

**DISERTASI**

**ANALISIS DETERMINAN KEBERHASILAN INDUSTRI KECIL DI  
KOTA BITUNG PROPINSI SULAWESI UTARA DAN  
STRATEGI PENGEMBANGANNYA**



**OLEH**

**MAYA F S SALINDEHO**

**P0500309055**

**PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2013**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**ANALISIS DETERMINAN KEBERHASILAN INDUSTRI KECIL DI  
KOTA BITUNG PROPINSI SULAWESI UTARA DAN  
STRATEGI PENGEMBANGANNYA**

Disusun dan diajukan oleh :

**MAYA F S SALINDEHO  
P0500309055**

Telah disetujui untuk ujian Promosi

**Menyetujui  
Komisi Penasehat**

Prof. Dr. Rahardjo Adisasmita, M.Ec  
Promotor

Prof. Dr. Syamsu Alam, SE, M.Si  
Co-Promotor

Prof. Dr. Cepi Pahlevi, SE, M.Si  
Co-Promotor

Mengetahui  
Ketua Program S3 Ilmu Ekonomi

Prof. Dr. Djabir Hamzah, MA

## ABSTRAK

*Maya F S Salindeho (2013), Analisis Determinan Keberhasilan Industri Kecil Di Kota Bitung Propinsi Sulawesi Utara Dan Strategi Pengembangannya, dibimbing oleh Rahardjo Adisasmita sebagai Promotor serta Syamsu Alam dan Cepi Pahlevi sebagai Ko-Promotor.*

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh modal, tenaga kerja, kewirausahaan dan iklim usaha terhadap keberhasilan pengembangan usaha kecil dan peningkatan pendapatan usaha kecil di Propinsi Sulawesi Utara serta strategi pengembangannya.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian survey, dan yang menjadi populasi adalah Pengusaha Industri kecil yang terdapat di Kota Bitung. Sampel di tarik dengan metode *purposive sampling* dan *estimasi maximum Likelihood (ML)* dengan jumlah 185 responden. Analisis data dilakukan dengan menggunakan model persamaan struktural atau *Structural Equation Modeling (SEM)*.

Hasil analisis dengan menggunakan SEM menunjukkan bahwa modal, tenaga kerja, kewirausahaan dan iklim usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan pengembangan usaha kecil dan peningkatan pendapatan usaha kecil di Propinsi Sulawesi Utara.

Dan hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa Industri kecil di Kota bitung perlu menerapkan strategi intensif dan defensif atau bertahan baik industri secara umum maupun per kelompok industri yang ada.

Kata Kunci : Faktor Modal, Tenaga Kerja, Kewirausahaan, Iklim Usaha Keberhasilan Pengembangan Industri Kecil, Pendapatan Industri Kecil.

### ABSTRACT

Maya F S Salindeho (2013), Analysis of Determinants of Success of Small Industries at Bitung City In North Sulawesi Province and The Strategy Development, supervised by Rahardjo Adisasmita as a supervisor and Syamsu Alam and Cepi Pahlevi as co-Promotor.

This research aims to know and analyze influence of capital, labor, entrepreneurship and business climate for the success of the development of small business and Income enhancement of small business in North Sulawesi, as well its development strategy.

This research uses a survey research method, and the population is Small-industry entrepreneur in the city of Bitung. Samples in drag with maximum Likelihood method of estimation (ML) by the number of respondents who shared 185. Data analysis was done using structural equation model Structural Equation Modeling or (SEM)

Results of the analysis show that the capital, labor, entrepreneurship and business climate influential positive and significant for the success of the development of small business and Income enhancement of small business in North Sulawesi

The SWOT analysis and the results showed that a small Industry in bitung city defensive strategy or need to survive either in general or by industry groups.

Key words: Factor Capital, Labor, Entrepreneurship, business climate, development of Small industry, Industry Revenue is small

## KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur serta terima kasih kupanjatkan kehadiran Tuhan Yesus Kristus atas Kasih, Anugerah, Kemurahan serta BerkatNya maka penulis dapat menyelesaikan disertasi ini. Penyelesaian disertasi ini adalah merupakan salah satu persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Doktor pada Program Pascasarjana Universitas Hasanuddin.

Dalam menyelesaikan disertasi ini banyak tantangan yang penulis temui, tapi berkat bantuan serta dukungan dari berbagai pihak yang memberikan masukan masukan sehingga disertasi ini dapat diselesaikan. Oleh sebab itu maka sepatasnyalah penulis pada kesempatan ini menyampaikan dengan penuh ketulusan hati terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Rektor Universitas Hasanuddin yang telah memperkenankan penulis untuk mengikuti program studi S3 Ilmu Ekonomi di Universitas Hasanuddin.
2. Rektor Universitas Negeri Manado Prof.Dr. PH.E.A.Tuerah, M.Si, DEA yang telah memberikan izin bagi penulis untuk melanjutkan studi S-3.
3. Prof. Dr. Ir. Mursalin sebagai Direktur Pascasarjana Universitas Hasanuddin yang sudah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengikuti pendidikan Program Doktor Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin .
4. Prof.Dr.Muhammad Ali, MS selaku Dekan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin dan Ketua sidang Ujian Promosi yang

telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengikuti pendidikan Program Doktor Ilmu ekonomi yang dengan bijaksana selalu memberikan motivasi semangat untuk segera menyelesaikan studi.

5. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Manado Prof.Dr.Arie F Kawulur, MS, DEA yang turut memotivasi, memberi semangat, arahan untuk penyelesaian studi.
6. Prof. Dr. Rahardjo Adisasmita,M.Ec selaku Promotor yang begitu bijaksana dalam memberikan masukan berupa pemikiran pemikiran ilmiah, bimbingan yang tulus disertai motivasi dan semangat,serta begitu banyak hal hal baru yang bisa penulis dapatkan saat penyusunan disertasi ini yang merupakan pengetahuan baru yang bisa diimplementasikan
7. Prof. Dr. Syamsu Alam, SE, M.Si, Prof.Dr.Cepi Pahlevi, SE, M.Si selaku Ko-Promotor yang dalam kesibukan mereka selalu mengarahkan penulis serta senantiasa memberikan semangat, motivasi dan nasehat kepada penulis untuk dapat segera menyelesaikan disertasi ini.
8. Prof.Dr.Djabir Hamzah, MA selaku ketua Program Studi S-3 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin yang dalam kebijaksanaan beliau sangat banyak memberikan semangat, sekaligus memotivasi penulis dalam rangka penyelesaian studi Doktor.

9. Seluruh Tim Penguji :Prof. Dr. Bernhard Tewel, SE, ME selaku penguji external yang sudah meluangkan waktu sejak ujian Proposal, selanjutnya kepada Prof.Dr . Haris Maupa, SE, M.Si, Prof. Dr. Muhammad Asdar, SE, M.Si, Dr. Idrus Taba, SE, M.Si, Prof. Dr. I. Made Benyamin, M.Ec, Prof. Dr. Djabir Hamzah, MA selaku penguji internal yang begitu banyak saran saran, serta masukan masukan yang sangat berharga disertai dengan kritikan kritikan yang membangun dalam rangka penyempurnaan disertasi ini .
- 10.Seluruh staf pengajar Program Doktor (S3) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin yang sudah memberikan ilmu dan pengetahuan selama dalam proses perkuliahan sampai penyelesaian studi ini.
- 11.Seluruh Staf Administrasi Program Doktor (S3) Fakultas ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin yang dengan ketulusan hati dan kesabaran selalu memberikan pelayanan yang baik dan sangat membantu dalam proses pengurusan administrasi mulai perkuliahan sampai penyelesaian studi.
- 12.Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Bpk. Ir. Ferry Bororoing, M.Si,yang sudah membantu dengan menyediakan data yang diperlukan.
- 13.Kepala Dinas UMKM dan Koperasi Bitung Bpk. Drs. Adrianus Warouw, Msi serta Kepala Bidang Pengembangan Industri Mikro Kecil dan Menengah Bpk Drs. Jacquest Kiaking yang begitu banyak

membantu menghubungkan penulis dengan para pemilik industri kecil.

14. Pimpinan Cabang Bank BRI Kota Bitung melalui Kepala bidang perkreditan Bapak Sony Tampi yang telah membantu penulis dengan memberikan informasi tentang jumlah industri serta kredit mikro yang tersalur di kota bitung.
15. Para pemilik Industri Mikro Kecil yang ada di kota bitung yang sudah banyak membantu menyediakan waktu untuk wawancara bahkan mengisi kuesioner yang diedarkan.
16. Teman teman angkatan 2009 yang selalu memberikan dorongan, motivasi agar penulis untuk segera dapat menyelesaikan studi.
17. Untuk Team Programer Adam and team yang sudah membantu dalam pengolahan dan analisis data
18. Kepada orang tua saya Julius Salindeho (Almarhum) dan Roosefien Pasandaran (almarhumah) yang telah bersusah payah mendidik, membesarkan, menyekolahkan bahkan memiliki kerinduan untuk melihat keberhasilan studiku.
19. Kepada Kakak- kakak saya Kel. Prof Dr. Sj. Pasandaran Katuuk, Kel. E.Salindeho Kaseh serta adik Josefien Salindeho, SE, MEP yang selalu memberikan motivasi, semangat, untuk menyelesaikan studi doktor ini.

20. Kepada Ayah mertua Bapak Alfrets Moleong bahkan seluruh Keluarga Besar Moleong Manangkot yang selalu memotivasi bahkan sangat mendukung penulis untuk boleh berhasil dalam studi ini.
21. Kepada anak anak saya : Antoinette Ruth Beatrix, Angelique Imanuella dan Andrew Daniel yang seringkali terabaikan dan selalu menjadi motivator bagi penulis untuk segera menyelesaikan studi.
22. Penghargaan yang tulus kusampaikan kepada suami tercinta Drs. Maxi M L Moleong, M.Kes yang penuh pengertian yang sudah memberikan kesempatan bagi saya untuk studi S-3 dengan penuh cinta kasih dan kesabaran senantiasa memotivasi serta mendorong agar bisa menyelesaikan studi ini.
23. Kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian studi ini yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu saya menyampaikan terima kasih.

Semoga Tuhan akan membalas segala budi kebaikan bapak ibu saudara saudari sekalian. Tuhan memberkati.

Makasar, Agustus  
2013  
Maya F S Salindeho

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
ABSTRAK	iii
ABSTRACT	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	19
C. Tujuan Penelitian	20
D. Manfaat Dan Kegunaan Penelitian	21
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Ekonomi Kerakyatan	23
B. Kerangka Teori Tentang Modal	26
1. Konsep Modal	27
C. Kerangka Teori Tentang Kredit	36
1. Konsep dan pengertian kredit mikro	39
2. Pertimbangan pemberian kredit	43
3. Layanan Keuangan Mikro dan Jenis Usaha	48
D. Kerangka tentang Tenaga Kerja	55
E. Kerangka Teori Tentang Kewirausahaan	63
1. Pengertian Kewirausahaan, Karakteristik Sikap dan Perilaku Wirausahawan	67
F. Konsep Tentang Iklim Usaha	84
G. Konsep Keberhasilan Pengembangan Usaha	91
H. Usaha Skala Kecil Dan Mikro	100
I. Konsep Pendapatan Industri Kecil	102
J. Manajemen Strategis	111
K. Konsep Perumusan Strategis	114
L. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal	128
M. Analisis SWOT	132
N. Penelitian Sebelumnya	135
<b>BAB III KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS</b>	<b>149</b>
A. Kerangka Konseptual	149
B. Hipotesis Penelitian	155
<b>BAB IV METODE PENELITIAN</b>	<b>156</b>
A. Desain Penelitian	156

B. Lokasi Dan Waktu Penelitian	157
C. Populasi Dan Sampel Penelitian	157
D. Jenis Dan Sumber Data	160
E. Metode Pengumpulan Data	161
F. Validitas Dan Reliabilitas	162
G. Teknik Analisa Data	164
H. Defenisi Operasional Variabel	171
<b>BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	<b>177</b>
A. Gambaran Umum dan Deskripsi Daerah Penelitian	177
1. Gambaran Umum Propinsi Sulawesi Utara	177
2. Geografis dan kependudukan kota bitung	179
3. Angkatan Kerja	182
4. Penyerapan Tenaga Kerja	183
5. Produk Domestik Regional Bruto	184
6. Struktur Perekonomian	184
7. Industri Kota Bitung	186
B. Karakteristik Variabel Penelitian	187
1. Variabel Modal Usaha ( $X_1$ )	187
2. Variabel Tenaga Kerja ( $X_2$ )	188
3. Variabel Kewirausahaan( $X_3$ )	191
4. Variabel Iklim Usaha ( $X_4$ )	195
5. Variabel Keberhasilan Pengembangan Industri Kecil( $Y_1$ )	197
6. Variabel Pendapatan usaha Industri Kecil ( $Y_2$ )	199
C. Analisis dan Pengujian Model Struktural	201
1. Analisis Konfirmatori, Validitas dan Reliabilitas Modal Usaha	201
2. Analisis Konfirmatori, Validitas dan ReliabilitasTenaga Kerja	203
3. Analisis Konfirmatori, Validitas dan Reliabilitas Kewirausahaan	204
4. Analisis Konfirmatori, Validitas dan Reliabilitas Iklim Usaha	205
5. Analisis Konfirmatori, Validitas dan Reliabilitas Keberhasilan Pengembangan Usaha Industri kecil	207
6. Analisis Konfirmatori, Validitas dan Reliabilitas Pendapatan Industri Kecil	208
D. Pengaruh Fungsional Modal, Tenaga Kerja, Kewirausahaan, Iklim Usaha, Keberhasilan Pengembangan Industri Kecil dan pendapatan usaha industri kecil	210
1. Pengaruh Modal ( $X_1$ ), Tenaga Kerja ( $X_2$ ), Kewirausahaan ( $X_3$ ) dan Iklim Usaha ( $X_4$ ) Terhadap Keberhasilan Pengembangan usaha industri kecil ( $Y_1$ )	210
2. Pengaruh Modal ( $X_1$ ), Tenaga Kerja ( $X_2$ ), Kewirausahaan ( $X_3$ ) dan Iklim Usaha ( $X_4$ ) Terhadap Pendapatan usaha industri kecil ( $Y_2$ )	213
3. Pengaruh Keberhasilan Pengembangan Industri kecil ( $Y_1$ ) Terhadap Pendapatan industri kecil ( $Y_2$ )	215

E. Pengaruh tidak langsung modal, tenaga kerja, kewirausahaan dan iklim usaha terhadap pendapatan industri kecil melalui keberhasilan pengembangan usaha industri kecil	218
F. Pengaruh Total modal, tenaga kerja, kewirausahaan dan iklim usaha terhadap pendapatan industri kecil	219
G. PEMBAHASAN	221
1. Pengaruh Modal, Tenaga Kerja, Kewirausahaan, Iklim Usaha terhadap Keberhasilan Pengembangan Industri kecil	221
2. Pengaruh Modal, Tenaga kerja, Kewirausahaan, Iklim Usaha terhadap pendapatan industri kecil	225
3. Pengaruh Keberhasilan Pengembangan Usaha industri kecil terhadap Pendapatan industri kecil	228
H. Strategi Pengembangan Industri Kecil di Kota Bitung	231
I. Strategi menurut Kelompok Industri	239
J. Implikasi Teoritis dan Empiris Hasil Penelitian	246
K. Hal Hal Yang Belum dilakukan Penelitian lain	249
L. Keterbatasan Penelitian	250
 BAB VI PENUTUP	 251
A. Kesimpulan	251
B. Saran	252
 DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

## DAFTAR TABEL

1. Industri Kecil, Menengah dan Industri Besar di Propinsi Sulawesi Utara Tahun 2006-2010	8
2. Perkembangan Industri Kecil Formal di Kota Bitung Tahun 2006 – 2010	10
3. Matrix Beberapa Pendapat Para ahli tentang Kredit Mikro	54
4. Matrix beberapa pendapat ahli tentang Tenaga kerja	62
5. Matrix beberapa pendapat tentang Kewirausahaan	82
6. Matrix beberapa pendapat tentang iklim usaha	90
7. Matrix beberapa pendapat tentang keberhasilan pengembangan usaha	99
8. Matrix beberapa pendapat ahli tentang pendapatan usaha Industri Kecil	110
9. Penelitian Terdahulu	142
10. Matriks Penentu Variabel	147
11. Indikator yang digunakan untuk mengukur Variabel Modal Usaha	172
12. Indikator yang digunakan untuk mengukur variabel Tenaga Kerja	173
13. Indikator yang digunakan untuk mengukur kewirausahaan	174
14. Indikator yang digunakan untuk mengukur Variabel Iklim Usaha	174
15. Indikator yang digunakan untuk mengukur Keberhasilan Pengembangan Industri Kecil	175
16. Indikator yang digunakan untuk mengukur Pendapatan IK	176
17. Perkembangan Tenaga Kerja Tahun 2006 – 2010	182
18. Perkembangan Penyerapan Tenaga Kerja menurut Lapangan Pekerjaan tahun 2006-2010	183
19. Perkembangan PDRB Menurut Harga Konstan Tahun 2006-2010	184
20. Gambaran Untuk Persepsi Responden Terhadap Modal Usaha ( $X_1$ )	187
21. Persepsi Responden Terhadap Modal sendiri ( $X_{1.1}$ )	188
22. Persepsi Responden Terhadap Kredit mikro ( $X_{1.2}$ )	188
23. Gambaran Untuk Persepsi Responden Terhadap Tenaga Kerja ( $X_2$ )	189
24. Persepsi Responden Terhadap Jumlah tenaga kerja ( $X_{2.1}$ )	189
25. Persepsi Responden Terhadap Usia produktif ( $X_{2.2}$ )	190
26. Persepsi Responden Terhadap Keterampilan ( $X_{2.3}$ )	190
27. Persepsi Responden Terhadap Kemampuan ( $X_{2.4}$ )	191
28. Gambaran Untuk Persepsi Responden Terhadap Kewirausahaan( $X_3$ )	191
29. Persepsi Responden Terhadap Kreatif ( $X_{3.1}$ )	192
30. Persepsi Responden Terhadap Inovatif ( $X_{3.2}$ )	193
31. Persepsi Responden Terhadap Berani mengambil resiko ( $X_{3.3}$ )	193
32. Persepsi Responden Terhadap Peluang ( $X_{3.4}$ )	194
33. Persepsi Responden Terhadap Orientasi Prestasi ( $X_{3.5}$ )	194
34. Gambaran Untuk Persepsi Responden Terhadap Iklim Usaha ( $X_4$ )	195
35. Persepsi Responden Terhadap Penyederhanaan izin ( $X_{4.1}$ )	196
36. Persepsi Responden Terhadap Peraturan-peraturan daerah ( $X_{4.2}$ )	196
37. Persepsi Responden Terhadap Keringanan pajak ( $X_{4.3}$ )	197

38. Gambaran Untuk Persepsi Responden Terhadap Keberhasilan Pengembangan Usaha Industri Kecil (Y <sub>1</sub> )	197
39. Persepsi Responden Terhadap Peningkatan skala usaha (Y1.1)	198
40. Persepsi Responden Terhadap Peningkatan Hasil Penjualan (Y1.2)	198
41. Persepsi Responden Terhadap Peningkatan laba (Y1.3)	199
42. Gambaran Untuk Persepsi Responden Terhadap Pendapatan Industri kecil (Y <sub>2</sub> )	200
43. Persepsi Responden Terhadap Pendapatan kotor selalu meningkat tiap tahun (Y2.1)	200
44. Persepsi Responden Terhadap Pendapatan bersih selalu meningkat tiap tahun (Y2.2)	201
45. Komputasi Kriteria <i>Goodness of Fit Indices</i> Pengujian Modal Usaha	202
46. Hasil Analisis Validitas dan Reliabilitas Modal Usaha	202
47. Komputasi Kriteria <i>Goodness of Fit Indices</i> Pengujian Tenaga Kerja	203
48. Hasil Analisis Validitas dan Reliabilitas Tenaga Kerja	204
49. Komputasi Kriteria <i>Goodness Of Fit Indices</i> Pengujian Kewirausahaan	204
50. Hasil Analisis Validitas Dan Reliabilitas Kewirausahaan	205
51. Komputasi Kriteria <i>Goodness of Fit Indices</i> Pengujian Iklim Usaha	206
52. Hasil Analisis Validitas dan Reliabilitas Iklim Usaha	206
53. Komputasi Kriteria <i>Goodness of Fit Indices</i> Pengujian Keberhasilan Pengembangan Usaha Industri kecil	207
54. Hasil Analisis Validitas dan Reliabilitas Keberhasilan Pengembangan Usaha Industri Kecil	208
55. Komputasi Kriteria <i>Goodness of Fit Indices</i> Pengujian Pendapatan 1 industri kecil	208
56. Hasil Analisis Validitas dan Reliabilitas Pendapatan Industri kecil	209
57. Hubungan Fungsional Antar Variabel	210
58. Pengaruh Tidak Langsung modal, tenaga kerja, kewirausahaan dan iklim usaha terhadap pendapatan industri kecil melalui keberhasilan pengembangan usaha industri kecil	218
59. Pengaruh Total modal, tenaga kerja, kewirausahaan dan iklim usaha terhadap pendapatan industri kecil	219
60. Matriks Hubungan antar variabel	221
61. Pengaruh variabel eksogenus	230
62. Kemampuan berkembang dan Keberhasilan Industri kecil Menurut Kelompok Industri	242
63. Matriks Klasifikasi Posisi Masing masing Kelompok Industri	244

**DAFTAR GAMBAR**

1. Kerangka pikir penelitian	154
2. Struktur Hubungan Antar Variabel	167
3. Peta Propinsi Sulawesi Utara	179
4. Peta Kota Bitung	181
5. Struktur Perekonomian Kota Bitung Tahun 2010	185
6. Hasil Estimasi dalam bentuk Skema	217
7. Matriks analisis SWOT	234

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Sektor Industri banyak kali dijadikan “payung” dalam proses pembangunan daerah (JICA, 2004). Pengembangan Industri mendapatkan tantangan semakin besar dengan semakin kuatnya gelombang globalisasi. Salah satu dampak dari globalisasi ini adalah semakin meningkatnya persaingan antara satu Negara dengan Negara lain dalam menarik investasi. Persaingan juga terjadi pada tingkat yang lebih kecil, yaitu pada daerah daerah pedesaan. Pada Kasus Indonesia, persaingan ini dipicu oleh adanya perubahan kebijakan otonomi daerah. Semenjak kebijakan pemerintah tidak lagi mengandalkan ekspor migas, industri manufaktur telah memainkan peranan yang penting di Indonesia. Sektor industri manufaktur yang semakin berorientasi ekspor telah menopang ekonomi Indonesia. Secara umum kebijakan industri dapat diklasifikasikan ke dalam upaya sektoral dan horizontal. Upaya sektoral terdiri dari berbagai macam tindakan yang dirancang untuk mentargetkan industri industri atau sector sector tertentu dalam perekonomian. Upaya horizontal dimaksudkan untuk mengarahkan kinerja perekonomian secara keseluruhan dan kerangka persaingan dimana perusahaan perusahaan melaksanakan usahanya. (Kuncoro, 2007). Kebijakan pengembangan sector industri yang dimaksud tentunya meliputi

kegiatan industri pada berbagai jenis serta tingkatan mulai dari perusahaan besar hingga industri kecil dan menengah.

Usaha kecil merupakan usaha yang memiliki peran yang cukup tinggi, di negara-negara yang sedang berkembang termasuk juga Indonesia. Dari data yang ada jumlah usaha kecil dari tahun ke tahun selalu mengalami kenaikan, hal ini memberikan pengaruh positif dalam menyelesaikan permasalahan yang dialami oleh Negara Indonesia yaitu tingkat pengangguran yang tinggi.

Menurut Data BPS tahun 2011 dari kontribusi Sembilan sektor lapangan Usaha Indonesia menunjukkan bahwa sektor industri manufaktur tetap sebagai *the leading sector* yang memberikan sumbangan terbesar dalam pembentukan ekonomi Indonesia. Industri Mikro dan Kecil (IMK) merupakan bagian dari sektor industri manufaktur yang mempunyai sumbangan cukup signifikan dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan pemerataan pendapatan di Indonesia. Masih dari data BPS pertumbuhan produksi industri manufaktur mikro dan kecil mengalami kenaikan sebesar 1.48%. Dengan semakin banyaknya jumlah usaha kecil maka akan banyak penciptaan kesempatan kerja bagi pengangguran selain itu usaha kecil juga dapat dijadikan sumber pendapatan khususnya di daerah pedesaan dan rumah tangga yang berpendapatan rendah. Peningkatan industri kecil juga akan mampu mengurangi tingkat kemiskinan bahkan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat .

Melihat kebelakang sejarah bangsa Indonesia dimana salah satu pengejawantahan dari amanat Undang Undang Dasar 45 khususnya yang berkaitan dengan frasa memajukan kesejahteraan umum itu artinya menciptakan kesejahteraan dan kemakmuran bagi rakyatnya. Konsep ini telah jauh jauh hari dilahirkan oleh Bung Hatta Wakil Presiden pertama Negara Kesatuan Republik Indonesia jauh sebelum Schumacher yang terkenal dengan bukunya "*Small is Beautiful*". Bahkan Amartya Sen pemenang Nobel 1998 Bidang Ekonomi berpendapat bahwa Ekonomi Kerakyatan merupakan bentuk perekonomian yang paling tepat bagi bangsa Indonesia (Nugoro, 1997) Orientasi utama dari Ekonomi kerakyatan ini adalah rakyat banyak, bukan sebagian atau sekelompok kecil orang.

Lebih jauh lagi pemikiran mengenai pentingnya perekonomian yang berpihak kepada rakyat menjadi dasar lahirnya Undang Undang Usaha Kecil dan Menengah yaitu UU RI No 20 tahun 2008. Dengan demikian maka tampak jelas bahwa ada keterkaitan antara ekonomi kerakyatan dengan usaha kecil dan menengah.

Ekonomi kerakyatan adalah Sistem Ekonomi Nasional Indonesia yang berbasas kekeluargaan, berkedaulatan rakyat, bermoral Pancasila, dan menunjukkan pemihakan sungguh sungguh pada ekonomi rakyat (Mubyarto, 2002). Defenisi diatas pada dasarnya sejalan dengan apa yang diperjuangkan para *founding fathers* bangsa ini (Bung Hatta utamanya) berupa dirumuskannya Pilar Sistem Ekonomi Indonesia yang sejalan dengan Reformasi sosial dan kemudian dituangkan dalam pasal 33 UUD 1945.

Dalam pasal tersebut tercantum dasar demokrasi ekonomi, dimana produksi dikerjakan oleh semua, untuk semua dibawah pimpinan atau penilikan anggota-anggota masyarakat. Dengan perkataan lain, dalam sistem ekonomi kerakyatan kemakmuran masyarakat merupakan fokus utama, bukan kemakmuran individu. Oleh karena itu perekonomian disusun sebagai usaha bersama berdasarkan asas kekeluargaan.

Baswir ( 2006) mengatakan bahwa konstituen utama sistem ekonomi kerakyatan adalah kelompok masyarakat yang termarjinalkan dalam sistem ekonomi kapitalis, dimana mereka secara garis besar adalah kelompok tani, buruh, nelayan, pelaku usaha mikro kecil dan menengah. Dengan demikian maka dapat dikatakan bahwa Usaha Kecil adalah merupakan bagian integral dari ekonomi kerakyatan.

Berdasarkan Rencana Pembangunan Jangka Panjang Nasional 2005-2025(RPJPN) pemberdayaan UMKM dipilah menjadi Pengembangan Industri Kecil dan Menengah (UMKM) dan pemberdayaan usaha mikro. Pemberdayaan mengemban misi membentuk bangsa yang berdaya saing dan sekaligus melakukan pemerataan pembangunan dan berkeadilan. (Peraturan Presiden RI No 5/2010 tentang Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) Tahun 2010-2014.

Sesuai dengan arah pengembangan yang dikemukakan oleh RPJPN, untuk mewujudkan bangsa yang berdaya saing, akan ditempuh kebijakan guna meningkatkan kompetensi melalui perkuatan daya saing dan kewirausahaan. Peluang yang terbuka untuk mengembangkan usaha dalam

perekonomian yang makin terbuka dan terintegrasi dengan ekonomi dunia hanya bisa dimanfaatkan kalau dunia usaha kita memiliki daya saing. Daya saing itu dihasilkan oleh produktivitas dan produktivitas itu menyangkut kualitas sumber daya manusia dalam pemanfaatan teknologi, dan pengelolaan sumber daya alam secara tepat.

Krisis ekonomi yang terjadi di waktu yang lalu menunjukkan bahwa sektor usaha kecil terbukti tangguh bertahan dari kolapsnya perekonomian dimana sektor Industri Besar dan Menengah justru tumbang di timpa krisis, dan hal itu membangkitkan kesadaran pentingnya peran Usaha Kecil dan Menengah (UKM) sebagai tulang punggung perekonomian Indonesia. Hal itu perlu dilakukan mengingat jumlah populasi UMKM pada tahun 2013 ini mencapai 52 juta unit usaha atau 99,9% dari jumlah unit usaha di Indonesia serta dalam penyerapan tenaga kerjanya mencapai 88,7 juta orang atau 97 % dari seluruh tenaga kerja Indonesia, yang tersebar diseluruh sector perekonomian dan wilayah di Indonesia. Sedangkan untuk sumbangannya ke pembentukan Pendapatan Nasional dari UMKM menyumbang 33% terhadap PDB harga berlaku dan 19,9% terhadap ekspor non migas nasional. Meskipun sumbangan UMKM belum cukup signifikan, UMKM tetap merupakan tiang penyerap utama tenaga kerja di Indonesia. (Lampiran Peraturan Presiden RI No 5/2010 tentang Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) Tahun 2010-2014).

