

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERKEMBANGAN USAHA
MIKRO DI DESA TEBAT MONOK KECAMATAN KEPAHIANG
KABUPATEN KEPAHIANG**



SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Agar Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)**

OLEH :

RIA

NIM. 212 313 8446

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
TAHUN, 2017 M/1438 H**



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jln. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736)51276, 51171 Fax: (0736) 51171 Bengkulu

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh: **Ria**, NIM 2123138446 dengan judul "**Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang**". Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 09 Januari 2017 M
10 Rabiul Akhir 1438 H

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Asnaini, MA
NIP. 197304121998032003

Eka Sri Wahyuni, SE., MM
NIP.197705092008012014



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jln. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736)51276, 51171 Fax: (0736) 51171 Bengkulu

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang**, oleh : **RIA NIM. 2123138446**, Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Rabu

Tanggal : 08 Februari 2017 / 11 Jumadil Awal 1438 H

Dinyatakan **LULUS**. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah, dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Bengkulu, 21 Februari 2017 M
24 Jumadil Awal 1438 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Dra. Fatimah Yunus, M.A
NIP. 196303192000032008

Sekretaris

Khairiah Elwardah, M.Ag
NIP. 197808072005012008

Penguji I

Andang Sunarto, Ph.D
NIP. 197611242006041002

Penguji II

Romi Adetio Setiawan, MA
NIP. 198312172014031001



MOTTO

- *Ilmu Yang Bermanfaat Lebih Berharga Dari Pada Emas Permata.*
- *(If You Fall A Thousand Times, Stand Up Millions Of Times Because You Do Not Know How Close You Are To Success) Jika Anda Jatuh Ribuan Kali, Berdirilah Jutaan Kali, Karena Anda Tidak Tahu Seberapa Dekat Anda Dengan Kesuksesan.*

PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmannirohim

Ya Allah....

Terima kasih atas nikmat dan rahmat-Mu yang agung ini, hari ini hamba bahagia sebuah perjalanan panjang dan gelap, telah Kau berikan secercah cahaya terang meskipun hari esok penuh teka teki dan tanda tanya yang aku sendiri belum tau pasti jawabannya.

Aku sering terjatuh, tersandung, terluka,terkadang harus ku telan antara keringat dan air mata, namun aku tak pernah menyerah dan aku terus melangkah tanpa mengenal putus as.

Syukur alhamdulillah kini aku tersenyum dalam iradat-Mu, kini baru ku mengerti arti dari kesabaran dan penantian... sungguh tak ku sangkahi ya Allah kau menyimpan sejuta makna dan rahsia sungguh berarti nikmat yang kau berikan.

Ku persembahkan karya sederhana ini kepada orang-orang yang ku sayangi dan ku cintai

🚩 Ibunda (Rosmaini) dan ayahanda (Haminin) tercinta

Yang selalu mendoakan ku, menasehatiku, mengingatkan ku, memberi dukungan serta dorongan semangat dan tak pernah mengeluh. Tiada cinta yang paling suci selain kasih sayang ayahanda dan ibundaku, setulus hati ibu searif arahan ayah. Doa mu hadirkan keridhaan untuk ku, terima kasih ibu.... terima kasih ayah....

🚩 Saudara-saudara ku

Tiada yang paling mengharukan saat berkumpul bersama kalian, walaupun sering bertengkar tapi hal itu tak akan bisa tergantikan.

🚩 Keponakan-keponakan ku

Yang selalu membuat hari-hari ku menjadi lebih berwarna dan penuh canda dan tawa.

🚩 Sahabat- sahabat ku

Yang selalu bersama-sama menunggu, saling mendorong, saling memberi semangat satu sama lainnya "Afri Yani, Yusnita, Uci paramida, Yovi Marnela, Diani Oktami, Fitri Mbul dan teman baru yang menyenangkan Selia mandalika, lusi yana samsudin, walaupun diantara kita sering berbeda pendapat satu sama lainnya. Terima kasih juga ayug Ojik yang senantiasa membantu di saat aku rapuh dan selalu memberikan masukan dan nasehat.

dan teman seperjuangan Wenda Puspita, Vivian, Desi Metria, Anju Probosini, Ari Pitriansi, Fesi, Rika, Efrizal, Muardi, Iwan, Muzzayyin, Dang Ari Gareng, dan yang lain nya. Serta teman-teman EKIS B Angkatan 2012. Dan masih banyak lagi yang belum di sebutkan satu persatu terima kasih.

