

**REORIENTASI DAN STRATEGI PENGUSAHA DALAM MENCAPAI  
PENINGKATAN KINERJA USAHA MIKRO DAN KECIL (UMK)  
DI WATAMPONE**

**Yuli Astuti**

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bone  
[iphoneyuli147@gmail.com](mailto:iphoneyuli147@gmail.com)

**Abdulahanaa**

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bone  
[abdulahanaa@gmail.com](mailto:abdulahanaa@gmail.com)

**Arifin S**

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bone  
[arifinsahaka1973@gmail.com](mailto:arifinsahaka1973@gmail.com)

**ABSTRAK**

*Penelitian ini merupakan studi tentang reorientasi dan strategi entrepreneur dalam mencapai peningkatan kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Watampone perspektif manajemen syariah. Pokok permasalahannya adalah reorientasi dan strategi entrepreneur dalam mencapai peningkatan kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Watampone. Tujuan penelitian ini untuk menjawab permasalahan bagaimana model orientasi entrepreneur dalam peningkatan kinerja UMK di Watampone, bagaimana strategi entrepreneur dalam peningkatan kinerja UMK di Watampone, dan bagaimana orientasi dan strategi entrepreneur dalam peningkatan kinerja UMK di Watampone perspektif manajemen syariah. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan pendekatan psikologi dan pendekatan ekonomi syariah. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Penelitian ini menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Pengolahan data dilakukan dengan cara melakukan pengumpulan data secara menyeluruh lalu memilah data yang relevan dengan penelitian kemudian menyajikan data dan melakukan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: pertama, Secara empiris ditemukan bahwa model orientasi yang digunakan oleh para entrepreneur di Watampone adalah keterampilan menciptakan pembaruan, memanfaatkan peluang, konsisten, teliti dalam meningkatkan kinerja usahanya. Kedua, secara empiris strategi yang digunakan oleh para entrepreneur di Watampone dalam peningkatan kinerja usahanya yaitu kreatif, selalu memanfaatkan sumber daya yang tersedia, membangun relasi, dan mengelola modal dengan baik. Ketiga, penerapan orientasi dan strategi entrepreneur di Watampone sudah dilakukan dengan baik dan sejalan dengan manajemen syariah.*

**Kata Kunci: Orientasi, Strategi, Kinerja**



## PENDAHULUAN

Perekonomian dunia dan era perdagangan bebas, Usaha Kecil Menengah (UKM) di Indonesia juga dapat diharapkan menjadi salah satu pemain penting. UKM diharapkan sebagai pencipta pasar di dalam maupun di luar negeri dan sebagai salah satu sumber penting bagi surplus neraca perdagangan dan jasa atau neraca pembayaran. Untuk melaksanakan peranan tersebut, UKM Indonesia harus membenahi diri, yakni menciptakan daya saing globalnya.

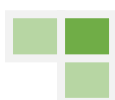
Orientasi kewirausahaan merupakan salah satu hal yang terpenting dalam mempengaruhi sebuah bisnis, karena keberhasilan suatu perusahaan dipengaruhi oleh tingkat kepemimpinan dari kemampuan perusahaan dalam menetapkan sumber daya manusia yang ada untuk membangun inovasi dan berinovasi dengan memanfaatkan teknologi terkini (Suci Rahayu Puji, 2019).

Usaha mikro dan kecil (UMK) mempunyai kedudukan, potensi dan peranan yang sangat penting dan strategis dalam rangka mewujudkan tujuan pembangunan nasional pada umumnya dan tujuan pembangunan ekonomi pada khususnya. Peran ini dapat dilihat dalam hal penyediaan kesempatan usaha, lapangan kerja dan peningkatan ekspor. Dapat dilihat bahwa usaha kecil dan menengah lebih mampu untuk bertahan lebih lama dari krisis ekonomi, karena mempunyai karakteristik yang lebih fleksibel dan lebih memanfaatkan sumber daya lokal sehingga bisa diandalkan untuk mendukung ketahanan ekonomi.

