

Lingkungan Industri, Inovasi dan Kinerja Keuangan (Studi pada Usaha Kecil dan Menengah di Malang)

Sidik Ismanu

Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Malang
sidik99@gmail.com

ABSTRAK

Keberadaan suatu perusahaan tidak bisa dilepaskan dari pengaruh eksternal. Lingkungan industri merupakan faktor eksternal perusahaan yang dapat menimbulkan ancaman dan menciptakan peluang. Strategi inovasi menjadi hal yang sangat penting dilakukan oleh perusahaan untuk menghadapi ancaman yang terjadi dan menangkap peluang yang tersedia. Kolaborasi lingkungan industri dan inovasi yang efektif akan mempunyai daya saing perusahaan dan dapat meningkatkan kinerja keuangan. Tujuan penelitian untuk menyelidiki pengaruh lingkungan industri terhadap kinerja keuangan dan inovasi sebagai mediasi. Data dikumpulkan dengan menyebarkan kuisioner pada 33 pemilik/manajer Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Malang yang menghasilkan produk-produk makanan dan minuman. Analisis data menggunakan regresi dan untuk menguji hipotesis menggunakan *structural equation modeling* dan model diuji dengan *SPSS (Statistical Package for the Social Sciences)*. Temuan penelitian menunjukkan bahwa lingkungan industri melalui inovasi sebagai mediasi berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan.

Kata kunci: lingkungan industri, inovasi dan kinerja keuangan

I. PENDAHULUAN

Pada awal tahun 2016 telah dimulainya era persaingan yang diwujudkan dalam bentuk area perdagangan bebas (*free trade area*) antar negara-negara Asean atau Masyarakat Ekonomi Asean (MEA). Kondisi tersebut menuntut perusahaan meningkatkan efisiensi dan mengembangkan produk-produk baru yang dapat diterima oleh pasar Asean. Dalam konteks demikian, produk-produk dalam negeri harus mampu bersaing di pasar bebas. Beragam produk kreatif dan inovatif sudah dikembangkan di Indonesia sejak beberapa tahun lalu. Artinya sebagian besar Usaha Kecil dan Menengah (UKM) telah melakukan inovasi dan siap bersaing di pasar bebas. Menghadapi persaingan industri yang semakin ketat akibat perubahan lingkungan bisnis memaksa para pelaku industri pada sektor industri manufaktur maupun jasa industri jasa untuk memikirkan cara-cara baru dalam memenangkan persaingan. Pengembangan UKM dalam menghadapi pasar regional dan global harus didasarkan pada upaya yang keras dan terus menerus untuk menjadikan UKM sebagai usaha yang tangguh. Pengalaman di berbagai negara maju menunjukkan bahwa UKM adalah sumber dari inovasi produksi dan inovasi proses, pertumbuhan wirausaha yang kreatif dan inovatif, penciptaan tenaga kerja terampil dan fleksibilitas proses produksi dalam menghadapi permintaan pasar yang semakin beragam dan dinamis.

Perdagangan bebas antar negara Asean telah diberlakukan yang berdampak terhadap meningkatnya perubahan lingkungan industri yang merupakan faktor bisnis diluar perusahaan yang dapat menimbulkan peluang atau ancaman dan mempengaruhi keunggulan kompetitif suatu perusahaan. Kenaikkan atau penurunan kinerja perusahaan bergantung pada kemampuan perusahaan untuk dapat berkompetisi dengan perusahaan lainnya, respon konsumen terhadap produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan dan pemasok sebagai mitra perusahaan dalam memenuhi kebutuhan bahan baku, sehingga lingkungan industri mempunyai pengaruh terhadap naik atau turunnya kinerja suatu perusahaan. Hasil penelitian [6] dinyatakan bahwa lingkungan bisnis berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan dengan memperhatikan strategi inovasi, diungkapkan juga oleh [4] lingkungan industri berpengaruh terhadap kinerja perusahaan, sedangkan hasil penelitian [18], dan [13] mengemukakan lingkungan industri berpengaruh tidak langsung terhadap kinerja usaha melalui karakteristik individu.

UKM yang memproduksi barang-barang hasil kreatif makanan dan minuman mempunyai karakteristik yang unik pada masing-masing daerah. Para pelaku UKM seharusnya berusaha untuk menciptakan produk baru yang belum pernah ada sehingga produk yang dihasilkan menjadi unik. Strategi ini memang cukup efektif,

agar produk yang diciptakan memiliki daya saing yang cukup kuat dan mampu bertahan di tengah padatnya persaingan pasar. Selain menciptakan produk baru, UKM juga memerlukan pengembangan produk yang sudah ada menjadi produk yang luar biasa. Hal ini dilakukan dengan cara meningkatkan kualitas, memperbaiki bentuk, atau mempercantik kemasan produknya.

Penciptaan produk yang inovatif dengan pemanfaatan bantuan teknologi modern dalam setiap proses produksi maupun operasional agar bisa lebih produktif, memiliki daya saing produk yang lebih tinggi dan dapat mengurangi resiko kesalahan kerja yang disebabkan oleh kesalahan manusia. [17] mengemukakan bahwa lingkungan industri yang kondusif akan meningkatkan daya inovasi yang lebih tinggi dan meningkatkan daya saing. Oleh karena itu diperlukan penggunaan sumber daya manusia yang berkompeten dan memiliki kreativitas cukup tinggi. Hal tersebut dikarenakan sebelum merencanakan sesuatu yang inovatif, penting untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan karyawan sesuai dengan perkembangan perusahaan. Sebab, tanpa tangan-tangan kreatif, mustahil sebuah produk inovatif bisa tercipta.

Realita menunjukkan bahwa sebagian besar UKM telah melakukan inovasi. Sinergi dari berbagai jenis inovasi pada kegiatan pengelolaan sebuah UKM menjadi penting dilakukan untuk meningkatkan kinerja bisnis. Beberapa penelitian sebelumnya telah mengkaji hubungan inovasi dengan kinerja. [5] menyatakan bahwa inovasi dan kinerja perusahaan memiliki hubungan positif; [16] menyatakan bahwa inovasi produk merupakan penentu signifikan kinerja bisnis; [10] menyatakan bahwa inovasi produk, inovasi proses dan inovasi pemasaran mempengaruhi kemampuan mendapatkan keuntungan dengan cara yang berbeda. Artinya keuntungan yang lebih tinggi tergantung pada tingkat dan/atau jenis perubahan yang diimplementasikan. [9] menyatakan bahwa terdapat hubungan signifikan antara inovasi (inovasi produk, inovasi proses dan inovasi pemasaran) dan kinerja bisnis perusahaan, artinya menggunakan praktek-praktek inovatif akan menghasilkan keunggulan kompetitif dan mendorong kinerja bisnis lebih baik. Temuan tersebut diperkuat [1] bahwa inovasi teknologi (inovasi produk dan inovasi proses) diperlukan untuk memperkuat daya saing UKM didalam menghadapi persaingan yang semakin ketat. UKM yang melakukan inovasi akan memiliki daya saing tinggi, sehingga kinerja perusahaan menjadi lebih baik.

