

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Sumber daya manusia dalam perusahaan adalah sebuah modal yang sangat penting bagi sebuah perusahaan karena seluruh aktifitas/kegiatan operasional perusahaan dijalankan oleh manusia. Sekalipun perusahaan memiliki banyak mesin dalam menunjang kegiatan operasionalnya, namun peran SDM (sumber daya manusia) tidak dipandang rendah karena untuk menjalankan seluruh mesin yang ada pada perusahaan sangat mutlak memerlukan SDM.

SDM adalah daya fisik dan kemampuan daya pikir yang dimiliki seorang individu dan berperilaku dipengaruhi oleh keturunan maupun lingkungannya serta bekerja karena termotivasi oleh keinginannya untuk memenuhi kepuasannya. SDM merupakan satu-satunya sumber daya yang memiliki akal, perasaan, keterampilan, pengetahuan, dan kreatifitas, seperti peranan setiap orang terhadap lingkungannya yang tidak lepas dari sikap pengembangan dan potensi yang ada dalam diri untuk mengembangkan lingkungan, membina, sekaligus meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara berkelanjutan. Fungsi SDM pada umumnya untuk meningkatkan produktivitas serta kinerja atau prestasi kerja dalam menunjang organisasi supaya lebih kompetitif dan tercapainya tujuan.

Peranan SDM dalam berorganisasi sangatlah penting karena sebagai pengelola organisasi, supaya organisasi tetap berjalan. pengelolaan sebuah perusahaan atau organisasi harus memperhatikan aspek-aspek penting seperti

halnya komitmen, motivasi, pelatihan dan juga pengembangan. Dalam hal ini sumber daya manusia dijadikan manajemen sebagai salah satu indikator penting dalam pencapaian tujuan perusahaan atau organisasi.

Kinerja memiliki peran yang sangat penting karena kinerja merupakan bentuk hasil akhir dari proses pekerja menyelesaikan tugasnya. pekerja yang menyelesaikan tugas dan tanggung jawabnya dengan baik dan benar akan memiliki kinerja yang tinggi, dan sebaliknya jika pekerja menyelesaikan tugas dan tanggung jawabnya dengan tidak benar dan tidak sungguh-sungguh maka akan memiliki kinerja yang rendah. Suatu organisasi atau usaha, kinerja karyawan adalah hal yang sangat berperan penting dalam usaha pencapaian suatu tujuan organisasi atau perusahaan tersebut.

Bisnis pada UMKM (usaha mikro, kecil dan menengah) yang juga termasuk didalamnya, penting bagi pelaku usaha kecil menengah untuk mengelola sumber daya manusia dengan baik untuk mengoptimalkan kelangsungan usaha yang dijalankannya, UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi (Tabunan, 2012:2). Prinsipnya, perbedaan antara Usah Mikro (Umi), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM) dan usaha besar (UB) umumnya didasarkan pada asset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata pertahun atau jumlah pekerja tetap.

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Definisi menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tersebut adalah :

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan dan bukan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah maupun dari usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-undang ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung sebagaimana dimaksud dalam Undang-undang ini.

Berdasarkan definisi tersebut, akan dijelaskan mengenai klasifikasi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM:

**Tabel 1.1**  
**Klasifikasi UMKM Berdasarkan UU No 20/2008**

<b>Ukuran Usaha</b>	<b>Asset</b>	<b>Omset</b>
Usaha Mikro	Minimal 50 Juta	Maksimal 300 Juta
Usaha Kecil	>50 Juta – 500 Juta	Maksimal 3 Miliar
Usaha Menengah	>500 Juta – 10 Miliar	>2,5 – 50 Miliar

Sumber : UU No 20/2008

Berdasarkan Tabel 1.1 di atas, kekayaan bersih adalah pengurangan total nilai kekayaan usaha (*asset*) dengan total nilai kewajiban, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Setiap perusahaan besar atau UMKM tentu menginginkan karyawan mempunyai kinerja yang baik, karena tercapai atau tidaknya tujuan suatu perusahaan atau usaha di pengaruhi kinerja karyawan di perusahaan, dan kinerja yang baik perusahaan atau suatu usaha dapat memenangkan persaingan didalam bisninya.

