

Studi Eksplanatif Tentang Pengaruh Pengembangan Kapasitas Usaha Terhadap Tingkat Kesejahteraan Ekonomi Pengusaha di Sentra Industri Kecil Alas Kaki Wedoro Kecamatan Waru Kabupaten Sidoarjo

Nurvita Kusuma Wardhani¹

Mahasiswa Program Studi Ilmu Administrasi Negara, FISIP, Universitas Airlangga

Abstract

The purpose of this study was to answer the research problem is how to influence the development of the capacity of business to the level of economic well-being of small industrial entrepreneurs Wedoro footwear, as well as to determine how much influence. This study took place at the Center for Small Industries Footwear Wedoro. Underlying problem is an increase in small business units and the amount of labor in the Footwear Industry Sentra Wedoro after capacity expansion by small businesses and supported by programs empower small businesses by the government. Type of research is explanative research type. The population in this study are entrepreneurs in Small Industrial Footwear Sentra Wedoro. As respondents who are entrepreneurs that represent each business category. The questionnaire used as the primary means of collecting data. Data analysis technique used is simple linear regression analysis technique, which is a statistical test used to determine the effect of two variables. From the analysis we concluded that the development of the capacity of micro influence the level of economic welfare. The magnitude of the effect of variable intensity of development of business capacity was 18.5% and the rest is influenced by other variables. The practical implications of this research is expected to provide input on the employers and government officials in charge of especially small and medium industries to further improve capacity development efforts so as to further improve the welfare of entrepreneurs who will also promote the development of regional economy. Theoretical implications for the study of Public Administration is the focus of this study is how to improve the capacity of business (management development of small and medium enterprises). With the increased implementation capacity development effort is expected to further increase the economic well-being as well.

Keywords: Business Capacity Development, Welfare, UKM

Pendahuluan

Peningkatan daya saing UKM adalah hal penting yang harus dilakukan oleh pemerintah, dengan maksud untuk menghilangkan segala hambatan yang bersifat *artificial* terhadap pertumbuhan UKM. Oleh sebab itu kebijakan pemerintah harus bersifat netral terhadap semua jenis usaha atau skala usaha. Tidak ada salahnya pemerintah menerapkan kebijakan proteksi terhadap usaha-usaha kecil yang baru tumbuh, namun jangka waktunya harus jelas dan tidak lama kebijakan ini harus bersifat pembelajaran.

Dan berkaitan dengan proses pembelajaran, pemerintah dapat membantu meningkatkan daya saing UKM melalui proses *Capacity Building*. Hal ini terkait dengan penentu daya saing dari perusahaan, yaitu perusahaan itu sendiri dan pelaku kuncinya, pengusaha dan pekerja. Di dalam UKM, pengusaha dan pekerja merupakan penggerak utama perusahaan. Dalam hal ini, kreativitas, jiwa kewirausahaan dan inovatif dari pengusaha yang didukung oleh keahlian atau keterampilan para pekerja adalah sumber utama pengembangan kapasitas usaha.¹

Pengembangan menurut UU No. 20 Tahun 2008 adalah upaya yang dilakukan oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Dunia Usaha dan masyarakat umum untuk memberdayakan usaha mikro, kecil dan menengah melalui pemberian fasilitas, bimbingan, pendampingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.²

Pengembangan tersebut sesuai dengan salah satu tujuan yang terdapat pada UU No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yaitu menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.

Adanya Undang-Undang tersebut merupakan wujud keberpihakan yang tegas dari pemerintah kepada kelompok usaha kecil sebagai usaha ekonomi rakyat tanpa mengabaikan peranan Usaha Besar dan Badan Usaha Milik Negara. Agar Usaha kecil dan Menengah dapat meningkatkan kemampuan dan kualitas usahanya, untuk lebih memberikan perlindungan dan kepastian usaha serta untuk menjadi panduan bagi Pemerintah, dunia usaha dan masyarakat.

¹ Tambunan, T.T.H. 2008b, "Masalah Pengembangan UMKM di Indonesia: Sebuah Upaya Mencari Alternatif", Makalah, forum Keadilan Ekonomi,

Institute For Global Justice, melalui <http://www.kadin-indonesia-or.id>

² UU Nomer 20 Tahun 2008

Pertumbuhan industri kecil dan menengah juga berdampak pada pembangunan perekonomian suatu daerah, salah satunya adalah Jawa Timur.

Sembilan puluh delapan persen dari jumlah industri di Jawa Timur termasuk kategori Industri Kecil. Dilihat dari jumlah dan kontribusinya dalam penyerapan tenaga kerja serta beraneka ragamnya produk yang dihasilkan, dapat disimpulkan bahwa peranan Industri Kecil di Jawa Timur sangat strategis dalam rangka pemerataan pembangunan dan pengentasan kemiskinan.

Pada tahun 2011, perkembangan sektor Industri di Jawa Timur didominasi oleh sektor Usaha Kecil sebesar 97,80%, kemudian Usaha Menengah sebesar 2,09% dan Usaha Besar 0,10%.

Selain dari sisi unit usaha, perkembangan IKM juga dapat dilihat dari sisi penyerapan tenaga kerja. Industri Kecil mampu menyerap tenaga kerja paling besar hingga 60,12%, Industri Menengah 31,73% dibandingkan dengan Industri Besar 1,85%.

Dari nilai produksi, Industri kecil menyumbang 34,15% , industri menengah menyumbang 26,49% dan industri besar menyumbang sebesar 39,36%. Sedangkan dari nilai investasi industri kecil menyumbang 42,80%, industri menengah menyumbang 27,78% dan industri besar menyumbang sebesar 29,42%.³

Dari data diatas dapat diambil kesimpulan bahwa industri kecil memiliki unit usaha paling banyak di Jawa timur dengan penyerapan tenaga kerja terbesar. Dan juga menyumbangkan nilai produksi kedua setelah usaha besar dan memiliki nilai investasi paling banyak, hal ini membuktikan bahwa kontribusi sektor IKM ternyata cukup memberikan dampak signifikan bagi perekonomian daerah.

Industri kecil yang mendapat perhatian pemerintah untuk terus dikembangkan adalah industri Alas kaki . Pemerintah menjadikan industri alas kaki sebagai salah satu sektor industri yang akan terus dikembangkan karena memiliki potensi pasar, baik didalam negeri maupun luar negeri. Selain itu, industri alas kaki juga memiliki keunggulan daya saing dan sumberdaya manusia yang terampil memproduksi sepatu atau sandal.

Provinsi Jawa Timur merupakan klaster industri sepatu terbesar dengan wilayah produksi tersebar mulai dari Surabaya, Sidoarjo, Mojokerto, Pasuruan, Magetan, Malang dan Jombang. Pada tahun 2010, Industri Alas Kaki Jawa Timur menyerap tenaga kerja sebanyak 4.000 orang sedangkan pada tahun 2011 berdasarkan hasil rapat dengan APRISINDO, dibutuhkan tenaga kerja jahit sebanyak 70.000 orang. Jumlah total industri alas kaki saat ini adalah 3.489 unit usaha, yang terdiri dari :

1. Industri Penyamakan Kulit : 129 unit

2. Industri Besar & Menengah : 140 Unit Usaha
3. Industri Kecil : 1.380 Unit Usaha
4. Sentra IKM : 1.840 Unit Usaha

Salah satu sentra Industri Kecil penghasil alas kaki yang ada di Provinsi Jawa Timur terletak di Desa Wedoro, Kecamatan Waru, Kabupaten Sidoarjo. Sektor industri di Sidoarjo memang berkembang cukup pesat karena lokasi yang berdekatan dengan pusat bisnis kawasan Indonesia Timur (Surabaya), dekat dengan Pelabuhan Laut Tanjung Perak maupun Bandar Udara Juanda, memiliki sumber daya manusia yang produktif serta kondisi sosial politik dan keamanan yang relatif stabil menarik minat investor untuk menanamkan modalnya di Sidoarjo. Karena itulah, sektor industri (termasuk sektor Industri Kecil) menjadi sektor perekonomian utama Kabupaten Sidoarjo selain perikanan dan jasa.

Sektor Industri Kecil yang ada di Kabupaten Sidoarjo tersebar di berbagai kecamatan. Sektor Industri Kecil tersebut terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, baik dari segi unit usaha Industri Kecil di Kabupaten Sidoarjo terus berkembang.

Tabel I

Banyaknya Industri Kecil dan Jumlah Tenaga Kerja Kabupaten Sidoarjo Menurut Desa/Kelurahan Tahun 2007-2010

No	Kecamatan	Industri Kecil Formal			
		Unit Usaha		Tenaga Kerja	
		2007	2010	2007	2010
1.	Medaeng	4	4	62	62
2.	Pepelegi	3	3	46	46
3.	Waru	4	4	53	53
4.	Kureksari	14	14	182	182
5.	Ngingas	21	22	264	276
6.	Tropodo	9	9	89	94
7.	Tambak Sawah	4	4	56	56
8.	Tambak Rejo	7	7	84	84
9.	Tambak Oso				
10.	Tambak Sumur	9	9	137	137
11.	Wadung Asri	16	16	186	187
12.	Berbek	13	13	236	236
13.	Kepuh Kiriman	18	19	242	251
14.	Wedoro	31	33	374	378
15.	Kedungrejo	5	5	91	92
16.	Janti	9	9	141	148
17.	Bungurasih	3	3	22	22
Jumlah/Total		170	189	2.265	2.304

Sumber : BPS Kabupaten Sidoarjo

³http://rocana.kemenperin.go.id/phocadownload/Forko_m_fungsional/pelaksanaan%20kebijakan%20industri%20di%20jatim%20-%20kadisperindag%20jatim.pdf

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa Desa Wedoro menyumbangkan unit usaha kecil sebesar 33 dengan jumlah tenaga kerja 378 orang. Dari data sensus tersebut diatas dapat dilihat bahwa pada tahun 2010, jumlah dua unit usaha kecil dan jumlah tenaga kerja yang ada di Wedoro mengalami kenaikan.

. Dengan banyaknya unit usaha dan jumlah tenaga kerja yang dapat diserap maka Desa Wedoro dengan Sentra industri kecil alas kaki yang terdapat disana patut dikembangkan untuk dipertahankan agar dapat semakin memberi kontribusi bagi Kecamatan Waru dan Kabupaten Sidoarjo pada umumnya.

Sebelum krisis ekonomi, kawasan ini sangat ramai sehingga banyak dibangun kios-kios untuk menampung pedagang dan banyaknya pembeli berdatangan dari berbagai daerah di Jawa Timur. Namun sejak krisis ekonomi hingga kini, kawasan ini sepi dari aktivitas jual beli dan hanya beberapa pengusaha yang masih bertahan. Padahal sebelumnya, di sepanjang jalan kawasan Wedoro, berdiri toko-toko yang menjual hasil kerajinan sepatu dan sandal buatan pengrajin setempat.

Belakangan diketahui bahwa para pengusaha kecil alas kaki yang ada di Wedoro mengalami penurunan omzet penjualan. Semakin jarang konsumen yang datang untuk membeli produk mereka sehingga akhirnya mempengaruhi tingkat penghasilan mereka.

Sebagai akibat adanya perjanjian ACFTA yang diberlakukan pada tanggal 1 Januari 2010, sandal *made in china* telah memasuki pasar sandal di Surabaya dan sekitarnya yang selama ini dikuasai oleh para pengrajin sandal Wedoro. Produk sandal buatan Wedoro ini kalah karena sandal dari China memiliki banyak pilihan namun berharga murah.

Data impor alas kaki di Kementerian Perdagangan menyebutkan, impor alas kaki (termasuk sandal dan sepatu) asal China naik 96,76% dari sebesar US\$ 3,4 juta pada Januari 2010 menjadi sebesar US\$ 6,69 juta di Januari 2011. "Produk kami semakin tersisih", kata Soliqah, pengrajin sandal di Wedoro.⁴

Memang cukup berat tantangan yang dihadapi untuk memperkuat struktur perekonomian nasional. Pembinaan usaha kecil harus lebih diarahkan untuk meningkatkan kemampuan pengusaha kecil menjadi pengusaha menengah.

Dengan adanya berbagai permasalahan diatas, salah satu aspek strategis sebagai upaya pemberdayaan adalah memperkuat dan meningkatkan kapasitas pelaku usaha atau sumberdaya manusia yang terdapat didalamnya. Oleh sebab itu sangat diperlukan upaya-upaya pengembangan kapasitas usaha yang dilakukan oleh untuk meningkatkan kesejahteraan. Pengembangan kapasitas usaha kecil menengah ini merupakan tanggung jawab bersama pihak pemerintah dengan masyarakat.

Kemampuan usaha kecil menengah harus secara terus menerus dikembangkan dengan mereduksi kendala yang dialami agar kontribusi lebih maksimal terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat.

Hal ini sesuai dengan salah satu tujuan Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang terdapat pada Peraturan Daerah tentang Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah No. 6 Tahun 2011, yang menyatakan bahwa Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dilakukan untuk meningkatkan peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi dan pengentasan rakyat dari kemiskinan.