Bertitik tolak dari data empiris sampai saat penelitian ini dilakukan, beberapa penelitian yang

terdahulu pada UKM tentang hubungan antara inovasi dan kinerja, sehingga tujuan penelitian ini untuk mengetahui hubungan antara lingkungan industri, inovasi dan kinerja keuangan. [1] peningkatan daya inovasi produk dan inovasi proses akan semakin tinggi capaian kinerja bisnis, [8] inovasi (produk, inovasi proses dan pemasaran) sebagai variabel mediasi pada pengaruh kerjasama di internal perusahaan, kerjasama dengan pemerintah, kerjasama dengan lembaga riset terhadap kinerja bisnis, [11] dalam penelitiannya mengemukakan bahwa orientasi pembelajaran memperkuat pengaruh orientasi pasar terhadap inovasi, hal tersebut diperkuat oleh [14] yang menyatakan bahwa inovasi produk, inovasi proses dan inovasi pemasaran mempunyai pengaruh terhadap kinerja perusahaan, demikian juga hasil penelitian yang dilakukan oleh [2] dinyatakan bahwa semakin tinggi daya inovasi produk, inovasi proses dan inovasi pemasaran akan semakin tinggi capaian kinerja perusahaan. Hubungan lingkungan perusahaan dan kinerja keuangan dengan melibatkan inovasi sebagai strategi untuk mencapai kinerja keuangan yang lebih baik, dinyatakan oleh [5] bahwa lingkungan bisnis berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan dengan memperhatikan strategi inovasi, diungkapkan juga oleh [4] lingkungan industri berpengaruh terhadap kinerja perusahaan, sedangkan hasil penelitian [18], dan [13] mengemukakan lingkungan industri berpengaruh tidak langsung terhadap kinerja keuangan melalui karakteristik individu.

Adanya kontroversi perbedaan hasil penelitian tentang pengaruh lingkungan terhadap kinerja keuangan, hal tersebut dikarenakan adanya rangkaian variabel yang hilang antara lingkungan industri dengan kinerja keuangan, sehingga pada penelitian ini perlunya ditindak lanjuti lebih jauh untuk memasukan peranan inovasi sebagai variabel mediasi pada pengaruh lingkungan industri terhadap kinerja keuangan untuk menghasilkan kinerja keuangan yang baik. Peran inovasi dilihat dari sudut pandang manajemen sumber daya manusia menekankan pentingnya faktor produksi yang berupa tenaga kerja untuk dapat mengembangkan dan menghasilkan produk atau jasa yang mempunyai daya saing tinggi, sehingga diperlukan suatu penelitian lebih lanjut untuk menyelidiki pengaruh lingkungan industri terhadap kinerja keuangan dengan memasukkan inovasi sebagai variabel mediasi yang dapat menjelaskan pengaruh lingkungan industri terhadap kinerja keuangan. Inovasi dalam penelitian ini meliputi inovasi produk dan inovasi proses dan yang dimaksud dengan kinerja keuangan pada penelitian ini adalah keberhasilan

perusahaan yang ditunjukkan dengan perkembangan jumlah penjualan, kekayaan perusahaan dan jangkauan area pemasaran. Hasil penelitian terdahulu tersebut yang memberikan hasil berbeda tentang hubungan antara lingkungan industri dengan kinerja keuangan, sehingga tidak adanya konsistensi tentang pengaruh lingkungan industri terhadap kinerja keuangan perusahaan. Salah satu penyebab terjadinya hal tersebut, tentang adanya rantai variable yang hilang pada pengaruh langsung lingkungan industri terhadap kinerja keuangan dan pentingnya peran inovasi sebagai mediasi antara lingkungan industri dan kinerja keuangan, maka pertanyaan penelitian yang perlu dijawab tentang pengaruh lingkungan industri terhadap kinerja keuangan, pengaruh lingkungan industri terhadap inovasi, pengaruh inovasi terhadap kinerja keuangan, dan peran inovasi sebagai mediasi pengaruh lingkungan industri terhadap kinerja keuangan.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Lingkungan industri

Suatu hal yang penting dalam strategi bisnis yang diperhatikan adalah lingkungan industri yang merupakan analisis pada kondisi perusahaan dalam persaingan [10]. Keadaan persaingan dalam suatu industri tergantung pada lima kekuatan pokok, gabungan dari lima pokok yang menentukan potensi laba akhir dalam suatu industri, dan proyeksi laba diukur dalam bentuk hasil laba atau modal yang telah diinvestasikan dalam jangka panjang. Lima kekuatan persaingan yang meliputi masuknya pendatang baru, ancaman produk pengganti, kekuatan tawar menawar pembeli, kekuatan tawar-menawar pemasok, serta persaingan konvensional di antara para pesaing yang ada, merefleksikan kenyataan bahwa persaingan dalam suatu industri hanya terbatas pada pemain konvensional yang ada. Pelanggan pemasok, produk pengganti, serta pendatang baru potensial semuanya merupakan pesaing bagi perusahaan-perusahaan dalam industri. Lingkungan industri suatu perusahaan diukur dengan indikator konsumen, pemasok dan pesaing. Perubahan selera konsumen selaras dengan perkembangan perilaku yang semakin kritis terhadap produk, pemasok yang lebih selektif dalam mendistribusikan bahan baku pada perusahaan yang konsisten dalam pembayaran tunai atau kredit dan para pesaing yang sudah lama berkiprah maupun yang baru memberikan tantangan tersendiri bagi perusahaan agar tetap eksis. Ketika hal tersebut, merupakan faktor eksternal perusahaan yang terwujud sebagai lingkungan industri yang terus menerus

bergerak (dinamis), sehingga memerlukan strategi inovasi yang tepat agar posisi perusahaan selalu di depan dengan kinerja yang terus meningkat, yang selanjutnya dapat di buat hipotesis **H₁**: semakin tinggi dinamika lingkungan industri akan meningkatkan kinerja keuangan pada UKM di Malang, dan **H₂**: semakin tinggi dinamika lingkungan industri akan meningkatkan daya inovasi pada UKM di Malang.

2.2 Inovasi

Salah satu untuk meningkatkan nilai suatu produk agar mempunyai daya saing yang tinggi, yaitu dengan meningkatkan daya inovasi. [14] menyatakan bahwa inovasi adalah suatu ide, gagasan, praktek atau obyek/benda yang disadari dan diterima sebagai suatu hal yang baru oleh seseorang atau kelompok adopsi lainnya. Inovasi sebagai strategi untuk memberikan nilai tambah perusahaan dengan menghasilkan produk/jasa yang unik dan mempunyai daya saing tinggi. Semakin baik kualitas strategi inovasi yang dilakukan akan menempatkan perusahaan pada posisi terdepan (*leader*) bukan sebagai pengikut (*follower*). Teori ini meyakini bahwa sebuah inovasi terdifusi ke seluruh masyarakat dalam pola yang bisa diprediksi. Dua macam inovasi yang digunakan sebagai indikator pada penelitian ini: 1)Inovasi produk, yaitu pengenalan barang dan jasa baru atau yang dikembangkan secara signifikan dengan respek kepada karakteristik atau kegunaannya masing-masing. Inovasi ini meliputi peningkatan signifikan dalam spesifikasi teknis, komponen dan material, *software* yang tergabung, keramahtamahan pemakai atau karakteristik fungsional yang lain. 2)Inovasi proses yang didefinisikan sebagai implementasi metode produksi dan pengiriman yang baru yang ditingkatkan secara signifikan. Proses inovasi ditujukan untuk mengurangi biaya produksi dan pengiriman, untuk meningkatkan kualitas atau untuk memproduksi atau menyampaikan produk baru yang ditingkatkan secara signifikan. Metode produksi mencakup teknik, peralatan dan *software* yang digunakan untuk memproduksi barang atau jasa. Metode pengiriman mengenai logistik perusahaan meliputi peralatan, *software* dan teknik sumber input, alokasi persediaan dalam perusahaan, atau menyampaikan produk akhir. Inovasi pada UKM sudah menjadi keharusan untuk menghasilkan produk-produk yang unggul dan unik agar meningkatkan daya saing perusahaan yang selanjutnya membuat kinerja perusahaan menjadi lebih baik, sehingga dapat dibuat suatu hipotesis **H₃**: semakin tinggi daya inovasi akan meningkatkan kinerja keuangan pada UKM di Malang.

