertokoan.

Kesempatan ini dimanfaatkan masyarakat Cigondewah Kidul untuk membuat suatu sentra industri. Sentra industri merupakan penjualan produk menghasilkan produk sejenis, menggunakan bahan baku sejenis, dan atau mengerjakan suatu proses produksi yang sama, yang dilengkapi dengan sarana dan prasarana penunjang yang dirancang berbasis pada pengembangan potensi sumber daya daerah, serta dikelola oleh suatu pengurus profesional. Kemudian dilanjutkan pembangunan kembali lima unit toko pada tahun 2005, akan tetapi hasil pemasaran sewa toko yang telah dibangun tidak memenuhi harapan dan perkiraan. Seiring dengan digunakannya tujuh unit toko dan sebagian 5 unit toko terdahulu, menimbulkan keinginan untuk mengembangkan Kawasan Tekstil Cigondewah

(KTC) maka pada tahun 2006 dimulailah pembangunan pertokoan secara bertahap mengingat menggunakan modal sendiri. Saat itu pemerintah kota Bandung merevitalisasi kawasan sentra industri termasuk kawasan sentra industri cigondewh yang membuat meningkatnya omset penjualan para pedagang kain cigondewah.

Tabel 1.2

Jumlah Pelaku Usaha Kawasan Tekstil Cigondewah

| No | Nama Toko | Jumlah Unit Usaha |
|----|-----------------------|-------------------|
| 1 | Abadi Teks | 4 |
| 2 | AD Rohmat | 2 |
| 3 | Ajun Jaya | 1 |
| 4 | Al Farizky | 1 |
| 5 | Al Hikmah | 2 |
| 6 | Al Hikmat | 1 |
| 7 | Al Luthfi | 1 |
| 8 | Almuzaky | 1 |
| 9 | Alviantek | 1 |
| 10 | Assofa | 1 |
| 11 | Barokah | 1 |
| 12 | Birkah Pesonatex | 3 |
| 13 | Brukat Jaya | 1 |
| 14 | Cahaya Deli Serdang | 1 |
| 15 | Cahaya Sandang | 1 |
| 16 | Della Teks | 2 |
| 17 | Denzen Teks | 1 |
| 18 | Dinatek | 1 |
| 19 | Doetbatek | 1 |
| 20 | Dua Saudara | 1 |
| 21 | Dzikri Cikal Mandiri | 2 |
| 22 | Elma's Teks | 2 |
| 23 | Fadli Jaya | 1 |
| 24 | Failah Teks | 1 |
| 25 | Fakhira | 1 |
| 26 | Giantek | 1 |
| 27 | Handayani | 1 |
| 28 | Hany Lovely | 2 |
| 29 | Harapan Jaya | 1 |
| 30 | Hokitek | 2 |
| 31 | Intantek | 4 |
| 32 | K&K | 3 |
| 33 | Kain Kami | 1 |
| 34 | Karditek | 4 |
| 35 | Kholimah Jaya Mandiri | 1 |
| 36 | Kiswah | 1 |

| No | Nama Toko | Jumlah Unit Usaha |
|--------------|------------------------|-----------------------|
| 37 | Klarisma | 3 |
| 38 | Mega Gorden | 1 |
| 39 | Mega Teks | 2 |
| 40 | Mitra Usaha | 1 |
| 41 | Nabila | 1 |
| 42 | Nadiatek | 1 |
| 43 | Naila Teks | 1 |
| 44 | Najwa Teks | 1 |
| 45 | Nurlela Tek | 1 |
| 46 | PD. Maju jaya | 1 |
| 47 | PD. Rizky Jaya | 1 |
| 48 | PD. Unggul | 1 |
| 49 | Pesona | 1 |
| 50 | Priangan | 2 |
| 51 | Putra Pratama | 1 |
| 52 | Rahmat Fauzi | 8 |
| 53 | Rama Agung | 1 |
| 54 | Rats Start | 1 |
| 55 | Rayhan | 1 |
| 56 | Riateks Jaya | 1 |
| 57 | Riksa Mandiri | 1 |
| 58 | Rismatek | 1 |
| 59 | Robby Teks | 1 |
| 60 | Salmantek | 1 |
| 61 | Sinar Abadi | 1 |
| 62 | Sinar Teks | 2 |
| 63 | Sugan Maju | 2 |
| 64 | Suryatek | 1 |
| 65 | Syratek | 2 |
| 66 | Syevantek | 1 |
| 67 | Syifatek | 2 |
| 68 | Tiga Putri | 2 |
| 69 | Tirakat Mandiri | 3 |
| 70 | Trens Teks | 2 |
| 71 | Yutatek | 1 |
| Total | 71 pelaku usaha | 110 unit usaha |