Sehingga, peningkatan kapasitas usaha kecil diarahkan pada bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, sumberdaya manusia, teknologi dan pembiayaan dengan mengembangkan sistem penjaminan kredit. Berdasarkan latar belakang yang telah terpapar diatas, maka dapat dirumuskan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Apakah pengembangan kapasitas usaha berpengaruh terhadap tingkat kesejahteraan ekonomi pengusaha di Sentra Industri Alas Kaki Wedoro?
2. Seberapa besar pengaruh pengembangan kapasitas usaha terhadap tingkat kesejahteraan ekonomi pengusaha di Sentra Industri Alas Kaki Wedoro?

Usaha Kecil Menengah

UKM adalah kumpulan perusahaan yang heterogen dalam ukuran dan sifat, dimana apabila dipergunakan secara bersama, akan mempunyai partisipasi langsung dan tidak langsung yang signifikan dalam produksi nasional, penyerapan tenaga kerja dan penciptaan lapangan kerja.

Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008, tentang UMKM adalah

1. Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana yang diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha 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.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak

⁴ <http://peluangusaha.kontan.co.id/news/sentra-sandal-wedoro-berhadapan-dengan-sandal-china-4>

cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.⁵

No	Uraian	Kriteria	
		Aset	Omzet
1.	Usaha Mikro	Maks. 50 Juta	Maks. 30 Juta
2.	Usaha Kecil	> 50 Juta-500 Juta	> 300 Juta-2,5 Miliar
3.	Usaha Menengah	> 500 Juta-10 Miliar	> 2,5 Miliar-50 Miliar

Pada hakekatnya usaha kecil yang ada di kelompokkan dalam 3 golongan khusus:

- Industri kecil
Meliputi industri kerajinan rakyat, industri cor logam, konveksi dan berbagai industri lainnya.
- Perusahaan berskala kecil
Meliputi penyalur, toko kerajinan, koperasi, wasserba, restoran, toko bunga, jasa profesi, dan lainnya.
- Agen informal
Meliputi agen barang bekas, kios kaki lima, dan lainnya.

Beberapa keunggulan UKM terhadap usaha besar adalah:

- Inovasi dalam teknologi yang telah mudah terjadi dalam pengembangan produk.
- Hubungan kemanusiaan yang akrab didalam usaha kecil.
- Kemampuan menciptakan kesempatan kerja cukup banyak atau penyerapannya terhadap tenaga kerja.
- Fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibanding dengan perusahaan skala besar yang pada umumnya birokratis.
- Terdapat dinamisme managerial dan peranan kewirausahaan.⁶

Pengertian UKM dalam penelitian ini adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih Rp 50 juta – Rp 500 juta dan penjualan bersih tahunan Rp 300 juta – Rp 2,5 milyar.

Tingkat Pengembangan Kapasitas Usaha Kecil

Konsep pengembangan kapasitas, sebenarnya masih menyisakan sedikit perbedaan terminologi yang digunakan. Sebagian ilmuwan memaknai *capacity building* sebagai *capacity development* atau *capacity strengthening*, mengisyaratkan suatu prakarsa pada pengembangan kemampuan yang sudah ada. Sedangkan yang lain merujuk pada *contrucing capacity*, sebagai proses yang kreatif membangun kapasitas yang belum nampak.

Agar pengusaha dan pekerja UKM dapat berperan dengan optimal, paling tidak ada 5 persyaratan utama yaitu mereka sepenuhnya memiliki pendidikan, modal, teknologi, informasi dan input krusial lain.⁷

Brown (2001:25) mendefinisikan *capacity building* sebagai “suatu proses yang dapat meningkatkan kemampuan seseorang, suatu organisasi atau suatu sistem untuk mencapai tujuan-tujuan yang dicita-citakan”.⁸ Sedangkan Morison (2001:42) melihat *capacity building* sebagai “suatu proses untuk melakukan sesuatu atau serangkaian gerakan, perubahan *multilevel* didalam individu, kelompok-kelompok, organisasi-organisasi dan sistem-sistem dalam rangka untuk memperkuat kemampuan penyesuaian individu dan organisasi sehingga dapat tanggap terhadap perubahan lingkungan yang ada”.⁹ Artinya tahapan pengembangan kapasitas dapat dilakukan pada level individu, organisasi dan sistem. Pada level individu, pengembangan kapasitas dilakukan pada aspek pengetahuan, keterampilan, kompetensi dan etika individu. Pada level kelembagaan, pengembangan kapasitas dapat dilakukan pada aspek sumberdaya, ketatalaksanaan, struktur organisasi dan sistem pengambilan keputusan. Pada level sistem, pengembangan kapasitas dapat dilakukan pada peraturan perundang dan kebijakan pendukung.

Pendapat diatas sejalan dengan apa yang dikatakan oleh Yap (Gandara 2008:9) bahwa *Capacity Building* adalah sebuah proses untuk meningkatkan individu, *group*, organisasi, komunitas dan masyarakat untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.¹⁰

Apabila dikaitkan dengan pembelajaran, Morisson (2001:4) mengemukakan bahwa:

“*Capacity building can be seen as a process to induce, or set in motion, multi-level change in individuals, groups, organisations and system seeking*

⁷Tambunan, T.T.H. 2008b, *Opcit.*,

⁸Lisane Brown: Lafond Anne: Kate Macintrey. “*Measuring Capacity Building*”, Carolina Population Centre/University of North Carolina, Chape Hill, 2001. Hal.25.

⁹Terrence Morisson, “*Actionable Learning – A Handbook for Capacity Building Through Case Based Learning*”, ADB Institute, 2001. Hal 42.

¹⁰Rida Gandara, “*Capacity Building Dosen pada jurusan di Perguruan Tinggi Badan Hukum Milik Negara*. UPI Bandung. 2008. Hal 9.

⁵Undang-Undang Nomer 20 Tahun 2008

⁶http://www.fe.trisakti.ac.id/pusatstudi_industri/PUSAT%20STUDI%20TULUS%20TAMBUNAN/Pusat%20Studi/Working%0Paper/WP9.pdf

to strengthen the self-adaptive capabilities of people and organizations so they can respond to changing environment on an on-going basis. Capacity building is multi-level learning process, with links ideas to action. Capacity building, in this view, can be defined as actionable learning." (*Capacity Building* dapat dilihat sebagai sebuah proses untuk mempengaruhi, atau menggerakkan, perubahan diberbagai tingkatan (*multilevel*) pada individu, kelompok, organisasi, sehingga mereka dapat merespon perubahan lingkungan yang terjadi terus-menerus. *Capacity Building* adalah suatu proses bukan suatu hasil. Lebih khususnya, *Capacity Building* ada suatu proses belajar *multi-level* yang erat kaitannya dengan ide terhadap tindakan. *Capacity Building* dalam pandangan ini dapat diartikan sebagai proses pembelajaran).¹¹

Merille S. Grindle (1997:6-22) mengatakan bahwa "*Capacity building is intended to encompass a variety of strategies that have to do with increasing the effeiciency, effectiveness, and responsiveness of government performance*". Pengembangan kapasitas merupakan upaya yang dimaksudkan untuk mengembangkan suatu ragam strategi meningkatkan *efficiency, effectiveness*, dan *responsivess* kinerja pemerintah). Yakni *effectiveness* dalam hal waktu dan sumber daya yang dibutuhkan guna mencapai suatu *outcome*; *effectiveness* berupa kepatasan usaha yang dilakukan demi hasil yang diinginkan; dan *responsiveness* yakni bagaimana mensinkronkan antara kebutuhan dan kemampuan untuk maksud tersebut.¹²

Dalam penelitian ini yang dimaksud dengan Pengembangan Kapasitas usaha adalah suatu upaya untuk meningkatkan kemampuan usaha untuk mencapai tujuan melalui:

1. Pengembangan Sumberdaya Manusia
2. Akselerasi Pemupukan Modal
3. Pengembangan Kelembagaan
4. Pengembangan Kemitraan Usaha
5. Perluasan Pemasaran
6. Kemudahan Perizinan Usaha
7. Pengembangan Informasi
8. Pengembangan sarana dan prasarana

Pengembangan Sumberdaya Manusia

Hadari Nawawi (2003:13) Sumberdaya manusia adalah salah satu unsur penunjang organisasi, dapat diartikan sebagai manusia yang bekerja dilingkungan suatu organisasi (disebut personil, tenaga kerja dan pekerja/karyawan) atau potensi manusiawi sebagai penggerak organisasi dalam mewujudkan eksistensinya atau non-material dalam organisasi bisnis, yang dapat

diwujudkan menjadi potensi nyata secara fisik dan non-fisik dalam mewujudkan eksistensi organisasi.¹³

Menurut Alwi S (2001:88-91) dalam perspektif teori manajemen pengembangan mutu sumberdaya manusia terdapat dua pendekatan:

1. Pendekatan "*buy*" yaitu pendekatan yang berorientasi pada penarikan *rekrutment* sumberdaya manusia.
2. Pendekatan "*make*" yakni pendekatan yang berorientasi pada pengembangan sumber daya manusia yang ada berupa pendidikan, pelatihan dan bimbingan.¹⁴

Pengembangan SDM menurut Sofo (1996:63) adalah peningkatan kualitas SDM melalui program-program pelatihan, pendidikan dan pengembangan. Lebih lanjut sofo mengatakan bahwa

"Pengembangan adalah aplikasi dari program-program pelatihan dan pendidikan didalam organisasi dengan menerapkan prinsip-prinsip pembelajaran. Upaya-upaya tersebut dilakukan untuk memperbaiki kontribusi produktif para pekerja dan mengembangkan SDM dalam menghadapi segala kemungkinan yang terjadi, yakni perubahan organisasi baik internal maupun eksternal".¹⁵

Sedangkan Ruky (2003:227) mendefinisikan pengembangan SDM bagi organisasi adalah "usaha untuk meningkatkan kualitas dan kompetensi SDM dalam organisasi agar mampu merealisasikan visi dan mencapai tujuan jangka pendek dan jangka panjang".¹⁶

Robert L. Malthis & John H. Jackson (2004: 300-376) menjelaskan bahwa pengembangan sumber daya manusia pada dasarnya adalah "berkaitan dengan upaya untuk merekrut, menyeleksi, menempatkan melatih dan mengembangkan sumberdaya manusia tersebut sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan".¹⁷

Secara teoritis Program Pengembangan SDM akan mempunyai makna yang signifikan dalam upaya mencapai efektifitas kinerja organisasi, dengan catatan bahwa proses pengembangan SDM tersebut dilakukan secara benar dalam perspektif akademis. Irianto (2001:8) mengungkapkan bahwa "konsep pengembangan SDM dalam berbagai bentuknya harus mengarah pada peningkatan *skill, knowledge*, dan *ability* sebagai refleksi atas penguasaan kompetensi tertentu melalui program pelatihan".¹⁸ Keberadaan

¹¹Morisson, *OpCit.*, Hal. 4.

¹²Grindle, Meriee S, *The Good Government Imperative Human Resources. Organizations and Institutions*. "In Merilee S Grindle (ed), *Getting Good Governance: Capacity Building In The Public Sectors Of Developing Countries*. Boston Ma: Havard University Press, 1997, hal 6-22.

¹³Handari Nawawi dkk, "Manajemen Sumberdaya Manusia untuk Bisnis Kompetitif", Gajahmada University Press, Yogyakarta, 2003. Hal 13.

¹⁴Alwi, S, "Manajemen Sumberdaya Manusia Strategi Keunggulan Kompetitif", Edisi I, BPFE Yogyakarta, Yogyakarta, 2001. Hal 88-91.

¹⁵F Sofo, "*Human Resource Development: Prespective, Roles and Practice Choices*", *Business & Professional Pub*, NSW, Australia, 1999. Hal 63.

¹⁶Ahmad Ruky, "SDM Berkualitas Mengubah Strategi Keunggulan Kompetitif", Edisi I, PT.Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2003. Hal 227

¹⁷Malthis Robert.L & John H. Jackson, "*Human Resource Development* terj. Diana Angelica, Manajemen Sumberdaya Manusia", Salemba Empat, Jakarta, 2004. Hal 300-376.

¹⁸Jusuf Irianto, "Isu-isu Stretegis Pengembangan Sumberdaya Manusia", Insan Cendekia, Surabaya, 2001. Hal 8.

SDM yang tepat secara kuantitas maupun kualitas, sangat dibutuhkan.

Dalam penelitian ini yang dimaksud dengan pengembangan sumberdaya manusia adalah usaha untuk meningkatkan kompetensi dan kualitas melalui pendidikan dan pelatihan untuk memperbaiki berkontribusi produktif para pekerja sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan. Tingkat pengembangan sumberdaya manusia diukur berdasarkan:

1. Penyertaan pengrajin pada pelatihan
2. Pemberian motivasi oleh pengusaha untuk melanjutkan pendidikan

Akselerasi Pemupukan Modal

Secara teoritis, modal usaha yang diperlukan oleh setiap anggota masyarakat dalam meningkatkan produksinya haruslah bersumber dari kemampuannya sendiri. Modal tersebut harus dihimpun dari tabungan yang diperoleh dari surplus pendapatan, setelah dikurangi untuk konsumsi jangka pendek, yaitu konsumsi sehari-hari. Tabungan yang dipupuk kemudian ditingkatkan menjadi investasi dan selanjutnya digunakan sebagai pembentukan modal.