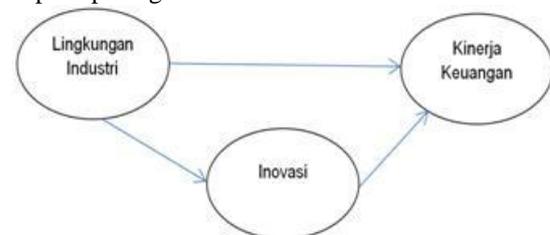
2.3 Kinerja

Pengelola atau pemilik perusahaan selalu mengharapkan adanya peningkatan kinerja. Kinerja perusahaan merupakan suatu gambaran tentang kondisi keuangan suatu perusahaan yang dianalisis dengan alat-alat analisis keuangan, sehingga dapat diketahui mengenai baik buruknya keadaan keuangan suatu perusahaan yang mencerminkan prestasi kerja dalam periode tertentu. Hal ini sangat penting agar sumber daya digunakan secara optimal dalam menghadapi perubahan lingkungan. Penilaian kinerja keuangan merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan oleh pihak manajemen agar dapat memenuhi kewajibannya terhadap para penyandang dana dan juga untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Kinerja keuangan merupakan indikator dari baik atau buruk dari manajemen dalam pengambilan keputusan. Manajemen dapat berinteraksi dengan lingkungan interen maupun ekstern melalui informasi. Informasi tersebut lebih lanjut dituangkan atau dirangkum dalam laporan keuangan perusahaan. Kinerja keuangan menurut [7] diukur dengan pertumbuhan penjualan, pertumbuhan aset, dan pertumbuhan keuntungan usaha. Pentingnya inovasi di UKM sebagai strategi untuk meningkatkan daya saing. Pada lingkungan industri yang dinamis mendorong UKM melakukan inovasi agar memiliki daya saing tinggi, sehingga kinerja perusahaan menjadi lebih baik. [2] bahwa inovasi teknologi (inovasi produk dan inovasi proses) diperlukan untuk memperkuat daya saing UKM didalam menghadapi persaingan yang semakin ketat. Berdasar hal tersebut, dapat dirumuskan sebuah hipotesis H_4 : semakin tinggi dinamika lingkungan industri akan meningkatkan kinerja keuangan yang dimediasi inovasi pada UKM di Malang

3. KERANGKA KONSEPTUAL PENELITIAN

Hasil penelitian menyatakan bahwa pengaruh lingkungan industri terhadap pertumbuhan usaha relatif rendah (Baum, et al., (2001). Sementara peneliti lain, mengemukakan bahwa faktor-faktor internal dan eksternal berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan mikro dan kecil (Munizu, 2010 & Idris dan Primiana, 2015). Temuan hasil penelitian yang berbeda menyebabkan peneliti ingin menganalisis kembali hubungan lingkungan industri dan kinerja keuangan. Keberlangsungan usaha UKM sangat ditentukan oleh keunggulan kompetitif UKM diantara para pesaing dalam lingkungan industri. Inovasi merupakan salah satu faktor penting yang

secara terus menerus dilakukan UKM untuk mendapatkan keunggulan kompetitif dan mampu bertahan dalam lingkungan industri yang dinamis. Peneliti sebelumnya telah menganalisis hubungan lingkungan industri dengan inovasi. [13] menyatakan bahwa peningkatan perubahan kondisi lingkungan dapat meningkatkan inovasi. Kemudian, [17] mengemukakan bahwa lingkungan industri mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap inovasi. Hubungan inovasi dan kinerja telah dianalisis oleh peneliti sebelumnya yang dinyatakan bahwa inovasi dan kinerja perusahaan memiliki hubungan positif [5]. Inovasi produk berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan [16]. Peneliti lain, [9] mengemukakan bahwa terdapat hubungan signifikan antara inovasi dan kinerja keuangan perusahaan. Perusahaan besar memungkinkan menjadi inovator dibanding perusahaan kecil, karena memiliki kondisi keuangan lebih baik dan cenderung mampu melakukan inovasi radikal, yang memerlukan dana tambahan untuk pekerjaan teknis, investasi modal untuk pabrik dan peralatan, pemasaran dan promosi. Berdasarkan hasil-hasil penelitian diatas, selanjutnya dapat dibuat sebuah model konseptual penelitian hubungan lingkungan industri, inovasi, dan kinerja keuangan yang dibangun berdasarkan kajian teori, kajian empiris dan fenomena kinerja UKM sehingga nampak model konseptual seperti pada gambar 1 dibawah ini.



Gambar 1. Kerangka konseptual penelitian

4. METODOLOGI PENELITIAN

UKM makanan dan minuman di Malang Jawa Timur yang digunakan sebagai obyek penelitian. Jenis data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang merupakan hasil jawaban yang diperoleh melalui penyebaran kuisioner. Secara detail, data primer dalam penelitian ini berupa tanggapan dari para pengusaha ataupun para pemilik UKM makanan dan minuman di Malang.

Populasi yang digunakan pada penelitian ini adalah semua pengusaha yang termasuk dalam katagori UKM makanan dan minuman di Malang. Jumlah populasi sebanyak 40 UKM. Teknik pengambilan sampel dengan menggunakan *purposive sampling*, yaitu teknik penentuan

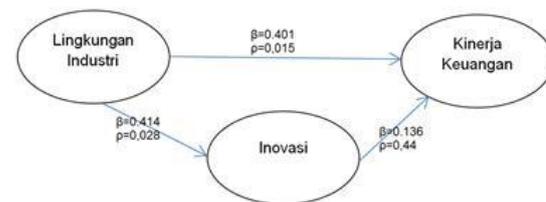
sampel dengan pertimbangan tertentu [19]. Jumlah sampel pada penelitian ini sebanyak 33 UKM. Sampel yang dipilih dengan kriteria: a) Usaha kecil dan menengah (sesuai dengan kriteria jumlah aset dan penjualan yang ada didalam Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah), b) Kegiatan usaha memproduksi makanan dan minuman, dan c) Usaha yang dijalankan telah beroperasi minimal 2 tahun.

Pengumpulan data dengan menggunakan kuesioner (angket) yang berisi pertanyaan terbuka yang meliputi identitas responden dan pertanyaan tertutup disertai alternatif jawaban sehingga responden tinggal memilih salah satu dari alternatif jawaban tersebut (Sugiyono, 2014). Daftar pertanyaan yang tercantum dalam kuisisioner yang akan digunakan sebagai indikator untuk masing-masing variabel lingkungan industri, inovasi, dan kinerja: a) Lingkungan industri dengan indikator, pemasok dan pesaing. Pertanyaan didalam kuisisioner berkaitan dengan pelanggan, tentang usaha yang dikelola, harga jual yang ditetapkan, kualitas produk yang dihasilkan dan pelayanan terhadap pembeli. Pertanyaan didalam kuisisioner berkaitan dengan pemasok, tentang jumlah pemasok bahan baku, harga bahan baku, kualitas bahan baku, dan jaminan ketersediaan bahan baku. Pertanyaan didalam kuisisioner berkaitan dengan pesaing, tentang kualitas produk, harga produk dapat bersaing, ancaman usaha yang sama, dan promosi yang dilakukan oleh pesaing tidak menurunkan penjualan. b) Inovasi dengan indikator inovasi produk dan inovasi proses. Pertanyaan didalam kuisisioner berkaitan dengan inovasi produk, tentang keunggulan produk yang dihasilkan dengan produk lain yang sejenis, produk selalu *up to date* untuk memenuhi selera konsumen, dan produk yang dihasilkan mudah didapat di tempat lain. Pertanyaan didalam kuisisioner berkaitan dengan inovasi proses, tentang metode baru pembuatan produk untuk meningkatkan kualitas, kegiatan pendukung untuk mempercepat proses produksi, efisien dan efektifitas didalam proses pembuatan produk, dan menggunakan metode baru untuk distribusi produk sampai ke konsumen. dan c) Kinerja keuangan dengan indikator pertumbuhan penjualan, pertumbuhan aset, dan pertumbuhan keuntungan usaha. Pertanyaan didalam kuisisioner berkaitan dengan kekayaan perusahaan, tentang perkembangan kekayaan usaha saya selama 2 tahun terakhir. Pertanyaan didalam kuisisioner berkaitan dengan jangkauan area pemasaran, tentang luas area pemasaran makanan dan minuman yang dihasilkan semakin meningkat selama 2 tahun.