Penilaian kinerja dapat menjadi alasan untuk penilaian sejauh mana pekerjaan dilakukan dengan baik, dan apa yang akan dilakukan kemudian terkait dengan kegiatan manajemen sumber daya manusia. Penilaian kinerja tidak sekedar menilai, namun yaitu pada aspek yang membantu karyawan untuk mencapai kinerja yang diharapkan dan berorientasi pada pengembangan karyawan dan terlebih pada organisasi.

Penelitian ini akan mengangkat khusus pada UMKM yang bergerak pada bidang usaha jasa potong rambut dan juga perawatan rambut & kecantikan (salon pria & wanita). Sebagai usaha mikro, kecil dan menengah yang kompetitif maka perusahaan harus mampu bersaing dengan mengoptimalkan kinerja untuk dapat bertahan dalam persaingan bisnis. Untuk itu peneliti ingin melakukan penelitian pada usaha mikro, kecil dan menengah yang bergerak di bidang jasa potong rambut dan juga perawatan rambut & kecantikan (salon pria & wanita) yang berada di Kecamatan Rancaekek Kabupaten Bandung Jawa Barat.

Berdasarkan data yang diperoleh mengenai pengusaha-pengusaha salon yang berada di Kecamatan Rancaekek Kabupaten Bandung, yang khususnya salon perawatan rambut dan salon kecantikan yang menangani pria & wanita di wilayah tersebut, Berikut adalah data salon-salon perawatan rambut & salon kecantikan

yang menangani pria & wanita yang berada di wilayah Kecamatan Rancaekek Kabupaten Bandung :

**Tabel 1.2**  
**Daftar Pengusaha Salon Rambut Pria & Wanita di Kecamatan Rancaekek Kabupaten Bandung**

No	Nama Salon	Alamat	No	Nama Salon	Alamat
1	Nunny salon	Jl. Nusa Indah	18	Sansan Salon	Jl. Raya Rancaekek
2	Isop Salon	Jl. Raya Rancaekek	19	Javas Salon	Jl. Raya Dangdeur
3	Lopyu Salon	Jl. Raya Rancaekek	20	Salon Yulianty	Jl. Teratai Raya
4	Alda Salon	Jl. Raya Rancaekek	21	Salon Vetra	Jl. Cipacing
5	ANR Salon	Jl. Raya Rancaekek – Cicalengka	22	Salon Shimpony	Jl. Rancaekek
6	Yulia Salon	Jl. Teratai Raya	23	Salon Ris	Jl. Raya Rancaekek
7	Bintang Salon	Jl. Abdi Negara	24	Rita Salon	Jl. Neglasari
8	Nabila Salon	Jl. Teratai Raya	25	Yufa Salon	Jl. Nusa Indah Raya
9	Chandra Salon	Jl. Rancaekek	26	Erika Salon	Jl. Rancaekek
10	Mulya Salon	Jl. Komp. Abdi Negara	27	Lenny Salon	Jl. Pintu Rancaekek
11	Amanda Salon	Jl. Raya Rancaekek	28	Dwike Salon	Jl. Raya Rancaekek
12	Aldiron Salon	Jl. Raya Rancaekek	29	Zea Salon	Jl. Raya Rancaekek
13	Phonie Salon	Jl. Rancaekek	30	Iki Sae Salon	Jl. Raya Rancaekek-Cicalengka
14	Iren's Salon	Jl. Rancaekak	31	An'Sae Ku Salon	Jl. Rancekek
15	Iki To Salon	Jl. Rancaekak-Majalaya	32	Han's Salon	Jl. Rancaekek
16	Idola Salon	Jl. Rancaekek	33	Andin's Salon	Jl. Nusa Indah Raya
17	Kartini Salon	Jl. Raya Babakan	34	Pinni Salon	Jl. Dangdeur

Sumber : Salon Kecantikan Kode Pos 40394 (Kode-pos.Cybo.com) 2017)