Potensi keunggulan ekonomi dan sosial dari usaha kecil ditandai dengan kapasitasnya dalam : (1) penciptaan lapangan kerja pada tingkat

biaya modal yang rendah, (2) perbaikan dalam *forward* dan *backward linkage* antara berbagai sektor, (3) penciptaan kesempatan kerja bagi pengembangan dan adaptasi teknologi yang tepat guna, (4) sebagai *pool of skill* dan *semi skill workers*, (5) mengisi *market niche* yang tidak efisien bagi perusahaan besar, (6) sebagai pendukung perusahaan berskala besar (Sih Darmi Astuti dan J.Widiatmoko, 2003)

Melihat potensi dan karakteristik dari usaha kecil, maka pemberdayaan Industri Kecil dinilai masih strategis dan sangat penting dalam mendukung perekonomian nasional. Peran strategis tersebut antara lain : (a) Dengan jumlah yang sangat banyak usaha kecil berpotensi menciptakan lapangan kerja yang luas bagi masyarakat, (b) Memiliki Kontribusi terhadap PDB, (c) Usaha kecil merupakan pelaku ekonomi kerakyatan yang berinteraksi langsung dengan konsumen, (d) Mempunyai implikasi langsung untuk meredam persoalan-persoalan yang berdimensi sosial politik, terbukti pada waktu krisis Industri Kecil memegang peran kunci dalam kegiatan produksi dan distribusi.

Menurut Mudrajat Kuncoro (2007 ) : Pengembangan industri kecil adalah cara yang dinilai besar peranannya dalam pengembangan industri. Pengembangan industri kecil akan membantu mengatasi masalah pengangguran mengingat teknologi yang digunakan adalah teknologi padat karya sehingga bisa memperbesar lapangan kerja dan kesempatan usaha, yang pada gilirannya mendorong pembangunan daerah dan kawasan industri.

Menteri Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (Menkop & UMKM) Syarifuddin Hasan seperti dilansir pada situs [www.soloblitz.co.id](http://www.soloblitz.co.id) dalam acara seminar Peningkatan Standar Kompetensi Konsultan Pendamping LPB/BDS-P dan Sosialisasi KUR di UNS Solo pada 13 Maret 2013 menyatakan bahwa saat ini diperkirakan di Indonesia terdapat lebih dari 52 juta pelaku UMKM dan 98 % diantaranya merupakan usaha mikro. Dari usaha mikro mampu menyumbang Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 33% dan menyerap tenaga kerja (TK) 91.03%. Karena itu lanjutnya jika UMKM meningkat, maka penyerapan tenaga kerja akan makin tinggi, dan pengangguran bisa ditekan maka akan berimbas pada berkurangnya angka kemiskinan yang saat ini berkisar 11,6% dimana hal ini juga menjadi tugas konsultan pendamping untuk mendampingi para pelaku usaha ini dari hulu ke hilir, yakni mulai dari membantu para pelaku UMKM mendapatkan akses pembiayaan, pendampingan proses produksi, pemasaran hingga inovasi produk agar memiliki nilai lebih. Produk-produk dari level usaha ini terutama produk dari sektor industri kreatif seperti kerajinan tangan dari bahan yang unik atau produk bernilai budaya tinggi, ternyata juga memiliki nilai yang cukup tinggi untuk dapat dapat dijual di level mancanegara.

Berdasarkan data statistik yang ada diatas membuktikan bahwa Industri Mikro Kecil memiliki peran riil dan penting dalam kehidupan perekonomian nasional. Sumbangan Industri Mikro Kecil dalampertumbuhan ekonomi nasional, terutama didukung oleh kemampuan kelompok ini dalam memanfaatkan tenaga kerja melalui dinamika usahanya. Tapi kenyataannya

sekalipun memiliki kontribusi terhadap PDRB, bahkan dalam penyerapan tenaga kerja menyerap lebih banyak, pertumbuhan usaha industri kecil belumlah menunjukkan hasil yang optimal, bahkan pendapatan para pemilik industri kecil masih sangat rendah.

Di Sulawesi Utara keberadaan Industri Mikro Kecil dan Menengah itu sangat strategis dalam rangka peningkatan perekonomian. Hal ini terlihat dari jumlah Industri Kecil Menengah yang ada di Sulawesi Utara di tahun 2010 sebanyak 7592 atau 99.11%.

**Tabel 1. Industri Kecil, Menengah dan Industri Besar di Propinsi Sulawesi Utara Tahun 2006-2010**

Skala Usah	2006	2007	2008	2009	2010
Industri kecil	3591	3885	4155	4390	5209
Industri Menengah	1384	1380	1394	1404	2383
Industri Besar	30	47	52	56	68
Total	5002	5312	5601	5850	7660

Sumber : Dinas Perindustrian dan Perdagangan SULUT Tahun 2011 (data diolah)

Dari tabel 1 data diatas sangat jelas terlihat bahwa Jumlah Industri Mikro/Kecil dan Menengah cukup besar . Namun demikian secara kuantitatif jumlah ketiga industri tersebut mengalami peningkatan. Oleh karena itu Propinsi Sulawesi Utara juga masih memberdayakan industri mikro dan kecil sebagai pendorong perekonomian. Dan menjadi rencana kinerja pemerintah Propinsi Sulawesi Utara untuk terus meningkatkan usaha mikro kecil menengah

Industri Kecil memiliki peranan yang besar dalam perekonomian, khususnya dalam penyerapan tenaga kerja dan kontribusinya terhadap pendapatan daerah maupun nasional namun sayangnya usaha ini seringkali

terabaikan karena selain daya saingnya masih rendah juga karena jumlah produksinya yang masih dalam skala kecil sehingga belum mampu bersaing dengan unit usaha lain. Sebagian besar (68%) dari jumlah industri di Propinsi Sulawesi Utara termasuk kategori Industri Kecil. Dilihat dari nilai produksi, 60% tenaga kerja yang bekerja di industri kecil hanya menghasilkan produksi senilai Rp. 3,8 trilyun sedangkan 40% tenaga kerja yang berkerja di industri besar menghasilkan produksi senilai Rp. 19,7 trilyun (Kanwil Deperindag, 2011)

Sejalan dengan kemajuan-kemajuan yang dicapai di sektor industri nasional maupun pada tingkat regional, perkembangan industri di Propinsi Sulawesi Utara khususnya juga di Kota Bitung tempat dipilihnya lokasi penelitian ini telah mengalami kemajuan yang menggembirakan. Hal ini tercermin dalam peningkatan jumlah unit usaha, tenaga kerja, nilai investasi yang dihasilkan serta semakin berkembangnya jenis dan produk industri di daerah ini. Perkembangan Industri kecil di Kota Bitung dapat disajikan dalam Tabel 2 :

**Tabel 2. Perkembangan Industri Kecil Formal Di Kota Bitung  
Tahun 2006 – 2010**

Tahun	Jumlah UnitUsaha	Tenaga Kerja	Nilai Investasi
2006	290	10.006	412.493.754
2007	316	10.298	640.635.058
2008	356	10.448	644.520.058
2009	377	10.598	648.775.058
2010	406	10.926	649.322.558

Sumber : Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Bitung Tahun 2011

Dipilihnya kota Bitung sebagai lokasi penelitian ini karena peneliti melihat bahwa dalam perkembangan perekonomian sektor industri berkembang cukup pesat, hal itu juga didukung dengan upaya pemerintah kota bitung yang memiliki visi untuk mewujudkan kota bitung sebagai kota industri dan maritime, serta melihat kontribusi industri terhadap perekonomian kota bitung sejak tahun 2007 sampai saat ini sektor industri menempati urutan kedua contributor pembentukan PDRB kota bitung yaitu 22% sesudah sector Angkutan dan Komunikasi 23%. Dari sisi penyerapan tenaga kerja sesuai yang dilansir di sulut promo.com (2013) sampai saat ini tenaga kerja yang terserap di sector UMKM khususnya kota bitung sebanyak 13.659. Hal ini menunjukkan bahwa dengan adanya peningkatan dalam sector industri kecil maka tenaga kerja juga akan meningkat sehingga

pengangguran akan berkurang, tingkat kesejahteraan masyarakat lebih meningkat.

Sekalipun demikian disisi lain industri kecil di Kota Bitung memiliki berbagai keterbatasan yang belum dapat diatasi, dimana produk yang dihasilkan masih bersifat produk lokal,kesulitan dalam mendapatkan akses modal, keterbatasan sumber daya yang terampil, kurangnya dalam kemampuan manajemen dan berbisnis, juga para pengrajin industri yang ada kecenderungan belum memiliki tujuan jangka panjang. Pengamatan saat ini tingkat pendapatan para perajin industri kecil masih relatif rendah.

Usaha industri kecil yang ada di Kota Bitung maupun di tempat-tempat lain, biasanya mengalami berbagai hambatan dalam menghasilkan volume produksi, sehingga pendapatan dari industri kecil juga menjadi rendah. Disamping itu industri kecil harus bersaing dengan industri lainnya yang berskala besar maupun menengah. Hal ini menyebabkan terjadinya suatu persaingan yang tidak sehat. Industri yang besar memiliki modal besar dan teknologi canggih akan lebih mudah berkembang dibanding dengan industri kecil yang memiliki modal terbatas dan teknologi yang terbatas. Agar industri kecil dapat berkembang, maka hendaknya dilakukan kerja sama antara industri kecil, menengah dan besar. Usaha kerja sama yang dilakukan baik sesama industri kecil, menengah dan besar harus tetap diupayakan agar semakin meningkat. Hal ini akan dapat dilakukan dengan cara industri besar membantu pemasaran hasil industri kecil atau dengan cara memasok

bantuan berupa bahan baku dan bahan pembantu serta alat-alat untuk meningkatkan produksi.

Dalam penelitian ini akan dibahas tentang upaya untuk meningkatkan pendapatan industri kecil yang dipengaruhi oleh Faktor Modal, Tenaga Kerja, Kewirausahaan dan Iklim Usaha melalui keberhasilan pengembangan industri kecil.

Permasalahan utama dari semua Industri Kecil yang tidak bisa berkembang adalah karena **Faktor modal** mereka yang masih kurang, padahal para pengusaha masih sangat membutuhkan bantuan dana untuk membiayai usaha mereka dan aksesibilitas terhadap sumber permodalan masih sangat rendah, akses informasi ke pasar yang sangat terbatas, umumnya kemampuan kewirausahaan masih rendah, masih banyak pengusaha /pengrajin yang belum memperoleh sertifikat produk, kemitraan dengan industri besar masih sangat rendah, pengusaha industri kecil umumnya masih menggunakan teknologi yang sederhana, teknologi pengolahan modern masih belum banyak dikuasai, kesulitan bahan baku karena ketentuan pemerintah yang membatasi atau karena fluktuasi harga terutama produk yang berbasis sumber daya alam. Sabirin (2001) menjelaskan bahwa untuk memberdayakan masyarakat golongan ekonomi lemah atau sector usaha kecil adalah dengan menyediakan sumber pembiayaan yang terjangkau. Salah satu strategi pembiayaan untuk menambah modal bagi golongan ini adalah usaha kredit mikro.

Kredit mikro pada BRI atau sering disebut Kredit Umum Pedesaan merupakan salah satu layanan keuangan mikro yang disalurkan oleh setiap BRI Unit. Semakin banyak pinjaman yang diberikan kepada usaha mikro, maka diharapkan kegiatan ekonomi akan semakin meningkat lewat pertumbuhan usaha mikro ekonomi. Dan saat ini kredit mikro yang sudah dikucurkan oleh Bank BRI Unit Di Propinsi Sulawesi Utara telah mencapai 64 triliun. (Kanwil BRI Manado, 2012) dan khusus untuk kota bitung kredit mikro yang telah dikucurkan sebesar 430 milyar atau 6.7% dari seluruh kredit yang disalurkan oleh BRI di Propinsi Sulawesi Utara.

Selanjutnya Ina Pramana (2005) menunjukkan bahwa dana/modal bukanlah satu-satunya faktor yang menentukan pengembangan usaha tapi juga faktor kewirausahaan dan hasil laporan bank Dunia menambahkan faktor iklim usaha.

Pemberdayaan Industri Kecil tidak lepas dari konsepsi dasar pembangunan yang menjadi medium pertumbuhan Industri Kecil. Merancang konsepsi dasar pemberdayaan Industri Kecil adalah membangun system yang mampu mengeliminir semua masalah yang menyangkut keberhasilan usaha mikro.

Sebagaimana diungkapkan sebelumnya bahwa dari sisi permodalan merupakan salah satu kesulitan yang sering dialami pengusaha kecil dalam upaya mengembangkan usahanya. Hal ini terutama disebabkan karena kesulitan mendapatkan dana investasi dan modal kerja dari lembaga keuangan perbankan, karena hingga saat ini lembaga perbankan yang ada

belum mampu menjangkau pengusaha kecil (Widiyanto, 2000). Meskipun ekspansi jaringan kantor bank umum di daerah Propinsi Sulawesi Utara cukup pesat, tetapi pengusaha masih mengalami kesulitan yaitu dalam upaya penyaluran kredit bank menggunakan penilaian 5C yaitu *Character, Capacity, Capital, Collateral dan Condition*, yang mana persyaratan ini sulit dipenuhi oleh pengusaha-pengusaha kecil

Menurut Undang-Undang Pokok Perbankan No. 14 tahun 1967 bab I pasal 1,2 yang dimaksud dengan kredit adalah penyediaan uang atau yang disamakan dengan itu berdasarkan persetujuan pinjaman antara bank dengan lain pihak dalam hal mana pihak peminjam berkewajiban melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga yang telah ditentukan. Kemudian pengertian tersebut disempurnakan lagi dalam Undang-Undang No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998. Dalam Undang-Undang tersebut mendefinisikan pengertian kredit sebagai penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antar bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka Kredit mikro dianggap penting baik dari sudut pandang pemerintah maupun dari sisi pengusaha yang membutuhkan kredit. Dari sisi pemerintah kredit mikro dapat dijadikan sebagai alat untuk menggerakkan ekonomi masyarakat melalui usaha mikro. Pinjaman kredit akan memberikan dampak pada usaha misalnya, kenaikan pembelian input atau penggunaan teknologi baru yang

dapat meningkatkan output. Meningkatnya output, penjualan akan meningkat selanjutnya keuntungan meningkat. Bahkan dimungkinkan penyerapan tenaga kerja karena adanya tambahan modal kerja atau investasi baru. Dampak yang lebih luas adalah meningkatnya kegiatan ekonomi masyarakat. Dengan demikian kredit mikro sangat penting bagi pemerintah dalam upaya mensejahterakan rakyat dan selanjutnya untuk pertumbuhan ekonomi.

Dari sisi pengguna kredit mikro dianggap sangat penting, sebab umumnya pengusaha mengalami hambatan permodalan untuk melakukan investasi baru atau dalam melakukan perubahan teknologi. Tanpa kredit mikro para pengusaha akan mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya, sebab umumnya para pengusaha mikro tidak memiliki kemampuan keuangan untuk melakukan pengembangan usaha.

Madajewicz (2003) mengemukakan bahwa keuangan mikro memberikan pengaruh yang cukup luas dalam hubungannya dengan pengentasan kemiskinan, bahkan keberadaan keuangan mikro tidak hanya berdampak pada peningkatan pendapatan individu dan rumah tangga sehingga kesejahteraan meningkat, akan tetapi hal ini juga memberikan kontribusi positif pada ekonomi masyarakat desa. Sutoro dan Haryanto dalam Robinson (2002) mengemukakan hasil survey tahun 1996 bahwa 99% responden yang meminjam KUPEDES BRI mampu meningkatkan ekonomi keluarga. Meningkatnya usaha mereka menyebabkan mereka dapat menggunakan pendapatannya untuk berbagai tujuan seperti pengeluaran

untuk pendidikan, kesehatan, asset rumah tangga, melengkapi kebutuhan rumah tangga seperti listrik dan pembukaan rekening tabungan.

**Faktor Tenaga Kerja** dimana setiap usaha pasti membutuhkan tenaga kerja. Semakin tinggi tingkat kesibukan usaha maka pengusaha memerlukan tambahan tenaga orang lain untuk membantu aktifitas usahanya (Thomas Soebroto, 1979). Tenaga kerja ini merupakan salah satu unsur penting dalam pengelolaan kegiatan usaha. Bagaimanapun majunya teknologi dewasa ini, namun faktor manusia masih memegang peranan bagi suksesnya suatu usaha . Dan apabila dikaitkan dengan tujuan usaha dengan menerapkan prinsip ekonomi yaitu dengan pengorbanan tertentu diharapkan diperoleh hasil atau keuntungan yang maksimum, maka dari itu untuk mencapai tujuan tersebut sebuah usaha industri membutuhkan tenaga kerja yang mempunyai pengetahuan, keterampilan serta sikap mental yang positif terhadap kegiatan pengembangan usaha. (widjaja, 1985)

Selanjutnya berkaitan dengan **Faktor kewirausahaan** hal itu diperlukan karena seorang wirausaha memiliki pengetahuan untuk bisa berusaha dalam dunia perekonomian modern, seperti pengetahuan mengenai penggunaan modal, pasar, manajemen usaha, teknologi dan informasi. Hal itu sesuai yang dikatakan oleh Schumpeter (1912) bahwa tokoh utama proses pembangunan adalah wirausaha, karena ia adalah seorang yang unik yang memiliki keberanian dalam mengambil resiko dan memperkenalkan produk-produk inovatif serta teknologi baru kedalam perekonomian. Lebih lanjut kata Schumpeter bahwa peranan inovator

ditujukan kepada seorang pengusaha. Pengusaha bukanlah manusia yang mempunyai manajemen biasa tetapi seseorang yang memperkenalkan sesuatu yang baru.

(Sulipan 2007, dikutip dari situs [http// tantiarama. Tripod,com](http://tantiarama.tripod.com))

Kewirausahaan merupakan modal yang ada pada diri manusia untuk dapat merangkum empat faktor produksi lainnya dalam proses produksi dengan alternative-alternatif kombinasi lainnya dalam proses produksi untuk menghasilkan strategi dalam berusaha yang berbeda. Kewirausahaan sendiri merupakan konsepsi, maka untuk menerapkannya dalam kegiatan usaha haruslah diwujudkan dalam berbagai tindakan (perilaku), bisa saja seseorang mempunyai potensi kewirausahaan yang bagus tapi tidak pernah diwujudkan potensi itu dalam perilaku maka potensi itu hanyalah tinggal potensi yang tidak punya makna dalam dunia bisnis riil.

Kewirausahaan menurut Stoner, et all (2004) setidaknya bermanfaat dalam memperkuat pertumbuhan ekonomi, meningkatkan produktivitas, menciptakan teknologi, produk dan jasa baru, serta mengubah persaingan pasar. Hasil studi lintas Negara seperti di Malaysia dan Singapura (Karl Egge, 2002)serta di tujuh Negara termasuk Indonesia menunjukkan bahwa kewirausahaan diakui peranannya dalam pertumbuhan ekonomi (Begley, et all, 1998). Berdasarkan laporan BPS Diby Prabowo ( 2004) menegaskan bahwa 35.10% UKM menyatakan kesulitan permodalan. Keterbatasan modal mengakibatkan UMKM tidak dapat mengembangkan usahanya. Seperti yang dikatakan oleh Schumpeter bahwa pentingnya pembiayaan kredit bagi usaha

dan inovasi sebagai faktor utama pembangunan ekonomi. (Jhingan M.L, 2010) Selain itu juga Schumpeter menegaskan bahwa untuk menjalankan fungsi ekonominya, seorang wirausaha memerlukan dua hal pertama adanya pengetahuan teknologi dalam rangka memproduksi barang baru dan kedua, kemampuan mengatur faktor faktor produksi dalam bentuk pinjaman modal..

Dalam usaha pengembangan industri kecil ini juga perlu dukungan dan peran yang sangat kuat dari pihak pemerintah. Dalam kenyataannya kadang kala ditemui kebijakan pemerintah maupun peraturan yang mendukungnya sampai sekarang dirasa belum maksimal. **Penciptaan iklim usaha** yang kondusif merupakan salah satu prasyarat terselenggaranya kegiatan perekonomian yang dinamis. Schumpeter (1912) menekankan bahwa Iklim Intelektual dan sosial diperlukan dalam upaya pengembangan jiwa dan semangat kewirausahaan. Salah satu laporan tahunan Bank Dunia tentang perkembangan pembangunan didunia menyebutkan bahwa selain memacu laju pertumbuhan ekonomi , iklim usaha yang sehat juga berperan besar bagi penurunan angka kemiskinan. (World Development Report : A better Investment Climate fore Everyone, the world bank, 2005)

Dengan adanya kebijakan dan dukungan yang lebih besar seperti perijian, teknologi, pelatihan dan pembiayaan, pengaturan pembayaran pajak, maka diharapkan Industri Kecil akan dapat berkembang dengan pesat.

Dengan melihat fenomena yang ada diatas maka yang menjadi persoalan dalam penelitian ini bahwa dengan semakin banyaknya industri

kecil yang berkembang di Kota Bitung yang relatif memberikan kontribusi yang semakin besar terhadap pembentukan PDRB dan dari sisi lainnya mampu menyerap tenaga kerja hal ini seolah-olah menunjukkan bahwa kedudukan industri kecil semakin kokoh. Dalam penelitian ini dengan menggunakan faktor-faktor Modal, Tenaga Kerja, Kewirausahaan dan Iklim usaha akan dapat dilihat seberapa besar pengaruh faktor-faktor tersebut dalam keberhasilan pengembangan industri kecil dan selanjutnya dirumuskan strategi pengembangan Industri kecil baik secara umum maupun secara kelompok.

Mengingat kajian ini meliputi berbagai aspek dan yang terpenting adalah aspek ekonomi yaitu Modal (Capital), Tenaga Kerja (Labor), Kewirausahaan (Entrepreneurship) dan Iklim Usaha (Business Climate) maka penulis merumuskan judul "Analisis Determinan Keberhasilan Industri Kecil di Kota Bitung Propinsi Sulawesi Utara dan Strategi Pengembangannya"

## **B. Rumusan Masalah**

Bertitik tolak dari latar belakang yang telah diuraikan maka yang menjadi esensi permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Seberapa besarkah pengaruh faktor modal, tenaga kerja, kewirausahaan dan iklim usaha terhadap keberhasilan pengembangan industri kecil di kota bitung?

2. Seberapa besarkah pengaruh modal, tenaga kerja, kewirausahaan dan iklim usaha terhadap peningkatan pendapatan industri kecil di kota bitung?
3. Seberapa besarkah pengaruh keberhasilan pengembangan industri kecil terhadap peningkatan pendapatan industri kecil di kota bitung?
4. Strategi apakah yang dapat digunakan dalam mengembangkan usaha industri kecil di kota Bitung agar tetap bertahan dan tetap memberikan kontribusi pada masyarakat ?
5. Bagaimanakah Tipologi kelompok industri berdasarkan kemampuan berkembangnya dan keberhasilan usaha.

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh modal, tenaga kerja, kewirausahaan dan iklim usaha terhadap keberhasilan pengembangan industri kecil di kota bitung.
2. Untuk mengetahui pengaruh modal, tenaga kerja, kewirausahaan dan iklim usaha terhadap peningkatan pendapatan industri kecil di kota Bitung
3. Untuk mengetahui pengaruh keberhasilan pengembangan usaha kecil terhadap peningkatan pendapatan industri kecil di kota Bitung

4. a. Untuk merumuskan strategi umum yang tepat digunakan dalam mengembangkan usaha industri kecil di kota Bitung agar tetap bertahan dan tetap memberikan kontribusi pada masyarakat.
  - b. Untuk menentukan pengembangan menurut kelompok industri yang ada (Industri Pangan, Kimia dan Bangunan, Logam dan Industri Kerajinan).
5. Untuk mengetahui Tipologi masing masing kelompok industri berdasar kemampuan berkembang industri kecil dan keberhasilan usaha.

#### **D. Manfaat Dan Kegunaan Penelitian**

##### **1. Kegunaan Teoritik**

Bagi pengembangan ilmu hasil penelitian ini kiranya dapat memberikan kontribusi informasi dan bahan kajian secara empirik dan konstruktif dalam pengembangan teori ekonomi, khususnya yang berkaitan dengan teori ekonomi mikro dan makro. Memberikan kontribusi terhadap penelitian yang akan datang dan sekaligus menjadi bahan referensi bagi peneliti yang akan mendalami lebih lanjut pada model teoritik yang belum teruji secara empirik untuk obyek yang sama.

##### **2. Kegunaan Empirik**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi positif bagi pihak yang terkait sebagai dasar pertimbangan dalam menentukan kebijaksanaan dalam upaya pengembangan Industri Kecil. Hasil penelitian ini juga sebagai masukan bagi pengusaha kecil untuk lebih

dapat mengembangkan diri sebagai seorang pengusaha yang benar-benar mampu bersaing dalam dunia bisnis dan bahkan dapat menjadi tulang punggung perekonomian nasional. Dan juga untuk merumuskan strategi dalam rangka pengembangan Industri Kecil di Kota Bitung Propinsi Sulawesi Utara.

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

### **A. Ekonomi Kerakyatan**

Pembangunan Industri kecil yang keberadaannya tersebar luas di seluruh pelosok tanah air memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Sekalipun demikian dari segi besarannya relatif kecil, modal yang terbatas, kualitas produknya yang relatif rendah, pemasarannya relatif sempit namun demikian kenyataannya Industri Kecil dapat bertahan dalam kondisi ekonomi yang sulit (contohnya seperti saat terjadi krisis ekonomi di masa lalu), sektor Industri kecil ini mampu menyerap tenaga kerja yang menganggur sebagai dampak tutupnya beberapa perusahaan besar, tetapi Industri kecil tetap bertahan dan mampu menyediakan lapangan kerja, sehingga merupakan sumber perekonomian bagi masyarakat. Mudrajad Kuncoro dalam Harian Bisnis Indonesia (2008) mengemukakan bahwa Industri Kecil terbukti tangguh dan tahan terhadap krisis ekonomi yang terjadi.

Membangun Industri kecil harus memahami prinsip-prinsip pembangunan ekonomi kerakyatan yaitu pembangunan ekonomi yang mendasarkan pada kekuatan ekonomi rakyat dalam arti berdasarkan kekuatan rakyat kecil yang tersebar di seluruh wilayah tanah air.

Kekuatan ekonomi rakyat kecil yang tersebar luas di seluruh wilayah tanah air meskipun tingkat kemampuannya relatif rendah (dalam modal usahanya, dalam kemampuan SDMnya dan termasuk dalam Manajemennya, dalam

peralatan produksinya, dalam kualitas produknya dalam luas pasarannya serta dalam kemampuan memperoleh informasi dan akses kredit). Namun produksi dari usaha kecil ini digunakan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat setempat (lokal) sehingga eksistensinya tetap dibutuhkan dan dapat dikatakan bahwa sekalipun industrinya kecil tapi senantiasa dekat dan dibutuhkan oleh masyarakat bawah yang tersebar luas dan mampu bertahan dalam kondisi perekonomian yang serba sulit dan telah dibuktikan dalam kondisi krisis ekonomi beberapa tahun yang silam (sekitar tahun 1998).

Pembangunan yang berorientasi kerakyatan dan berbagai kebijaksanaan yang berpihak pada kepentingan rakyat. Dari kenyataan tersebut jelas sekali bahwa konsep; ekonomi kerakyatan yang dikembangkan sebagai upaya untuk lebih mendepankan masyarakat. Menurut Mubyarto (2002) bahwa sistem ekonomi kerakyatan adalah sistem ekonomi Nasional Indonesia yang berasas kekeluargaan, berkedaulatan rakyat, bermoral pancasila, dan menunjukkan pemihakan sungguh sungguh pada ekonomi rakyat. Lebih jauh lagi ia menjelaskan bahwa berjalannya sistem ekonomi nasional yang berkeadilan sosial membutuhkan syarat yang sudah tentu harus dipenuhi. Dalam praktiknya, Ekonomi kerakyatan dapat dijelaskan juga sebagai jejaring yang menghubungkan sentral inovasi, produksi dan kemandirian usaha masyarakat kedalam suatu jaringan berbasis teknologi informasi, untuk terbentuknya jejaring pasar domestik diantara pelaku usaha masyarakat. Sebagai suatu jejaring ekonomi kerakyatan diusahakan untuk siap bersaing dalam era globalisasi, dengan cara mengadopsi teknologi

informasi dan sistem manajemen yang paling canggih sebagaimana yang dimiliki oleh lembaga lembaga bisnis internasional.

Selanjutnya juga menurut Hutomo (2012) mengatakan bahwa Ekonomi kerakyatan adalah tatanan ekonomi dimana aset ekonomi dalam perekonomian nasional didistribusikan kepada sebanyak banyaknya warga negara atau dapat dikatakan bahwa ekonomi kerakyatan adalah tata ekonomi yang dapat memberikan jaminan pertumbuhan output perekonomian suatu negara secara mantap dan berkesinambungan, dan dapat memberikan jaminan keadilan bagi rakyat.

Hal yang perlu dicermati adalah peningkatan kesejahteraan rakyat dalam konteks ekonomi kerakyatan tidak didasarkan pada paradigma lokomotif, melainkan pada paradigma fondasi. Artinya peningkatan kesejahteraan tidak lagi bertumpu pada dominasi pemerintah pusat, modal asing dan perusahaan konglomerasi melainkan pada kekuatan pemerintah daerah, persaingan yang berkeadilan, usaha pertanian rakyat, peran koperasi sejati, yang diharapkan mampu berperan sebagai fondasi penguatan ekonomi rakyat.

Strategi pembangunan yang memberdayakan ekonomi rakyat merupakan strategi melaksanakan demokrasi ekonomi yaitu produksi dikerjakan oleh semua pimpinan dan pemilikan anggota masyarakat, Kemakmuran masyarakat lebih diutamakan ketimbang kemakmuran perorangan. Maka Kemiskinan tidak dapat ditoleransi sehingga setiap

kebijakan dan program pembangunan harus memberi manfaat pada mereka yang paling miskin dan paling kurang sejahtera.