Indikator dari variabel lingkungan industri, inovasi, dan kinerja diukur dengan menggunakan skala Likert lima *point* (Sugiyono, 2010), yaitu dari angka 1="Sangat Tidak Setuju", 2="Tidak Setuju", 3="Netral", 4="Setuju" dan 5="Sangat Setuju". Analisis pada penelitian ini adalah analisis jalur dan alat analisis data dengan menggunakan *software SPSS (Statistical Package for the Social Sciences)*.

5. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

UKM yang mengolah makanan dan minuman di Malang yang digunakan sebagai obyek penelitian, dengan pertimbangan perkembangan UKM yang semakin meningkat merupakan bagian penting yang mencerminkan kemajuan kesejahteraan sebagian besar rakyat Indonesia, karena UKM dikelola dengan padat karya dan memiliki potensi besar dalam meningkatkan taraf hidup rakyat. Hasil pengujian hipotesis jalur pengaruh langsung dan tidak langsung lingkungan industri dan inovasi terhadap kinerja keuangan nampak pada gambar 2 dibawah ini.



Gambar 2. Hasil analisis data

Lingkungan industri memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan yang ditunjukkan dengan nilai koefisien jalur (β)=0,401 dengan nilai signifikansi $p < 0,015$. Hasil ini menunjukkan hipotesis 1 secara empirik dapat diterima yang seiring dengan hasil penelitian [6] dinyatakan bahwa lingkungan bisnis berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan dengan memperhatikan strategi inovasi, diungkapkan juga oleh [4] lingkungan industri berpengaruh terhadap kinerja perusahaan. Selanjutnya dapat dideskripsikan bahwa semakin dinamis lingkungan industri maka semakin baik kinerja keuangan. Lingkungan industri (diukur dengan kekuatan daya tawar pelanggan, kekuatan daya tawar pemasok dan kondisi tingkat persaingan) semakin tinggi dinamika yang terjadi akan membantu meningkatkan kinerja keuangan. Pelanggan sebagai *stakeholder* merupakan bagian penting dari UKM yang menginginkan perubahan terhadap harga, kualitas, ketersediaan barang, dan pelayanan, sehingga mendorong UKM untuk memenuhi keinginan tersebut. Jika semakin kuat

posisi pemasok akan mendorong UKM untuk melakukan kerjasama dengan pemasok atau melakukan pembelian secara bersama sehingga harga bahan baku yang diperoleh akan lebih murah dan ketersediaan bahan baku terjamin. Situasi tekanan semakin kuat dari pesaing, maka akan mendorong kemampuan UKM untuk selalu menjaga konsistensi kualitas, harga yang kompetitif, peningkatan kualitas layanan dan mengimbangi promosi yang dilakukan oleh pesaing sehingga mampu meningkatkan penjualan dan keuntungan.

Lingkungan industri memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap inovasi yang ditunjukkan dengan nilai koefisien jalur (β)=0,414 dengan nilai signifikansi $p < 0,028$. Hasil ini menunjukkan hipotesis 2 secara empirik dapat diterima yang seiring dengan hasil penelitian [17] bahwa lingkungan industri yang kondusif akan meningkatkan daya inovasi yang lebih tinggi dan meningkatkan daya saing.

Pengaruh langsung inovasi terhadap kinerja keuangan adalah positif dan tidak signifikan yang ditunjukkan dengan nilai koefisien jalur (β)=0,136 dengan nilai signifikansi $p = 0,44$. Hasil ini menunjukkan hipotesis 3 secara empirik dapat diterima sebagian, dan mendukung hasil penelitian yang menyatakan bahwa inovasi dan kinerja perusahaan memiliki hubungan positif oleh [5], [16], [10], [8], dan diperkuat [2] bahwa inovasi teknologi (inovasi produk dan inovasi proses) diperlukan untuk memperkuat daya saing UKM didalam menghadapi persaingan yang semakin ketat. UKM yang melakukan inovasi akan memiliki daya saing tinggi, sehingga kinerja perusahaan menjadi lebih baik. Inovasi sebagai hal penting dilakukan oleh UKM, namun inovasi yang menghasilkan produk dan proses belum maksimal meningkatkan kinerja keuangan. UKM pada makanan dan minuman sebagai produk yang masih banyak ditujukan untuk konsumsi sekunder bagi konsumen, sehingga inovasi yang dihasilkan belum begitu besar pengaruhnya terhadap peningkatan kinerja keuangan UKM.

Pengaruh tidak langsung lingkungan industri terhadap kinerja keuangan yang dimediasi oleh inovasi adalah positif dan signifikan yang ditunjukkan dengan nilai koefisien jalur sebesar (β)= 0,056 (0,414 x 0,136) dengan nilai tersebut, menunjukkan bahwa hipotesis 4 secara empirik dapat diterima dan selaras dengan hasil penelitian [18], dan [12] mengemukakan lingkungan industri berpengaruh tidak langsung terhadap kinerja usaha melalui karakteristik individu. Uji model terbukti bahwa inovasi mempunyai peran langsung pada pengaruh lingkungan industri terhadap kinerja keuangan. Temuan tersebut

membuktikan bahwa lingkungan industri mampu menjelaskan kinerja keuangan secara langsung maupun dimediasi oleh inovasi. Pada model mediasi tersebut, inovasi memediasi secara parsial pada pengaruh tidak langsung lingkungan industri terhadap kinerja keuangan UKM, sehingga dari temuan tersebut inovasi sebagai mediasi. Ditemukan juga koefisien jalur pengaruh langsung lingkungan industri terhadap kinerja keuangan lebih kecil dibandingkan koefisien jalur pada pengaruh tidak langsung lingkungan industri terhadap kinerja keuangan. Berkaitan dengan hal tersebut, inovasi diindikasikan sebagai mediasi yang mempunyai peran penting, karena memberikan pengaruh yang lebih besar jika dibandingkan dengan pengaruh langsung lingkungan industri terhadap kinerja keuangan. Keunggulan kompetitif dapat dibangun dengan merespon secara proaktif pada perubahan lingkungan industri yang dinamis yang diikuti dengan meningkatkan daya inovasi dan pada akhirnya mampu meningkatkan kinerja keuangan UKM. Hal tersebut memberikan dorongan pada peningkatan daya inovasi melalui ide-ide inovasi, pemberian penghargaan terhadap ide-ide inovasi, dan mengimplementasikan ide-ide inovasi tersebut pada situasi perubahan lingkungan industri yang dinamis yang dicerminkan oleh daya tawar pelanggan atau pembeli, daya tawar pemasok, dan tingkat persaingan yang menghasilkan pengaruh pada kinerja keuangan UKM.

6. KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

6.1 Kesimpulan

UKM sebagai entitas bisnis tidak bisa dilepaskan dari lingkungan industri yang merupakan dinamika pada dunia bisnis yang dapat menimbulkan peluang atau ancaman bagi perusahaan yang mempengaruhi keunggulan kompetitif suatu usaha. Lingkungan industri yang dilihat pada peran konsumen, pemasok dan pesaing, untuk beberapa penelitian terdahulu adanya kontroversial, disatu sisi mengungkapkan bahwa pengaruh positif lingkungan industri terhadap kinerja keuangan, dan dilain pihak, dinyatakan berbeda hasil penelitian yang mengungkapkan bahwa tidak ada pengaruh positif lingkungan industri terhadap kinerja keuangan, sehingga perlunya ditambah inovasi sebagai variabel mediasi antara lingkungan industri dengan kinerja keuangan.

Terungkap pada hasil penelitian ini, secara positif bahwa adanya pengaruh lingkungan industri terhadap kinerja keuangan melalui inovasi sebagai variabel mediasi.

