

**KEBIJAKAN PEMERINTAH DALAM  
MENINGKATKAN KEWIRAUSAHAAN DAN  
PENDAPATAN INDUSTRI**

**Dr. Ir. Herrukmi Septa Rinawati, MM  
Dr. Tri Weda Raharjo, M. Si**



**PERPUSTAKAAN NASIONAL REPUBLIK INDONESIA  
KATALOG DALAM TERBITAN (KDT)**

**Kebijakan Pemerintah Dalam Meningkatkan Kewirausahaan  
Dan Pendapatan Industri**

Penulis

Dr. Ir. Herrukmi Septa Rinawati, MM  
Dr. Tri Weda Raharjo, M. Si

Editor

Dr. Jonaedi Efendi, S.H., M.H.

Desain Cover

Bichiz Daz

Layout

Fitri Ana Rahmayani, S. Hum

Copyright © 2019 Jakad Publishing  
Surabaya

Diterbitkan & Dicitak Oleh

CV. Jakad Publishing Surabaya 2019  
Jl. Gayung Kebon Sari I No. 1 Surabaya  
Telp. : 081234408577  
E-mail : jakadmedia@gmail.com

ISBN: 978-623-7033-17-2

E-ISBN: 978-623-7033-18-9

**Hak cipta dilindungi oleh Undang-undang  
Ketentuan Pidana Pasal 112 - 119  
Undang-undang Nomor 28 Tahun 2014  
Tentang Hak Cipta.**

**Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau  
memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini  
tanpa izin tertulis dari penerbit**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur Alhamdulillah kami panjatkan kehadiran Allah SWT, karena dengan berkah dan rahmat-Nya lah, sehingga buku berjudul: “Strategi Pemerintah untuk Meningkatkan Kewirausahaan dan Pendapatan Industri” dapat diselesaikan dengan baik. Penelitian ini berangkat dari sebuah kenyataan bahwa industri, termasuk industri mikromemiliki peran yang penting terhadap pertumbuhan ekonomi nasional, sehingga keberadaan usaha ini perlu mendapat perhatian dalam pembinaannya agar dapat memberikan sumbangan yang lebih bermakna baik dalam pertumbuhan ekonomi pedesaan maupun dalam penyerapan tenaga kerja dalam rangka penanggulangan pengangguran dan mengurangi kemiskinan. Bentuk keberpihakan dan dukungan Pemerintah Provinsi Jawa Timur dalam pemberdayaan pengusaha industri mikro melalui berbagai kebijakan mengacu pada UU No. 20 tahun 2008 Bab 5 pasal 7, diantaranya bantuan pelatihan, pemasaran, modal usaha dan pendampingan oleh Tenaga Penyuluh Lapangan.

Buku ini mencoba menelusuri kondisi industri mikro yang ada di kabupaten Pamekasan dan Kabupaten Tulungagung, mengetahui pembinaan yang dilakukan pemerintah daerah dan bagaimana persepsi pengusaha terhadap kebijakan pemerintah di bidang industri mikro. Diharapkan dari buku ini akan muncul berbagai tindakan dari unsur Pemerintah, Pemerintah Provinsi Jawa Timur, Pemerintah Kabupaten Pamekasan dan Kabupaten Tulungagung untuk terus meningkatkan pembinaan tentang industri mikro berupa dukungan pemasaran, perkuatan permodalan, pelatihan teknis dan pendampingan Tenaga Penyuluh Lapangan, serta bidang lainnya. Dengan demikian diharapkan pengusaha industri mikro memperoleh manfaat yang sebesar-besarnya dari pengembangan usahanya, dan lebih lanjut dapat meningkatkan perekonomian pedesaan dalam rangka pengentasan kemiskinan.

Dalam kesempatan ini kami sampaikan terimakasih kepada semua pihak, terutama kepada Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Jawa Timur yang telah memberikan kesempatan untuk melakukan penelitian, teman satu tim Dr. Drs. Triweda Rahardjo atas kerjasamanya serta kepada editor Dr.

Jonaedi beserta jajaran Jakad Publishing. Terimakasih kepada kedua anakku Fahmi Ranggamurti dan Fahmi Radityamurti, kalian adalah semangat hidupku. Semoga kita semua senantiasa dalam lindungan Allah SWT.

Surabaya, 8 Pebruari 2019

Penyusun

Dr. Ir. Herrukmi Septa Rinawati, MM  
081336740745, septa27@yahoo.com

## DAFTAR ISI

|  |            |
|--|------------|
| <b>HALAMAN JUDUL .....</b>   | <b>i</b>   |
| <b>KATA PENGANTAR .....</b>  | <b>iii</b> |
| <b>DAFTAR ISI .....</b>  | <b>v</b>   |
| <b>DAFTAR GAMBAR.....</b>  | <b>ix</b>  |
| <b>DAFTAR TABEL.....</b>   | <b>xi</b>  |
| <b>BAB I : PENDAHULUAN.....</b>  | <b>1</b>   |
| A. Latar Belakang .....  | 1          |
| B. Rumusan Masalah .....   | 5          |
| C. Metodologi .....  | 6          |
| <br>   |            |
| <b>BAB II : TINJAUAN PUSTAKA.....</b>  | <b>11</b>  |
| A. Pendekatan Teoritik dan Empirik.....  | 11         |
| 1. Industri Mikro dan Kecil .....  | 11         |
| 2. Kewirausahaan.....  | 16         |
| 3. Kebijakan Pemerintah: Mengentaskan<br>Kemiskinan dengan Mengembangkan<br>Industri Kecil dan Mikro .....           | 22         |
| B. Kerangka Konseptual.....  | 29         |
| <br>   |            |
| <b>BAB III : KEBIJAKAN-KEBIJAKAN PEMERINTAH<br/>DAERAH BAGI INDUSTRI MIKRO UNTUK<br/>PENGENTASAN KEMISKINAN.....</b> | <b>31</b>  |
| A. Kabupaten Pamekasan .....   | 31         |
| 1. Gambaran Umum .....   | 31         |
| 2. Industri Kecil Mikro di Kabupaten<br>Pamekasan.....   | 34         |
| B. Kabupaten Tulung Agung .....  | 38         |
| 1. Gambaran Umum .....   | 38         |
| 2. Perindustrian dan Perdagangan .....   | 42         |
| C. Profil Responden.....   | 46         |
| 1. Umur dan Jenis Kelamin .....  | 46         |
| 2. Tingkat Pendidikan.....   | 47         |
| 3. Lama Usaha dan Jumlah Karyawan .....  | 48         |

|  |    |
|--|----|
| D. Kebijakan-Kebijakan Pemkab dalam Pengembangan Kewirausahaan ..... | 50 |
| 1. Bantuan Pelatihan Teknis.....                                     | 54 |
| 2. Bantuan Permodalan.....   | 56 |
| 3. Bantuan Pemasaran.....  | 59 |
| 4. Bantuan Penyuluh Industri dan Perdagangan.....                    | 62 |

|  |           |
|--|-----------|
| <b>BAB IV : PENGARUH KEBIJAKAN-KEBIJAKAN PEMERINTAH DAERAH TERHADAP JIWA KEWIRAUSAHAAN UNTUK PENGENTASAN KEMISKINAN.....</b> | <b>69</b> |
| A. Percaya Diri dan Optimis .....  | 69        |
| B. Berorientasi Pada Tugas dan Hasil.....  | 71        |
| C. Berani Mengambil Resiko dan Menyukai Tantangan .....  | 74        |
| D. Memiliki Kepemimpinan.....  | 75        |
| E. Keorisinilan .....  | 77        |
| F. Berorientasi Masa Depan.....  | 79        |

|  |           |
|--|-----------|
| <b>BAB V : PENGARUH KEBIJAKAN-KEBIJAKAN PEMERINTAH DAERAH TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN INDUSTRI MIKRO .....</b> | <b>83</b> |
| A. Uji Validitas dan Realibilitas Instrumen .....  | 83        |
| B. Hasil Analisis PLS .....  | 93        |
| 1. Model Awal .....  | 93        |
| 2. Model Akhir (Setelah reduksi indikator nonsignifikan peningkatan jumlah karyawan (y2.3)).....                   | 96        |
| 3. Keabsahan Model Akhir (Setelah reduksi indikator nonsignifikan peningkatan jumlah karyawan (y2.3)).....         | 102       |

|  |            |
|--|------------|
| <b>BAB VI : HAMBATAN KEBIJAKAN PEMERINTAH DAERAH BAGI INDUSTRI MIKRO .....</b>   | <b>105</b> |
| A. Masalah Pemasaran.....  | 105        |
| B. Masalah Modal.....  | 107        |
| <b>BAB VII: STRATEGI-STRATEGI PEMERINTAH DAERAH DALAM MENINGKATKAN JIWA KEWIRAUSAHAAN DAN PENDAPATAN INDUSTRI MIKRO.....</b> | <b>109</b> |
| A. Permodalan.....   | 109        |
| B. Pemasaran.....  | 110        |
| <b>BAB VII: PENUTUP .....</b>  | <b>113</b> |
| A. Kesimpulan .....  | 113        |
| B. Rekomendasi.....  | 115        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>  | <b>117</b> |
| <b>TENTANG PENULIS.....</b>  | <b>119</b> |



## DAFTAR GAMBAR

|   |     |
|---|-----|
| Gambar 2.1 Program Penanggulangan Kemiskinan Keluarga<br>Miskin dan Pengangguran..... | 26  |
| Gambar 2.2 Kerangka Konseptual .....  | 29  |
| Gambar 3.1 Peta Kabupaten Pamekasan.....  | 31  |
| Gambar 3.2 Peta Kabupaten Tulung Agung .....  | 39  |
| Gambar 5.1 Hasil PLS Model Awal .....   | 94  |
| Gambar 5.2 Hasil PLS Model Akhir.....   | 97  |
| Gambar 5.3 Keputusan Hasil PLS Model Akhir.....                                       | 100 |



## DAFTAR TABEL

|  |    |
|--|----|
| Tabel 1.1 Jumlah Populasi dan Sample .....   | 8  |
| Tabel 2.1 Karakteristik yang ada pada seorang wirausaha menurut kaum behavioristik .....     | 21 |
| Tabel 3.1 Jumlah Penduduk dan Kepadatan per Kecamatan di Kabupaten Pamekasan Tahun 2018..... | 32 |
| Tabel 3.2 Sentra Industri Kecil dan Kerajinan di Kabupaten Pamekasan Tahun 2015 .....        | 37 |
| Tabel 3.3 Penduduk menurut kecamatan dan pertumbuhannya 2013 .....                           | 40 |
| Tabel 3.4 Data Sektor Industri Kabupaten Tulung Agung Tahun 2015 .....                       | 45 |
| Tabel 3.5 Umur Responden .....   | 47 |
| Tabel 3.6 Tingkat Pendidikan Responden .....   | 48 |
| Tabel 3.7 Tahun Mulai Usaha.....   | 49 |
| Tabel 3.8 Jumlah Karyawan.....   | 50 |
| Tabel 3.9 Pendapat Pengusaha tentang Bantuan Pelatihan Teknis .....                          | 55 |
| Tabel 3.10 Pendapat Pengusaha tentang Bantuan Permodalan .....                               | 57 |
| Tabel 3.11 Pendapat Pengusaha tentang Bantuan Pemasaran ..                                   | 60 |
| Tabel 3.12 Pendapat Pengusaha tentang Bantuan penyuluh Industri dan Perdagangan.....         | 64 |
| Tabel 3.13 Apresiasi Pengusaha tentang Bantuan Pemerintah.....                               | 65 |
| Tabel 4.1 Percaya Diri dan Optimisme Para Pengusaha UMKM .....                               | 70 |
| Tabel 4.2 Sikap Berorientasi pada Tugas dan Hasil Para Pengusaha UMKM .....                  | 72 |
| Tabel 4.3 Keberanian Mengambil Resiko dan Menyukai Tantangan Para Pengusaha UMKM .....       | 75 |
| Tabel 4.4 Power Kepemimpinan Para Pengusaha UMKM.....  | 76 |
| Tabel 4.5 Keorisinilan Pada Para Pengusaha UMKM.....   | 78 |

|  |    |
|--|----|
| Tabel 4.6 Sifat Berorientasi Masa Depan Para Pengusaha<br>UMKM ..... | 79 |
| Tabel 4.7 Kewirausahaan Pengusaha.....                               | 81 |
| Tabel 5.1 Realibilitas Item Pertanyaan .....                         | 86 |
| Tabel 5.2 Perhitungan Per Item Indikator Model Awal .....            | 95 |
| Tabel 5.3 Perhitungan Per Item Indikator .....                       | 98 |
| Tabel 5.4 Penghitungan PLS Model Akhir .....                         | 99 |

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia merupakan salah satu kontributor terhadap pertumbuhan ekonomi nasional, sehingga keberadaan usaha ini perlu mendapat perhatian dalam pembinaannya agar dapat memberikan sumbangan yang lebih bermakna baik dalam pertumbuhan ekonomi pedesaan, maupun dalam penyerapan tenaga kerja dalam rangka penanggulangan pengangguran dan mengurangi kemiskinan. Berdasarkan data Badan pusat penelitian (BPS) pada tahun 2012, sektor industri mampu menyerap tenaga kerja sebanyak 15,37 juta jiwa, dari 118 juta jiwa angkatan kerja yang tersedia. Dari total penyerapan tenaga kerja oleh sektor industri, sekitar 61,57 % dari penyerapan tenaga kerja tersebut dilakukan oleh Industri Kecil Menengah (IKM).

Morrison (2000), seorang pengamat dan pemerhati terhadap perkembangan usaha kecil menyatakan: *“Small businesses are well recognized and acknowledged worldwide as vital and significant contributors to economic development, job creation, and the general health and welfare of economics, both nationally and internationally”*. Usaha kecil dikenal luas karena memberikan kontribusi yang signifikan dan vital bagi pembangunan ekonomi, menciptakan lapangan pekerjaan, pemulihan serta penyelamatan perekonomian secara umum, baik nasional maupun internasional. Hal yang sama diutarakan oleh Mazzarol



(2000), bahwa usaha kecil merupakan salah satu mesin pemicu pertumbuhan ekonomi, inkubator inovasi dan solusi untuk menurunkan pengangguran di era millennium.

Demikian pula di Jawa Timur, peranan usaha skala mikro yang cukup signifikan terhadap perekonomian. Selain karena pelaku ekonominya adalah masyarakat lokal, kegiatan usaha skala mikro juga menggunakan bahan baku serta tenaga lokal dan hasil produksinya banyak dikonsumsi oleh masyarakat. Sensus BPS pada tahun 2012 menunjukkan bahwa jumlah UMKM di Jawa Timur mencapai 6.825.931 unit usaha. Dari jumlah tersebut 6,8 juta di antaranya merupakan usaha skala mikro yang didominasi usaha informal yang memiliki aset, akses dan produktivitas terbatas (Renstra Dinas Koperasi UMKM, 2014-2019).

Pada dasarnya pembinaan IKM merupakan bentuk pemberdayaan masyarakat ekonomi lemah yang bergerak dalam berbagai sektor ekonomi. Oleh sebab itu pembinaan terhadap IKM perlu dilakukan secara berkesinambungan (*sustainable development*) agar mampu mengurangi jumlah pengangguran dan pada gilirannya mengurangi jumlah kemiskinan. Jumlah penduduk miskin di Jawa Timur pada bulan Maret 2015 dibandingkan September 2014 naik sebesar 0,06 poin persen dari 12,28 persen pada September 2014 menjadi 12,34 persen pada Maret 2015. Peningkatan selama satu semester tersebut ditunjukkan dengan jumlah penduduk miskin pada September 2014 sebanyak 4.748,42 ribu jiwa menjadi sebanyak 4.789,12 ribu jiwa pada Maret 2015 atau naik sebesar 40,70 ribu jiwa.



Dalam upaya untuk pemberdayaan masyarakat melalui pengembangan IKM. Dirumuskan program atas kebenaran obyektif yang diinginkan masyarakat secara hakiki. Penentuan beban misi pemerataan bagi kelompok industri kecil, lebih didasarkan pada asumsi fenomena lemahnya kondisi usaha industri mikro dan kecil. Kondisi lemahnya masalah permodalan, manajemen, sumber daya manusia, teknologi, pemasaran dan kualitas produksi menjadi faktor alasan penyebab lemahnya kondisi usaha industri kecil.

Lain halnya dalam tataran teknis metodologi, pada rencana kerja program pengembangan industri kecil yang terjadi di Jawa Timur terdapat kecenderungan pembinaan lebih ke arah program pendidikan dan pelatihan. Metodologi ini dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan kualitas SDM meliputi ketrampilan, manajemen, kewiraswastaan maupun alih teknologi. Teknis program pembinaan tersebut dilakukan berbagai instansi di lingkungan Pemerintah Kabupaten/Kota di Jawa Timur dalam bentuk: bantuan modal, bantuan peralatan, sosialisasi berbagai peraturan, bimbingan dan penyuluhan, pameran produk. Dalam program-program pembinaan dan pelatihan pengembangan industri kecil yang dilakukan berbagai instansi, ditemukan kecenderungan terjadinya: duplikasi program serupa dilakukan institusi lain, penggunaan ukuran capaian hasil pelaksanaan program diukur dari capaian serapan anggaran, ketidaksesuaian kompetensi instansi pelaksana program, ketidaksesuaian kebutuhan program yang diinginkan masyarakat.

Demikian juga pada penyusunan buku yang berjudul program pemberdayaan masyarakat miskin berbasis peman-



faatan lingkungan di daerah objek yang dilakukan berbagai instansi memiliki karakteristik yang sama terkait persoalan duplikasi program, ukuran capaian hasil didasarkan pada capaian serapan anggaran, ketepatan sasaran program di tingkat akar rumput. Pada tingkatan teknis kolaborasi program yang melibatkan lembaga lain seperti LSM misalnya justru tidak jarang muncul kasus-kasus terjadinya pencideraan atas nama kegiatan pemberdayaan masyarakat. Dalam perkembangannya menjadi fenomena yang lebih destruktif yaitu berupa proses pembusukkan peran politik-kekuasaan elite daerah maupun peran LSM atas nama program pemberdayaan masyarakat. Seperti maraknya peristiwa penyimpangan program P2SEM di berbagai daerah. Dimana di dalamnya terdiri dari para elite daerah, meliputi elite politik daerah elite pejabat birokrasi pemerintah daerah, bersama kelompok LSM melakukan tindakan manipulasi bersama-sama atas nama kegiatan pemberdayaan masyarakat.<sup>1</sup>

Sekalipun demikian, dukungan pemerintah dan elemen lain dalam masyarakat menjadi kata kunci pada pengembangan kewirausahaan. Dalam kondisi apapun, sebenarnya jiwa kewirausahaan telah ada pada masyarakat. Masyarakat, termasuk kelompok miskin dan tidak “terdidik” (dalam tanda kutip) sekalipun mengembangkan kewirausahaan untuk me-

---

<sup>1</sup> Dari pemberitaan berbagai Surat Kabar Harian lokal maupun nasional seperti Kompas, Jawa Post antara tahun 2009 - 2010, memuat pemberitaan terkait penyimpangan kegiatan P2SEM di berbagai daerah, yang didalamnya banyak terindikasi kegiatan manipulatif dan kolusif, yang telah banyak melibatkan pejabat politik seperti Ketua DPRD Jawa Timur, Oknum Pejabat Pemerintah Propinsi Jatim, berbagai Oknum aktivis LSM maupun perguruan tinggi di Jawa Timur.



nyiasati kebutuhan hidup. Cerita Muhammad Kusrin yang hanya berpendidikan SD dari Kabupaten Karanganyar merupakan keberhasilan masyarakat kelompok miskin dan tidak “terdidik”. Muhammad Kusrin memanfaatkan barang, tepatnya tabung bekas televisi menjadi televisi baru. Produknya sempat disita dan dimusnahkan oleh pengadilan karena dianggap ilegal. Dengan bantuan polisi dan Disperindag, ia memperoleh SNI dan bebas memproduksi.<sup>2</sup>

## **B. Rumusan Masalah**

- a. Apa saja kebijakan-kebijakan Pemerintah Daerah bagi Industri Mikro untuk Pengentasan Kemiskinan yang ada saat ini?
- b. Seberapa jauh pengaruh Kebijakan-kebijakan Pemerintah Daerah tersebut terhadap Jiwa Kewirausahaan untuk Pengentasan Kemiskinan ?
- c. Seberapa jauh pengaruh Kebijakan-kebijakan Pemerintah Daerah tersebut Peningkatan terhadap Pendapatan Industri Mikro untuk Pengentasan Kemiskinan ?
- d. Apa saja hambatan yang muncul pada pelaksanaan Kebijakan-kebijakan Pemerintah Daerah bagi Industri Mikro untuk meningkatkan Jiwa Kewirausahaan dan Pendapatan Industri Mikro Untuk Pengentasan Kemiskinan?
- e. Apa strategi-strategi yang tepat bagi pemerintah daerah dalam rangka meningkatkan Jiwa Kewirausahaan dan

---

<sup>2</sup> *Liputan 6 SCTV*, 20 Januari 2016. “Cerita Kusrin tentang Merek TV Rakitannya.”

Pendapatan Industri Mikro Untuk Pengentasan Kemiskinan.

## C. Metodologi

### a. Pendekatan Campuran

Penyusunan buku ini menggunakan pendekatan campuran (*mix method*) kuantitatif dan kualitatif. Untuk mengetahui pengaruh kebijakan pemerintah daerah, tim peneliti sepakat mencermati apa yang terjadi atau dialami oleh para pengusaha industri mikro. Pada dasarnya kebijakan itu tidak menjadi berarti tanpa implementasi. Implementasi itu berupa program kerja yang dilaksanakan oleh SKPD masing-masing kabupaten atau *stakeholder* yang terkait, seperti dunia perbankan bila berkaitan dengan modal. Dengan cara yang demikian, pertama tim peneliti akan mengetahui ada tidaknya kebijakan pemerintah daerah terkait pengusaha mikro. Kedua, dengan menggali data pada para pengusaha, maka dapat diketahui efektivitas dari kebijakan tersebut.

Definisi Konseptual dan Operasional Konsep. Ada 3 (tiga) konsep yang akan diderivasikan menjadi variabel dalam penyusunan buku ini.

- 1) Kebijakan Pemerintah Daerah tentang UMKM. Yang dimaksud dengan kebijakan dalam konteks ini adalah peraturan daerah yang berkaitan dengan pengembangan UMKM, dalam hal ini usaha mikro. Mengikuti UU No. 20 tahun 2008 Bab 5 pasal 7, maka kebijakan yang dimaksud adalah:

- a. Bantuan Pelatihan Teknis (X1)
  - b. Bantuan Permodalan (X2)
  - c. Bantuan Pemasaran (X3)
  - d. Bantuan Tenaga Penyuluh (X4)
- 2) Kewirausahaan (Y1) adalah karakter yang merupakan kekuatan pendorong bagi perkembangan usaha bordir sesuai dengan kemampuan pengusaha tersebut untuk mengembangkan inovasi melalui; pengembangan produk baru, pengembangan sumber material baru, mengakumulasi sumber-sumber modal, dan meng-introduksi produk baru dan fungsi produksi baru, serta mengorganisasikan atau mengembangkan industri baru (Meredith, 1996). Hal itu ditandai dengan:
- a. Percaya diri dan optimistik
  - b. Berorientasi pada tugas dan hasil;
  - c. Berani mengambil resiko dan menyukai tantangan;
  - d. Memiliki power kepemimpinan;
  - e. Memiliki ide orisinil dan inovatif;
  - f. Berorientasi pada masa depan;
- 3) Peningkatan pendapatan (Y2) adalah prestasi yang dapat dicapai oleh pengusaha sebagai pencerminan kemampuan pengusaha untuk menghasilkan laba, peningkatan jumlah investasi dan peningkatan jumlah karyawan dalam setahun.