Dengan mengingat bahwa kinerja Industri Kecil semasa krisis yang mengesankan diikuti dengan populasi terbesar dari unit usaha yang mengembang pada peyediaan lapangan kerja, maka tinjauan kepada keberadaan usaha kecil semakin mendapat perhatian dari pemerintah.

Tinjauan terhadap keberadaan usaha kecil ini dapat dilihat dari berbagai sektor ekonomi yaitu dilihat dari aspek Modal, Tenaga Kerja, Kewirausahaan serta Iklim Usahanya.

### **B. Kerangka Teori Tentang Modal**

Apabila memulai suatu bisnis atau usaha pasti hal yang utama yang akan dibahas adalah dari mana mendapatkan modal untuk mendanai usaha tersebut atau dapat dikatakan sumber modal berasal dari mana. Sumber modal usaha dalam perorangan bisa berasal dari pribadi. Artinya seseorang yang sudah memiliki rencana sejak lama untuk membangun usaha maka ia akan berusaha mengumpulkan uang atau barang yang dapat dipakai sebagai modal usahanya. Tapi tidak juga menutup kemungkinan bahwa ada kalanya modal berasal dari meminjam [bank](#) dengan memberikan jaminan tertentu untuk mengembalikan. Bagaimana dengan perusahaan? Perusahaan pun memiliki sumber modal bisa dari dalam perusahaan itu sendiri yang diperoleh dari laba perusahaan. Bisa juga berasal dari luar seperti pinjaman dari bank, hasil penjualan saham di pasar modal dan lainnya.

Berbicara mengenai pentingnya modal dalam sebuah bisnis atau usaha tentu tidak perlu dipertanyakan lagi. Melalui adanya modal maka bisnis tersebut bisa berjalan. Karena tidak jarang bisnis atau usaha yang tengah dibangun tiba-tiba berhenti atau mengalami kerugian karena modal yang berhenti. Tidak memperoleh pemasukan lagi sehingga mereka tidak memiliki modal untuk melanjutkan produksi perusahaan. Maka saat berbicara mengenai modal kita tidak hanya akan memahami apa pengertian modal, darimana asalnya sumber modal yang digunakan namun juga perlu memahami bagaimana pentingnya modal untuk kelangsungan usaha yang tengah dijalankan.

Pada umumnya yang dimaksud dengan modal adalah sejumlah uang yang dipergunakan untuk usaha. Apabila seseorang bermaksud menjalankan usaha, maka dia akan memerlukan sejumlah uang untuk membeli barang-barang yang akan dipergunakan dalam usahanya itu. Dalam pengertian diatas modal dikatakan sebagai sejumlah uang . Sebenarnya pengertian modal tidak hanya terbatas pada sejumlah uang saja, melainkan juga termasuk barang-barang yang digunakan untuk usaha.

### **1. Konsep Modal**

Dalam ilmu ekonomi, istilah *capital* (modal) merupakan konsep yang pengertiannya berbeda-beda, tergantung dari konteks penggunaannya dan aliran pemikiran yang dianut. Secara historis konsep modal juga mengalami perubahan atau perkembangan. Istilah “modal” yang biasa dipergunakan pada abad ke-16 dan abad ke-17 menunjukkan pengertian kepada dua hal.

Pertama, modal dalam pengertian persediaan uang yang digunakan untuk membeli barang yang akan dijual untuk mendapatkan keuntungan dalam perdagangan. Kedua, modal dengan maksud untuk menggambarkan persediaan yang berupa barang-barang. Oleh sebab itu maka istilah “modal” digunakan untuk kedua pengertian yaitu konsep keuangan dan konsep barang (Komaruddin, 1991).

John Stuart Mill dalam *Principle of Political Economy* (dalam Komaruddin, 1991) menggunakan istilah “modal” dalam pengertian: (1) barang-barang fisik yang digunakan untuk menghasilkan barang-barang lainnya, dan (2) sejumlah dana yang tersedia untuk menyewa tenaga kerja.

Pada akhir abad ke-19, modal dalam pengertian barang-barang fisik yang digunakan dalam proses produksi ditinjau sebagai salah satu dari keempat faktor dasar dalam produksi. Yang lainnya adalah tanah, tenaga kerja dan organisasi atau keusahawanan.

Sekarang, “modal” sebagai suatu konsep ekonomi dipergunakan dalam konteks yang berbeda-beda. Mubyarto (1998) memberikan definisi modal sebagai sumber-sumber ekonomi di luar tenaga kerja yang dibuat oleh manusia. Kadangkadang modal dilihat dalam arti uang atau dalam arti keseluruhan nilai sumber-sumber ekonomi non-manusiawi termasuk tanah. Definisi modal yang lain yaitu merupakan barang atau uang, yang bersama-sama faktor produksi tanah dan tenaga kerja menghasilkan barang-barang baru. Dalam artian yang lebih luas, dan dalam tradisi pandangan ekonomi non-Marxian pada umumnya, modal mengacu kepada *asset* yang dimiliki

seseorang sebagai kekayaan yang tidak segera dikonsumsi melainkan disimpan (*saving*) atau dipakai untuk menghasilkan barang atau jasa baru (investasi). Dengan demikian, modal dapat berwujud barang dan uang (www.ut.ac.id, 2011:1-4).

Akan tetapi, tidak setiap jumlah uang dapat disebut modal. Sejumlah uang itu menjadi modal apabila uang tersebut ditanam atau diinvestasikan untuk menjamin adanya suatu kembalian. Dalam arti ini modal juga mengacu kepadainvestasi itu sendiri yang dapat berupa alat-alat finansial seperti deposito, stok barang, ataupun surat saham yang mencerminkan hak atas sarana produksi, atau dapat pula berupa sarana produksi fisik. Kembalian itu dapat berupa pembayaran bunga, ataupun klaim atas suatu keuntungan (www.ut.ac.id, 2011:1-4).

Adam Smith dalam *The Wealth of Nation* (dalam www.ut.ac.id, 2011) menggunakan istilah *capital* dan *circulating capital*. Perbedaan ini didasarkan atas kriteria sejauh mana suatu unsur modal itu dikonsumsi dalam jangka waktu tertentu (misal satu tahun). Jika suatu unsur modal itu dalam jangka waktu tertentu hanya dikonsumsi sebagian sehingga hanya sebagian (kecil) nilainya menjadi susut, maka unsur itu disebut *fixed capital* dalam bentuk bangunan pabrik, mesin-mesin, peralatan transportasi, kemudahan distribusi, dan barang-baranglainnya yang dipergunakan untuk memproduksi barang/jasa baru. Tetapi jika unsur modal dikonsumsi secara total, maka disebut *circulating capital* dalam bentuk barang jadi ataupun setengah jadi yang berada dalam proses untuk diolah menjadi barang jadi.

Menurut **Lukas Setia Atmaja (2001)** yang dimaksud dengan modal adalah: dana yang digunakan untuk membiayai pengadaan aktiva dan operasi perusahaan. Modal terdiri dari item-item yang ada disisi kanan suatu neraca, yaitu hutang, saham biasa, saham preferensi, laba di tahan. Ada juga beberapa ahli yang mengartikan modal, diantaranya seperti yang tersebut dalam buku **Bambang Riyanto (2001)** :

1. Lutge, mengartikan modal hanyalah dalam artian uang.
2. Schiwiedland, dimana modal itu meliputi baik modal dalam bentuk uang maupun dalam bentuk barang.
3. Meij, mengartikan modal sebagai kolektibilitas dari barang-barang modal.
4. Polak, mengartikan modal adalah kekuasaan untuk menggunakan barang-barang modal.

Dengan demikian pada pengertian diatas dapat dikemukakan bahwa modal yang mencakup sejumlah uang disebut modal tunai sedangkan barang disebut barang modal.

Tulus (2001) menjelaskan bahwa modal adalah salah satu faktor produksi yang sangat penting bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah maupun besar. Sedangkan Neti (2009) menyebutkan bahwa dalam memulai suatu usaha, modal merupakan salah satu faktor penting disamping faktor lainnya, sehingga suatu usaha bisa tidak berjalan apabila tidak tersedia modal. Artinya, bahwa suatu usaha tidak akan pernah ada atau tidak dapat berjalan tanpa adanya modal. Hal ini menggambarkan bahwa modal menjadi faktor utama dan penentu dari suatu kegiatan usaha. Karenanya setiap

orang yang akan melakukan kegiatan usaha, maka langkah utama yang dilakukannya adalah memikirkan dan mencari modal untuk usahanya.

Menurut Prawirosentono (dalam Rifda 2012) modal merupakan kekayaan yang dimiliki perusahaan yang dapat menghasilkan keuntungan pada waktu yang akan datang dan dinyatakan dalam nilai uang. Modal dalam bentuk uang pada suatu usaha mengalami perubahan bentuk sesuai dengan kebutuhan untuk mencapai tujuan usaha, yakni: (1) sebagian dibelikan tanah dan bangunan; (2) sebagian dibelikan persediaan bahan; (3) sebagian dibelikan mesin dan peralatan; dan (4) sebagian lagi disimpan dalam bentuk uang tunai.

Selain sebagai bagian terpenting di dalam proses produksi, modal juga merupakan faktor utama dan mempunyai kedudukan yang sangat tinggi di dalam pengembangan perusahaan. Hal ini dicapai melalui peningkatan jumlah produksi yang menghasilkan keuntungan atau laba bagi pengusaha (Achmad, 2009).

Dengan tersedianya modal maka usaha akan berjalan lancar sehingga akan mengembangkan modal itu sendiri melalui suatu proses kegiatan usaha. Modal yang digunakan dapat merupakan modal sendiri seluruhnya atau merupakan kombinasi antara modal sendiri dengan modal pinjaman. Kumpulan berbagai sumber modal akan membentuk suatu kekuatan modal yang ditanamkan guna menjalankan usaha. Modal yang dimiliki tersebut jika dikelola secara optimal maka akan meningkatkan volume penjualan (Riyanto, 1985 dalam Achmad, 2009).

Menurut Riyanto (2001) terdapat tiga konsep pengertian modal kerja, yaitu :

- 1) konsep kuantitatif. Konsep ini mendasarkan pada kuantitas dari dana yang tertanam dalam unsur-unsur aktiva lancar, dimana aktiva ini merupakan aktiva yang sekali berputar kembali dalam bentuk semula atau aktiva dimana dana yang tertanam di dalamnya akan dapat bebas lagi dalam waktu yang pendek. Dengan demikian, modal kerja menurut konsep ini adalah keseluruhan dari jumlah aktiva lancar, atau sering juga disebut sebagai modal kerja kotor (*gross working capital*),
- 2) konsep kualitatif. Modal kerja menurut konsep ini adalah sebagian dari aktiva lancar yang benar-benar dapat digunakan untuk membiayai operasi perusahaan tanpa mengganggu likuiditasnya, atau disebut sebagai modal kerja bersih (*net working capital*),
- 3) konsep fungsional. Konsep ini mendasarkan pada fungsi dari dana dalam menghasilkan pendapatan (*income*). Setiap dana yang digunakan dalam perusahaan dimaksudkan untuk menghasilkan pendapatan. Pada dasarnya dana-dana yang dimiliki oleh perusahaan seluruhnya akan digunakan untuk menghasilkan laba sesuai dengan usaha pokok perusahaan, tetapi tidak semua dana digunakan untuk menghasilkan laba periode ini (*current income*) ada sebagian dana yang akan digunakan untuk memperoleh atau menghasilkan laba di masa yang akan datang.

Dalam konteks penelitian ini modal yang diangkat seperti yang dikatakan oleh **Bambang Riyanto (2001)** adalah konsep modal secara Fungsional yaitu Konsep ini menitikberatkan fungsi pada dana yang dimiliki

dalam rangka menghasilkan pendapatan ( laba ) dari usaha pokok perusahaan. Pada dasarnya dana-dana yang dimiliki oleh perusahaan akan digunakan untuk menghasilkan laba sesuai dengan usaha pokok perusahaan, tetapi tidak semua dana digunakan untuk menghasilkan laba pada periode ini (*current income*), ada sebagian dana yang digunakan untuk memperoleh laba dimasa yang akan datang.

Menurut Riyanto (2001) struktur modal adalah pembelanjaan permanen yang mencerminkan pertimbangan atau perbandingan antara utang jangka panjang dengan modal sendiri. Struktur modal menunjukkan proporsi atas penggunaan utang untuk membiayai investasinya, sehingga dengan mengetahui struktur modal investor dapat mengetahui keseimbangan antara risiko dan tingkat pengembalian investasinya.

Sumber/ Komponen Struktur Modal

#### 1) Modal Sendiri

Modal sendiri atau ekuitas merupakan modal jangka panjang yang diperoleh dari pemilik perusahaan atau pemegang saham. Modal sendiri diharapkan tetap berada dalam perusahaan untuk jangka waktu yang tidak terbatas, sedangkan modal pinjaman memiliki jatuh tempo. Ada dua sumber utama dari modal sendiri yaitu: modal saham preferen, dan modal saham biasa.

#### 2) Modal Asing atau Utang

Menurut FASB, utang adalah pengorbanan manfaat ekonomi masa mendatang yang mungkin timbul karena kewajiban sekarang suatu entitas untuk menyerahkan aktiva atau memberikan jasa kepada entitas lain dimasa mendatang sebagai akibat transaksi masa lalu. Menurut IAI, kewajiban merupakan utang perusahaan masa kini yang timbul dari peristiwa masa lalu, penyelesaiannya diharapkan mengakibatkan arus keluar dari sumber daya perusahaan yang mengandung manfaat ekonomi (Ghozali dan Chairiri, 2001). Menurut Munawir (2004) utang adalah semua kewajiban keuangan perusahaan kepada pihak lain yang belum terpenuhi, di mana utang ini merupakan sumber dana atau modal perusahaan yang berasal dari kreditor. Utang merupakan salah satu sumber pembiayaan eksternal yang digunakan oleh perusahaan untuk membiayai kebutuhan dananya. Dalam pengambilan keputusan akan penggunaan utang ini harus mempertimbangkan besarnya biaya tetap yang muncul dari utang berupa bunga yang akan menyebabkan semakin meningkatnya leverage keuangan dan semakin tidak pastinya tingkat pengembalian bagi para pemegang saham biasa.

#### Macam Macam utang

##### 1. Utang Jangka Pendek

Utang jangka pendek merupakan utang yang diharapkan akan dilunasi dalam waktu 1 tahun atau satu siklus operasi normal perusahaan dengan menggunakan sumber-sumber aktiva lancar atau dengan menimbulkan utang jangka pendek yang baru. Siklus operasi adalah

periode waktu yang diperlukan antara akuisisi barang dan jasa yang terlibat dalam proses manufaktur serta realisasi kas akhir yang dihasilkan dari penjualan dan penagihan selanjutnya.

Utang jangka pendek meliputi:

- a. Utang dagang adalah utang yang timbul karena adanya pembelian barang dagangan.
- b. Utang wesel adalah janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada suatu tanggal tertentu dimasa depan dan dapat berasal dari pembelian, pembiayaan, atau transaksi lainnya.
- c. Biaya yang masih harus dibayar, adalah biaya-biaya yang sudah terjadi tetapi belum dilakukan pembayarannya.
- d. Utang jangka panjang yang segera jatuh tempo adalah sebagian atau seluruh utang jangka panjang yang sudah menjadi utang jangka pendek, karena harus segera dilakukan pembayaran.
- e. Penghasilan yang diterima dimuka (*Deferred Revenue*) adalah penerimaan uang untuk penjualan barang dan jasa yang belum terealisasi.

## 2. Utang Jangka Panjang

Utang jangka panjang merupakan utang yang jangka waktu pembayarannya lebih dari satu tahun sejak tanggal neraca dan sumber-sumber untuk melunasi utang jangka panjang adalah sumber bukan dari kelompok aktiva lancar.

Utang jangka panjang terdiri dari :

- a. Utang obligasi, merupakan surat pengakuan utang (dengan bunga) jangka panjang yang akan dibayar pada tanggal tertentu.
- b. Hipotik merupakan penggadaian kekayaan nyata tertentu untuk mendapatkan suatu pinjaman dengan beban bunga yang tetap. Kekayaan nyata didefinisikan sebagai real estate, gedung, dan lain-lain.
- c. Utang bank

### **C. Kerangka Teori Tentang Kredit**

Kebijakan moneter mengacu pada otoritas moneter suatu Negara yang menyangkut masalah masalah moneter. Di negara terbelakang kebijakan moneter memainkan peranan penting didalam memacu pembangunan dengan mempengaruhi ongkos dan pengadaan kredit, dengan pengendalian inflasi, dan dengan mempertahankan keseimbangan neraca pembayaran. Ketika pembangunan memperoleh momentumnya, maka kebijaksanaan moneter yang tepat merupakan kebijaksanaan paling hakiki guna menyiapkan persediaan kredit yang elastic bagi pemenuhan keperluan volume perdagangan yang meningkat, penduduk yang bertambah, dan peningkatan sektor moneter ( M.L.Jhingan, 2010)

Menurut J.D.Sethi ( M.L. Jhingan, 2010) kebijaksanaan moneter dapat berfungsi untuk : (1) mendapatkan dan juga untuk mengambil manfaat dari struktur tingkat suku bunga yang paling sesuai, (2) meraih perimbangan yang tepat antara permintaan dan penawaran uang, (3) menyediakan fasilitas kredit yang tepat bagi perekonomian yang sedang berkembang dan

menghentikan perkembangan yang tidak semestinya, dan juga penyaluran kredit kepada para pengguna sesuai dengan investasi yang direncanakan sebelumnya, (4) pendirian, pelaksanaan dan perluasan lembaga keuangan, (5) manajemen utang.

Berdasarkan pendapat di atas menunjukkan bahwa kredit adalah bagian yang sangat penting dari sebuah kebijaksanaan moneter yang dapat mempengaruhi perekonomian suatu Negara. Selanjutnya para ahli ekonomi mengemukakan bahwa pada dasarnya dalam suatu perekonomian didominasi oleh besarnya peranan kredit yang bersumber dari sektor perbankan, maka Negara tersebut dikatakan sebagai Negara dengan sistem perekonomian utang (*overdraft/credit economy*) (Marsuki, 2005)

Jadi jelaslah bahwa basis ekonomi suatu Negara akan sangat ditentukan oleh peranan kredit atau uang dalam suatu Negara. Kenyataannya dimasyarakat peranan kredit dalam membangun ekonomi suatu Negara sukar untuk dihindari karena kredit merupakan salah satu sumber keuangan yang potensial dalam menggerakkan ekonomi masyarakat, terutama ketika modal untuk berusaha mengalami kendala. Kendala modal terjadi pada usaha kecil maupun pada perusahaan besar sehingga keberadaan kredit untuk pengembangan usaha sangat dibutuhkan.

Selanjutnya Teori utama (*grand theory*) yang menjelaskan tentang permintaan kredit dikemukakan oleh Keynes. Keynes sependapat dengan pandangan teori moneter klasik bahwa fungsi uang sebagai alat tukar, tetapi Keynes menambahkan fungsi lain dari uang adalah sebagai penyimpan nilai

(*Store of value*) dengan fungsi ini sebagaimana dalam pasar komoditas harga komoditi ditentukan lewat mekanisme pasar, demikian halnya dengan keseimbangan pasar uang dimana harga uang adalah “tingkat bunga”. Jika tingkat bunga makin tinggi, maka uang semakin mahal, berarti uang semakin langka, begitupula sebaliknya. Dengan dasar ini dapat ditarik hubungan antara sector moneter dengan sector riil. Jika tingkat bunga semakin mahal jumlah investasi akan menurun, demikian sebaliknya. Dasar pemikiran ini kebijakan moneter dapat mempengaruhi tingkat output.

Melalui “mekanisme transmisi” dimana dengan adanya kebijakan moneter yaitu dengan menambah jumlah uang beredar akan dapat menurunkan tingkat bunga, menurunnya tingkat bunga permintaan kredit akan meningkat dengan demikian investasi baru akan tercipta (meningkat) meningkatnya investasi dapat menyebabkan output meningkat yang pada akhirnya akan menstimulir pertumbuhan ekonomi (Manurung dan Rahardja, 2004). Pada umumnya alasan orang meminjam kredit adalah untuk investasi, modal kerja, maupun untuk konsumsi. Namun dari sisi perbankan, kredit yang lebih banyak diberikan adalah kredit investai dan modal kerja. Aktivitas perekonomian, khususnya sector usaha dapat bergerak dengan olahrga.

Lee (2005) menjelaskan secara apriori setidaknya terdapat dua kemungkinan hubungan antara variabel variabel keuangan dan variabel variabel riil. Perkembangan sector keuangan mengikuti pertumbuhan ekonomi. Pertumbuhan ekonomi menyebabkan permintaah terhadap produk produk keuangan , sehingga menghasilkan kenaikan aktivitas pasar

keuangan dan kredit. Dengan demikian sector keuangan merupakan demand following. Teori lain mendalilkan jika perkembangan sector keuangan merupakan determinan perkembangan ekonomi. Hipotesis *Supply leading* ini menunjukkan kausalitas berasal dari perkembangan keuangan kearah pertumbuhan riil, dimana perkembangan sector keuangan merupakan *condition but not suffiecient* untuk menjamin pertumbuhan ekonomi yang *sustainable*.

### **1. Konsep dan Pengertian Kredit Mikro**

Salah satu cara untuk memperoleh modal adalah dengan kredit. Kredit berasal dari kata “credere” berarti kepercayaan. Kepercayaan mengandung arti bahwa yang memberikan kredit (kreditur) percaya bahwa kredit yang diberikan kepada penerima kredit (debitur) akan mengembalikan atau membayar kembali pinjamannya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati, bagi penerima pinjaman ini adalah kepercayaan yang diberikan oleh kreditur yang harus menepati atau melaksanakan perjanjian yang telah dibuat.

Kredit merupakan suatu fasilitas keuangan yang memungkinkan seseorang atau badan usaha untuk meminjam uang untuk membeli produk dan membayarnya kembali dalam jangka waktu yang ditentukan. UU No. 10 tahun 1998 menyebutkan bahwa kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu

tertentu dengan pemberian bunga. Jika seseorang menggunakan jasa kredit, maka ia akan dikenakan bunga tagihan.

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 memberikan pengertian kredit, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak penjamin melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pembagian bunga imbalan atau pembagian keuntungan.

Kredit adalah penundaan pembayaran dari prestasi yang diberikan sekarang, baik dalam bentuk barang, uang maupun jasa keuntungan atau bunga yang diperoleh dari pemberi kredit untuk memelihara kelangsungan usaha dan memperluas usahanya (Tohar, 2000). Menurut Samuelson dan Nordhaus (2004) alasan permintaan kredit adalah : permintaan transaksi, yaitu kebutuhan alat tukar yang diterima oleh umum untuk membeli barang dan membayar tagihan, dan sebagai tambahan, yaitu sebagai asset atau penyimpan nilai. Permintaan kredit tersebut dipengaruhi suku bunga (biaya untuk memegang uang) dimana semakin tinggi biaya (suku bunga kredit) maka permintaan kredit (uang ) menurun.

Permintaan uang untuk tujuan kredit, menurut Keynes (dalam Nusantra dan Azis, 2002) ditentukan oleh tingkat bunga. Makin tinggi tingkat bunga makin rendah keinginan masyarakat akan kredit. Alasannya, apabila tingkat bunga naik, berarti ongkos memegang uang (opportunity cost) makin

kecil. Sebaliknya semakin rendah tingkat suku bunga maka semakin besar keinginan masyarakat untuk meminjam kredit.

Prather (1961) memberi pengertian, kredit memiliki banyak arti, tetapi dalam ekonomi kredit berkaitan dengan kemampuan untuk mendapatkan sesuatu yang bernilai saat sekarang dan berjanji akan mengembalikan atau membayar dimasa yang akan datang. Sesuatu yang diterima mungkin dalam bentuk uang, barang, jasa dan surat-surat berharga. Janji yang telah dibuat pembayarannya bisa dalam bentuk uang, barang, jasa-jasa, atau surat-surat berharga.

Menurut Kamsir (2001) kredit diartikan memperoleh barang dan membayar dengan cicilan atau angsuran dikemudian hari atau memperoleh pinjaman uang yang pembayarannya dilakukan kemudian hari dengan cicilan atau angsuran sesuai dengan perjanjian. Jadi dapat diartikan bahwa kredit dapat berbentuk barang atau berbentuk uang. Kredit yang berbentuk uang maupun yang berbentuk barang pembayarannya adalah menggunakan metode angsuran atau cicilan. Kredit dalam bentuk uang lebih dikenal dengan istilah pinjaman. Grameen Banking (2003) mendefenisikan kredit mikro sebagai pengembangan pinjaman dalam jumlah kecil kepada pengusaha yang terlalu lemah kualifikasinya untuk dapat mengakses pada pinjaman dari bank tradisional.

Calmeadow (1999) mengartikan kredit mikro sebagai arisan pinjaman modal untuk mendukung pengusaha kecil dalam beraktivitas, umumnya dengan alternative jaminan kolateral dan system monitoring pengembalian.

Pinjaman diberikan untuk melayani modal kerja sehari-hari, sebagai modal awal untuk memulai usaha, atau sebagai modal investasi untuk membeli asset tidak bergerak. Pada umumnya kredit mikro melayani area geografi tertentu atau masyarakat tertentu. Dana awalnya diberikan sebagai jawaban terhadap kebutuhan dari kelompok tertentu seperti wanita, pendatang baru, anak-anak dan orang cacat. Kebanyakan usaha kredit mikro menawarkan beberapa bentuk dari bantuan teknis, seperti pelatihan usaha kecil, pertukaran pengalaman diantara anggota, dan peluang networking. Dalam perkembangannya, konsep pembiayaan mikro telah meluas tidak sekedar sebagai salah satu alternative pembiayaan usaha kecil, tetapi lebih dari itu, sebagai suatu pendekatan dalam pembangunan ekonomi (Sabirin, 2001).

Sementara itu definisi kredit mikro yang dicetuskan dalam pertemuan *The World Summit on Microcredit* di Washington, pada tanggal 2-4 Pebruari 1997 adalah program/kegiatan memberikan pinjaman yang jumlahnya kecil kepada masyarakat miskin untuk kegiatan usaha meningkatkan pendapatan, pemberian pinjaman untuk mengurus diri sendiri dan keluarganya (Srinivas, 1999)

Primiana (2007) menyatakan bahwa penyaluran kredit dikatakan berkualitas bila memiliki multiplier effect baik bagi pelaku usaha, pekerja dan dalam jangka panjang terhadap kabupaten/kota dimana pelaku usaha tersebut tinggal misalnya dengan meningkatnya lapangan kerja.

Bank Indonesia (2005) mendefenisikan Kredit mikro sebagai kredit yang diberikan kepada para nasabah usaha mikro baik langsung maupun

tidak langsung yang dimiliki dan dijalankan oleh penduduk miskin atau mendekati miskin dengan kriteria penduduk miskin menurut BPS dengan plafon kredit maksimal Rp. 50 juta.

Menurut Bank Rakyat Indonesia kredit mikro sebagai pelayanan kredit dibawah 50 juta rupiah. Teguh Padjo Muljono (2001) dan Kohler (1964) kredit adalah kemampuan untuk melaksanakan suatu pembelian atau mengadakan suatu pinjaman dengan suatu janji pembayaran akan dilakukan ditangguhkan pada suatu jangka waktu yang disepakati.

Selanjutnya menurut Suhardjono (2003) kredit mikro adalah kredit atau pembiayaan dari Bank untuk investasi atau modal kerja bagi nasabah usaha mikro baik langsung maupun tidak langsung yang memiliki dan dijalankan oleh penduduk miskin atau mendekati miskin dengan kriteria penduduk miskin menurut BPS dengan plafond kredit maksimal sebesar Rp. 50.000.000.

Berdasarkan beberapa konsep kredit mikro diatas maka saya memberikan pendapat bahwa Kredit mikro adalah sejumlah pinjaman yang diberikan kepada nasabah usaha mikro baik langsung maupun tidak langsung yang dimiliki dan dijalankan dengan maksud untuk mengembangkan usahanya dengan plafon kredit maksimal Rp 50 juta.

## **2. Pertimbangan Pemberian Kredit**

Ketika bank memberikan pinjaman uang kepada nasabah, tentu saja bank mengharapkan uangnya kembali. Untuk memperkecil resiko, dalam memberikan kredit bank harus mempertimbangkan beberapa hal yang terkait

dengan itikad baik dan kemampuan membayar nasabah untuk melunasi kembali pinjaman beserta bunganya. Menurut Kasmir (2000:107), ada beberapa hal yang perlu menjadi pertimbangan dalam pemberian kredit ,yaitu :

a. *Character* (watak/kepribadian)

“*character*” atau watak daripada calon peminjam merupakan salah satu pertimbangan yang terpenting dalam memutuskan pemberian kredit. Bank sebagai pemberi kredit harus yakin bahwa calon peminjam termasuk orang yang bertingkah laku baik, dalam arti selalu memegang teguh janjinya, selalu berusaha dan bersedia melunasi utang-utangnya pada waktu yang telah ditetapkan. Peminjam harus mempunyai reputasi yang baik.

b. *Capacity* (kemampuan)

Pihak bank harus mengetahui dengan pasti sampai dimana kemampuan menjalankan usaha daripada calon peminjam. Kemampuan ini sangatlah penting artinya mengingat bahwa kemampuan inilah yang menentukan besar kecilnya pendapatan atau penghasilan suatu perusahaan dimasa yang akan datang.

c. *Capital* (modal)

Asas “*capital*” atau modal ini menyangkut berapa banyak dan bagaimana struktur modal yang dimiliki oleh calon peminjam. Yang dimaksud dengan struktur permodalan di sini ialah ke “likuidit”an daripada modal yang telah ada, misalnya apakah seluruhnya dalam bentuk uang tunai dan harta lain

yang mudah diuangkan (dicairkan) ataukah sebagian dalam bentuk benda-benda yang sukar diuangkan, misalnya bangunan pabrik dan sebagainya. Biasanya jika jumlah modal sendiri (modal netto) cukup besar, perusahaan tersebut akan kuat dalam menghadapi persaingan dari perusahaan-perusahaan sejenis.

d. *Condition Of economy* (kondisi perekonomian)

Asas kondisi dan situasi ekonomi perlu juga diperhatikan dalam pertimbangan pemberian kredit, terutama dalam hubungannya dengan keadaan usaha calon peminjam. Bank harus mengetahui ekonomi pada saat tersebut yang berpengaruh dan berkaitan langsung dengan usaha calon peminjam dan bagaimana prospeknya dimasa yang akan datang.

e. *Collateral* (Jaminan atau agunan)

ialah jaminan atau agunan yaitu harta benda milik calon peminjam atau pihak ketiga yang diikat sebagai tanggungan andai kata terjadi ketidakmampuan calon peminjam tersebut untuk menyelesaikan utangnya sesuai dengan perjanjian kredit.

f. *Constraints*

*Constraints* merupakan faktor hambatan berupa faktor -faktor sosial psikologis yang ada pada suatu daerah tertentu yang menyebabkan suatu proyek tidak dapat dilaksanakan.