🚩 Teman Dekat

Terima kasih selalu memberi dukungan dan semangat untuk ku... hingga ku bisa bertahan sampai saat ini...

🚩 Dosen pembimbing

Ibu Dr. Asnaini, MA dan ibu Eka Sri Wahyuni SE.,MM yang selalu sabar membantu, mengajari, menasehati, dan memberi masukan kepada penulis.

🚩 Seluruh Bapak/Ibu Dosen Fakultas FEBI IAIN BENGKULU Terima kasih banyak untuk semua ilmu dan didikan dan pengalaman yang sangat berarti yang telah kalian berikan.

🚩 Agama, Bangsa, Negara, dan Almamater kampus ku IAIN BENGKULU.

Terima kasih

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi ini dengan judul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang” adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 21 Februari 2017 M
24 Jumadil Awal 1438 H



RIA
NIM.2123138446

ABSTRAK

Ria, NIM: 212 313 8446, yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang.”

Tujuan penelitian ini yaitu: (1) Untuk mengetahui perkembangan usaha mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang, (2) Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang. Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*Field Research*) dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Teknik analisis data menggunakan *Model Miles and Huberman*. Hasil penelitian menyimpulkan 1) Adanya peningkatan usaha mikro di Desa Tebat Monok dari segi kuantitas, hal tersebut terlihat dari hasil observasi awal peneliti yang mana pada tahun 2013 jumlah usaha mikro sebanyak lebih kurang 27 unit sedangkan di tahun 2016 bertambah menjadi lebih kurang 58 unit. Selain itu, peningkatan jenis produk yang dijual, adanya pelanggan tetap dan cabang usaha serta karyawan yang telah dimiliki oleh beberapa pelaku usaha. Namun dari kualitasnya masih belum mengalami peningkatan yang berarti, hal tersebut terungkap dari hasil penelitian yaitu jumlah penjualan barang ataupun pendapatan setiap harinya tidak menentu (kadang-kadang naik kadang turun); 2) Faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang ini yaitu faktor pendukungnya yaitu lokasi usaha yang strategis. Sementara faktor penghambatnya yaitu faktor keterbatasan modal, keterbatasan alat produksi yang lebih modern, tingginya tingkat persaingan antar pelaku usaha mikro dan belum adanya sistem manajemen usaha yang baik dikarenakan tingkat pendidikan yang rendah.

Kata kunci: *Faktor-faktor, Perkembangan, Usaha Mikro.*

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillah, sagala puji dan syukur kehadirat Allah SWT Yang Maha Esa, berkat rahmat dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang”. Shalawat dan salam penulis sampaikan semoga senantiasa dilimpahkan kepada junjungan Nabi Muhammad SWT yang telah membawa umatnya ke jalan yang lurus dan diridhai Allah SWT

Adapun tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Ekonomi Syari’ah Jurusan Ekonomi Islam (EKIS) Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam (IAIN) Bengkulu.

Skripsi ini adalah hasil dari penelitian yang penulis lakukan di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang. Walaupun dalam penulisan karya ilmiah ini penulis banyak sekali suka dan duka dalam penyelesaiannya, maka tepat dan sewajarnya pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa penghargaan dan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan secara tulus dan ikhlas, yaitu kepada :

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M. Ag. MH selaku Rektor Ketua IAIN Bengkulu yang telah memberikan fasilitas kepada penulis.
2. Dr. Asnaini, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu sekaligus Pembimbing I yang telah memberikan masukan dan semangat kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
3. Desi Isnaini, MA selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam.
4. Eka Sri Wahyuni, SE., MM selaku pembimbing II yang telah sabar memberikan bimbingan, masukan dan semangat kepada penulis.
5. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan sabar dan penuh keikhlasan.

6. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
7. Kedua orang tuaku yang selalu berjuang dan mendoakan penulis..
8. Seluruh rekan-rekan seperjuangan yang telah dan selalu ada untuk memotivasi penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
9. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini ke depan.