6.2 Implikasi

Pengelolaan usaha yang dihadapkan oleh perubahan lingkungan industri yang berasal dari luar perusahaan yang berupa ancaman dan peluang yang diaitkan dengan strategi inovasi sebagai kajian yang cukup penting. Produk-produk yang kreatif dan unik yang diciptakan untuk mempertinggi kualitas inovasi akan memperkuat tingkat daya saing perusahaan, sehingga hasil penelitian ini dapat dijadikan artikel ilmiah yang sebelumnya didasarkan pada rekomendasi dalam bentuk konsep yang relevan sebagai pengembangan keilmuan di bidang manajemen strategik dan manajemen keuangan.

6. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ar Ilker Murat and Baki Birdogan, 2011. *Antecedents and performance impacts of product versus process innovation Empirical evidence from SMEs located in Turkish science and technology parks*. European J. of Innovation Management Vol. 14 No. 2.
- [2] Atalay Murat, Anafarta Nilgun, Sarvan Fulya, 2013. *The relationship between innovation and firm performance: An empirical evidence from Turkish automotive supplier industry*. Procedia-Social and Behavioral Sciences.
- [3] Baum, J. R., Locke, E. A. dan Smith, K. G. 2001. A Multidimensional Model of Venture Growth. *Academic of Mgt. Jo., Vol 44, No. 2*
- [4] Cohen, J.F. 2001. Environmental Uncertainty And Managerial Attitude : Effects On Strategic Planning, Non-Strategic Decision-Making And Organisational Performance. *South African Journal of Business Management. Vol 32*.
- [5] Han, J.K., Kim, N., & Srivastava, R. 1998. Marketing Orientation and Organizational Performance: Is Innovation a Missing Link?, *Journal of Marketing*.
- [6] Hsiang, F.T., Hsien, B.W. dan Dja, S.W. 2012. The moderating role of environmental dynamism on the influence of innovation strategy and firm performance. *International Journal of Innovation, Management and Technology, Vol. 3, No. 5, October 2012*.
- [7] Lee D.Y and Tsang E.W.K, 2001. The Effect Entrepreneurial Personality, Background and Network Activities on Venture Growth. *Journal Management Studies*.
- [8] Munizu, M. 2010. Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Sulawesi Selatan, *Jurnal manajemen dan kewirausahaan* Vol.12 No. 1 pp. 33-41
- [9] Najib, M. dan Kiminami, A., 2011. Innovation, cooperation and business performance Some evidence from Indonesian small food processing cluster. *Journal of Agribusiness in Developing and Emerging Economies Vol. 1 No. 1*.
- [10] Neira, C.O., Lindman, M.T., Ferná'ndez, M.J., 2008. Innovation and performance in SME furniture industries An international comparative case study, *Marketing Intelligence & Planning*. Vol.
- [11] Porter, Michael E. 1980. *Competitive Strategy*, Free Press, New York
- [12] Rahab, 2012. *Innovativeness Model Of Small And Medium Enterprises Based On Market Orientation and Learning Orientation: Testing Moderating Effect Of Business Operation Mode*. Proc. Ec. and Finance 4 .
- [13] Rofiaty, 2012. *Inovasi & Kinerja. Knowledge Sharing Behavior pada UKM*. Cetakan Pertama. Universitas Brawijaya Press (UB Press).
- [14] Rogers, Everett M., 2003. *Diffusion of Innovations 5th ed.*, Free Press. New York.
- [15] Rosli M. Mohd dan Sidek Syamsuriana, 2013. The Impact of Innovation on the Performance of Small and medium Manufacturing Enterprises: Evidence from Malaysia. *Journal of Innovation Management in Small & Medium Enterprise, Vol. 2013 (2013), Article ID 885666, 16 pages*,
- [16] Salavou Helen dan Avlonitis George, 2008. *Product innovativeness and performance: a focus on SMEs*. Management Decision .
- [17] Samsir (2012). *Pengaruh Lingkungan Industri, Inovasi dan Kebijakan Pemerintah terhadap Kinerja Usaha*. Disertasi Program Pascasarjana Universitas Brawijaya, Malang.
- [18] Suci, Puji Rahayu, 2008. *Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, Diamika Lingkungan, Kemampuan Manajemen Serta Strategi Bisnis terhadap Kinerja. Studi Pada Industri Kecil Menengah Bordir di Jawa Timur*, Disertasi pada Program Pascasarjana Universitas Brawijaya, Malang.
- [19] Sugiyono, 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Cetakan ke-20. Penerbit Alfabeta Bandung.
- [20] Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

Efektivitas Dana Perguliran PNPM-MP dalam Mengembangkan Usaha Industri Rumahan di Kota Malang

Andi Asdani

^aJurusan Akuntansi Politeknik Negeri Malang

E-mail : andiasdani@yahoo.co.id

ABSTRAK

Tujuan penelitian untuk mengetahui efektivitas dana perguliran PNPM – MP dalam mengembangkan usaha Industri Rumahan di Kota Malang. Peneliti melakukan kunjungan ke industry rumahan yang telah dipilih sebagai responden (yaitu 25 orang), untuk dimintai informasi tentang jenis usaha, jumlah (nominal) pembiayaan, perkembangan usaha, omzet setiap hari, keuntungan dari usaha dan lain-lain.

Dari hasil penelitian disimpulkan bahwa Dari 8 orang (30%) yang menggunakan dana perguliran untuk mengembangkan usaha rata-rata keuntungan meningkat Rp 15.000 per hari. Secara umum bantuan pembiayaan tersebut digunakan untuk “kula’an” yaitu menambah jumlah barang dagangannya. Terdapat 17 orang (70%) yang lainnya digunakan untuk membiayai sekolah anaknya, membayar hutang, biaya rumah sakit, sebagai tambahan untuk membeli barang elektronik seperti televisi, mesin cuci, kulkas dan sebagainya. Hal ini berarti industry rumahan ada yang memiliki itikat yang kurang baik dalam memanfaatkan dana perguliran ini, karena tidak digunakan sesuai dengan kesepakatan, yaitu untuk mengembangkan usahanya. Tingginya jumlah dana perguliran yang tidak digunakan untuk mengembangkan usaha menandakan bahwa dana perguliran PNPM – MP belum efektif.

Kata Kunci: efektivitas, dana perguliran, usaha industry rumahan

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha mikro dan kecil memegang peran penting dalam pembangunan ekonomi karena tingkat penyerapan tenaga kerjanya yang relatif tinggi dan kebutuhan modal investasinya yang kecil. Hal ini membuat UMK tidak rentan terhadap berbagai perubahan eksternal sehingga pengembangan pada sektor UMK dapat menunjang pertumbuhan ekonomi yang digunakan sebagai penunjang pembangunan ekonomi jangka panjang yang stabil dan berkesinambungan. Rendahnya tingkat investasi dan produktivitas, serta rendahnya pertumbuhan usaha baru di Indonesia perlu memperoleh perhatian yang serius pada masa mendatang dalam rangka mengembangkan Usaha Mikro dan Kecil (UMK) menuju usaha yang berdaya saing tinggi. Mengingat UMK umumnya berbasis pada sumberdaya ekonomi lokal dan tidak bergantung pada impor, serta hasilnya mampu diekspor karena keunikannya, maka pembangunan UMK diyakini akan memperkuat fondasi perekonomian nasional. Perekonomian Indonesia akan memiliki daya saing yang kuat jika UMK telah menjadi pelaku utama yang produktif dan berdaya saing dalam perekonomian nasional. Untuk itu, pembangunan usaha mikro dan kecil perlu menjadi prioritas utama pembangunan ekonomi nasional dalam jangka panjang. Berdasarkan data Kementrian Negara Koperasi dan Usaha Mikro Kecil Menengah

menunjukkan bahwa UMK masih menjadi pelaku unit usaha atau 99.99% dari pelaku bisnis di Indonesia. Peran pemerintah dalam pembangunan ekonomi adalah mengalirkan dana bagi kegiatan ekonomi yaitu salah satunya dalam bentuk bantuan permodalan bagi usaha mikro kecil seperti industry rumahan.