Berdasarkan Tabel 1.2 di atas, untuk mengetahui fenomena yang terjadi pada UMKM yang bergerak di bidang usaha jasa salon, peneliti melakukan survei pendahuluan kepada beberapa salon untuk melakukan observasi dan pengamatan

untuk dasar identifikasi masalah-masalah yang terjadi di objek penelitian. Berikut adalah salon-salon yang dipilih sebagai objek survei pendahuluan :

**Tabel 1.3**  
**Salon Yang Menjadi Objek Survei Pendahuluan**

No	Nama Pengusaha	Nama Salon	Jumlah Karyawan
1	Supratno	Iki Sae Salon	6
2	Didik Roni P	Javas Salon	3
3	Hanaris Yoga	Han's Salon	3
4	Agus Nur Rochmad	Iki To Salon	3
5	Andi Tian Sunarto	An'sae ku Salon	3
6	Agus Puri A	ANR Salon	3

Sumber : Hasil Pengamatan dan Wawancara (2017)

Berdasarkan Tabel 1.3 di atas, pemilik salon juga melakukan pekerjaan yang sama dengan karyawan, dengan kata lain pemilik salon-salon tersebut juga merupakan karyawan dalam usaha salon tersebut. Adapun data yang diperoleh dari ke enam salon tersebut adalah sebagai berikut :

**Tabel 1.4**  
**Data Pengunjung Salon Pria & Wanita Pada 3 (Tiga) Bulan Terakhir Pada Pengusaha Salon di Kecamatan Rancaekek (Juni, Juli, Agustus)**

No	Salon	Pengunjung Salon Per Bulan		
		Juni	Juli	Agustus
1	Iki Sae Salon	<b>1080</b>	955	976
2	Javas Salon	450	<b>452</b>	435
3	Han's Salon	<b>577</b>	550	532
4	Iki To Salon	545	<b>554</b>	529
5	An'sae Ku Salon	<b>750</b>	722	733
6	ANR Salon	<b>720</b>	657	644

Sumber: hasil wawancara pada 6 pengusaha salon pria & wanita di Kecamatan Rancaekek (2017)

Berdasarkan pada Tabel 1.4 di atas, menunjukkan bahwa adanya penurunan jumlah pengunjung salon yang datang pada bulan terakhir. Pada Iki Sae salo, dapat

di lihat bahwa adanya penurunan jumlah pengunjung pada bulan Juli, meskipun ada kenaikan pada bulan Agustus namun tetap masih di bawah total jumlah pengunjung pada bulan Juni. Javas salon, yang menunjukkan adanya peningkatan pengunjung pada bulan Juli namun terjadi penurunan yang sangat drastis pada bulan Agustus. Han's salon, yang dapat dilihat bahwa mengalami penurunan jumlah pengunjung pada bulan terakhir. Iki To salon, yang dapat dilihat mengalami kenaikan pengunjung salon pada bulan Juli, namun penurunan yang amat terlihat pada bulan Agustus. An'sae Ku salon juga menunjukkan hal yang sama, penurunan pengunjung salon terjadi pada bulan Juni dan meskipun mengalami kenaikan pada bulan Agustus namun masih dibawah total pengunjung salon pada bulan Juni. Begitupun dengan ANR salon yang juga mengalami penurunan pada 3 (tiga) bulan terakhir.

**Tabel 1.5**  
**Omset Salon Pria & Wanita pada Tiga Bulan Terakhir**

No	Salon	Omset Per Tiga Bulan		
		Target Omset	Pencapaian Omset	Pencapaian Omset (%)
1	Iki Sae Salon	130.000.000	93.960.000	72,27 %
2	Javas Salon	76.000.000	38.420.000	50,68 %
3	Han's Salon	89.000.000	49.045.000	55,10 %
4	Iki To Salon	89.000.000	47.090.000	52,91 %
5	An'sae Salon	100.000.000	65.250.000	65,25 %
6	ANR Salon	110.000.000	62.640.000	56,94 %