#### **b. Penentuan Lokasi dan Jangka Waktu**

Lokasi objek berada di Kabupaten Pamekasan dan Kabupaten Tulung Agung berdasar beberapa alasan yaitu:

(1) Kabupaten Pamekasan merupakan sentra yang mempunyai jumlah industri mikro yang relatif banyak khusus-

nya pengrajin batik, (2) Kabupaten Tulung Agung merupakan sentra yang mempunyai jumlah industri mikro yang relatif banyak khususnya pengrajin batu marmer dan pakaian jadi (3) Peran pengusaha industri mikro terhadap kehidupan keluarga miskin cukup signifikan. Jangka waktu penelitian selama 12 bulan yaitu bulan Januari s.d Desember 2016.

### c. Teknik Pengambilan dan Pengumpulan Data

Dalam penyusunan buku ini, data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari pengambilan sampel industri kecil mikro batik dan pakaian jadi di dua lokasi daerah objek. Populasi atau *universe* adalah jumlah keseluruhan dari unit analisis yang ciri-cirinya akan diduga. (Indriartono dan Supomo, 2003). Populasi dalam penyusunan buku ini adalah seluruh pengusaha industri mikro batik dan pakaian jadi yang masih aktif melakukan produksi di Kabupaten Pamekasan dan Kabupaten Tulung Agung. Sampel sentra diambil minimal 10 persen dari jumlah sentra yang ada, dan masing-masing diambil sampel 10 persen pengusaha dari jumlah pengusaha yang ada di sentra (Sugiyono, 2014).

Tabel 1.1 Jumlah Populasi dan Sample

| No | Lokasi Penelitian     | Sentra |              | Jumlah Responden (pengusaha) |
|----|-----------------------|--------|--------------|------------------------------|
|    |                       | Total  | Minimal 10 % |                              |
| 1  | Kabupaten Pamekasan   | 11     | 3            | 42                           |
| 2  | Kabupaten Tulungagung | 9      | 3            | 42                           |
|    | Jumlah                | 20     | 6            | 96                           |

Sumber : Disperindag Pamekasan 2015, Disperindag Tulung Agung 2015



Metode pengumpulan data dengan menggunakan kuesioner kepada responden (pengusaha). Kuisisioner telah diuji terlebih dahulu untuk mengidentifikasi keabsahan (validitas) dan kehandalan (reliabilitas) instrumen penelitian. Wawancara mendalam dengan pejabat di pemerintah daerah lokasi objek, terutama Dinas Perindustrian dan Perdagangan, dilakukan untuk memperoleh gambaran kebijakan pembinaan industri mikro serta kegiatan yang telah dilaksanakan untuk kemajuan induutri mikro.

#### **d. Teknik Analisa Data**

Penyusunan buku ini menggunakan teknik analisis *Partial Least Square* (PLS) yang memiliki keunggulan yaitu merupakan alat analisis yang *powerfull* karena tidak mengasumsikan data harus dengan pengukuran skala-skala tertentu, jumlah tertentu, dan dapat digunakan untuk konfirmasi teori (Hair et al., 2010).





## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Pendekatan Teoritik dan Empirik

##### 1. Industri Mikro dan Kecil

###### a) Pengertian

Dalam peraturan perundang-undangannya, pemerintahan Suharto membagi usaha atau industri menjadi tiga, yaitu: kecil, menengah dan besar. Di awal pemerintahannya, ia tidak mengurus usaha kecil secara tersendiri, tetapi memasukkan ke dalam Ke-4, menteri Transmigrasi dan Koperasi yang dijabat oleh Sarbini. Baru tahun 1983, urusan usaha kecil secara khusus dimasukkan ke dalam Kementerian Koperasi yang dijabat oleh Bustanil Arifin yang sebelumnya menjabat sebagai Menteri Muda Koperasi tahun 1978-1983. Tahun 1998, secara khusus pemerintah membentuk Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah yang pada waktu itu dijabat Subianto Tjakrahardjaya. Tradisi bentukan kementerian tersebut berlanjut hingga sekarang.

Dari rangkaian sejarah ini, dapat disimpulkan bahwa perhatian terhadap usaha kecil dan menengah memang kurang. Pemerintah memasukkan urusan tersebut pada koperasi. Koperasi sebagai organisasi yang menghimpun pengusaha kecil. Oleh karena itu, hingga tahun 1995 tidak ada kriteria dan pengaturan tentang usaha kecil. Tahun 1995, pemerintah menerbitkan

Undang-Undang Nomor 9 tahun 1995 tentang Usaha Kecil. Dalam UU tersebut, usaha atau industri kecil adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah tangga maupun suatu badan. Usaha bertujuan untuk memproduksi barang ataupun jasa untuk diperniagakan secara komersial. Kekayaan bersih yang dimilikinya paling banyak Rp. 200.000.000,00, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Hasil penjualannya tidak lebih dari Rp. 1.000.000.000,00 (satu milyar rupiah) (pasal 5). Pengaturan itu menjadi penting karena peraturan sebelumnya, usaha kecil harus memiliki izin usaha (SIUP) (Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 256/MPP/Kep./7/1997).

Industri atau usaha mikro itu jauh lebih kecil dibandingkan usaha (industri) kecil. Istilah itu muncul sejak tahun 1990-an. Hal itu melihat kenyataan bahwa ada industri atau usaha yang jauh lebih kecil dari industri kecil. Tahun 2008, pemerintah menerbitkan UU No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Pasal 6 ayat 1-3 menyebutkan bahwa (1) usaha dikategorikan mikro bila hanya memiliki investasi paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) dan omzet penjualannya mencapai Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah), sedangkan kecil bila investasi mencapai antara Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) dan Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) dan omzetnya mulai dari Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) hingga Rp.



2.500.000.000,00 (dua setengah milyar rupiah). Kriteria berikutnya pada pasal 6 ayat 3, kriteria selanjutnya untuk usaha menengah, yaitu: (1) investasi antara Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) dan Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) dan (2) omzetnya antara Rp 2.500.000.000,00 (dua setengah milyar rupiah) dan Rp. 50.000.000.000 (lima puluh milyar rupiah). Tidak sekedar jumlah investasi dan pendapat, BPS juga membagi atas dasar jumlah karyawannya. Tenaga usaha makro paling banyak 5 orang.

**b) Karakteristik dan Kendala yang dihadapi**

Berdasarkan studi-studi yang dilakukan oleh Mitzerg dan Musselman serta Huges dalam Sutojo dkk (1994), bahwa karakteristik ataupun ciri-ciri umum usaha kecil adalah sebagai berikut: a). Kegiatan cenderung tidak formal dan jarang yang memiliki rencana usaha, b). Struktur organisasi bersifat sederhana, c). Jumlah tenaga kerja terbatas dengan pembagian kerja yang longgar, d) Kebanyakan tidak melakukan pemisahan antara kekayaan pribadi dengan kekayaan perusahaan, e). Sistem akuntansi kurang baik, bahkan kadang-kadang tidak memilikinya sama sekali, f). Skala ekonomi terlalu kecil sehingga sukar menekan biaya, g). Kemampuan pemasaran serta diversifikasi pasar cenderung terbatas, dan h). Margin keuntungan sangat tipis.

Permasalahan yang dihadapi oleh UMKM, dirangkum dari berbagai sumber antara lain adalah:

### **1. Permasalahan Permodalan**

- a. Modal Terbatas. Meskipun permintaan atas usaha mereka meningkat, tetapi karena terkendala dana maka sering kali tidak bisa untuk memenuhi permintaan. Hal ini disebabkan karena keterbatasan kemampuan untuk mendapatkan informasi tentang tata cara mendapatkan dana dan keterbatasan kemampuan dalam membuat usulan untuk mendapatkan dana.
- b. Masih tergantung pada bantuan modal dari pemerintah

### **2. Permasalahan Pemasaran**

- a. Kelompok pengusaha industri mikro dan kecil belum berperan dalam mengkoordinir pemasaran produk usaha kecil, sehingga sering menimbulkan persaingan tidak sehat antara usaha sejenis.
- b. Informasi untuk memasarkan produk masih kurang, misalnya: tentang produk yang diinginkan, siapa pembelinya, tempat pembelian atau potensi pasar, tata cara memasarkan produk.

### **3. Permasalahan Bahan Baku**

- a. *Supply* dan harga bahan baku kurang memadai dan berfluktuasi.
- b. Kualitas bahan baku rendah, antara lain karena tidak adanya standardisasi dan adanya manipulasi kualitas bahan baku.

- c. Sistem pembayaran pembelian bahan baku secara tunai, sehingga menyulitkan pengusaha mikro dan kecil, sementara pembayaran penjualan produk umumnya tidak tunai atau kredit.
- d. Pengusaha kecil membeli bahan baku dalam jumlah relatif kecil pada setiap pembelian, karena sesuai dengan kebutuhan dan terbatasnya modal yang dimiliki, sehingga harga bahan baku menjadi mahal.

#### **4. Permasalahan Teknologi**

- a. Teknologi yang digunakan oleh UMKM relatif rendah, sehingga tidak mampu bersaing dengan
- b. Tidak bisa mengakses informasi sumber teknologi.
- c. Spesifikasi peralatan yang sesuai dengan kebutuhan (teknologi tepat guna) sukar diperoleh.

#### **5. Permasalahan Manajemen**

- a. Pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan dan tahap perkembangan usaha sulit ditentukan, antara lain karena pengetahuan dan *Managerial Skill* pengusaha mikro dan kecil relatif rendah. Akibatnya pengusaha mikro dan kecil-kecil belum mampu menyusun rencana usaha yang tepat.
- b. Pemisah antara manajemen keuangan perusahaan dan keluarga atau rumah tangga belum dilakukan, sehingga pengusaha mikro dan kecil mengalami kesulitan dalam mengontrol dan



mengatur *Control flow*, serta dalam membuat perencanaan dan laporan keuangan.

- c. Kemampuan pengusaha dalam mengorganisir diri dan karyawan masih lemah, sehingga terjadi pembagian kerja yang tidak jelas dan seringkali pengusaha harus bertindak *one man show*.
- d. Pelatihan tentang manajemen dari berbagai instansi kurang efektif, karena materi yang terlalu banyak tetapi tidak sesuai dengan kebutuhan, serta tidak adanya kegiatan pendampingan pasca pelatihan.
- e. Produktivitas karyawan masih rendah karena tingkat pendidikan, etos kerja, disiplin, tanggung jawab dan loyalitas karyawan yang masih rendah.

## 6. Permasalahan Kemitraan

- a. Kemitraan antara usaha mikro dan kecil dengan usaha menengah dan besar dalam pemasaran dan sistem pembayaran, baik produk maupun bahan baku, dirasakan belum bermanfaat.
- b. Kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah dan besar dalam transfer teknologi masih kurang.
- c. Belum efektifnya pola kemitraan usaha di dalam usaha kecil.

## 2. Kewirausahaan

### 1) Pengertian Kewirausahaan

Casson (2003) dalam bukunya *The Entrepreneurship: An Economic Theory* menyatakan adalah sulit

untuk mendefinisikan secara tepat *entrepreneurship* (kewirausahaan), namun demikian dia dapat menceritakan *stereotype* dari seorang *entrepreneur* yaitu Jack Brash yang lahir pada tahun 1912, anak seorang imigran Polandia di Inggris yang memulai usaha dengan membeli furnitur bekas dan menjualnya kembali ke toko mebel dan kemudian berkembang merambah bisnis permata, dan *spare part* mobil.

Drucker (1994) mendefinisikan kewirausahaan sebagai kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Hal itu senada dengan yang disampaikan oleh Schumpeter di dalam Idrus (1999) bahwa kewirausahaan adalah kekuatan pendorong pertumbuhan ekonomi, memformulasikan kombinasi ekonomi baru melalui (1) pengembangan produk baru, (2) pengembangan sumber material baru, (3) mengakumulasi sumber-sumber modal, dan (4) mengintroduksi produk baru dan fungsi produksi baru, serta (5) mengorganisasi atau mengembangkan industri baru.

Kobia dan Sikalieh (2010: 110) mencoba mencari definisi umum dari *entrepreneurship*. Adanya suatu keharusan untuk membedakan antara *entrepreneurship* dan *enterprise*. Bagi sebagian orang, dua hal tersebut mempunyai arti yang sama, sedangkan sebagian yang lain mengatakan hal tersebut adalah berbeda. Bagi yang mengartikan sama, menyatakan bahwa '*entrepreneurship is the process whereby an individual or a group of individual use organized effort and means to pursue opportunities to create value and grow by fulfilling wants and*



*needs through innovation and iniqueness*'. Dalam hal ini *entrepreneurship* adalah suatu proses yang dinamis dari visi, perubahan dan kreasi, sedangkan *enterprise* adalah kemampuan untuk mempergunakan usaha yang terorganisasi untuk menciptakan nilai *entrepreneurship*. Dengan demikian *entrepreneurship* adalah suatu rangkaian dengan *enterprise*. Casson (2003) mengutarakan peranan para *entrepreneur* dalam perkembangan ekonomi, baik secara makro maupun mikro.

## 2) Karakteristik seorang Entrepreneur.

Scarborough dan Zimmerer di dalam Suryana (2006) mengemukakan delapan karakteristik *entrepreneurship* sebagai berikut:

- 1) *Desire for responsibility*, yaitu memiliki rasa tanggung jawab atas usaha-usaha yang dilakukannya. Seseorang yang memiliki rasa tanggung jawab akan selalu mawas diri.
- 2) *Preference for moderate risk*, yaitu lebih memilih resiko yang moderat, tidak memilih yang beresiko rendah atau terlalu tinggi.
- 3) *Confidence in their ability in success*, yaitu memiliki kepercayaan diri untuk memperoleh kesuksesan.
- 4) *Desire for immediate feedback*, selalu menghendaki umpan balik dengan segera.
- 5) *High level of energy*, yaitu memiliki semangat dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik.
- 6) *Future orientation*, yaitu berorientasi serta memiliki perspektif dan wawasan jauh kedepan.



- 7) *Skill at organizing*, yaitu memiliki ketrampilan dalam mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah.
- 8) *Value of achievement over money*, yaitu lebih menghargai prestasi daripada uang.

Sementara itu, Meredith (1996: 5-6) menjabarkan karakteristik seorang *entrepreneur* sebagai berikut: 1). Percaya diri dan optimis; 2). Berorientasi pada tugas dan hasil; 3). Berani mengambil resiko dan menyukai tantangan; 4). Berjiwa pemimpin; 5). Keorisinilan, inovatif, kreatif, fleksibel; dan 6). Berorientasi masa depan. Lebih lanjut, Gerber (2008), di dalam *Awakening The Entrepreneur*, mengatakan ada 5 realitas tentang entrepreneur, yaitu: 1). *An entrepreneur is an inventor.* 2). *Entrepreneurs do not buy business.* 3). *Invention is contagious.* 4) *To an entrepreneur, the success of the invention, the business is measured by growth.* 5). *Everyone possesses the ability to be an entrepreneur.* Seorang wirausaha adalah penemu. Ia tidak akan membeli usaha. Penemuan adalah titik utamanya. Untuk menjadi pengusaha, keberhasilan penemuan dan usaha diukur dari pertumbuhannya.

Menurut Michelmoore dan Rowley (2010), hal itu terkait dengan kompetensi kewirausahaan (*entrepreurial competencies*) dan penampilan bisnis (*business performance*). Dari sejumlah penelitian, kompetensi kewirausahaan ditentukan oleh sejumlah faktor, antara lain: pertama, latar belakang pribadi dan pengalaman, seperti pengalaman berdagang, sejarah penemuan,



pengalaman produksi dan pemasaran, status, pengalaman berwirausaha dan kontak dengan perusahaan lain. Kedua, sebagaimana diungkap oleh Masu dan Goswani (1999) adalah faktor sosial ekonomi, seperti pencapaian pendidikan, pengalaman bisnis sebelumnya, termasuk latar belakang keluarga dalam bisnis dan berapa lama berpengalaman di dunia bisnis, pengenalan terhadap finansial, dan mengenal sumber-sumber informal dalam finansial. Ketiga, Freel (1999), dikutip oleh Michelmoore dan Rowley (2010) menunjukkan bahwa kurang terencana tindakan, tidak adanya evaluasi finansial, pendelegasian yang tidak tepat, kekuranghlian fungsional untuk mendukung usaha dan manajemen yang tidak berkelanjutan serta tidak memahami pemasaran turut menentukan kewirausahaan. Terakhir, kemampuan intelektual dan sosial serta keahlian dan kemampuan manajerial adalah salah satu penentu dari keberhasilan pengusaha. Oleh karena itu, Barreira (2010:16) menambahkan ciri-ciri seorang wirausaha. Ia menyebutkan bahwa selain sebagai penemu, ia juga orang yang keberanian mengambil resiko secara moderat, toleran terhadap ambiguitas dan ketidakpastian dan seterusnya sebagaimana disebutkan pada tabel 2.1

Tabel 2.1.  
Karakteristik yang ada pada seorang wirausaha menurut kaum behavioristik

| NO. | KARAKTERISTIK                      | NO. | KARAKTERISTIK                                |
|-----|------------------------------------|-----|--|
| 1.  | Inovator                           | 13. | Berkesadaran Diri                            |
| 2.  | Pemimpin                           | 14. | Percaya Diri                                 |
| 3.  | Pengambil resiko yang Moderat      | 15. | Toleransi pada Ambiguitas dan Ketidakpastian |
| 4.  | Pencipta                           | 16. | Terlibat dalam Jangka Panjang                |
| 5.  | Enerjik                            | 17. | Berinisiatif                                 |
| 6.  | Original                           | 18. | Pembelajar                                   |
| 7.  | Gigih                              | 19. | Menggunakan Sumberdaya                       |
| 8.  | Optimistik                         | 20. | Memiliki Sensivitas                          |
| 9.  | Berorientasi pada hasil            | 21. | Agresif                                      |
| 10. | Flexibel                           | 22. | Cenderung percaya pada orang lain            |
| 11. | Dapat mencari sumberdaya           | 23. | Uang sebagai ukuran penampilan               |
| 12. | <i>Need of Achievement</i> (N-Ach) |     |  |

Sumber: Barreira (2010: 16; kutip dari Homady, 1982, Nelson, et.al, 1982, Timmons, 1978, dalam Fili on, (1997), Meredith (1996)



### 3. Kebijakan Pemerintah: **Mengentaskan Kemiskinan dengan Mengembangkan Industri Kecil dan Mikro**

Hidup sejahtera dan bebas dari kemiskinan merupakan harapan setiap orang. Meskipun demikian, memang ada perkecualian. Orang-orang tertentu dengan semangat asketiknya justru menghindari kenikmatan dan kesejahteraan duniawi. Seorang ekonomi abad ke 18, Adam Smith (1723-1790) telah menyebutkan bahwa setiap orang dengan ke-“serakah”-an memiliki dorongan untuk mencapai kemakmuran. Orang akan berusaha memproduksi sesuatu untuk dirinya baik secara mandiri maupun menggunakan orang lain sebagai bantuannya. Orang akan berusaha mengoptimalkan keuntungannya, namun demikian mereka juga akan berhadapan dengan orang lain sebagai kompetitornya. Dalam situasi ini, orang akan memperhitungkan dengan benar-benar batas-batas keuntungan yang dicapai. Mereka akan memperhitungkan biaya produksi minimal. Biaya ini akan dimasukkan sebagai harga barang di pasar. Dengan demikian, mereka akan menjual barang dengan harga yang bersaing. Pasar bebas akan mengendalikan nafsu manusia tersebut. Negara tidak perlu mengurus, cukup mengatur ruang untuk pasar bebas tersebut.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Lihat [https://en.wikipedia.org/wiki/Adam\\_Smith](https://en.wikipedia.org/wiki/Adam_Smith) diakses tanggal 6 Februari 2016. Baca juga Adam Smith. 1985. *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (ebooks).

Pandangan ini diteruskan oleh muridnya, David Ricardo (1772-1823). Ia menghitung nilai guna tenaga kerja (upah). Ia sepakat dengan Adam Smith bahwa upah tenaga kerja sebagai faktor yang menentukan harga barang. Di pihak lain, produsen harus berjuang menghasilkan produk yang memiliki keunggulan komparatif. Keunggulan komparatif memang tidak selalu dihasilkan oleh satu negara saja, tetapi produk tersebut dapat memenangkan persaingan dengan produk-produk lainnya. Selain itu, ia juga menghitung bahwa negara tidak sembarangan dalam menarik pajak. Ia menghitung bagaimana pajak sewa tanah (*landrent*) itu dihitung. Negara tidak bersemangat dalam menarik pajak karena keberhasilan produsen pada gilirannya juga menyejahterahkan masyarakat.

Berbeda dengan pengikut lainnya, Karl Marx mengambil sisi kritis dari pemikiran Adam Smith dan David Ricardo. Ia mencermati bahwa pasar bebas ternyata tidak mengurangi keserakahan manusia (pengusaha). Pengusaha begitu serakah ternyata tidak membayar upah tenaga kerja yang sesungguhnya (*value added of labor*). Perhitungan David Ricardo dinilai masih kurang. Selain menerima keuntungan dari nilai lebih dari upah tersebut, pengusaha juga tidak berbagi dengan keuntungan akibat komodifikasi produknya. Namun demikian, ia memastikan bahwa pasar bebas akan tetap membatasi keserakahan itu. Keserakahan akan menggali kuburannya sendiri. Setelah beberapa dekade kematian Karl Marx, ramalannya terbukti pada tahun 1920-1930,



dunia mengalami Krisis Depresi Ekonomi (*The Great Depression*). Karena produksi berlebih di tengah kemampuan daya beli yang rendah, semua pengusaha mengalami kejatuhan. Harga saham perusahaan di Wallstreet (Bursa Saham Amerika Serikat) jatuh.

Krisis tersebut juga menyebabkan peperangan. Namun demikian, dunia cukup beruntung karena memiliki John Maynard Keynes (1883-1946). Di dalam hukumnya, pemerintah tidak lagi harus berfungsi sebagai penjaga saja (*watch dog*), tetapi lebih dari itu menjadi pendorong bagi pertumbuhan ekonomi. Di dalam situasi seperti ini, keterlibatan pemerintah merupakan suatu keharusan. Pemerintah terlibat dalam kebijakan fiskal dan moneter. Kebijakan fiskal dan moneter akan meminimalisir resesi dan depresi ekonomi. Kebijakan pemerintah mulai diarahkan dari pengukuran upah minimum yang harus diterima seorang pekerja, menggunakan dana fiskal dan moneter untuk mengaktifkan sektor-sektor yang mampu menampung, kemampuan ekonomi rakyat yang membaik akan meningkatkan konsumsi masyarakat. Peningkatan itu mendorong sektor ekonomi industri bergerak kembali (Keynes, 1935).

Sementara itu, Joseph Schumpeter (1883-1950) memperhatikan bahwa masyarakat yang bisa bertahan pada masa depresi tahun 1920-an adalah para pengusaha kecil, pedagang kecil dan buruh. Hal itu memberikan ide padanya bahwa pembangunan ekonomi harus dibangun pada masyarakat terendah. Bangunan itu berupa jiwa kewirausahaan. Menurutnya, jiwa kewirausahaan itu



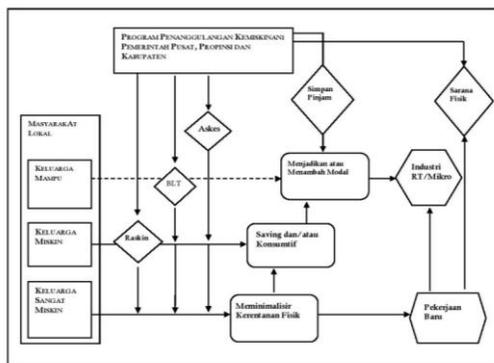
tidak timbul dari kelas sosial tertentu, tetapi bisa dipelajari dan dilakukan oleh setiap orang. Di pihak lain, jiwa kewirausahaan yang dapat membuat negara bisa bersaing dengan negara lain adalah jiwa kreatif dan inovatif. Melalui kebijakannya, pemerintah dapat mendukung masyarakat dengan pemberian modal. Oleh karena itu, ketika krisis ekonomi sejak tahun 1998, tidak salah bila pemerintah mengeluarkan PP No. 32 tahun 1998. Dalam peraturan tersebut, pemerintah dan dunia usaha lainnya memberikan bimbingan dan bantuan penguatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan usaha kecil dan mikro. Tujuannya tidak lain adalah:

1. Terwujudnya struktur industri yang kuat, yang diandai dengan tingginya keterkaitan antara industri kecil dengan menengah dan dengan industri besar.
2. Semakin banyaknya industri kecil menengah yang berbasis pada hasil karya intelektual yaitu ilmu pengetahuan dan teknologi (*Knowledge-based*) ditandai dengan meluasnya penggunaan teknologi informasi basis IKM erta tumbuhnya industri kecil menengah software (beserta komponen *hardware*nya) serta industri berbasis bioteknologi
3. Meningkatnya persebaran industri kecil menengah ke berbagai daerah diluar pulau Jawa untuk mendorong pemerataan kegiatan pembangunan dan pertumbuhan ekonomi daerah
4. Meningkatkan ekspor produk IKM, baik dalam nilai dan ragam jenis produk yang makin bergeser ke arah produk hilir, industri berteknologi tinggi.