Permodalan merupakan salah satu masalah mendasar yang dihadapi oleh UMKM dengan terbatasnya akses terhadap sumber-sumber pembiayaan dari lembaga keuangan perbankan (Maratis, 2014). Keterbatasan modal tersebut akan mempengaruhi kinerja UMKM yaitu menurunnya kemampuan dalam memproduksi barang dan jasa secara efektif, berkurangnya jumlah tenaga kerja yang mengakibatkan ruang lingkup usaha menjadi terbatas, pendapatan usaha menjadi rendah karena tidak ada barang yang dijual, dan efisiensi produksi yang tidak berjalan dengan baik sehingga biaya produksi menjadi tinggi. Bagi pengusaha UMKM, kredit dirasa penting untuk memenuhi kebutuhan modal kerja yang diperlukan dalam meningkatkan kinerja usahanya.

Dari segi permodalan, terdapat salah satu program PNPM = MP (Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat – Masyarakat Perkotaan) yang terkait langsung dengan masyarakat dalam upaya memberdayakan masyarakat melalui usaha produktif adalah daya perguliran. Dana perguliran

adalah bantuan kredit yang berikan kepada industry rumahan yang yang satu ke keluarga miskin yang lainnya. Dana perguliran diberikan secara kredit, industry rumahan yang mendapatkan bantuak dana perguliran diwajibkan untuk mengembalikan dengan cara mengangsur setiap bulan dengan ketentuan yang telah disepakati bersama. Kesepakatan tersebut diantaranya adalah besarnya administrasi, jasa (jika ada), waktu angsuran. Misalnya, apabila \menerima dana perguliran Rp 1.000.000,00 maka biaya administrasi dikenakan Rp 50.000 (termasuk materai dan di bayarkan saat akan dimulai), Jika disepakati tidak ada jasa, maka ia akan mengangsur sebanyak 10 kali masing-masing Rp 100.000 setiap bulan.

Dari beberapa survey pendahuluan yang telah dilakukan peneliti, terdapat beberapa industry rumahan sebagai penerima dana perguliran yang kondisi ekonomi tidak mengalami perbaikan meskipun telah mendapatkan dana perguliran tersebut. Bahkan, dana perguliran macet karena mereka tidak mampu mengangsur. Dari hasil wawancara peneliti terhadap 25 orang penerima dana perguliran, 30% menyatakan bahwa dana perguliran digunakan untuk usaha dan dapat meningkatkan pendapatan, 70% menyatakan bahwa dana perguliran tersebut tidak meningkatkan pendapatannya. Hal ini dikarenakan dana perguliran tersebut tidak digunakan untuk usaha melainkan digunakan untuk biaya yang lain, misalnya untuk biaya rumah sakit, beli alat rumah tangga, hajatan, biaya sekolah dan sebagainya. Kenyataan ini menimbulkan pertanyaan, apakah dana perguliran yang diberikan kepada industry rumahan tersebut efektif atau tidak ?

Berdasarkan uraian di atas, maka menarik untuk diteliti lebih lanjut tentang efektivitas dana perguliran PNPMP – MP di Kota Malang dalam sebuah penelitian yang berjudul Efektivitas Dana Perguliran PNPMP – MP Dalam Mengembangkan Usaha Industri Rumahan di Kota Malang.

1.2 Perumusan Masalah

Bagaimana efektivitas dana perguliran PNPMP – MP dalam Mengembangkan Usaha Industri Rumahan di Kota Malang ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui efektivitas dana perguliran PNPMP – MP dalam mengembangkan usaha Industri Rumahan di Kota Malang.

1.4 Kegunaan Penelitian

Kkegunaan penelitian ini adalah :

- a. Sebagai bahan pertimbangan atau masukan bagi pihak PNPMP – MP dalam mengevaluasi efektivitas dana perguliran.
- b. Sebagai bahan referensi bagi penelitian selanjutnya untuk topik atau masalah yang sejenis.

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 PNPMP

Program PNPMP Mandiri yang diluncurkan oleh Pemerintah sesungguhnya merupakan salah satu upaya Pemerintah untuk mempercepat penanggulangan kemiskinan dan memperluas kesempatan kerja melalui konsolidasi programprogram pemberdayaan masyarakat yang ada di berbagai Kementerian/Lembaga. Yang menjadi ciri khas dari PNPMP Mandiri yaitu program ini melakukan penyaluran pendanaan operasional ke kegiatan secara langsung ke masyarakat tidak melalui Pemerintah Daerah. Dengan pengintegrasian berbagai program pemberdayaan masyarakat ke dalam kerangka kebijakan PNPMP Mandiri, cakupan pembangunan diharapkan dapat diperluas hingga ke daerah-daerah terpencil dan terisolir.

PNPMP Mandiri Perkotaan (PNPMP – MP), merupakan salah satu mekanisme program pemberdayaan masyarakat yang digunakan PNPMP Mandiri dalam upaya mempercepat penanggulangan kemiskinan dan perluasan kesempatan kerja di wilayah perkotaan. Program ini dilakukan untuk lebih mendorong upaya peningkatan kualitas hidup, kesejahteraan dan kemandirian masyarakat di perkotaan. PNPMP Mandiri Perkotaan ini menjadi bagian tak terpisahkan dari PNPMP Mandiri dan telah dilakukan sejak 1999 sebagai Program Penanggulangan Kemiskinan di Perkotaan (P2KP) yaitu suatu upaya pemerintah untuk membangun kemandirian masyarakat dan pemerintah daerah dalam menanggulangi kemiskinan secara berkelanjutan.

PNPMP Mandiri Perkotaan dinaungi oleh masing - masing Kelurahan, yang bernama BKM (Badan Keswadayaan Masyarakat). Badan tersebut memberikan pinjaman dana kepada organisasi yang disebut KSM (Kelompok Swadaya Masyarakat) yang dibentuk dan beranggotakan masyarakat penerima dana.

Program penanggulangan kemiskinan di Perkotaan (P2KP) dilaksanakan sejak tahun 1999 sebagai suatu upaya pemerintah untuk membangun kemandirian masyarakat dan pemerintah daerah dalam menanggulangi kemiskinan secara berkelanjutan. Program ini

sangat strategis karena menyiapkan landasan kemandirian masyarakat berupa lembaga kepemimpinan masyarakat yang representatif, mengakar dan kondusif bagi perkembangan modal sosial (*social capital*) masyarakat di masa mendatang serta menyiapkan program masyarakat jangka menengah dalam penanggulangan kemiskinan yang menjadi pengikat dalam kemitraan masyarakat dengan pemerintah daerah dan kelompok peduli setempat.

2.2 Kredit

Menurut undang-undang perbankan nomor 10 tahun 1998, kredit adalah: "Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga". Menurut Kasmir (2008:92-93):Kredit adalah pinjaman yang dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang, misalnya Bank membiayai kredit untuk pembelian rumah atau mobil. Kemudian adanya kesepakatan antara bank (kreditur) dengan nasabah penerima kredit (debitur), bahwa mereka sepakat sesuai dengan perjanjian yang telah dibuatnya. Dalam perjanjian kredit tercakup hak dan kewajiban masing-masing pihak termasuk jangka waktu serta bunga yang ditetapkan bersama. Demikian pula dengan masalah sanksi apabila si debitur ingkar janji terhadap perjanjian yang telah dibuat bersama.

Dari beberapa pengertian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa kredit adalah penyediaan dana oleh bank yang nantinya akan disalurkan atau dipinjamkan kepada pihak lain dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan berupa bunga.

"Tujuan kredit adalah tercapainya unsur *profitability* dan *safety* dari suatu kredit" (Suyatno, 1997:14-15). Profitability merupakan keuntungan dari pemberian kredit dalam bentuk bunga yang diterima atau untuk memperoleh hasil kredit berupa keuntungan yang diambil dari pemungutan bunga. Sedangkan yang dimaksud dengan *safety* adalah bahwa prestasi yang diberikan dalam uang, barang atau jasa betul-betul terjamin pengembaliannya atau keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga dari profitabilitas dapat tercapai. Dari dua tujuan tersebut dapat diketahui bahwa tujuan kredit adalah :

- a) Turut mensukseskan program pemerintah dibidang ekonomi dan pembangunan

- b) Meningkatkan aktivitas perusahaan agar dapat menjalankan fungsinya guna menjamin terpenuhinya kebutuhan masyarakat.
- c) Memperoleh laba agar kelangsungan hidup perusahaan terjamin dan dapat memperluas usahanya.