Usaha mikro dan kecil (UMK) dalam perkembangannya masih menghadapi berbagai persoalan yang perlu mendapat perhatian dari berbagai pihak antara lain: rendahnya produktivitas, sumber daya manusia dan manajemen yang belum profesional, kurang tanggap terhadap perubahan teknologi dan kurangnya permodalan, akses pasar yang belum memadai, termasuk di dalamnya jaringan distribusi yang berfungsi sebagai jalur pemasaran belum berjalan efisien, belum adanya tanda-tanda membaiknya perekonomian nasional serta, tantangan dari perkembangan perdagangan bebas.

Kabupaten Bone merupakan salah satu dari 24 Kabupaten/ Kota di Provinsi Sulawesi Selatan yang memiliki potensi yang penting dalam peningkatan perekonomian, salah satunya bersumber dari UMK. Perkembangan zaman, membuat banyak orang dapat membuat usaha mereka sendiri. Menurut data yang diperoleh, jumlah Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Bone adalah sebanyak 291.878 yang tersebar di Kabupaten Bone.

Usaha mikro dan kecil yang banyak diminati oleh pelaku usaha di Watampone adalah usaha mikro kecil (UMK) di bidang kuliner. Kuliner juga paling banyak diminati mengingat itu adalah kebutuhan pokok. Namun tiap tahun usaha kuliner selalu mengalami tren yang



pastinya akan menciptakan peningkatan pemasukan bagi para pelaku UMK di Watampone. Usaha kuliner merupakan usaha yang tidak pernah kehabisan ide untuk membuat terobosan baru dalam menjual berbagai jenis makanan. Usaha kuliner juga sangat berpotensi dan sangat diminati. Sebab merupakan suatu kebutuhan primer buat banyak orang. Usaha kuliner ini menarik para pemilik usaha untuk membuka usaha di bidang kuliner, karena dengan modal sedikitpun dapat memiliki keuntungan lumayan menarik.

Tabel 1.1  
Data Usaha Mikro dan Kecil Bidang Kuliner Tahun 2017-2021

No	Tahun	Jumlah
1	2017	356
2	2018	486
3	2019	698
4	2020	1.205
5	2021	3.110

Sumber: Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro Kab. Bone

Berdasarkan data di atas dapat dilihat perkembangan usaha mikro dan kecil (UMK) di Watampone dari tahun ke tahun mengalami kenaikan yang cukup signifikan. Pada tahun 2021 usaha mikro kecil mengalami kenaikan yang cukup tinggi sebesar 3.110 usaha. Semakin berkembangnya Usaha Mikro dan Kecil di Watampone, hal ini memunculkan persaingan yang ketat antara usaha satu dengan usaha lainnya. Hal ini timbul dari perubahan pola pikir masyarakat yang mulai menyadari bahwa bekerja tidak harus dari sektor formal. Namun permasalahan yang muncul pada Usaha Mikro dan Kecil juga menjadi kendala untuk usaha dapat bertahan lama karena masih ada beberapa wirausaha yang kurang belum profesional dalam memanajerial usahanya.

Kinerja merupakan hasil kerja memiliki hubungan yang signifikan dengan pencapaian tujuan strategis organisasi, tingkat kepuasan pelanggan dan kontribusi yang diberikan pada ekonomi. (Sinaga, 2020). Kinerja Usaha di Watampone dapat dikatakan belum baik, hal ini terlihat dari lemahnya kinerja usaha mikro dan kecil (UMK) ini diduga karena lemahnya karakter kewirausahaan dalam menerapkan strategi yang tepat dan belum optimalnya peran manajerial dalam mengelola usaha pada lingkungan bisnis yang cepat berubah. Jika kinerja usaha mikro dan kecil (UMK) menurun maka ini akan mempengaruhi pertumbuhan ekonomi di Watampone, karena usaha mikro dan kecil (UMK) memiliki peran penting dalam menopang perekonomian bangsa. Usaha yang dikelola oleh pemilik usaha



diharapkan dapat meningkatkan perekonomian serta meningkatkan kesejahteraan di Watampone.