5. Terwujudnya upaya pelestarian dan pengembangan seni budaya melalui kegiatan produktif bernilai ekonomis.

Untuk mencapai tujuan pembinaan dan pengembangan industri kecil dan menengah seperti yang tersebut di atas, dilaksanakan serangkaian program-program kegiatan. Presiden Susilo Bambang Yudoyono dalam pidatonya dalam menyambut tahun mikro keuangan di gedung Smesco Jakarta, 26 Februari 2006 mengumumkan program pengembangan UKM yang dikenal sebagai empat sehat lima sempurna. Program ini diberikan dengan tujuan agar rendahnya keterampilan teknis dan kemampuan manajerial, iklim usaha yang kurang kondusif, terbatasnya permodalan, kurangnya kemampuan dalam memasarkan hasil produksi, minimnya tenaga pendamping/penyuluh dapat teratasi sehingga kinerja (kemampulabaan) UKM dapat ditingkatkan (Sitohang, 2005).



Gambar 2.1. Program Penanggulangan Kemiskinan, Keluarga Miskin dan Pengangguran (Sadewo, et.al., 2012: 122).

Namun demikian, kebijakan-kebijakan ini berada dalam kerangka besar mengatasi kemiskinan. Kemiskinan merupakan penanda dari kegagalan atau ketidakmerataan pembangunan. Tingkat kemiskinan menjadi semakin tinggi ketika negara dan bangsa mengalami krisis ekonomi. Untuk membuktikan pernyataan ini sangat sederhana saja, yaitu: menghitung jumlah penduduk yang berpenghasilan kurang dari 1 \$ per hari untuk kategori sangat miskin (miskin absolut) atau di atasnya hingga 2 \$ per hari (miskin relatif). BPS juga mengembangkan kriteria lain di luar pendapatan dengan mengacu lima perangkat kemiskinan dari Chambers (1985). Di Indonesia, ketika krisis moneter tahun 1997-1998 jumlah orang miskin meningkat dari 17,47% (tahun 1996) menjadi 23,43% (tahun 1999). Dengan berbagai program jaring pengaman sosial, pada tahun 2002 jumlah orang miskin menurun hingga 18,20%.

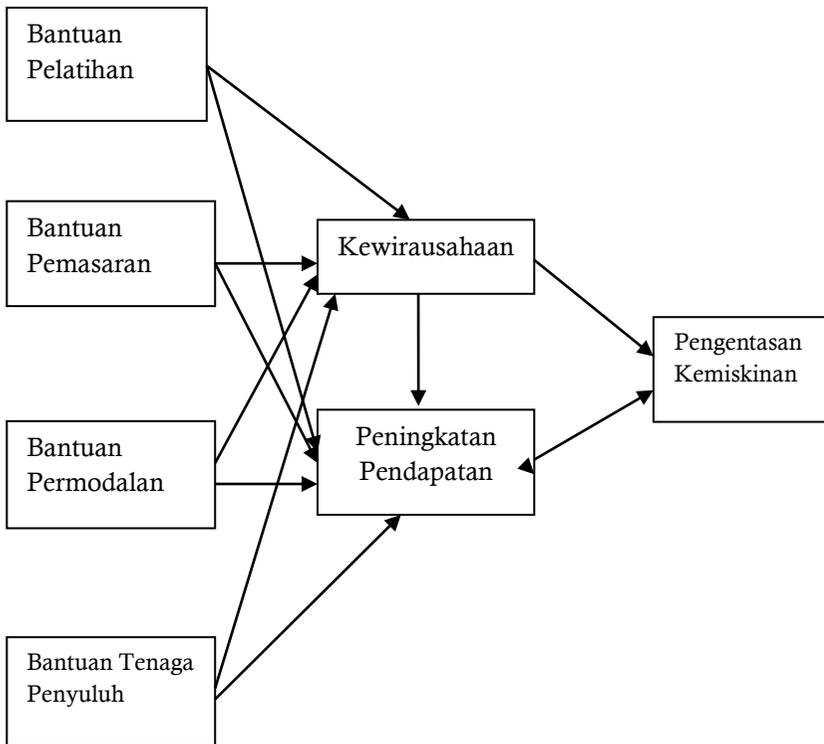
Bila dicermati lebih dalam terkait kebijakan pemerintah waktu itu, maka nampak ada program pengentasan kemiskinan memiliki dua pola. Pola pertama adalah memenuhi kebutuhan dasar bagi keluarga miskin. Program kedua adalah peningkatan ekonomi dan membuka lapangan kerja. Program pertama itu berupa pemberian bantuan langsung tunai dan beras untuk keluarga miskin. Sementara itu, program kedua berupa pinjaman ringan untuk membuka usaha mikro bagi keluarga miskin. Dengan baik, hal itu digambarkan oleh FX Sri Sadewo, et.al (2012). Gambaran itu



dihasilkan dari sejumlah penelitian tentang program-program pengentasan kemiskinan di Jawa Timur.

Dalam gambar 1, FX Sri Sadewo, et.al (2012) sepakat bahwa masyarakat lokal itu tidak tunggal. Secara ekonomi, masyarakat lokal dibedakan menjadi keluarga sangat miskin, miskin dan mampu. Pada masa pemerintahan Suharto, pembagian itu dikenal dengan keluarga prasejahtera ekonomi dan non-ekonomi, keluarga sejahtera I dan sejahtera II. Ia kemudian menggambarkan bahwa program pemberian, seperti raskin, BLT dan Askeskin, merupakan usaha meminimalisir kerentanan fisik pada keluarga sangat miskin, dan berfungsi sebagai *saving* atau konsumtif pada keluarga miskin. Sementara itu, simpan pinjam dengan bunga rendah lebih digunakan keluarga mampu untuk mengembangkan usaha. Meskipun demikian, pada kenyataannya usaha tersebut juga menyerap tenaga kerja dari keluarga miskin dan sangat miskin.

## B. Kerangka Konseptual



Gambar 2.2. Kerangka Konseptual

Bantuan Pelatihan merupakan kebijakan pembinaan yang dilakukan oleh pemerintah untuk memperbaiki dan mengembangkan sikap, tingkah laku, ketrampilan dan pengetahuan pengusaha sebagai upaya untuk meningkatkan kapasitas diri pengusaha UMKM.

Bantuan Permodalan adalah bantuan dalam bentuk nilai uang, peralatan dan bahan baku untuk menunjang kegiatan usaha sehingga diperoleh peningkatan kinerja

yang pada akhirnya bisa meningkatkan pendapatan pengusaha UMKM.

Bantuan Pemasaran adalah pembinaan yang dilakukan oleh pemerintah untuk membantu mempromosikan dan memasarkan hasil produksi pengusaha.

Bantuan Tenaga Penyuluh adalah Pegawai Negeri Sipil dan tenaga yang dikontrak oleh pemerintah selama 2 tahun untuk melakukan penyuluhan, pendampingan, asistensi dan memotivasi pengusaha UMKM dalam mengembangkan usahanya. Setelah selesai kontrak diharapkan yang bersangkutan dapat mandiri sebagai wirausahawan atau sebagai tenaga konsultan IKM di daerahnya.

Kewirausahaan adalah karakter yang merupakan kekuatan pendorong bagi perkembangan usaha bordir sesuai dengan kemampuan pengusaha tersebut untuk mengembangkan inovasi melalui; pengembangan produk baru, pengembangan sumber material baru, mengakumulasi sumber-sumber modal, dan mengintroduksi produk baru dan fungsi produksi baru, serta mengorganisasikan atau mengembangkan industri baru. Pembinaan yang dilakukan oleh pemerintah berupa bantuan pelatihan, permodalan, pemasaran dan tenaga penyuluh lapangan diharapkan dapat meningkatkan kewirausahaan pengusaha UMKM untuk meningkatkan produksinya yang pada gilirannya akan meningkatkan pendapatan sehingga diharapkan dapat mengentaskan kemiskinan pada masyarakat sekitarnya.



## BAB III

# KEBIJAKAN-KEBIJAKAN PEMERINTAH DAERAH BAGI INDUSTRI MIKRO UNTUK PENGENTASAN KEMISKINAN

### A. Kabupaten Pamekasan

#### 1. Gambaran Umum

Data BPS (2014) menyebutkan bahwa kabupaten ini secara astronomis berada pada  $6^{\circ}51'$  –  $7^{\circ}31'$  Lintang Selatan dan  $113^{\circ}19'$ - $113^{\circ}58'$  Bujur Timur. Dari sisi geografis, sebelah Utara dibatasi Laut Jawa, batas selatan terdapat Selat Madura, sebelah Barat bersebelahan dengan Kabupaten Sampang dan bagian Timur berbatasan dengan Kabupaten Sumenep. Dataran tertinggi di Kabupaten Pamekasan mencapai 350 meter dari permukaan laut dan yang terendah berada di Kecamatan Galis setinggi 6 meter. Lebih lanjut, Kabupaten Pamekasan terdiri atas 13 kecamatan, yang dibagi lagi atas 178 desa dan 11 kelurahan. Pusat pemerintahan di Kecamatan Pamekasan.



Gambar 3.1 Peta Kabupaten Pamekasan



Seperti daerah lain di Indonesia, dalam satu tahunnya berlaku dua musim. Musim penghujan pada bulan Oktober–April dan musim kemarau bulan April – Oktober. Di musim kemarau, jumlah curah hujan 17,036 mm, bahkan bulan Juli hingga September yang hampir tidak hujan sama sekali, sementara itu bulan Januari hingga April dengan curah hujan yang tinggi (berkisar antara 2.357 mm dan 2.974 mm).

Tabel 3.1.  
Jumlah Penduduk dan Kepadatan per Kecamatan di Kabupaten Pamekasan Tahun 2018

| Kecamatan      | Luas Wilayah  | Jumlah Penduduk | Rumah Tangga   | Kepadatan Penduduk  |             |
|----------------|---------------|-----------------|----------------|---------------------|-------------|
|                |               |                 |                | Per Km <sup>2</sup> | Per Ruta    |
| (1)            | (2)           | (3)             | (4)            | (5)                 | (6)         |
| 010 Tlanakan   | 48,10         | 63.660          | 17.270         | 1.323               | 3,69        |
| 020 Pademawu   | 71,90         | 82.724          | 22.565         | 1.151               | 3,67        |
| 030 Galis      | 31,88         | 28.852          | 8.936          | 905                 | 3,23        |
| 040 Larangan   | 40,86         | 55.529          | 17.055         | 1.359               | 3,26        |
| 050 Pamekasan  | 26,47         | 95.318          | 24.393         | 3.601               | 3,91        |
| 060 Proppo     | 71,49         | 79.056          | 19.037         | 1.106               | 4,15        |
| 070 Palengaan  | 88,48         | 104.325         | 19.688         | 1.179               | 5,30        |
| 080 Pegantenan | 86,04         | 66.181          | 16.433         | 769                 | 4,03        |
| 090 Kadur      | 52,43         | 45.061          | 13.117         | 859                 | 3,44        |
| 100 Pakong     | 30,71         | 35.874          | 9.562          | 1.168               | 3,75        |
| 110 Waru       | 70,03         | 64.683          | 16.441         | 924                 | 3,93        |
| 120 Batumarmar | 97,05         | 91.852          | 24.188         | 946                 | 3,80        |
| 130 Pasean     | 76,88         | 49.889          | 14.926         | 649                 | 3,34        |
| <b>Jumlah</b>  | <b>792,32</b> | <b>863.004</b>  | <b>223.611</b> | <b>1.089</b>        | <b>3,86</b> |

Sumber : Badan Pusat Statistik Kabupaten Pamekasan

Kebudayaan merupakan salah modus operandi suatu masyarakat untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan, demikian pula dengan masyarakat Pamekasan. Dengan

kondisi tanah yang kering, kurang hujan dan lapisannya yang tipis, mereka mengembangkan pertanian tegalan, menanam tembakau yang tidak membutuhkan air, sekaligus juga selama beberapa abad mengusaha garam. Proses pembuatan garam sangat sederhana sekali, yaitu memasukkan air laut ke dalam petak-petak sawah dan membiarkan dipanaskan oleh matahari hingga memunculkan butiran garam. Garam di Pamekasan telah dikenal sejak jaman kerajaan Mataram Islam dan menjadi komoditi dunia.

Pola kehidupan yang demikian ini, yaitu sistem perladangan memberikan konsekuensi pengembangan kampung-kampung yang penduduknya masih memiliki pertalian darah. Jumlah penduduknya pun tidak terlalu besar. Dengan luas wilayah 792,30 km<sup>2</sup>, kabupaten Pamekasan dihuni oleh 818.662 jiwa. Angka kepadatannya 1.033 jiwa/km<sup>2</sup>. Wilayah yang terpadat adalah Kecamatan Pamekasan dengan kepadatan 3.466 jiwa/km<sup>2</sup>. Selain itu, wilayah lain adalah Kec. Pademawu, Kec. Tlanakan, Kec. Larangan dan Kec. Proppo. Keempat kecamatan itu terletak bersebelahan dengan kecamatan Pamekasan. Hal itu dapat diduga akibat pengaruh urbanisasi. Wilayah Kecamatan Pamekasan merupakan ibukota kabupaten. Sebagai ibukota, wilayah tersebut tidak saja berkembang sebagai pusat pemerintahan, tetapi juga pusat perdagangan dan industri. Perkembangan usaha perdagangan dan industri ini mengikuti alur transportasi jalan raya Surabaya-Sumenep. Keempat kecamatan itu berada di alur tersebut.



## 2. Industri Kecil Mikro di Kabupaten Pamekasan

Industri di kabupaten Pamekasan didominasi dengan industri kecil dan kerajinan. Selain itu terdapat 25 unit usaha industri besar dan sedang yang terdiri dari industri besar sebanyak 2 unit usaha dan industri sedang sebanyak 23 unit usaha, dengan subsektor industri makanan, minuman dan tembakau sebanyak 14 unit usaha, industri tekstil, pakaian jadi dan kulit sebanyak 1 unit usaha, industri barang galian non logam kecuali minyak bumi dan batu bara sebanyak 10 unit usaha (Pamekasan Dalam Angka, 2014).

Industri kecil dan kerajinan tersebar dalam sentra-sentra industri kecil antara lain industri batik, industri jamu, keripik singkong, kerupuk puli, anyaman tikar, garam curah, gula siwalan, petis ikan, terasi, kapal rakyat, mebel dan pande besi. Dengan adanya pembinaan yang dilakukan oleh pemerintah dalam hal ini Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Dinas Koperasi dan UMKM, serta SKPD lainnya secara terus menerus, sentra-sentra industri kecil ini dari tahun ke tahun mengalami peningkatan baik dalam nilai investasi, nilai produksi dan penyerapan tenaga kerja.

Pembinaan industri kecil yang dilaksanakan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Pamekasan berpedoman pada visi dan misi yang telah ditetapkan. Sejalan dengan Visi Pemerintah Kabupaten Pamekasan serta sesuai dengan tugas pokok dan fungsi Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Pamekasan,

maka sebagai visi yang telah ditetapkan adalah sebagai berikut:

*“Terwujudnya peningkatan Kualitas dan Kuantitas serta Pemasaran Industri dan Perdagangan yang Berbasis Produk Unggulan Daerah dalam Mendukung Peningkatan Perekonomian Daerah”.*

Dari visi tersebut, tentu mempunyai makna di dalam penyelenggaraan aktifitas Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Pamekasan dapat dijelaskan melalui makna yang terkandung didalamnya, yaitu:

1. Terwujudnya Peningkatan; terkandung maksud suatu kondisi yang terekayasa oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Pamekasan dalam mewujudkan usaha masyarakat yang berkualitas, mandiri tanggung dan berdaya saing dan secara dinamis terus berkembang.
2. Kualitas adalah Tingkat baik buruknya sesuatu.
3. Kuantitas adalah Banyaknya (untuk benda) dan jumlah (untuk sesuatu).
4. Pemasaran Industri dan Perdagangan adalah proses, cara, perbuatan memasarkan sesuatu barang hasil industri atau barang dagangan.
5. Berbasis adalah berdasar kepada.
6. Unggulan Daerah adalah yang diunggulkan didalam suatu daerah.
7. Mendukung adalah menyokong, membantu, menunjang.
8. Perekonomian adalah Tindakan (aturan atau cara) berekonomi.



9. Daerah adalah lingkungan pemerintah atau wilayah.

Sebagai cara untuk mewujudkan adanya visi yang telah ditetapkan, maka Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Pamekasan, mempunyai misi yang jelas dan terukur untuk pencapaian target tujuan dan sasaran dari setiap program atau kegiatan yang ditetapkan. Oleh karena itu, untuk misi Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Pamekasan, adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia bidang industri dan perdagangan;
2. Meningkatkan kualitas dan kuantitas hasil produksi utamanya yang berbasis produk unggulan daerah;
3. Meningkatkan sarana dan prasarana pendukung peningkatan Industri dan Perdagangan;
4. Meningkatkan pemasaran dan akses modal industri dan perdagangan;
5. Meningkatkan pemantauan harga sembilan bahan pokok;
6. Meningkatkan upaya Perlindungan Konsumen;
7. Meningkatkan pendapatan asli daerah dari retribusi pasar.

Sesuai dengan Visi, Misi dan faktor kunci keberhasilan pada Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Pamekasan, maka perlu ditetapkan tujuan sebagai berikut:

1. Meningkatkan Pelayanan Administrasi Perkantoran, Sarana dan Prasarana Aparatur, dan Meningkatkan



- katkan Kapasitas Sumber Daya Aparatur serta Peningkatan Asli Daerah;
2. Mengembangkan Industri Kecil dan Menengah, serta Teknologi Industri Kecil dan Menengah;
  3. Meningkatkan Efisiensi Perdagangan Dalam Negeri;
  4. Meningkatkan Budidaya Tembakau dan Cengkeh, Pembinaan Industri Perdagangan Tembakau dan Rokok, Perlindungan Konsumen dan Pengamanan;

Tabel 3.2. Sentra Industri Kecil dan Kerajinan di Kabupaten Pamekasan Tahun 2015

| No | Sentra Industri  | Jumlah Sentra | Jumlah Unit Usaha | Jumlah Tenaga Kerja | Nilai Investasi (Rp.) | Nilai Produksi (Rp.) | Nilai Bhn Baku dan Penolong (Rp) |
|----|------------------|---------------|-------------------|---------------------|-----------------------|----------------------|----------------------------------|
| 1  | Batik Tulis      | 11            | 767               | 3,814               | 1,090,500,000         | 86,484,125,000       | 38,732,850,000                   |
| 2  | Jamu             | 2             | 10                | 23                  | 19,000,000            | 267,500,000          | 83,460,000                       |
| 3  | Peis Ikan        | 11            | 154               | 245                 | 113,065,000           | 1,028,754,000        | 278,100,000                      |
| 4  | Pande Besi       | 11            | 136               | 255                 | 505,730,000           | 667,214,000          | 297,513,000                      |
| 5  | Keripik Singkong | 8             | 214               | 335                 | 234,000,000           | 686,413,000          | 179,854,500                      |
| 6  | Kerupuk Puli     | 2             | 70                | 194                 | 158,500,000           | 350,050,000          | 88,150,000                       |
| 7  | Garam Curah      | 13            | 257               | 2,048               | 1.562,200,000         | 53,766,350,000       | 18,818,222,500                   |
| 8  | Mebel            | 11            | 81                | 286                 | 529,875,000           | 3,421,872,000        | 853,700,000                      |
| 9  | Terasi           | 6             | 59                | 113                 | 63,210,000            | 99,710,400           | 19,440,000                       |
| 10 | Kapal Rakyat     | 4             | 23                | 93                  | 240,000,000           | 770,000,000          | 390,000,000                      |
| 11 | Gula Siwalan     | 11            | 356               | 539                 | 300,960,000           | 874,719,040          | 137,160,000                      |
| 12 | Anyaman Tikar    | 12            | 457               | 3,082               | 719,500,000           | 1,023,165,000        | 409.196,000                      |

*Sumber : Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Pamekasan*



Untuk memberikan suatu sasaran dari setiap pencapaian tujuan organisasi yang merupakan bagian integral dalam proses perencanaan strategi organisasi, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Pamekasan telah dan akan melaksanakan Program-Program yang telah ditetapkan untuk mencapai sasaran yang harus terpenuhi dalam kurun waktu setiap tahun sekali.

Telah banyak program kegiatan dilaksanakan selama ini oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Dinas Koperasi dan UKM, Badan Pembayaan Masyarakat dan Bagian Perekonomian Sekretariat Pemda Kabupaten Pamekasan serta pihak-pihak lain dalam rangka pembinaan sentra industri kecil. Ada 12 jenis industri kecil yang tersebar dalam 91 Sentra industri kecil di kabupaten Pamekasan sebagaimana dapat dilihat pada Tabel 3.2.

## **B. Kabupaten Tulung Agung**

### **1. Gambaran Umum**

Kabupaten Tulungagung terletak pada posisi  $111^{\circ} 43'$  sampai dengan  $112^{\circ} 07'$  bujur timur dan  $7^{\circ} 51'$  sampai dengan  $8^{\circ} 18'$  lintang selatan. Batas daerah, di sebelah utara berbatasan dengan Kabupaten Kediri tepatnya dengan Kecamatan Kras. Di sebelah timur berbatasan dengan Kabupaten Blitar. Di sebelah selatan berbatasan dengan Samudera Indonesia dan di sebelah barat berbatasan dengan Kabupaten Trenggalek. Luas wilayah Kabupaten Tulungagung yang mencapai  $1.055,65 \text{ Km}^2$  habis terbagi menjadi 19 Kecamatan dan 271 desa/kelurahan.



bulan Januari dan Desember sedangkan yang terendah ada di bulan Agustus. Rata-rata curah hujan di Kabupaten Tulungagung selama tahun 2013 adalah 184 mm, ini berarti lebih tinggi di banding tahun 2012 yang sebesar 140 mm. Curah hujan dan hari hujan tidak merata antar waktu dan antar daerah, sehingga mengakibatkan suatu keadaan yang saling bertentangan, yaitu misalnya terjadi banjir di suatu daerah sementara di daerah lain terjadi kekeringan pada saat yang sama. Oleh karena itu harus selalu diwaspadai bulan-bulan hari hujannya banyak dan sedikit, sehingga dapat diminimalkan terjadinya suatu bencana.