Sumber: hasil wawancara pada 6 pengusaha salon pria & wanita di Kecamatan Rancaekek (2017)

Berdasarkan pada Tabel 1.5 di atas, menunjukkan bahwa target omset di setiap perusahaan yang masih belum tercapai, dimana dalam 3 (tiga) bulan terakhir pencapaian omset di setiap perusahaan masih belum mencapai target yang setiap perusahaan inginkan. Pada salon Iki Sae usaha salon masih belum dapat mencapai target omset yang ingin di capai yakni 72,27 %. Pada salon Javas pencapaian omset

dari yang di inginkan masih belum memenuhi target yakni 50, 68 %. Pada salon Han's target omset masih dapat tercapai masih dengan angka 55,10 % dari yang ditargetkan. Salon Iki To dari target omset yang di tentukan, hanya dapat mencapai 52,91 % saja. Pada omset yang di tentukan pada salon An'sae ku usaha salon masih dapat mencapai 65,25 % saja dari yang telah di tentukan perusahaan, sedangkan pada salon ANR untuk omset yang di tentukan, pengusaha tersebut hanya mampu mencapai pencapaian omset 56,94 % saja. Tentunya hal ini jauh dari harapan pengusaha yang menginginkan perusahaan menginginkan kinerja yang baik untuk rencana-rencana perusahaan dapat tercapai.

Berdasarkan tujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja pelaku UMKM yang ada di Kecamatan Rancaekek Kabupaten Bandung khususnya pada pengusaha salon, penulis melakukan pembagian kuesioner kepada 6 pengusaha salon pria & wanita secara acak pada 6 titik yang berbeda.

Berikut adalah hasil penelitian pendahuluan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM.:

**Tabel 1.6**

**Hasil Kuesioner Pendahuluan Tentang Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja UMKM Pada Usaha Salon Pria & Wanita di Kecamatan Rancaekek**

No	Variabel	Tingkat Kesetujuan					Total Skor
		STS (1)	TS (2)	KS (3)	S (4)	SS (5)	
1	Kepuasan kerja	0	1	3	1	1	20
2	Disiplin kerja	0	2	0	3	1	21
3	Motivasi	0	0	0	4	2	<b>26</b>
4	Kompetensi	1	1	2	2	0	17
5	Lingkungan kerja	0	1	2	3	0	20
6	Komitmen	0	0	1	2	3	<b>26</b>
<b>Jumlah Skor = Nilai x F</b>							

Sumber: hasil olah data kuesioner pendahuluan (2017)

Berdasarkan tabel 1.6 di atas dapat dilihat bahwa yang memiliki tingkat kesetujuan yang tinggi dalam mempengaruhi kinerja UMKM adalah pada variabel motivasi dan komitmen yang sama-sama memiliki pengaruh paling tinggi yang menjadi faktor mempengaruhi kinerja usaha .

Upaya untuk menjadikan landasan penelitian, oleh karena itu dengan arahan pembimbing dan dengan tujuan memperkuat penelitian ini maka penulis menggunakan kuesioner untuk mengukur dan mengetahui variabel motivasi dan juga variabel komitmen pada UMKM. Berikut adalah data yang diperoleh penulis dalam kuesioner pendahuluan mengenai motivasi pengusaha salon :

**Tabel 1.7**  
**Motivasi Pengusaha UMKM Pada Usaha Salon Pria & Wanita Di**  
**Kecamatan Rancaekek Kabupaten Bandung**

No	Dimensi	Frekuensi					Jumlah Salon	Jumlah Skor
		STS (1)	TS (2)	KS (3)	S (4)	SS (5)		
1	Kebutuhan akan prestasi	0	0	1	5	0	6	23
2	Kebutuhan akan afiliasi	0	0	3	3	0	6	21
3	Kebutuhan akan kekuasaan	0	2	2	2	0	6	18
<b>Jumlah Skkor = Nilai x F</b>								

Sumber: hasil olah data kuesioner pendahuluan (2017)