Dengan modal inilah kemudian produksi (kegiatan ekonomi) semakin meningkat, pendapatan meningkat, surplus meningkat, tabungan meningkat, investasi meningkat dan seterusnya. Sehingga modal akan muncul dari kemampuan sendiri yang berbentuk tabungan untuk senantiasa dipupuk dan dikembangkan. Namun demikian, ada masalah bagi masyarakat miskin yang tidak mampu menciptakan tabungan, yaitu keterbatasan modal untuk usaha pada permulaan siklus kegiatan ekonomi tersebut sehingga masyarakat itu tetap akan menjadi miskin.

Modal menurut Munawir (2001:19) merupakan "hak atau bagian yang dimiliki oleh pemilik perusahaan yang ditujukan dalam pos modal (modal saham), surplus dan laba ditahan. Atau kelebihan nilai aktiva yang dimiliki oleh perusahaan terhadap seluruh hutang-hutangnya. Modal menggambarkan hak pemilik perusahaan yang timbul sebagai akibat investasi yang dilakukan pemilik maupun para investor."¹⁹

Pada dasarnya pemenuhan modal sebagai modal suatu perusahaan dapat berasal dari sumber internal dan eksternal. Internal berarti sumber pendanaan tersebut diperoleh dari dalam perusahaan dan eksternal berarti sumber pendanaan tersebut diperoleh dari tambahan penyertaan modal pemilik perusahaan, penjualan obligasi ataupun pemberian kredit.

Pemberian pelayanan permodalan berupa pinjaman harus ditempatkan dalam kerangka yang benar yaitu sebagai suatu injeksi atau suntikan sementara yang harus mampu menciptakan modal bagi kegiatan ekonomi masyarakat serta harus dapat meningkatkan produksi. Peningkatan produksi ini harus dapat diikuti dengan meningkatnya pendapatan.

Surplus ini yang kemudian harus menciptakan tabungan sebagai awal dari pemupukan modal sendiri.

Pengajuan kredit modal usaha merupakan salah satu jalan yang dapat ditempuh untuk mengembangkan usaha. Kredit modal usaha adalah "suatu pinjaman yang dimaksudkan untuk digunakan dalam rangka memulai, mempertahankan atau mengembangkan usaha, yang dapat diajukan pada bank ataupun lembaga keuangan lain".

Terdapat beberapa cara agar bisa mendapatkan sumber modal usaha secara umum :

1. Modal usaha sendiri
Modal yang berasal dari modal sendiri bisa menggunakan tabungan dan aset berharga untuk dijual sebagai modal usaha untuk menunjang berkembangnya suatu usaha yang dijalani.
2. Pinjaman dari Lembaga Keuangan
Lembaga keuangan di sini maksudnya lembaga Bank dan non Bank yang bergerak simpan pinjam, dengan cara mengajukan permohonan pinjaman dana atau modal sebagai tambahan modal usaha.
3. Program Pemerintah
Untuk program sumber modal dari pemerintah tentunya dalam bentuk pinjaman lunak bergulir, ini bisa jadi peluang sebagai sumber modal usaha.
4. Perusahaan besar dan perusahaan multinasional
Perusahaan pemerintah dan swasta tentunya punya anggaran dalam memberdayakan ekonomi rakyat sekitar yang bertempat perusahaan itu berinvestasi ini bisa menjadi peluang untuk mendapatkan usaha secara bergulir.
5. Kerjasama
Sistem permodalan kerjasama dalam usaha beberapa tahun terakhir ini sangat diminati pengusaha kecil. Dengan meyakinkan peluang usaha yang dijalankan akan menghasilkan profit di masa mendatang serta bisa berkembang dengan pesat.²⁰

Dukungan program pemerintah baik pemerintah pusat maupun pemerintah daerah melalui berbagai macam program ditujukan untuk meningkatkan kinerja sektor riil, Usaha mikro, kecil dan dunia usaha pada umumnya. Program-program tersebut selain untuk membenahi kelembagaan juga untuk memberikan dukungan modal. Program pemerintah termasuk dana BUMN tidak harus diposisikan sebagai tujuan dan menjadi sumber keuangan permodalan yang dapat menciptakan ketergantungan. Namun modal tersebut harus diposisikan sebagai *stimultan*.

Bagi Bank umum, penyaluran kredit adalah merupakan salah satu kegiatan yang utama. Disamping itu penyaluran kredit juga sekaligus merupakan

¹⁹S.Munawir, "Analisa Laporan Keuangan", Liberti, Yogyakarta, 2001. Hal 19.

²⁰<http://www.pinjaman-uang.com/2009/02/pinjaman-uang-modal-usaha-02199687811.html?m=1>

kegiatan yang paling besar risikonya. Untuk mengurangi besarnya risiko tersebut itulah maka sebelum pemberian kredit diputuskan, bank perlu terlebih dahulu melakukan analisis terhadap setiap permohonan kredit sehingga didapatkan gambaran tentang kemampuan dan kesanggupan calon debitur dalam pengembalian kredit sesuai yang dijanjikan. Pada dasarnya masing-masing bank memiliki tata cara, persyaratan dan prosedur permohonan kreditnya sendiri-sendiri, namun tetap secara konsisten mengacu pada peraturan perundang-undangan yang berlaku bagi kalangan perbankan, terutama yang berkaitan dengan penerapan prinsip kehati-hatian.²¹

Akselerasi pemupukan modal dalam penelitian ini adalah sejumlah modal yang digunakan untuk memulai, mempertahankan atau mengembangkan usaha yang dapat dari tabungan, pengajuan pada bank atau lembaga keuangan lain.

Akselerasi pemupukan modal dapat diukur melalui :

1. Tingkat kemudahan akses kredit oleh pengusaha kepada pihak bank dan lembaga keuangan lain.
2. Tingkat signifikansi dukungan lembaga informal kepada pengusaha.
3. Tingkat intensitas peminjaman.

Pengembangan Kelembagaan

Pengembangan kelembagaan bukan sebagai pengembangan organisasi yang baru. Pengembangan kelembagaan mengacu pada proses untuk memperbaiki kemampuan lembaga dalam mengefektifkan penggunaan sumberdaya manusia dan keuangan yang ada. Dalam konsepsi pengembangan kelembagaan tercermin adanya suatu upaya untuk memperkenalkan perubahan cara mengorganisasikan suatu lembaga, struktur, proses dan sistem lembaga yang bersangkutan sehingga dapat lebih memenuhi misinya. Milton J. Esman mendefinisikannya “sebagai perencanaan, penataan dan bimbingan untuk organisasi-organisasi baru atau yang disusun kembali untuk mewujudkan:

- a) Perubahan-perubahan dalam nilai-nilai, fungsi-fungsi atau teknologi fisik dan sosial.
- b) Menetapkan mengembangkan dan membina hubungan-hubungan normatif dan tindakan-tindakan baru.
- c) Membina jejaring atau kaitan-kaitan untuk memperoleh dan kelengkapan dari lingkungannya.²²

Pengembangan kelembagaan dalam penelitian ini adalah proses untuk memperbaiki, menata, membimbing kemampuan lembaga, struktur, proses dalam mengefektifkan penggunaan sumberdaya manusia dan keuangan yang ada guna mengembangkan

dan membina hubungan normatif serta menciptakan tindakan-tindakan baru sehingga dapat memenuhi misi yang telah ditetapkan oleh pengusaha.

Tingkat pengembangan kelembagaan dapat diukur melalui:

1. Tingkat dukungan lembaga keuangan dan lembaga profesi lain
2. Tingkat efektivitas dukungan lembaga keuangan dan lembaga profesi lain dalam tercapainya misi pengusaha.

Pengembangan Kemitraan Usaha

Memasuki era informasi di abad ini yang ditandai dengan perdagangan bebas, sudah sewajarnya dalam rangka menggalang penguasaan pasar atau *market share* atas produk yang dihasilkan UKM harus membentuk jaringan kemitraan bisnis antar sesama UKM.

Bagi UKM, jaringan kemitraan bisnis mempunyai posisi yang sangat strategis dalam hal sebagai berikut:

1. Sebagai media untuk memperoleh informasi tentang perkembangan teknologi yang berkaitan dengan peningkatan kualitas produksi dan upaya meningkatkan biaya produksi.
2. Sebagai media untuk memperoleh informasi tentang sumber-sumber bahan baku (input) dalam rangka kontinuitas produksi.
3. Sebagai media untuk memperoleh informasi tentang potensi pasar dan perkembangan pasar sehingga dengan *tren* yang sedang berkembang dari segi mode, selera dan perilaku pasar.
4. Jaringan kemitraan bisnis bagi usaha kecil akan bermanfaat karena lemahnya usaha kecil dalam menerima permintaan pasar yang memerlukan kumpulan produk secara cepat.²³

*Lan Lion dalam Linton (1995) mengatakan bahwa “kemitraan adalah suatu sikap menjalankan bisnis yang diberi ciri hubungan jangka panjang, suatu kerjasama bertingkat tinggi untuk saling percaya, dimana pemasok dan pelanggan berniaga satu sama lain untuk mencapai tujuan bisnis bersama”.*²⁴

*Ginjar menyatakan bahwa esensi dari kemitraan adalah “menumbuhkan suatu kekuatan baru yang pada gilirannya menimbulkan keuntungan bagi kedua belah pihak yang bermitra”.*²⁵

Selama ini istilah kemitraan ini telah dikenal dengan sejumlah nama, diantaranya *strategi kerjasama dengan pelanggan (strategis customer alliance)*, *strategi kerjasama dengan pemasok (strategi*

²¹http://www.smecca.com/deputi7/file_Infokop/VOL15_02/2_%20is_kandar.pdf

²²Milton J. Esman, “Unsur-Unsur Dari Pembangunan”, Lembaga UI-Press, 1986, Penyunting Sri Edi Swasono, diakses melalui <http://tobirin.blog.unsoed.ac.id/files/2010/06/KELEMBAGAN2.ppt>

²³[http://repository.ipb.ac.id/bitstream/handle/123456789/25826/Eriyano_SS\(7hal\).pdf?sequence=1](http://repository.ipb.ac.id/bitstream/handle/123456789/25826/Eriyano_SS(7hal).pdf?sequence=1)

²⁴L. Linton, “Partnership Modal Ventura”, PT. IBEC, Jakarta, 1995. Diakses melalui <http://www.smecca.com/kajian/files/2008/KAJIAN%20SARANA%20PASAR/BAB%206.pdf>

²⁵<http://www.ginandjar.com/public/09PemberdayaanMasyarakat.pdf>

supplier alliance) dan pemanfaatan sumber daya kemitraan (*partnership sourcing*).²⁶

Pada dasarnya kemitraan itu merupakan suatu kegiatan saling menguntungkan dengan berbagai macam bentuk kerjasama dalam menghadapi dan memperkuat satu sama lainnya. Kemitraan mengandung beberapa unsur pokok yang merupakan kerjasama usaha dengan prinsip saling menguntungkan, saling memperkuat dan saling memerlukan (Bobo 2003:182) yaitu:

1. Kerjasama usaha

Dalam konsep ini kerjasama melalui kemitraan ini, menjalin kerjasama yang dilakukan antara usaha besar atau menengah dengan usaha kecil didasarkan pada kesejajaran kedudukan atau mempunyai derajat yang sama terhadap kedua belah pihak yang bermitra. Ini berarti, bahwa hubungan kerjasama yang dilakukan antara pengusaha besar atau menengah dengan pengusaha kecil mempunyai kedudukan yang setara dengan hak dan kewajiban timbal balik sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan, tidak ada yang saling mengeksploitasi satu sama lain dan tumbuh mengembangkan usahanya.

2. Antara pengusaha besar atau menengah dengan pengusaha kecil

Dengan hubungan kerjasama melalui kemitraan ini diharapkan pengusaha besar atau menengah dapat menjalin kerjasama yang saling menguntungkan dengan pengusaha kecil atau pelaku ekonomi lainnya, sehingga pengusaha kecil akan lebih berdaya dan tangguh didalam berusaha demi tercapainya kesejahteraan.

3. Pembinaan dan pengembangan

Pada dasarnya yang membedakan kemitraan dengan hubungan dagang biasa oleh pengusaha kecil dengan pengusaha besar adalah adanya bentuk pembinaan dari pengusaha besar terhadap pengusaha kecil atau koperasi yang tidak ditemukan pada hubungan dagang biasa. Bentuk pembinaan dalam kemitraan antara lain pembinaan didalam mengakses modal yang lebih besar, pembinaan manajemen usaha, pembinaan peningkatan sumber daya manusia, pembinaan manajemen produksi, pembinaan mutu produksi serta menyangkut pula pembinaan didalam pengembangan aspek institusi kelembagaan, fasilitasi alokasi serta investasi.