Bengkulu, 21 Februari 2017 M
24 Jumadil Awal 1438 H

Ria
NIM.2123138446

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
SURAT PERNYATAAN	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	6
C. Rumusan Masalah	7
D. Tujuan Penelitian.....	7
E. Kegunaan Penelitian.....	7
F. Penelitian Terdahulu.....	8
G. Metode Penelitian.....	14
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	14
2. Waktu dan Lokasi Penelitian.....	14
3. Populasi dan Teknik Sampling.....	15
4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data.....	16
5. Instrumen Penelitian.....	17
6. Teknik Analisis Data.....	17
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Wirausaha	19
1. Pengertian Wirausaha	20
2. Pengertian Kewirausahaan.....	20
3. Keuntungan Wirausaha.....	22
4. Wirausaha dalam Pandangan Islam.....	25
5. Faktor Penyebab Berhasil Tidaknya Wirausaha.....	27

B.	Usaha Mikro	32
1.	Usaha Mikro	32
2.	Karakteristik Usaha Mikro	34
3.	Perkembangan Usaha Mikro.....	35
4.	Keunggulan dan Kelemahan Usaha Mikro.....	36
C.	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha	38
1.	Modal	38
2.	Teknologi.....	41
3.	Tingkat Pendidikan.....	42
4.	Sistem Ekonomi dan Sistem Pasar	46
5.	Kebijakan Pemerintah.....	47
BAB III	GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	
A.	Sejarah Singkat Desa Tebat Monok	51
B.	Demografi.....	52
C.	Keadaan Sosial	53
D.	Keadaan Ekonomi	54
E.	Struktur Organisasi Desa Tebat Monok	55
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A.	Hasil Penelitian.....	57
1.	Perkembangan Usaha Mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang Dari Tahun 2013 Sampai Dengan Tahun 2016	57
2.	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang	67
B.	Pembahasan	77
BAB V	PENUTUP	
A.	Kesimpulan.....	80
B.	Saran	81
	DAFTAR PUSTAKA	
	LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

			Halaman
Tabel	1.1	Jumlah Unit Usaha Mikrodi Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang	5
Tabel	1.2	Rekapitulasi Penelitian Terdahulu	12
Tabel	3.1	Jumlah penduduk Desa Tebat Monok	53
Tabel	3.2	Tingkat PendidikanPenduduk Desa Tebat Monok	53
Tabel	3.3	Sarana dan Prasarana DesaTebat Monok.....	54
Tabel	3.4	Pekerjaan Penduduk DesaTebat Monok.....	54
Tabel	3.5	Kepemilikan Ternak	54
Tabel	3.6	Angka Kemiskinan	55

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	1	Data Responden Penelitian
Lampiran	2	Pedoman Wawancara
Lampiran	3	Jadwal Kegiatan Penelitian
Lampiran	4	Dokumentasi Penelitian
Lampiran	5	SK Pembimbing
Lampiran	6	Surat Izin Penelitian
Lampiran	7	Surat Izin Penelitian dari KP2T
Lampiran	8	Surat Keterangan Selesai Penelitian
Lampiran	9	Kartu Bimbingan Pembimbing 1
Lampiran	10	Kartu Bimbingan Pembimbing 2

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha manusia dalam rangka mewujudkan kesejahteraan hidup umat dimuka bumi ini sangat berkaitan dengan kegiatan ekonomi. Dalam pandangan Islam, kegiatan ekonomi sangat dianjurkan. Ekonomi yang baik dapat digunakan sebagai penunjang taraf kehidupan manusia. Setiap orang tentunya menginginkan kehidupan ekonomi yang baik dan mencukupi. Segala upaya dan usaha pun dillakukan untuk mendapatkan peningkatan ekonomi.

Di dalam Islam perintah menjalankan usaha berdasarkan firman Allah SWT yang terdapat dalam Al-Qur'an, yang berbunyi:

وَآخِرُونَ يَصْرُبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

Artinya: “Dan dari orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah”. (Q.S. al-Muzzammil (73): 20)¹

Berdasarkan ayat di atas yang menjelaskan bahwa di dalam usaha pemenuhan kebutuhan hidupnya, Allah menyuruh manusia untuk bertebaran di muka bumi untuk berusaha mendapatkan karunia-Nya. Namun segala usaha/aktivitas ekonomi baik dalam semua cabang maupun aktivitasnya yang berkaitan dengan-Nya hendaklah berlandaskan etika dan peraturan yang telah digariskan oleh syariat Islam. Termasuk di dalamnya aspek halal/haram, wajib/sunnat dan harus/makruhnya.²

¹Departemen Agama RI, *Alquran dan Terjemahannya* (Solo: Tiga Serangkai, 2014), h.