Penelitian yang dilakukan oleh (Fausan, 2019) menyatakan bahwa karakteristik kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha mikro kecil (UMK) dan juga mengidentifikasi bahwa kompetensi kewirausahaan memediasi penuh hubungan antara karakteristik kewirausahaan dan kinerja UMKM.

Keterbaharuan melalui penelitian ini adalah membahas secara menyeluruh mengenai orientasi dan keseluruhan strategi *entrepreneur* dalam mencapai kinerja UMK yang akan ditinjau dengan perspektif manajemen syariah. Berdasarkan penjabaran diatas, tujuan penelitian ini adalah untuk mengemukakan model orientasi *entrepreneur* dan menjelaskan strategi *entrepreneur* dalam mencapai peningkatan kinerja usaha mikro kecil (UMK) di Watampone perspektif manajemen Syariah.

## METODE PENELITIAN

Metode penelitian yaitu cara sistematis dalam menyusun ilmu pengetahuan dan salah satu hal yang sangat penting dalam sarana pengumpulan dan analisis dalam menentukan penelitian.

Lokasi penelitian ini bertempat 5 Usaha Mikro dan Kecil di Watampone diantaranya: usaha nia raya, usaha bennoku, usaha bugis mart, usaha keripik tempe az-zahra dan usaha cupsbite. Penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan psikologi dan pendekatan ekonomi syariah. Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik pengambilan sampel adalah *purposive sampling* dimana pemilihan informan dipilih secara sengaja berdasarkan kriteria yang telah ditentukan oleh peneliti.

Variabel pada penelitian ini terdiri dari variabel bebas yaitu orientasi *entrepreneur*, strategi *entrepreneur*. Sedangkan untuk variabel terikatnya adalah kinerja UMK. (Suganda, 2019) menerangkan bahwa Orientasi adalah peninjauan untuk menentukan sikap (arah, tempat, dan sebagainya) yang tepat dan benar serta pandangan yang mendasari pikiran, perhatian atau kecenderungan. Sedangkan kewirausahaan adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan, dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup dan cara memperoleh peluang dengan berbagai resiko yang mungkin dihadapinya.

strategi *entrepreneur* sebagai bentuk perluasan dari strategi *entrepreneurial*, menjadi model strategi yang menggabungkan strategi dengan kemampuan pengambilan keputusan



yang cepat dan dalam ketidak pasatian lingkungan. Penguatan fleksibilitas dalam mengelola perubahan-perubahan dengan mengusulkan proses dasar dengan tujuan membuat standarisasi praktik strategi *entrepreneur* (Komarudin, 2020).

Nana Herdiana Abdurrahman menyatakan bahwa tingkat pencapaian pelaksanaan suatu program kegiatan atau kebijakan dalam mewujudkan sasaran, tujuan, visi dan misi organisasi yang dituangkan melalui perencanaan strategis suatu organisasi. Kinerja dapat diketahui dan diukur jika individu atau sekelompok karyawan telah mempunyai kriteria atau standar keberhasilan tolak ukur yang ditetapkan oleh organisasi (Herdiana, 2019).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

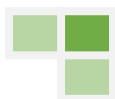
### 1. Model Orientasi *Entrepreneur* dalam Mencapai Peningkatan Kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Watampone

Para *entrepreneur* di Watampone harus selalu merujuk pada sifat yang harus selalu memiliki kemauan keras dalam mewujudkan gagasan untuk selalu inovatif dalam mengembangkan usahanya serta mengembangkannya dengan tangguh. Para pengusaha tidak akan mengalami perkembangan tanpa menggunakan upaya pikir dan fisik untuk menciptakan suatu rekayasa positif demi satu perubahan.

#### a. Inovatif

*Entrepreneur* di Watampone harus selalu mempunyai keinginan untuk terus belajar berkontribusi pada pemikiran yang inovatif, yang berkaitan dengan pencarian peluang, keberanian mengambil risiko serta keputusan bertindak dari para pemimpin dalam menjalankan usaha mereka. Seorang *entrepreneur* harus selalu melibatkan diri sebagai seorang pemimpin yang mencerminkan kemampuan manajerial mereka, sebagaimana memulai sebuah bisnis untuk selalu berinisiatif dan mengubah tindakan kompetitif mereka sehingga dapat menguntungkan bisnis yang dijalaninya.