Karena kredit yang dipinjamkan oleh suatu lembaga formal maupun non formal diperlukan perputaran pinjaman tersebut, sehingga pinjaman yang diberikan kepada peminjam dapat dikembalikan tetap waktu dan sesuai

dengan angsuran cicilannya, maka penyaluran kredit tersebut diperlukan suatu ketelitian pihak yang memberikan kredit tersebut guna mengurangi resiko dikemudian hari. Karena itu sebelum kredit disalurkan maka perlu dilakukan suatu penilaian kemampuan dan kemauan peminjam untuk mengembalikan pinjamannya.

Penilaian kredit dengan metode analisis 7 P adalah sebagai berikut :

a. *Personality*

Yaitu penilaian nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari -hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku, dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.

b. *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas, serta karakternya. Sehingga nasabah dapat digolongkan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.

c. *Perpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam -macam. Sebagai contoh apakah untuk modal kerja atau investasi, konsumtif atau produktif dan lain sebagainya.

d. *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi, tetapi juga nasabah.

e. *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit.

f. *Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah akan tetap atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya.

g. *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

### 3. Layanan Keuangan Mikro dan Jenis Usaha

Sebagai ide awal dari keberadaan keuangan mikro adalah untuk melayani *microenterprise* atau usaha mikro. Namun dalam kenyataan penyaluran pinjaman dari lembaga keuangan mikro di Indonesia, usaha mikro termasuk dalam kategori usaha kecil. Bank-bank secara umum tidak membedakan antara pengusaha dan perusahaannya sebagai contoh pada bank BNI dan BRI memberikan kredit dibawah Rp 50 juta dikategorikan kedalam kredit mikro yang diberikan kepada pengusaha kecil sebagai bagian dari portofolio kredit usaha kecil dan menengah (heryadi, 2004)

Ledgerwood (1999:1) mendefinisikan keuangan mikro sebagai penyediaan layanan keuangan untuk masyarakat berpendapatan rendah, termasuk pedagang kecil, pedagang kaki lima, penjual jasa (penata rambut, penarik becak) tukang dan produsen kecil. Klien-klien ini dikelompokkan sebagai usaha mikro dan kecil (UMK). Defenisi secara statistic UMK berbeda-beda di tiap-tiap Negara dan biasanya berdasarkan pada jumlah pekerja atau nilai asset.

Beberapa batasan atau defenisi usaha mikro dapat dikemukakan sebagai berikut :

- a. *Bank Dunia*, memberikan defenisi usaha mikro sebagai perusahaan perorangan dengan total asset < USD 100.000 dan memperkerjakan dibawah sepuluh orang (< 10 orang). Sementara itu, usaha kecil didefenisikan sebagai usaha dengan total penjualan mulai dari USD 100.000 hingga USD 3 juta dan memperkerjakan 10-50 orang.

- b. *Komite Penanggulangan Kemiskinan (KPK)* nasional Indonesia mendefinisikan pengusaha mikro sebagai pemilik atau mereka yang menjalankan perusahaan berskala mikro dalam seluruh sector ekonomi, yang memiliki asset maksimum Rp 25 juta tidak termasuk nilai tanah dan bangunan.
- c. *UU No 9/1995 tentang usaha kecil (:UKM)* mendefinisikan usaha mikro secara implicit merupakan bagian dari usaha kecil dengan total kekayaan maksimum Rp 200 juta (diluar tanah dan bangunan) dan penjualan per tahun < 1 Milyar.
- d. *Biro Pusat Statistik* memberikan defenisi usaha mikro berdasarkan jumlah pekerja yaitu < 5 orang termasuk tenaga keluarga yang tidak dibayar. Dalam studi ini akan menggunakan defenisi BPS, dengan pertimbangan bahwa defenisi ini lebih mencerminkan dengan kondisi usahamikro yang dimiliki oleh penduduk kecil.
- e. *Bank Indonesia (SK DIR. No 31/24/KEP/DIR tanggal 5 mei 1998)* menggambarkan usaha mikro sebagai usaha yang dijalankan oleh rakyat miskin dengan sumberdaya local dan teknologi sederhana serta lapangan usaha mudah untuk dimasuki namun juga mudah untuk ditinggalkan.
- f. Sedangkan menurut Sutojo (1999) usaha kecil memiliki ciri-ciri sebagai berikut :
  - 1) Lebih dari setengah usaha kecil merupakan pengembangan usaha kecil kecilan

- 2) Selain permodalan, masalah lain yang dihadapi usaha kecil bervariasi sesuai dengan tingkat pengembangan usaha.
- 3) Sebagian besar usaha kecil tidak mampu memenuhi persyaratanpersyaratan administrasi guna memperoleh bantuan bank
- 4) Hampir 60% usaha kecil masih menggunakan teknologi tradisional
- 5) Setengah usaha kecil menggunakan kapasitas terpasang kurang dari 60%
- 6) Pangsa pasar usaha kecil cenderung menurun baik karena faktor kekurangan modal, kelemahan teknologi, maupun karena kelemahan manajerial
- 7) Hampir 70% usaha kecil melakukan pemasaran langsung kepada konsumen
- 8) Tingkat ketergantungan terhadap fasilitas pemerintah cenderung besar.

Selanjutnya berikut ini adalah karakteristik dari Usaha Mikro, dimana Komite Penanggulangan Kemiskinan (2002) mengemukakan bahwa usaha mikro umumnya bergerak pada bidang perdagangan, jasa, pertanian, dan manufaktur yang dijalankan oleh rakyat miskin atau mendekati miskin yang bercirikan :

- a. Dimiliki oleh Keluarga
- b. Mempergunakan teknologi sederhana
- c. Memanfaatkan sumberdaya local
- d. Lapangan usahanya mudah dimasuki dan ditinggalkan

e. Jumlah kredit

Untuk kredit pertama diberikan sampai Rp. 2.000.000 . Untuk nasabah pengusaha mikro tertentu yang usahanya berkembang pesat dapat dipertimbangkan pemberina kredit secara bertahap sampai dengan Rp. 5.000.000

Ismawan (2004) mengemukakan usaha mikro sangat beragam, namun setidaknya usaha mikro dapat dikonstruksikan dengan karakteristik dasar yaitu informalitas, mobilitas, beberapa pekerjaan dilakukan oleh satu keluarga, kemandirian:

1. Informalitas, sebagian besar ekonomi rakyat bekerja di luar kerangka legal dan pengaturan (legal and regulatory framework) yang ada. Ketidadaan maupun kelemahan aturan yang ada atau ketidakmampuan pemerintah untuk mengefektifkan peraturan yang ada, menjadi ruang yang membuat ekonomi rakyat bisa berkembang. Intervensi pemerintah terhadap kegiatan ekonomi rakyat justru akan membuat ekonomi rakyat tidak berkembang.
2. Mobilitas, aspek informalitas dari ekonomi rakyat juga membawa konsekuensi tiadanya jaminan keberlangsungan aktivitas yang dijalani. Berbagai kebijakan pemerintah dapat secara dramatis mempengaruhi keberlangsungan suatu aktivitas ekonomi rakyat. Dalam merespon kondisi yang demikian, sector ekonomi rakyat merupakan sector yang relative mudah untuk dimasuki dan ditinggalkan. Apabila suatu aktivitas ekonomi terdapat banyak peluang yang menguntungkan maka dengan

segera pelakunya akan berpindah menekuninya, sebaliknya jika terjadi perubahan yang tidak menguntungkan maka para pelaku ekonomi akan berpindah pada jenis usaha lain.

3. Beberapa pekerjaan dilakukan oleh satu keluarga, adanya kenyataan bahwa dalam satu keluarga, terutama yang berada pada strata bawah, umumnya keluarga tersebut melalui anggotanya terlibat pada lebih dari satu aktivitas ekonomi yang dapat digolongkan sebagai ekonomi rakyat. Keadaan ini mereka lakukan, karena insecuritas dan keberlanjutan ekonomi rakyat sulit untuk diprediksi, menyebabkan pelakunya membuat beberapa alternative yang dapat menggantikan apabila suatu aktivitas ekonomi tidak dapat dilanjutkan. Apabila tidak terjadi sesuatu, maka akumulasi keuntungan pendapatan dari beberapa aktivitas ekonomi sangat dibutuhkan untuk menunjang ekonomi keluarga.
4. Kemandirian, karena keterbatasan yang dimiliki oleh sector ekonomi rakyat, baik keterbatasan sumberdaya manusia maupun keterbatasan modal untuk pengembangan usaha, dipandang *unbankable and high risk* sehingga akses ke lembaga perbankan sangat terbatas. Sektor ekonomi rakyat mengembangkan usahanya dengan modal sendiri, karena kesulitan untuk mendapatkan dana dari lembaga keuangan formal. Ketika terjadi krisis ekonomi, sector ekonomi rakyat relative tidak mengalami gangguan yang berarti. Hal inilah kemandirian yang dimiliki oleh sector ekonomi rakyat membuat mereka tetap eksis ketika terjadi krisis ekonomi.

Berdasarkan Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia Nomor 31/185/Kep/Dir, tanggal 5 Mei 1998 tentang proyek kredit mikro, yang dimaksud dengan usaha mikro adalah usaha yang dijalankan oleh rakyat miskin yang mempunyai cirri :

- a. Memiliki kekayaan bersih (*asset*) sampai dengan Rp. 25.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 125.000.000
- b. Memanfaatkan sumberdaya local, dan lapangan usahanya mudah dimasuki dan ditinggalkan
- c. Berdiri sendiri, bukan perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki dan dikuasai atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau besar.
- d. Berbentuk usaha perseorangan, badan usaha yang tidak berdasarkan hukum atau bukan usaha yang berbadan hukum termasuk koperasi.

Seperti yang sudah banyak diketahui usaha skala mikro dan kecil (UMK) mempunyai peran penting sebagai sumber utama lapangan kerja dan pendapatan di Negara-negara sedang berkembang (Daniles, 1999). Di Indonesia sendiri beberapa studi (Berry, Rodriques, & Sandee, 2001, Hill, 2001, Rice, 2003, Sandee, Rietveld, Supratikno & Yuwono, 1994, Sandee, ANdadari & Sulandjari, 2000, Wee, 1992) juga mengungkap pentingnya UMK bagi perekonomian Indonesia. Studi-studi tersebut menunjukkan bahwa UMK tidaklah begitu penting dalam kaitannya dengan nilai tambah total, tapi sangat penting untuk meningkatkan lapangan kerja.

Selain pada penciptaan lapangan kerja, pentingnya keberadaanUMK juga didasarkan pada alasan social ekonomi (Wie, 1992). Alasan-alasan tersebut meliputi perlunya mengembangkan basis yang luas wirausahawan kecil tapi dinamis, perlunya menyebar-luaskan kegiatan ekonomi lebih jauh dari aglomerasi kota besar, dan perlunya mengembangkan perusahaan-perusahaan kecil yang seringkali lebih lentur dalam merespons perubahan ekonomi dan perkembangan teknologi yang cepat.

**Tabel 3 Matriks beberapa pendapat tentang kredit mikro**

No	Nama	Jumlah pinjaman /modal	Penduduk miskin	Pengusaha kecil	Kegiatan produktif
1	Grameen Bank	✓	✓	✓	
2	Calmeadow	✓		✓	
3	The world summit on microcredit	✓	✓		✓
4	Bank Indonesia	✓			✓
5	Bank Rakyat Indonesia	✓			
6	Teguh Padjo Muljono	✓			
7	UU Perbankan No 10/1988	✓			
8	Suhardjono	✓	✓		
Jumlah		8	3	2	2

#### **D. Kerangka tentang Tenaga Kerja**

Tenaga kerja merupakan faktor produksi yang unik. Tenaga kerja berbeda dengan faktor produksi lainnya seperti modal. Perbedaan yang utama adalah sumberdaya tenaga kerja tidak dapat dipisahkan secara fisik dari tenaga kerja itu sendiri. Tenaga kerja mencakup penduduk yang sudah atau sedang bekerja, yang sedang mencari pekerjaan, dan yang melakukan kegiatan lain seperti bersekolah dan mengurus rumah tangga (Simanjuntak, 1998).

Besarnya suplai tenaga kerja dalam masyarakat adalah jumlah yang menawarkan jasanya untuk proses produksi. Diantara tenaga kerja ini sebagian sudah aktif dalam kegiatan yang menghasilkan barang atau jasa yang dinamakan dengan golongan yang bekerja (*employed persons*). Sebagian lainnya tergolong yang siap bekerja atau sedang berusaha mencari pekerjaan yang dinamakan pencari kerja atau pengangguran. Jumlah orang yang bekerja tergantung dari besarnya permintaan atau demand dalam masyarakat. Permintaan tenaga kerja dipengaruhi oleh kegiatan ekonomi dan tingkat upah.

Tenaga kerja menurut Undang - Undang Pokok Ketenagakerjaan No 13 Tahun 2003 bab I ketentuan umum pasal (1) : yang dimaksud dengan tenaga kerja adalah "Setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa, baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat".Penduduk yang tergolong tenaga kerja jika

penduduk tersebut telah memasuki usia kerja . Batas usia kerja yang berlaku di Indonesia adalah 15 – 64 tahun.

Menurut Undang – Undang No 14 1969 yang dimaksud dengan tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan baik di dalam maupun diluar hubungan kerja guna menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Sedangkan menurut Depnakertrans Tahun 2006 pengertian tenaga kerja ada 2 yaitu:

1. Setiap orang yg mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun masyarakat
2. Setiap orang laki – laki atau wanita yang berumur 15 tahun keatas yang sedang dalam dan atau akan melakukan pekerjaan baik di dalam maupun di luar hubungan kerja guna menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat

Menurut Simanjuntak (1998) tenaga kerja mencakup penduduk (berusia 14 – 60 th) yang sudah atau sedang bekerja, yang sedang mencari pekerjaan, dan yang melakukan kegiatan lain seperti sekolah dan mengurus rumah tangga.

Sedangkan menurut Mulyadi (2003 ) tenaga kerja (manpower) adalah penduduk dalam usia kerja (berusia 15-64 tahun) atau jumlah seluruh penduduk dalam suatu negara yang dapat memproduksi barang dan jasa jika ada permintaan terhadap tenaga mereka, dan jika mereka mau berpartisipasi dalam aktivitas tersebut.

Menurut Kusnadi (1998) tenaga kerja dapat dibedakan menjadi tiga macam apabila dilihat dari tingkat keahliannya, yaitu:

1. Tenaga Kerja tidak ahli adalah tenaga kerja yang tidak mempunyai keahlian dan hanya mengandalkan kekuatan fisik saja.
2. Tenaga Kerja semi adalah tenaga kerja yang tidak hanya mengandalkan keahlian, biasanya tenaga kerja ini berada pada posisi manajemen tingkat bawah.
3. Tenaga Kerja ahli adalah tenaga kerja yang mengandalkan keahlian dan kemampuannya, biasanya tenaga kerja seperti ini berada pada posisi manajemen tingkat atas.

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) mendefinisikan tenaga kerja atau pekerja adalah semua orang yang biasanya bekerja di perusahaan/usaha tersebut, baik berkaitan dengan produksi maupun administrasi.

Menurut Dumairy (1996) tenaga kerja adalah penduduk yang berumur pada batas usia kerja dimana batas usia kerja setiap negara berbeda beda.

Menurut I.G. Wursanto (1995) tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan baik di dalam maupun diluar hubungan kerja, guna menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Selanjutnya menurut Adioetomo, 2010 yang dikutip oleh Hengky Nugroho (2011) Tenaga kerja merupakan seluruh penduduk yang dianggap memiliki potensi untuk bekerja secara produktif. Hal yang sama seperti

dikatakan oleh Eeng Ahman dan Epi Indriani bahwa tenaga kerja adalah seluruh penduduk yang dianggap dapat bekerja dan sanggup bekerja jika ada permintaan kerja.

Sjamsul Arifin, Dian Ediana Rae, Charles Joseph, Tenaga kerja menurut faktor produksi yang bersifat homogeny dalam suatu negara, namun bersifat heterogen (tidak identik) antar negara.

Suparmoko & Icuk Ranggabawono mengatakan Tenaga kerja adalah penduduk yang telah memasuki usia kerja dan memiliki pekerjaan, yang sedang mencari pekerjaan, dan yang melakukan kegiatan lain seperti sekolah, kuliah dan mengurus rumah tangga.

Menurut Alam S, Tenaga kerja adalah penduduk yang berusia 15 tahun keatas untuk negara negara berkembang seperti Indonesia. Sedangkan negara negara maju Tenaga kerja adalah penduduk yang berusia 15 hingga 64 tahun.

Menurut Suroto (1992) Tenaga kerja adalah kemampuan manusia untuk mengeluarkan usaha tiap satuan waktu guna menghasilkan barang/jasa baik untuk dirinya sendiri maupun untuk orang lain.

Berdasarkan beberapa pendapat diatas maka dapat dijelaskan bahwa yang disebut sebagai tenaga kerja adalah mereka yang berusia produktif yang memiliki kemauan untuk bekerja serta memiliki kemampuan untuk melakukan pekerjaan didalam maupun diluar hubungan kerja, guna menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Perkembangan iklim usaha menuntut adanya penyesuaian perlakuan terhadap tenaga kerja. Pada awalnya ada kecenderungan tenaga kerja dianggap sebagai suatu faktor produksi lainnya yang memberikan kontribusi relative tetap terhadap produksi. Pandangan ini yang menghasilkan sistem pengupahan tetap terhadap tenaga kerja sebagaimana input tanah mendapatkan sewa tetap dan modal mendapatkan bunga.

Adanya ketidakstabilan sifat dan karakter tenaga kerja, mendorong perusahaan untuk memberikan perlakuan lain terhadap tenaga kerja. Jika tanah dan modal dapat diperjualbelikan di pasar sedangkan tenaga kerja tidak demikian. Namun demikian, hal ini tidak cukup menjadikan alasan bagi aliran ekonomi utama (mainstream economy) untuk melakukan pembedaan analisis terhadap faktor produksi lain.

Jika kemudian tenaga kerja dibedakan dengan entrepreneur (wirausaha) adalah lebih didasarkan atas perbedaan karakter instrinsik yang ada pada kedua faktor produksi tersebut. Entrepreneur dipandang sebagai tenaga kerja yang berani mengambil resiko, sehingga ia berhak mendapatkan imbalan sesuai dengan resiko yang diambil dan nilainya belum tentu tetap.

Tenaga kerja dipandang sebagai suatu faktor produksi yang mampu untuk meningkatkan daya guna faktor produksi lainnya (mengolah tanah, memanfaatkan modal, dsb) sehingga perusahaan memandang tenaga kerja sebagai suatu investasi dan banyak perusahaan yang memberikan pendidikan kepada karyawannya sebagai wujud kapitalisasi tenaga kerja.

Pandangan mainstream economy terhadap permintaan tenaga kerja adalah sebagaimana permintaan terhadap faktor produksinya, dianggap sebagai permintaan turunan (derived demand), yaitu penurunan dari fungsi perusahaan. Meskipun fungsi perusahaan cukup bervariasi, meliputi memaksimalkan keuntungan, memaksimalkan penjualan atau perilaku untuk memberikan kepuasan kepada konsumen, namun maksimisasi keuntungan sering dijadikan dasar analisis dalam menentukan penggunaan tenaga kerja (Makmun dan Yasin, 2003).

Dengan pertimbangan tersebut (maksimisasi keuntungan), dan dengan asumsi perusahaan beroperasi dalam sistem pasar persaingan, maka perusahaan cenderung untuk mempekerjakan tenaga kerja dengan tingkat upah sama dengan nilai produk marginal tenaga kerja (Value Marginal Product of Labor, VMPL). VMPL menunjukkan tingkat upah maksimum yang mau dibayarkan oleh perusahaan agar keuntungan perusahaan maksimum.

Analisis tradisional terhadap penawaran tenaga kerja sering didasarkan atas mengalokasikan waktunya, yaitu antara waktu kerja dan waktu nonkerja (leisure). Leisure dalam hal ini meliputi segala kegiatan yang tidak mendatangkan pendapatan secara langsung, seperti istirahat, merawat anak-anak, bersekolah, dan sebagainya. Pilihan tenaga kerja dalam mengalokasikan waktu dari dua jenis kegiatan ini yang akan menempatkan berapa tingkat imbalan (upah) yang diharapkan oleh tenaga kerja. Preferensi

subyektif seseorang yang akan menentukan berapa besar jam kerja optimal yang ditawarkan dan tingkat upah yang diharapkan (Tambunan, 2001).

Dalam perekonomian pasar-bebas tradisional, ciri-ciri utamanya antara lain adalah penonjolan kedaulatan konsumen, utilitas atau kepuasan individual, dan prinsip maksimalisasi keuntungan, persaingan sempurna dan efisiensi ekonomi dengan produsen dan konsumen yang atomistik, yaitu tidak ada satu pun produsen atau konsumen yang mempunyai pengaruh atau kekuatan cukup besar untuk mendikte harga-harga input maupun output produksi, tingkat penyerapan tenaga kerja dan harganya (yakni tingkat upah), ditentukan secara bersamaan atau sekaligus oleh segenap harga output dan faktor-faktor produksi (di luar tenaga kerja), dalam suatu perekonomian yang beroperasi melalui perimbangan kekuatan permintaan dan penawaran (Todaro, 2000). Produsen meminta lebih banyak tenaga kerja sepanjang nilai produk marjinal yang akan dihasilkan oleh penambahan satu unit tenaga kerja melebihi biayanya (tingkat upah). Dengan asumsi bahwa hukum produk marjinal yang semakin menurun berlaku dan harga produk ditentukan sepenuhnya oleh mekanisme pasar, maka nilai produk marjinal tenaga kerja tersebut akan memiliki kemiringan yang negative atau mengarah dari bawah ke atas. Hal ini berarti tenaga kerja yang direkrut selanjutnya oleh pihak pengusaha atau produsen akan mendapat tingkat upah yang lebih rendah daripada tenaga kerja sebelumnya.

**Tabel 4. Matrix beberapa pendapat tentang Tenaga kerja**

No	Nama	Jumlah TK	Kemampuan	Usia produktif	Keterampilan	kemauan
1	BPS	√				
2	Dumairy	√		√		
3	UU NO 13/2003	√	√	√		
4	Data statistik	√	√			
5	Wursanto	√	√		√	
6	Suroto	√	√		√	
	Irawan & Suparmoko			√		√
7	Eeng Ahman & Epi Indriani	√	√			
8	Adioetomo	√	√		√	
9	Simanjuntak	√	√	√		
10	Depnakertrans	√	√	√		
<b>Jumlah</b>		<b>10</b>	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>1</b>

.Sumber : Hasil dari beberapa pendapat ahli

### **E. Kerangka Teori Tentang Kewirausahaan.**

Pentingnya peranan Usaha Mikro Kecil dan Menengah berkiprah dalam perekonomian suatu Negara diperkuat dengan fenomena yang ditangkap Global entrepreneur di Singapura yaitu besarnya peranan usaha mikro kecil dan menengah dalam kemajuan ekonomi suatu bangsa. Forum ini telah memberikan penilaian bahwa kekuatan jiwa entrepreneurship yang dimiliki oleh setiap pengusaha kecil akan menghasilkan kekuatan motor bagi kemajuan ekonomi bangsanya. Krisis moneter yang melanda perekonomian yang merusak hampir sebagian besar system distribusi dan perdagangan usaha besar, tapi Usaha kecil tetap tenang karena tidak begitu berpengaruh.

Semangat baru dunia yang menggeluti usaha kecil dan menengah (SME) juga telah beketetapan hati untuk menjadikan UKM sebagai motor penggerak pertumbuhan ekonomi dimasa depan. Tetapi selanjutnya Usaha mikro dalam perkembangannya mengalami kendala khususnya masalah permodalan, akses kepasar, teknologi bahkan kewirausahaan. Berikut ini beberapa teori yang menjelaskan dan memprediksi fenomena mengenai kewirausahaan.

Ekonom klasik Prancis Jean Baptiste Say dan Frederic Bastiat mengembangkan model klasik Adam Smith dan mempromosikannya sebagai model kemakmuran universal. Say dan Bastiat mengemukakan banyak kemungkinan ekonomi industri yang bebas, yang dipimpin oleh para wiraswastawan. Say membangun landasan baru dalam ekonomi klasik diempat bidang yaitu : pertama menyusun pengujian teori dengan fakta dan

observasi, kedua, menyusun teori utilitas subjektif sebagai pengganti teori nilai kerja, ketiga gagasan tentang peran vital entrepreneur dan keempat hukum pasar Say yang menjadi landasan model makro dalam fluktuasi bisnis dan pertumbuhan ekonomi.

Selanjutnya Say mencatat bahwa entrepreneur menggeser sumberdaya ekonomi dari area produktifitas yang rendah menuju ke area produktivitas yang tinggi dan lebih besar hasilnya (Drucker 1985:21). Entrepreneur adalah pencari profit maksimal dengan mencari peluang yang besar. Untuk itu entrepreneurship perlu dimasukkan sebagai salah satu faktor produksi disamping tanah, tenaga kerja, dan capital (modal). Entrepreneur bertanggung jawab untuk memadukan tanah yang pas, tenaga kerja, dan capital untuk membuat produk atau jasa yang bisa dimanfaatkan oleh konsumen.

Neo Klasik, teori ini memandang perusahaan sebagai sebuah istilah teknologis, dimana manajemen (individu-individu) hanya mengetahui biaya dan penerimaan perusahaan dan sekedar melakukan kalkulasi matematis untuk menentukan nilai optimal dari variabel keputusan. Ternyata teori neo klasik mengakui keberadaan pihak manajemen atau individu-individu. Dan individu inilah yang nantinya berperan sebagai entrepreneur dalam mengembangkan usahanya.

Selanjutnya dari teori Schumpeter dalam kajian teorinya tentang keseimbangan, dikatakan bahwa untuk mencapai keseimbangan diperlukan tindakan dan keputusan actor (pelaku) ekonomi yang harus berulang-ulang

dengan cara yang sama yang menurut Schumpeter disebut “situasi statis” dan situasi tersebut tidak akan membawa perubahan. Schumpeter berupaya melakukan investigasi terhadap dinamika dibalik perubahan ekonomi yang diamatinya secara empiris. Akhirnya ia menemukan unsure eksplanatorinya yang disebut dengan inovasi. Dan pelaku ekonomi yang inovatif yang membawa perubahan itu disebut dengan entrepreneur Teori Inovasi Schumpeter juga menekankan pada faktor inovasi entrepreneur sebagai motor penggerak pertumbuhan ekonomi..

Kirzer (1973) memakai pandangan Misesian (1949) tentang “human action” dalam menganalisis peranan entrepreneurial. Menurutnya “knowing where to look knowledge”. Dan dengan memanfaatkan pengetahuan yang superior inilah seorang entrepreneur bisa menghasilkan keuntungan.

Kewirausahaan ternyata juga sangat berperan dalam perkembangan UMK. Penelitian terdahulu menunjukkan kinerja industri kecil yang rendah disebabkan beberapa faktor antara lain rendahnya karakteristik kewirausahaan (*poor entrepreneurial*). Kewirausahaan menjadi “motor penggerak” yang berperan dalam pembangunan industri. Dalam proses industrialisasi diperlukan sikap kewirausahaan dalam pembangunan ekonomi (Anderson, 2002, Armstrong dan Taylor, 2000).

Kewirausahaan juga bisa berpengaruh langsung terhadap kinerja usaha. Baum et al (2001) mengatakan bahwa sifat seseorang (yang bisa diukur dari ketegaran dalam menghadapi masalah, sikap proaktif dan kegemaran dalam bekerja), kompetensi umum (yang bisa diukur dari

keahlian berorganisasi dan kemampuan melihat peluang), kompetensi khusus yang dimilikinya seperti keahlian industri dan keahlian teknik, serta motivasi (yang diukur dari visi, tujuan pertumbuhan dan *self efficacy*) berpengaruh secara positif terhadap pertumbuhan usaha. Hampir senada dengan Baum et al (2001), Lee dan Tsang (2001) menyimpulkan bahwa elemen kewirausahaan seperti *internal locus of control*, *need for achievement*, *extroversion*, *education experience* dan *self reliance* mempengaruhi pertumbuhan usaha.