² Sadono Sukirno, et.al, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2015), h. 370

Dalam kegiatan ekonomi yaitu dalam memenuhi kebutuhannya, manusia senantiasa berusaha melakukan pekerjaan yang dapat menghasilkan uang atau harta. Salah satu yang biasa dilakukan manusia dalam memenuhi kebutuhannya adalah dengan berwirausaha. Yang menurut Yuyus dan Kartib merupakan inovator yang mampu memanfaatkan dan mengubah kesempatan menjadi ide yang dapat dijual atau dipasarkan, memberikan nilai tambah dengan memanfaatkan upaya, waktu, biaya kecakapan dengan tujuan mendapatkan keuntungan. Mereka adalah pembawa perubahan dalam dunia bisnis yang tidak mudah menyerah dalam berbagai kesulitan untuk mengejar keberhasilan usaha yang dirintis secara terencana.³

Salah satu bentuk wirusaha yang memiliki eksistensi penting namun kadang dianggap “terlupakan” dalam percaturan kebijakan di negeri ini adalah Usaha Mikro. Usaha mikro⁴ Sektor usaha ini mempunyai peranan yang cukup besar dalam perekonomian nasional maupun daerah. Hal ini dikarenakan keberhasilan dalam membangun ekonomi akan membawa dampak pembangunan di bidang-bidang lainnya.

Usah mikro menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) paling banyak Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) dan hasil

³Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*, (Jakarta: Kencana, 2010), h. 26

⁴ Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2009), h. 258

penjualan tahunan (omzet/tahun) paling banyak Rp. 300.000.00,- (tiga ratus juta rupiah). Sementara Bank Indonesia, Departemen Perindustrian dan Perdagangan memberi batasan berdasarkan asset yang dimiliki (tidak termasuk tanah dan bangunan) bahwa usaha mikro adalah usaha yang memiliki asset kurang dari Rp.600.000.000,- (enam ratus juta rupiah).⁵

Keberadaan usaha mikro dalam perekonomian Indonesia memiliki sumbangan yang sangat positif, diantaranya dalam menyediakan lapangan kerja, menyediakan barang dan jasa, serta pemerataan usaha untuk mendistribusikan pendapatan nasional. Dan pengusaha mikro merupakan pelaku usaha terbanyak dengan jumlah 52.176.795 unit atau 98,88% dari total pengusaha di Indonesia di tahun 2009. Pertumbuhan usaha mikro di Indonesia sejak tahun 2005 hingga 2009 mempunyai kecenderungan linear dengan pertumbuhan rata-rata 12.2%.⁶

Observasi dan wawancara awal yang dilakukan peneliti pada hari Minggu, 08 Mei 2016 di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang, dengan mengamati dan wawancara terhadap PS selaku kepala desa Tebat Monok dan beberapa orang pelaku usaha mikro. Menurut PS, Desa Tebat Monok merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang dimana dapat menjumpai keberadaan berbagai jenis usaha mikro. Dengan adanya usaha-usaha tersebut terdapat banyak membawa manfaat sosial, antara lain dapat menciptakan peluang

⁵ Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen...*, h. 259

⁶ Mirza Adrian, *Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia: Sebuah Tinjauan Singkat*, dikutip dari <http://percikanrenungan.blogspot.co.id/2011/07/pengembangan-usaha-mikro-kecil-dan.html>, pada hari Kamis, tanggal 08 September 2016, Pukul 15.33 WIB

usaha yang luas dengan pembiayaan yang relatif murah, mampu membuka lapangan pekerjaan yang baru sehingga masyarakat sekitar (usia produktif yang tidak bekerja) bisa memperoleh kesempatan untuk bekerja dengan cukup mudah, selain itu usaha mikro dapat menghasilkan produk relatif lebih murah dan sederhana, yang biasanya tidak disediakan usaha berskala besar.⁷