4. Prinsip saling menguntungkan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan.²⁷

Dalam penelitian ini, pengembangan kemitraan usaha adalah *kerjasama usaha kecil dengan usaha*

menengah atau usaha besar disertai pembinaan untuk meningkatkan kemampuan organisasi dan manajemen. Tingkat Pengembangan kemitraan usaha dapat diukur melalui:

1. Tingkat intensitas penawaran kerjasama dari Usaha Besar kepada UKM
2. Tingkat intensitas kerjasama UKM dengan Usaha Besar
3. Tingkat intensitas pembinaan yang dilakukan oleh mitra usaha

Perluasan Pemasaran

Sofyan Assauri (2007:5) pemasaran adalah “kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran”.²⁸

Pengertian tersebut dapat memberikan gambaran bahwa pemasaran merupakan “proses pertemuan antara individu dan kelompok dimana masing-masing pihak ingin mendapatkan apa yang mereka butuhkan atau inginkan melalui proses menciptakan, menawarkan dan pertukaran”. Selain itu, pemasaran sebagai suatu sistem dari kegiatan yang saling berhubungan satu dan yang lainnya, yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa kepada pembeli secara individual maupun kelompok pembeli. Kegiatan tersebut beroperasi dalam suatu lingkungan yang dibatasi sumber dari perusahaan, peraturan-peraturan maupun konsekuensi sosial perusahaan. Untuk bisa mengangkat produk lokal ke jangkauan pasar yang lebih luas, pastinya para pelaku bisnis dituntut untuk bisa lebih aktif dalam membangun jaringan bisnis serta meningkatkan kemampuan dan kreativitasnya dalam mengembangkan usahanya, termasuk berpikir tentang konsep strategi pemasaran yang akan digunakan agar produk semakin dikenal oleh masyarakat luas.

Dalam penelitian ini perluasan pemasaran adalah memperluas jangkauan produk lokal ke pasar yang lebih luas dengan mengembangkan promosi, distribusi, pelayanan dan harga kebutuhan konsumen dapat terpuaskan dengan baik pada tingkat keuntungan tertentu. Perluasan pemasaran dapat diukur dengan:

1. Tingkat perluasan distribusi pemasaran
2. Tingkat intensitas pengiriman barang
3. Tingkat intensitas mengadakan promosi
4. Tingkat intensitas pemberian diskon
5. Tingkat pengembangan kinerja pelayanan kepada pelanggan

Kemudahan Perizinan Usaha

Kualitas pelayanan publik di bidang perizinan memainkan peranan penting dalam menarik investor untuk menanamkan modalnya disuatu daerah. Kualitas pelayanan perizinan sendiri juga dapat diidentifikasi dari peraturan pemerintah daerah dalam mendukung sekaligus memberikan legitimasi

²⁶<http://www.smeccda.com/kajian/files/2008/KAJIAN%20SARANA%20PASAR/BAB%206.pdf>

²⁷Julius Bobo, “Transformasi Ekonomi Rakyat”, Pustaka Cidesindo, Jakarta, 2003. Hal 182.

²⁸Sofjan Assauri, “Manajemen Pemasaran, Dasar, Konsep dan Strategi”, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2007. Hal 5.

lembaga perizinan di daerah untuk memberikan pelayanan secara lebih efisien dan efektif.²⁹

Menurut Prajudi Atmosudirjo, perizinan merupakan "perbuatan hukum yang bersifat administrasi negara yang diberikan oleh pejabat atau instansi pemerintah yang berwenang dan diberikan dalam bentuk suatu penetapan". Suatu izin atau persetujuan atas sesuatu yang pada umumnya dilarang. Perizinan ini merupakan penetapan atau keputusan yang bersifat positif (pengabulan daripada permohonan seluruhnya atau sebagian). Dan tergolong pada penetapan positif yang memberikan keuntungan kepada suatu instansi, badan, perusahaan atau perorangan. Perizinan ini timbul dari strategi dan teknik yang dipergunakan pemerintah untuk menguasai atau mengendalikan berbagai keadaan, yakni dengan melarang tanpa izin tertulis untuk melakukan kegiatan-kegiatan apapun yang hendak diatur atau dikendalikan oleh pemerintah.³⁰

Sedangkan W.F Prins mengemukakan perizinan merupakan "perbuatan yang menyebabkan suatu peraturan undang-undang menjadi tak berlaku lagi karena suatu hal yang istimewa".³¹

Manfaat yang dapat diperoleh dengan memiliki izin usaha adalah sebagai berikut:

- a. Sarana perlindungan hukum
Dengan kepemilikan izin usaha, seorang pengusaha telah menjauhkan kegiatan usahanya dari tindakan pembongkaran dan penertiban. Hal tersebut berefek memberikan rasa aman dan nyaman akan keberlangsungan usahanya. Legalisasi merupakan sarana yang pemerintah sediakan agar kenyamanan dalam melakukan kegiatan usaha dirasakan oleh para pelakunya.
- b. Sarana promosi
Merupakan salah satu metode yang kerap kali dilakukan untuk mengdongkrak omzet penjualan serta sebagai ajang pengenalan usaha baru yang baru dibuka. Dengan mengurus dokumen-dokumen hukum tentang kegiatan usaha, secara tidak langsung pengusaha telah melakukan serangkaian promosi. Pencatatan izin usaha dilakukan beberapa tahapan lokasi, pertama melalui kantor kelurahan atau kantor kecamatan. Dengan sendirinya komunikasi izin usaha sebagai perlindungan hukum antara pengusaha dengan petugas tersebut, hal tersebut tentunya menjadi ajang promosi secara individu. Setelah izin usaha dan dokumen-dokumen lainnya selesai, promosi inventaris dan administratif mulai dapat dilakukan.

Sebagai usaha yang telah terdaftar dalam lembaga pemerintahan yang menaungi jenis usaha maka setiap orang dapat mengakses data-data tersebut.

- c. Bukti kepatuhan terhadap aturan hukum
Dengan memiliki unsur legalitas tersebut menandakan bahwa pengusaha telah mematuhi aturan-aturan hukum yang berlaku. Dengan mematuhi hukum yang berlaku, secara tidak langsung ia telah menegakkan budaya disiplin pada diri. Kepatuhan pengusaha tersebut merupakan bentuk paling terkecil dari tindakan yang dapat dilakukan terhadap Negara dan pemerintahan.
- d. Mempermudah mendapatkan suatu proyek
Dalam suatu tender mensyaratkan bahwa para peminat harus memiliki dokumen-dokumen hukum. Tentunya unsur-unsur legalitas yang terkait dengan kepemilikan dokumen legal tersebut menduduki posisi pertama. Pada intinya izin usaha dapat dijadikan sebagai sarana untuk pengembangan usaha.
- e. Mempermudah pengembangan usaha
Apabila suatu usaha /bisnis yang dirintis telah mencapai perkembangan yang signifikan, aliran modal dan keuntungan telah mengalir. Konsumen semakin bertambah dan mulai berkembang menjadi langganan. Kondisi demikian dapat dikatakan bahwa usaha tersebut memiliki prospek yang bagus di masa depan. Kondisi seperti itu tampaknya sangat tepat untuk ditindaklanjuti dengan suatu ekspansi kekuatan pendukung. Misalnya, membuka cabang-cabang usaha di beberapa daerah. Dengan kondisi seperti itu, tentunya memerlukan ketersediaan dana segar untuk merealisasikan keinginan tersebut. Solusinya, meminjam sejumlah dana kepada bank. Namun, tanpa kelengkapan surat izin usaha dan dokumen penting lain, tampaknya modal akan sulit didapatkan dari lembaga keuangan/bank.

Kemudahan perizinan usaha dalam penelitian ini adalah dukungan instansi pemerintah yang diberikan kepada pengusaha dalam bentuk suatu persetujuan, keputusan atau penetapan untuk melakukan kegiatan-kegiatan usaha guna mempermudah pengembangan usaha.

Kemudahan perizinan usaha dapat diukur melalui:

1. Tingkat kemudahan pengurusan izin usaha
2. Tingkat keringanan administrasi untuk pengurusan izin usaha

Pengembangan Informasi

Informasi mempunyai manfaat dan peranan yang sangat dominan dalam suatu organisasi/perusahaan. Tanpa adanya informasi, manajer tidak dapat bekerja dengan efektif dan efisien. Tanpa adanya informasi, manajer tidak dapat

²⁹ http://www.transparasi.or.id/wp-content/uploads/2011/02/Otonomi_Daerah

³⁰ Prajudi Atmosudirjo, *Hukum Administrasi Negara*, diakses melalui <http://situscoplug.blogspot.com/2011/06/legalitas-pendirian-rumah-sakit-swasta.html>

³¹ W.F Prins, "Inhiding in het Administratief recht van Indonesia", Ibid.,

mengambil keputusan secara tepat. Menurut Davis dan Abdul kadir (2003: 28) informasi adalah “data yang telah diolah menjadi sebuah bentuk yang berarti bagi penerimanya dan bermanfaat bagi pengambilan keputusan saat ini atau saat mendatang”. Sedangkan informasi menurut Andri Kristanto (2003 : 6) merupakan “kumpulan data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi yang menerima”. Jogyanti (1990: 8) Informasi adalah “data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi yang menerimanya”.³²

Wilson (2000) mendefinisikan informasi sebagai “perilaku yang totalitas dari kelakuan manusia dalam kaitannya dengan sumber informasi, baik aktif maupun pasif mencari informasi dan menggunakan informasi”. Fungsi informasi bisa berubah/berkembang sesuai dengan bidang garapan yang disentuhnya. Namun setidaknya yang utama adalah “sebagai data dan fakta yang membuktikan adanya suatu kebenaran, sebagai penjelas hal-hal yang sebelumnya meragukan. Sebagai prediksi untuk peristiwa-peristiwa yang mungkin akan terjadi pada masa yang akan datang”.³³

Pengembangan informasi dalam penelitian ini adalah keterangan, pemberitahuan, kabar atau berita dengan sumber informasi, baik aktif maupun pasif mencari dan menggunakan informasi untuk mengetahui peristiwa-peristiwa yang mungkin akan terjadi dalam kaitan pengembangan usaha sepatu sandal Wedoro.

Pengembangan informasi dapat diukur melalui:

1. Tingkat kepekaan pengusaha terhadap model
2. Tingkat pemanfaatan teknologi
3. Tingkat kemudahan mengakses informasi dari pemerintah
4. Tingkat kejelasan informasi

Pengembangan Sarana dan Prasarana

Secara umum sarana dan prasarana adalah “alat penunjang keberhasilan suatu proses upaya yang dilakukan di dalam pelayanan publik, karena apabila kedua hal ini tidak tersedia maka semua kegiatan yang dilakukan tidak akan dapat mencapai hasil yang diharapkan sesuai dengan rencana”. Moenir (1992: 119) mengemukakan bahwa sarana adalah “segala jenis peralatan, perlengkapan kerja dan fasilitas yang berfungsi sebagai alat utama/pembantu dalam pelaksanaan pekerjaan dan juga dalam rangka kepentingan yang sedang berhubungan dengan organisasi kerja”.³⁴

Dari pengertian tersebut jelas memberi arah bahwa sarana dan prasarana merupakan seperangkat alat yang digunakan dalam suatu proses kegiatan baik

alat tersebut adalah peralatan pembantu maupun peralatan utama, yang keduanya berfungsi untuk mewujudkan tujuan yang hendak dicapai.

Berdasarkan fungsi diatas, maka sarana dan prasarana pada dasarnya memiliki fungsi utama sebagai berikut:

1. Mempercepat proses pelaksanaan pekerjaan sehingga dapat menghemat waktu.
2. Meningkatkan produktivitas, baik barang dan jasa.
3. Hasil kerja lebih berkualitas dan terjamin.
4. Lebih memudahkan/ sederhana dalam gerak para pengguna/pelaku.
5. Ketepatan susunan stabilitas pekerja lebih terjamin.
6. Menimbulkan rasa kenyamanan bagi orang-orang yang berkepentingan.
7. Menimbulkan rasa puas pada orang-orang yang berkepentingan untuk mempergunakannya.

Istilah sarana dan Prasarana kerja/fasilitas kerja yang ditinjau dari segi kegunaan menurut Moenir (2000:120), sebagai berikut:

1. Peralatan kerja, yaitu semua jenis benda yang berfungsi langsung sebagai alat produksi untuk menghasilkan barang atau berfungsi memproses suatu barang yang berlainan fungsi dan gunanya.
2. Perlengkapan kerja, yaitu semua jenis benda yang berfungsi sebagai alat pembantu tidak langsung dalam produksi, mempercepat proses, membangkitkan dan menambah kenyamanan dalam pekerjaan.
3. Perlengkapan bantu atau fasilitas, yaitu semua jenis benda yang berfungsi membantu kelancaran gerak dalam pekerjaan.³⁵

Program pengembangan sarana dan prasarana pada dasarnya meliputi tiga hal, yaitu suatu proses upaya mengembangkan:

1. Program pembangunan sarana dan prasarana.
2. Program pengembangan sarana produk unggulan.
3. Program pengembangan Utilitas.³⁶

Dalam penelitian ini, pengembangan sarana dan prasarana adalah upaya mengembangkan atau menyediakan segala jenis peralatan, perlengkapan kerja dan fasilitas yang berfungsi sebagai alat utama/pembantu dalam pelaksanaan pekerjaan dan juga dalam rangka kepentingan yang sedang berhubungan dengan organisasi kerja.