Selanjutnya Sony H Priyanto (2009) mengatakan bahwa rasionalitasnya adalah jika seseorang memiliki kewirausahaan, dia akan memiliki karakteristik motivasi/mimpi yang tinggi (*need of achievement*) berani mencoba (*risk taker*), *innovative* dan *independence*. Dengan sifatnya ini, dengan sedikit saja peluang dan kesempatan, dia mampu merubah, menghasilkan sesuatu yang baru, relasi baru akumulasi modal, baik berupa perbaikan usaha yang sudah ada (*upgrading*) maupun menghasilkan usaha baru. Dengan usaha ini, akan menggerakkan material/bahan baku untuk “berubah bentuk” yang lebih bernilai sehingga akhirnya konsumen mau membelinya. Pada proses ini akan terjadi pertukaran barang dan jasa, baik berupa sumber daya alam, uang, sumber daya social, kesempatan maupun sumber daya manusia. Dalam ilmu ekonomi jika terjadi hal demikian itu berarti ada pertumbuhan ekonomi.

### **1. Pengertian Kewirausahaan, Karakteristik Sikap dan Perilaku Wirausahawan**

Kewirausahaan muncul apabila seseorang berani mengembangkan usaha-usaha dan ide – ide barunya. Proses kewirausahaan meliputi semua fungsi, aktivitas, dan tindakan yang berhubungan dengan perolehan peluang dan penciptaan organisasi usaha. Oleh sebab itu wirausaha adalah orang yang memperoleh peluang dan menciptakan organisasi untuk mengejar peluang tersebut. (Bygrave, 1995) Menurut schumpeter (1912) kewirausahaan adalah proses dinamis untuk menciptakan nilai tambah atas barang dan jasa serta kemakmuran.

John J Kao(1993) mendefenisikan *entrepreneurship is the attempt to create value through recognition of business opportunity, the management of risk taking appropriate to the opportunity, and through the communicative and management skills to mobilize human, financial, and material resources necessary to bring project to fruition*. Dengan kata lain kewirausahaan adalah usaha untuk menciptakan nilai melalui pengenalan kesempatan bisnis, manajemen pengambilan resiko yang tepat, dan melalui keterampilan komunikasi dan manajemen untuk mobilisasi manusia, uang, dan bahan-bahan baku atau sumberdaya lain yang diperlukan untuk menghasilkan proyek supaya terlaksana dengan baik.

Menurut Robert D. Hisrich et al. (2005) *Entrepreneurship is the dynamic process of creating incremental wealth. The wealth is created by individuals who assume the major risks in terms of equity, time, and/or carrier commitment of provide value for some product of service. The product or*

*service may or may not be new or unique, but value must somehow be infused by the entrepreneur by receiving and locating the necessary skills and resources.* Dengan kata lain kewirusahaan adalah suatu proses dinamis atas penciptaan tambahan kekayaan. Kekayaan diciptakan oleh individu yang berani mengambil resiko utama dengan syarat-syarat yang wajar, waktu dan atau komitmen karier atau penyediaan nilai untuk berbagai barang dan jasa. Produk dan jasa tersebut tidak atau mungkin baru atau unik, tetapi nilai tersebut bagaimanapun juga harus dipompa oleh usahawan dengan penerimaan dan penempatan kebutuhan keterampilan dan sumber-sumberdaya..

Dalam lampiran Keputusan Menteri Koperasi dan Pembinaan Pengusaha kecil No.961/KEP/M/XI/1995, dicantumkan bahwa :

- a. Wirausaha adalah orang yang mempunyai semangat , sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan.
- b. Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari , menciptakan , serta menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Jadi wirausaha itu mengarah kepada orang yang mau melakukan usaha/kegiatan sendiri dengan segala kemampuan yang dimilikinya.

Sedangkan kewirausahaan menunjuk kepada sikap mental yang dimiliki seorang wirausaha dalam melaksanakan usaha/kegiatan.

Kewirausahaan dalam arti proses yang dinamis adalah merupakan sebuah proses mengkreasikan dengan menambahkan nilai sesuatu yang dicapai melalui usaha kerja keras dan waktu yang tepat dengan memperkirakan dana pendukung, fisik, dan resiko social, dan akan menerima reward yang berupa keuangan dan kepuasan serta kemandirian personal. (Posted by Teddy Wirawan Trunodipo :<http://adminsitrasi.blog..>)

Melalui pengertian tersebut terdapat empat hal yang dimiliki oleh seorang wirausaha yakni :

- a. Proses berkreasi yakni mengkreasikan sesuatu yang baru dengan menambahkan nilainya. Pertambahan nilai ini tidak hanya diakui oleh wirausahawan semata namun juga audiens yang menggunakan hasil kreasi tersebut.
- b. Komitmen yang tinggi terhadap penggunaan waktu dan usaha yang diberikan. Semakin besar focus dan perhatian yang diberikan dalam usaha ini maka akan mendukung proses kreasi yang akan timbul dalam kewirausahaan.
- c. Memperkirakan resiko yang mungkin timbul. Dalam hal ini resiko yang mungkin terjadi berkisar pada resiko keuangan, fisik dan resiko social.
- d. Memperoleh reward. Dalam hal ini reward yang terpenting adalah independensi atau kebebasan yang diikuti dengan kepuasan pribadi.

Sedangkan reward berupa uang biasanya dianggap sebagai suatu bentuk derajat kesuksesan usahanya.

Jean Baptista Say (1816) mengatakan bahwa entrepreneurship sebagai orang yang memindahkan sumberdaya ekonomi dari area yang produktivitasnya rendah ke area yang produktivitasnya tinggi.(Zimmerer, Scarborough & Wilson, 2008). Joseph Schumpeter (1934) wirausahawan adalah seorang innovator yang mengimplementasikan perubahan-perubahan didalam pasar melalui kombinasi-kombinasi baru. Kombinasi baru tersebut bisa dalam bentuk (1) memperkenalkan produk baru atau dengan kualitas baru (2) memperkenalkan metode produksi baru (3) membuka pasar yang baru , (4) memperoleh sumber pasokan baru dari bahan atau komponen baru, atau (5) menjalankan organisasi baru pada suatu industri. Schumpeter mengartikan wirausaha dengan konsep inovasi yang diterapkan dalam konteks bisnis serta mengaitkannya dengan kombinasi sumber daya.

Penrose (1963) kegiatan kewirausahaan mencakup identifikasi peluang-peluang didalam system ekonomi. Kapasitas atau kemampuan manajerial berbeda dengan kapasitas kewirausahaan. Sedangkan menurut Harvey Leibenstein (1968,1979) kewirausahaan mencakup kegiatan-kegiatan yang dibutuhkan untuk menciptakan atau melaksanakan perusahaan pada saat semua pasar belum terbentuk atau belum teridentifikasi dengan jelas atau komponen fungsi produksinya belum diketahui sepenuhnya.

Israel Kizner (1979) kewirausahaan sebagai proses mengidentifikasi, mengembangkan dan membawa visi kedalam kehidupan . Visi tersebut bisa berupa ide inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu . Hasil akhir dari proses tersebut adalah penciptaan usaha baru yang dibentuk pada kondisi resiko atau ketidakpastian. Pengertian diatas menjelaskan bahwa kewirausahaan adalah fungsi yang mencakup eksploitasi peluang-peluang yang muncul di pasar.

Selanjutnya Stevenson, Roberts dan Grousbeck (1994) memandang entrepreneurship sebagai pengejaran peluang tanpa memperhatikan sumberdaya yang dikendalikan saat ini. (Serian Wijatno). Hal yang hamper sama dengan yang dikatakan oleh Baringer and Ireland (2008) tentang kewirausahaan adalah sebagai proses seorang individu mengejar peluang tanpa memperhatikan sumberdaya yang dimiliki saat ini.

Menurut Peter Hisrich (1995) mengatakan kewirausahaan adalah proses penciptaan sesuatu yang baru yang berbeda untuk menghasilkan nilai dengan mencurahkan waktu dan usaha diikuti penggunaan uang, fisik, resiko sehingga kemudia menghasilkan balas jasa yang berupa uang serta kepuasan dan kebebasan pribadi. Yaghoobi, Salarzahi, Aramesh dan Akbari (2010) menyatakan bahwa kewirausahaan adalah proses penciptaan sesuatu yang baru pada nilai menggunakan waktu dan upaya yang diperlukan, menanggung resiko keuangan, fisik serta resiko social yang mengiringi, menerima imbalan moneter yang dihasilkan serta kepuasan dan kebebasan pribadi.

Wennerkers and Thurik (1999) Kewirausahaan adalah kemampuan dan kemauan pengusaha didalam dan luar organisasi yang sudah ada untuk mengidentifikasi dan menciptakan peluang usaha baru seperti produk baru, metode produksi baru, pasar baru dan kombinasi peroduk dan passer baru untuk memperkenalkan ide-ide inovatif mereka ke pasar. Selanjutnya menurut Friijs et. Al (2002) kewirausahaan berhubungan dengan fungsi penguaha termasuk didalamnya koordinasi, inovasi, ketidakpastian, stok modal, pengambilan keputusan, kepemilikan dan alokasi sumber daya. Suryana (2003) mengatkan kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber untuk mencari peluang menuju sukses.

Menurut Jong dan Wennekers (2008) kewirausahaan merupakan pengambilan resiko untuk menjalankan usaha sendiri dengan memanfaatkan peluang-peluang untuk menciptakan usaha baru atau dengan pendekatan yang inovatif sehingga usaha yang dikelola berkembang menjadi besar dan mandiri dalam menghadapi tantangan-tantangan persaingan. Kuncinya menurut Jong bahwa kewirausahaan adalah pengambilan resiko, menjalankan usaha sendiri, memanfaatkan peluang, menciptakan usaha baru, pendekatan yang inovatif dan mandiri.

Baldacchino (2008) menyatakan bahwa kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumberdaya untuk mencari peluang menuju sukses. Inti dari kewirausahaan menurutnya

adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang.

Soeharto Wirakusuma (1997) mengatakan bahwa kewirausahaan diartikan sebagai the backbone economic yaitu syarat pusat perekonomian atau sebagai tailbone of economy yaitu pengendali perekonomian suatu bangsa. Harvard's Theodore Levitt mengungkapkan bahwa kewirausahaan adalah berpikir dan bertindak sesuatu yang baru atau berpikir sesuatu yang lama dengan cara-cara baru. Tidak berbeda dengan yang dikatakan oleh Meredith (1996) bahwa esensi kewirausahaan adalah menciptakan nilai tambah dengan cara-cara baru dan berbeda agar dapat bersaing. Soeparman Soemahamidjaja (1997) kewirausahaan adalah kemampuan menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Schraam (2006) entrepreneurship sebagai proses seseorang atau sekelompok orang memikul resiko ekonomi untuk menciptakan organisasi baru yang akan mengeksploitasi teknologi baru atau proses inovasi yang menghasilkan nilai untuk orang lain. (Serian Wijatno)

Pengertian Kewirausahaan yang dalam Instruksi Presiden RI No 4/1995 adalah semangat, sikap, perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan, cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan akan memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Siswanto Sudomo (1989) mengatakan bahwa kewirausahaan adalah segala sesuatu yang penting mengenai seorang wirausaha dan oleh karena itu dapat diartikan sebagai sifat-sifat khusus yang dimiliki oleh seorang wirausaha; kemampuan-kemampuan khusus yang dimiliki oleh seorang wirausaha, tindakan atau kegiatan yang dilakukan oleh seorang wirausaha (Panji Anoraga, et al. 2002).

Salim Siagian(1999) bahwa kewirausahaan adalah semangat, perilaku, dan kemampuan untuk memberikan tanggapan yang positif terhadap peluang memperoleh keuntungan untuk diri sendiri dan atau pelayanan yang lebih baik pada pelanggan/masyarakat dengan selalu berusaha mencari dan melayani pelanggan lebih banyak dan lebih baik, serta menciptakan dan menyediakan produk yang lebih bermanfaat dan menerapkan cara kerja yang lebih efisien melalui keberanian mengambil resiko, kreativitas dan inovasi serta kemampuan manajemen. Didukung juga oleh Sulipan (2005) mengatakan kewirausahaan merupakan sikap mental dan sifat jiwa yang selalu aktif dalam berusaha untuk memajukan karya baktinya dalam rangka upaya meningkatkan pendapatan didalam kegiatan usahanya. Berdasarkan pengertian diatas oleh Badan Penelitian Pendidikan Kewirausahaan Kemendiknas memberikan pengertian bahwa kewirausahaan adalah sikap mental dan jiwa yang selalu aktif atau kreatif berdaya cipta, berkarya dan bersahaja, dan berusaha dalam rangka meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya.

Menurut Ksatria (1921) kewirausahaan adalah kemampuan pengusaha untuk meramalkan secara lebih baik masa depan yang berhasil. Ropke (2004) kewirausahaan merupakan proses penciptaan sesuatu yang baru (kreasi baru) dan membuat sesuatu yang berbeda dari yang telah ada (inovasi) tujuannya adalah untuk tercapainya kesejahteraan individu dan nilai tambah bagi masyarakat.

Yuyun wirasasmita (2003) kewirausahaan merupakan faktor produksi aktif yang dapat menggerakkan dan memanfaatkan sumber daya lainnya seperti sumberdaya alam, modal dan teknologi sehingga dapat menciptakan kekayaan dan kemakmuran melalui penciptaan lapangan kerja dan produk yang diperlukan masyarakat.

Selanjutnya Carland, Carland and Hoy(1992) menyimpulkan bahwa kewirausahaan merupakan gabungan dari empat parlemen yaitu *personality, innovation, risk taking propensity*, dan *strategic posture*.

Berdasarkan beberapa pengertian diatas maka dapat dikatakan bahwa kewirausahaan adalah sikap mental, semangat dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (kreatif dan inovatif), mengorganisasi, menanggung resiko, berorientasi hasil, peluang, kepuasan pribadi dan kebebasan.

Dari beberapa konsep yang ada pada dasarnya 6 hakekat kewirausahaan sebagai berikut (Sunarya, 2011) yaitu :

- a. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan dasar sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses dan hasil bisnis. (Achmad Sanusi, 1994)
- b. Kewirausahaan adalah suatu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*ability to create the new and different*) (Drucker, 1959)
- c. Kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (Zimmerer, 1996)
- d. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha (*start-up-phase*) dan perkembangan usaha (*venture growth*) (Soeharto Prawiro, 1997)
- e. Kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (creative) dan sesuatu yang berbeda (inovatif) yang bermanfaat dan memberi nilai lebih.
- f. Kewirausahaan adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan. Nilai tambah tersebut dapat diciptakan dengan cara mengembangkan teknologi baru, menemukan pengetahuan baru, menemukan cara baru untuk menghasilkan barang dan jasa yang baru yang lebih efisien, memperbaiki produk dan jasa yang sudah ada, dan menemukan cara baru untuk memberikan kepuasan kepada konsumen. (Sunarya, 2010)

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Prof Imam S. Sukardi, dia menemukan terdapat Sembilan (9) karakteristik tingkah laku kewirausahaan yang paling sering ditemukan dalam penelitian penelitian terhadap wirausaha berhasil di seluruh dunia. Karakter tersebut antara lain :

a. Sifat Instrumental

Dia didalam berbagai situasi selalu memanfaatkan segala sesuatu yang ada dalam lingkungannya demi tercapainya tujuan pribadi dalam berusaha.

b. Sifat prestatif

Dia dalam berbagai situasi selalu tampil lebih baik, lebih efektif dibandingkan dengan hasil yang tercapai sebelumnya.

c. Sifat keluwesan bergaul

Dia selalu berusaha untuk cepat menyesuaikan diri dalam berbagai situasi hubungan antara manusia. Dia aktif bergaul, membina kenalan-kenalannya dan mencari kenalan baru, serta berusaha untuk dapat terlibat dengan mereka yang ditemui dalam kegiatan sehari-hari.

d. Sifat Kerja Keras

Dia selalu terlibat dalam situasi kerja, tidak mudah menyerah sebelum pekerjaan selesai. Dia mengutamakan kerja dan mengisi waktu yang ada dengan perbuatan nyata untuk mencapai tujuan.

e. Sifat Keyakinan Diri

Dia selalu percaya pada kemampuan diri, tidak ragu-ragu dalam bertindak , bahkan berkecenderungan untuk melibatkan diri secara langsung dala berbagai situasi dengan optimisme untuk berhasil .

f. Sifat Pengambilan Resiko

Dia selalu memperhitungkan keberhasilan dan kegagalan dalam setiap kegiatannya khususnya untuk mencapai keinginannya. Dia akan melangkah bila kemungkinan untuk gagal tidak terlalu besar.

g. Sifat Swa Kendali

Dia dalam menghadapi berbagai situasi selalu mengacu pada kekuatan dan kelemahan pribadi dan batas-batas kemampuan dalam berusaha. Dia selalu menyadari dengan adanya pengendalian diri ini maka setiap kegiatannya menjadi lebih terarah dalam mencapai tujuannya.

h. Sifat Inovatif

Dia selalu mendekati berbagai masalah dengan berusaha menggunakan cara-cara baru yang lebih bermanfaat. Dia terbuka terhadap gagasan , pandangan, dan penemuan baru yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kinerjanya.

i. Sifat Kemandirian

Dia selalu mengembalikan perbuatannya sebagai tanggung jawab pribadi. Keberhasilan dan kegagalan merupakan konsekuensi pribadi wirausaha.

( Prof Imam S Sukardi disalin dari <http://w.w.w.Wirausaha.com>)

Beberapa karakter yang paling dibutuhkan untuk mendukung munculnya seorang wirausaha yang berpeluang sukses tersebut yaitu :

- a. Daya Gerak: seperti inisiatif, semangat, tanggung jawab, ketekunan dan kesehatan
- b. Kemampuan berpikir (thinking ability) seperti gagasan asli, kreatif, kritis dan analitis.
- c. Kemampuan membina relasi (competency in human relation) seperti mudah bergaul (sociability), mempunyai tingkat emosi yang stabi (EQ tinggi), ramah, suka membantu (cheer fullness), kerja sama, penuh pertimbangan (consideration) dan bijaksana (tactfulness)
- d. Mampu menyampaikan gagasannya (communication skills) seperti terbuka dan dapat menyampaikan pesan secara lisan (bicara) atau tulisan (memo).
- e. Keahlian khusus (technical knowledge) seperti menguasai proses produksi atau pelayanan yang dibidangnya, dan tahu dari mana mendapatkan informasi yang diperlukan.

(Posted by Mahmuddin : <http://mahmuddin.wordpress.com>)

Sikap dan perilaku merupakan kesatuan sifat seseorang yang terbentuk karena kebiasaan sehari-hari. Perilaku kewirausahaan dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal.. Faktor – faktor itu adalah hak kepemilikan (Property Right, PR), Kemampuan/Kompetensi (Competency/Ability, C), Intensif (Incentive), sedangkan faktor eksternalnya meliputi lingkungan (environment, E). Dengan demikian sikap dan perilaku dapat dirubah oleh diri

sendiri dan atau oleh adanya tekanan/pengaruh lingkungan .Adanya pengaruh dari dalam diri sendiri dan dari luar lingkungan bergaul maka tumbuhlah sikap dan perilaku individu yang spesifik.(Sumber Galaxi, yang diposting oleh Nanu, 2010)

Sebagai wirausaha memiliki sikap-sikap dasar yang spesifik. Seorang wirausaha memiliki sikap bertekad bulat ingin berwirausaha. Bukan karena terpaksa. Ia ingin mandiri dan berhasil . Karena ingin berhasil maka ia bersikap positif. Positif terhadap diri sendiri maupun positif terhadap orang lain. Namun demikian masih ada kemungkinan untuk gagal, tetapi ia tidak gentar. Karena itu ia mau belajar dari pengalaman, termasuk dari kegagalannya. Yang pasti ia berani mandiri dan memimpin.

Dalam lingkungan usaha yang semakin kompetitif, pengetahuan dan keahlian didalam bidang usaha yang dijalani mutlak diperlukan. Pengetahuan dan keahlian dalam bidang usaha tersebut diantaranya pengetahuan tentang pasar dan strategi pemasaran, tentang konsumen (pelanggan) dan pesaing (yang baru masuk maupun yang sudah ada), pengetahuan tentang pemasok, serta cara mendistribusikan barang dan jasa yang dihasilkan, termasuk kemampuan menganalisis dan mengdiagnosis pelanggan, mengidentifikasi segmentasi dan motivasinya. Disamping itu juga memerlukan pengetahuan spesifik seperti pengetahuan tentang prinsip-prinsip akuntansi dan pembukuan, jadwal produksi, manajemen personalia, manajemen keuangan, pemasaran dan perencanaan.

Kewirausahaan dapat diwujudkan dalam bentuk perilaku. Banyak para ahli yang mengemukakan mengenai perilaku kewirausahaan ini, diantaranya mengemukakan bahwa perilaku kewirausahaan secara umum adalah :

- a. Keinovasian, yaitu usaha untuk menciptakan, menemukan dan menerima ide-ide baru
- b. Keberanian menanggung resiko, yaitu usaha untuk menimbang dan menerima resiko dalam pengambilan keputusan dan dalam menghadapi ketidakpastian
- c. Kemampuan manajerial yaitu usaha-usaha dalam menghadapi yang dilakukan untuk melaksanakan fungsi-fungsi manajemen, meliputi : perencanaan, mengkoordinir, menjaga kelancaran usaha dan mengawasi serta mengevaluasi usaha.
- d. Kepemimpinan yaitu usaha untuk memotivasi melaksanakan dan mengarahkan tujuan usaha. (Suryana, 2003)

Tabel 5 Matriks Beberapa Pendapat Para ahli tentang Kewirausahaan

No	Nama	Indikator Kewirausahaan									jumlah
		Kreatif	Inovatif	Orientasi Hasil/Pengembangan usaha	Peluang	Berani menanggung resiko	Efisien	Semangat	Pengambilan keputusan	Modal	
1	Richard Cantillon					✓					
2	Schumpeter	✓	✓								
3	Peter F Drucker	✓	✓		✓						
4	Peter Hisrich	✓		✓		✓					
5	Thoomas W Zimemer	✓	✓		✓						
6	Soeharto Wirakusumah			✓							
7	Ahmad sanusi			✓							
8	Soeharto Prawira			✓							
9	Sunarya	✓	✓	✓							
10	Robert Hisrich	✓	✓	✓							
11	INPRES RI NO 4/1995	✓	✓	✓				✓			
12	Meredith	✓	✓	✓							
13	Hardvard's	✓	✓								
14	Soeparman Soemahamidjaja	✓									
15	Sulipan			✓							
16	Suryana	✓	✓	✓	✓						
	Jumlah	12	9	10	3	2		1			

Lanjutan Tabel 5 Matriks pendapat ahli tentang kewirausahaan

No	Nama	Indikator Kewirausahaan									Jumlah
		Inovatif	Kreatif	Orientasi Hasil/Pengembangan usaha	Peluang	Berani Menanggung resiko	Efisien	Semangat	Pengambilan Keputusan	Modal	
17	Salim Siagian	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
18	Wennekers and Thurik	✓	✓		✓						
18	Frijs	✓	✓						✓	✓	
19	Balitbang pend kewirausahaan	✓	✓	✓							
20	Penrose				✓						
21	Harvey Leibenstein	✓	✓								
22	Israel Kizner	✓	✓	✓	✓	✓					
23	Yaghoobi, dkk	✓	✓	✓	✓	✓					
24	Jong dan Wennekers	✓	✓	✓	✓	✓					
25	Baldacchino	✓	✓		✓						
26	J.B.Say										
27	Stevenson, dkk				✓	✓					
28	Schraam	✓	✓	✓		✓					
29	Baringer and Ireland				✓	✓					
30	Coulter Mary	✓	✓	✓							
	Jumlah	23	20	17	12	10	1	2	1	1	

## **F. Konsep Tentang Iklim Usaha**

Salah satu pendorong pertumbuhan ekonomi adalah adanya iklim usaha yang baik yang ditunjang oleh produktifitas yang tinggi. Dengan adanya investasi berarti akan menambah kapasitas input dalam proses produksi hingga pada akhirnya akan menambah output dan meningkatkan laju pertumbuhan ekonomi.

Iklim usaha yang sehat, kondusif dan tidak terdistorsi mempunyai peranan penting dalam menunjang perkembangan perekonomian di suatu daerah. Iklim usaha yang demikian akan mampu mendorong tumbuhnya berbagai jenis usaha di desa maupun di kota baik yang berskala kecil, menengah dan besar. (World Bank, 2004). Kebijakan/regulasi yang dibuat pemerintah baik pusat maupun daerah menjadi salah satu faktor yang dapat menentukan arah dan kondisi iklim tersebut. Terwujudnya iklim usaha yang sehat tergantung pada perilaku dan kebijakan yang disusun oleh pemerintah setempat. Dalam hal ini pemerintah local memiliki peran besar diantaranya memberikan jaminan kepastian berusaha, mendorong terselenggaranya rezim peraturan dan perpajakan yang ramah, menyediakan infrastruktur pendukung, serta memastikan berfungsinya lembaga keuangan dan tersedianya tenaga kerja.

Selanjutnya iklim usaha yang sehat berperan besar untuk menarik lebih banyak investasi dan mendorong para pelaku usaha untuk meningkatkan produktifitasn. Keduanya akan memacu laju pertumbuhan

ekonomi, meningkatkan tenaga kerja dan tingkat upah yang pada gilirannya akan meningkatkan kesejahteraan semua lapisan masyarakat.

Sejak awal Pemerintahan di bawah Presiden Susilo Bambang Yudhoyono. Perhatian pemerintah untuk menciptakan iklim usaha yang kondusif bagi KUMKM juga sudah dituangkan dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah (RPJM) tahun 2005-2009. Untuk tujuan tersebut Kementerian Negara Koperasi dan UKM telah menyusun Rencana Tindak Jangka Menengah Koperasi dan UKM yang diaplikasikan dalam berbagai program nyata antara lain ;

1. Penyederhanaan Perizinan dan pengembangan sistem perijinan satu pintu, serta bagi usaha mikro perizinan cukup dalam bentuk registrasi usaha;
2. Penataan Peraturan Daerah (Perda) untuk mendukung pemberdayaan UMKM dan koperasi;
3. Penataan dan penyempurnaan Peraturan Perundang-undangan yang berkaitan dengan pengembangan UMKM dan koperasi, antara lain:
  - a. RUU Usaha Mikro Kecil dan Menengah
  - b. RUU Perkoperasian
  - c. RUU Lembaga Keuangan Mikro
  - d. RUU Penjaminan Kredit
  - e. Peraturan Presiden (Perpres) tentang lembaga keuangan Mikro

Kondisi UMKM yang masih marjinal baik dalam berbagai aspek usahanya seperti diuraikan di atas nampaknya belum dapat diselesaikan

hanya dengan memberikan bantuan fisik dan permodalan melalui berbagai program. Tetapi yang lebih penting lagi adalah bagaimana menciptakan iklim usaha yang kondusif bagi UMKM. Penciptaan iklim juga sekaligus diharapkan dapat mengoptimalkan potensi sumberdaya yang ada, seperti misalnya pemberian bantuan permodalan bagi UMKM secara disubstitusi, dengan perbaikan sub sistem keuangan/permodalan dalam sistem perekonomian nasional. Hal tersebut dapat dilakukan dengan berbagai regulasi kebijakan dibidang perbankan, namun hal ini tentu saja berimplikasi luas terhadap sistem perekonomian nasional. Untuk membatasi implikasi maupun dampak dari kebijakan yang diambil, maka dapat disarankan regulasi yang bersifat mikro hanya dikalangan UMKM saja, misalnya dengan program sertifikasi lahan, Program Modal Awal dan Padananan atau membangun bank koperasi. Bank yang dimaksud adalah bank untuk koperasi, atau bank yang khusus melayani UMKM (*bank for cooperative*) dan bukan bank milik koperasi (*cooperative Bank*).

Regulasi berbagai kebijakan yang dapat membawa iklim baru bagi pemberdayaan UMKM tentu saja bukan hal yang sederhana karena kegiatan usaha yang dilakukan oleh UMKM menyangkut sangat banyak aspek dan sangat banyak sektor. Oleh sebab itu Kementerian Negara Koperasi dan UKM secara sendirian tidak akan mampu melaksanakan hal tersebut, maka yang menjadi kata kunci dalam mengaplikasikan wacana ini adalah membangun system koordinasi dengan semua pihak yang terkait baik dari kelompok pemangku kepentingan maupun pihak-pihak lainnya. Sebagai kata

awal dari pembentuk koordinasi ini adalah kesamaan persepsi tentang keperluan pemberdayaan UMKM.

Iklm Usaha adalah kondisi yang diupayakan oleh pemerintah , pemerintah daerah, dunia usaha, dan masyarakat secara sinergis dalam bentuk penumbuhan iklim dan pengembangan usaha, terhadap usaha mikro, kecil dan menengah sehingga mampu tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri. (UU RI No 20 tahun 2008) Selanjutnya Menurut Abdul Rosyid (2006) iklim usaha yang kondusif yaitu dengan mengusahakan ketentraman dan keamanan berusaha serta penyederhanaan prosedur perijinan usaha, keringanan pajak, dsb. Menurut Sutrisno Iwantono(2008) iklim usaha adalah kondisi yang diupayakan oleh pemerintah berupa penetapan berbagai peraturan perundang-undangan dan kebijaksanaan di berbagai aspek kehidupan ekonomi agar usaha kecil memperoleh kepastian, kesempatan yang sama dan dukungan berusaha yang seluas luasnya sehingga berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.

Penciptaan iklim usaha yang kondusif artinya menciptakan iklim yang tidak membebani usaha mikro secara finansial yang berlebihan. Artinya campur tangan pemerintah pusat maupun daerah harus dikurangi dengan penghapusan berbagai peraturan dan persyaratan administrasi yang rumit dan menghambat UKM.