Berdasarkan tabel 1.7 di atas menunjukkan bahwa pada variabel ini pada setiap dimensi yang belum menunjukkan nilai motivasi yang ideal. Hal tersebut ditunjukkan pada jumlah skor atas jawaban pengusaha yang masih menunjukkan nilai yang rendah. Nilai skor yang terendah tersebut yang di peroleh pada dimensi kebutuhan akan kekuasaan, yaitu pada kepercayaan atas kemampuan untuk

mengembangkan usaha yang lebih besar pada bidang usahannya. Hal yang sama juga di tunjukkan pada dimensi kebutuhan akan afiliasi yang menunjukkan skor yang masih rendah, yaitu pada keyakinan atas pengakuan orang lain yang menunjukkan atas keberhasilan usahannya. Dimensi kebutuhan akan prestasi adalah yang mendominasi dibanding dimensi-dimensi lain, namun meskipun begitu dimensi tersebut belum menunjukkan hasil yang ideal atas skor yang didapatkan. Berikut adalah data yang diperoleh penulis mengenai komitmen organisasi pengusaha adalah sebagai berikut:

**Tabel 1.8**  
**Komitmen Organisasi UMKM Pada Usaha Salon Pria & Wanita Di**  
**Kecamatan Rancaekek Kabupaten Bandung**

No	Dimensi	Frekuensi					Jumlah UMKM	Jumlah Skor
		STS (1)	TS (2)	KS (3)	S (4)	SS (5)		
1	Komitmen afektif	0	0	1	5	0	6	23
2	Komitmen kontinyu	0	1	3	2	0	6	18
3	Komitmen normatif	0	0	2	2	2	6	24
<b>Jumlah Skor = Nilai x F</b>								

Sumber: hasil olah data kuesioner pendahuluan (2017)

Berdasarkan Tabel 1.8 di atas menunjukkan bahwa pada variabel ini komitmen afektif dan juga komitmen normatif yang mendominasi, hal ini pada kedua dimensi komitmen tersebut memiliki jumlah skor yang tinggi yang menunjukkan dimensi tersebut sangat penting bagi menumbuhkan kinerja dan untuk bertahan pada persaingan bisnis untuk mencapai tujuan perusahaan seperti persasaa keterlibatan emosional seseorang pada organisasi yang berupa perasaan cinta pada

organisasi, dan juga pada rasa tanggung jawab yang tinggi terhadap pekerjaan yang sedang dijalankannya sebagaimana menjalankan aturan perusahaan dan juga usahannya dalam mempertahankan perusahaan untuk mampu bersaing dengan perusahaan lain pada usaha bidang yang sama. dan di sisi lain pada dimensi komitmen kontinyu yang masih rendah di banding dimensi dua lainnya, seperti sulitnya mendapatkan pekerjaan dengan hasil yang bagus seperti usahannya.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, penulis perlu melakukan penelitian lebih dalam dengan judul **“Pengaruh Motivasi dan Komitmen Organisasi Terhadap Kinerja Usaha (Studi Pada UMKM Salon Pria & Wanita di Kecamatan Rancaekek Kabupaten Bandung)”**.

## **1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah Penelitian**

Identifikasi dan rumusan masalah penelitian ini diajukan untuk merumuskan dan menjelaskan mengenai permasalahan yang ada yang tercakup ke dalam penelitian ini.

### **1.2.1 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang penelitian yang telah di bahas di atas, diataranya dapat diidentifikasi masalah-masalah yang muncul pada penelitian yang dilakukan di UMKM bisnis salon sebagai berikut :

#### **1. Kinerja**

1. Kinerja yang belum optimal dilihat dari omset yang belum mencapai target perusahaan.
2. Adanya penurunan pengunjung salon pria & wanita di bulan terakhir.

## **2. Motivasi**

1. Cenderung kurang kreatif untuk menciptakan karya baru.
2. Kurangnya pengakuan sebagai pengusaha yang berhasil di bidangnya.
3. Keraguan dalam diri pengusaha atas kemampuannya mengembangkan usahanya yang lebih besar.