Tabel 3.3 Penduduk menurut kecamatan dan Pertambahannya 2013

| Kecamatan          | Jumlah Penduduk |           |
|--------------------|-----------------|-----------|
|                    | 2012            | 2013      |
| (1)                | (2)             | (3)       |
| 010 Besuki         | 36,585          | 36,931    |
| 020 Bandung        | 48,187          | 48,644    |
| 030 Pakel          | 52,083          | 52,576    |
| 040 Campurdarat    | 55,200          | 55,723    |
| 050 Tanggunggunung | 25,382          | 25,623    |
| 060 Kalidawir      | 69,333          | 69,991    |
| 070 Pucanglaban    | 26,485          | 26,736    |
| 080 Rejotangan     | 75,111          | 75,823    |
| 090 Ngunt          | 78,391          | 79,134    |
| 100 Sumbergempol   | 65,444          | 66,065    |
| 110 Boyolangu      | 75,160          | 75,873    |
| 120 Tulungagung    | 68,958          | 69,612    |
| 130 Kedungwaru     | 86,239          | 87,056    |
| 140 Ngantru        | 54,958          | 55,479    |
| 150 Karangrejo     | 39,970          | 40,349    |
| 160 Kaman          | 51,859          | 52,350    |
| 170 Gondang        | 56,053          | 56,584    |
| 180 Pagerwojo      | 30,598          | 30,888    |
| 190 Sendang        | 47,389          | 47,839    |
| Jumlah :           | 2013            | -         |
|                    | 2012            | 1,043,385 |
|                    | 2011            | 1,037,369 |
|                    | 2010            | 1,030,926 |
|                    | 2009            | 1,025,034 |

Sumber : BPS Kabupaten Tulungagung



Unit Pemerintahan Daerah di bawah kabupaten secara langsung adalah kecamatan. Di dalam kecamatan, ada desa atau kelurahan. Kabupaten Tulungagung terbagi dalam 19 kecamatan, 257 desa, 14 kelurahan, 1.851 Rukun Warga (RW) dan 6.404 Rukun Tetangga (RT). Kecamatan yang mempunyai jumlah desa terbanyak adalah Kecamatan Gondang yaitu sebanyak 20 desa, sedangkan kecamatan yang mempunyai jumlah desa paling sedikit adalah Kecamatan Tanggunggunung yaitu sebanyak 7 desa.

Penduduk Kabupaten Tulungagung menurut hasil registrasi penduduk akhir tahun 2013 mengalami kenaikan sebesar 0.46 persen dibanding akhir tahun 2012, yaitu dari 1.048.472 jiwa menjadi 1.053.276 jiwa di tahun 2013, yang terbagi atas laki-laki 526.188 jiwa dan perempuan 527.088 jiwa dengan tingkat kepadatan penduduk rata-rata 998 jiwa/km<sup>2</sup>. Memang belum terjadi pemerataan penduduk di Kabupaten Tulungagung. Hal ini bisa dilihat adanya kesenjangan tingkat kepadatan penduduk antar kecamatan. Di satu sisi ada yang tingkat kepadatannya di atas 5.000 jiwa/km<sup>2</sup> namun di sisi lain ada yang kurang dari 500 jiwa/km<sup>2</sup>.

Salah satu tantangan besar bangsa ini adalah menciptakan lapangan kerja/usaha yang layak bagi angkatan kerja yang besar dan cenderung terus meningkat karena perubahan struktur umur penduduk. Tantangan ini mencakup dua aspek sekaligus, penciptaan lapangan kerja baru bagi angkatan kerja yang belum bekerja dan peningkatan kerja bagi mereka yang sudah



bekerja, sehingga memperoleh imbalan kerja yang memadai untuk dapat hidup layak. Oleh karena itu pemerintah perlu mengawasi pelaksanaan dari penerapan Upah Kerja Minimum.

Pencari kerja yang terdaftar di Dinas Sosial, Tenaga Kerja dan Transmigrasi pada tahun 2013 sebesar 2.331 jiwa, yang didominasi lulusan SLTP sebesar 37,10 persen. Pencari kerja yang telah disalurkan menurut lapangan pekerjaan terbesar di sektor kegiatan lainnya yaitu sebesar 82,84 persen.

## 2. Perindustrian dan Perdagangan

Visi Dinas Perindustrian dan Perdagangan yang telah disepakati bersama dan ditetapkan sesuai dengan kondisi Kabupaten Tulungagung adalah:

*“Motivator terwujudnya industri tangguh didukung masyarakat niaga yang mampu bersaing di pasar global “.*

Visi Dinas Perindustrian dan Perdagangan di-angkat dari visi Kabupaten Pemerintah Kabupaten Tulungagung pada Tahun 2014-2018 yakni:

*“Terwujudnya Kesejahteraan Masyarakat Tulungagung Melalui Peningkatan Sumber daya Manusia Yang Profesional Berdasarkan Berdasarkan Iman dan Taqwa”*

Di samping itu, dari fenomena otonomi daerah yang berbasiskan pada keunggulan lokal namun memiliki peluang dan tantangan yang berskala global, dengan kata lain dari bunyi visi tersebut diatas dapat diartikan sebagai berikut:



- Motivator : Dorongan semangat untuk menumbuhkembangkan industri dan perdagangan
- Industri Tangguh : Industri yang berkemampuan bertahan dan bersaing serta menyesuaikan diri dengan perkembangan lingkungan strategis yang dimaksud dan berkembang cepat
- Masyarakat niaga : Masyarakat yang profesional di bidang norma aturan yang menjadi kesepakatan umum ditetapkan oleh pemerintah
- Pasar Global : Pasar bebas/pasar dunia dalam arti pasar yang mencakup pasar lokal, regional, nasional, internasional.

Dalam rangka mendukung cita-cita otonomi daerah, serta memperhatikan posisi strategis Dinas Perindustrian dan Perdagangan dalam upaya mewujudkan visi, maka konsekuensi logis yang disadari adanya penataan kembali terhadap sumber daya alam dan pembinaan sumber daya manusia, industri, Perdagangan Kecil dan Menengah,



(IPKM) yang banyak tersebar di seluruh Kabupaten Tulungagung.

Untuk mewujudkan Visi yang telah ditetapkan, maka Misi Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung sesuai dengan mandat yang diterima sebagai berikut:

- Memberdayakan masyarakat untuk meningkatkan kreatifitas dalam usaha industri dan perdagangan terutama usaha kecil dan menengah berbasis pada sumber daya alam yang tersedia dan sumber daya manusia yang produktif dan inovatif.
- Meningkatkan sarana dan prasana pendukung Industri Kecil dan Menengah (IKM).
- Mengembangkan Industri Kecil dan Menengah (IKM) yang ramah lingkungan.
- Memantapkan kemandirian masyarakat dalam usaha industri dan perdagangan semakin berorientasi pada pasar global.
- Menciptakan iklim usaha yang kondusif dan transparan.
- Menggerakkan peningkatan laju pertumbuhan.

Adapun misi tersebut merupakan pernyataan yang menetapkan tujuan instansi pemerintah dan sasaran yang ingin dicapai, sehingga pernyataan misi akan membawa organisasi ke suatu fokus yang menjelaskan mengapa organisasi itu ada, apa yang dilakukan dan bagaimana melakukannya.

Misi tersebut ditetapkan selain berdasarkan visi, juga memperhatikan tugas pokok dan fungsi yang diemban oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung dengan tetap memperhatikan siklus manajemen Dinas Perindustrian dan Perdagangan baik pada tahap perencanaan, pelaksanaan maupun pengendalian, pengawasan dan evaluasi.

Tabel 3.4. Data Sektor Industri Kabupaten Tulung Agung Tahun 2015

| No       | Kategori Industri        | Industri Agro<br>Kimia | Indutri Alat<br>Transportasi,<br>Elektonika dan<br>Telematika | Industri Logam,<br>Mesin, Tekstil<br>dan Aneka |
|----------|--------------------------|------------------------|---|--|
| <b>1</b> | <b>Industri Besar</b>    |                        |   |  |
|          | Jml Unit Usaha           | 5                      | -   | 2  |
|          | Jml Tenaga Kerja         | 406                    | -   | 162  |
|          | Jml Nilai Investasi      | 282,088,673,889        | -   | 112,835,469,556                                |
|          | Jml Nilai Produksi       | 112,324,271,667        | -   | 44,929,708,667                                 |
| <b>2</b> | <b>Industri Menengah</b> |                        |   |  |
|          | Jml Unit Usaha           | 299                    | 2   | 131  |
|          | Jml Tenaga Kerja         | 2,092                  | 10  | 1,452  |
|          | Jml Nilai Investasi      | 42,227,342,779         | 338,665,406   | 18,541,930,965                                 |
|          | Jml Nilai Produksi       | 425,285,511,307        | 3,410,811,118   | 186,741,908,724                                |
| <b>3</b> | <b>Industri Kecil</b>    |                        |   |  |
|          | Jml Unit Usaha           | 898                    | 7   | 485  |
|          | Jml Tenaga Kerja         | 6,275                  | 31  | 4,356  |
|          | Jml Nilai Investasi      | 126,682,028,338        | 1,015,996,217   | 55,625,792,894                                 |
|          | Jml Nilai Produksi       | 1,275,856,533,922      | 10,232,433,355  | 560,225,726,173                                |
| <b>4</b> | <b>Sentra Industri</b>   |                        |   |  |
|          | Jml Unit Usaha           | 2,482                  | -   | 485  |
|          | Jml Tenaga Kerja         | 7,747                  | -   | 3,030  |
|          | Jml Nilai Investasi      | 7,762,176,000          | -   | 7,794,790,200                                  |
|          | Jml Nilai Produksi       | 224,868,723,000        | -   | 259,030,908,000                                |
| <b>5</b> | <b>Total Industri</b>    |                        |   |  |
|          | Jml Unit Usaha           | 3,684                  | 10  | 1,012  |
|          | Jml Tenaga Kerja         | 16,519                 | 41  | 9,000  |
|          | Jml Nilai Investasi      | 458,760,221,007        | 1,354,661,623   | 194,797,983,615                                |
|          | Jml Nilai Produksi       | 2,038,335,039,896      | 13,643,244,473  | 1,050,928,251,564                              |

Sumber: Disperindag Kabupaten Tulung Agung, 2016



Berdasarkan data Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung perusahaan Industri Kecil dan Kerajinan Rumah tangga (IKKR) tahun 2013 mengalami kenaikan sebesar 10,34 persen dengan jumlah industri yang terbanyak pada kelompok barang kayu dan hasil hutan lainnya yaitu sebanyak 3.012 unit, industri ini banyak terdapat di Gondang, Sumbergempol dan Ngunut dengan jumlah industri masing-masing 1.419 unit, 504 unit dan 299 unit.

Seiring dengan bertambahnya jumlah industri kecil dan rumah tangga diikuti juga dengan kenaikan jumlah tenaga kerja, mengalami kenaikan sebesar 26,30 persen dibanding dengan tahun sebelumnya. Sedangkan tenaga kerja banyak yang terserap pada industri tekstil, barang kulit dan alas kaki yaitu sebanyak 16.835 tenaga kerja.

## **C. Profil Responden**

### **1. Umur dan Jenis Kelamin**

Ada 46 responden yang diwawancarai dalam penelitian ini. Dari jumlah itu, 38 (41,3%) laki-laki dan 54 (58,7%) perempuan. Umur mereka berkisar antara 30 tahun hingga 70 tahun. Dari jumlah tersebut, sebagian pengusaha berumur antara 31 s/d 35 tahun. Namun demikian, ada pula yang berusia kurang dari 30 tahun (lihat tabel 3.5). Hal itu berarti kemampuan kewirausahaan telah ada sejak usia dini.

Tabel 3.5 Umur Responden

| Umur              | f  | %     |
|-------------------|----|-------|
| 30 tahun ke bawah | 20 | 29    |
| 31-35             | 26 | 47    |
| 36-40             | 10 | 19    |
| 41-45             | 14 | 26    |
| 46-50             | 14 | 26    |
| 51-55             | 4  | 4.3   |
| 56-60             | 2  | 2.2   |
| 61-65             | 0  | 0     |
| 66-70             | 2  | 2.2   |
| Jumlah            | 92 | 100.0 |

Keterlibatan pengusaha dengan usia yang belia ini menggambarkan dua hal. Pertama, bila mengikuti teori modal Budaya menurut Piere Bordieu, ada pola pevarisan pengetahuan dan kesadaran berwirausaha dari generasi sebelumnya. Para orangtua secara langsung maupun tidak langsung mengajarkan anak-anak mengembangkan usaha. Kedua, pengusaha muda ini melihat lebih realistis ketika mencermati hal-hal yang di luar lingkungannya. Mereka melihat satu-satunya peluang untuk bisa hidup mandiri adalah sebagai wirausaha.

## 2. Tingkat Pendidikan

Dilihat dari jenjang pendidikan, responden mengalami pergeseran dari pendidikan dasar (SD dan SMP atau sejenis) mengarah pendidikan menengah dan tinggi. Secara teoritik, hal ini sangat menguntungkan bagi perkembangan UMKM. Pendidikan sebagai pe-nanda kemampuan pengusaha untuk menerima inovasi



hal-hal yang baru. Pendidikan yang tinggi, menurut Shoemaker dan M. Rogers, lebih cenderung untuk mengambil sikap terbuka (*openness*).

Tabel 3.6 Tingkat Pendidikan Responden

| <b>Tingkat Pendidikan</b>   | <b>f</b> | <b>%</b> |
|-----------------------------|----------|----------|
| Tamat Sekolah Dasar sejenis | 24       | 26.1     |
| Tamat SMP atau sejenis      | 12       | 13.0     |
| Tamat SMA                   | 34       | 37.0     |
| Tamat SMK                   | 6        | 6.5      |
| Tamat Pendidikan S1         | 16       | 17.4     |
| Jumlah                      | 92       | 100.0    |

Bila memperhatikan tabel 3.6, maka pengusaha yang memiliki jenjang pendidikan dasar hanya 39,1%, selebih pendidikan menengah. Lebih dari itu, ada pengusaha yang secara khusus mengambil pendidikan kejuruan. Di dalam pendidikan kejuruan, peserta didik dilatih mengembangkan keterampilan (*hard-skill*). Keterampilan secara khusus terkait dengan usahanya. Di pihak lain, saat ini pendidikan kejuruan juga mengajarkan dan melatih kewirausahaan pada peserta didik.

### 3. Lama Usaha dan Jumlah Karyawan

Dari kuesioner yang dibagikan pada para responden, ada hal yang menarik untuk diketahui terkait dengan usaha yang dikembangkan. Pertama, ada seorang responden yang telah berusaha sejak tahun 1976. Waktu yang cukup lama untuk bertahan dan berkembang menjadi lebih baik di tengah-tengah dinamika sosial ekonomi dan politik Indonesia. Ia,

sebut saja dengan inisial A, telah membangun usaha itu sejak usia muda. Usaha itu dibangun bersama dengan ayahnya. Kini, usaha itu sedang lambat laun akan diserahkan pada anak-anaknya. Ia bercerita tentang jatuh bangun usaha tersebut, terutama pada masa krisis moneter (1997-2000). Di dalam masa krisis tersebut, ia mengalami kesulitan mulai dari pembelian bahan baku, hingga penjualan. Namun demikian, ia bersyukur masih bisa bertahan. *“Wah, berkat Allah, saya bisa seperti ini. Usaha teman-teman saya berjatuhan waktu krismon.”*

Tabel 3.7 Tahun Mulai Usaha

| Tahun                    | f  | %     |
|--------------------------|----|-------|
| 1. Sebelum tahun 1980-an | 2  | 2,17  |
| 2. 1980-1990             | 4  | 4,35  |
| 3. 1991-2000             | 20 | 21,74 |
| 4. 2001-2010             | 34 | 36,96 |
| 5. 2011 s/d sekarang     | 32 | 34,78 |
| <b>Jumlah</b>            | 92 | 100.0 |

Sesudah krisis ekonomi, masyarakat nampaknya mulai membuka usaha. Tahun-tahun sesudahnya, meski dalam situasi ekonomi nasional yang belum membaik benar, para responden memberanikan diri membuka usahanya. Langkah-langkah ini dilakukan agar bertahap hidup.

Tabel 3.8. Jumlah karyawan

| Tahun                        | f  | %     |
|------------------------------|----|-------|
| 1. Kurang atau sama dengan 5 | 44 | 47,83 |
| 2. 6 s/d 10                  | 28 | 30,43 |
| 3. 11 s/d 15                 | 6  | 6,52  |
| 4. Di atas 15 orang          | 2  | 2,17  |
| <b>Jumlah</b>                | 92 | 100.0 |

Sebagaimana UMKM, sebagian besar responden memiliki pekerja kurang atau sama dengan lima orang. Prosentase berikutnya adalah 6 s/10 orang. Namun demikian, telah ada responden yang memperkerjakan lebih dari 15 orang. Artinya, perusahaannya tidak lagi digolongkan mikro, tetapi sudah merupakan kecil atau menengah. Yang membedakan kemudian jumlah omzet per bulan yang diterima oleh perusahaan tersebut. Apabila besar, yaitu di atas satu milyar rupiah, maka perusahaan itu digolongkan menengah. Suatu hal yang hebat bagi perusahaan itu bila menghasilkan omzetnya sebesar itu.

#### **D. Kebijakan-Kebijakan Pemkab dalam Pengembangan Kewirausahaan**

Kalau mencermati catatan pemkab Pamekasan ten-tang produk atau komoditi unggulannya, maka wilayah tersebut dapat berkembang menjadi UMKM yang maju. Kabupaten Pamekasan memiliki sejumlah produk unggulan pertanian dan non-pertanian. Dalam analisis potensinya, produk



pertanian itu adalah padi, jagung, bawang merah, cabe rawit, cabe jamu (*cabe puyang*), jamu mente, tembakau, dan durian. Komoditi sektor non-pertanian adalah garam, teri, rumput laut, sapi madura, ayam buras/kampung, ayam petelur, dan terakhir batik Madura khas Pamekasan. Analisis-*analisis* potensi komoditi itu oleh Pemkab Pamekasan disebut memiliki sejumlah potensi untuk dikembangkan. Produksi jagung misalnya dianalisis memiliki potensi sebagai produk primer (dikonsumsi), pakan ternak, bio-etanol, dan bahan baku industri. Contoh lain adalah tembakau. Tembakau ternyata tidak saja untuk bahan baku rokok. Hal itu tidak dapat dikatakan menguntungkan. Konsumsi rokok berakibat pada gangguan kesehatan. Namun demikian, Pemkab Pamekasan mencermati tembakau bisa digunakan sebagai ekstrak tembakau untuk medis, minyak atsiri tembakau, pupuk organik, insektisida alami, anti jamur tanaman, hingga kosmetik. Artinya, dalam analisis potensinya Pemkab Pamekasan bisa mencermati hal yang negatif menjadi positif.

Sementara itu, Kabupaten Tulungagung juga memiliki berbagai potensi yang tidak kalah dengan Kabupaten Pamekasan. Potensi itu adalah kayu dari kawasan hutan produksi dan hutan rakyat, produk pertanian, seperti: padi, jagung dan kedelai, produk peternakan mulai dari ayam potong hingga sapi potong, produk perikanan hingga produk pertambangan. Dalam produk pertambangan, Kabupaten Tulungagung telah lama dikenal sebagai produsen marmer dan batu onix. Produknya tidak saja dijual di



tingkat nasional, tetapi internasional. Produsen atau pengolah produk tersebut adalah usaha kecil dan menengah.

Bila disenergikan dengan usaha mikro, kecil dan menengah, potensi-potensi ini tidak lagi mandeg, tetapi jauh lebih berkembang. Di dalam berbagai kajian tentang UMKM, pengembangannya terletak pada kemampuan menggunakan potensi lokal. Oleh pengusaha, potensi ini dikelola agar memiliki nilai tambah, sehingga laku untuk dijual. Di pihak lain, kecenderungan penggunaan potensi lokal, dalam hal ini bahan-bahan lokal, menjadi kata kunci keberhasilan di pasar. Oleh karena itu, tidak salah bila Pemkab Pamekasan dan Tulungagung berusaha mendorong dan memfasilitasi gerak langkah dari UMKM-nya. Hal itu dapat diperhatikan dalam RPJMD pada masing-masing kabupaten.

Dalam RPJMD, Pemkab Pamekasan mengembangkan strategi berbasis lokal. Hal itu dapat diperhatikan pada point 2, yang berbunyi peningkatan produksi dan produktivitas hasil pertanian, komoditas hasil laut, serta usaha perikanan. Pada strategi-strategi berikutnya, Pemkab Kabupaten Pamekasan secara berjuang membangun dan mengembangkan UMKM yang dapat menciptakan lapangan kerja dan bersaing di pasar dalam dan luar negeri, meningkatkan kualitas hasil industri kecil dan menengah, khususnya produk unggulan, seperti: Batik Madura, serta mengembangkan pemberdayaan masyarakat lokal melalui komoditas unggulan (Pemkab Pamekasan, 2013: Bab IV-9).

Ada beberapa langkah yang dilakukan oleh Pemkab Pamekasan sebagai implementasi dari strateginya. Pertama,



Pemkab Pamekasan berusaha meningkatkan produksi dan produktivitas sektor pertanian, perkebunan dan perikanan. Caranya dengan mengoptimalkan sarana dan prasarana produksi, melakukan pembinaan dengan kelompok tani dan akhirnya promosi produk unggulan. Hal serupa dilakukan pada sektor perikanan dan perkebunan. Terkait dengan UMKM dan koperasi, Pemkab Pamekasan mengambil langkah untuk meningkatkan akses dan iklim usahanya, sekaligus mengoptimalkan kapasitas industri yang ada dan mengembangkan potensi baru (Pemkab Pamekasan, 2013: 5-7). Rencana-rencana tindakan tersebut memang terbilang makro, namun demikian secara eksplisit telah menunjukkan kesungguhan Pemkab Pamekasan dimulai dengan pembinaan pada pengusaha melalui berbagai aktivitas pelatihan hingga memberikan advokasi dalam hal peminjaman modal.

Di Kabupaten Tulungagung, RPMJD-nya juga menekankan hal yang kurang lebih sama dengan Kabupaten Pamekasan. Pengembangan UMKM ini dikaitkan dengan pertumbuhan ekonomi. Pertumbuhan ekonomi dinilai masih lamban. Oleh karena itu, Pemkab membentuk ruang khusus untuk kegiatan ekonomi. Langkah pertama, pemkab mengidentifikasi dan mengembangkan kawasan aglomerasi, seperti: sentra produksi pangan, perkebunan, hingga perikanan, dan klaster industri. Kawasan cepat tumbuh juga dapat berupa kawasan yang sengaja dibangun untuk memanfaatkan potensi SDA yang belum diolah. Kawasan-kawasan ini perlu dikenali dan selanjutnya ditumbuhkan dengan berbagai upaya pengembangan kegiatan ekonomi,



seperti pengadaan terminal agribisnis, pengerasan jalan, pelatihan bisnis, promosi dsb. Pengembangan kawasan-kawasan strategis dan cepat tumbuh ini perlu dilakukan bersamaan dengan upaya peningkatan keterampilan, pengembangan usaha, dan penguatan keberdayaan masyarakat (Pekab Tulungagung, 2013: Bab IV 7-8).

Untuk itu, Pekab Tulungagung sepakat mengembangkan pembangunan ekonomi kerakyatan yang berbasis UKM, pertanian, perikanan, dan pariwisata serta perkebunan. Caranya dimulai dengan peningkatan kualitas sarana prasarana pasar tradisional, pengembangan usaha di bidang industri kecil mikro dan menengah, memberikan kemudahan pengelolaan sumber daya yang ada dalam kawasan potensial, menumbuhkan wirausaha baru yang unggul dan berorientasi ekspor serta menciptakan lapangan kerja yang besar. Kewirausahaan ini akhirnya bertumpu pada koperasi dan UMKM. UMKM dan Koperasi itu juga diharapkan mampu menciptakan peningkatan nilai tambah produk melalui peningkatan kualitas SDM, aspek teknologi dan faktor pendukung daya saing produk lainnya (Pekab Tulungagung, 2013: Bab VI 8).

### **1. Bantuan Pelatihan Teknis**

Langkah awal yang dilakukan oleh pemerintah daerah biasanya dengan memberikan bimbingan teknis kepada pengelola atau pengusaha UMKM. Pekab melakukannya secara klaster atau individual. Dalam RPJMD Pekab Pamekasan menganggarkan Rp. 375.270.000,00 (tiga ratus tujuh puluh lima ribu juta duaratus tujuh puluh ribu rupiah). Uang tersebut



digunakan untuk mengembangkan sistem pendukung usaha bagi UMKM (Pemkab Pamekasan, 2013). Sementara itu, Pemkab Kab. Tulungagung menganggarkan 700 juta rupiah untuk peningkatan kapasitas IPTEK Sistem produksi pada 90 industri kecil menengah (Pemkab Tulungagung, 2013).