2.3 Usaha Mikro, Kecil, Menengah

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usahaperorangan yang memenuhi kriteria: memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000,- (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) atau memiliki hasilpenjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,-

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar. Kriterianya adalah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,- s/d Rp. 500.000.000,- (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) atau memilikihasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,- s/d Rp. 2.500.000.000,-

Usaha Menengah adalah Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Besar. Kriterianya adalah: memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,-s/d Rp. 10.000.000.000,- (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.000.000,- s/d Rp. 50.000.000.000,-

2.4 Dana Peguliran

Program PNPM Mandiri Perkotaan memberikan pinjaman dalam bentuk Dana Bergulir. Tujuan pemberian pinjaman dana bergulir kepada masyarakat miskin adalah untuk membantu pengembangan usaha kecil dan menengah melalui Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM). Pemberian pinjaman bergulir kepada masyarakat miskin melalui KSM hanya merupakan salah satu upaya dalam program PNPM Mandiri Perkotaan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat miskin agar bisa terlepas dari kemiskinannya. Program PNPM Mandiri Perkotaan hanya menyediakan alternatif kegiatan pinjaman

bergulir berupa modal kemudian masyarakat sendirilah yang memutuskan apakah akan menggunakan kegiatan pemberian pinjaman bergulir dalam program penanggulangan kemiskinannya. Penetapan kegiatan pemberian pinjaman bergulir kepada masyarakat miskin diputuskan sendiri oleh masyarakat melalui Lembaga Keswadayaan Masyarakat (LKM).

Dana perguliran merupakan salah satu program kegiatan BKM (Badan Keswadayaan Masyarakat) di tingkat Kelurahan yang bertujuan untuk memberikan bantuan permodalan bagi masyarakat miskin. BKM menunjuk satu unit pengelola yang disebut UPK (Unit Pengelola Keuangan) yang bertugas secara khusus menangani dana perguliran tersebut. Hal ini berarti bahwa UPK-BKM sebagai pengelola harus mampu mengikuti sistem pengelolaan pinjaman bergulir yang standar sebagaimana diuraikan dalam pedoman teknis ini, disamping pedoman khusus pengelolaan pinjaman bergulir oleh UPK-BKM yang akan disusun secara tersendiri.

Kelompok sasaran untuk program pinjaman bergulir adalah rumah tangga atau keluarga miskin yang :

1. Akan memulai usaha baru dan / atau sudah mempunyai usaha mikro yang layak dikembangkan dan memberikan kontribusi secara langsung bagi penciptaan peluang usaha serta kesempatan kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat miskin di wilayahnya;
2. Kebutuhan modal pinjaman untuk tahap pertama tidak lebih dari Rp. 1.000.000,-, sedangkan selanjutnya dapat bertambah sesuai dengan kemampuan UPK,-. Bagi peminjam yang nilai pinjaman per individunya cukup besar dan tidak dapat dilayani oleh keuangan UPK, didorong untuk memperoleh akses ke sumber/lembaga keuangan formal di sekitarnya;
3. Memiliki motivasi dan tanggungjawab tinggi untuk mengembalikan pinjamannya.
4. Tidak mempunyai akses atau belum terjangkau pelayanan lembaga keuangan.

Sebagai salah satu pilihan kegiatan dalam rangka penanggulangan kemiskinan, tujuan program pinjaman bergulir dapat dirumuskan :

1. Mendorong proses pembelajaran masyarakat miskin dalam menciptakan peluang usaha dan kesempatan kerja, peningkatan pendapatan, maupun kegiatan yang bersifat produktif lainnya;
2. Meningkatkan jangkauan pelayanan terhadap masyarakat miskin yang tidak memiliki penghasilan dan/atau relatif berpendapatan

sangat rendah yang merupakan kelompok sasaran utama P2KP;

3. Membuka akses bagi usaha mikro dan para pengusaha mikro yang selama ini tidak mendapatkan akses dan belum terjangkau oleh pelayanan lembaga keuangan formal yang sudah ada, sebagai upaya untuk menciptakan peluang kesempatan kerja bagi masyarakat miskin setempat;
4. Memberikan kontribusi terhadap tujuan umum P2KP yakni membantu upaya penanggulangan kemiskinan, melalui kegiatan pinjaman bergulir.
5. Mengurangi kesenjangan (*gap*) antara sisi penawaran (*supply side*) yang terbatas dengan sisi permintaan (*demand side*) yang masih belum dapat dilayani secara keseluruhan, khususnya oleh lembaga keuangan formal

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian yang bersifat studi kasus. Menurut Suryabrata (1997:22) penelitian studi kasus adalah: "Penelitian mendalam mengenai unit sosial tertentu yang hasilnya merupakan gambaran yang lengkap dan terorganisasi baik organisasi tersebut".

3.2 Metode pelaksanaan

Peneliti juga melakukan kunjungan ke industry rumahan yang telah dipilih sebagai responden (yaitu 25 orang), untuk dimintai informasi tentang jenis usaha, jumlah (nominal) pembiayaan, perkembangan usaha, omzet setiap hari, keuntungan dari usaha dan lain-lain

3.3 Metode Pengumpulan Data

- a. Observasi dilakukan dengan cara mendatangi industry rumahan dan mengamati kegiatan mereka sehari-hari.
- b. Wawancara (interview) dilakukan kepada 25 industry rumahan untuk mengetahui omzet penjualan, jumlah pendapatan maupun keuntungan dari masing-masing industry rumahan .
- c. Dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data berupa laporan-laporan, prosedur perguliran, anggaran dasar dan anggaran rumah tangga, data industry rumahan dan data lain yang relevan dengan penelitian ini.

3.4 Teknik Analisis Data

Menurut Matt Holand, analisis data kualitatif merupakan proses sistematis yang berlangsung

terus-menerus, bersamaan dengan pengumpulan data. Proses tersebut diuraikan dalam beberapa teknik analisis data kualitatif, meliputi:

- Pendekatan umum analisis data kualitatif, yaitu induktif pada awalnya, namun menjadi deduktif pada tahap selanjutnya.
- Menyusun data sebelum menganalisisnya.
- Melakukan koding (*coding*) dan kategorisasi bukti.
- Menemukan pola dan proposisi kerja.
- Menafsirkan data
- Mengevaluasi penafsiran peneliti dan menunjukkan validitas serta reabilitasnya.
- Beberapa isu analisis khusus, meliputi analisis berbagai sumber, dokumen, catatan lapangan dan analisis sekunder.

Ada bermacam – macam cara analisa yang dapat diikuti untuk menganalisis data yang telah terkumpul. Dalam penelitian ini analisis yang dipakai mengikuti langkah – langkah dari Nasution, yaitu:

Reduksi Data, laporan – laporan dari lapangan sebagai bahan “mentah” disingkatkan atau dirangkum, direduksi, disusun lebih sistematis, difokuskan pokok – pokok yang penting, diberi susunan yang sistematis, sehingga mudah dikendalikan dan mempermudah peneliti dalam mencari kembali data yang diperoleh bila diperlukan.

Display data, display data ini membantu peneliti untuk dapat melihat gambaran keseluruhan atau bagian – bagian tertentu dari data hasil penelitian. Dalam hal ini peneliti membuat matrik untuk data, agar peneliti dapat menguasai data dan tidak tenggelam dalam tumpukan detail.