## **3. Komitmen Organisasi**

1. Adanya sebagian dari pengusaha-pengusaha yang kurang menyukai pekerjaannya.
2. Kurang sadarnya pengusaha atas usaha yang berpenghasilan bagus.
3. Kurangnya keyakinan akan usahannya yang telah banyak berjasa pada kehidupannya.

### **1.2.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka dapat dirumuskan masalah-masalah yang ada sebagai berikut:

1. Bagaimana motivasi UMKM pada usaha salon pria & wanita di Kecamatan Rancaekek Kabupaten Bandung.
2. Bagaimana komitmen organisasi UMKM pada usaha salon pria & wanita di Kecamatan Rancaekek Kabupaten Bandung.
3. Bagaimana kinerja UMKM pada usaha salon pria & wanita di Kecamatan Rancaekek Kabupaten Bandung.
4. Seberapa besar pengaruh motivasi kerja dan komitmen organisasi terhadap kinerja UMKM pada usaha salon pria & wanita di Kecamatan Rancaekek Kabupaten Bandung baik secara simultan dan parsial.

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis :

1. Motivasi UMKM pada usaha salon pria & wanita di Kecamatan Rancaekek Kabupaten Bandung.
2. Komitmen organisasi UMKM pada usaha salon pria & wanita di Kecamatan Rancaekek Kabupaten Bandung.
3. Kinerja UMKM pada usaha salon pria & wanita di Kecamatan Rancaekek Kabupaten Bandung.
4. Besarnya pengaruh motivasi dan komitmen organisasi terhadap kinerja UMKM pada usaha salon pria & wanita di Kecamatan Rancaekek Kabupaten Bandung baik secara parsial dan simultan.

### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Kegunaan penelitian ini diajukan guna menjelaskan manfaat dan kontribusi yang dapat diberikan dari penelitian baik kegunaan teoritis maupun kegunaan praktis.

#### **1.4.1 Kegunaan Teoritis**

Penelitian ini diharapkan berguna bagi pengembangan teori mengenai motivasi, komitmen organisasi dan kinerja usaha untuk membandingkan teori yang dipelajari dengan fakta yang ada di lapangan, sehingga dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi kajian sumber daya manusia.

### 1.4.2 Kegunaan Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan dan bermanfaat :

1. Bagi penulis
  - a. Peneliti dapat mengetahui kinerja usaha pada usaha salon pria & wanita di Kecamatan Rancaekek Kabupaten Bandung yang masih belum optimal dan masih perlu ditingkatkan.
  - b. Peneliti dapat mengetahui bagaimana motivasi pengusaha salon dan cara memberikan motivasi yang baik dan tepat kepada pengusaha-pengusaha salon pria & wanita.
  - c. Peneliti dapat mengetahui mengenai komitmen yang diberikan pengusaha salon kepada usahanya dan cara memberikan komitmen pengusaha yang baik dan tepat terhadap usahannya.
  - d. Penelitian ini membuat penulis memahami dan mengetahui permasalahan yang terjadi di UMKM usaha salon pria & wanita di Kecamatan Rancaekek Kabupaten Bandung.
  - e. Penelitian ini dapat menjadi bekal penuliti untuk menjadi pengusaha yang baik dan berhasil.
2. Bagi pengusaha UMKM
  - a. Penelitian ini dapat menjadi suatu masukan untuk meningkatkan kinerja usaha.
  - b. Diharapkan pengusaha dapat meningkatkan motivasi kerja pengusaha agar menghasilkan kinerja usaha yang optimal.

- c. Diharapkan pengusaha dapat memberikan komitmennya terhadap usahannya dengan baik dan tepat untuk mengoptimalkan kinerja usahannya.
- d. Memberikan informasi tambahan kepada pengusaha untuk lebih mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja usahanya.

### 3. Pihak lain

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai informasi yang bermanfaat untuk para pembaca yang akan mengadakan penelitian dibidang yang sama.

### 4. Kegunaan Akademis

Mampu menghasilkan suatu referensi yang berguna bagi lingkungan kampus Universitas Pasundan. Juga diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan yang bermanfaat.