Sumber: Kantor pengelola Kawasan Tekstil Cigondewah 2018

Berdasarkan tabel 1.2 jumlah pelaku usaha di kawasan tekstil cigondewah mencapai 71 pelaku usaha dan jumlah unit usaha (toko) sebanyak 110 unit. Pelaku usaha memiliki toko kawasan tekstil cigondewah tidak hanya 1 unit tetapi ada lebih dari 1 unit per pelaku usaha. Kawasan ini banyak diminati pengunjung penggemar kain yang mempunyai kelebihan dibanding tempat lain yang memiliki beraneka

ragam jenis kain. Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) di pilih sebagai objek penelitian karena merupakan salah satu industri yang potensial di Kota Bandung. Kawasan ini berbatasan dengan Taman Kopo Indah atau Cibolerang di bagian selatan, sedangkan di bagian barat berbatasan dengan daerah Margaasih dan Cijerah.

Para pelaku usaha industri dituntut agar dapat menguasai pasar dengan menggunakan produk yang dihasilkannya. Dengan kemampuan dalam mengelola pasar yang ada, dapat memungkinkan pedagang memperoleh dana untuk membiayai kegiatan operasinya, pengembangan usaha dan faktor lainnya. Pelaku usaha harus mampu keluar agar dapat mengetahui kelemahan, kekuatan, peluang serta hambatan-hambatan yang mungkin terjadi. Dengan adanya Kawasan Tekstil Cigondewah ini pelaku usaha berharap memperoleh keuntungan dengan kinerja bisnis yang meningkat agar usahanya terus berkembang.

Kinerja bisnis menjadi faktor penting untuk menghadapi tekanan dan persaingan bisnis global. Tanpa adanya kinerja bisnis dalam UKM maka, pelaku usaha tidak mampu memberikan kontribusi yang menguntungkan bagi bisnisnya dan orang lain yang ikut terlibat didalamnya. Kinerja bisnis menjadi salah satu tolak ukur dari sebuah usaha yang didapatkan melalui aktifitas produksi hingga memasarkan ke konsumen secara keseluruhan. Kinerja bisnis suatu perusahaan terkait dengan kemampuan pelaku usaha dalam menerapkan keterampilan untuk meningkatkan kualitas produk dan berani menanggung resiko dalam menentukan keputusan untuk mempertahankan usahanya. Kinerja bisnis sentra kain Cigondewah Seiring berjalannya waktu perdagangan ini semakin berkembang

dengan adanya kain yang mulai siap jahit dan siap jual. Yang semula toko berada di rumah rumah, sekarang dengan munculnya kawasan sentra kain Cigondewah ini mengundang pangsa pasar yang lebih tinggi.

Kinerja bisnis dapat dipandang sebagai sebuah konsep yang digunakan dalam mengukur sampai dimana prestasi pasar yang telah dicapai oleh suatu produk yang dihasilkan pelaku usaha. Untuk mencapai prestasi pasar dalam kinerja bisnis diperlukan penerapan orientasi kewirausahaan dalam perusahaan.

Orientasi kewirausahaan merupakan hal penting yang didalamnya ada faktor-faktor seperti berani dalam mengambil resiko yang terjadi dalam lingkungan tidak pasti, aktif mencari peluang yang dibutuhkan konsumen, agresif dalam bersaing atas tindakan kompetitor dan bekerja secara mandiri untuk tujuannya memajukan bisnis. Pada Kawasan Textil Cigondewah (KTC) pada salah satu indikator orientasi kewirausahaan dalam mengambil resiko, pelaku usaha kawasan ini siap untuk berani mengambil risiko yang terjadi dalam menjalankan bisnis. Hal ini menjadikan modal pelaku usaha untuk percaya diri dalam menjalankan usahanya. Dengan penerapan orientasi kewirausahaan pada Kawasan Textil Cigondewah (KTC) diharapkan akan meningkatkan kinerja bisnis yang meningkat. Dalam penelitian sebelumnya menurut Paulus Wardoyo dkk (2015) bahwa penelitian dilakukannya berhasil membuktikan tentang pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja bisnis. Ini berarti bahwa semakin baik orientasi kewirausahaan, maka akan semakin tinggi kinerja bisnis UMKM.