Mengambil kesimpulan dan verifikasi, sejak semula peneliti berusaha mencari makna data yang tergalai atau terkumpul. Untuk itu peneliti mencari pola, tema, hubungan, persamaan. Hal – hal yang sering timbul dan sebagainya. Dari data yang diperoleh peneliti mencoba mengambil kesimpulan. Kesimpulan ini mula – mula masih kabur, sangat tentative, diragukan, akan tetapi dengan bertambahnya data makan kesimpulan itu seakan lebih “grounded”. Jadi kesimpulannya harus senantiasa diverifikasikan selama penelitian berlangsung.

3.5 Pengecekan Keabsahan Temuan

Pengecekan keabsahan temuan merupakan usaha peneliti untuk memperoleh keabsahan temuan. Agar diperoleh temuan dan interpretasi yang absah, maka perlu diteliti kredibilitas dengan menggunakan teknik – teknik perpanjangan

kehadiran peneliti di lapangan, observasi yang diperdalam, triangulasi (menggunakan beberapa sumber, metode, peneliti dan teori), pembahasan sejawat, analisis kasus negatif, dan pelacakan kesesuaian hasil. Selanjutnya perlu dilakukan pengecekan dapat tidaknya ditransfer ke latar lain (*transferability*), ketergantungan pada konteksnya (*dependability*), dan dapat tidaknya dikonfirmasi kepada sumbernya (*confirmability*).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini, yang menjadi obyek penelitian adalah 25 orang dengan pertimbangan selain keterbatasan waktu dan tenaga karena peneliti harus mendatangi atau mengunjungi industry rumahan tersebut ke tempat usaha masing-masing guna melakukan pengamatan maupun wawancara.

Data industry rumahan dan Jenis Usaha

No.	Jenis Usaha	Jumlah (orang)	Prosentase
1	Laundry	3	12%
2	Jual kue (jajan pasar)	4	16%
3	Jual sembako	1	4%
4	Jual nasi goreng	1	4%
5	Jual sate	1	4%
6	Jual LPG	1	4%
7	Jual sayur	1	4%
8	Warung nasi	1	4%
9	Penjahit	3	12%
10	Jual nasi jagung, botok,	4	16%
11	lauk	1	4%
12	Jual tahu	1	4%
13	Tambal ban	1	4%
14	Potong rambut	1	4%
15	Toko	1	4%
	Jual kripik tempe		
Total		25	100%

Dari hasil survey ditemukan bahwa dana perguliran tersebut tidak digunakan sepenuhnya untuk tambahan modal usaha seperti disajikan pada tabel di bawah ini.

Penggunaan Dana Perguliran

Jenis Penggunaan	Jumlah industry rumahan	Prosentase
Tambahan modal	8	30%
Kebutuhan yang lain:	4	70%
Biaya sekolah	3	
Bayar hutang	4	
Biaya rumah sakit	6	
Tambahan membeli rumah tangga		
Jumlah	25	100%

Sumber: Hasil wawancara dengan industry rumahan .

Dari 8 orang (30%) yang menggunakan dana perguliran untuk mengembangkan usaha rata-rata keuntungan meningkat Rp 15.000 per hari. Secara umum bantuan pembiayaan tersebut digunakan untuk “kula’an” yaitu menambah jumlah barang dagangannya.

Terdapat 17 orang (70%) yang lainnya digunakan untuk membiayai sekolah anaknya, membayar hutang, biaya rumah sakit, sebagai tambahan untuk membeli barang elektronik seperti televisi, mesin cuci, kulkas dan sebagainya. Hal ini berarti industry rumahan ada yang memiliki itikat yang kurang baik dalam memanfaatkan dana perguliran ini, karena tidak digunakan sesuai dengan kesepakatan, yaitu untuk mengembangkan usahanya.

Tingginya jumlah dana perguliran yang tidak digunakan untuk mengembangkan usaha menandakan bahwa dana perguliran PNPM – MP masih belum efektif. Selain itu, dari data yang ada ternyata peningkatan pendapatan yang diperoleh industry rumahan yang mengembangkan usaha hanya meningkat Rp 15.000 ribu per harinya.

Dilihat dari omzet penjualan, tidak terjadi peningkatan pendapatan meskipun telah diberikan dana perguliran. Berdasar interview dengan industry rumahan, dana perguliran tersebut sebagian besar tidak digunakan untuk menambah modal usaha, tetapi digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang lain, seperti membiayai sekolah anaknya, membayar hutang, biaya rumah sakit, sebagai tambahan untuk membeli barang elektronik seperti televisi, mesin cuci, kulkas dan sebagainya (sebagian besar debitor yaitu 70% menggunakan bantuan pembiayaan tersebut untuk kebutuhan yang lain (tidak digunakan untuk tambahan modal usaha).

Penyebab tidak efektifnya dana perguliran tersebut: (1) dana perguliran tidak digunakan untuk mengembangkan usaha, (2) pengelola dana perguliran tidak melakukan survey dan hanya berdasarkan wawancara (kepercayaan saja) untuk memastikan apakah industry rumahan memiliki usaha atau tidak, (3) pengelola dana perguliran tidak melakukan pengawasan terhadap industry rumahan setelah mendapatkan dana, (4) pengelola dana perguliran tidak melakukan pembinaan untuk memaksimalkan penggunaan dana perguliran dalam mengembangkan usaha.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut agar dana perguliran lebih efektif dalam meningkatkan usaha industry rumahan di Kota Malang, maka:

- (1) Diperlukan survey terhadap industry rumahan, untuk mengetahui usaha apa yang telah dilakukan industry rumahan. Jika belum memiliki usaha, dapat diidentifikasi ketrampilan atau kemampuan apa yang dapat dikembangkan agar dapat melakukan usaha. Setelah itu, diberikan dana perguliran sebagai modal usaha.
- (2) Diperlukan pengawasan terhadap industry rumahan yang memperoleh dana perguliran, apakah dana tersebut benar-benar digunakan untuk mengembangkan usaha? dan bagaimana upaya industry rumahan tersebut dalam menjalankan usahanya setiap hari.
- (3) Diperlukan pembinaan bagi industry rumahan yang mengalami permasalahan dalam usaha sehingga usaha yang dilakukan dapat berjalan lancar. Pembinaan dapat dilakukan baik dalam mengembangkan usaha maupun dalam mengelola keuangan.

Untuk melaksanakan hal tersebut di atas, maka pengelola dana perguliran perlu melakukan kerjasama dengan relawan yang bertugas untuk mengawasi dan mendampingi sekaligus melakukan pembinaan terhadap industry rumahan, baik dari lingkungan akademis (mahasiswa) maupun relawan dari warga masyarakat setempat. Dengan kerjasama ini diharapkan dana perguliran dapat tepat sasaran dan efektif dalam meningkatkan kesejahteraan industry rumahan.

REFERENSI

- [1]. Kasmir. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan lainnya*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. Edisi Revisi 2008
- [2]. Keputusan Menteri Koordinator Kesejahteraan Rakyat Nomor 25/KEP/MENKO/KESRA/VII/2007 tentang
- [3]. Keputusan Menko Kesra No. 25/KEP/MENKO/KESRA/VII/2007 tentang Pedoman Umum Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri (PNPM Mandiri);
- [4]. Maratis Suhartini, Atik, Ropika Yuta. 2014. Keterkaitan Lembaga Keuangan Mikro (LKM), Usaha Mikro dan Kecil (UMK) Serta Kemiskinan di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan (7)2 Agustus 2014*. Fakultas Ekonomi Universitas Udayana.
- [5]. Pedoman Umum Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri (PNPM Mandiri).

-
- [6]. Pokok-Pokok Pikiran Penanggulangan Kemiskinan di Indonesia, Arie Sujito, www.Pergerakan-Indonesia.org, 07 Maret 2011.
- [7]. Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998
- www.pnpm-mandiri.org;
 - www.p2kp.org;
 - <http://tkpkri.org>;
- http://id.wikipedia.org/wiki/PNPM_Mandiri_Pedesaan;
 - www.bappenas.go.id;
 - www.p2dtk.bappenas.go.id.
 - <http://www.kabarindonesia.com>;
 - www.Pergerakan-Indonesia.org.