Economic Development Reference Guide mengatakan iklim usaha adalah bagaimana Negara-negara dengan kebijakan local dan regional,

hubungan dan masyarakat local memberikan dukungan pengembangan usaha. ([http://www.iedconline.org/?p=guide\\_climate](http://www.iedconline.org/?p=guide_climate)). Menurut Endang Solichin (2010) iklim usaha yang kondusif dilakukan melalui kebijakan pemerintah yaitu melakukan pendampingan dan asistensi sesuai dengan permintaan usaha kecil, meminimalkan berbagai kebijakan yang merugikan atau tidak mendukung usaha kecil, mendorong penciptaan pasar bagi usaha kecil, menyediakan support bagi kehidupan dan pengembangan usaha kecil, memberikan pelatihan kewirausahaan untuk meningkatkan kemampuan entrepreneurship.

Wayan Suarja (2007) menyatakan program penciptaan iklim usaha yang kondusif dengan kegiatan :

1. Fasilitasi dan penyediaan kemudahan dalam formalisasi usaha dengan mengembangkan pola pelayanan satu atap untuk memperlancar proses dan mengurangi biaya perijinan.
2. Penyempurnaan peraturan perundangan UU tentang UKM, UU tentang perkoperasian, UU tentang wajib daftar perusahaan.
3. Memperbaharui . memulihkan hak hak legal antara lain dengan memperbaharui/memulihkan surat-surat ijin usaha melalui prosedur dan mekanisme yang sederhana, mudah dan cepat serta tanpa pungutan.

Berdasarkan beberapa pandangan diatas maka dapat disimpulkan bahwa Iklim usaha yang sehat dapat diartikan sebagai faktor faktor yang bersifat khusus dan berdimensi local yang menciptakan kesempatan bagi

para pelaku usaha baik skala kecil. Menengah maupun besar, untuk berinvestasi secara produktif.

Tabel 6 Matriks beberapa pendapat tentang iklim usaha

No	Nama	Penyederhanaan Perizinan	Peraturan Daerah	Keringanan Pajak	Kondisi yg diciptakan pemerintah	Ketentraman	Kebijakan ekonomi	Pelatihan kewirausahaan
1	RPJM	✓	✓	✓				
2	UU RI No 20 / 2008				✓			
3	Abdul Rosid	✓		✓		✓		
4	Sutrisno Iwantono		✓				✓	
5	Endang Soliching	✓			✓			✓
6	Wayan Suarja	✓	✓	✓				
Jumlah		4	3	3	2	1	1	1

### **G. Konsep Keberhasilan Pengembangan Usaha**

Salah satu upaya konstruktif dalam menyelaraskan dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi yang berkeadilan adalah dengan memberikan kesempatan kepada setiap individu dalam masyarakat untuk mengoptimalkan segala kemampuan dan produktifitasnya didalam mengelola berbagai sumber daya yang ada. Upaya ini tidak akan terealisasi jika tingkat pengangguran dan tenaga kerja yang memiliki skill yang rendah masih berada pada level yang tinggi. Instrument kebijakan yang biasanya diadopsi untuk mengurangi tingkat pengangguran adalah ekspansi permintaan agregat dan kebijakan industrialisasi baik dalam skala modal besar maupun skala kecil. Bagaimanapun juga kebijakan ini akan menjadi lebih efektif bila perspektif yang digunakan adalah dalam konteks pemenuhan kebutuhan masyarakat dan Pengembangan Usaha Industri kecil

Kondisi makro ekonomi dan ketidakseimbangan eksternal dimana tidak memungkinkan adanya perluasan permintaan agregat domestic secara signifikan, juga akan memperkuat kebijakan tersebut. Disamping itu Usaha Mikro kecil inipun mampu mengembangkan ekspor dan mengoptimalkan SDM yang ada walaupun dengan akses kredit yang sangat minim baik dari pemerintah maupun perbankan.

Beberapa studi menunjukkan bahwa Usaha Industri kecil telah mampu menjadi alat yang efektif didalam meningkatkan kontribusi sector privat baik dalam pertumbuhan maupun pemerataan yang obyektif di Negara Negara berkembang.

Hasil penelitian empiris yang dilakukan oleh Demirbag et al (2006) yang menyimpulkan bahwa keberhasilan usaha kecil dan menengah (*Small-medium enterprise*) memiliki dampak langsung terhadap pembangunan ekonomi baik pada Negara maju maupun Negara berkembang. Usaha kecil dan menengah memiliki kemampuan untuk menciptakan lapangan kerja dengan biaya minimum mereka adalah pelopor dalam dunia inovasi dan memiliki fleksibilitas tinggi yang memungkinkan usaha tersebut untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. (Brock dan Evans 1986:ACS dan Audretech (1990).

Keberhasilan usaha tidak akan mungkin diraih begitu saja, tanpa harus melalui beberapa tahapan. Menurut Suryana (2001) mengemukakan bahwa untuk menjadi wirausaha atau jadi pengusaha yang sukses pertamanya harus memiliki ide atau visi bisnis (*business vision*) kemudian ada kemauan dan keberanian untuk menghadapi resiko baik waktu maupun uang. Langkah selanjutnya yang sangat penting adalah dengan membuat perencanaan usaha, mengorganisasikan dan menjalankannya. Keberhasilan usaha menurut Waridah (1992) adalah peningkatan kegiatan usaha yang di capai oleh para pengusaha industri kecil, baik dari segi peningkatan laba yang dihasilkan oleh pengusaha dalam kurun waktu tertentu.

Menurut Hari Lubis yang dikutip oleh Panigoro (1983) keberhasilan usaha adalah sebagai suatu prestasi yang berhasil diraih oleh suatu perusahaan dari satu periode ke periode berikutnya. Dedi Haryadi (199) mengemukakan bahwa keberhasilan usaha biasanya dilihat dengan

membesarnya skala usaha yang dimilikinya. Hal tersebut bisa dilihat dari volume produksi yang tadinya bisa menghabiskan sejumlah bahan baku perhari meningkat menjadi mampu mengolah bahan baku yang lebih banyak.

Menurut Riyanti (2003) dalam mengukur keberhasilan usaha digunakan criteria akumulasi modal, peningkatan produk, peningkatan jumlah pelanggan, dan peningkatan ukuran tempat berusaha. Gray (1999) untuk mengukur keberhasilan usaha digunakan tiga criteria pengukuran yakni : *bussines status, number of employment, income*.

Selanjutnya Dwi Putra Buana (2004) mengutip hasil penelitian Ghost at al (dalam Meng & Liang, 1996) tentang wirausahawan di singapura menunjukkan bahwa dari 85% responden yang menjawab 70% wirausaha menggunakan net profit growth untuk mengukur keberhasilan usaha, disusul oleh laba penjualan (sales revenue growth) 61%, laba setelah pajak (return of investmen) 50% dan pangsa pasar (market share) 48%.

Menurut W.J.S.Poerwardana (1985) yang dimaksud dengan keberhasilan usaha kecil yaitu sesuatu yang diadakan oleh usaha berhasil yaitu mengeluarkan hasil, ada hasil. Keberhasilan adalah barang-barang yang dihasilkan . Adapun pengertian usaha adalah kegiatan dengan mengarahkan tenaga, pikiran atau badan untuk mencapai suatu maksud, kegiatan belajar, pekerjaan (untuk menghasilkan sesuatu).

Menurut Moch Kohar Muzakar (1993) keberhasilan usaha adalah sifat kualitatif dan kuantitatif. Keberhasilan usaha yang bersifat kualitatif sulit diukur dengan satuan unit. Menurut Nasution (2001) sebuah perusahaan

dikatakan meraih keberhasilan usaha jika dana usahanya bertambah, hasil produksi meningkat, keuntungan bertambah, perputaran dana berkembang cepat serta penghasilan anggota dari perusahaan tersebut bertambah.

Menurut Ranto (2007) keberhasilan berwiraswasta tidaklah identik dengan seberapa berhasil seseorang mengumpulkan uang atau harta serta menjadi kaya, karena kekayaan bisa diperoleh dengan berbagai cara sehingga menghasilkan nilai tambah. Berusaha lebih dilihat dari bagaimana seseorang bisa membentuk, mendirikan, serta menjalankan usaha dari sesuatu yang tadinya tidak berbentuk, tidak berjalan atau mungkin tidak ada sama sekali. Seberapa pun kecilnya ukuran suatu usaha jika dimulai dari nol dan bisa berjalan dengan baik maka nilai berusahnya jelas lebih berharga daripada sebuah organisasi besar yang dimulai dengan bergelimang fasilitas.

Menurut Hutagalung (2008), sukses tidak terjadi secara kebetulan, secara instan dan tidak pula turun tiba-tiba dari langit. Sukses adalah buah dari proses sistematis, perjalanan panjang dan kerja keras. Sukses selalu diukur dengan uang, harta, jabatan, keluarga, ketenaran nama. Sukses besar berarti akumulasi dari kesemuanya.

Faktor Faktor yang mempengaruhi Keberhasilan Usaha, menurut Suryana (2003) keberhasilan usaha ditentukan oleh beberapa faktor yaitu :

- a. Kemampuan dan kemauan
- b. Memiliki tekad yang kuat dan kerja keras
- c. Kesempatan dan Peluang

Menurut Dalimunthe (2002) kewirausahaan mempunyai pengaruh langsung dan positif terhadap keberhasilan usaha yang berimplikasi bahwa semakin berani seorang pengusaha kecil mengambil resiko, beradaptasi dan terlalu percaya diri untuk melakukan pembangunan usaha maka akan semakin meningkat kinerja usahanya. Ternyata campur tangan pemerintah juga mempunyai pengaruh terhadap keberhasilan usaha industri kecil disamping semangat kewirausahaan yang harus dimiliki pengusaha.

Sulipan (2005) menyatakan dalam tulisannya bahwa keberhasilan untuk menjalankan hidup berdiri sendiri sebagai wirausaha harus berdasarkan kepada hal-hal di bawah ini :

- a. Bebas dari perasaan takut, cemas dan rendah diri dalam berusaha
- b. Disiplin dan berkepribadian yang kuat didalam menjalankan usahanya
- c. Bekerja dan berusaha dengan tekun dan tekad yang kuat untuk maju
- d. Berusaha dengan penuh keyakinan, iman dan penuh ketakwaan dalam berusaha
- e. Keyakinan terhadap kemampuan diri sendiri dalam berusaha
- f. Mempunyai bakat serta mengembangkannya didalam wirausaha
- g. Mempunyai semangat tinggi dan penuh kesungguhan dalam berusaha.

Salah satu faktor yang mendorong keberhasilan usaha seperti yang dikutip oleh Ferayanti BM ([www.artikel-keberhasilan-usaha.com](http://www.artikel-keberhasilan-usaha.com), diakses 21 Oktober 2011).

a. Pengetahuan Kewirausahaan

Pengetahuan kewirausahaan adalah kemampuan untuk mengenali atau menciptakan peluang dan mengambil tindakan untuk sesuatu yang perlu diketahui mengenai kewirausahaan yang diperoleh dari sumber-sumber informasi. Seorang pengusaha harus memiliki modal pengetahuan yang cukup pribadi untuk dapat menciptakan nilai atau kekayaan melalui penggunaan modal pengetahuan. Pemilik usaha perlu memahami Menckpengetahuan dimulai dengan kemampuan untuk memperoleh, mengembangkan usaha, mengelola, memanfaatkan informasi pengetahuan dan pemahaman organisasi serta mengelola pengetahuan pekerja. Menggunakan pengetahuan kewirausahaan untuk menunjukkan bahwa pengusaha memulai sebuah usaha perusahaan yang didasarkan pada pengetahuan kerja (Pengetahuan langsung Merupakan pengetahuan yang diterima berdasarkan pengalaman sendiri, yaitu berdasarkan usia atau lamanya seseorang menjalankan usaha.

b. Pengetahuan tidak langsung (pengalaman orang lain)

Pengalaman orang lain adalah pernah tidaknya seorang wirausaha terlibat dalam pengelolaan usaha sejenis sebelum dia memulai usaha sendiri dan bisa diperoleh dari pengalaman kerja pada suatu organisasi *entrepreneurial*.

Pada hakekatnya pengembangan UKM dalam dimensi pembangunan nasional yang berlandaskan sistem ekonomi kerakyatan, tidak hanya ditujukan untuk mengurangi masalah kesenjangan antar golongan

pendapatan, antarpelaku, ataupun penyerapan tenaga kerja. Lebih dari itu, pengembangan UKM mampu memperluas basis ekonomi dan cepat memberikan kontribusi yang signifikan dalam mempercepat perubahan struktural, yaitu dengan meningkatnya perekonomian daerah, ketahanan ekonomi nasional. Dalam rangka pengembangan UKM, program-program pokok yang perlu dilaksanakan adalah :

a. Program Pengembangan Iklim Usaha yang Kondusif

Tujuan program ini adalah membuka kesempatan berusaha seluas-luasnya serta menjamin kepastian usaha dengan memperhatikan kaidah efisien ekonomi sebagai prasyarat utama untuk berkembangnya UKM. Sasaran yang ingin dicapai menurunnya biaya transaksi dan meningkatnya skala UKM dalam kegiatan ekonomi. Termasuk juga didalamnya kemudahan pengembangan sistem dan jaringan lembaga keuangan pendukung UKM agar lebih meluas di daerah.

b. Program Peningkatan Akses Kepada Sumber Daya Produktif

Tujuan program ini adalah meningkatkan kemampuan UKM dalam memanfaatkan kesempatan yang terbuka dan potensi sumber daya, terutama sumber daya lokal yang tersedia. Adapun sasaran program ini adalah tersedianya lembaga pendukung untuk meningkatkan akses UKM terhadap sumber produksi.

c. Program Pengembangan Kewirausahaan dan UKM Berkeunggulan Kompetitif

Program ini bertujuan untuk mengembangkan perilaku kewirausahaan serta meningkatnya daya saing UKM. Sasaran program ini adalah usaha meningkatkan produktivitas UKM.

Winantuningtyastiti S (2009) yang diterbitkan dalam jurnal menyatakan bahwa secara skala ekonomi UMKM memiliki kontribusi yang besar pada ekonomi nasional, (2) skala ekonomi UMKM sangat mungkin bertumbuh dengan baik jika dikembangkan pembinaan secara komprehensif dan terintegrasi, (3) strategi pengembangan UMKM sebaiknya diarahkan bagi penguatan dan kemampuan menghadapi sumberdaya saing usaha baik dilingkup domestic maupun internasional, (4) strategi pengembangan UMKM juga dilakukan dengan penciptaan wirausaha yang memiliki kemampuan untuk memulai dan mengembangkan usahanya (baik wirausaha baru maupun yang berawal dari wirausahaan yang sudah ada), (5) strategi pengembangan UMKM juga dilakukan dengan penciptaan wirausaha yang memiliki kemampuan untuk memulai dan mengembangkan usahanya (baik wirausahaan baru maupun yang berawal dari wirausahaan yang sudah ada), (6) Kontinuitas monitoring dan evaluasi perlu terus dilakukan, agar pertumbuhan dan pemberdayaannya konsisten, sehingga memiliki kekuatan dan stabil.

Tabel 7 Matriks beberapa pendapat tentang keberhasilan pengembangan usaha

No	Nama	Peningkatan skala usaha	Peningkatan Hasil penjualan	Peningkatan lab	Peningkatan modal	Volume produksi	Bussines status	Number of employment	Peningkatan jmlh pelanggan
1	Waridah			✓					
2	Haris Lubis		✓						
3	Dedi Heryadi	✓							
4	Poerwardana	✓	✓						
5	Nasution	✓		✓	✓	✓			
6	Ranto	✓							
7	Gray			✓			✓	✓	
8	Riyanti	✓			✓	✓			✓
Jumlah		5	3	3	2	2	1	1	1

Sumber : kajian hasil penelitian

#### **H. Usaha Skala Kecil Dan Mikro**

Pengertian usaha mikro dan usaha kecil pada dasarnya mengacu pada undang-undang Republik Indonesia nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, kecil dan Menengah, dimana usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut :

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Sedangkan usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

Kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut :

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;

2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Di dalam Undang-Undang Republik Indonesia nomor 9 tahun 1995 tentang usaha kecil menengah yang merupakan usaha berskala kecil juga meliputi usaha kecil informal dan usaha kecil tradisional. Pengertian usaha kecil informal adalah usaha kecil yang belum terdaftar, belum tercatat dan belum berbadan hukum, antara lain petani penggarap, industri rumah tangga, pedagang asongan, pedagang keliling, pedagang kaki lima dan pemulung. Usaha kecil tradisional adalah usaha yang menggunakan alat produksi sederhana yang telah digunakan secara turun temurun yang berkaitan dengan seni dan budaya yang dimiliki dan menghidupi sebagian besar rakyat.

Menurut BPS (2002), batasan mengenai skala usaha didasarkan pada kriteria jumlah tenaga kerja. Berdasarkan kriteria tersebut, skala usaha diklasifikasikan sebagai berikut: (a) usaha kecil 1-19 orang; (b) usaha menengah 20-99 orang; (c) usaha besar lebih dari 100 orang. Banyak disadari bahwa Usaha Kecil dan Mikro (UKM) mempunyai peranan yang sangat penting dalam pembangunan, yaitu melalui penciptaan lapangan kerja, peningkatan pemberdayaan masyarakat, peningkatan produktivitas karena meningkatnya *capacity building* dan penyediaan jaminan sosial terhadap kelompok masyarakat ekonomi bawah. Keberhasilan UKM tidak hanya tergantung kepada produk dan modal melainkan juga pada

manajemen yang tepat dalam pengelolaan perusahaan. Salah satu komponen kunci keberhasilan bisnis UKM adalah elemen konteks dalam perkembangan UKM. Elemen konteks ini meliputi pemasaran, teknologi, akses informasi, kesiapan kewirausahaan, jaringan sosial, legalitas, akses modal, dukungan pemerintah dan rencana bisnis.

Beberapa faktor manajemen merupakan komponen kritis dalam menumbuhkan peran industri secara cepat. Faktor manajemen tersebut adalah: (1) sumber-sumber keuangan yang menjamin bahwa pertumbuhan bisnis mampu membiayai pertumbuhan stok, aset tetap, dan sebagainya, yang jika tidak dapat dipenuhi, maka bisnis akan menghadapi krisis likuiditas karena tidak dapat memenuhi kewajiban finansial dalam jangka pendek, atau sering disebut 'overtrading'; (2) system resources dalam bentuk tingkat kepuasan system pengawasan, perencanaan dan informasi.

#### **I. Konsep Pendapatan industri kecil**

Pendapatan dalam ilmu ekonomi didefinisikan sebagai hasil berupa uang atau hal materi lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa manusia bebas. Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan.

Selain itu pula pendapatan juga berpengaruh terhadap laba rugi perusahaan yang tersaji dalam laporan laba rugi. Dan yang perlu diingat lagi, pendapatan adalah darah kehidupan dari suatu perusahaan. Tanpa

pendapatan tidak ada laba, tanpa laba, maka tidak ada perusahaan. Hal ini tentu saja tidak mungkin terlepas dari pengaruh pendapatan dari hasil operasional perusahaan.

Dalam pengertian umum pendapatan adalah hasil pencaharian usaha. Sedangkan menurut Winardi (1992) pendapatan adalah hasil berupa uang atau materi lainnya yang dapat dicapai dari pada penggunaan faktor-faktor produksi. Niswonger (1992) juga menjelaskan pendapatan sebagai berikut: Pendapatan atau revenue merupakan kenaikan kotor atau gross dalam modal pemilik yang dihasilkan dari penjualan barang dagangan, pelaksanaan jasa kepada pelanggan atau klien, penyewa harta, peminjam uang, dan semua kegiatan usaha serta profesi yang bertujuan untuk memperoleh penghasilan.

Pengertian tentang pendapatan itu sendiri ada beberapa macam, berikut ini ada beberapa pandangan yang menegaskan arti konseptual dari pendapatan. Setiap usaha yang didirikan memiliki tujuan untuk mencapai keberhasilan.

Menurut Hendriksen (2000) dalam Teori Akuntansi menjelaskan bahwa pendapatan adalah: "Pendapatan/revenue dapat mendefinisikan secara umum sebagai hasil dari suatu perusahaan. Hal itu biasanya diukur dalam satuan harga pertukaran yang berlaku. Pendapatan diakui setelah kejadian penting atau setelah proses penjualan pada dasarnya telah diselesaikan. Dalam praktek ini biasanya pendapatan diakui pada saat penjualan".

Dalam suatu persaingan perusahaan, seorang pengusaha dituntut untuk memenangkan sebuah persaingan guna memperoleh pendapatan yang diinginkan, oleh karena itu banyak hal yang perlu dilakukan oleh pengusaha, diantaranya dengan memiliki pengetahuan tentang perilaku kewirausahaan dan kekuatan daya saing pada perusahaannya, karena hal tersebut dapat mempengaruhi sebuah pendapatan suatu perusahaan, hal tersebut diungkapkan oleh Paton dan Littleton (1984) bahwa: "pendapatan dapat dipengaruhi faktor persaingan yang sangat pesat dan perilaku kewirausahaan harus dapat berinovasi dan kreatif dalam pengembangan (diferensiasi) dan penjualan produk". Sedangkan menurut Case dan Fair (2002) "perilaku perusahaan yang ingin mencapai profit maksimal tergantung dari karakteristik pasar dimana perusahaan itu bersaing".

Menurut Kieso, Weygandt, dan Warfield (2011) pendapatan adalah pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode, jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal.

Sedangkan menurut Skousen, Stice dan Stice (2009) diartikan bahwa pendapatan adalah arus masuk atau penyelesaian kewajiban (atau kombinasi keduanya) dari pengiriman atau produksi barang, memberikan jasa atau melakukan aktivitas lain yang merupakan aktivitas utama atau aktivitas central yang sedang berlangsung. Dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah peningkatan asset atau pengurangan liabilities karena

aktivitas bisnis perusahaan yang menyebabkan terjadinya perubahan ekuitas.

Menurut Warren, Reeve dan Fees (2010) bahwa: "Pendapatan (Revenue) adalah peningkatan ekuitas pemilik yang diakibatkan oleh aktivitas penjualan barang atau jasa kepada pembeli."

Menurut Alma (1998) "kombinasi produk, distribusi, harga, dan promosi merupakan suatu usaha untuk mencapai hasil yang maksimal", sedangkan menurut Sukirno (2005) bahwa: "pendapatan dapat dipengaruhi oleh diferensiasi produk dan saluran distribusi".

Penawaran dan permintaan dari masing-masing produksi ditentukan oleh faktor-faktor yang berbeda :

1. Tanah (termasuk didalamnya kekayaan-kekayaan yang terkandung didalam tanah, mineral, air dan sebagainya ) mempunyai penawaran yang dianggap tidak akan bertambah lagi. Sedangkan permintaan (demand) akan tanah biasanya menaik dari waktu ke waktu karena : (a) naiknya harga barang- barang pertanian, (b) naiknya harga barang-barang lainnya (mineral, barang- barang industri yang menggunakan bahan-bahan mentah dari tanah), (c) bertambahnya penduduk (yang membutuhkan tempat tinggal). Dengan demikian harga dari tanah akan menaik dengan cepat dari waktu ke waktu.
2. Modal (sumber-sumber ekonomi ciptaan manusia) mempunyai penawaran yang lebih elastis karena dari waktu ke waktu warga masyarakat menyisihkan sebagian dari penghasilannya untuk ditabung

(saving) dan kemudian sektor produksi akan menggunakan dana tabungan ini untuk pabrik-pabrik baru, membeli mesin-mesin yaitu investasi. Karena adanya saving dan investasi, maka penawaran dari barang-barang modal dari waktu ke waktu bisa bertambah sedangkan permintaan akan barang-barang modal terutama sekali dipengaruhi oleh gerak permintaan akan barang-barang jadi. Bila harga pakaian naik, maka permintaan akan mesin-mesin tenun, mesin jahit juga akan naik. Permintaan akan barang-barang jadi pada gilirannya dipengaruhi oleh dua faktor utama : (1) Pertumbuhan penduduk (yang membutuhkan tambahan baju, perumahan dan sebagainya). (2) Pertumbuhan pendapatan penduduk (yang dicerminkan oleh kenaikan pendapatan nasional atau GNP perkapita).

3. Tenaga Kerja mempunyai penawaran yang terus menerus menaik sejalan dengan pertumbuhan penduduk. Sedangkan permintaan akan tenaga kerja tergantung pada kenaikan permintaan akan barang jadi (seperti halnya dengan permintaan akan barang-barang modal. Disamping itu permintaan akan tenaga kerja dipengaruhi pula oleh kemajuan teknologi ini. Permintaan akan tenaga kerja tidak tumbuh secepat penawaran tenaga kerja (atau pertumbuhan penduduk) maka ada kecenderungan bagi upah (harga faktor produksi tenaga kerja) untuk semakin menurun.
4. Kepengusahaan (entrepreneurship) merupakan faktor produksi yang paling sulit untuk dianalisis, karena faktor-faktor yang menentukan penawaran pun permintaannya sangat beraneka ragam (dan sering

faktor-faktor ini diluar kemampuan ilmu ekonomi untuk menganalisis, misalnya : faktor-faktor motivasi lain dan sebagainya). Pada umumnya penawaran pada negara berkembang orang yang berjiwa enterpreuner masih sangat kecil. Inilah sebabnya penghasilan untuk pengusaha yang sukses juga cukup besar di negara tersebut. Cara yang banyak dilakukan adalah dengan tetap mempertahankan hak milik perseorangan, dengan tujuan mengurangi ketidakmerataan distribusi pendapatan. Cara-cara yang bisa dilakukan oleh negara antara lain adalah :

- a. Pajak progresif atas kekayaan atau penghasilan
- b. Penyediaan kebutuhan hidup dasar (misalnya makanan pokok, pakaian, perumahan)
- c. Penyediaan jasa-jasa yang berguna untuk umum oleh negara (misalnya rumah sakit, klinik)
- d. Memperkecil pengangguran
- e. Pendidikan yang murah dan merata
- f. Berbagai kebijaksanaan yang menghilangkan hambatan-hambatan bagi mobilitas (baik vertikal maupun horizontal).

Dalam hal ini pendapatan juga bisa diartikan sebagai pendapatan bersih seseorang baik berupa uang atau natura. Secara umum pendapatan dapat digolongkan menjadi 3 (tiga) yaitu :

1. Gaji dan upah. Suatu imbalan yang diperoleh seseorang setelah melakukan suatu pekerjaan untuk orang lain, perusahaan swasta atau pemerintah.

2. Pendapatan dari kekayaan. Pendapatan dari usaha sendiri. Merupakan nilai total produksi dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan baik dalam bentuk uang atau lainnya, tenaga kerja keluarga dan nilai sewa kapital untuk sendiri tidak diperhitungkan.
3. Pendapatan dari sumber lain. Dalam hal ini pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja antara lain penerimaan dari pemerintah, asuransi pengangguran, menyewa aset, bunga bank serta sumbangan dalam bentuk lain. Tingkat pendapatan (income level) adalah tingkat hidup yang dapat dinikmati oleh seorang individu atau keluarga yang didasarkan atas penghasilan mereka atau sumber-sumber pendapatan lain. (Samuelson dan Nordhaus, 2002).

Soediyono (1992) pendapatan adalah pendapatan yang diterima oleh anggota masyarakat untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atas faktor faktor yang mereka sumbangkan dalam turut serta membentuk produksi nasional.

Artinya bahwa pendapatan adalah hasil dari pekerjaan /aktivitas yang sudah dilakukan oleh seseorang. Iskandar Putong (2002) mengemukakan pendapatan adalah semua jenis pendapatan, termasuk pendapatan yang diperoleh tanpa memberikan sesuatu kegiatan apapun yang diterima oleh penduduk suatu negara.

Dalam pengertian makro pendapatan diartikan sebagai keseluruhan penghasilan atau penerimaan yang diperoleh para pemilik faktor produksi dalam suatu masyarakat selama kurun waktu tertentu (Djamil Suyuti, 1989).

Secara keseluruhan dapat dikatakan bahwa pendapatan adalah penghasilan yang diterima oleh seseorang dari usaha atau kegiatan yang dilakukan dalam jangka waktu tertentu yang dapat berupa barang dan jasa.

**Tabel 8 Matriks beberapa pendapat tentang Pendapatan Industri Kecil**

No	Nama	Pendapatan Kotor	Pendapatan Bersih	faktor produksi	produk	kewirausahaan	Penjualan jasa
1	Winardi			✓			
2	Niswonger	✓					
3	Hendriksen		✓				
4	Case dan Fair		✓				
5	Paton dan Littleton				✓	✓	
6	Alma				✓		
7	Kieso et al	✓					
8	Skousen et al		✓	✓			
9	Samuelson dan Nordhaus	✓	✓				
10	Warren et al	✓					✓
Jumlah		4	4	2	2	2	1

Sumber: Pendapat beberapa ahli dan kajian hasil penelitian

## **J. Manajemen Strategis**

Manajemen dalam suatu organisasi meliputi perencanaan, pengarahan, pengorganisasian, dan pengendalian atas keputusan-keputusan atau tindakan organisasi yang berkaitan dengan strategi. Strategi merupakan rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang berkaitan dengan keunggulan strategi. Keunggulan strategi dirancang sesuai dengan tantangan lingkungan sehingga tujuan utama dapat dicapai melalui suatu pelaksanaan yang tepat (Glueck dan Jauch, 1999).

Rangkuti (2005) menyebutkan strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan. Suatu perusahaan dapat mengembangkan strategi untuk mengatasi ancaman eksternal dan merebut peluang yang ada. Proses analisis, perumusan dan evaluasi strategi-strategi itu disebut perencanaan strategis. Tujuan utama perencanaan strategis adalah agar suatu perusahaan dapat melihat secara objektif kondisi-kondisi internal dan eksternal, sehingga perusahaan dapat mengantisipasi perubahan lingkungan eksternal. Dalam hal ini dapat dibedakan secara jelas, fungsi manajemen, konsumen, distributor, dan pesaing. Jadi perencanaan strategis penting untuk memperoleh keunggulan bersaing dan memiliki produk yang sesuai dengan keinginan konsumen dengan dukungan yang optimal dari sumberdaya yang ada.