Jaringan Usaha memiliki beberapa kegunaan untuk para pengusaha. Kegunaan pertama ialah seberapa besar jaringan. Pengusaha dapat memperluas jaringan untuk mendapatkan informasi penting sebaik-baiknya. Hal tersebut mempengaruhi kinerja usaha untuk pengembangan bisnis di masa yang akan datang dengan memanfaatkan informasi yang didapat dari networking yang dimiliki pemilik. Jaringan usaha merupakan salah satu faktor yang mendukung keberhasilan suatu kinerja bisnis perusahaan. Jaringan usaha menjadi penghubung yang dapat dijadikan peluang untuk membagikan informasi dengan dikenalkan kepada orang-orang menjadi target pasar untuk meningkatkan kinerja usaha agar bertahan dan berkelanjutan. Jaringan usaha pada Kawasan Textil Cigondewah (KTC) untuk jadi jembatan penghubung untuk mendapatkan rekan kerja yang unggul dalam meningkatkan kinerja bisnis suatu perusahaan agar dapat bersaing dengan kompetitor.

Pada penelitian Yoon *et.al* (2018), menyatakan bahwa jaringan usaha berpengaruh positif terhadap Kinerja usaha. Hubungan yang lebih dekat dengan pemasok akan memberikan kontribusi yang cukup kuat terhadap kinerja perusahaan, antara lain efisiensi biaya, peningkatan kualitas, reliabilitas, dan pemenuhan kebutuhan input yang selalu tersedia setiap saat. Selain itu pemasok dapat meningkatkan sumber informasi tentang pengembangan pasar, teknologi baru, pergerakan para pesaing.

Untuk melihat bagaimana kondisi sebenarnya mengenai kinerja bisnis Kawasan Tekstil Cigondewah Kecamatan Bandung Kulon Kota Bandung dilakukan pra-

survey dengan menyebarkan survey sementara kepada 30 responden pelaku usaha Kawasan Sentra Industri dengan menyebarkan kuesioner awal.

Berikut ini merupakan hasil survei awal penelitian pada Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) Kota Bandung mengenai Orientasi Kewirausahaan.

Tabel 1.3
Survey Awal Kinerja Bisnis pada Sentra Kain Cigondewah

| Pertanyaan | | Jawaban | | | |
|------------|---|---------|------------|-------|------------|
| | | Ya | Persentasi | Tidak | Persentasi |
| 1 | Apakah setiap hari selalu ada pelanggan baru datang ke toko? | 20 | 67% | 10 | 33% |
| 2 | Apakah modal yang dikeluarkan untuk usaha mengalami pertumbuhan?? | 22 | 73% | 8 | 27% |
| 3 | Apakah pelaku usaha memberikan motivasi kerja kepada tenaga kerja? | 30 | 100% | 0 | 0% |
| 4 | Apakah konsumen lama mengetahui jika terdapat produk baru dalam pasar? | 12 | 40% | 18 | 60% |
| 5 | Apakah dalam setiap bulan usaha sedang dijalani mengalami pertumbuhan laba? | 13 | 43% | 17 | 57% |

Sumber: Pelaku Usaha Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) Kota Bandung 2022

Berdasarkan tabel survey awal pada 30 responden pelaku usaha mengenai Kinerja Bisnis Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) Kota Bandung terdapat 2 (dua) permasalahan dalam variabel Y Kinerja Usaha seperti permasalahan pertama terdapat pada poin nomor 4 (Empat) Konsumen lama belum mengetahui jika terdapat produk baru dalam pasar yaitu sebesar 60%. Hal ini dapat diindikasikan bahwa sebagian besar pelaku usaha Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) menyatakan kurang tahunya konsumen lama mengenai produk baru dalam pasar, dikarenakan

sebagian pelaku usaha tidak memiliki media sosial seperti instagram untuk memperkenalkan produk barunya kepada pelanggan. Dalam permasalahan ini pelaku usaha agar konsumen lama dapat mengetahui produk baru setiap kali konsumen berbelanja memberikan informasi terkait media sosial toko pelaku usaha dan setiap minggunya mengupload produk baru agar memicu konsumen lama untuk datang kembali ke toko tersebut.