Kabupaten Kepahiang merupakan jalur lintas antar kota juga antar provinsi, khususnya di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang. Jalur yang strategis ini dimanfaatkan oleh masyarakat sekitar untuk membuka usaha mikro seperti berdagang buah-buahan dan makanan ringan khas daerah Kepahiang untuk dijadikan buah tangan. Ada puluhan unit usaha mikro yang ada di Desa Tebat Monok ini, dan tentu saja dari usaha tersebut telah banyak menyerap tenaga kerja baik berasal dari wilayah desa itu sendiri maupun dari desa-desa lain di sekitarnya. Keadaan ini tentu saja berdampak pada terjadinya peningkatan pendapatan masyarakat hingga akhirnya dapat memperbaiki tingkat kesejahteraan hidup mereka.

Pemilihan lokasi penelitian ini karena mengingat desa ini sebagai jalur lintas transportasi antar kota dan antar propinsi yang terus menerus dilalui masyarakat dari kota bahkan daerah lain, serta jumlah penduduk yang terus bertambah setiap tahunnya, tentunya akan berdampak pula pada peningkatan kebutuhan akan barang dan jasa. Sehingga kawasan ini banyak ditemukan usaha-usaha mikro dibandingkan dengan kawasan lain. Pertumbuhan usaha mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang

⁷ Observasi Awal pada tanggal 08 Mei 2016

sejak tahun 2013 hingga 2016 mengalami kenaikan yang signifikan.⁸

Sebagaimana terlihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 2:
Jumlah Unit Usaha Mikro
di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang
Kabupaten Kepahiang

Tahun	Unit Usaha Mikro
2013	27
2014	38
2015	51
2016	58

Sumber : Profil Desa Tebat Monok Tahun 2016

Dari tabel di atas, diketahui usaha mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang mengalami kenaikan yang signifikan. Tetapi dari segi produk yang ditawarkan tidak banyak mengalami perubahan, dimana pada tahun 2013, jenis produk yang ditawarkan oleh pelaku usaha mikro hanya berupa jenis buah-buahan yang belum diolah, tetapi pada awal tahun 2014 produk-produk yang ditawarkan mulai ditambah seperti produk olahan dari buah-buahan seperti keripik pisang, marning, keripik singkong. Dan akhir-akhir ini telah bertambah lagi seperti pisang sale, keripik sanjai dan lain sebagainya.⁹

Namun walaupun secara kuantitas usaha mikro terus meningkat, tetapi dari segi kualitas kenyataannya tidak semua usaha mikro di Desa Tebat Monok ini memiliki produktivitas yang tinggi. Ada banyak usaha mikro yang rendah produktivitasnya. Rendahnya produktivitas dapat terlihat dari pendapatan yang masih rendah, dimana pendapatan yang dihasilkan oleh para pelaku usaha mikro tersebut hanya berkisaran Rp. 1.000.000,- hingga

⁸ PS, wawancara, tanggal 08 Mei 2016

⁹ PS, wawancara, tanggal 08 Mei 2016

Rp.1.500.000,- per bulannya, yang mana dengan pendapatan tersebut masih jauh dari standar upaha minimum provinsi saat ini yaitu sebesar Rp.1.700.000,-. Ditambah lagi hampir seluruh usaha mikro disana menjual produk dengan jenis yang sama sedangkan area pemasarannya hanya mengandalkan dari para pelancong yang datang sehingga tingkat persaingannya sangat kuat.¹⁰

Keadaan ini disebabkan oleh masalah internal yang dihadapi usaha mikro yaitu: rendahnya kualitas sumberdaya manusia, lemahnya kewirausahaan dari para pemilik usaha mikro, dan terbatasnya akses usaha mikro terhadap permodalan, informasi, teknologi dan pasar, serta faktor produksi lainnya.¹¹

Beberapa penjelasan di atas menunjukkan betapa pentingnya untuk mengkaji tentang faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha mengingat faktor-faktor tersebut sangat penting kedudukannya guna mempertahankan kontinuitas dan perkembangan usaha mikro itu sendiri ke depannya. Oleh karena itu jugalah penulis tertarik untuk mengangkat sebuah penelitian dengan judul **“Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang”**.