Tabel 3.9 Pendapat Pengusaha tentang Bantuan Pelatihan Teknis

| No. | Pernyataan   | STS | TS          | KS          | S             | SS            |
|-----|--|-----|-------------|-------------|---------------|---------------|
| 1   | Pelatihan teknis yang diberikan sangat bermutu               |     | 2<br>(2,2%) |             | 60<br>(65,2%) | 30<br>(32,6%) |
| 2   | Materi yang diberikan sesuai dengan harapan pengusaha        |     | 2<br>(2,2%) |             | 62<br>(67,4%) | 28<br>(30,4%) |
| 3   | Materi yang diberikan dapat diterapkan dalam mengelola usaha |     | 2<br>(2,2%) | 2<br>(2,2%) | 64<br>(69,6%) | 24<br>(26,1%) |
| 4   | Instruktur kompeten dalam bidangnya                          |     | 2<br>(2,2%) |             | 54<br>(58,7%) | 36<br>(39,1%) |
| 5   | Tujuan pelatihan dapat tercapai                              |     | 2<br>(2,2%) | 2<br>(2,2%) | 50<br>(54,3%) | 38<br>(42,3%) |



Bagi pengusaha, pemberian pelatihan teknis yang dilakukan oleh Dinas Perindustrian dan perdagangan ini sangat bermanfaat dan bermutu. Melalui pelatihan teknis, pengusaha mengenal dan menerapkan teknis-teknis baru dalam usahanya. Hanya ada seorang yang mengatakan sebaliknya. Ia yang telah mengenal dari awal membuka usaha melihat pelatihan teknis itu berputar-putar sama seperti masa lalu. Orang tersebut juga mencermati bahwa materi belum sesuai harapan dan belum dapat diterapkan di dunia usaha. Lebih dari itu orang tersebut juga menilai bahwa instruktur nya belum kompeten. Ia memang berbeda dengan responden lainnya. Sebagian besar responden justru melihat sebaliknya, bahkan mereka juga sepakat bahwa tujuan pelatihan itu telah tercapai, yaitu peningkatan kemampuan teknis pengusaha.

## 2. Bantuan Permodalan

Modal menjadi salah satu kata kunci dalam pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah. Khususnya usaha mikro dan kecil, modal seringkali berasal dari lingkungan keluarga atau kerabat sekitarnya dan dari hasil tabungan usahanya. Oleh karena itu, modal yang dimiliki tidak pernah besar. Untuk meminjam di bank atau lembaga keuangan lainnya, mereka tidak jarang harus mempertimbangkan secara seksama. Persoalannya, bila ada anggungan, aset yang dimiliki bukan milik usaha, tetapi milik keluarga dan kerabat. Mereka ada ketakutan untuk tidak bisa membayar dan akhirnya disita. *“Awal saya usaha dulu dengan ngutang.*



*Ngutang ke Bank pake sertifikat orangtua saya. Hati ini rasa cemut-cemut... Takut nggak bisa ngangsur. Kalau gagal, rumah orangtua saya disita Bank. Tapi, alhamdulillah, berhasil” (A, 50 tahun, Tulungagung).* Kedua, pada usaha kecil dan mikro, tidak jarang status pendidikannya masih rendah (perhatikan tabel 3.10). Status pendidikan yang rendah ini berakibat pada ketidakmampuan untuk memahami dunia perbankan dan lembaga keuangan (*banking illiteracy*).

Tabel 3.10 Pendapat Pengusaha tentang Bantuan Permodalan

| No | Pernyataan   | STS | TS              | KS                | S                 | SS                |
|----|--|-----|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 1  | Pemerintah berperan untuk memberikan kemudahan mendapatkan akses sumber bantuan sesuai dengan harapan pengusaha                                  |     | 2<br>(2,2<br>%) | 2<br>(2,2<br>%)   | 46<br>(50,0<br>%) | 42<br>(45,7<br>%) |
| 2  | Realisasi bantuan permodalan sesuai dengan kebutuhan pengusaha   |     | 2<br>(2,2<br>%) | 4<br>(4,3<br>%)   | 54<br>(58,7<br>%) | 32<br>(34,8<br>%) |
| 3  | Jangka waktu pengembalian pinjaman modal dan bunga sesuai dengan kebutuhan jangka waktu pengolahan sampai dengan hasil produksi dapat dipasarkan |     | 4<br>(4,3<br>%) | 14<br>(15,2<br>%) | 38<br>(41,3<br>%) | 36<br>(39,1<br>%) |



| No | Pernyataan   | STS | TS              | KS                | S                 | SS                |
|----|--|-----|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 4  | Variasi atau jenis modal (investasi, modal kerja) sesuai dengan harapan                            |     | 4<br>(4,3<br>%) | 10<br>(10,9<br>%) | 50<br>(54,3<br>%) | 28<br>(30,4<br>%) |
| 5  | Bimbingan pembuatan proposal yang diberikan oleh petugas sesuai dengan yang diminta pemberi modal. |     |                 | 8<br>(8,7<br>%)   | 58<br>(63,0<br>%) | 26<br>(28,3<br>%) |

Strategi pemerintah daerah, baik Kabupaten Pamekasan maupun Tulungagung, melakukan strategi pengembangan lembaga keuangan mikro yang beranggotakan sekitar 30 orang, seperti: koperasi wanita atau lembaga lainnya. Di Kabupaten Pamekasan, besaran bantuan untuk pinjaman bergulir sebesar 80 juta rupiah. Untuk Kabupaten Tulungagung, besaran modal yang diberikan sebesar 150 juta rupiah untuk 135 koperasi. Ada beberapa alasan menggunakan koperasi sebagai wahana untuk memberikan bantuan pinjaman bergulir. Pertama, koperasi lahir dari masyarakat dan masyarakat bertanggungjawab terhadap perkembangannya. Kedua, sebagai konsekuensi lahir dari masyarakat, pengurus dan anggota-anggotanya pun berasal darinya. Pengurus dan anggota-anggotanya saling mengenal. Di antara mereka, ada kepercayaan yang kuat. Ketiga, kepercayaan (*trust*) ini menjadi kunci dalam usaha simpan pinjam. Tanpa anggunan, anggotanya dapat



meminjam dalam jumlah tertentu. Anggotanya pun dapat dipastikan membayar angsuran hingga lunas.

Tabel 3.10 menunjukkan bahwa sebagian besar pengusaha sepakat cara-cara yang demikian telah memberikan akses permodalan. Realisasinya pun sudah sesuai dengan harapan pengusaha yang menjadi responden. Yang menjadi persoalan, disadari atau tidak, adalah jangka waktu pengembalian. Artinya, pengusaha sering lebih menyukai pengembalian setelah waktu pembayaran dari hasil usaha. Kalau itu dilaksanakan, konsekuensinya pengusaha harus membayar lebih banyak daripada rutin setiap bulannya. Hal itu juga akan mengganggu perputaran uang dalam lembaga keuangan tersebut.

### **3. Bantuan Pemasaran**

Pemasaran sering menjadi salah satu permasalahan yang krusial bagi usaha mikro, kecil dan menengah. Untuk usaha mikro, produknya dipasarkan di lingkungan sekitarnya. Produknya tidak berasal dari lingkungan sekitarnya, tetapi bisa berasal dari luar. Produk itu diolah atau langsung dipasarkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat sekitarnya. Contohnya usaha jamu yang bahan bisa dari tanaman sekitarnya atau membeli dari luar, begitu pula dengan pedagang makanan. Oleh karena itu, omzetnya tidak terlalu besar. Hal itu berbeda dengan usaha kecil dan menengah. Produknya yang jauh lebih kompleks dalam perolehan bahan baku dan prosesnya. Produknya tidak selalu merupakan kebutuhan primer sehari-hari. Artinya, penjualannya harus meliputi wilayah yang luas, seperti: usaha pakaian



seragam di Kab. Tulungagung, usaha makanan camilan dan batik di Kab. Pamekasan.

Tabel 3.11 Pendapat Pengusaha tentang Bantuan Pemasaran

| No | Pernyataan   | STS             | TS              | KS                | S                 | SS                |
|----|--|-----------------|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 1  | Realisasi bantuan dana pemasaran melalui penyelenggaraan promosi sudah sesuai harapan pengusaha                        | 4<br>(4,3<br>%) |                 | 12<br>(13,0<br>%) | 48<br>(52,2<br>%) | 28<br>(30,4<br>%) |
| 2  | Bantuan biaya pameran sudah sesuai dengan kebutuhan dan harapan pengusaha  | 2<br>(2,2<br>%) | 4<br>(4,3<br>%) | 12<br>(13,0<br>%) | 48<br>(52,2<br>%) | 26<br>(28,3<br>%) |
| 3  | Dana bantuan pembuatan leaflet, brosur, dan biaya media elektronik sudah sesuai dengan kebutuhan dan harapan pengusaha | 2<br>(2,2<br>%) | 2<br>(2,2<br>%) | 20<br>(21,7<br>%) | 44<br>(47,8<br>%) | 24<br>(26,1<br>%) |
| 4  | Informasi tentang harga, jumlah dan mutu barang sudah diinformasikan secara akurat                                     |                 | 4<br>(4,3<br>%) | 14<br>(15,2<br>%) | 46<br>(50%)       | 28<br>(30,4<br>%) |
| 5  | Pengusaha sering mendapat kesempatan untuk mengikuti pameran dalam rangka promosi/pemasaran produk                     |                 | 2<br>(2,2<br>%) | 12<br>(13,0<br>%) | 36<br>(39,1<br>%) | 42<br>(45,7<br>%) |



Ada beberapa cara pemkab membantu usaha kecil dan menengah membantu pemasaran. Pertama, pemkab memasukkan informasi usaha tersebut ke dalam laman resmi pemkab. Di dalam situs resminya, pemkab memasukkan ke dalam laman produk-produk unggulan, khususnya usaha kecil. Kedua, pemkab mengadakan promosi rutin setiap tahun, khususnya pada pameran rakyat ketika peringatan hari jadi kabupaten dan/atau peringatan hari jadi kemerdekaan. Dua hal itu menjadi agenda rutin promosi bagi usaha kecil dan menengah. Mereka, para pengusaha diminta untuk terlibat promosi dengan membuka stan. Biaya stannya lebih rendah dibandingkan stan-stan non-produk unggulan. Ketiga, pemkab mengikutsertakan usaha kecil dan menengah dalam pameran di tingkat provinsi ataupun nasional. Dalam pameran yang diselenggarakan oleh pihak non-pembkab, pemkab memfasilitasi dan bahkan mendanai untuk promosi tersebut.

Ketika melakukan promosi, selain keringanan membayar stan untuk pameran di lingkungan kabupaten, pemkab juga membantu pembuatan leaflet, baliho dan media elektronik lainnya, seperti menginformasikan melalui radio lokal. Dari tabel 3.11 menunjukkan bahwa sebagian pengusaha merespon baik usaha pemasaran yang dilakukan pemkab, mulai dari penyelenggaraan promosi, bantuan biaya pameran, bantuan biaya pembuatan leaflet hingga pelibatan dalam promosi di luar kabupaten (tingkat provinsi dan nasional). Namun demikian, ternyata tidak seluruhnya menerima hal-hal



tersebut secara positif. Hal itu terjadi karena tidak seluruhnya pengusaha kecil dan menengah dilibatkan dalam kegiatan tersebut. Mereka yang sering diajak biasanya memiliki relasi yang kuat dengan Dinas Perindustrian dan Perdagangan. Relasi ini terjalin karena keterlibatan dinas dari awal sangat intens, mulai dari pelatihan pada awal usaha hingga pada waktu perkembangan tahap berikutnya. Sementara itu, usaha kecil dan menengah ini tumbuh sebagai kreatifitas masyarakat dalam menghadapi situasi ekonomi yang dialaminya. Usaha kecil dan menengah yang tumbuh secara spontan ini tidak terekam dengan baik oleh dinas perindustrian dan perdagangan. Dalam kondisi yang demikian, dinas hanya menggantungkan informasi dari kecamatan dan kelurahan/desa.

Di pihak lain, bantuan pemasaran ini lebih pada sektor-sektor unggulan wilayah tersebut, tetapi tidak fokus. Sektor-sektor lain yang belum menjadi unggulan jarang dijamah. *“Sebaiknya, Pemkab harus menyebar ke sektor-sektor lain. Sektor pertanian memang bagus, tapi kenyataan stagnan. Demikian juga, sektor perkebunan sama saja..... Kurang fokus pada setiap sektor...Dan, hanya parsial saja...Seharusnya, pembinaan terus menerus hingga tembus di luar Pemkab”* (B, 60 tahun, Kab. Pamekasan).

#### **4. Bantuan Penyuluh Industri dan Perdagangan**

Dinas perindustrian dan perdagangan pada masing-masing kabupaten juga membantu dengan melakukan pendampingan usaha. Para pendamping, lebih tepatnya dikenal sebagai penyuluh, mendatangi setiap sentra



usaha kecil dan menengah dan memberikan informasi baik teknis maupun prinsip-prinsip pengelolaan yang modern, terukur dan mampu tanggap terhadap perubahan zaman. Sistem pengelolaan usaha kecil dan menengah sering terjebak pada sistem kekerabatan. Di satu sisi, sistem ini menguntungkan karena ikatan antara pemilik dan pekerja terjalin kuat. Apabila pemiliknya pandai memotivasi, maka setiap karyawan mempunyai rasa memiliki dan loyal terhadap produknya. Di sisi lain, usaha tersebut berjalan dengan tidak profesional. Rekrutmen karyawan tidak berdasarkan pada kemampuan yang dibutuhkan oleh usahanya. Akibatnya, hal itu akan menghambat produktivitas usaha tersebut.

Dengan mencermati jawaban pada tabel 3.12, sebagian besar para pengusaha yang menjadi responden sepakat bahwa bantuan penyuluhan itu bermanfaat, memberikan prinsip-prinsip pengelolaan dan dapat mengubah perilaku pengusaha, sehingga kinerjanya lebih baik. Mereka juga sepakat bahwa penyuluh mempunyai pengalaman dan tanggap terhadap masalah bisnis dan mampu menyelesaikannya dengan tuntas. Namun demikian, ada pula yang memandang bahwa penyuluhan belum tentu mengubah kinerja usaha. Penyuluhan yang sesaat itu masih dianggap kurang karena permasalahan UMKM jauh lebih kompleks. Sementara itu, penyuluhan disperindag dibatasi oleh dana, spj dan aturan administrasi lainnya. Oleh karena itu, penyuluhan lebih sebagai bagian dari proyek dinas perindustrian dan perdagangan.



Tabel 3.12 Pendapat Pengusaha tentang Bantuan Penyuluh Industri dan Perdagangan

| No | Pernyataan  | STS | TS       | KS       | S          | SS         |
|----|---|-----|----------|----------|------------|------------|
| 1  | Bantuan penyuluhan sangat bermanfaat untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan pengusaha                         |     |          | 2 (2,2%) | 50 (54,3%) | 40 (43,5%) |
| 2  | Penyuluhan memberikan informasi tentang prinsip-prinsip pengelolaan usaha yang baik sesuai dengan permasalahan        |     |          | 6 (6,5%) | 54 (58,7%) | 32 (34,8%) |
| 3  | Tenaga penyuluh Indag mempunyai pengalaman yang memadai dan menunjang kemampuan teknis dalam melaksanakan tugas pokok |     |          | 2 (2,2%) | 52 (56,5%) | 38 (41,3%) |
| 4  | Penyuluhan mengubah perilaku pengusaha, sehingga kinerja usaha dapat meningkat  |     | 2 (2,2%) | 4 (4,3%) | 54 (58,7%) | 32 (34,8%) |



| No | Pernyataan  | STS | TS | KS            | S             | SS            |
|----|---|-----|----|---------------|---------------|---------------|
| 5  | Tenaga penyuluh Indag senantiasa tanggap terhadap masalah bisnis dan menyelesaikannya dengan tuntas |     |    | 10<br>(10,9%) | 54<br>(58,7%) | 28<br>(30,4%) |

Bila diakumulasi masing-masing indikator atau item pertanyaan, maka diperoleh tentang apresiasi atau pendapat pada bantuan tersebut secara menyuluh. Bantuan pelayanan teknis dan pemasaran misalnya telah menjadi kata kunci dalam pengembangan usaha kecil menengah. Sementara itu, mereka tidak terlalu antusias pada masa permodalan dan penyuluhan industri dan perdagangan. Ketidakberanian dalam menyikapi bantuan permodalan itu terkait dengan kemampuan mengembalikan. Hal itu tidak terlepas dari omzet mereka yang tidak ajeg setiap bulannya. Hal itu dapat diperhatikan pada tabel 3.13.

Tabel 3.13 Apresiasi Pengusaha tentang Bantuan Pemerintah

| No | Bantuan                             | Kurang        | Biasa         | Antusias      |
|----|-------------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| 1  | Pelatihan Teknis                    | 2 (2,2%)      | 30<br>(32,6%) | 60<br>(65,2%) |
| 2  | Permodalan                          | 4 (4,3%)      | 50<br>(54,3%) | 38<br>(41,3%) |
| 3  | Pemasaran                           | 4 (4,3%)      | 24<br>(28,1%) | 64<br>(69,6%) |
| 4  | Penyuluhan Industri dan Perdagangan | 14<br>(15,2%) | 48<br>(52,2%) | 30<br>(32,6%) |



## Kebijakan Pemerintah yang Signifikan

Data dalam penyusunan buku ini menunjukkan bahwa terdapat 2 dari 4 kebijakan pemerintah yang terealisasi dengan baik dan sesuai ekspektasi pengusaha industri mikro di kawasan Pamekasan dan Tulungagung. Dua kebijakan pemerintah yang dimaksud berupa bantuan pelatihan dan bantuan tenaga penyuluh lapangan (TPL) IKM yang secara langsung mempengaruhi jiwa kewirausahaan, namun terkait dengan peningkatan pendapatan tidak satu pun kebijakan pemerintah yang berpengaruh.

Pertama, pengaruh kebijakan pemerintah berupa bantuan pelatihan terhadap jiwa kewirausahaan pengrajin Kabupaten Tulung Agung dan Kabupaten Pamekasan terbukti signifikan. Hal ini ditunjukkan dari hasil perhitungan path coefficient dari bantuan pelatihan terhadap kewirausahaan sebesar 0,312 lebih besar dari T-statistic dan P-value masing masing 1,761 dan 0,043. Pelatihan adalah proses meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pengrajin, mengubah sikap mereka sehingga mereka dapat melakukan pekerjaan secara lebih efektif. Melalui pelatihan, pengrajin dapat meningkatkan kemampuan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Seorang wirausahawan yang sering mengikuti pelatihan akan mempunyai ide yang lebih kreatif, pemikiran yang lebih luas dalam merencanakan, menjalankan dan mengevaluasi bisnisnya. Diidentifikasi lebih detail, ternyata bantuan pelatihan berupa materi yang diberikan selama pelatihan, dapat diterapkan dengan mudah oleh pengusaha selama mengelola usahanya.



Kedua, bantuan tenaga penyuluh lapangan (TPL) terbukti berpengaruh signifikan terhadap kewirausahaan pengrajin industri kecil di Kabupaten Tulung Agung dan Kabupaten Pamekasan. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa path coefficient dari bantuan tenaga penyuluh lapangan terhadap kewirausahaan sebesar 0,549 lebih besar dari T-statistic dan P-value masing masing 2,475 dan 0,009. Tenaga penyuluh Lapangan (TPL) IKM adalah PNS atau Tenaga yang dikontrak oleh Pemerintah dalam memberikan bimbingan dan penyuluhan kepada UKM untuk: 1) menganalisis situasi dan merumuskan tindakan di masa depan, 2). meningkatkan pengetahuan tentang bisnis berorientasi global, 3). Bantuan dalam monitoring, evaluasi dan analisa untuk memilih tindakan yang tepat untuk bisnis. Ismail (2002) lebih rinci menjelaskan penyuluhan adalah tentang: a) manajemen dan administrasi, b). penyusunan laporan keuangan dan membuat usulan kelayakan, c). meningkatkan kualitas produk, c). pengembangan jaringan bisnis, d). hubungan sosial, budaya dan kemanusiaan dalam lingkungan lokal, e). Memberikan informasi tentang akses permodalan, bahan baku, akses pemasaran, f). mentalitas, moralitas dan etika kerja dan g). pembangunan strategis dan perluasan infrastruktur.

Bantuan penyuluhan industri dan perdagangan, sangat dirasakan manfaatnya dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pengusaha serta memberikan pengaruh secara langsung dan signifikan terhadap power kepemimpinan yang dimiliki oleh pengusaha. Jika dikaitkan dengan lamanya usaha yang ditekuni oleh pengusaha di industri mikro ini, sekitar 63% pengusaha telah menekuni usahanya lebih dari 5 tahun dan bisa dikatakan mereka sudah berpengalaman dalam hal melatih dan

mendidik karyawan sampai pemasaran produknya. Semuanya berawal dari ketekunan dan ketulusan pimpinan pengusaha dalam membina karyawannya sehingga menjadikan karyawan loyal dalam bekerja, serta dukungan dari pemerintah berupa bantuan pelatihan dan penyuluhan industri dan perdagangan.

## **BAB IV**

# **PENGARUH KEBIJAKAN-KEBIJAKAN PEMERINTAH DAERAH TERHADAP JiWA KEWIRAUSAHAAN UNTUK PENGENTASAN KEMISKINAN**

Dalam bab ini menjelaskan tentang beberapa pengaruh yang diperoleh dalam kebijakan pemerintah terhadap kewirausahaan untuk mengentaskan kemiskinan pada suatu daerah tersebut.

### **A. Percaya Diri dan Optimis**

Salah satu sifat seorang pengusaha adalah percaya diri dan optimisme. Kedua hal ini diperlukan untuk mengawali dan menjalankan usahanya. Ketika mengawali dengan modal terbatas, pengusaha harus percaya diri bahwa usahanya diterima oleh masyarakat. Mereka harus optimis akan berhasil. Kedua hal ini menjadi tekad mereka untuk berjuang ketika usahanya jatuh. Sudah barang tentu, sikap percaya diri dan optimisme ini bukan berarti tanpa didasari oleh dasar pemikiran apapun. Mereka percaya diri karena telah memperhitungkan apa yang akan dan telah dilakukan. Mereka optimis karena tahu kekuatannya dan lawan yang akan dihadapi. Dalam perhitungannya dan peta lawannya, mereka kemudian menaruh harapan untuk berhasil.

Hal itu sudah tugas dan tanggung jawab seorang pengusaha. Di dalam pertanyaan pada tabel 4.1, hal itu ditunjukkan dengan persetujuan atas tugas dan ruang lingkungannya. Optimisme juga dituangkan dengan keinginan



untuk bersandar pada kemampuannya sendiri. Mereka juga memiliki kepercayaan diri yang kuat atas kemampuan usaha, tekun dalam menyelesaikan masalah, mengambil inisiatif hingga tabah dalam menerima kekurangan karyawannya.