Menurut David (2006) manajemen strategis dapat didefinisikan sebagai seni dan pengetahuan untuk merumuskan, mengimplementasikan, dan mengevaluasi keputusan lintas fungsional yang membuat organisasi

mampu mencapai obyektivitasnya. Sedangkan proses manajemen strategis adalah suatu pendekatan secara obyektif, logis, dan sistematis dalam penetapan keputusan utama dalam suatu organisasi. Proses manajemen strategis terdiri dari tiga tahap berturut-turut, perumusan strategi, implementasi strategi, dan evaluasi strategi.

Menurut Wheelen dan Hunger (2001), "Manajemen strategi adalah serangkaian daripada keputusan manajerial dan kegiatan-kegiatan yang menentukan keberhasilan perusahaan dalam jangka panjang, kegiatan tersebut terdiri dari perumusan / perencanaan strategi, pelaksanaan / implementasi, dan evaluasi".

Hunger menekankan bahwa ciri khusus manajemen strategik adalah pada pengambilan keputusan strategis. Keputusan strategis berhubungan dengan masa yang akan datang dalam jangka panjang organisasi secara keseluruhan. Keputusan strategis mempunyai tiga karakteristik, yaitu :

1. Rare, yaitu keputusan-keputusan strategis yang tidak biasa dan khusus yang tidak dapat ditiru.
2. Consequential. Keputusan-keputusan strategis yang memasukkan sumberdaya penting dan menuntut banyak komitmen.
3. Directive. Keputusan-keputusan strategis yang menetapkan keputusan yang dapat ditiru untuk keputusan-keputusan lain dan tindakan pada masa yang akan datang untuk organisasi secara keseluruhan.

Selanjutnya Menurut Gregory G. Dess - Alex Miller:

"Manajemen strategi adalah suatu proses kombinasi antara tiga aktivitas,

yaitu analisis strategi perumusan strategi dan implementasi strategi”.

Sedangkan menurut *Husein Umar,(1999)* manajemen strategi adalah suatu seni dan ilmu dalam hal pembuatan (formulating), penerapan (implementing) dan evaluasi (evaluating) keputusan-keputusan strategis antara fungsi yang memungkinkan sebuah organisasi mencapai tujuannya di masa datang .

Jadi manajemen strategi pada intinya adalah memilih alternatif strategi yang terbaik bagi organisasi/ perusahaan dalam segala hal untuk mendukung gerak usaha perusahaan. Dan perusahaan harus melaksanakan manajemen strategi secara terus menerus dan harus fleksibel sesuai dengan kondisi di lapangan.

Pearce dan Robinson (1997) menyatakan bahwa manfaat manajemen strategik adalah sebagai berikut :

1. Mengantisipasi peluang dan ancaman dari perubahan lingkungan di masa datang.
2. Memberi gambaran pada karyawan tentang arah dan tujuan organisasi di masa datang.
3. Memonitor apa yang terjadi di dalam organisasi sehingga dapat diketahui permasalahan yang terjadi

Tujuan manajemen strategik adalah memanfaatkan dan menciptakan peluang-peluang baru dan berbeda di masa mendatang. Keberhasilan dalam proses pelaksanaan manajemen strategik adalah keterbukaan pikiran, kesediaan dan kemauan untuk mempertimbangkan informasi baru, sudut

pandang baru, gagasan baru, dan kemungkinan-kemungkinan baru, yang terus selalu berubah sesuai dengan perubahan jaman.

### **K. Konsep Perumusan Strategi**

Istilah strategi berasal dari kata Yunani *strategeia* (*stratos = militer ; dan ag = memimpin*), yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi seorang jenderal. Konsep ini relevan dengan situasi pada zaman dulu yang sering diwarnai perang, dimana jenderal dibutuhkan untuk memimpin suatu angkatan perang agar dapat selalu memenangkan perang. Strategi juga bisa diartikan sebagai suatu rencana untuk pembagian dan penggunaan kekuatan militer dan material pada daerah-daerah tertentu untuk mencapai tujuan tertentu. Strategi militer didasarkan pada pemahaman akan kekuatan dan penempatan posisi lawan, karakteristik medan lawan, karakteristik medan perang, kekuatan dan karakter sumber daya yang tersedia, sikap orang-orang yang menempati teritorial tertentu, serta antisipasi terhadap setiap perubahan yang mungkin terjadi.

Konsep strategi dapat didefinisikan berdasarkan dua perspektif yang berbeda yaitu : (1) dari perspektif apa suatu organisasi ingin dilakukan (*intends to do*), dan (2) dari perspektif apa yang organisasi akhirnya lakukan (*eventually does*).

Berdasarkan perspektif yang pertama, strategi dapat didefinisikan sebagai program untuk menentukan dan mencapai tujuan organisasi dan mengimplementasikan misinya. Makna yang terkandung dari strategi ini adalah bahwa para manajer memainkan peranan penting yang aktif, sadar

dan rasional dalam merumuskan strategi organisasi. Dalam lingkungan yang turbulen dan selalu mengalami perubahan, pandangan ini lebih banyak diterapkan.

Sedangkan berdasarkan perspektif kedua, strategi didefinisikan sebagai pola tanggapan atau respon organisasi terhadap lingkungannya sepanjang waktu. Pada definisi ini, setiap organisasi pasti memiliki strategi, meskipun strategi tersebut tidak pernah dirumuskan secara eksplisit. Pandangan ini diterapkan bagi para manajer yang bersifat reaktif, yaitu hanya menanggapi dan menyesuaikan diri terhadap lingkungan secara pasif manakala dibutuhkan.

Pernyataan strategi secara eksplisit merupakan kunci keberhasilan dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis. Strategi memberikan kesatuan arah bagi semua anggota organisasi. Bila konsep strategi tidak jelas, maka keputusan yang diambil akan bersifat subyektif atau berdasarkan intuisi belaka dan mengabaikan keputusan yang lain.

Strategi merupakan cara untuk mencapai sasaran jangka panjang. Strategi yang digunakan dalam menjalankan kegiatan usaha dapat termasuk perluasan geografis, diversifikasi, akuisisi, pengembangan produk, penetrasi pasar, pengurangan, divestasi, likuidasi, dan usaha patungan. Sasaran dapat ditentukan sebagai hasil yang spesifik yang ingin dicapai sebuah organisasi dengan melakukan misi dasarnya. Jangka panjang berarti lebih dari satu tahun. Sasaran perlu untuk keberhasilan organisasi karena menyatakan arah, membantu dalam evaluasi, menciptakan sinergi, mengungkapkan

prioritas, memfokuskan koordinasi, dan menyediakan dasar untuk perencanaan, pengorganisasian, memotivasi, dan mengendalikan aktivitas secara efektif. Sasaran harus menantang, dapat diukur, konsisten, pantas, dan jelas.

Menurut David (2006) perencanaan strategi adalah : (a) mengukur dan memanfaatkan kesempatan (peluang) sehingga mampu mencapai keberhasilan, (b) membantu meringankan beban pengambil keputusan dalam tugasnya menyusun dan mengimplementasikan manajemen strategi, (c) agar lebih terkordinasikan aktivitas-aktivitas yang dilakukan, (d) sebagai landasan untuk memonitor perubahan yang terjadi, sehingga dapat segera dilakukan penyesuaian, dan (e) sebagai cermin atau bahan evaluasi, sehingga bisa menjadi penyempurnaan perencanaan strategis yang akan datang. Jadi manajemen strategi yang penting untuk memperoleh keunggulan bersaing dan memiliki produk yang sesuai dengan keinginan konsumen dengan dukungan yang optimal dari sumberdaya yang ada. Untuk memahami konsep perencanaan strategis, kita perlu memahami pengertian konsep mengenai strategi.

Perencanaan strategi adalah suatu perencanaan ke depan yang ditetapkan untuk dijadikan pegangan. Mulai dari tingkat korporasi sampai pada tingkat unit bisnis, produk, dan situasi pasar. Perencanaan strategi merupakan strategi induk dari manajemen strategi, yaitu visi, misi, tujuan strategi, dan kebijakan.

Strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (selalu meningkat) dan terus menerus dan dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh pelanggan di masa depan. Dengan demikian perencanaan strategi hampir selalu dimulai dari "apa yang dapat terjadi" bukan dimulai dari "apa yang terjadi". Terjadinya kecepatan inovasi pasar baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (core competencies) (Rangkuti, 2005).

Strategi merupakan respon secara terus menerus maupun adaptif terhadap peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat mempengaruhi organisasi. Manajemen strategis adalah seni dan ilmu memformulasikan, menerapkan dan mengevaluasi keputusan-keputusan lintas fungsi yang memungkinkan sebuah organisasi untuk mencapai tujuan-tujuannya (David, 2006).

Strategi bisnis berkaitan dengan cara-cara yang digunakan perusahaan untuk mendapatkan keunggulan persaingan di dalam setiap bisnis utamanya. Pentingnya keputusan strategi berkaitan dengan sumber daya perusahaan.

Sebagaimana kita ketahui bahwa strategi memberikan stabilitas arah dan orientasi yang konsisten dengan memungkinkan fleksibilitas untuk beradaptasi dengan lingkungannya. Menurut Nurdjannah (2006), strategi yang berhasil pada umumnya dengan mengkombinasikan beberapa hal berdasarkan perencanaan yang telah dilakukan yaitu :

- 1) Sasaran sederhana jangka panjang

Setiap strategi bisnis harus merupakan kejelasan dari sasaran, jika tidak, strategi tidak akan dapat memberikan stabilitas dan kesatuan arah perusahaan. Sasaran ini harus jelas dan konsisten serta tetap berorientasi pada tanggung jawab terhadap pemegang saham, para pegawai dan konsumen.

2) Melalui analisis lingkungan persaingan

Kemampuan dalam mengidentifikasi kebutuhan yang umum dari konsumen dapat berpengaruh pada penentuan posisi pasar. Kemampuan dalam memahami lingkungan bisnis ini dapat berupa pemahaman tentang penilaian pasar saham, pandangan terhadap potensi kemungkinan akuisisi serta kemampuan dalam mengidentifikasi dan memotivasi sumber daya manusia perusahaan.

3) Penilaian sumber daya yang objektif

Kesadaran akan kondisi sumber daya dan kemampuan perusahaan, termasuk reputasi yang berhubungan dengan nama perusahaan dan merek produk, kemampuan untuk memotivasi pegawai, keefektifan dalam menangani kemitraan dengan para pemasok, serta kemampuan dalam menangani dan mengendalikan mutu produk.

4) Penerapan yang efektif

Strategi yang paling tepat bagi perusahaan mungkin tidak akan berguna jika tidak diterapkan secara efektif. Penerapan strategi yang efektif memerlukan pembentukan kepemimpinan, struktur organisasi dan sistem manajemen yang mampu memegang komitmen dengan baik serta

koordinasi seluruh pegawai dan mobilisasi sumber daya sebagai pelengkap strategi

Proses manajemen strategi terdiri dari tiga tahap, yaitu perumusan (formulasi) strategi, implementasi strategi dan evaluasi strategi. Tahap perumusan strategi meliputi pengembangan pernyataan misi, penetapan tujuan jangka panjang, dan pengembangan evaluasi serta seleksi atau pemilihan strategi. Tahap pelaksanaan strategi meliputi penetapan kebijakan dan tujuan tahunan serta alokasi sumberdaya. Pada tahap evaluasi strategi dilakukan pengukuran dan evaluasi kinerja pelaksanaan strategi.

Adapun macam-macam strategi perusahaan akan dibagi kedalam 5 kelompok yaitu kelompok Integrasi, Intensif, Diversifikasi, Bertahan dan Kombinasi.

1. Kelompok Strategi Integrasi (integration Strategies)..

Kelompok strategi ini sering dianggap strategi integrasi vertikal. *Vertical Integration Strategies* ini menghendaki agar perusahaan melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor, pemasok, dan atau para pesaing baik melalui merger, akuisisi, atau membuat perusahaan sendiri.

Antisipatif adalah perencanaan berdasarkan pengalaman masa lalu, pertimbangan dan cara berpikir reflektif.

2. Perencanaan Jangka Panjang Formal : adalah perencanaan berdasarkan prosedur, penelitian melibatkan banyak orang dan menghasilkan seperangkat rencana tertulis.

**a. Strategi *Forward Integration (Integrasi ke Depan)*.**

Strategi ini menghendaki agar perusahaan mempunyai kemampuan yang besar terhadap pengendalian para distributor atau pengecer mereka, bila perlu dengan memiliki. Hal ini dapat dilakukan jika perusahaan mendapatkan banyak masalah dengan pendistribusian barang / jasa sehingga mengganggu produksi yang stabil.

Padahal perusahaan mampu untuk mengelola pendistribusian dimaksud dengan sumber daya yang dimiliki, alasan lain, bisnis di sektor distribusi yang dimaksud ternyata memiliki prospek yang baik untuk dimasuki.

***b. Strategi Backward Integration (Integrasi ke Belakang).***

Merupakan suatu strategi perusahaan dengan meningkatkan pengawasan terhadap bahan baku apalagi pemasok dinilai tidak lagi menguntungkan perusahaan, seperti terlambat pengadaan bahan, kualitas bahan yang menurun, biaya meningkat sehingga tak dapat lagi diandalkan. Konsumen kini mulai lebih menghargai produk yang ramah lingkungan, sehingga mereka menyukai produk yang dapat didaur ulang. Beberapa perusahaan menggunakan *backward integration* untuk memperoleh pengawasan terhadap para pemasok barang agar produk-produk yang dapat didaur ulang itu bahan bakunya aman dipasok. Jadi tujuan strategi ini untuk mendapatkan kepemilikan atau meningkatkan pengendalian bagi para pemasok. Hal ini dapat dilakukan jika jumlah pemasok sedikit padahal pesaing banyak, pasokan selama ini berjalan lancar, harga produk stabil dan pemasok memiliki margin keuntungan yang tinggi serta perusahaan mempunyai modal dan sumber daya yang berkualitas.

### **c. Strategi *Horizontal Integration* (Integrasi Horizontal).**

Strategi ini menghendaki agar perusahaan meningkatkan pengawasan terhadap para pesaing perusahaan walau harus dengan memilikinya. Salah satu kecenderungan yang paling signifikan dalam manajemen strategi dewasa ini adalah dengan menggunakan strategi *Horizontal Integration* sebagai suatu strategi pertumbuhan. *Mergers, Acquisition* dan *Takeovers* diantara para pesaing mempertimbangkan kenaikan skala ekonomi dan mempertinggi transfer sumber daya dan kompetensi. Tujuan strategi ini adalah mendapatkan kepemilikan dan atau meningkatkan pengendalian pesaing. Hal ini dapat dilakukan jika perusahaan dapat menjadi monopoli yang dizinkan pemerintah, bersaing di industri yang berkembang, skala ekonomi meningkat dan modal sumber daya yang dimiliki perusahaan mampu berekspansi.

### **2. Strategi Intensif (*Intensive Strategies*).**

Strategi-strategi *Penerobos Pasar (Market Penetration)*, *Pengembangan Pasar (Market Development)*, *Pengembangan Produk (Product Development)* sering disebut sebagai strategi insentif karena memerlukan usaha-usaha insentif untuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk-produk yang ada.

Ketiga strategi tersebut adalah sebagai berikut :

#### **a. Strategi *Market Penetration* (Penetrasi Pasar).**

Strategi *Market Penetration* berusaha untuk meningkatkan *market share* bagi produk atau pelayanan yang ada sekarang pada pasar yang tersedia melalui usaha-usaha pemasaran yang lebih besar. Strategi ini telah dipakai secara

luas baik sendiri maupun bersama-sama dengan strategi yang lain. Market penetration termasuk meningkatkan jumlah tenaga penjual, meningkatkan biaya iklan, meningkatkan items dari promosi penjualan, dan atau meningkatkan usaha-usaha promosi lainnya. Tujuan strategi ini untuk meningkatkan pangsa pasar dengan usaha pemasaran yang maksimal. Hal ini dapat dilakukan jika pasar belum jenuh, pangsa pasar pesaing menurun, korelasi yang positif antara biaya 7P pemasaran dengan penjualan serta kemampuan untuk bersaing meningkat.

**b. Strategi *Market Development* (Pengembangan Pasar).**

Strategi ini bertujuan untuk memperkenalkan produk atau jasa yang ada sekarang ke daerah-daerah yang secara geografis merupakan daerah baru. Untuk prespektif global, pengembangan pasar skala internasional sudah maju. Beberapa industri telah mulai mengalami kesulitan untuk bersaing jika hanya berani bermain dekat rumah. Strategi ini memperbesar pangsa pasar. Hal ini dapat dilakukan jika jaringan distribusi yang baik, kelebihan kapasitas produksi, sukses dalam usaha serta adanya pasar baru atau belum jenuh.

**c. Strategi *Product Development* (Pengembangan Produk).**

*Strategy Product Development* merupakan suatu strategi yang berusaha agar perusahaan dapat meningkatkan atau memodifikasikan produk atau jasa yang ada sekarang. Strategi ini memerlukan penelitian yang luas dan tajam serta membutuhkan biaya yang cukup besar. Tujuan strategi ini adalah untuk memperbaiki dan atau mengembangkan produk yang sudah ada. Hal ini dapat dilakukan jika produk sudah berada pada tahap jenuh, pesaing

menawarkan produk yang sama tetapi lebih baik dan atau lebih murah, memiliki kemampuan untuk mengembangkan produk dan berada pada industri yang sedang tumbuh.

### **3. Strategi diversifikasi (*Diversification Strategies*).**

Ada tiga tipe umum strategi diversifikasi yang sudah banyak diketahui dan diimplementasi, yaitu *Concentric Diversification*, *Horizontz Diversification*, dan *Conglomerate Diversification*. Secara keseluruhan, kelompok strategi ini makin lama makin kurang populer, paling tidak ditinjau dari sisi tingginya tingkat kesulitan manajemen dalam mengendalikan aktivitas-aktivitas perusahaan yang berbeda-beda. Pada tahun 1960-an dan tahun 1970-an, kecendrungan yang ada bertujuan untuk memberikan variasi supaya bisnis perusahaan tidak bergantung pada beberapa industri sejenis, tetapi pada tahun 1980-an kecendrungan sudah berubah kembali. Bahkan, **Michel Porter** dari *Harvard Business Scholl* mengatakan bahwa hendaknya perusahaan menjual atau menutup divisi-divisi yang kurang menguntungkan untuk berfokus pada inti mereka. Ketiga macam strategi itu sebagai berikut:

#### **a. Strategi *Concentric Diversification* (Diversifikasi konsentrik).**

Strategi ini dilaksanakan dengan cara menambah produk dan jasa yang baru tetapi masih saling berhubungan. Tujuan strategi ini untuk membuat produk baru yang berhubungan dengan pasar yang sama. Hal ini dapat dilakukan jika bersaing pada industri yang pertumbuhannya lambat atau *decline* dan produk sendiri mengalaminya.

#### **b. Strategi *Horizontal Diversification* (Diversifikasi Horizontal).**

Strategi ini dilakukan dengan menambah produk dan jasa pelayanan baru, tetapi tidak saling berhubungan untuk ditawarkan pada para konsumen yang ada sekarang. Besar resiko kegagalan strategi ini tidaklah sebesar resiko pada strategi *Conglomerate Diversification*, karena perusahaan telah terbiasa dengan para konsumen yang sekarang. Tujuan strategi ini untuk menambah produk baru yang tidak berhubungan dengan tujuan memuaskan pelanggan yang sama. Hal ini dapat dilakukan jika produk baru akan mendorong produk lama, persaingan produk lama berjalan ketat dan *mature* distribusi produk baru pada pelanggan lancar dan pada tingkat yang lebih dalam adalah bahwa musim penjualan dari kedua produk relatif berbeda.

**c. Strategi *Conglomerate Diversification* (Diversifikasi konglomerat).**

Strategi dengan menambahkan produk atau jasa yang tidak saling berhubungan disebut *Conglomerate Diversification*. Tujuan strategi ini untuk menambah produk baru yang tidak saling berhubungan untuk pasar yang berbeda. Hal ini dapat dilakukan jika industri sektor ini telah mengalami kejenuhan, ada peluang memiliki bisnis yang tidak berkaitan yang masih berkembang baik serta memiliki sumber daya untuk memasuki industri baru tersebut.

**4. Strategi Bertahan (*Defensive Strategies*).**

Perusahaan juga melakukan strategi bertahan. Strategi tersebut adalah sebagai berikut:

**a. Strategi *Joint Venture* (Usaha Patungan).**

Strategi *Joint Venture* adalah suatu strategi yang sangat populer yang terjadi

pada saat dua atau lebih perusahaan membentuk suatu firma yang temporer atau konsorsium untuk tujuan kapitalis modal. Strategi ini dapat dipertimbangkan dalam hal perusahaan bertahan untuk tidak mau memikul bebannya sendirian.

Sering kali, dua atau lebih perusahaan sponsor membentuk sebuah organisasi yang terpisah dan telah membagi kepemilikan ekuitas dan entitas yang baru ini. Penggunaan *joint venture* terus berkembang dengan baik, antara lain karena bentuk kerja sama ini mengizinkan perusahaan untuk meningkatkan komunikasi dan jaringan dalam rangka peningkatan kerja yang mengglobal disamping untuk meminimalkan resiko. Tujuan strategi ini untuk menggabungkan beberapa perusahaan dalam bentuk perusahaan baru yang terpisah dari induk induknya. Hal ini dapat dilakukan jika mereka merasa tidak mampu untuk bersaing dengan perusahaan lain yang lebih besar, atau dalam rangka kemudahan-kemudahan lain.

**b. Strategi *Retrenchment* (penciutan).**

Strategi *Retrenchment* dapat dilaksanakan melalui reduksi biaya dan aset perusahaan. Hal ini dilakukan karena telah terjadi penurunan penjualan dan laba perusahaan. *Retrechment* yang kadang-kadang disebut juga sebagai strategi *Turnaround* atau Reorganisasi dirancang agar perusahaan mampu bertahan pada pasar persaingannya. Selama proses *retrenchment*, para ahli strategi bekerja dengan sumber daya yang terbatas dan menghadapi tekanan-tekanan dari pemegang saham, pekerja dan media. Strategi *Retrechment* juga dapat dilakukan dengan cara menjual aktiva seperti tanah

dan gedung dalam rangka mendapatkan uang tunai yang diperlukan, penutupan marginal bisnis, penutupan pabrik yang produknya dianggap sudah kuno, otomasi proses, pengurangan jumlah karyawan, dan pembuatan sistem pengendalian biaya ketat.

Tujuan strategi ini untuk menghemat biaya agar penjualan atau pun keuntungan dapat dipertahankan dengan cara menjual sebagian aset perusahaan. Hal ini dapat dilakukan jika sering mendapat kegagalan dalam berusaha pada sumber daya cukup tersedia, kurang efisien dalam berusaha, atau diperlukan reorganisasi internal karena terlalu cepat tumbuh.

**c. Strategi *Divestiture* (Penciutan Usaha).**

Menjual satu divisi atau bagian dari perusahaan disebut *divestiture*. Strategi *Divestiture* sering digunakan dalam rangka penambahan modal dari suatu rencana investasi atau untuk menindak lanjuti strategi akuisisi yang telah diputuskan untuk proses selanjutnya. *Divestiture* dapat berupa bagian dari *retrechment strategy* untuk mengganti perusahaan yang sudah tidak menguntungkan atau sudah tidak menguntungkan atau sudah tidak sesuai dengan aktivitas perusahaan lainnya.

Tujuan strategi ini adalah menjual sebuah unit bisnis. Hal ini dapat dilakukan jika suatu unit bisnis tidak dapat dipertahankan keberadaannya karena misalnya terus merugi dan berdampak pada kinerja perusahaan secara keseluruhan.

**d. Strategi *Liquidation* (Likuidasi).**

Menjual seluruh aset yang dapat dihitung nilainya disebut *liquidation* atau

likuidasi. Strategi likuidasi merupakan sebuah pengakuan dari suatu kegagalan dan sebagai akibatnya bisa menjadi strategi yang sulit bagaimanapun juga mungkin lebih baik menghentikan operasi perusahaan dari pada meneruskannya akan mendatangkan kerugian yang bertambah besar.

Strategi ini bertujuan untuk menutup perusahaan. Hal ini dapat dilakukan jika perusahaan sudah tidak dapat dipertahankan keberadaannya. Dengan menjual harta perusahaan pemegang saham akan dapat memperkecil kerugiannya.

#### **5. Strategi *Combination* (Kombinasi).**

Banyak perusahaan mengimplementasikan kombinasi dari dua atau lebih strategi secara simultan. Akan tetapi cara seperti ini berisiko tinggi jika diimplementasikan terlalu jauh. Sulit mencari perusahaan yang mampu bertahan melakukan seluruh strategi yang menguntungkan perusahaan tersebut. Keputusan yang sulit harus tetap dibuat, prioritas harus tetap ditetapkan, oleh karena itu dengan sumber daya yang terbatas baik organisasi ataupun individu harus memilih diantara alternatif strategi.

Perusahaan tidak dapat melakukan begitu banyak kegiatan dengan baik karena sumber daya dan keahlian sedikit, sementara itu para pesaing, terus berupaya menggali keuntungan. Dalam perusahaan yang banyak, diversifikasi-nya, strategi kombinasi digunakan secara umum pada saat divisi-divisi yang berbeda menggunakan strategi-strategi berbeda pula. Juga, dalam upaya bertahan hidup perusahaan mungkin akan menggunakan suatu

kombinasi, beberapa strategi untuk bertahan secara simultan, seperti *divestiture*, *liquidation*, dan *retrenchment*.

Jadi, situasi dan kondisi dilapangan bisa saja menuntut implementasi strategi yang tidak pas dari macam strategi di atas. Oleh karena itu strategi, yang akan diterapkan dapat saja merupakan kombinasi, dari macam-macam strategi diatas. Dan karena itu, para pengambil keputusan perlu mengumpulkan data selengkap mungkin dan menganalisisnya secermat mungkin.

#### **L. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal**

Analisa lingkungan yang dilakukan oleh perusahaan adalah lingkungan eksternal dan lingkungan internal. Analisa lingkungan internal mengarah pada analisa internal perusahaan dalam rangka menilai atau mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dari tiap-tiap divisi (Rangkuti, 2005). Sedangkan faktor lingkungan eksternal yang dianalisa adalah terdiri dari lingkungan makro dan mikro. Lingkungan makro adalah lingkungan yang secara tidak langsung mempengaruhi keputusan dalam jangka panjang. Lingkungan ini terdiri dari faktor ekonomi, sosial budaya, dan teknologi. Lingkungan mikro adalah kegiatan perusahaan yang secara langsung mempengaruhi kegiatan perusahaan itu sendiri. Lingkungan mikro terdiri dari pesaing, kreditur, pemasok, dan pelanggan (David, 2006).

##### **1. Analisis Lingkungan Internal**

Analisa lingkungan internal perusahaan merupakan proses untuk menentukan dimana perusahaan atau pemerintah daerah mempunyai

kemampuan yang efektif sehingga perusahaan dapat memanfaatkan peluang secara efektif dan dapat menangani ancaman di dalam lingkungan. David (2006) menyebutkan faktor-faktor lingkungan internal yang akan dianalisa berhubungan dengan kegiatan fungsional perusahaan diantaranya adalah bidang manajemen, sumberdaya manusia, keuangan, produksi, pemasaran, dan organisasi. Analisa lingkungan internal ini pada akhirnya akan mengidentifikasi kelemahan dan kekuatan yang dimiliki perusahaan.

## **2. Analisis Lingkungan Eksternal**

Lingkungan eksternal terdiri dari variabel kesempatan dan ancaman yang berada di luar organisasi dan tidak berada dalam pengendalian jangka pendek manajemen puncak. Menurut Umar (2003) analisis lingkungan eksternal meliputi faktor luar yang mempengaruhi kinerja maupun strategi-strategi yang harus diambil oleh suatu organisasi. Faktor-faktor eksternal ini dapat dibagi menjadi lima kategori, yaitu :

- a. Faktor Politik. Arah, kebijakan, dan stabilitas politik pemerintah merupakan pertimbangan dan menjadi faktor penting bagi para pengusaha untuk merumuskan strategi perusahaan. Situasi yang tidak kondusif akan berdampak negatif bagi dunia usaha, begitu pula sebaliknya. Faktor politik meliputi undang-undang tentang otonomi daerah, lingkungan dan perburuhan, peraturan tentang perdagangan luar negeri (ekspor-impor), stabilitas pemerintah, peraturan tentang keamanan dan kesehatan kerja, serta sistem perpajakan dan

kebijakan subsidi, kebijakan moneter, regulasi dan deregulasi perbankan, aturan tentang hubungan bilateral dan multilateral, peraturan dan undang-undang tentang kepastian hukum dan lain sebagainya

- b. Faktor Ekonomi. Kondisi dan kekuatan ekonomi yang berkaitan dengan iklim dan sistem ekonomi dimana perusahaan tersebut beroperasi dapat mempengaruhi iklim bisnis dari suatu perusahaan. Oleh karena itu, pemerintah dan seluruh lapisan masyarakat bersama-sama harus dapat menciptakan dan atau meningkatkan ekonomi yang kondusif sehingga perusahaan dapat menyusun perencanaan strategiknya dengan mempertimbangkan segmen-segmen ekonomi dan kecenderungan yang dapat mempengaruhi industrinya baik secara nasional maupun secara perekonomian internasional. Faktor kunci yang perlu diperhatikan dalam menganalisis ekonomi suatu daerah adalah siklus bisnis, ketersediaan bahan baku, ketersediaan energi, ketersediaan kredit perbankan, inflasi, suku bunga, investasi, angka pengangguran, defisit anggaran pemerintah, neraca pembayaran, harga produk dan jasa, produktivitas, serta tenaga kerja dengan segala peraturan perburuhannya.
- c. Faktor Sosial Budaya. Kondisi sosial budaya masyarakat selalu berubah-ubah sejalan dengan perubahan kondisi dan zaman yang dilalui dan perubahan ini mempengaruhi perusahaan. Aspek-aspek yang mempengaruhi faktor sosial budaya dari suatu masyarakat

antara lain adalah ukuran keluarga, tingkat harapan hidup, pendapatan perkapita, sikap, gaya hidup, adat istiadat, kebiasaan berbelanja, tingkat pendidikan dan kebiasaan dari orang-orang di lingkungan eksternal perusahaan.