*Entrepreneur* di Watampone dituntut untuk selalu mendayagunakan pemikiran dan kemampuan imajinasinya dalam menghasilkan sebuah produk baru. Dengan terciptanya sebuah inovasi produk dan inovasi proses akan menciptakan berbagai disain produk sehingga meningkatkan alternatif pilihan, meningkatkan manfaat atau nilai yang diterima pelanggan, yang pada akhirnya akan meningkatkan kualitas produk sesuai yang diharapkan oleh para konsumen.



Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Nia Kartika Putri selaku pemilik usaha Nia Raya mengenai model orientasi inovatif dalam peningkatan kinerja usaha mikro kecil (UMK) di Watampone berikut hasil pernyataannya:

“Dalam menjalankan sebuah usaha kita harus selalu inovatif dengan selalu mendayagunakan kemampuan berfikir dalam menghasilkan sebuah produk dengan cara selalu memperbaiki produk kita baik dari segi kemasannya, rasanya, dan bahkan juga merek sekalipun”.

Dapat dipahami bahwa *entrepreneur* yang ada di Watampone dalam menjalankan bisnisnya harus mampu menggunakan daya fikirnya dengan baik dengan menciptakan ide-ide baru untuk menghasilkan produk yang berbeda dari yang lain baik itu dari segi kemasan, merek, maupun varian rasa. Namun, masih banyak kalangan *entrepreneur* yang ditemui dilapangan yang belum profesional atau bahkan malah tidak sungguh-sungguh memikirkan ide-ide baru. Kebanyakan dari mereka tenggelam dalam kesibukan rutin, atau mengira sudah ada orang yang ditugaskan khusus untuk selalu berfikir kreatif untuk menciptakan produk yang baru. Sejatinya inovasi dapat dilakukan disegala lini, tidak hanya jadi urusan orang-orang dalam divisi penelitian dan pengembangan. Karena perusahaan dapat melakukan inovasi pemasaran, inovasi produksi, bahkan inovasi di berbagai lini tersebut.

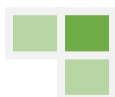
#### b. Proaktif

*Entrepreneur* di Watampone harus mampu melihat ke depan dengan cara melibatkan pengenalan baik itu produknya maupun jasa. Dalam pengembangan kapasitas diri seorang *entrepreneur* saat ini begitu penting untuk lebih memantapkan dirinya dalam mengembangkan usahanya. Pada umumnya para *entrepreneur* harus proaktif dalam melihat peluang yang ada dalam menghadapi persaingan bisnis.

Wawancara dengan Ibu Zulfa Madinatul Munaqisyah selaku pemilik usaha cuppsbite mengenai model dalam hal proaktif peningkatan kinerja usaha mikro kecil (UMK) di Watampone berikut hasil pernyataannya:

“Pasti proaktif, dimana saya selalu melihat peluang yang ada, memiliki visi yang jelas untuk kedepan, selalu aktif memikirkan apa yang sekarang dibutuhkan oleh konsumen dalam arti yang lagi hits-hits”.

Dapat dipahami bahwa *entrepreneur* di Watampone dalam pengambilan strategi yang diambil harus mampu selalu aktif dalam melihat peluang pasar agar tetap berkiprah di persaingan global dalam kondisi pergeseran paradigma yang berubah. Situasi tersebut yang wajib disadari dan perlu sikap proaktif. Dan untuk dapat tetap eksis, maka perlu memiliki visi dan misi serta strategi bersaing yang kokoh sehingga tidak akan terombang-ambing atau



tergilas oleh perubahan zaman. Kemudian strategi yang diambil hendaknya mempertimbangkan *emergence* strategi, yaitu strategi *alternative* untuk menghadapi kemungkinan yang mendadak dan berpengaruh negatif terhadap bisnis perusahaan atau berpengaruh secara keseluruhan.