Tabel 4.1 Percaya Diri dan Optimisme Para Pengusaha UMKM

| No | Pernyataan   | STS | TS | KS          | S             | SS            |
|----|--|-----|----|-------------|---------------|---------------|
| 1  | Memahami tugas dan ruang lingkup tanggung jawab                  |     |    | 2<br>(2,2%) | 52<br>(56,5%) | 38<br>(41,3%) |
| 2  | Optimis dan tidak menggantungkan diri sepenuhnya pada orang lain |     |    |             | 52<br>(56,5%) | 40<br>(43,5%) |
| 3  | Memiliki kepercayaan diri yang kuat terhadap kemampuan usaha     |     |    | 2<br>(2,2%) | 56<br>(60,9%) | 34<br>(37,0%) |
| 4  | Tekun dalam menyelesaikan setiap permasalahan                    |     |    | 2<br>(2,2%) | 56<br>(60,9%) | 34<br>(37,0%) |
| 5  | Memiliki inisiatif yang tinggi dalam melakukan pekerjaannya.     |     |    | 2<br>(2,2%) | 54<br>(58,7%) | 36<br>(39,1%) |



| No | Pernyataan                                      | STS | TS | KS          | S             | SS            |
|----|---|-----|----|-------------|---------------|---------------|
| 6  | Penuh enerjik dalam menyelesaikan pekerjaannya. |     |    |             | 48<br>(52,2%) | 44<br>(47,8%) |
| 7  | Tabah dalam menerima kekurangan karyawannya     |     |    | 2<br>(2,2%) | 52<br>(56,5%) | 38<br>(41,3%) |

### B. Berorientasi pada Tugas dan Hasil

Sifat berikutnya adalah berorientasi pada tugas dan hasil. Sifat ini mencerminkan seorang pengusaha harus mengutamakan proses dan hasil. Kata tugas merujuk pada proses yang telah dijalani dan posisi atau peran apa yang diambil dalam posisi tersebut. Sementara itu, hasil merujuk pada produktivitas dari suatu proses. Proses yang baik akan menghasilkan hasil yang baik pula, begitu pula sebaliknya. Proses ini menjadi baik karena pengusaha melakukan sesuai dengan prinsip dalam sistem manajerial yang tepat, yaitu: *plan, do, check and action (merencanakan, mengerjakan, periksa dan bertindak memperbaiki apa yang dikerjakan)*.



Tabel 4.2 Sikap Berorientasi pada Tugas dan Hasil Para  
Pengusaha UMKM

| No | Pernyataan  | STS | TS | KS          | S             | SS            |
|----|---|-----|----|-------------|---------------|---------------|
| 1  | Selalu menyusun rencana kerja dan tujuan yang ingin dicapai   |     |    | 2<br>(2,2%) | 52<br>(56,5%) | 38<br>(41,3%) |
| 2  | Mampu menjadi pemimpin karyawan dalam menyelesaikan pekerjaan |     |    | 2<br>(2,2%) | 54<br>(58,7%) | 36<br>(39,1%) |
| 3  | Konsisten bekerja sesuai dengan tanggungjawab                 |     |    | 2<br>(2,2%) | 58<br>(63,0%) | 32<br>(34,8%) |
| 4  | Berwawasan luas   |     |    | 2<br>(2,2%) | 46<br>(50,0%) | 44<br>(47,8%) |
| 5  | Melakukan evaluasi hasil kerja yang telah dilakukan           |     |    |             | 58<br>(63,0%) | 34<br>(37,0%) |

Oleh karena itu, pertanyaan yang paling pertama adalah apakah pengusaha merencanakan dan memiliki tujuan yang ingin dicapai. Memang, dari pengakuan responden, tidak semua memiliki rencana dan tujuan. Ada yang memilih untuk mengalir saja, mengikuti tawaran dari hari ke hari. *“Tuhan selalu bermurah hati memberikan rezeki setiap hari,”* apalagi pada orang yang bertakwa dan berusaha. Ada pula mengatakan bahwa rencana itu tergantung dari permintaan pasar. Permintaan pasar itu tidak terduga. *“Waktunya memang jelas. Kalau mau masuk sekolah, tawaran menjahit pasti banyak sekali... Tapi, itu belum selalu untung...*

*Tenaga penjahit tidak ada. Kalau ada, minta upahnya mahal...Kalau begini, apa2 harus direncanakan sungguh...*" (B, 55 tahun, Kab. Tulungagung). Namun demikian, sebagian besar masih percaya harus ada perencanaan dan tujuan yang jelas bila ingin menjadi pengusaha yang sukses.

Ketika menjalankan usaha, para responden juga sepakat bahwa seorang pengusaha harus mampu menjadi pemimpin bagi karyawannya ketika menyelesaikan pekerjaan. Menjadi pemimpin tidak selalu berarti main perintah, tetapi mengarahkan proses mana yang harus dilalui. Mereka mengaku tidak jarang harus turun tangan sendiri. *"Bukan jamannya, juragan itu ngamuk wae ning pegawene... Sido mlayu...Sing bener yo menehi contoh.."* (Penguasaha tidak marah pada pegawainya, tetapi memberi contoh) (C, 40 tahun, Kab. Tulungagung). Hal itu juga dibenarkan oleh pengusaha-pengusaha lain di Kab. Tulungagung dan senada juga dengan pengusaha di Kab. Pamekasan ketika dilakukan diskusi terfokus. Tidak itu saja, pengusaha harus memiliki konsistensi bekerja dengan tanggungjawabnya, rata-rata responden/pengusaha sepakat akan hal tersebut.

Hal lain adalah wawasan yang luas. Lebih dari itu semua, pengusaha juga melakukan evaluasi hasil kerja yang telah dilakukan. Evaluasi ini menjadi kata kunci bagi pengusaha untuk melakukan introspeksi tentang hal-hal yang menyebabkan keberhasilan atau sebaliknya kerugian. Hal itu menjadi catatan bagi pengusaha untuk bergerak lebih maju. Mereka akan menghindari hal-hal yang merugikan dan mengulangi hal-hal yang menguntungkan. Tindakan pengulangan itu tidak berarti persis sama, tetapi



mengalami modifikasi. Hal itu bergantung pada situasi dan siapa yang dihadapi. Hal inilah yang dikatakan ke-92 pengusaha yang menjadi responden dalam penyusunan buku ini.

### **C. Berani Mengambil Resiko dan Menyukai Tantangan**

Di dalam era global, setiap produk memperoleh tantangan dari pihak di luar dari lingkungan sekitarnya. Para pengusaha sadar benar bahwa bila ingin maju, maka pangsa pasar produknya tidak hanya terbatas pada lingkungan sekitarnya, tetapi harus melampaui batas-batas wilayah administrasi terdekat, mulai dari lintas desa, lintas kecamatan hingga lintas kabupaten. Sejumlah pengrajin di Kab. Pamekasan telah merasakan keuntungan yang besar ketika mengekspor produknya di pasaran internasional (Eropa, Amerika dan Asia). Mereka juga merasakan bagaimana karya mereka dihargai. Meskipun demikian, untuk menembus pasar internasional, hal itu tidaklah mudah. Mereka harus konsisten melakukan atas apa yang telah direncanakan. Ada 56,5% pengusaha setuju tentang hal tersebut. Hal itu tidak lain karena melalui perencanaan dan konsisten implementasinya, produk dapat dihasilkan sesuai permintaan klien. Apabila tidak demikian, maka mereka terkena komplain dan mendapat penalti berupa pengembalian barang atau denda atas keterlambatan.



Tabel 4.3 Keberanian Mengambil Resiko dan Menyukai Tantangan Para Pengusaha UMKM

| No | Pernyataan   | STS | TS | KS          | S             | SS            |
|----|--|-----|----|-------------|---------------|---------------|
| 1  | Konsisten dalam melakukan atas apa yang telah direncanakan |     |    | 2<br>(2,2%) | 52<br>(56,5%) | 38<br>(41,3%) |
| 2  | Melakukan inovasi dan berorientasi pada pasar              |     |    | 4<br>(4,3%) | 46<br>(50,0%) | 42<br>(45,7%) |

Selain itu, kepekaan terhadap pasar juga penting diperhatikan oleh para pengusaha. Ada para pengusaha sepakat tentang hal ini (lihat tabel 4.3). Inovasi yang berkelanjutan ini menunjukkan bahwa mereka secara kreatif mengolah produknya. Produk yang sekarang tidak selalu disukai oleh pasar. Perilaku pasar berubah mengikuti trend dan mode. Untuk mencermati hal tersebut, pengusaha tidak segan-segan pergi ke luar negeri untuk melihat produk yang disukai. Hal itu dilakukan oleh pengusaha yang omsetnya besar. Pengusaha yang omzetnya kecil lebih memilih untuk *hunting* di internet atau menunggu permintaan klien. “Prinsipnya, apa maunya pembeli..” (B, 50 tahun, Kab. Pamekasan).

#### D. Memiliki Kepemimpinan

Sama seperti sifat lainnya, kepemimpinan adalah salah sifat dari kewirausahaan (*entrepreneurship*). Kepemimpinan

dibutuhkan untuk memotivasi dan menggerakkan seluruh elemen dalam komunitas dalam mencapai tujuan. Seorang pemimpin harus mempunyai visi dan tujuan yang jelas. Ia dapat meyakinkan para karyawan bergerak untuk mencapai visinya. Ada beberapa hal yang dibutuhkan oleh pemimpin. Pertama, ia memiliki ketulusan dalam membina karyawan. Dengan sifat ini, karyawan berbalik memperjuangkan dia. Kedua, selain tulus, ia harus rendah hati dan menerima saran dan kritik dari karyawannya. Dengan sifat terbuka ini, karyawan juga merasa bahwa pengusaha ini bukan orang lain, tetapi masih saudara. Segala kritik disampaikan. Kritik itu akan memberikan perbaikan pada usahanya. Melalui kritik ini, para karyawan memiliki rasa memiliki lebih tinggi.

Tabel 4.4 Power Kepemimpinan Para Pengusaha UMKM

| No | Pernyataan   | STS | TS | KS          | S             | SS            |
|----|--|-----|----|-------------|---------------|---------------|
| 1  | Memiliki ketulusan dalam membina para karyawan                                   |     |    | 2<br>(2,2%) | 60<br>(65,2%) | 30<br>(32,6%) |
| 2  | Sifat rendah hati dalam menerima saran dan kritik dari karyawannya               |     |    |             | 44<br>(47,8%) | 48<br>(52,2%) |
| 3  | Sikap melayani dan membuat senang hati karyawan dalam menyelesaikan pekerjaannya |     |    |             | 60<br>(65,2%) | 32<br>(34,8%) |



Dalam tabel 4.4, setiap responden diberi pertanyaan tentang tiga hal yang penting dalam kepemimpinan tersebut. Sebagian besar dari mereka menjawab antara setuju dan sangat setuju. Namun demikian, ada hal yang paling diutamakan dalam kepemimpinan para wirausaha ini, yaitu tentang sikap rendah hati dalam menerima saran dan kritik dari karyawannya, bahkan 52,2% menjawab sangat setuju tentang hal tersebut. Kerendahan hati merupakan dasar dari keterbukaan terhadap saran dan kritik. Lebih dari itu, kerendahan hati merujuk pada semangat perubahan.

#### E. Keorisinilan

Keorisinilan merupakan kemampuan seorang wirausaha menciptakan hal-hal yang baru, mulai dari pola manajemen, produk hingga sistem pemasarannya. Kasus yang paling sederhana saat ini adalah sistem MLM (*multi level marketing*) dan wara laba. Dalam kasus MLM, dulu orang tidak pernah berpikir menjadikan pembeli sebagai tenaga pemasaran, dengan ide kreatif cara tersebut dilakukan. Pembeli menjadi pelanggan setia, sekaligus pemasar yang handal. Demikian pula dengan wara laba, dulu, seorang pengusaha harus membeli atau menyewa lahan, menyiapkan tenaga kerja berikut pola manajerialnya bila ingin mengembangkan usahanya di lokasi yang berbeda. Dengan sistem wara laba, pengusaha memperoleh keuntungan dari nama (*branded*), bahan dan resep. Namun demikian, usahanya bisa tersebar jauh melampaui batas-batas negara, seperti: KFC (*Kentucky Fried Chicken*) atau McDonald.

Tabel 4.5 Keorisinalan Pada Para Pengusaha UMKM

| No | Pernyataan  | STS | TS | KS          | S             | SS            |
|----|---|-----|----|-------------|---------------|---------------|
| 1  | Berani mempublikasikan produk hasil inovasi dan kreativitas yang dilakukannya sendiri |     |    | 2<br>(2,2%) | 52<br>(56,5%) | 38<br>(41,3%) |
| 2  | Berorientasi pada kebutuhan pelanggan   |     |    | 2<br>(2,2%) | 54<br>(58,7%) | 36<br>(39,1%) |

Dua kasus yang demikian menunjukkan bahwa keorisinalan itu sangat penting, apalagi untuk UMKM. UMKM bisa melakukan hal tersebut karena semua usaha yang melakukan itu sebelumnya merupakan usaha *rumahan*. Agar dikenal dan dihargai, hal-hal yang baru tersebut harus dipublikasikan ke media masa atau saluran komunikasi lainnya. Hal yang baru menjadi semakin kuat dan melekat bila berhubungan dengan pelanggan. Bila mencermati tabel 4.5, sebagian besar responden mengakui dan melakukan hal tersebut. Mereka juga meyakinkan pada peneliti bahwa semua itu dilakukan demi pelanggan. Dari pengakuannya, keorisinalan ditandai dengan perbaikan atau variasi produk. Pengusaha batik berjuang membuat motif baru. Motif-motif ini tidak saja memperoleh hak cipta, tetapi juga dipromosikan melalui berbagai media, salah satunya televisi.

## F. Berorientasi Masa Depan

Tabel 4.6 menunjukkan sifat lain yang diperlukan sebagai seorang pengusaha. Sifat itu adalah berorientasi masa depan. Seorang pengusaha tidak boleh berpikir *ono dino ono upo (ada hari ada beras)*, artinya tidak perlu khawatir rezeki akan diterima setiap hari. Pengusaha harus berpikir apa yang dilakukan itu sudah mengacu pada masa yang akan datang. Bila prakiraannya buruk, hal itu bukan berarti mengharapkan terjadi (*alup-alup, Jawa red*), pasrah dan menerima takdir. Wirausahawan akan berpikir dan berjuang tidak akan terjadi. Apabila analisisnya diperoleh baik, wirausahawan tidak berpangku tangan, tetapi terus menjadi segala kemungkinan terburuk.

Tabel 4.6 Sifat Berorientasi masa Depan Para Pengusaha UMKM

| No | Pernyataan   | STS | TS | KS          | S             | SS            |
|----|--|-----|----|-------------|---------------|---------------|
| 1  | Pelanggan adalah mitra usaha.                                    |     |    |             | 46<br>(50,0%) | 46<br>(50,0%) |
| 2  | Selalu terbuka untuk menerima saran dan kritik para pelanggannya |     |    |             | 48<br>(52,2%) | 44<br>(47,8%) |
| 3  | Tiada hari tanpa inovasi produk berkelanjutan.                   |     |    | 2<br>(2,2%) | 46<br>(50,0%) | 44<br>(47,8%) |



Ada beberapa hal yang ditanyakan terkait dengan orientasi masa depan. Pertama, cara pandang usahawan tentang pelanggan. Bagi mereka yang memikirkan masa depan, kesetiaan pelanggan terhadap produknya menjadi kunci keberhasilannya. Usahawan dari Kab. Tulungagung dan Pamekasan telah sepakat bahwa pelanggan merupakan mitra usaha. Mereka juga sepakat terbuka terhadap saran dan kritik dari pelanggannya. Lebih dari itu, dari kritik dan saran itu mereka gunakan untuk pengembangan inovasi produk dan manajemen.

Dari sejumlah uraian indikator kewirausahaan, dengan memberikan skor kemudian menjumlahkan dan membagikan, tabel 4.7 menunjukkan sejumlah faktor dominan dari sifat kewirausahaan responden. Pertama, wirausahawan dari Kab. Tulungagung dan Kab. Pamekasan ini berani mengambil resiko dan menyukai tantangan. Hal-hal ini menyebabkan wirausahawan berani menghadapi kesulitan-kesulitan ekonomi makro Indonesia. Bagi mereka, keberanian sebagai keharusan agar dapat berhasil mengembangkan usahanya.



Tabel 4.7 Kewirausahaan Pengusaha

| No | Sifat  | Kurang     | Biasa      | Tinggi     |
|----|--|------------|------------|------------|
| 1  | Percaya diri dan Optimis                       | 4 (4,3%)   | 56 (60,9%) | 32 (34,8%) |
| 2  | Berorientasi pada Tugas dan Hasil              | 2 (2,2%)   | 58 (63,0%) | 32 (34,8%) |
| 3  | Berani mengambil resiko dan menyukai tantangan | 4 (4,3%)   | 40 (43,5%) | 48 (52,2%) |
| 4  | Memiliki Power Kepemimpinan                    | 38 (41,3%) | 20 (21,7%) | 34 (37,0%) |
| 5  | Keorisinilan                                   | 2 (2,2%)   | 60 (65,2%) | 30 (32,6%) |
| 6  | Berorientasi Masa Depan                        | 38 (41,3%) | 8 (8,7%)   | 46 (50,0%) |

Kedua, hal lain yang menonjol adalah berorientasi masa depan. Sikap ini dipandang penting oleh para wirausahawan. Ketika ditanya secara *indepth*, mereka mengaku bahwa setiap usaha harus berorientasi masa depan, kalau perlu mereka menciptakan kebutuhan untuk masa depan. Penciptaan kebutuhan pada masyarakat ini bisa melalui media massa. Dengan cara demikian, seberapa pun banyak produk yang dihasilkan diserap oleh pasar.



## BAB V

# PENGARUH KEBIJAKAN-KEBIJAKAN PEMERINTAH DAERAH TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN INDUSTRI MIKRO

Dalam bab ini menjelaskan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi kewirausahaan dan peningkatan pendapatan Industri Mikro dalam Mengentaskan Kemiskinan.

### A. Uji Validitas dan Realibilitas Instrumen

Suatu instrumen diuji kevalidan dan reliabelnya dimaksudkan untuk mengetahui ketepatan dan kehandalan instrumen tersebut dalam mengukur persepsi responden. Ketentuan butir dan indikator suatu instrumen penelitian yang dapat dinyatakan valid adalah memiliki nilai korelasi positif dan lebih besar dari 0.30 ( $r > 0.30$ ) (Arikunto, 1993). Ketentuan suatu instrumen penelitian dinyatakan reliabel jika memiliki nilai *Alpha Cronbach* melebihi 0.60 ( $\alpha_{cronbach} \geq 0.60$ ) (Abell *et al.*, 2009).



Tabel 5.1 Realibilitas Item Pertanyaan

| Variabel                 | Indikator              | Item pertanyaan   | nilai r | cut of value | alpha cronbach | cut of value |
|--------------------------|------------------------|---|---------|--------------|----------------|--------------|
| Kebijakan pemerintah (X) | Bantuan Pelatihan (x1) | pelatihan teknis yang diberikan sangat bermutu (x1.1)               | 0,826   | 0,3          | 0,908          | 0,6          |
|                          |                        | materi yang diberikan sesuai harapan pengusaha (x1.2)               | 0,890   | 0,3          |                |              |
|                          |                        | materi yang diberikan dapat diterapkan dalam mengelola usaha (x1.3) | 0,914   | 0,3          |                |              |
|                          |                        | Instruktur kompeten dalam bidangnya (x1.4)                          | 0,807   | 0,3          |                |              |
|                          |                        | tujuan pelatihan dapat tercapai (x1.5)                              | 0,844   | 0,3          |                |              |



| Varia-<br>bel | Indikator                       | Item<br>pertanyaan   | nilai r | cut of<br>value | alpha<br>cronbach | cut of<br>value |
|---------------|---------------------------------|--|---------|-----------------|-------------------|-----------------|
|               | Bantuan<br>Permodal-<br>an (x2) | pemerintah<br>berperan<br>memberi<br>kemudahan<br>akses sumber<br>bantuan se-<br>suai dengan<br>harapan pe-<br>ngusaha<br>(x2.1)   | 0,653   | 0,3             | 0,878             | 0,6             |
|               |                                 | Realisasi<br>bantuan<br>permodalan<br>dari peme-<br>rintah sesuai<br>dengan kebu-<br>tuhan peng-<br>usaha (x2.2)   | 0,782   | 0,3             |                   |                 |
|               |                                 | jangka waktu<br>pengambilan<br>pinjaman<br>modal dan<br>bunga sesuai<br>kebutuhan<br>jangka waktu<br>pengolahan<br>s/d hasil<br>produksi<br>dapat dipa-<br>sarkan (x2.3) | 0,908   | 0,3             |                   |                 |



| Varia-<br>bel | Indikator                      | Item<br>pertanyaan  | nilai r | cut of<br>value | alpha<br>cronbach | cut of<br>value |
|---------------|--------------------------------|---|---------|-----------------|-------------------|-----------------|
|               |                                | jenis modal<br>sesuai hara-<br>pan pengu-<br>saha (x2.4)  | 0,899   | 0,3             | 0,929             | 0,6             |
|               |                                | bimbingan<br>pembuatan<br>proposal oleh<br>petugas se-<br>suai dengan<br>yang diminta<br>pemberi mo-<br>dal (x2.5)                            | 0,861   | 0,3             |                   |                 |
|               | Bantuan<br>Pemasar-<br>an (x3) | realisasi<br>bantuan<br>pemasaran<br>melalui<br>penyelengga-<br>raan promosi<br>dari peme-<br>rintah sesuai<br>harapan<br>pengusaha<br>(x3.1) | 0,912   | 0,3             |                   |                 |
|               |                                | bantuan bia-<br>ya pameran<br>dari pemerin-<br>tah sudah<br>sesuai kebu-<br>tuhan peng-<br>usaha (x3.2)                                       | 0,914   | 0,3             |                   |                 |



| Varia-<br>bel | Indikator | Item<br>pertanyaan   | nilai r | cut of<br>value | alpha<br>cronbach | cut of<br>value |
|---------------|-----------|--|---------|-----------------|-------------------|-----------------|
|               |           | dana pem-<br>buatan leaf-<br>let, brosur,<br>dan biaya<br>media elek-<br>tronik dari<br>pemerintah<br>sudah sesuai<br>kebutuhan<br>pengusaha<br>(x3.3)                         | 0,910   | 0,3             |                   |                 |
|               |           | informasi ten-<br>tang harga,<br>jumlah dan<br>mutu barang<br>yang diingin-<br>kan para<br>pembeli yang<br>diinformasi-<br>kan oleh<br>pemerintah<br>sesuai &<br>akurat (x3.4) | 0,890   | 0,3             |                   |                 |
|               |           | pengusaha<br>sering men-<br>dapatkan<br>kesempatan<br>untuk meng-<br>ikuti pame-<br>ran dalam  | 0,783   | 0,3             |                   |                 |



| Variabel | Indikator | Item pertanyaan                         | nilai r | cut of value | alpha cronbach | cut of value |
|----------|-----------|---|---------|--------------|----------------|--------------|
|          |           | rangka promosi/pem asaran produk (x3.5) |         |              |                |              |