B. Batasan Masalah

Agar penelitian ini tidak terlalu luas pembahasannya maka penelitian ini dibatasi pada:

¹⁰ AG, *Pelaku Usaha Mikro*, wawancara pada tanggal 08 Mei 2016

¹¹ AG, *Pelaku Usaha Mikro*, wawancara pada tanggal 08 Mei 2016

1. Usaha mikro dalam hal ini jenis usaha pedagang buah-buahan, makanan ringan khas daerah Kepahiang seperti Keripik Sanjai, Pisang Sale, Keripik Bayam dan lain-lain.
2. Perkembangan usaha mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang periode tahun 2013 sampai dengan tahun 2016.

C. Rumusan Masalah

Rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Bagaimana perkembangan usaha mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang?
2. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang?

D. Tujuan Penelitian

Sejalan dengan rumusan masalah yang ada, maka tujuan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Untuk mengetahui perkembangan usaha mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang.

E. Kegunaan Penelitian

1. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah khazanah keilmuan, yaitu sebagai acuan bagi peneliti selanjutnya dan diharapkan dapat memberikan sumbangan teori-teori mengenai permasalahan tingkat pendidikan,

terhadap perkembangan usaha mikro. Penelitian ini juga diharapkan menjadi bahan referensi dan sebagai tambahan informasi bagi penelitian selanjutnya.

2. Secara Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan berguna untuk memberikan bahan pertimbangan para pengambil keputusan dalam mengembangkan kegiatan usaha mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang dalam melaksanakan bimbingan bagi para pelaku usaha mikro dalam mengembangkan usahanya. Bagi masyarakat diharapkan dapat berguna untuk menambah ilmu dan pengetahuan mengenai tingkat pendidikan para pelaku usaha terhadap perkembangan usahanya.

F. Penelitian Terdahulu

Untuk menghindari penelitian dengan objek yang sama, maka diperlukan kajian-kajian terdahulu. Terdapat beberapa penelitian yang telah dilakukan mengenai fenomena yang berkaitan dengan penelitian yang penulis angkat, antara lain:

1. Kadek Agus Suwarmawan tahun 2015 Skripsi dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Mikro Dan Kecil (Studi Pada Usaha Kerajinan Ingka Di Desa Bulian, Kec. Kubutambahan)”.¹² Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha dan faktor yang dominan mempengaruhi keberhasilan usaha. Jenis penelitian ini adalah penelitian

¹²Kadek Agus Suwarmawan, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Mikro dan Kecil (Studi Pada Usaha Kerajinan Ingka di Desa Bulian Kec. Kubutambahan)*, (Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha, Singaraja, 2015)

kuantitatif dengan pendekatan vaktorial. Subyek dari penelitian ini adalah semua pengrajin ingka di Desa Bulian, Kec.Kubutambahan dan obyek dalam penelitian ini adalah faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha. Penelitian ini menggunakan populasi sebanyak 32 pengrajin. Data dikumpulkan dengan menggunakan kuesioner, kemudian diolah dengan teknik analisis faktor menggunakan program *spss 16 for windows*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat enam faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha yakni, komitmen sebesar 73,522%, pengalaman sebesar 14,998%, keuangan sebesar 7,857%, lokasi usaha sebesar 2,336%, motivasi sebesar 0,909%, dan kemampuan usaha sebesar 0,376%. Dari keenam faktor tersebut yaitu faktor komitmen merupakan faktor yang paling dominan mempengaruhi keberhasilan usaha.

2. Ubaid Elzaki tahun 2009 Skripsi dengan Judul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Industri Kecil Knalpot Desa Sayangan Kecamatan Purbalingga Lor Kabupaten Purbalingga”.¹³ Penelitian ini merupakan penelitian populasi dengan populasi seluruh industri knalpot di desa Sayangan kecamatan Purbalingga Lor kabupaten Purbalingga yang berjumlah 25. Variabel yang dikaji adalah: faktor-faktor yang mempengaruhi penurunan produksi dan strategi untuk mengatasi penurunan produksi. Data yang diperoleh dianalisis secara deskriptif persentase dan analisis SWOT. Berdasarkan hasil penelitian, Temuan penting dalam penelitian ini adalah: (1) Kemampuan Manajerial rendah.