### c. Pengambilan Risiko

*Entrepreneur* di Watampone harus selalu cenderung dalam mengambil risiko yang menjadi bagian dari dalam berwirausaha. Hal yang tidak dapat terpisahkan dari seorang *entrepreneur* ada beberapa ciri yang ada dalam berwirausaha, ciri-ciri tersebut antara lain adalah peluang mencoba, sifat berprestasi yang selalu berusaha meningkatkan kinerja, menggunakan umpan balik, menikmati tantangan dan berusaha agar hasil karyanya selalu lebih baik dari sebelumnya, sifat fleksibilitas sosial yaitu selalu aktif bersosialisasi dengan siapapun, bekerjasama dan berusaha beradaptasi dengan berbagai situasi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Sabri selaku pemilik usaha Bennoku mengenai model orientasi dalam hal pengambilan risiko dalam peningkatan kinerja usaha mikro kecil (UMK) di Watampone berikut hasil pernyataannya:

“Dalam menjalankan usaha memang hal yang paling ditakutkan oleh para penjual adalah resiko tidak laku, dalam menjalankan bisnis saya memproduksi barang sesuai dengan pesanan konsumen. Saya masih ragu untuk menyetok produk dalam jumlah yang banyak karena takutnya nanti tidak laku”.

Dapat dipahami bahwa *entrepreneur* yang ada di Watampone masih banyak yang ditemui dilapangan takut dalam hal pengambilan risiko dengan ketakutan produknya tidak laku. dalam memulai sebuah usaha baik itu usaha mikro ataupun usaha kecil akan menemui banyak tantangan dalam menjalankan sebuah usaha baik tantangan pada modal, tempat ataupun yang lainnya. Ditambah lagi dengan banyaknya persaingan namun hal tersebut bukan jadi kendala dalam melaksanakan sebuah usaha. Namun jangan berfikir beratnya, semua risiko bisa diatasi dan diminimalisirkan. Semakin besar risiko yang diambil maka akan semakin besar pula kesempatan untuk meraih keuntungan.

## 2. Strategi *Entrepreneur* dalam Mencapai Peningkatan Kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Watampone

*Entrepreneur* yang ada di Watampone masih perlu memperhatikan beberapa hal yang tidak mengganggu dalam aktivitas usahanya, yaitu seni bernegosiasi artinya dalam berwirausaha haruslah menggunakan bahasa yang mudah dipahami oleh para konsumen dan dapat dimengerti oleh siapapun dan serta jangan sampai mengatakan kata “tidak” dalam melakukan negosiasi dengan siapapun saat transaksi atau juga saat menjalin kerjasama,



memperhatikan pengeluaran dan pemasukan artinya artinya seorang *entrepreneur* harus memperhatikan sekecil apapun dalam aktivitas usahanya. Seperti biaya-biaya kecil dalam usaha, tunggakan tagihan ataupun yang lainnya. Karena pengeluaran yang kecil ini, jika diakumulasikan akan memberikan beban usaha dengan tagihan besar, selalu merencanakan keuangan artinya seorang *entrepreneur* harus bisa melihat kondisi keuangan agar nantinya antara pendapatan dan pengeluaran bias seimbang. Dengan adanya keseimbangan tersebut .dapat memberikan rasa aman bagi keuangan dalam usaha. Maka perlu adanya perencanaan keuangan yang matang untuk dapat menjalankan roda usahanya dengan baik, ikut dalam pelatihan atau seminar wirausaha artinya seorang *entrepreneur* harus mengikuti pelatihan-pelatihan guna meningkatkan suatu kreativitas dan inovatif dalam mengembangkan usahanya, sehingga nantinya dalam pengembangan usahanya dapat melakukan perekrutan yang dapat diandalkan serta memberikan kesempatan-kesempatan bagi karyawannya untuk mengikuti kegiatan pelatihan.