Pembangunan sarana dan prasarana yang memadai dapat diukur melalui:

1. Tingkat kelengkapan fasilitas umum
2. Tingkat pengadaan bantuan peralatan kerja oleh Pemerintah

³²<http://blog.its.ac.id/mardyaindiana/2010/02/11/konten-tik-data-informasi/>

³³T.D. Wilson. *Human Information Behavior*. Dalam *Special Issue on Information Science Research*, Vol 3. No.2, yang diakses melalui <http://shuciyasefhia.blogspot.com/2012/04/manusia-sebagai-perilaku-informasi.html>

³⁴Moenir, diakses <http://www.id.shvoong.com/writing-and-speaking/presenting/2106962-pengertian-sarana-dan-prasarana/>

³⁵Moenir, Ibid.,

³⁶<http://agussiswoyo.net/pemkab-jombang/pembangunan-sarana-dan-prasarana-kawasan-pertanian-di-jombang-2/>

Tingkat Kesejahteraan Ekonomi

Kesejahteraan merupakan suatu hal yang bersifat subjektif, sehingga setiap keluarga atau individu didalamnya memiliki pedoman, tujuan dan cara hidup yang berbeda akan memberikan nilai yang berbeda tentang faktor-faktor yang menentukan tingkat kesejahteraan.

Kesejahteraan ekonomi didasarkan atas pemikiran Pareto dimana kesejahteraan ekonomi akan meningkat jika seseorang menjadi lebih baik dan tidak ada seorang pun yang menjadi lebih jelek. Konsep ataupun pengertian tentang “menjadi lebih baik” dan “menjadi lebih jelek” berarti peningkatan atau penurunan kepuasan yang dikaitkan dengan perubahan di dalam konsumsi barang-barang dan jasa.³⁷

Dalam istilah umum sejahtera menunjuk ke keadaan yang baik, kondisi manusia dimana orang-orangnya dalam keadaan makmur, dalam keadaan sehat dan damai. Dalam ekonomi sejahtera dihubungkan dengan keuntungan benda. Sejahtera memiliki arti resmi atau teknis. Di Amerika Serikat, sejahtera menunjuk ke uang yang dibayarkan oleh pemerintah kepada orang yang membutuhkan bantuan finansial, tetapi tidak dapat bekerja atau yang keadaannya pendapatan yang diterima untuk memenuhi kebutuhan dasar tidak berkecukupan.³⁸

Dalam penelitian ini, kesejahteraan ekonomi adalah kondisi sejahtera yang dikaitkan dengan pendapatan yang diterima dengan konsumsi barang dan jasa sebagai kondisi terpenuhinya kebutuhan dasar.

Tingkat Kesejahteraan Ekonomi

Jika berbicara tentang tingkat kesejahteraan ekonomi seseorang maka tidak dapat dipisahkan dari masalah pemenuhan hak dasar seseorang dalam mempertahankan dan mengembangkan kehidupan yang bermartabat. Jadi seseorang dikategorikan hidup sejahtera secara ekonomi jika terpenuhi hak-hak dasar mereka, yaitu berupa pangan, kesehatan, pendidikan, pekerjaan, perumahan, air bersih, tanah dan sumber daya lingkungan, rasa aman dari perlakuan kekerasan, memiliki hak berpartisipasi dalam sosial politik.³⁹

Model pengukuran lain, yang digunakan untuk mengukur tingkat kesejahteraan adalah PCA (*Primary Component Analysis*). Variabel yang diukur dalam penggunaan PCA, yang dikutip dari lembaga Penelitian Semeru adalah “kepemilikan aset, kepemilikan binatang ternak, status kepala rumah tangga, status pekerjaan anggota keluarga, sektor pekerjaan, akses terhadap lembaga keuangan, konsumsi makanan dan indikator kesehatan, partisipasi politik dan akses

kepada informasi serta indikator kesejahteraan lainnya”.⁴⁰

Selain itu, model pertumbuhan solow menunjukkan bahwa tingkat tabungan adalah determinan penting dari persediaan modal dalam kondisi mapan dan tingkat kesejahteraan ekonomi. Tingkat tabungan mengukur seberapa besar pendapatan generasi sekarang disisihkan untuk generasinya sendiri dan generasi mendatang.

Tingkat kesejahteraan ekonomi adalah kondisi ekonomi masyarakat yang diukur melalui modal kerja, kepemilikan aset, pendapatan, konsumsi makanan, gaya hidup dan tabungan.

Modal Kerja

Menurut Manurung (2007), dalam membangun diperoleh bisnis dibutuhkan sebuah dana atau dikenal dengan modal. Bisnis yang dibangun tidak akan berkembang tanpa didukung dengan modal. Sehingga modal dapat dikatakan jadi jantungnya bisnis yang dibangun tersebut. Biasanya modal dengan dana sendiri memberikan arti bahwa dana tersebut dipersiapkan oleh pembisnis yang bersangkutan.⁴¹

Fungsi modal kerja menurut Ahmad (2000:6) dibagi menjadi 2, yaitu:

- Menopang kegiatan produksi dan penjualan atau sebagai jembatan saat pengeluaran pembelian persediaan dengan penjualan dan penerimaan kembali hasil pembayaran.
- Menutup dana atau pengeluaran tetap dan dana yang tidak berhubungan secara langsung dengan produksi dan penjualan.⁴²

Menurut Eugene F. Bringham dan Joel F. Houston (2001:150) modal kerja yaitu “investasi perusahaan pada aktiva jangka pendek, yaitu kas, sekuritas yang mudah dipasarkan, persediaan dan piutang usaha”.⁴³

Sedangkan menurut Lawrence J. Gitman (2001:616) modal kerja dapat diartikan bahwa “aktiva lancar biasa disebut modal kerja menunjukkan keadaan investasi yang berputar dari suatu bentuk ke bentuk lainnya dalam suatu perusahaan”.⁴⁴ Hal ini sama halnya dengan yang dijelaskan oleh Mohamad Muslich (2003:143) yang menjelaskan bahwa modal kerja “menunjukkan ukuran besarnya investasi yang dilakukan perusahaan dalam aktiva lancar dan *klaim* atas perusahaan yang diwakili oleh utang lancar.”⁴⁵

⁴⁰<http://isjd.pdii.lipi.go.id/admin/jurnal/4207263269.pdf>

⁴¹Adler Manurung, “Issue Wanita: Berani Bermain Saham”, Femina Online, 2007, diakses melalui <http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/30453/3/Chapter%20II.pdf>

⁴²Kamaruddin Ahmad, “Dasar-Dasar Manajemen Modal”, Rinke Cipta, Jakarta, 2000. Hal 6.

⁴³Eugene F. Bringham dan Joel F. Houston, “*Fundamentals of Financial Management*”, Ninth Edition, Horcourt College, United States Of America, 2001. Hal. 150.

⁴⁴Lawrence Gitman, “*Principle of managerial Finance*” Addison Wesley, San Fransisco, 2001. Hal 616

⁴⁵Mohamad Muslich, “Manajemen Keuangan Modern”, Bumi Aksara, Jakarta, 2003. Hal 143.

³⁷http://elearning.gunadarma.ac.id/docmodul/teori_ekonomi_mikro/bab12_kesejahteraan_dan_keseimbangan_umum.pdf

³⁸Suharto, Edi Phd, “Negara Kesejahteraan dan Reinventing DEPSOS”, melalui <http://www.depsos.go.id/unduh/NegaraKesejahteraan.pdf>

³⁹http://isjd.pdii.lipi.go.id/admin/jurnal/61088798_1693-5888.pdf

Sumber yang dapat menambah modal kerja adalah hasil penjualan aktiva tetap, perubahan ini akan menjadi kas atau piutang yang akan menambah modal kerja sebesar hasil penjualan itu. Penambahan hutang juga dapat meningkatkan modal kerja, perubahan ini akan menjadi kas yang akan menambah modal kerja sebesar hasil pinjaman tersebut. Selain itu, sumber yang dapat menambah modal kerja adalah penambahan modal oleh pemilik, perubahan ini akan menjadi kas yang menyebabkan bertambahnya modal kerja sebesar hasil penambahan modal tersebut. Sumber lain yang menyebabkan bertambahnya modal kerja adalah laba yaitu hasil operasi perusahaan atau *net income* yang nampak dalam laporan perhitungan rugi laba ditambah depresiasi dan setelah dikurangi.

Modal Kerja dalam penelitian ini adalah sejumlah dana atau biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha berdagang.

Kepemilikan Aset

Jika bicara aset dibidang ekonomi, dalam *Statement of Accounting Concepts No.4, Australian Accounting Standard Board (AASB)* mendefinisikan Aset adalah “sumber daya yang mempunyai manfaat ekonomi masa datang yang cukup pasti atau dikuasai/dikendalikan oleh suatu entitas akibat transaksi atau kejadian masa lalu”.⁴⁶

Berdasarkan uraian diatas pada dasarnya dapat disimpulkan bahwa terdapat tiga karakteristik utama yang harus dipenuhi agar suatu objek dapat disebut aset, yaitu :

1. Manfaat ekonomik yang datang cukup pasti, untuk dapat disebut sebagai aset suatu objek harus mengandung manfaat ekonomi dimasa datang yang cukup pasti. Uang atau kas mempunyai manfaat atau potensi jasa karena daya belinya atau daya tukarnya. Sumber selain kas mempunyai manfaat ekonomi karena dapat ditukar dengan kas, barang atau jasa, karena dapat digunakan untuk memproduksi barang dan jasa atau karena dapat digunakan untuk melunasi kewajiban.
2. Dikuasai atau dikendalikan entitas
Untuk disebut sebagai aset, suatu objek atau pos tidak harus dimiliki oleh entitas tetapi cukup dikuasai oleh entitas. Oleh karena itu, konsep penguasaan atau kendali lebih penting daripada konsep kepemilikan. Penguasaan disini berarti kemampuan entitas untuk mendapatkan, memelihara/menahan, menukarkan, menggunakan manfaat ekonomik dan mencegah akses pihak lain terhadap manfaat tersebut. Hal ini dilandasi oleh konsep dasar substansi mengungguli bentuk yuridis (*substance over form*).

Pemilikan (*ownership*) hanya mempunyai makna yuridis atau legal.

3. Timbul akibat transaksi masa lalu

Kriteria ini sebenarnya menyempurnakan kriteria penguasaan dan sekaligus sebagai kriteria atau tes pertama pengakuan objek sebagai aset. Aset harus timbul akibat dari transaksi atau kejadian masa lalu adalah kriteria untuk memenuhi definisi. Penguasaan didahului oleh transaksi atau kejadian ekonomi.

Menurut AASB aset mempunyai sifat sebagai manfaat ekonomi dan sebagai sumber ekonomi karena manfaat ekonomi tidak membatasi bentuk atau jenis sumber skonomi yang dapat dimasukkan sebagai aset.

Pada umumnya aset terbagi menjadi 2 yaitu aset tidak bergerak dan aset bergerak.

Aset tidak bergerak adalah aset yang mempunyai masa manfaat lebih dari 12 (dua belas) bulan untuk digunakan dalam kegiatan ekonomi perusahaan. Aset tetap diklasifikasikan berdasarkan kesamaan dalam sifat atau fungsinya dalam aktivitas operasi entitas tanah, peralatan, gedung bangunan, jalan dan sebagainya. Aset bergerak adalah jenis aset yang tidak memiliki jenis fisik. Contoh dari aset bergerak adalah kendaraan, mesin atau peralatan , *furniture* dan lain-lain.⁴⁷

Aset adalah” barang dalam pengertian hukum disebut benda yang terdiri dari benda tidak bergerak dan benda bergerak”. Barang yang dimaksud meliputi barang yang tidak bergerak (tanah dan bangunan) dan barang yang bergerak, baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud yang tercakup dalam aktiva/kekayaan atau harta kekayaan dari suatu perusahaan, badan usaha, institusi atau individu perorangan.⁴⁸

Dalam penelitian ini kepemilikan aset adalah kepemilikan suatu barang yang digunakan dalam kegiatan ekonomi perusahaan dan memiliki nilai ekonomis, nilai komersil dan *value exchange* yang terdiri dari benda yang tidak bergerak dan benda bergerak.