### Lanjutan

| Variabel                 | Indikator                    | Item pertanyaan   | nilai r | cut of value | alpha cronbach | cut of value |
|--------------------------|------------------------------|---|---------|--------------|----------------|--------------|
| Kebijakan pemerintah (X) | Bantuan Tenaga Penyuluh (x4) | bantuan penyuluhan yang diberikan pemerintah sangat bermanfaat untuk meningkatkan pengetahuan & keterampilan pengusaha (x4.1) | 0,850   | 0,3          | 0,851          | 0,6          |
|                          |                              | penyuluhan yang dilakukan pemerintah memberikan informasi tentang prinsip-prinsip pengelolaan usaha yang baik sesuai          | 0,782   | 0,3          |                |              |



| Varia-<br>bel                   | Indikator                              | Item<br>pertanyaan  | nilai r | cut of<br>value | alpha<br>cronbach | cut of<br>value |
|---------------------------------|--|---|---------|-----------------|-------------------|-----------------|
|                                 |  | permasalah-<br>an yang<br>dihadapi<br>pengusaha<br>(x4.2)   |         |                 |                   |                 |
|                                 |  | tenaga<br>penyuluh<br>berpengala<br>man (x4.3)  | 0,779   | 0,3             |                   |                 |
|                                 |  | penyuluhan<br>mengubah<br>perilaku<br>pengusaha<br>sehingga<br>kinerja<br>usaha me-<br>ningkat<br>(x4.4)                  | 0,736   | 0,3             |                   |                 |
|                                 |  | tenaga<br>penyuluh<br>tanggap ter-<br>hadap ma-<br>salah bisnis<br>dan menye-<br>lesaikannya<br>dengan tun-<br>tas (x4.5) | 0,836   | 0,3             |                   |                 |
| Kewi-<br>rausa-<br>haan<br>(Y1) | percaya<br>diri &<br>optimis<br>(y1.1) | memahami<br>tugas &<br>ruang ling-<br>kup tang-<br>gung jawab<br>(y1.1.1)   | 0,848   | 0,3             | 0,925             | 0,6             |
|                                 |  | optimis &   | 0,755   | 0,3             |                   |                 |



| Varia-<br>bel | Indikator  | Item<br>pertanyaan  | nilai r | cut of<br>value | alpha<br>cronbach | cut of<br>value |
|---------------|--|---|---------|-----------------|-------------------|-----------------|
|               |  | mandiri<br>(y1.1.2)   |         |                 |                   |                 |
|               |  | percaya diri<br>yang kuat<br>terhadap<br>usahanya<br>(y1.1.3)                       | 0,845   | 0,3             |                   |                 |
|               |  | Tekun<br>dalam me-<br>nyelesaikan<br>permasala-<br>han usaha-<br>nya (y1.1.4)       | 0,873   | 0,3             |                   |                 |
|               |  | berinisiatif<br>tinggi dalam<br>bekerja<br>(y1.1.5)                                 | 0,894   | 0,3             |                   |                 |
|               |  | enerjik<br>dalam me-<br>nyelesaikan<br>masalah<br>(y1.1.6)                          | 0,799   | 0,3             |                   |                 |
|               |  | Tabah me-<br>nerima ke-<br>kurangan<br>karyawan-<br>nya (y1.1.7)                    | 0,794   | 0,3             |                   |                 |
|               | Berorien-<br>tasi pada<br>tugas &<br>hasil<br>(y1.2) | menyusun<br>rencana<br>kerja &<br>tujuan akhir<br>yang ingin<br>dicapai<br>(y1.2.1) | 0,676   | 0,3             | 0,866             | 0,6             |



| Varia-<br>bel | Indikator | Item<br>pertanyaan  | nilai r | cut of<br>value | alpha<br>cronbach | cut of<br>value |
|---------------|-----------|---|---------|-----------------|-------------------|-----------------|
|               |           | mampu<br>menjadi<br>pimpinan<br>karyawan<br>dalam me-<br>nyelesaikan<br>pekerjaan<br>(y1.2.2) | 0,819   | 0,3             |                   |                 |
|               |           | konsisten<br>bekerja se-<br>suai tang-<br>gung jawab<br>(y1.2.3)                              | 0,897   | 0,3             |                   |                 |
|               |           | berwawasan<br>luas (y1.2.4)   | 0,881   | 0,3             |                   |                 |
|               |           | melakukan<br>evaluasi<br>hasil kerja<br>(y1.2.5)  | 0,763   | 0,3             |                   |                 |

### Lanjutan

| Varia-<br>bel | Indikator  | Item<br>pertanyaan                                  | nilai r | cut of<br>value | alpha<br>cronbach | cut of<br>value |
|---------------|--|---|---------|-----------------|-------------------|-----------------|
|               | berani<br>mengam-<br>bil resiko<br>& suka<br>tantangan<br>(y1.3) | konsisten<br>melakukan<br>rencana<br>(y1.3.1)       | 0,910   | 0,3             | 0,81              | 0,6             |
|               |  | berinovasi<br>& berorien-<br>tasi pasar<br>(y1.3.2) | 0,924   | 0,3             |                   |                 |
|               | berpower<br>kepemim-   | tulus dalam<br>membina                              | 0,853   | 0,3             | 0,785             | 0,6             |



| Varia-<br>bel | Indikator                                 | Item<br>pertanyaan   | nilai r | cut of<br>value | alpha<br>cronbach | cut of<br>value |
|---------------|---|--|---------|-----------------|-------------------|-----------------|
|               | pinan<br>(y1.4)                           | karyawan<br>(y1.4.1)   |         |                 |                   |                 |
|               |   | rendah hati<br>& menerima<br>saran kritik<br>karyawan-<br>nya (y1.4.2)                                     | 0,837   | 0,3             |                   |                 |
|               |   | Melayani &<br>membuat<br>senang hati<br>karyawan<br>dalam me-<br>nyelesaikan<br>pekerjaan-<br>nya (y1.4.3) | 0,819   | 0,3             |                   |                 |
|               | Keorisini-<br>lan (y1.5)                  | berani mem-<br>publikasikan<br>produk hasil<br>inovasi dan<br>kreativitas-<br>nya sendiri<br>(y1.5.1)      | 0,888   | 0,3             | 0,728             | 0,6             |
|               |   | berorientasi<br>pada kebu-<br>tuhan pe-<br>langgan<br>(y1.5.2)   | 0,886   | 0,3             |                   |                 |
|               | Berorien-<br>tasi masa<br>depan<br>(y1.6) | pelanggan<br>adalah mitra<br>usaha<br>(y1.6.1)   | 0,915   | 0,3             | 0,875             | 0,6             |
|               |   | selalu terbu-<br>ka meneri-<br>ma saran &  | 0,93    | 0,3             |                   |                 |



| Varia-<br>bel | Indikator | Item<br>pertanyaan  | nilai r | cut of<br>value | alpha<br>cronbach | cut of<br>value |
|---------------|-----------|---|---------|-----------------|-------------------|-----------------|
|               |           | kritik pe-<br>langgannya<br>(y1.6.2)                              |         |                 |                   |                 |
|               |           | selalu ber-<br>inovasi pro-<br>duk berke-<br>lanjutan<br>(y1.6.3) | 0,844   | 0,3             |                   |                 |

Sumber: diolah dari data primer

Hasil tersebut menunjukkan bahwa secara keseluruhan tiap indikator dan item-itemnya memenuhi kriteria validitas dan reliabilitas. Masing-masing ditunjukkan dari nilai korelasi ( $r$ ) dan *Alpha Cronbach* untuk semua indikator melebihi 0.30 ( $r > 0.30$ ) dan 0.60 (*Alpha Cronbach* > 0.60). Hal ini menunjukkan bahwa setiap pertanyaan pada kuisisioner dinyatakan telah valid dan reliabel. Dengan kata lain, 92 pengusaha bordir di Kawasan Pamekasan & Tulungagung memberikan hasil yang sudah sesuai dengan apa yang diukur oleh penulis dan pertanyaan-pertanyaan kuisisioner tersebut dapat dipahami oleh ke-92 pengusaha.

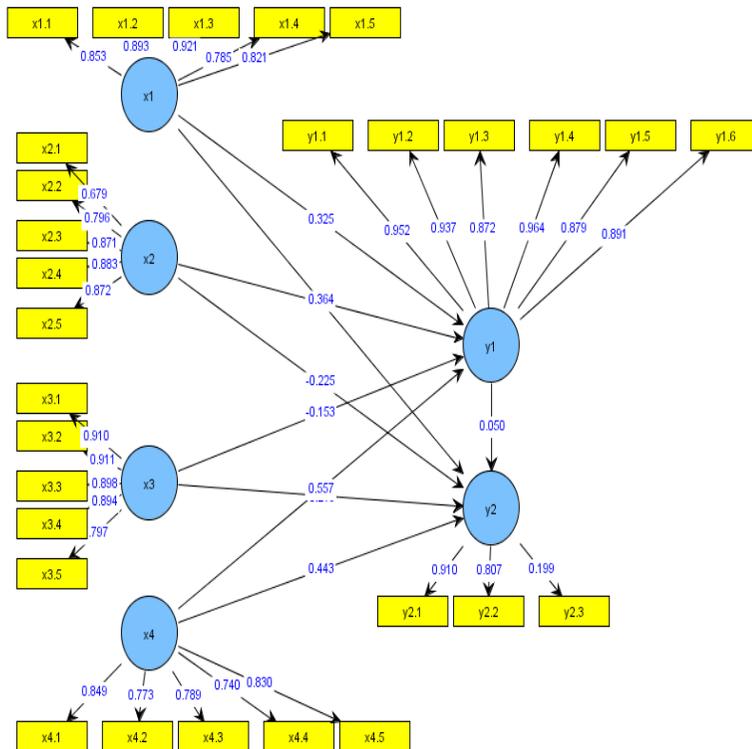
## B. Hasil Analisis PLS

### 1. Model Awal

Pengujian model menggunakan *Partial Least Square* dilakukan dengan mengidentifikasi peran indikator dalam setiap variabel. Indikator yang tidak memiliki peran terhadap variabel ditunjukkan dengan nilai t-statistik atau p-value dari hasil pengujian *outer model*



(model pengukuran). Apabila terdapat indikator yang tidak memiliki peran terhadap variabelnya maka dilakukan reduksi terhadap indikator terkait.



Gambar 5.1. Hasil PLS Model Awal

Tabel 5.2 Perhitungan Per Item Indikator Model Awal

|      | Original sample estimate | mean of sub-samples | Standard deviation | T-Statistic | p-value | Keterangan |
|------|--------------------------|---------------------|--------------------|-------------|---------|------------|
| x1.1 | 0.853                    | 0.844               | 0.07               | 12.165      | 0,000   | Signifikan |
| x1.2 | 0.893                    | 0.856               | 0.084              | 10.578      | 0,000   | Signifikan |
| x1.3 | 0.921                    | 0.916               | 0.04               | 23.064      | 0,000   | Signifikan |
| x1.4 | 0.785                    | 0.752               | 0.124              | 6.341       | 0,000   | Signifikan |
| x1.5 | 0.821                    | 0.795               | 0.1                | 8.241       | 0,000   | Signifikan |
| x2.1 | 0.679                    | 0.699               | 0.082              | 8.277       | 0,000   | Signifikan |
| x2.2 | 0.796                    | 0.791               | 0.062              | 12.837      | 0,000   | Signifikan |
| x2.3 | 0.871                    | 0.856               | 0.062              | 14.07       | 0,000   | Signifikan |
| x2.4 | 0.883                    | 0.876               | 0.058              | 15.3        | 0,000   | Signifikan |
| x2.5 | 0.872                    | 0.857               | 0.052              | 16.912      | 0,000   | Signifikan |
| x3.1 | 0.91                     | 0.909               | 0.026              | 34.56       | 0,000   | Signifikan |
| x3.2 | 0.911                    | 0.907               | 0.031              | 29.55       | 0,000   | Signifikan |
| x3.3 | 0.898                    | 0.899               | 0.035              | 25.769      | 0,000   | Signifikan |
| x3.4 | 0.894                    | 0.886               | 0.042              | 21.349      | 0,000   | Signifikan |
| x3.5 | 0.797                    | 0.787               | 0.05               | 15.888      | 0,000   | Signifikan |
| x4.1 | 0.849                    | 0.844               | 0.046              | 18.505      | 0,000   | Signifikan |
| x4.2 | 0.773                    | 0.756               | 0.079              | 9.819       | 0,000   | Signifikan |
| x4.3 | 0.789                    | 0.784               | 0.057              | 13.916      | 0,000   | Signifikan |
| x4.4 | 0.74                     | 0.752               | 0.066              | 11.3        | 0,000   | Signifikan |
| x4.5 | 0.83                     | 0.831               | 0.056              | 14.833      | 0,000   | Signifikan |
| y1.1 | 0.952                    | 0.951               | 0.02               | 47.481      | 0,000   | Signifikan |
| y1.2 | 0.937                    | 0.935               | 0.024              | 39.416      | 0,000   | Signifikan |
| y1.3 | 0.872                    | 0.879               | 0.04               | 21.797      | 0,000   | Signifikan |
| y1.4 | 0.964                    | 0.966               | 0.011              | 91.196      | 0,000   | Signifikan |
| y1.5 | 0.879                    | 0.882               | 0.042              | 21.044      | 0,000   | Signifikan |

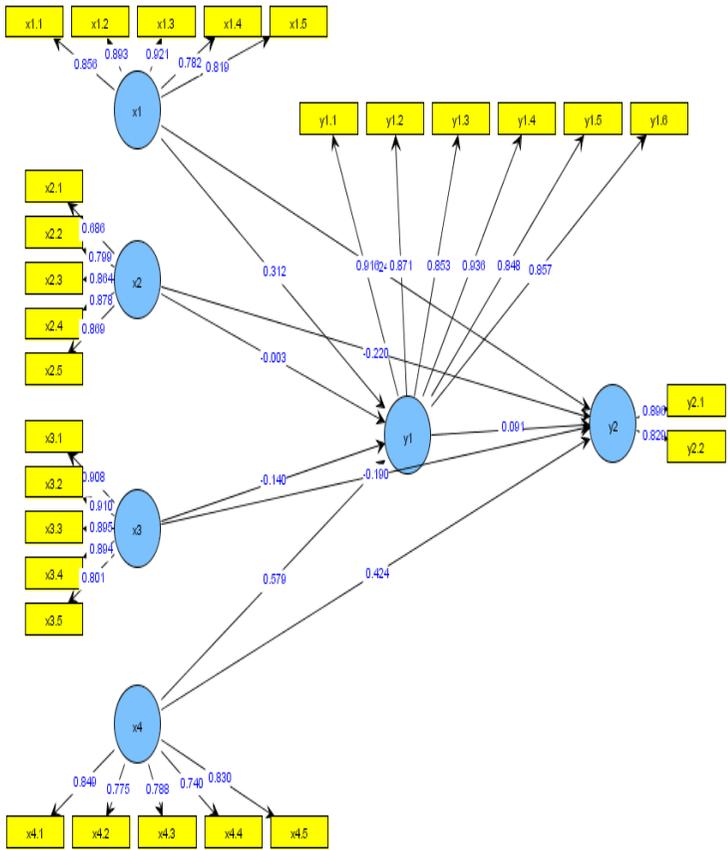


|             | Original sample estimate | mean of sub-samples | Standard deviation | T-Statistic  | p-value      | Keterangan           |
|-------------|--------------------------|---------------------|--------------------|--------------|--------------|----------------------|
| y1.6        | 0.891                    | 0.893               | 0.03               | 29.807       | 0,000        | Signifikan           |
| y2.1        | 0.91                     | 0.875               | 0.08               | 11.355       | 0,000        | Signifikan           |
| y2.2        | 0.807                    | 0.773               | 0.152              | 5.314        | 0,000        | Signifikan           |
| <b>y2.3</b> | <b>0.199</b>             | <b>0.188</b>        | <b>0.344</b>       | <b>0.579</b> | <b>0,282</b> | <b>Nonsignifikan</b> |

Analisis PLS model awal, sebagaimana Tabel 5.2 diketahui ada satu indikator Peningkatan pendapatan (Y2), yaitu jumlah karyawan (y2.3) yang tidak signifikan. Hal itu berarti bahwa indikator tersebut tidak mampu menjelaskan kondisi peningkatan pendapatan industri makro di kawasan Kabupaten Pamekasan dan Kabupaten Tulungagung. Hal ini mengharuskan indikator jumlah karyawan (y2.3) direduksi (dihapus) agar tidak mempengaruhi hasil analisis akhir.

## 2. Model Akhir (Setelah reduksi indikator nonsignifikan peningkatan jumlah karyawan (y2.3))

Secara keseluruhan indikator-indikator tiap variabel bantuan pelatihan (x1), bantuan pemasaran (x2), bantuan permodalan (x3), bantuan tenaga penyuluh (x4), jiwa kewirausahaan (y1), dan peningkatan pendapatan (y2) terbukti signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa setiap indikator dapat menjelaskan karakteristik dari variabelnya.



Gambar 5.2 Hasil PLS Model Akhir

Tabel 5.3 Perhitungan Per Item Indikator

|      | original sample estimate | mean of subsamples | Standard deviation | T-Statistic | p-value | Keterangan |
|------|--------------------------|--------------------|--------------------|-------------|---------|------------|
| x1.1 | 0,856                    | 0,862              | 0,056              | 15,156      | 0,000   | Signifikan |
| x1.2 | 0.893                    | 0,891              | 0,062              | 14,504      | 0,000   | Signifikan |
| x1.3 | 0.921                    | 0.917              | 0.034              | 22,710      | 0,000   | Signifikan |
| x1.4 | 0,782                    | 0,756              | 0,131              | 5,992       | 0,000   | Signifikan |
| x1.5 | 0,819                    | 0,794              | 0,105              | 7,822       | 0,000   | Signifikan |
| x2.1 | 0,686                    | 0,715              | 0,075              | 9,091       | 0,000   | Signifikan |
| x2.2 | 0,799                    | 0,779              | 0,085              | 9,352       | 0,000   | Signifikan |
| x2.3 | 0,864                    | 0,846              | 0,089              | 9,704       | 0,000   | Signifikan |
| x2.4 | 0,878                    | 0,858              | 0,068              | 12,828      | 0,000   | Signifikan |
| x2.5 | 0,869                    | 0,847              | 0,075              | 11,571      | 0,000   | Signifikan |
| x3.1 | 0,908                    | 0,908              | 0,027              | 33,339      | 0,000   | Signifikan |
| x3.2 | 0,910                    | 0,898              | 0,041              | 22,475      | 0,000   | Signifikan |
| x3.3 | 0,895                    | 0,886              | 0,051              | 17,516      | 0,000   | Signifikan |
| x3.4 | 0,894                    | 0,883              | 0,045              | 20,027      | 0,000   | Signifikan |
| x3.5 | 0,801                    | 0,795              | 0,050              | 16,064      | 0,000   | Signifikan |
| x4.1 | 0,849                    | 0,851              | 0,046              | 18,520      | 0,000   | Signifikan |
| x4.2 | 0,775                    | 0,784              | 0,065              | 11,846      | 0,000   | Signifikan |
| x4.3 | 0,788                    | 0,789              | 0,048              | 16,576      | 0,000   | Signifikan |
| x4.4 | 0,740                    | 0,742              | 0,074              | 10,020      | 0,000   | Signifikan |
| x4.5 | 0,830                    | 0,824              | 0,058              | 14,308      | 0,000   | Signifikan |
| y1.1 | 0,916                    | 0,910              | 0,034              | 27,089      | 0,000   | Signifikan |
| y1.2 | 0,871                    | 0,873              | 0,047              | 18,721      | 0,000   | Signifikan |



|      | original sample estimate | mean of subsamples | Standard deviation | T-Statistic | p-value | Keterangan |
|------|--------------------------|--------------------|--------------------|-------------|---------|------------|
| y1.3 | 0,853                    | 0,851              | 0,048              | 17,646      | 0,000   | Signifikan |
| y1.4 | 0,936                    | 0,938              | 0,020              | 46,135      | 0,000   | Signifikan |
| y1.5 | 0,848                    | 0,858              | 0,052              | 16,254      | 0,000   | Signifikan |
| y1.6 | 0,857                    | 0,862              | 0,054              | 15,810      | 0,000   | Signifikan |
| y2.1 | 0,896                    | 0,897              | 0,043              | 20,701      | 0,000   | Signifikan |
| y2.2 | 0,829                    | 0,819              | 0,108              | 7,673       | 0,000   | Signifikan |

**0,936** : indikator yang paling dominan pengaruhnya di setiap variabel

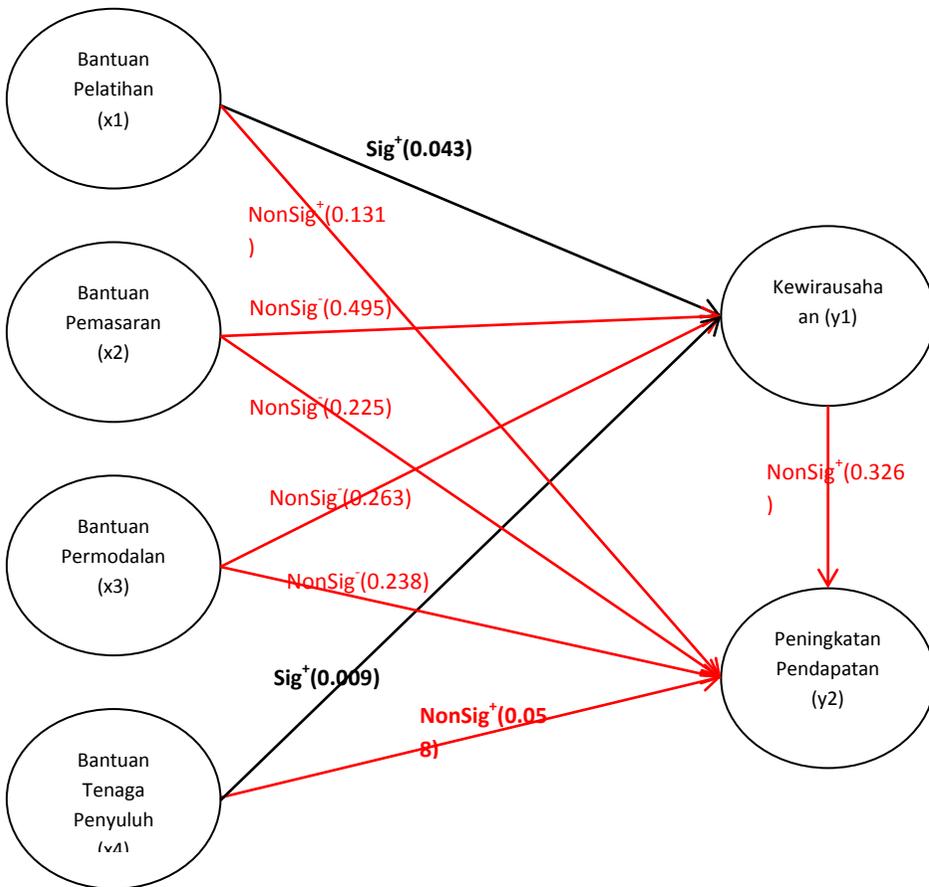
Tabel 5.4 Penghitungan PLS Model Akhir

|          | original sample estimate | mean of subsamples | Standard deviation | T-Statistic | p-value | Keterangan     |
|----------|--------------------------|--------------------|--------------------|-------------|---------|----------------|
| x1 -> y1 | 0,312                    | 0,381              | 0,177              | 1,761       | 0,043   | Signifikan     |
| x2 -> y1 | -0,003                   | -0,021             | 0,230              | 0,012       | 0,495   | Non Signifikan |
| x3 -> y1 | -0,140                   | -0,161             | 0,219              | 0,640       | 0,263   | Non Signifikan |
| x4 -> y1 | 0,579                    | 0,568              | 0,234              | 2,475       | 0,009   | Signifikan     |
| x1 -> y2 | 0,324                    | 0,245              | 0,285              | 1,135       | 0,131   | Non Signifikan |
| x2 -> y2 | -0,220                   | -0,213             | 0,289              | 0,763       | 0,225   | Non Signifikan |
| x3 -> y2 | -0,190                   | -0,137             | 0,264              | 0,720       | 0,238   | Non Signifikan |
| x4 -> y2 | 0,424                    | 0,486              | 0,264              | 1,604       | 0,058   | Non Signifikan |
| y1 -> y2 | 0,091                    | 0,100              | 0,200              | 0,453       | 0,326   | Non Signifikan |

Sumber: Hasil olah data PLS



Bila memperhatikan tabel 5.4, maka nampak taraf signifikansi hubungan antara variabel x dan y. Untuk variabel x, hanya x1 dan x4 yang secara signifikan berhubungan dengan y1.



Gambar 5.3 Keputusan Hasil PLS Model Akhir

Dengan memperhatikan tabel 5.4, maka dibuat gambar 5.3. Gambar 5.3 menunjukkan beberapa hal yang dapat diputuskan sebagai kesimpulannya, yaitu:

1. Bantuan pelatihan (x1) **berpengaruh positif signifikan** terhadap jiwa kewirausahaan (y1) Industri makro di Kabupaten Pamekasan dan Kabupaten Tulungagung.
2. Bantuan pemasaran (x2) **TIDAK berpengaruh signifikan** terhadap kewirausahaan (y1) industri makro di Kabupaten Pamekasan dan Kabupaten Tulungagung.
3. Bantuan permodalan (x3) **TIDAK berpengaruh signifikan** terhadap kewirausahaan (y1) industri makro di Kabupaten Pamekasan dan Kabupaten Tulungagung.
4. Bantuan Tenaga penyuluh (x4) **berpengaruh positif signifikan** terhadap kewirausahaan (y1) industri makro di Kabupaten Pamekasan dan Kabupaten Tulungagung.
5. Bantuan pelatihan (x1) **TIDAK berpengaruh signifikan** terhadap peningkatan pendapatan (y2) industri makro di Kabupaten Pamekasan dan Kabupaten Tulungagung.
6. Bantuan pemasaran (x2) **TIDAK berpengaruh signifikan** terhadap peningkatan pendapatan (y2) industri makro di Kabupaten Pamekasan dan Kabupaten Tulungagung.
7. Bantuan permodalan (x3) **TIDAK berpengaruh signifikan** terhadap peningkatan pendapatan (y2)



industri makro di Kabupaten Pamekasan dan Kabupaten Tulungagung.