Strategi yang penting dalam menjalankan sebuah usaha. Dalam menghadapi persaingan usaha para *entrepreneur* yang ada di Watampone mereka selalu melakukan pembaharuan sebuah produk baik itu dari segi kemasannya, rasa, ataupun yang lainnya. Dalam mengatasi persaingan usaha dan untuk meningkatkan daya saing bisnis dengan mengembangkan produk para *entrepreneur* di Watampone meningkatkan pelayanan dan memperluas pasar. Para *entrepreneur* di Watampone melakukan inovasi adalah hal yang perlu dimiliki dan dikembangkan dalam diri wirausaha demi perkembangan dan kesuksesan sebuah usaha. Keduanya sering kali dipandang hampir serupa. Inovasi dan kreativitas adalah inti dari kewirausahaan. Pada dasarnya sebuah inovasi dalam berusaha adalah kemampuan untuk menerapkan solusi kreatif terhadap masalah dan peluang untuk meningkatkan atau untuk memperbaiki kinerja usaha. Sedangkan kreativitas dapat dipandang sebagai kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru dan untuk menemukan cara-cara baru dalam melihat masalah dan peluang.

Penambahan modal juga menjaga strategi yang diperlukan bagi para *entrepreneur* seiring meningkatnya permintaan produk dari pasar. Namun berbeda dengan para *entrepreneur* yang ada di Watampone, dalam menjalankan bisnisnya mereka memulai dengan menggunakan modal sendiri. Namun *entrepreneur* di Watampone memiliki modal yang sangat terbatas dalam mengembangkan usahanya. Modal merupakan hal yang sangat penting karena dengan adanya modal yang tersedia dapat melakukan pengembangan dan memperluas usaha guna meningkatkan kinerja UMK. *Entrepreneur* di Watampone menggunakan modal



sendiri dengan alasan tidak mau terikat dengan instansi dan juga faktor mereka juga malas ke bank karena mekanisme dalam peminjaman juga ribet.

## PENUTUP

### 1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil temuan penelitian dan analisis yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

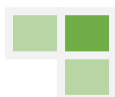
- a. Secara empiris ditemukan bahwa model orientasi yang digunakan oleh para *entrepreneur* di Watampone adalah keterampilan menciptakan pembaruan, memanfaatkan peluang, konsisten, teliti dalam meningkatkan kinerja usahanya.
- b. Secara empiris strategi yang digunakan oleh para *entrepreneur* di Watampone dalam peningkatan kinerja usahanya yaitu kreatif, selalu memanfaatkan sumber daya yang tersedia, membangun relasi, dan mengelola modal dengan baik.

### 2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, ada beberapa saran yang dapat penulis berikan kepada beberapa pihak di antaranya ialah: Para *entrepreneur* harus mampu mempertahankan eksistensinya dengan mengembangkan keterampilan dalam menciptakan pembaharuan, Untuk meningkatkan kinerja Usaha Mikro Kecil (UMK) para *entrepreneur* harus konsisten dalam menjalankan strategi yang sudah ada.

## REFERENSI

- Penguatan Karakteristik dan Kompetensi Kewirausahaan untuk Meningkatkan Kinerja Usaha Mikro Kecil (UMK). (2019). *Jurnal Manajemen, Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*.
- Fausan, R. (2019). Penguatan Karakteristik dan Kompotensi Kewirausahaan untuk Meningkatkan Kinerja UMKM. *Jurnal Manajemen, Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*.
- Herdiana, N. (2019). *Manajemen Bisnis Syariah dan Kewirausahaan*. Bandung: Pustaka Setia.
- Komarudin. (2020). Implementasi Orientasi dan Strategi Entrepreneur untuk Mencapai Peningkatan Kinerja UMKM.
- Sinaga, O. S. (2020). *Manajemen Kinerja dalam Organisasi*. Yayasan Kita Menulis.



- 
- Suci Rahayu Puji. (2019). Peningkatan Kinerja melalui Orientasi Keirausahaan, Kemampuan Manajemen dan Strategi Bisnis Studi pada Industri Kecil Menengah Bordir di Jawa Timur. *Manajemen dan Kewirausahaan*.
- Suganda. (2019). Orientasi Wirausaha dan Network Capability dalam Upaya Peningkatan Kinerja pada IKM Penyamakan Kulit di Sukaregang Kabupaten Garut. *Wacana Ekonomi*.