- d. Faktor Teknologi. Dewasa ini perkembangan teknologi mengalami kemajuan yang pesat terutama pada era setelah globalisasi, baik pada bidang bisnis maupun pada bidang yang mendukung kegiatan bisnis, sehingga secara tidak langsung mampu mempengaruhi kondisi pasar dan kinerja perusahaan. Setiap kegiatan usaha yang diinginkan untuk berjalan terus menerus harus selalu mengikuti perkembangan teknologi yang dapat diterapkan pada produk atau jasa yang dihasilkan atau pada cara operasinya. Aspek penting dalam penggunaan teknologi adalah kecepatan transfer teknologi oleh para pekerja, masa atau waktu keusangan teknologi, dan harga teknologi yang akan diadopsi.

Dalam analisis faktor eksternal terdapat kekuatan-kekuatan dari pesaing yang harus diperhatikan. Menurut Pearce dan Robinson (1997), setiap industri memiliki struktur yang mendasarinya yaitu sekumpulan karakteristik ekonomis dan teknis yang memunculkan kekuatan-kekuatan persaingan. Ada lima faktor yang harus diperhatikan yaitu: (1) Kekuatan tawar menawar pembeli, (2) Kekuatan tawar menawar pemasok, (3) Ancaman produk pengganti, (4) Ancaman pendatang baru dan (5)

Persaingan antara pesaing-pesaing yang ada, ternyata dapat teridentifikasi juga pada penelitian ini.

#### **M. Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*)**

Analisis merupakan salah satu cara untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan (Rangkuti, 2005). Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman.

Dalam merencanakan sesuatu misalnya rencana pribadi atau rencana organisasi, sering digunakan analisis SWOT untuk mempertimbangkan segala potensi yang timbul dan melihat segala kemungkinan yang ada. Dengan demikian, perencanaan akan menjadi efektif dan terukur.

Selain itu juga Dalam Pengelolaan dan pengembangan suatu aktifitas memerlukan suatu perencanaan strategis, yaitu suatu pola atau struktur sasaran yang saling mendukung dan melengkapi menuju ke arah tujuan yang menyeluruh. Sebagai persiapan perencanaan, agar dapat memilih dan menetapkan strategi dan sasaran sehingga tersusun program-program dan proyek kegiatan yang efektif dan efisien, maka diperlukan suatu analisis yang tajam dari para pelaksana organisasi. Salah satu analisis yang cukup populer di kalangan pelaku organisasi adalah Analisis SWOT.

Pengertian analisis SWOT menurut Freddy Rangkuti (2005:18) dijelaskan bahwa: "Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan". Analisis ini didasarkan

pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strenght*) dan peluang (*Oportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Pengertian tentang analisis diatas senada dengan penjelasan Philip Kotler yang di alih bahasakan oleh Benyamin Molan (2002) bahwa yang dimaksud dengan analisis SWOT adalah evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang,dan ancaman perusahaan.

Selanjutnya alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matrik SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis.

a. Strategi SO (*Strength-Opportunity*)

Menurut Freddy Rangkuti (2005;31) Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

Pernyataan ini ditegaskan oleh pernyataan Husein Umar (2003) strategi ini menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk meraih peluang-peluang yang ada di luar perusahaan.

b. (*Strength-Threat*)

Menurut Freddy Rangkuti (2005) Strategi ST adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

Dan menurut Husein Umar (2003) bahwa strategi ini bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang-peluang eksternal.

c. Strategi WO (*Weakness- Opportunity*)

Menurut Freddy Rangkuti (2005) Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

Selanjutnya menurut pendapat Husein Umar (2003) melalui strategi ini perusahaan berusaha untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman ekaternal.

d. Strategi WT (*Weakness- Threat*)

Menurut Freddy Rangkuti (2005) Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Sedangkan menurut Husein Umar (2003) strategi ini merupakan taktik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman. Suatu perusahaan yang dihadapkan pada sejumlah kelemahan internal dan ancaman eksternal sesungguhnya berada dalam posisi yang berbahaya.

Menurut David (2006) faktor-faktor kunci eksternal dan internal merupakan pembentuk matriks SWOT, yang menghasilkan empat tipe strategi, yaitu a) Strategi SO yakni strategi yang menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal, b) strategi WO yakni mengatasi kelemahan internal dengan memanfaatkan keunggulan peluang eksternal, c) strategi ST yaitu strategi yang menggunakan kekuatan internal untuk menghindari pengaruh dari ancaman eksternal, serta d) strategi WT adalah strategi bertahan dengan meminimalkan kelemahan dan mengantisipasi ancaman lingkungan.

#### **N. Penelitian Sebelumnya.**

Beberapa penelitian sebelumnya yang berhubungan dengan Perilaku kewirausahaan, penggunaan modal dan kredit mikro terhadap keberhasilan pengembangan usaha, dapat dikemukakan sebagai berikut :

M. Rizki Wardhana Subono (2013) dengan judul penelitian Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pengrajin Sepatu (Studi Kasus Pengrajin Sepatu Register dan Non Register Di Kecamatan Sooko Kabupaten Mojokerto). Dengan variabel : Tenaga kerja, Lama usaha, Tingkat pendidikan, Jumlah produksi dan pendapatan industri kecil. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan bahwa pendapatan pengrajin sepatu baik register maupun non register dipengaruhi oleh penggunaan tenaga kerja, lama usaha, tingkat pendidikan dan jumlah produksi. Pendapatan pengrajin sepatu register dipengaruhi oleh penggunaan tenaga kerja dan jumlah produksi,

sedangkan pendapatan pengrajin sepatu non register dipengaruhi oleh jumlah produksi.

Izzati Amperaningrum SE, MM dan Dr Zuhad Ichayaudin, MBA melakukan penelitian mengenai Kajian faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan UMKM di Propinsi Sumatera Utara. Yang menjadi variable kajian adalah faktor faktor yang mempengaruhi perkembangan UMKM dengan populasi seluruh pengusaha produk pakaian jadi yang menjual di pasar dan menjual pakaian bekas dari cina dan korea. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor yang mempengaruhi UMK di Propinsi SUMUT meliputi pengadaan bahan baku, peningkatan skill tenaga kerja, stabilitas harga asset , jumlah produksi lama usaha. Perlu ada pemberian latihan dan penyuluhan terhadap pengusaha UMKM baik secara langsung maupun tidak langsung berkenaan dengan pengelolaan perusahaan, pemasaran dan kualitas produk yang dihasilkan. Hal hal yang perlu diperhatikan oleh Pemerintah daerah untuk pengembangan UMKM salah satunya adalah pembangunan kewirausahaan.

Hasil penelitian Wisardja (2000) menunjukkan bahwa faktor lingkungan industri yang unsure unsurnya adalah pelanggan, pemasok, pesaing dan teknologi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha industri ukiran kayu di Kabupaten Gianyar.

Hasil penelitian McCommick et al (1997 ) melakukan penelitian di Nairobi dengan menguji variabel modal awal, permintaan, umur, tingkat pendidikan, teknik, tersedianya kredit, dan baruan produk. Hasil penelitiannya

menunjukkan bahwa modal awal, tersedianya kredit, bauran produk dan permintaan serta umur, tingkat pendidikan, etnik dari wirausaha berhubungan dengan pertumbuhan/perkembangan usaha.

Selanjutnya Crijns dan Ooghi(2000) mengungkapkan bahwa setiap tahap pertumbuhan perusahaan merupakan hasil dari dua lingkungan dimana perusahaan melakukan bisnisnya, yakni lingkungan internal dan lingkungan eksternal. Faktor eksternal penting yang mempengaruhi pertumbuhan perusahaan adalah industri dan pasar, perusahaan pesaing, dan iklim ekonomi. Sedangkan faktor internal yang sangat penting (critical development factors) untuk pertumbuhan perusahaan adalah : pengusaha kecil sebagai manajer, perusahaan sebagai organisasi, kepemilikan atau struktur kepemilikan .

Hasil penelitian Musran Munizu tentang kinerja usaha mikro yakni faktor eksternal yang terdiri dari aspek kebijakan pemerintah, aspek social budaya dan ekonomi dan aspek peranan lembaga terkait mempunyai pengaruh yang signifikan dan positif terhadap faktor faktor internal usaha mikro dan kecil dengan kontribusi sebesar 98% dan faktor eksternal mempunyai pengaruh yang signifikan dan positif terhadap kinerja usaha mikro dan kecil dengan kontribusi sebesar 25.4%. Selanjutnya Faktor internal yang terdiri dari aspek sumberdaya manusia, aspek keuangan, aspek teknik produksi/operasional, dan aspek pasar dan pemasaran mempunyai pengaruh yang signifikan dan positif terhadap kinerja usaha mikro dan kecil dengan kontribusi sebesar 79.2%.

Studi yang dilakukan oleh Laksmi Dewi et al (2012) tentang Analisis Pendapatan Pedagang Canang Di Kabupaten Badung, menunjukkan bahwa variabel Curahan jam kerja, Jumlah tenaga kerja, Modal usaha dan Lokasi usaha secara serempak berpengaruh terhadap pendapatan Pedagang canang di Kabupaten Badung. Dari keempat variabel yang digunakan Curahan jam kerja, Jumlah tenaga kerja, Modal usaha dan Lokasi usaha secara parsial menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan Pedagang canang di Kabupaten Badung.

Hasil penelitian Yunan (2009) tentang Analisis faktor faktor yang mempengaruhi Pertumbuhan Ekonomi Indonesia menyimpulkan bahwa salah satu faktor yaitu kredit perbankan berpengaruh signifikan dan positif terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia, dengan demikian jika penyaluran kredit oleh perbankan meningkat, maka pertumbuhan ekonomi Indonesia akan meningkat.

Hasil Penelitian Al Ikhwan Kamil (2009) tentang Pengaruh Karakteristik wirausaha terhadap Keberhasilan Usaha Mikro , dengan menggunakan teknik analisa Regresi Korelasi diperoleh kesimpulan bahwa karakteristik wirausaha berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha. Karakteristik yang paling mendominasi antara lain : inovatif, memiliki ambisi dan berwawasan luas.

Hasil penelitian Yohanes Rante (2010) tentang Pengaruh budaya etnis dan perilaku kewirausahaan terhadap kinerja usaha mikro kecil agribisnis di provinsi papua menunjukkan bahwa perilaku kewirausahaan

memiliki peran strategis sebagai mediasi budaya etnis terhadap kinerja UKM Agribisnis. Bahkan perilaku kewirausahaan telah mampu memanfaatkan peluang-peluang yang diberikan pemerintah untuk mengembangkan usaha yang dimiliki.

Hasil penelitian dari Wilkinson (2002) berkaitan dengan aspek lingkungan menyatakan bahwa usaha mikro kecil akan tumbuh bilamana lingkungan aturan/kebijakan mendukung, lingkungan makro ekonomi dikelola dengan baik, stabil, dan dapat diprediksi, informasi yang dapat dipercaya dan mudah diakses, dan lingkungan social mendorong dan menghargai keberhasilan usaha tersebut.

Dwi Putra Buana (2004) dalam penelitiannya dengan judul Pengaruh Karakteristik Wirausaha dan Potensi Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha dengan Kebijakan Pengembangan UKM sebagai Variabel Moderating (Studi pada Pengusaha Kecil di Kota Mataram), hasil penelitian menunjukkan bahwa Variabel karakteristik Wirausaha memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha, Variabel potensi kewirausahaan tidak memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. Variabel Kebijakan pengembangan UKM terbukti tidak memoderasi baik pengaruh karakteristik wirausaha terhadap keberhasilan usaha maupun pengaruh potensi kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha.

Riyanti (2003) dengan judul Faktor faktor yang berpengaruh terhadap keberhasilan usaha kecil, hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel sifat wirausaha yang terdiri dari instrumental, prestatif, keluwesan bergaul, suka

kerja keras, keyakinan diri, pengambilan resiko, swa kendali, inovatif, dan sifat mandiri terbukti memiliki pengaruh yang bermakna pada terbentuknya perilaku inovatif dan selanjutnya memberikan pengaruh yang bermakna terhadap keberhasilan usaha.

Malik dan Siringoringo, melakukan penelitian tentang Pengaruh Kredit, Aset Dan Jumlah Pegawai Terhadap Pendapatan Usaha Kecil Menengah (UKM) Penerima Kredit Bank Perkreditan Rakyat. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kredit berpengaruh positif, langsung dan signifikan terhadap asset UKM, kredit berpengaruh positif, langsung dan signifikan terhadap jumlah pegawai UKM. Kredit berpengaruh positif, langsung dan signifikan terhadap pendapatan UKM

Penelitian Kreft & Sobel (2005) yang dilakukan di seluruh Negara bagian Amerika Serikat tentang Pengaruh Derajat kebebasan ekonomi (economic freedom : pajak rendah, regulasi tidak ketat dan perlindungan hak cipta swasta) terhadap aktivitas kewirausahaan dan Pertumbuhan ekonomi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa economic freedom berdampak signifikan pada aktivitas kewirausahaan yang menghasilkan pertumbuhan ekonomi. Penghubung antara kebebasan ekonomi dengan pertumbuhan ekonomi adalah aktivitas kewirausahaan. Jadi kebebasan ekonomi akan menghasilkan pertumbuhan ekonomi terutama karena meningkatkan kegiatan produktif sector swasta yang merupakan variabel aktivitas kewirausahaan.

Nurul Komaryatin (2012), meneliti tentang pengembangan faktor produksi untuk meningkatkan pendapatan industri kecil garam rakyat di Kecamatan Kedung, Jepara, yang terdiri dari faktor alam, modal usaha, tenaga kerja dan ketrampilan yang dimiliki tenaga kerja. Hasil penelitian ini disimpulkan bahwa faktor alam, modal usaha, tenaga kerja, dan keterampilan karyawan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan industri kecil garam rakyat di Kecamatan Kedung Kabupaten Jepara.

Rukmantara, Bagus (2011), meneliti tentang Analisis Pengaruh Lingkungan Internal dan Eksternal Terhadap Kinerja Usaha Kecil Di Kota Medan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa lingkungan internal usaha kecil yang terdiri dari modal, pemasaran, SDM berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha kecil. Lingkungan eksternal usaha kecil yang terdiri dari akses modal dan kebijakan pemerintah berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha kecil di kota Medan.

Penelitian yang dilakukan oleh Nazir (2011), Analisis Determinan Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kabupaten Aceh Utara. Kesimpulan dari penelitian ini diperoleh adalah bahwa modal kerja, jam usaha, pengalaman dan jenis barang dagangan (produk) berpengaruh sangat signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kabupaten Aceh Utara

Dari beberapa penelitian terdahulu ditemukan ada beberapa kesamaan hasil penelitian dan juga perbedaan yang ditemukan oleh peneliti. Adapun dimana

umumnya dari faktor modal usaha, Tenaga Kerja, Kewirausahaan dan iklim usaha memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha dan pendapatan. Sedangkan yang menjadi perbedaannya ada peneliti yang melihat bahwa Iklim Usaha mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja UKM yang diukur dari peningkatan Tenaga Kerja, Peningkatan Modal dan Peningkatan Laba. Artinya Tenaga Kerja, Modal dan Laba itu dijadikan variabel Endogenus.

Kemudian juga dari faktor kewirausahaan dimana peneliti yang lain mengangkat yang dijadikan indikator penelitian adalah inovasi ambisi dan berwawasan luas.

Tabel 9 Penelitian Terdahulu

No	Nama/Judul penelitian	Variabel Bebas	Variabel Terikat	Hasil Penelitian	Kesesuaian dengan Teori yang digunakan
1	M. Rizki Wardhana Subono (2013), Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pengrajin Sepatu (Studi Kasus Pengrajin Sepatu Register dan Non Register di Kecamatan Sooko Kabupaten Mojokerto)	Tenaga kerja, Lama usaha, Tingkat pendidikan, Jumlah produksi	Tingkat Pendapatan Industri Kecil	Tenaga kerja, Lama usaha, Tingkat pendidikan, Jumlah produksi berpengaruh terhadap Tingkat Pendapatan Industri Kecil	menurut Abdurrachman menyatakan bahwa: Pendapatan adalah: “Uang, barang-barang, materi atau jasa-jasa yang diterima selama satu jangka waktu tertentu, biasanya merupakan hasil dari pemakaian kapital, pemberian jenis-jenis perseorangan atau kedua-duanya”. Yang termasuk pendapatan adalah upah, gaji, sewa tanah, deviden, pembayaran bunga, pensiun dan gaji tahunan.
2	Izzati Amperaningrum/Kajian Faktor Faktor yang mempengaruhi perkembangan UKM di Prop.Sumut	Faktor Pengadaan bahan baku,peningaktan skil tenaga kerja,stabilitas harga asset, jumlah produksi	Perkembangan UKM	Faktor Pengadaan bahan baku,peningaktan skil tenaga kerja,stabilitas harga asset, jumlah produksi berpengaruh signifikan terhadap perkembangan UKM. Selanjutnya hal yang perlu juga diperhatikan dalam pengembangan UKM adalah faktor kewirausahaan	Smith bahwa wirausaha bereaksi terhadap perubahan ekonomi, lalu menjadi agen ekonomi yang merubah permintaan menjadi produksi
3	McCommick et al (1997)/Analisis Variabel Modal awal, Permintaan, Umur, tingkat pendidikan, etnik, tersedianya kredit dan bauran produk terhadap perkembangan usaha	Modal awal, Permintaan, Umur, tingkat pendidikan, etnik, tersedianya kredit dan bauran produk	Perkembangan Usaha	Modal awal, tersedianya kredit dan bauran produk, Permintaan, Umur, tingkat pendidikan, etnik wirausaha berhubungan dengan perkembangan perusahaan.	Baum et al bahwa elemen kewirausahaan seperti internal locus of control, need for achievement, extroversion, education dan self reliance mempengaruhi pertumbuhan usaha.
4	Crijns dan Ooghi (2000)/Analisis Faktor Internal dan eksternal yang mempengaruhi Pertumbuhan Usaha	Faktor Internal : Pengusaha sebagai manajer,perusahaan, kepemilikan atau struktur kepemilikan. Faktor Eksternal : Industri	Pertumbuhan usaha	Setiap tahap pertumbuhan usaha merupakan hasil dari dua lingkungan dimana perusahaan melakukan bisnisnya yakni lingkungan internal dan lingkungan eksternal.	Pierce&Robinson bahwa terdapa sejumlah faktor eksternal yang mempengaruhi perusahaan mengenai arah dan tindakan yang pada akhirnya juga mempengaruhi struktur

		dan pasar, perusahaan pesaing, dan iklim ekonomi			organisasi dan proses internalnya.
5	Wilkinson B (2002)/Small, Micro and Medium Enterprise Development: expanding the option for Debt and Equity Finance.	Lingkungan aturan/kebijakan, lingkungan makro ekonomi, akses informasi, lingkungan sosial	Pengembangan Usaha kecil kecil dan menengah	Usaha mikro kecil akan tumbuh bilamana lingkungan aturan/kebijakan mendukung, lingkungan makro ekonomi dikelola dengan baik, stabil dan dapat diprediksi, informasi yang dapat dipercaya dan mudah diakses dan lingkungan social mendorong dan menghargai keberhasilan usaha tersebut.	Pierce&Robinson, lingkungan jauh secara umum terdiri dari faktor ekonomi, social, politik, teknologi dan ekologi khusus menjadi pertimbangan bagi manajer dalam merumuskan strategi untuk epngembangna usaha.
6	Musran Munizu /Pengaruh Faktor faktor eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro dan kecil di Sulsel	Faktor Internal (aspek SDM, aspek keuangan,aspek teknis produksi dan operasi, aspek pasar dan pemasaran) dan Faktor eskternal (aspek kebijakan pemerintah,aspek social budaya dan ekonomi, aspek peranan lembaga terkait)	Kinerja UMK (Pertumbuhan penjualan,pertumbuhan modal, pertumbuhan tenaga kerja, pertumbuhan pasar, pertumbuhan laba)	Faktor eksternal mempunyai pengaruh yang signifikan dan positif terhadap faktor internal usaha mikro dan kecil dengan kontribusi sebesar 98% dan mempunyai pengaruh yang signifikan dan positif terhadap kinerja usaha mikro dan kecil dengan kontribusi sebesar 25.4% Faktor internal mempunyai pengaruh yang signifikan dan positif terhadap kinerja usaha mikro dna kecil dengan kontribusi sebesar 79.2%	Keberhasilan suatu perusahaan sangat tergantung pada kemampuan internal (Pandian, ), kompetensi inti (D'Aveni) rahasia wirusaha yaitu kreativitas dan inovasi (Zimemer) dan tanggapan eksternal yaitu teori dinamis (Porter, )
7	Laksmi Dewi et al (2012) tentang Analisis Pendapatan Pedagang Canang Di Kabupaten Badung	curahan jam kerja, jumlah tenaga kerja, modal usaha, lokasi usaha	Pendapatan usaha	variabel Curahan jam kerja, Jumlah tenaga kerja, Modal usaha dan Lokasi usaha secara serempak berpengaruh terhadap pendapatan Pedagang canang di Kabupaten Badung.	Winardi pendapatan adalah hasil berupa uang atau materi lainnya yang dapat dicapai dari pada penggunaan faktor-faktor produksi. Sebagaimana pendapat para ahli dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan gambaran terhadap posisi ekonomi keluarga dalam masyarakat.
8	Yunan (2009)/Analisis faktor faktor yang mempengaruhi	Faktor kredit perbankan	Pertumbuhan ekonomi	Kreditperbankan berpengaruh signifikan dan positif terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia.	Sabirin kredit mikro meupakan salah satu alternative sumber pembiayaan usaha kecil dan sebagai suatu

	pertumbuhan ekonomi Indonesia				pendekatan dalam pertumbuhan ekonomi
9	Al Ikhwan Kamil (2009)/Pengaruh Karakteristik Wirausaha terhadap keberhasilan usaha mikro	Karakteristik wirausaha : Inovasi, memiliki ambisi, berwawasan luas, kreatif,	Keberhasilan usaha mikro	Karakteristik wirausaha berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha	Baygrave, aspek kewirausahaan berperan dalam pengembangan UKM melalui tindakan inovatif, berpikir kreatif dan berani mengambil resiko.
10	Yohanes Rante (2010)/Pengaruh budaya etnis dan perilaku kewirausahaan terhadap kinerja usaha mikro kecil agribisnis dipropinsi Papua	Budaya Etnis dan Perilaku Kewirausahaan	Kinearja UMK Agribisnis	Budaya etnis /local tidak memiliki dampak terhadap kinerja UKM agribisnis Perilaku kewirausahaan memiliki peran strategis sebagai mediasi budaya etnik terhadap kinerja UKM.	Michael Harris wirausaha yang sukses pada umumnya ada lah mereka yang memiliki kompetensi yaitu yang memiliki ilmu pengetahuan, keterampilan, dan kualitas individual yang meliputi sikap, motivasi, nilai nilai pribadi, serta tingkah laku yang diperlukan untuk melakukan pekerjaan.
11	Dwi Putra Buana (2004)/Pengaruh Karakteristik Wirausaha dan Potensi Kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha dengan kebijakan pengembangan UKM sebagai variabel moderating (Studi pada pengusaha kecil di kota mataram)	Karakteristik Wirausaha, Potensi kewirausahaan	Keberhasilan Usaha	Variabel karakteristik wirausaha memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha Variabel potensi kewirausahaan tidak memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. Variabel kebijakan pengembangan UKM terbukti tidak memoderai baik pengaruh karakteristik wirausaha maupun potensi wirausaha terhadap keberhasilan usaha	Suryana bahwa Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha ( <i>start-up phase</i> ) dan perkembangan usaha ( <i>venture growth</i> ).
12	Riyanti (2003)/Faktor faktor yang berpengaruh terhadap keberhasilan usaha kecil.	Variabel Sifat Wirausaha	Keberhasilan usaha	Variabel sifat wirausaha yang terdiri dari instrumental, prestatif, keluwesan bergaul, suka kerja keras, keyakinan diri, pengambilan resiko, swa kendali, inovatif dan sifat mandiri terbukti memiliki pengaruh pada	Mc Clelland menekankan bahwa perilaku kewirausahaan didorong oleh kebutuhannya untuk berprestasi dan menemukan cara untuk memaksimalkan prestasi ekonominya.

				terbentuknya perilaku inovatif dan selanjutnya memberikan pengaruh yang bermakna terhadap keberhasilan usaha.	
13	Malik dan Siringoringo, Analisis Pengaruh Kredit, Aset Dan Jumlah Pegawai Terhadap Penda Atan Usaha Kecil Menengah (UKM) Penerima Kredit Bank Perkreditan Rakyat	Kredit, Aset, Pegawai	pendapatan	Kredit, Aset, Pegawai memiliki pengaruh yang signifikan dan berdampak positif terhadap pendapatan.	Tujuan pokok dijalankannya suatu usaha perdagangan adalah untuk memperoleh pendapatan, dimana pendapatan tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup dan kelangsungan hidup usaha perdagangannya. Pendapatan yang diterima adalah dalam bentuk uang, dimana uang adalah merupakan alat pembayaran atau alat pertukaran (Samuelson dan Nordhaus
14	Kreft & Sobel (2005)/Pengaruh derajat kebebasan ekonomi terhadap aktifitas kewirausahaan dan pertumbuhan ekonomi	Derajat kebebasan ekonomi (pajak rendah, regulasi tidak ketat, perlindungan hak cipta swasta)	Aktifitas Kewirausahaan dan Pertumbuhan Ekonomi	Economic freedom berdampak signifikan pada aktifitas kewirausahaan dan selanjutnya menghasilkan pertumbuhan ekonomi. Kebebasan ekonomi akan menghasilkan pertumbuhan ekonomi terutama karena meningkatkan kegiatan produktif sector swasta yang merupakan variabel aktivitas kewirausahaan.	Iklim usaha yang sehat, kondusif dan tidak terdistorsi mempunyai peran penting dalam menunjang perkembangan perekonomian di suatu daerah.
15	Nurul Komaryatin (2012), pengembangan faktor produksi untuk meningkatkan pendapatan industri kecil garam rakyat di Kecamatan Kedung, Jepara	faktor alam, modal usaha, tenaga kerja, dan keterampilan karyawan	pendapatan industri kecil	faktor alam, modal usaha, tenaga kerja, dan keterampilan karyawan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan industri kecil garam rakyat di Kecamatan Kedung Kabupaten Jepara.	Keberadaan pengusaha kecil dalam kancah perekonomian nasional peranannya cukup strategis, mengingat dari pengusaha golongan ini telah banyak diserap tenaga kerja dan telah memberikan andil bagi pertumbuhan ekonomi yang dicapai selama ini. (Matyono)
16	Rukmantara, Bagus (2011), Analisis Pengaruh	lingkungan internal usaha kecil yang terdiri dari	kinerja usaha kecil	lingkungan internal usaha kecil yang terdiri dari modal, pemasaran, SDM	Keberhasilan suatu perusahaan sangat tergantung pada kemampuan

	Lingkungan Internal dan Eksternal Terhadap Kinerja Usaha Kecil Di Kota Medan	modal, pemasaran, SDM. Lingkungan eksternal usaha kecil yang terdiri dari akses modal dan kebijakan pemerintah		berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha kecil. Lingkungan eksternal usaha kecil yang terdiri dari akses modal dan kebijakan pemerintah berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha kecil di kota Medan	internal (Pandian,)
17	Nazir (2011), Analisis Determinan Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kabupaten Aceh Utara	modal kerja, jam usaha, pengalaman dan jenis barang dagangan (produk)	pendapatan pedagang	modal kerja, jam usaha, pengalaman dan jenis barang dagangan (produk) berpengaruh sangat signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di kabupaten Aceh Utara	Winardi pendapatan adalah hasil berupa uang atau materi lainnya yang dapat dicapai dari pada penggunaan faktor-faktor produksi. Sebagaimana pendapat para ahli dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan gambaran terhadap posisi ekonomi keluarga dalam masyarakat.

Sumber : Hasil Penelitian

Tabel 10 Matriks Penentu Variabel

Pakar/ Teori	Sasaran									
	Modal Usaha	Lama Usaha	Tenaga Kerja	Jumlah Produksi	Kewirausahaan	Tingkat Pendidikan	Iklim Usaha	keberhasilan pengembangan Industri	Kinerja Usaha Kecil	Pendapatan Industri Kecil
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
Subono (2013)		1	1	1		1	1			1
Izzati			1	1				1		
McCommick et al (1997)	1	1				1		1		
Crijns dan Ooghi (2000)					1		1			1
Wilkinson B (2002)							1	1		
Musran Munizu	1		1	1			1		1	
Sutanto (2004)	1		1							
Yunan (2009)	1									
Kamil (2009)					1			1		
Rante (2010)					1				1	
Buana (2004)					1			1		
Riyanti (2003)					1			1		
Kreft & Sobel (2005)					1		1	1		
Laksmi Dewi et al (2012)	1		1							1
Nazir (2011)	1	1								1
Nurul Komaryatin (2012)	1		1							1
Malik dan Siringoringo	1		1							1
<b>Jumlah</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>2</b>	<b>6</b>