Kemudian permasalahan yang kedua terdapat pada poin nomor 5 (lima) Setiap bulan usaha sedang dijalani mengalami fluktuasi dalam pertumbuhan laba yaitu sebesar 57%. Hal ini dapat diindikasikan bahwa sebagian besar pelaku usaha Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) menyatakan Setiap bulan usaha sedang dijalani mengalami fluktuasi dalam pertumbuhan laba, dikarenakan dari beberapa pelaku usaha mengatakan masih ada hubungan dengan wabah covid-19 yang dimana berkurangnya pendapatan laba. Pertumbuhan laba mulai mengalami kenaikan 3 bulanan kebelakang tepatnya sebelum lebaran taun ini, tetapi masih jauh penghasilan didapat dengan penghasilan laba diperoleh sebelum terjadinya Covid-19. Dalam permasalahan ini pelaku usaha perlu melakukan evaluasi setiap di akhir bulan untuk menyelesaikan permasalahan yang akan menghambat pertumbuhan laba setiap bulannya. Agar kinerja bisnis mengalami peningkatan yang berdampak tetap bertahannya usaha yang sedang dijalani. Dengan ini para pelaku usaha Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) Kota Bandung masih belum memadai untuk meningkatkan kinerja bisnis yang sedang dijalaninya.

Berikut ini merupakan hasil survei awal penelitian pada Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) Kota Bandung mengenai Orientasi Kewirausahaan.

Tabel 1.4

Survey Awal Orientasi Kewirausahaan pada Sentra Kain Cigondewah

| Pertanyaan | | Jawaban | | | |
|------------|--|---------|------------|-------|------------|
| | | Ya | Persentasi | Tidak | Persentasi |
| 1 | Apakah berani mengambil risiko yang terjadi dalam menjalankan bisnis? | 27 | 90% | 3 | 10% |
| 2 | Apakah pelaku usaha memiliki pengetahuan yang baik untuk melihat berbagai situasi pasar? | 12 | 40% | 18 | 60% |
| 3 | Apakah pelaku usaha agresif dalam bersaing dengan pelaku usaha lainnya? | 11 | 37% | 19 | 63% |
| 4 | apakah pelaku usaha berani menjadi pemimpin yang mandiri atas bidang usahanya? | 30 | 100% | 0 | 0% |

Sumber: Pelaku Usaha Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) Kota Bandung 2022

Berdasarkan tabel survey awal pada 30 responden pelaku usaha mengenai Orientasi Kewirausahaan Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) Kota Bandung terdapat 2 (dua) permasalahan dalam variabel X_1 Orientasi Kewirausahaan seperti permasalahan pertama terdapat pada poin nomor 2 (dua) pelaku usaha belum memiliki pengetahuan yang baik untuk melihat berbagai situasi pasar yaitu sebesar 60%. Hal ini dapat diindikasikan bahwa sebagian besar pelaku usaha Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) menyatakan belum memiliki pengetahuan yang baik untuk melihat berbagai situasi pasar dikarenakan salah satunya pelaku usaha kurang mengikuti trend perkembangan model atau motif kain yang di butuhkan pelanggan.

Dalam permasalahan ini pelaku usaha perlu mengamati kebutuhan kain yang diperlukan konsumen dengan melihat perkembangan trend mengenai jenis atau model sedang diminati konsumen. Selain itu, menentukan target pasar mana pelanggan tetap dan mana pelanggan yang membeli hanya saat perlu saja.

Kemudian permasalahan yang kedua terdapat pada poin nomor 3 (Tiga) pelaku usaha kurang agresif dalam bersaing dengan pelaku usaha lainnya yaitu sebesar 63%. Hal ini dapat diindikasikan bahwa sebagian besar pelaku usaha Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) menyatakan kurang agresif dalam bersaing dengan pelaku usaha lainnya, dikarenakan sebagian besar pelaku usaha yang sudah berumur kurang percaya diri terkait produk kainnya sendiri untuk mampu bersaing dengan pelaku usaha lainnya. Dalam permasalahan ini pelaku usaha harus mampu mengungguli pesaing dengan ditandai sikap atau respon yang agresif terhadap tindakan yang dilakukan pesaing. Dengan ini para pelaku usaha Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) Kota Bandung masih belum mampu untuk menerapkan orientasi kewirausahaan dalam menjalankan usahanya.

Berikut ini merupakan hasil survei awal penelitian pada Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) Kota Bandung mengenai Jaringan Usaha.