Pendapatan

Pendapatan merupakan “faktor penting bagi setiap orang dalam usaha memenuhi kebutuhan sehari-hari”. Semakin tinggi pendapatan yang diperoleh seseorang maka akan semakin banyak kebutuhan yang akan dipenuhi”.⁴⁹

Pendapatan adalah “penerimaan bersih seseorang, baik berupa uang kontan maupun natura. Pendapatan atau juga disebut *income* dari seorang warga masyarakat adalah hasil penjualannya dari

⁴⁶

<http://www.library.upnvj.ac.id/pdf/4s1sisteminformatika/207512066/Bab.2.pdf>

⁴⁷http://www.gunadarma.ac.id/library/articles/postgraduate/informatika-on-system/Perangkat%20Lunak%20Sistem%20Informasi/Artikel_92305034.pdf

⁴⁸<http://www.scribd.com/doc/89907490/5-BAB-II>

⁴⁹<http://eprints.upnjatim.ac.id/1135/1/file1.pdf>

faktor-faktor produksi yang dimilikinya pada sektor produksi”.⁵⁰

Menurut Sukirno (1997:49) Pendapatan seorang individu dapat diartikan sebagai “semua jenis pendapatan termasuk pendapatan yang diperoleh tanpa memberikan sesuatu kegiatan apapun yang diterima oleh penduduk suatu Negara”.⁵¹

BPS (2000:3) mendefinisikan pendapatan sebagai “jumlah balas jasa berupa upah atau gaji keuntungan berbagai faktor produksi”.⁵²

Secara singkat *income* seorang warga masyarakat ditentukan oleh:

- a. Jumlah faktor-faktor produksi yang ia miliki yang bersumber pada;
 - Hasil-hasil tabungan ditahun-tahun yang lalu.
 - Warisan atau pemberian.
- b. Harga perunit dari masing-masing faktor produksi. Harga-harga ini ditentukan oleh kekuatan, penawaran dan permintaan dipasar faktor produksi.

Menurut Winardi dalam kamus Ekonomi (1981) bahwa pendapatan atau penghasilan itu sama artinya dengan” hasil berupa uang atau material lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa-jasa manusia bebas”.⁵³ Suparmoko (1981) berpendapat bahwa pendapatan seseorang dihitung setiap tahun atau setiap bulan”.⁵⁴

Berdasarkan jenisnya, BPS dalam Suratmi (1999) membedakan pendapatan menjadi dua, yaitu:

1. Pendapatan berupa barang
Pendapatan berupa barang merupakan segala penghasilan yang diterima dalam bentuk barang dan jasa. Barang dan jasa yang diterima dinilai dengan harga pasar sekalipun tidak diimbangi ataupun disertai transaksi uang yang menikmati barang dan jasa tersebut. Demikian juga penerimaan barang secara cuma-cuma, pembelian barang dengan harga subsidi atau reduksi dari majikan merupakan pendapatan berupa barang.
2. Pendapatan berupa uang
Pendapatan berupa uang merupakan penghasilan yang diterima biasanya sebagai balas jasa, misalnya pendapatan dari penjualan barang-barang yang dipelihara dari halaman rumah, hasil investasi seperti modal, tanah,

uang pensiunan, jaminan sosial serta keuntungan sosial.⁵⁵

Perubahan tingkat pendapatan akan mempengaruhi banyaknya barang yang akan dikonsumsi. Bahkan seringkali dijumpai dengan bertambahnya pendapatan, maka barang yang dikonsumsi bukan saja akan bertambah tetapi kualitas barang tersebut meningkat.

Omzet Penjualan

A. Arifinal Chaniago (1995:14) memberikan pendapat tentang omzet penjualan adalah “keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang/jasa dalam kurun waktu tertentu”.⁵⁶ Basu Swastha (1983:14) memberikan pengertian omzet penjualan adalah “akumulasi dari kegiatan penjualan suatu produk barang dan jasa yang dihitung secara keseluruhan selama kurun waktu tertentu secara terus menerus atau dalam satu proses akuntansi”.⁵⁷

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa Omzet penjualan adalah keseluruhan jumlah penjualan barang/jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh. Seorang pengelola usaha dituntut untuk selalu meningkatkan omzet penjualan dari hari kehari, dari minggu ke minggu, dari bulan ke bulan dan dari tahun ke tahun. Hal ini diperlukan kemampuan dalam mengelola modal terutama modal kerja agar kegiatan operasional perusahaan dapat terjamin kelangsungannya.

Omzet Penjualan dalam penelitian ini adalah keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan barang dagangan dalam kurun waktu tertentu.

Konsumsi

Motif seseorang bekerja adalah untuk mencari penghasilan, penghasilan yang diperoleh akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan (untuk konsumsi) dan apabila memungkinkan sisanya akan ditabung (*saving*) atau mungkin bisa diinvestasikan (penanaman modal dalam perusahaan).

Menurut Drs. Hananto dan Sukarto TJ konsumsi adalah “bagian dari penghasilan yang dipergunakan barang-barang atau jasa-jasa guna memenuhi hidup”.⁵⁸

Menurut Albert C Mayers, konsumsi adalah “barang-barang dan jasa yang langsung dan terakhir guna memenuhi kebutuhan hidup manusia”.

Menurut ilmu ekonomi, konsumsi kegiatan “memanfaatkan, menghabiskan kegunaan barang

⁵⁰<http://www.scribd.com/doc/90145458/14/Pengertian-Pendapatan>

⁵¹Sukirno Sadono, “Pengantar Teori Mikro Ekonomi”, Jakarta, PT. Raja Grafindo Persada, 1997. Hal 49.

⁵²BPS, “Statistik Industri Sedang dan Besar”, 2000. Hal 3

⁵³Winardi, “Kamus Ekonomi (Inggris-Indonesia)”, Mandar Maju Tarsito, Bandung, 1981. Diakses melalui

http://repository.unand.ac.id/.../Faktor-Faktor_Yang_Mempengaruhi_Kinerja_usaha_pedagang_eceran.

⁵⁴M Suparmoko, “keuangan Negara”, BPFE UGM, Yogyakarta, 1981, diakses melalui http://file.upi.edu/Direktori/FIP/JUR._PEND._LUAR_SEKOLAH/195207251978031-ACE_SURYADI/frmsiskakorompisbab2.pdf

⁵⁵BPS dalam Suratmi (1999) diakses melalui <http://www.scribd.com/doc/56450987/5/Pendapatan-Keluarga>

⁵⁶A. Arifinal Chaniago, dkk, “Ekonomi 2”, Angkasa, Bandung, 1995. Hal 14

⁵⁷Basu Swastha DF, “Manajemen Pemasaran Modern”, Liberty, Bandung, 1983. Hal 14.

⁵⁸Drs. Hananto dan Sukarto TJ

<http://www.scribd.com/doc/92468748/Prinsip-Konsumsi-Islam-ti>

maupun jasa untuk memenuhi kebutuhan demi menjaga kelangsungan hidup”.⁵⁹

Pola konsumsi seseorang akan berubah ubah sesuai dengan naik turunnya pendapatan. Variasi pola konsumsi seorang konsumen selalu ditujukan untuk memperoleh kepuasan maksimum. Pola konsumsi adalah proporsi pengeluaran keluarga yang dialokasikan untuk kebutuhan pangan dan non pangan.

Gaya Hidup

Gaya hidup menurut Kotler (2002:192), adalah “pola hidup seseorang di dunia yang ia ekspresikan dalam aktivitas, minat dan opininya. Gaya hidup menggambarkan “keseluruhan diri seseorang” dalam berinteraksi dengan lingkungannya”.⁶⁰

Sedangkan menurut Minor dan Mowen (2002:282), gaya hidup adalah “menunjukkan bagaimana orang hidup, bagaimana membelanjakan uangnya dan bagaimana mengalokasikan waktu”.⁶¹

Tabungan

Tabungan adalah “sebagian pendapatan masyarakat yang tidak dibelanjakan, disimpan sebagai cadangan guna berjaga-jaga dalam jangka pendek”.

Menurut Undang-undang pokok Perbankan No 10 Tahun 1998, pasal 1 Tabungan didefinisikan sebagai simpanan pihak ketiga pada bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan menggunakan cek, bilyet giro dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.⁶²

Faktor-faktor tingkat tabungan adalah “tinggi rendahnya pendapatan masyarakat, tinggi rendahnya suku bunga bank, adanya tingkat kepercayaan terhadap bank”.⁶³

Hubungan Pengembangan Kapasitas Dengan Tingkat Kesejahteraan Ekonomi Pengusaha

Suwarto (1996:64) mengatakan bahwa industri sepatu merupakan salah satu industri kecil yang perlu mendapatkan perhatian untuk dikembangkan, dengan mendayagunakan permodalan kredit tersebut diharapkan dapat meningkatkan hasil produksi dan pendapatan pengusaha kecil. Sehingga dapat membuka lapangan kerja baru, dan pada akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat, baik sebagai pemilik modal maupun sebagai para pekerja.⁶⁴

Peningkatan kemampuan dan keterampilan para pengusaha industri kecil alas kaki merupakan

kebutuhan yang sangat mendesak, mengingat pesatnya pertumbuhan dan perkembangan usaha industri ini menimbulkan persaingan baik dari segi pemasaran maupun kualitas pemilik modal yang relatif sangat kecil dan sistem pengelolaan usahanya yang masih tradisional. Peranan industri kecil ini tidak saja penting bagi industri yang bersangkutan tetapi juga penting ditinjau dari segi ekonomi. Kualitas karyawan dipengaruhi oleh tingkat pendidikan, latihan kerja, motivasi kerja, mental dan kemampuan fisik karyawan yang bersangkutan. Pendidikan memberikan pengaruh pengalaman bukan hanya pelaksanaan tugasnya melainkan juga sebagai landasan untuk mengembangkan diri serta kemampuan memanfaatkan semua sarana yang ada disekitar. Mengembangkan usaha kecil dan menengah yang diarahkan untuk memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, peningkatan daya saing dan memberikan kontribusi dalam peningkatan pendapatan pada kelompok masyarakat berpendapatan rendah. Secara keseluruhan keberhasilan pengusaha kecil akan membawa dampak terhadap peningkatan produksi dalam negeri yang nantinya diharapkan akan mampu bersaing dengan produk lain khususnya produk luar negeri, sehingga tidak menutup kemungkinan pasar lain di luar daerah maupun sasaran yang akan dituju dalam perkembangan industri kecil. Diharapkan peran serta pemerintah daerah akan mampu untuk meningkatkan produksi dan penyerapan tenaga kerja serta implikasinya terhadap taraf hidup masyarakat dalam arti guna meningkatkan pendapatan masyarakat serta untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi dari sektor industri kecil.⁶⁵

Dari sisi ekonomi, Industri Kecil Menengah sangat berperan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, yaitu Industri Kecil Menengah memberikan kesempatan bagi seseorang untuk mendapat penghasilan.⁶⁶

Jadi hubungan pengaruh pengembangan kapasitas usaha dengan tingkat kesejahteraan ekonomi masyarakat adalah apabila pengembangan kapasitas usaha yang dilakukan oleh pengusaha meningkat maka semakin tinggi tingkat kesejahteraan pengusaha itu sendiri.

Metode Penelitian

Menurut Usman dan Akbar (2006:42) metode ialah suatu prosedur atau cara untuk mengetahui sesuatu, yang mempunyai langkah-langkah sistematis.⁶⁷

Menurut Danim (2002:33) metode penelitian merupakan cara atau pendekatan yang dipakai dalam

⁵⁹ Ibid.,

⁶⁰ Philip Kotler, “Manajemen Pemasaran”, alih bahasa Hendra Teguh, Ronny A. Rusli, dan Benyamin Molan; penyunting Agus H.P. Anggawijaya, Bambang Sarwiji dan Yenna Waldemar, Prenhallindo, Jakarta, 2002. Hal 192.

⁶¹ John C. Mowen & Michael Minor, “Perilaku Konsumen”, alih bahasa Lina Salim, Erlangga, Jakarta, 2002. Hal 282.

⁶² Undang-Undang Pokok Perbankan No. 10 Tahun 1998

⁶³ <http://ekonomister.blogspot.com/2010/11/pengertian-tabungan-deposito-giro-dan.html>

⁶⁴ Suwarto 1996, hal 64 diakses melalui <http://eprints.upnjatim.ac.id/1135/1/file1.pdf>

⁶⁵ Ibid.,

⁶⁶ <http://www.scribd.com/aghria/d/36377273-Pemberdayaan-Usha-Kecil-Dan-Menengah-Yang-Berkeadilan-Dalam-Upaya-Mewujudkan-Kesejahteraan>)

⁶⁷ Setiady R. Purnomo Akbar & Usman Husaini M.Pd., M.T., “Pengantar Statistika”, Edisi Kedua, Bumi Aksara, Jakarta, 2006. Hal 42.

penelitian⁶⁸. Pendekatan ini secara garis besar dibagi menjadi dua yaitu kualitatif yang pada umumnya bersifat induktif dan kuantitatif yang pada umumnya bersifat deduktif. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif,

Penelitian Kuantitatif menurut Watson merupakan salah satu upaya pencarian ilmiah, yang muncul dari cabang filsafat yang disebut positivisme logikal, yang beroperasi dengan aturan-aturan ketat mengenai logika, kebenaran, hukum-hukum, aksioma, dan prediksi.