¹³ Ubaid Elzaki, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Industri Kecil Knalpot Desa Sayangan Kecamatan Purbalingga Lor Kabupaten Purbalingga*, (Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang, Semarang, 2009)

(2) Pengalaman Pemilik atau Pengelola; 80 % atau 20 orang pengusaha knalpot tidak memiliki pengalaman dalam menjalankan usaha knalpot. (3) Kemampuan Untuk Mengakses Pasar Input dan Output, Teknologi Produksi dan Sumber-Sumber Permodalan masih lemah. (4) Modal pengusaha knalpot kecil (5) Dukungan Pemerintah / Swasta, 92 % (23) pengusaha belum pernah mendapatkan bantuan modal dari pemerintah, bank swasta maupun koperasi, Dalam pelatihan mengenai manajemen dan pelatihan usaha pengusaha hanya mendapatkan 1 kali. (6) Kondisi Perekonomian (Kenaikan laju inflasi dan kenaikan harga BBM) menyebabkan bahan baku industri mengalami kenaikan harga (7) Kemajuan Teknologi Dalam Produksi Rendah. Berdasarkan hasil analisis *SWOT* ada beberapa alternatif strategi yang perlu direalisasikan yaitu sebagai berikut (1) Meningkatkan mutu atau kualitas produk (2) Perluasan daerah pemasaran. (3) Meningkatkan promosi melalui media massa serta menggunakan media teknologi informatika (internet) untuk pengembangan pola penjualan. (4) Meningkatkan modal dengan memperluas akses pada sumber-sumber permodalan. (5) Melakukan pola kemitraan dengan pabrik atau industri lain (6) Meningkatkan akses terhadap sumber pasar baik output maupun input (7) Adanya Pelatihan manajemen dan pengembangan usaha serta proses pendampingan yang kontinyu dan berkesinambungan.

3. Toni Susanto tahun 2015 dengan judul “Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM Sepatu di Sentra Industri Sidoarjo

(Studi Kasus Desa Seruni Kec. Gedangan Kab. Sidoarjo)”¹⁴ Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor yang mempengaruhi perkembangan UMKM dan faktor yang paling dominan di Desa Seruni. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan subjek penelitian pengusaha sepatu di desa seruni dan objek penelitiannya adalah perkembangan UMKM. Sumber data yang digunakan adalah data primer. Hasil Penelitian yang telah dilakukan adalah Faktor faktor yang mempengaruhi perkembangan UMKM di Desa Seruni ada 3 yaitu Permodalan, Tenaga Kerja dan Pemasaran. Menurut pelaku usaha disana permodalan memiliki peran dalam mengembangkan usahanya. Selain itu dengan tenaga kerja yang berpengalaman juga akan mempengaruhi produk yang dihasilkan. Kemudian pemasaran juga tidak kalah penting dalam mempengaruhi perkembangan usaha.

Berdasarkan uraian tersebut maka tinjauan penelitian terdahulu dapat dilihat pada tabel 1.2 di bawah ini:

¹⁴ Toni Susanto, *Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM Sepatu di Sentra Industri Sidoarjo (Studi Kasus Desa Seruni Kec. Gedangan Kab. Sidoarjo)*, (Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Sidoarjo, 2015)

Tabel 1.2. Rekapitulasi Penelitian Terdahulu

No.	Nama	Judul Penelitian	Subjek Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Kadek Agus Suwarmawan (2015)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Mikro Dan Kecil (Studi Pada Usaha Kerajinan Ingka di Desa Bulian, Kec. Kubutambahan)	Seluruh pelaku usaha Kerajinan Ingka di Desa Bulian Kec. Kutatambahan	Kuantitatif dengan pendekatan vaktorial	Terdapat enam faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha yakni, komitmen sebesar 73,522%, pengalaman sebesar 14,998%, keuangan sebesar 7,857%, lokasi usaha sebesar 2,336%, motivasi sebesar 0,909%, dan kemampuan usaha sebesar 0,376%. Dari keenam faktor tersebut yaitu faktor komitmen merupakan faktor yang paling dominan mempengaruhi keberhasilan usaha
2.	Ubaid Elzaki (2009)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Industri Kecil Knalpot Desa Sayangan Kecamatan Purbalingga Lor Kabupaten Purbalingga	Seluruh industri knalpot di desa Sayangan kecamatan Purbalingga Lor kabupaten Purbalingga	Kualitatif dengan analisis deskriptif persentase dan analisis SWOT	Faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan industri kecil Knalpot, yaitu: (1) Kemampuan Manajerial rendah. (2) Pengalaman Pemilik atau Pengelola; 80 % atau 20 orang pengusaha knalpot tidak memiliki pengalaman dalam menjalankan usaha knalpot. (3) Kemampuan Untuk Mengakses Pasar Input dan Output, Teknologi Produksi dan Sumber-Sumber Permodalan masih lemah. (4) Modal pengusaha knalpot kecil (5) Dukungan Pemerintah / Swasta, 92 % (23) pengusaha belum pernah mendapatkan bantuan modal dari pemerintah, bank swasta maupun koperasi, Dalam pelatihan mengenai manajemen dan pelatihan usaha pengusaha hanya mendapatkan 1 kali. (6) Kondisi Perekonomian (Kenaikan laju inflasi dan kenaikan harga BBM) menyebabkan bahan baku industri mengalami