Tabel 1.5
Survey Awal Jaringan Usaha pada Sentra Kain Cigondewah

| Pertanyaan | | Jawaban | | | |
|------------|--|---------|------------|-------|------------|
| | | Ya | Persentasi | Tidak | Persentasi |
| 1 | Apakah anda ahli dalam mencari partner usaha? | 12 | 40% | 18 | 60% |
| 2 | Apakah mendapatkan Informasi untuk pengembangan usaha mudah diperoleh? | 13 | 43% | 17 | 57% |
| 3 | Apakah tepat waktu datangnya kain dari pemasok? | 10 | 33% | 20 | 67% |
| 4 | Apakah dalam usaha kejujuran sangat penting? | 30 | 100% | 0 | 0% |
| 5 | Apakah memberikan kemudahan untuk membuka peluang bisnis dengan rekan kerja? | 25 | 83% | 5 | 17% |

Sumber: Pelaku Usaha Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) Kota Bandung 2022

Berdasarkan tabel survey awal pada 30 responden pelaku usaha mengenai Jaringan Usaha Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) Kota Bandung terdapat 3 (tiga) permasalahan dalam variabel X₂ Jaringan Usaha seperti permasalahan pertama terdapat pada poin nomor 1 (satu) pelaku usaha belum ahli dalam mencari partner usaha yaitu sebesar 60%. Hal ini dapat diindikasikan bahwa sebagian besar pelaku usaha Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) menyatakan kurang mampu mencari rekan bisnis untuk memajukan dan mengembangkan usahanya, dikarenakan sebagian pelaku usaha tidak ahli untuk mencari partner usahanya. Dalam permasalahan ini yang dilakukan dengan meningkatkan percaya diri dan

lebih giat lagi untuk mencari patner usaha dalam berbisnis agar usaha yang sedang dijalani mengalami perkembangan yang lebih baik. Dalam bekerja sama dengan patner usaha poin paling penting yaitu saling pengertian atas pekerjaan dan tanggungjawab masing-masing agar usaha dijalani lancar.

Permasalahan kedua terdapat pada poin nomor 2 (dua) pelaku usaha kurang mendapatkan Informasi untuk pengembangan usaha yaitu sebesar 57%. Hal ini dapat diindikasi bahwa sebagian besar pelaku usaha Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) menyatakan kurang informasi terkait pengembangan usaha. Dalam permasalahan ini sebagian pelaku usaha tidak mengetahui terkait pengembangan usaha. Pelaku usaha bisa memanfaatkan waktu luangnya untuk saling berbagi cerita bertukar pikiran antar pelaku usaha atau dengan orang ahli dibidangnya agar mendapatkan informasi pengembangan usaha baik dari modal usaha, ide usaha serta jaringan usaha yang baik untuk pemasok kain.

Kemudian permasalahan yang terakhir terdapat pada poin nomor 3 (Tiga) Proses pengiriman kain dari pemasok sering terjadi keterlambatan yaitu sebesar 67%. Hal ini dapat diindikasi bahwa sebagian besar pelaku usaha Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) menyatakan sering terjadi keterlambatan pemasok untuk mengantarkan kain ke pelaku usaha, dikarenakan pemasok terkendala di perjalanan serta kurang komunikasi yang baik yang seharusnya kain akan di pesan sudah siap antar tiba-tiba karena bahan akan dikirim kekurangan mengakibatkan pemasok meminta pengunduran waktu. Dalam permasalahan ini pelaku usaha berbicara dengan pemasok terkait permasalahan terlambatnya kedatangan kain untuk menemukan titik temu yang saling menguntungkan baik bagi pelaku usaha ataupun

pemasok sendiri. Serta jika sering terlambat dalam pengiriman kain pelaku usaha bertindak tegas karna pemasok lain menanti ajakan untuk bekerjasama. Keterlambatan pengiriman kain tentunya akan menjadi kerugian bagi pelaku usaha yang seharusnya barang diterima sesuai jadwal kesepakatan agar perputaran barang di toko tidak putus. karena jika ada kasus konsumen memerlukan kain tersebut di waktu itu juga maka akan kehilangan pelanggan yang mengakibatkan kerugian untuk pelaku usaha tersebut. Dengan ini para pelaku usaha Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) Kota Bandung masih belum mampu untuk membangun jaringan usaha dalam menjalankan usahanya.