Purwanto (2008:15-16) menjelaskan bahwa metode penelitian kuantitatif dipengaruhi oleh paham positivisme Comte dan Durkheim, di mana memandang gejala sosial dan ilmu pengetahuan adalah bersifat obyektif, terukur, dan dapat diramalkan. Menurut Comte manusia berperilaku sangat dipengaruhi oleh lingkungan sekitar, sebab manusia terlahir bagaikan kanvas putih yang kosong, dan pengalaman serta lingkunganlah yang memberi tulisan dan warna pada kanvas tersebut. Sehingga demikian Comte beranggapan fenomena-fenomena sosial dan kelakuan manusia bersifat sangat obyektif dan dapat diukur.⁶⁹

Tipe Penelitian

Di dalam penelitian ini menggunakan tipe penelitian eksplanatif *survey*, di mana peneliti diwajibkan membangun hipotesis penelitian dan mengujinya di lapangan karena format penelitian ini bertujuan mencari hubungan sebab-akibat dari variabel-variabel yang diteliti.⁷⁰

Di dalam penelitian *survey*, penelitian hanya dilakukan atas sampel, di mana sampel merupakan sebagian populasi yang mempunyai karakteristik yang sama dengan populasi sehingga sampel dapat menjadi representasi populasi.⁷¹

Selain karena tujuan penelitian ini adalah menjelaskan pengaruh atau hubungan sebab-akibat antara variabel intensitas pengembangan kapasitas usaha dan tingkat kesejahteraan ekonomi, faktor-faktor efisiensi dana, waktu dan tenaga merupakan beberapa pertimbangan yang dijadikan alasan utama mengapa tipe penelitian ini memakai tipe penelitian eksplanatif *survey*.

1.4.2. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat dimana penelitian dilakukan. Penelitian ini berlokasi di Sentra Industri Alas Kaki Wedoro Kecamatan Waru Kabupaten Sidoarjo. Lokasi Sentra Industri Alas Kaki ini merupakan kawasan produksi dan pertokoan alas

kaki. Adapun pertimbangan mengapa penelitian dilakukan di Lokasi Sentra Industri Alas Kaki Wedoro adalah adanya fenomena pengembangan kapasitas usaha yang dilakukan oleh pengusaha untuk meningkatkan usaha melalui strategi-strategi pemasaran dan kualitas produksi dan adanya peningkatan unit usaha dan tenaga kerja pada tahun 2010.

Populasi dan Teknik Pengambilan Sampel

Populasi penelitian merupakan keseluruhan dari obyek penelitian yang dapat berupa manusia, hewan, tumbuhan, udara, gejala, nilai, peristiwa sikap hidup dan sebagainya, sehingga obyek-obyek ini dapat menjadi sumber data penelitian.⁷²

Sedangkan sampel adalah suatu bagian dari populasi yang dipilih dengan cara tertentu untuk mewakili keseluruhan kelompok populasi.⁷³

Populasi yang diambil dalam penelitian ini adalah pengusaha alas kaki wedoro. Ada sekitar 33 pengusaha yang ada di kawasan Sentra industri wedoro. Sample penelitiannya adalah 30 responden.

Penarikan sampel adalah pengambilan suatu porsi atau suatu bagian dari suatu populasi yang dianggap mewakili populasi tersebut atau disebut *universe*. Karenanya, kebenaran metode penarikan sampel (*sampling method*) akan menentukan kebenaran obyektif evaluasi dalam penelitian ini adalah proporsional area random sampling. Menurut Arikunto (2002:116) *area sampling* adalah teknik sampling yang dilakukan dengan mengambil wakil dari setiap wilayah yang terdapat dalam populasi⁷⁴. Penarikan sampel dilakukan secara nonprobabilitas dengan teknik *random sampling*. Penarikan sampel secara nonprobabilitas *random sampling* dilakukan atas dasar kesengajaan dengan dua pertimbangan. Pertama, tidak ada daftar sampel dan kedua, sampel yang diambil lebih mudah dihubungi dan akan lebih cepat dan tepat dalam memberikan informasi yang dibutuhkan.

Teknik Pengumpulan Data

Bungin (2001: 129) teknik/metode pengumpulan data adalah bagian *instrument* pengumpulan data yang menentukan berhasil atau tidak suatu penelitian.⁷⁵ Metode/teknik pengumpulan data pada penelitian ini yaitu dengan:

Metode pengumpulan data primer, yaitu dengan teknik:

- Metode atau teknik pengumpulan data dengan angket atau kuesioner, yaitu serangkaian atau daftar pertanyaan yang disusun secara

⁶⁸Sudarwan Danim, "Menjadi Peneliti Kualitatif", CV. Pustaka Setia, Bandung, 2002. Hal 33.

⁶⁹Purwanto, "Metodologi Penelitian Kuantitatif untuk Psikologi dan Pendidikan", Pustaka Belajar, Yogyakarta, 2008. Hal 15-16.

⁷⁰Burhan Bungin, "Metodologi Penelitian Kuantitatif Komunikasi, Ekonomi dan Kebijakan Publik serta ilmu-Ilmu Sosial lainnya", Edisi Pertama, Cetakan Pertama, Prenada Media, Jakarta, 2005. Hal 38.

⁷¹Purwanto, *Opcit* hal. 174

⁷²Burhan Bungin, *Opcit* hal. 99

⁷³Purwanto, *Opcit* hal 242

⁷⁴Suharsimi Arikunto, "Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktek", PT. Rineka Cipta, Jakarta, 2002. Hal 116.

⁷⁵Burhan Bungin, "Metodologi Sosial Format-Format Kuantitatif dan Kualitatif", Airlangga University Press, Surabaya, 2001. Hal 129.

sistematis, kemudian dikirim untuk diisi oleh responden.⁷⁶

- Di dalam penelitian ini menggunakan metode angket langsung tertutup, yaitu angket/kuesioner yang dirancang sedemikian rupa untuk merekam data tentang keadaan yang dialami oleh responden sendiri, kemudian semua alternatif jawaban yang harus dijawab responden telah tertera dalam angket tersebut. Kuesioner dalam penelitian ini menggunakan skala Likert yang umumnya digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, persepsi responden terhadap suatu obyek.⁷⁷

Di samping pertimbangan kesesuaian kegunaan skala Likert dengan fokus penelitian ini, kemudahan dalam proses pembuatan skala Likert dan tingkat reliabelitasnya yang tinggi juga merupakan pertimbangan utama penggunaan skala Likert dalam penelitian ini.

- Observasi langsung : pengamatan yang dilakukan secara langsung pada obyek yang diobservasi, dalam arti bahwa pengamatan tidak menggunakan media-media transparan.⁷⁸ Data-data yang didapat melalui observasi langsung terdiri dari pemerincian tentang kegiatan, perilaku, tindakan orang-orang, serta juga keseluruhan kemungkinan interaksi interpersonal, dan proses penataan yang merupakan bagian dari pengalaman manusia yang dapat diamati.⁷⁹

Metode pengumpulan data sekunder, yaitu dengan teknik:

- Metode dokumenter : metode yang digunakan untuk menelusuri data *histories*.⁸⁰ Data yang diperoleh dari metode ini berupa cuplikan, kutipan, atau penggalan-penggalan dari catatan organisasi, klinis, atau program, memorandum-memorandum dan korespondensi, terbitan dan laporan resmi, buku harian pribadi, dan jawaban tertulis yang terbuka terhadap kuesioner dan survai.⁸¹
- Metode penelusuran data online : menelusuri informasi tentang obyek yang diteliti dari internet, baik informasi yang bersifat teoritis maupun data-data primer dan sekunder.⁸²

Validitas dan Reabilitas Alat Ukur

Dalam suatu penelitian validitas dan reliabilitas yang tidak diketahui akan berakibat fatal dalam memberikan kesimpulan ataupun dalam memberi alasan terhadap hubungan - hubungan antar variabel.

Bahkan secara luas reliabilitas dan validitas mencakup mutu seluruh proses pengumpulan data sejak konsep disiapkan sampai kepada data dianalisis.⁸³

Validitas mempersoalkan apakah kita benar - benar mengukur apa yang sedang kita ukur. Untuk mengukur validitas dalam penelitian ini digunakan *internal criterion*, yaitu kriteria pembandingan yang dalam penelitian ini berasal dari alat ukur itu sendiri, dengan cara mengkorelasikan nilai - nilai tiap item dengan nilai total pada tiap individu (*internal consistency*). Teknik statistik yang digunakan adalah teknik korelasi *Product Moment* dari Pearson. Dengan teknik ini dapat ditemukan konsistensi internal item dalam suatu alat ukur dengan mengkorelasikan skor item dengan skor totalnya.

Rumus dari korelasi *Product Moment* ini adalah sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{\sum XY - \frac{(\sum X)(\sum Y)}{N}}{\sqrt{\left[\sum X^2 - \frac{(\sum X)^2}{N} \right] \left[\sum Y^2 - \frac{(\sum Y)^2}{N} \right]}}$$

Keterangan :

r = korelasi product moment

Y = skor total item

N = jumlah subyek penelitian

X = skor tiap item

Perhitungan validitas ini dibantu dengan program SPSS versi 13 dimana suatu butir pernyataan dikatakan valid atau tidak harus menggunakan patokan tertentu. Berikut ini adalah patokan yang digunakan⁸⁴

- r (korelasi antara skor butir dengan skor total seluruh butir) harus positif (+), dan
- r hitung harus lebih besar atau sama dengan r tabel.

Reliabilitas alat ukur dalam penelitian ini menggunakan teknik Alpha, karena teknik ini lebih mudah dan tidak terlalu dibatasi oleh aturan - aturan tertentu seperti jumlah butir yang standar dan tingkat kesukaran butir yang seimbang. Selain itu juga dapat ditetapkan pada tingkat jawaban, kasusnya dapat digugurkan.⁸⁵

Rumus dari teknik Alpha ini adalah sebagai berikut :

$$ral = (n / (n - 1)) (1 - Vi/Vt)$$

Keterangan:

ral = koefisien keandalan alpha

Vi = variasi bagian 1

Vt = variasi total.

Perhitungan reliabilitas ini dibantu dengan menggunakan program SPSS versi 13 untuk menentukan apakah suatu alat ukur tersebut reliabel

⁷⁶Burhan Bungin, *Opcit* Hal. 123

⁷⁷Setiady R. Purnomo Akbar & Usman Husaini M.Pd.,M.T, *Opcit* hal 69

⁷⁸Burhan Bungin, 2001, *Opcit* hal 143

⁷⁹Bagong Suyanto, "Metode Penelitian Sosial", Airlangga University, 1995. Hal 153.

⁸⁰Burhan Bungin, 2001, *Opcit* hal 152

⁸¹Bagong Suyanto, *Opcit* hal 153

⁸²Burhan Bungin, "Penelitian Kualitatif", Kencana Prenada Media Group, Jakarta, 2008. Hal 124

⁸³M.Nazir, *Metode Penelitian*, Ghalia Indonesia, Jakarta, 2003. Hal 271

⁸⁴Sutrisno Hadi, "Analisis Regresi", Andi Offset, Yogyakarta, 2000. Hal 89

⁸⁵ Ibid, hal 84

atau tidak, standar atau patokan yang digunakan sama dengan pengujian validitas yaitu :

- r (korelasi antara skor butir dengan skor total seluruh butir) harus positif (+), dan
- r hitung harus lebih besar atau sama dengan r tabel.
-

Teknik Analisa Data

Analisa data adalah proses penyederhanaan data ke dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan.⁸⁶

Dari data yang telah terkumpul melalui penyebaran kuesioner pada proses pengumpulan data, dilakukan proses pengolahan data kemudian dilakukan proses analisa data. Setelah data dianalisis, hasilnya kemudian diinterpretasikan untuk mencari makna yang lebih luas dari hasil penelitian. Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan Regresi Linier Sederhana. Regresi linier sederhana digunakan untuk meramalkan (memprediksi) variabel terikat (Y) bila variabel bebas (X) diketahui. Regresi sederhana dapat dianalisis karena didasari oleh hubungan sebab akibat (kausal) variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y). Karena ada perbedaan yang mendasar dari uji korelasi dan uji regresi. Pada dasarnya uji regresi dan uji korelasi keduanya punya hubungan yang sangat kuat dan mempunyai keceratan. Setiap uji regresi otomatis ada uji korelasinya, tetapi sebaliknya uji korelasi belum tentu diuji regresi atau diteruskan uji regresi.⁸⁷

Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Analisa Regresi Linier Sederhana dengan satu prediktor. Analisis regresi ini dipilih karena fungsinya adalah :

1. Mencari korelasi antara kriterium dengan prediktor
2. Menguji apakah korelasi tersebut signifikan atau tidak
3. Mencari persamaan garis regresinya
4. Mencari sumbangan relatif antara sesama prediktor, jika prediktornya lebih dari satu.⁸⁸