8. Bantuan Tenaga penyuluh (x4) **TIDAK berpengaruh signifikan** terhadap peningkatan pendapatan (y2) industri makro di Kabupaten Pamekasan dan Kabupaten Tulungagung.

### 3. Keabsahan Model Akhir (Setelah reduksi indikator nonsignifikan peningkatan jumlah karyawan (y2.3))

#### R-square

[ CSV-Version ]

|    | R-square |
|----|----------|
| x1 |          |
| x2 |          |
| x3 |          |
| x4 |          |
| y1 | 0.451    |
| y2 | 0.217    |

[Table of contents](#)

#### Composite Reliability

[ CSV-Version ]

|    | Composite Reliability |
|----|-----------------------|
| x1 | 0.932                 |
| x2 | 0.912                 |
| x3 | 0.946                 |
| x4 | 0.897                 |
| y1 | 0.954                 |
| y2 | 0.853                 |

[Table of contents](#)

#### Average variance extracted (AVE)

[ CSV-Version ]

|    | Average variance extracted (AVE) |
|----|----------------------------------|
| x1 | 0.732                            |
| x2 | 0.676                            |
| x3 | 0.779                            |
| x4 | 0.636                            |
| y1 | 0.776                            |
| y2 | 0.745                            |

#### R-square

$$Q^2 = 1 - (1 - 0.451)(1 - 0.217) = 0.570$$

Kondisi jiwa kewirausahaan dan peningkatan pendapatan industri mikro di Kabupaten Pamekasan dan Kabupaten Tulungagung dapat dijelaskan sekitar 57% oleh pengaruh bantuan pelatihan, pemasaran, permodalan, dan tenaga penyuluh. Sisanya sekitar 43% dijelaskan oleh faktor selain keempat variabel yang berpengaruh tersebut yang disebut dengan faktor galat atau *error*.

#### Composite Reliability

Secara keseluruhan nilai composite reliability berada di atas nilai 0.60 yang menunjukkan bahwa semua variabel telah reliabel.

#### AVE

Nilai AVE dari semua variabel melebihi nilai 0,50, berarti bahwa indikator dari semua variabel dinyatakan valid untuk mengukur responnya dalam menganalisa model yang telah dibentuk.

#### Akar Kuadrat AVE

Syarat berikutnya yang juga harus dipenuhi adalah nilai akar kuadrat dari AVE setiap variabel harus lebih besar dari nilai korelasi dengan variabel lainnya. Tabel di atas menunjukkan bahwa nilai akar kuadrat AVE (nilai cetak tebal yang berada di diagonal setiap variabel) lebih besar daripada nilai korelasi dengan variabel lainnya. Dengan demikian, model penelitian sudah memenuhi **criteria discriminant validity**.

**Akar Kuadrat AVE**

|    | x1           | x2           | x3           | x4           | y1           | y2           |
|----|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| x1 | <b>0.856</b> |              |              |              |              |              |
| x2 | 0.512        | <b>0.822</b> |              |              |              |              |
| x3 | 0.632        | 0.652        | <b>0.883</b> |              |              |              |
| x4 | 0.471        | 0.671        | 0.695        | <b>0.797</b> |              |              |
| y1 | 0.495        | 0.454        | 0.457        | 0.626        | <b>0.881</b> |              |
| y2 | 0.335        | 0.147        | 0.207        | 0.353        | 0.330        | <b>0.863</b> |



## BAB VI

### HAMBATAN KEBIJAKAN PEMERINTAH DAERAH BAGI INDUSTRI MIKRO

Bertolak belakang dengan pengaruh kebijakan pemerintah yang terbukti signifikan, bantuan pemasaran dan bantuan permodalan dipandang sebagai hal yang *urgent* dalam usaha mereka dan perlu adanya tindakan proaktif dari pemerintah. Hal ini dikarenakan berdasarkan hasil dari penyusunan buku ini, kedua kebijakan tersebut tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap jiwa kewirausahaan dan peningkatan pendapatan pengusaha di industri mikro kawasan Pamekasan dan Tulungagung.

Hambatan-hambatan yang dihadapi adalah masih terbatasnya anggaran dalam peningkatan bantuan modal dan bantuan pemasaran. Kemudahan akses sumber bantuan usaha dan kesempatan untuk mengikuti pameran promosi produk kurang dirasakan pengaruhnya oleh pengusaha.

#### A. Masalah Pemasaran

*Pertama*, masalah pemasaran seperti yang dinyatakan oleh Kottler (1997) bahwa:

*Marketing is a social and managerial process in which individuals and groups obtains the level of need by creating, offering and exchanging products with others. The company knows how to adapt to a changing market by making strategic planning.*

Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial di mana individu dan kelompok memperoleh tingkat kebu-



tuhan dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar produk dengan orang lain. Perusahaan tahu bagaimana beradaptasi dengan pasar yang berubah dengan membuat perencanaan strategis. Pengrajin UMKM di kabupaten Pamekasan dan Kabupaten Tulung Agung masih mengalami masalah pemasaran. Masalah pemasaran menurut Kottler (1994) adalah segmentasi pasar, akurasi perencanaan produk berdasarkan kebutuhan pasar, harga, promosi dan distribusi adalah hal penting bagi perusahaan sehingga mereka dapat bersaing. Ini juga mempengaruhi kinerja perusahaan.

Kebijakan pemerintah dalam hal bantuan pemasaran berdasarkan Undang undang 9/1995 adalah, 1) realisasi dukungan promosi, 2) Penganggaran dukungan untuk pameran, 3) Bantuan pembuatan leaflet dan brosur, 4) Memberikan informasi dalam kesempatan pemasaran. Dalam penyusunan buku ini, kebijakan pemerintah dalam hal bantuan pemasaran tidak signifikan terhadap kewirausahaan dan kinerja UMKM karena besarnya dana yang relatif kecil sehingga tidak merata kepada semua pengrajin. Namun demikian pangsa pasar sudah mulai terbuka ketika batik Pamekasan menjadi pemenang kompetisi desain pemenang batik di Provinsi Jawa Timur. Pemerintah daerah baik Kabupaten Pamekasan maupun Tulung Agung selalu mempromosikan produk UMKM dan berpartisipasi dalam pameran regional dan nasional.



## B. Masalah Modal

Kedua, masalah permodalan. Setiap perusahaan membutuhkan modal untuk mengoperasikan bisnis. Dalam jangka pendek, modal yang dibutuhkan untuk modal kerja atau modal operasional. Ini digunakan untuk: 1). Bahan produksi; 2). Biaya proses produksi dan 3). Distribusi. Salah satu kebijakan pemerintah dalam pengembangan UMKM adalah bantuan permodalan, seperti fasilitas untuk mendapatkan akses modal, bimbingan pembuatan proposal, dan memberikan dukungan modal. Melalui Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat, bantuan modal pemerintah daerah disalurkan kepada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Dana ini diharapkan dapat mengangkat potensi industri batik skala kecil di Kabupaten Pamekasan dan garmen di Kabupaten Tulung Agung.

Hasil dari penyusunan buku yang didapatkan ini adalah bantuan permodalan tidak signifikan mempengaruhi kewirausahaan dan kinerja pengrajin. Hal ini dapat disebabkan karena terbatasnya anggaran. Hasil penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian sebelumnya oleh Manan (1999). Hasil penelitian Manan di Jawa Timur menunjukkan bahwa dukungan modal berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja industri kecil.





## **BAB VII**

# **STRATEGI-STRATEGI PEMERINTAH DAERAH DALAM MENINGKATKAN JIWA KEWIRAUSAHAAN DAN PENDAPATAN INDUSTRI MIKRO**

Strategi yang tepat dalam mengembangkan industri kecil di Kabupaten Pemekasan dan Kabupaten Tulung Agung ialah lebih meningkatkan perhatian kepada kebijakan dalam hal bantuan permodalan dan bantuan permodalan yang masih mengalami banyak hambatan.

### **A. Permodalan**

Pengertian Modal adalahh sebuah aset dalam bentuk uang atau non-uang yang dimiliki oleh penanam modal, dan mempunyai nilai ekonomis. Modal bisa berbentuk uang cash, bisa juga berbentuk bangunan, mesin, ataupun perlengkapan. Modal-modal ini ada yang datang dari kantong sendiri, tapi ada juga yang diberikan oleh orang lain dalam suatu kegiatan penanaman modal tersebut.

Modal merupakan salah satu bagian terpenting yang harus dimiliki oleh setiap perusahaan. Dengan modal, sebuah perusahaan dapat melaksanakan aktivitas produksi dan aktivitas-aktivitas bisnis lainnya. Tanpa modal (yang berbentuk uang), sebuah perusahaan tetap dapat berjalan, namun aktivitasnya akan sangat terbatas.

Setelah mengetahui pengertian permodalan, yang perlu disiapkan adalah cara mendapatkan modal tersebut. Peng-



usaha yang kecil dan menengah sering kali memiliki ganjalan modal ketika ingin maju. Hal ini merupakan salah satu pengganjal ketika mereka akan mempersiapkan diri untuk bersaing di pasar nasional. Seperti yang sudah disebutkan, untuk mempersiapkan diri agar bisa bersaing dengan sehat pada pasar dalam negeri saja sudah merupakan hal yang sukar bagi sebagian pengusaha, apalagi menghadapi persaingan global di daerah ASEAN dengan beberapa negara tetangga, seperti Malaysia, Singapura dan Thailand yang UKM nya sudah siap bersaing dengan UKM dalam negeri.

Pemerintah melalui Permodalan Nasional Madani (PNM) menjadi tulang punggung dalam hal membantu sektor keuangan/permodalan bagi Industri Kecil dan Menengah agar bisa berkembang dan dapat bersaing tidak hanya dengan pengusaha lokal, melainkan juga pengusaha dari luar negeri dalam rangka menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA).

## **B. Pemasaran**

Industri kecil memiliki peranan cukup besar dalam sektor perekonomian di Indonesia seperti dalam Marban (1993:4) yang menyatakan bahwa industri kecil memiliki peranan cukup besar dalam sektor manufaktur dilihat dari sisi jumlah unit usaha, daya serap terhadap tenaga kerja dan mendukung pendapatan rumah tangga. Strategi pemerintah daerah dalam meningkatkan jiwa kewirausahaan dan pendapatan industri mikro ini adalah dengan pemasaran.



Konsep pemasaran kewirausahaan pada dasarnya merupakan disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan (*ability*) dan perilaku seorang wirausaha dalam menghadapi berbagai permasalahan terkait dalam usaha yang dilakukan. Pendekatan pemasaran kewirausahaan merupakan pendekatan konsep yang tepat ditinjau dari keterbatasan sumber daya dan permasalahan yang ada pada UMKM (Stokes,2007). Pendekatan pemasaran kewirausahaan pengusaha kecil mampu menciptakan suatu kondisi usaha yang lebih terarah terkait dengan usaha pencapaian tujuan yang telah ditetapkan





## BAB VII PENUTUP

### A. Kesimpulan

Perhatian terhadap usaha industri mikro sebenarnya bukan saja monopoli pemerintah pusat melalui berbagai program pengentasan kemiskinan dan program pembangunan industri, Pemerintah kabupaten juga memiliki perhatian dan kepentingan terhadap peningkatan kualitas usaha industri mikro. Oleh karena itu, pemerintah kabupaten, melalui dinas Industri Kecil Perdagangan, Dinas Koperasi dan UMKM serta dinas-dinas lain yang terkait mengembangkan berbagai kegiatan. Kegiatan itu pada intinya merupakan bagian *supporting* terhadap industri mikro. Dalam berbagai analisis kajian pustaka dan telaah pada kondisi obyektif pelaku industri mikro, pemerintah kabupaten lebih menekankan pada dua hal. Pertama, bantuan permodalan yang dianggap penting karena industri mikro lebih berbasis pada keluarga yang modalnya terbatas. Kedua, bantuan pemasaran yang diharapkan dapat memperluas jangkauan pasar dari produk yang dihasilkan. Bantuan permodalan dilakukan dengan berbagai skema. Ketiga, bantuan pelatihan dan keempat bantuan pendampingan tenaga penyuluh lapangan (TPL) Industri dan Perdagangan.

Dari analisis PLS, diketahui bahwa kebijakan pemerintah berupa bantuan pelatihan dan tenaga penyuluh menurut persepsi pengrajin terbukti signifikan untuk



peningkatan kewirausahaan. Jiwa kewirausahaan ini menjadi kata kunci dari usaha industri mikro. Kewirausahaan yang dibentuk dari kehidupan sehari-hari dan pola pengasuhan keluarga ini pada gilirannya akan membentuk pelaku usaha untuk berjuang dan berkreasi mengolah potensi lokal. Potensi lokal menjadi produk yang memiliki nilai tambah baik secara ekonomi. Kebijakan pemerintah berupa bantuan pelatihan dan pendampingan tenaga penyuluh telah meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam berbagai hal, mulai dari kreasi produk hingga membangun jaringan pemasaran.

Kebijakan pemerintah berupa bantuan pelatihan, bantuan permodalan, bantuan pemasaran dan bantuan tenaga penyuluh ternyata tidak berperan sebagai kata kunci dari peningkatan kewirausahaan dan peningkatan pendapatan pengrajin untuk pengentasan kemiskinan.

Strategi yang tepat dalam mengembangkan industri kecil di Kabupaten Pemekasan dan Kabupaten Tulung Agung ialah lebih meningkatkan perhatian kepada kebijakan dalam hal bantuan permodalan dan bantuan permodalan yang masih mengalami banyak hambatan. Hambatan-hambatan yang dihadapi adalah masih terbatasnya anggaran dalam peningkatan bantuan modal dan bantuan pemasaran. Kemudahan akses sumber bantuan usaha dan kesempatan untuk mengikuti pameran promosi produk kurang dirasakan pengaruhnya oleh pengusaha.



## B. Rekomendasi

Dalam penyusunan buku ini, bantuan permodalan dan bantuan pemasaran tidak signifikan mempengaruhi kewirausahaan dan kinerja industri kecil di Kabupaten Pamekasan dan Kabupaten Tulung Agung. Hal ini bisa disebabkan anggaran yang terbatas. Kebijakan pemerintah untuk mengembangkan industri skala kecil dan mikro harus lebih terencana dan dianggarkan lebih banyak lagi.

Dalam penyusunan buku ini, menurut persepsi pengrajin bantuan pelatihan dan bantuan tenaga penyuluh dirasakan manfaatnya bagi pengrajin. Pertama, pelaku usaha mikro memiliki keyakinan dan rasa percaya diri yang tinggi dalam menjalankan usahanya. Kedua, pelaku usaha menjadi sangat kreatif dalam mengembangkan varian produk dan kemasannya. Ketiga, pelaku usaha menjadi sangat kreatif dalam membangun jaringan pemasaran. Mereka menjadi sangat pintar dalam berkomunikasi dan bernegosiasi. Harapannya adalah melalui tenaga penyuluh, pengrajin memiliki akses pada pemerintah, serta pada pengelola pameran non pemerintah. Ketiga hal ini di rekomendasikan kepada TPL IKM untuk lebih meningkatkan penyuluhannya dalam upaya membantu peningkatan pendapatan pelaku usaha mikro di Kabupaten Pamekasan dan Kabupaten Tulungagung.





## DAFTAR PUSTAKA

- Barreira J, 2010. *Early Thinking and Emergence of Entrepreneurship*. Di dalam Boris Urban, *Frontiers in Entrepreneurship*. (Ed). Springer. Heidelberg.
- Casson M, 1997. *Entrepreneurial Networks in International Business*. *Business Economic History*, Vol. 26, no. 2, Winter.
- , 2003. *The Entrepreneur, An Economic Theory*. Second Edition. Edward Elgar Publishing Limited. UK.
- Dinas Koperasi dan UMKM, 2014. *Rencana Strategis Dinas Koperasi dan UMKM Jawa Timur*.
- Drucker PF, 1994. *Innovation and Entrepreneurship: Practices and Principles*. Penerjemah Rusdi Naib. Gelora Akasara Pratama. Jakarta.
- Gerber M, 2008. *Awakening The Entrepreneur Within: How Ordinary People Can Create Extraordinary Companies*.
- Jauch Laurence, R. dan William F. Gluech, 1999. *Manajemen Strategis dan Kebijakan Perusahaan*. Edisi ketiga. Penerbit Erlangga. Jakarta
- Hair JF, Black WC, Babin BJ, Anderson RE, 2010. *Multivariate Data Analysis*. 7th Edition. Pearson Education Inc. New Jersey.
- Kobia M, Silakieh D, 2009. Towards The Meaning of Entrepreneurship. *Journal of European Industrial Training*. 34(2): 110-125



- Masu E, Goswani U, 1999. Factors for Success in Small Manufacturing Firms. *Journal of Small Bussiness Management*. 26 (1) : 61-68.
- Mazzarol, T. 2000. *Do Formal Business Plan Real Matter? . A Survey on a Small Business Owners in Australia*. Paper Presentated at The ICBS World Conference, Brisbane. June.
- Meredith GG, 1996. *Kewirausahaan : Teori dan Praktek*. Pustaka Binaman Presindo. Jakarta.
- Mitchelmoore S, Rowley J, 2010. Entrepreneurial Competencies : A Literature Review and Development Agenda. *International journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*. 16 ( 2) : 92 - 111.
- Rinawati, Septa. H. 2009. *Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Pemanfaatan Lingkungan*. Laporan Penelitian.
- Sadewo, F.X., Legowo, dan Imam, S. 2012. *Program Pengentasan Kemiskinan, Keluarga Miskin dan Pengangguran*. Laporan Penelitian. Unesa, Surabaya.
- Suryana. 2006. *Kewirausahaan : Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Salemba Empat. Jakarta



## TENTANG PENULIS



**Dr. Ir. Herrukmi Septa Rinawati, MM.** Lahir di Tuban, 27 September 1961 adalah peneliti Manajemen Sumber Daya Manusia pada Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Jawa Timur. Doktor Pengembangan SDM Lulusan Universitas Airlangga Surabaya dengan fokus disertasi pada

Pengembangan SDM ini menempuh pendidikan mulai dari S1 Teknologi Pangan dan Gizi, Institut Pertanian Bogor (1984), Magister (S2) Manajemen Konsentrasi Sumber Daya Manusia, Universitas Merdeka Malang (2000), dan S3 Pengembangan SDM Universitas Airlangga Surabaya (2014). **Penelitian yang dilakukan lima tahun terakhir adalah:** Kompetensi Kualitas SDM Guru SMA Negeri dan SMK Negeri di Kota Kediri; Studi Kelayakan Pemekaran Wilyah Kecamatan Kota Kediri; Kompetensi Kualitas SDM Guru SMP Negeri di Kota Kediri; Kompetensi Kualitas SDM Guru SMA Negeri dan SMK Negeri Kota Mojokerto; Kompetensi Kualitas SDM Guru SMA Negeri di Kota Probolinggo; Rencana Pengembangan Industri Kecil di Kota Probolinggo; Partisipasi Lembaga Swadaya Masyarakat terhadap Pembangunan di Kota Probolinggo; Rencana Induk Pengembangan Pendidikan di Kota Probolinggo; Partisipasi Masyarakat Terhadap Pelestarian Hutan Mangrove di Kota Probolinggo; Etos Kerja Masyarakat Penda-lungan di Probolinggo; Efisiensi Beban Tugas Kelembagaan Setelah Implementasi PP 41 tahun 2007 di Jawa Timur; Pengaruh Kebijakan Pemerintah Terhadap Kinerja Usaha Kecil Menengah (Studi Kasus



di Kota Probolinggo); Model Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Lingkungan di Kota Mojokerto; Model Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Lingkungan di Kabupaten Pamekasan; Implementasi Pola Rekrutmen Terhadap Kompetensi PNS Pengadaan Umum dan Ex Honorer Pemerintah Kota di Provinsi Jawa Timur; Penelitian Penataan Stren Kali Jagir di Kota Surabaya; Penelitian Hubungan Timbal Balik Kelembagaan Pemerintah Kabupaten/ Kota dengan Pemerintaah Provinsi Jawa Timur; Kajian Kebijakan Perpanjangan Usia Pensiun Bagi Eselon II di Jawa Timur; Kajian Pengarus Utamaan Gender di Jawa Timur; Kajian Kebijakan Implementasi Jaminan Persalinan Bagi Masyarakat di Jawa Timur; Kajian Pemberdayaan Organisasi Lokal dalam Meningkatkan Kesejahteraan Nelayan di Jawa Timur; Kajian Tentang Implementasi BOS (Bantuan Operasional Sekolah) dan BOPDA (Bantuan Operasional Barang Daerah) di Jawa Timur; Kajian Peningkatan Peran Kepala desa dalam Peningkatan Persalinan Aman Yang Menggunakan Jampersal dalam rangka Penurunan AKI dan AKB di Jawa Timur; Kajian Efektifitas Peran dan Fungsi SKPD Terhadap Kinerja Pemerintah Daerah Kabupaten Malang; Kajian Kebijakan Peme-rintah Sektor Pertanian Sebagai Unsur Pilihan dalam Menunjang Ketahanan pangan di Jawa Timur; Kajian Kebijakan Impor Kedele dalam rangka Pemenuhan Kebutuhan Masyarakat di Jawa Timur; Evaluasi Struktur Organisasi Dinas di Lingkungan Pemerintah Kabupaten Probolinggo; Evaluasi Struktur Organisasi Badan di Lingkungan Pemerintah Kabupaten Probolinggo; Evaluasi Struktur Organisasi Kantor dan Rumah Sakit Umum di Lingkungan Peme-rintah Kabupaten Probolinggo; Kajian Perubahan Rancangan Peraturan Daerah tentang Struktur Organisasi dan Tata Kerja (SOTK) Terhadap 5 (Lima) Satuan Kerja Perangkat Daerah Peme-



rintah Kabupaten Probolinggo; Pelaksanaan Good Governance di Kabupaten Sidoarjo; Kajian Fungsi Kelitbangan dalam Rangka Penguatan Kantor Penelitian dan Pengembangan di Daerah di Kabupaten Lamongan; Masalah Pengangguran di Kota Malang dan upaya Pemecahnya; Analisis Perkembangan Kemampuan Keuangan Daerah dalam Mendukung Otonomi Daerah; kajian Implementasi Kebijakan Peralihan Askes ke BPJS terhadap Kinerja Lembaga Pelayanan Kesehatan di Jawa Timur; Penerapan ISO-9000 di Perusahaan Industri di Jawa Timur; Pedoman Penanggulangan Bencana Untuk Masyarakat Jawa Timur yang Tinggal di Daerah Rawan Banjir; The Effects of Social Networking, Education, and Self-Efficacy on Entrepreneurship and Subjective Well-Being: A Case Study on Small Scale Embroidery Industries in Probolinggo; Pengembangan Ekowisata Pantai Bangsring Banyuwangi; Modal Sosial dan Subjective Well Being (SWB) Penghuni Rumah Susun (Studi di Rusunawa Jambangan Surabaya); Pengaruh Kebijakan Pemerintah terhadap Jiwa Kewirausahaan dan Peningkatan Pendapatan Pengrajin dalam Rangka Pengentasan Kemiskinan; Model Pengembangan Modal Sosial industri Kecil dalam Rangka Menghadapi Persaingan di Era MEA; Indeks Minat Baca di Kota Probolinggo; Pengembangan Model Kemitraan UMKM dengan Industri Skala Sedang dan Besar di Jawa Timur.