Dari berdasarkan penjelasan tersebut, mendorong penulis untuk melakukan penelitian yang lebih mendalam mengenai pola kinerja bisnis sentra industri Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) umumnya dan khususnya di Kelurahan Cigondewah Kidul Kecamatan Bandung Kulon Kota Bandung. Maka penulis tertarik untuk meneliti dan dituangkan dalam seminar proposal dengan judul **“Orientasi Kewirausahaan dan Jaringan Usaha Serta Pengaruhnya Terhadap Kinerja Bisnis Pada Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) Kota Bandung”**

1.2 Identifikasi Masalah dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Dalam melakukan penelitian ini penulis mengidentifikasi masalah dari latar belakang penelitian yang penulis lakukan dan mendapatkan hasil identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Konsumen lama tidak mengetahui jika terdapat produk baru dalam pasar.

2. Setiap bulan usaha sedang dijalani mengalami fluktuasi dalam pertumbuhan laba.
3. Pelaku usaha belum memiliki pengetahuan yang baik untuk melihat berbagai situasi pasar.
4. Pelaku usaha kurang agresif dalam bersaing dengan pelaku usaha lainnya.
5. Pelaku usaha belum ahli dalam mencari partner usaha.
6. Pelaku usaha kurang mendapatkan Informasi untuk pengembangan usaha.
7. Proses pengiriman kain dari pemasok sering terjadi keterlambatan.

1.2.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana tanggapan responden mengenai Orientasi Kewirausahaan pada Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) Kota Bandung.
2. Bagaimana tanggapan responden mengenai Jaringan Usaha pada Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) Kota Bandung.
3. Bagaimana tanggapan responden mengenai Kinerja Bisnis pada Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) Kota Bandung.
4. Seberapa besar Orientasi Kewirausahaan dan Jaringan Usaha Serta Pengaruhnya Terhadap Kinerja Bisnis Pada Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) Kota Bandung baik secara parsial maupun simultan.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk mencari tahu seberapa besar Orientasi Kewirausahaan dan Jaringan Usaha Serta Pengaruhnya Terhadap Kinerja Bisnis pada Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) di kecamatan Bandung Kulon, Kota Bandung.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Berdasarkan maksud penelitian diatas dapat disimpulkan tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui tanggapan responden mengenai Orientasi Kewirausahaan pada Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) Kota Bandung.
2. Untuk mengetahui tanggapan responden mengenai Jaringan usaha pada Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) Kota Bandung.
3. Untuk mengetahui tanggapan responden mengenai Kinerja Bisnis pada Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) Kota Bandung.
4. Untuk mengetahui seberapa besar Orientasi Kewirausahaan dan Jaringan Usaha Serta Pengaruhnya Terhadap Kinerja Bisnis Pada Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) Kota Bandung secara simultan dan parsial.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Kegunaan dalam penelitian ini yaitu dapat menambah khasanah ilmu pengetahuan atau mengembangkan wawasan baru yang berhubungan dengan manajemen bisnis, khususnya tentang peningkatan kinerja bisnis yang diharapkan dapat memberikan perubahan lebih baik.

1.4.2 Kegunaan Praktis

a) **Bagi Pengembangan Ilmu Manajemen**

Penelitian ini diharapkan sebagai alat untuk membangun pengetahuan dan memfasilitasi pembelajaran serta referensi untuk manajemen bisnis.

b) **Bagi Peneliti Lain**

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk referensi penelitian selanjutnya yang relevan.

c) **Bagi Pelaku Usaha**

Dapat memberikan gambaran dan informasi yang berguna bagi pelaku usaha berkaitan dengan orientasi kewirausahaan dan jaringan usaha agar pemilik usaha dapat meningkatkan kinerja bisnis yang tepat dalam menghadapi pasar global saat ini.

1.5 Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian

1.5.1 Lokasi Peneliti

Untuk memperoleh data dan informasi penulis melakukan penelitian pada Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) di kecamatan Bandung Kulon, Kota Bandung.

1.5.2 Waktu Peneliti

Untuk memperoleh data dan informasi penulis membutuhkan waktu penelitian pada Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) di kecamatan Bandung Kulon, Kota Bandung sebagai berikut:

Tabel 1.6
Waktu Penelitian

| No | Uraian | Waktu Kegiatan | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----|--------------------------|----------------|---|---|---|-----|---|---|---|------|---|---|---|------|---|---|---|---------|---|---|---|-----------|---|---|---|
| | | 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 |
| 1 | Survei Tempat Penelitian | | | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | Melakukan Penelitian | | | | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | Mencari Data | | | | | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | Membuat Proposal | | | | | | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | Seminar | | | | | | | | | | ■ | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | Revisi | | | | | | | | | | | ■ | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | Penelitian Lapangan | | | | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | |
| 8 | Bimbingan | | | | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | |
| 9 | Sidang | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | ■ | | | |