Asumsi yang mendasari pemilihan analisis regresi ini adalah :

1. Asumsi *random sampling*, yaitu bahwa cuplikan terbentuk menurut prinsip pencuplikan rambang/acak/random atau secara universal
2. Asumsi *normal distribution of the dependent variables*, yaitu untuk melihat apakah sebaran data yang diperoleh dari jawaban responden

per variabel mengikuti pola sebaran distribusi normal atau tidak. Pengujian normalitas sebaran ini menggunakan Kolmogorov Smirnov Test

3. Asumsi *linear of correlation*, yaitu bahwa korelasi antara X dan Y adalah linear.

Selanjutnya setelah semua asumsi diatas terpenuhi maka penggunaan model analisis regresi linear sederhana dapat dilakukan dengan langkah – langkah sebagai berikut:

1. Menentukan koefisien korelasi antara kriterium Y dengan prediktor X dengan rumus sebagai berikut :

$$r_{xy} = \frac{\sum xy}{N \cdot SD_x \cdot SD_y}$$

$$= \frac{\sum xy - \frac{(\sum x)(\sum y)}{N}}{\sqrt{\left[\sum x^2 - \frac{(\sum x)^2}{N} \right] \left[\sum y^2 - \frac{(\sum y)^2}{N} \right]}}$$

dimana : r_{xy} = koefisien korelasi

xy = produk dari x kali y

SD_x = standar deviasi

variabel x

SD_y = standar deviasi variabel

y

N = jumlah individu

2. Menentukan persamaan garis regresi dengan satu prediktor dengan rumus persamaan sebagai berikut :

$$Y = a +$$

$$bX$$

dimana : Y = variabel dependen

X = variabel independen

a & b = konstanta (koefisien

prediktor)

Persamaan simultan untuk menemukan a dan b diatas adalah sebagai berikut :

$$\rightarrow \sum xy = b \sum x^2 + a \sum x$$

$$\rightarrow \sum y = b \sum x + Na$$

Menentukan harga F regresi dengan rumus sebagai berikut :

$$F_{reg} = \frac{R^2(N - m - 1)}{m(1 - R^2)}$$

dimana : F_{reg} = harga F regresi

N = cacah kasus

m = cacah prediktor

R = koefisien korelasi antara kriterium dengan prediktor

⁸⁶ Masri Singarimbun dan Soffian Efendi, "Metode Penelitian Survey", LP3S, Jakarta, 1995. Hal 263.

⁸⁷ Riduwan, "Dasar-Dasar Statistika", Alfabeta, Bandung, 2010. Hal 244.

⁸⁸ Sutrisno Hadi, Opcit hal 20

Tabel I.5
Tabel Rangkuman Analisis Regresi/Anova

Sumber Variasi	db	Sum Of Square	Mean Square
Regresi (Reg)	M	$R^2 (\sum y^2)$	$\frac{R^2 (\sum y^2)}{M}$
Residu (Res)	$N - m - 1$	$(1 - R^2) (\sum y^2)$	$\frac{(1 - R^2) (\sum y^2)}{N - m - 1}$

Sumber : Sutrisno Hadi, 2004:35

Keterangan:

F reg = Harga F garis regresi

db = Derajat Kebebasan

N = Cacah Khusus

m = Cacah predictor

JK = Jumlah kuadrat

K = R

Rerata Kuadrat

R = Koefisien korelasi antara kriterium dan predictor

Kemudian untuk melihat besarnya sumbangan variabel bebas (100%) terhadap variabel tergantung dilihat pada tabel R square.

Penyajian Data, Analisa dan Interpretasi Data Analisa Tabulasi Silang

Dalam tabulasi silang ini untuk variabel penelitian ini, jawaban responden dikelompokkan ke dalam tiga kategori, yaitu: rendah, sedang dan tinggi. Untuk mengkategorikan rata-rata jawaban responden digunakan interval kelas yang dicari dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Interval Kelas} = \frac{\text{Nilai Tertinggi} - \text{Nilai Terendah}}{\text{Jumlah Kelas}} = \frac{4 - 1}{3} = 1$$

Korelasi Tingkat Kesejahteraan Ekonomi Pengusaha Dengan Pengembangan Kapasitas Ekonomi Pengusaha

Seperti telah dijelaskan pada bab-bab sebelumnya terutama pada sub bagian kerangka teori bahwa pengembangan usaha kecil dan menengah yang diarahkan untuk memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, peningkatan daya saing dan memberikan kontribusi dalam peningkatan pendapatan pada kelompok masyarakat berpendapatan rendah yang dalam penelitian ini dikhususkan kepada kesejahteraan ekonomi.

Apabila kita berbicara mengenai pengembangan kapasitas usaha maka kita perlu melihat bagaimana pengembangan kapasitas usaha tersebut dilakukan. Hal ini dikarenakan pengembangan kapasitas usaha mikro adalah suatu upaya untuk mengembangkan kemampuan usaha kecil. Dan yang melaksanakan upaya tersebut adalah pengusaha selaku pemilik usaha. Sehingga, dapat dikatakan efektif tidaknya pengembangan kapasitas usaha tersebut tergantung pada bagaimana pengembangan kapasitas usaha

tersebut dilakukan. Semakin tinggi pengembangan kapasitas usaha tersebut dilakukan maka tingkat kesejahteraan ekonomi pengusaha juga akan semakin meningkat. Untuk mengetahui lebih jelas korelasi antara variabel pengembangan kapasitas usaha dengan tingkat kesejahteraan ekonomi pengusaha dapat dilihat pada tabel berikut ini:

menunjukkan bahwa dari 10 responden yang menyatakan bahwa pengembangan kapasitas usaha tergolong rendah, ternyata 10 responden tersebut menyatakan bahwa tingkat kesejahteraan ekonominya tergolong rendah. Untuk 20 responden yang menyatakan bahwa pengembangan kapasitas usaha tergolong sedang, 13 responden diantaranya menyatakan bahwa tingkat kesejahteraan ekonominya tergolong rendah sedangkan 7 responden menyatakan bahwa tingkat kesejahteraan ekonominya tergolong sedang.

Taraf Signifikansi

Taraf signifikansi yang digunakan dalam penelitian ini adalah 5% sehingga dapat dikatakan bahwa penelitian memiliki tingkat kesalahan sebesar 5 atau sebesar 0,05, sedang keakuratan data yang digunakan adalah 95%.

Nilai koefisien korelasi antara kriterium Y dengan prediktor X adalah (dengan bantuan SPSS versi 13) diperoleh hasil sebagai berikut :

R = 0,430 dan R Square = 0,185

$$\frac{R^2 (N - m - 1)}{m(1 - R^2)}$$

Pengujian Hipotesis

Analisa regresi digunakan untuk membuktikan apakah hipotesis yang telah dirumuskan sebelumnya diterima ataukah ditolak. Hipotesis dalam penelitian ini adalah:

1. Ho : Tidak ada pengaruh pengembangan kapasitas usaha terhadap tingkat kesejahteraan pengusaha di sentra industri alas kaki (sepatu sandal) Wedoro.
2. Hi : Ada pengaruh pengembangan kapasitas usaha terhadap tingkat kesejahteraan pengusaha di sentra industri alas kaki (sepatu sandal) Wedoro.

Nilai F reg dinyatakan signifikan dengan $\alpha = 0,018$ karena $\alpha < 0,05$ sehingga Ho ditolak, berarti ada pengaruh antara variabel X terhadap variabel Y atau dapat dikatakan bahwa ada pengaruh pengembangan kapasitas usaha terhadap tingkat kesejahteraan ekonomi pengusaha di Sentra Industri Alas Kaki Wedoro.

Kemudian untuk menentukan besarnya sumbangan variabel bebas terhadap variabel terikat dapat dilihat dari nilai koefisien determinasi pada tabel R square, dimana diketahui bahwa sumbangan variabel

pengembangan kapasitas usaha terhadap tingkat kesejahteraan ekonomi pengusaha di Sentra Industri Alas Kaki Wedoro adalah sebesar 18,5 %.

Pengaruh Pengembangan Kapasitas Usaha Terhadap Tingkat Kesejahteraan Pengusaha

Pengembangan kapasitas usaha adalah suatu upaya untuk meningkatkan kemampuan usaha untuk mencapai tujuan melalui Pengembangan sumberdaya manusia, akselerasi pemupukan modal, pengembangan kelembagaan, kemitraan usaha, pemasaran, kemudahan perizinan usaha, pengembangan informasi, sarana dan prasarana.

Kesejahteraan Ekonomi merupakan kondisi ekonomi pengusaha yang diukur melalui modal kerja, kepemilikan aset, pendapatan, konsumsi, gaya hidup dan tabungan. Industri sepatu merupakan salah satu industri kecil yang perlu mendapatkan perhatian untuk dikembangkan, dengan mendayagunakan permodalan kredit tersebut diharapkan dapat meningkatkan hasil produksi dan pendapatan pengusaha kecil.

Oleh karena dalam penelitian ini untuk mengetahui bagaimana pengaruh pengembangan kapasitas usaha terhadap tingkat kesejahteraan pengusaha, sebagai kelanjutannya dilakukan uji statistik Regresi Linier Sederhana. Dari uji tersebut diperoleh hasil $F_{reg} = 6,362$. Nilai F_{reg} tersebut dinyatakan signifikan dengan $\alpha = 0,018$ karena $\alpha < 0,05$, sehingga diperoleh kesimpulan bahwa pengembangan kapasitas usaha berpengaruh terhadap tingkat kesejahteraan pengusaha. Sementara itu dari perhitungan statistik diperoleh hasil bahwa sumbangan variabel pengembangan kapasitas usaha terhadap tingkat kesejahteraan pengusaha sebesar 18,5%, dan sisanya dipengaruhi oleh variabel yang lain.

Berdasarkan pada tabel IV.6 tersebut, menunjukkan bahwa dengan hasil R^2 sebesar 0,185 yang dalam pengertian atau analisa menjadi 18,5% menempatkan pengaruh pengembangan kapasitas usaha terhadap tingkat kesejahteraan pengusaha pada tingkatan pengaruh rendah, namun pengaruh tersebut signifikan. Sehingga apabila pengembangan kapasitas usaha ditingkatkan lebih baik lagi, maka akan meningkatkan kesejahteraan pengusaha di Sentra Industri Alas Kaki Wedoro.

IV. Kesimpulan

Pada bab-bab sebelumnya telah dirumuskan hipotesa yaitu:

H_0 : Tidak ada pengaruh antara tingkat pengembangan kapasitas usaha terhadap tingkat kesejahteraan ekonomi pengusaha Industri Kecil Alas Kaki Wedoro.

H_1 : Ada pengaruh antara tingkat pengembangan kapasitas usaha terhadap tingkat kesejahteraan ekonomi pengusaha Industri Kecil Alas Kaki Wedoro

1. Kesimpulan ini akan menjawab rumusan masalah dan hipotesa yang telah dikemukakan

sebelumnya. Dari hasil analisa dan interpretasi data dapat disimpulkan : Pada analisa tabulasi silang yang telah dilakukan terbukti bahwa semakin tinggi tingkat pengembangan kapasitas usaha maka semakin tinggi pula tingkat kesejahteraan ekonomi pengusaha Industri Kecil Alas Kaki Wedoro.

2. Hasil uji analisis regresi sederhana menunjukkan bahwa tingkat pengembangan kapasitas usaha berpengaruh terhadap tingkat kesejahteraan ekonomi pengusaha Industri Kecil Menengah Alas Kaki Wedoro. Hal ini dapat dilihat dari hasil pengujian regresi yang menunjukkan nilai F_{reg} yang signifikan, dengan nilai $\alpha = 0,018$ lebih kecil dari taraf signifikansi 5% ($\alpha < 0,05$). Hasil ini menunjukkan bahwa pada dasarnya tingkat pengembangan kapasitas usaha ternyata mempengaruhi meningkat tidaknya kesejahteraan ekonomi pengusaha Industri Kecil Alas Kaki Wedoro.
3. Koefisien regresi yang terbentuk menunjukkan bahwa koefisien tingkat pengembangan kapasitas usaha sebesar 0,414. Berarti jika variabel tingkat pengembangan kapasitas usaha meningkat sebesar satu-satuan persepsi maka tingkat kesejahteraan ekonomi pengusaha Industri Kecil Alas Kaki Wedoro mengalami peningkatan sebesar 0,414.
4. Besarnya pengaruh yang diberikan variabel tingkat pengembangan kapasitas usaha dengan variabel tingkat kesejahteraan ekonomi pengusaha Industri Kecil Alas Kaki Wedoro adalah sebesar 18,5%. Sedangkan sisanya sebesar 18,5% dipengaruhi oleh variabel-variabel yang lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini. Artinya bahwa variabel tingkat pengembangan kapasitas usaha ternyata memberi pengaruh yang kurang kuat dalam terbentuknya tingkat kesejahteraan ekonomi pengusaha Industri Kecil Alas Kaki Wedoro.