					kenaikan harga (7) Kemajuan Teknologi Dalam Produksi Rendah.
3.	Toni Susanto (2015)	Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM Sepatu di Sentra Industri Sidoarjo (Studi Kasus Desa Seruni Kec. Gedangan Kab. Sidoarjo)	Seluruh UMKM Sepatu di Sentra Industri Sidoarjo	Kualitatif dengan analisis deskriptif	Faktor faktor yang mempengaruhi perkembangan UMKM di Desa Seruni ada 3 yaitu Permodalan, Tenaga Kerja dan Pemasaran
4.	Ria (2016)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang	Usaha mikro dalam hal ini pedagang buah-buahan dan makanan ringan di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang	Kualitatif dengan analisis deskriptif model <i>Miles and Huberman</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Perkembangan usaha mikro adanya peningkatan usaha mikro di Desa Tebat Monok dari segi kuantitas atau jumlah, namun dari kualitasnya masih belum mengalami peningkatan yang berarti. - Faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang ini yaitu untuk faktor pendukung kemajuan usaha mikro yang ada di Desa Tebat Monok yaitu karena lokasi yang strategis, Sementara faktor penghambat yaitu keterbatasan modal, keterbatasan alat produksi yang lebih modern serta tingginya tingkat persaingan antar pelaku usaha serta belum adanya sistem manajemen usaha yang baik dikarenakan keterbatasan pengetahuan sang pemilik usaha itu sendiri.

G. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah penelitian lapangan (*Field Research*) yakni penelitian yang langsung berhubungan dengan obyek yang diteliti.

Jenis penelitian lapangan (*Field Research*) ini akan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, yakni untuk mendeskripsikan suatu keadaan atau fenomena-fenomena apa adanya¹⁵, dan data yang dikumpulkan adalah berupa kata-kata, gambar dan bukan angka-angka¹⁶ mengenai faktor-faktor yang berpengaruh terhadap perkembangan usaha mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang.

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan April 2016 dan selesai di bulan November 2016 mulai dari persiapan dan pengurusan perizinan. (Jadwal Terlampir)

Penelitian dilakukan di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang karena di lokasi ini merupakan jalur yang strategis sehingga banyak terdapat usaha mikro. Selain itu, meningkatnya jumlah usaha mikro yang ada di Desa Tebat Monok tetapi dari segi kualitasnya belum mengalami peningkatan.

¹⁵ Nana Syaodih Sukmadinata, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Cet. Ke-6, Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2010), h. 35

¹⁶ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Cet. Ke-10, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005), h. 11

3. Populasi dan Teknik Sampling

Populasi dalam suatu penelitian yang merupakan keseluruhan subjek penelitian. Maka yang menjadi populasi dalam penelitian ini seluruh pelaku usaha mikro yang ada di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang sebanyak 58 orang.

Sedangkan sampel menurut Sugiyono adalah “sebagian dari populasi itu”.¹⁷ Teknik yang digunakan dalam memilih sampel pada penelitian ini yaitu dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* merupakan salah satu teknik pengambilan sampel secara sengaja atau spesifik. Maksudnya peneliti menentukan sendiri sampel yang diambil dengan pertimbangan mereka telah lama membuka usaha mikro dilokasi penelitian.

Berdasarkan pendapat Arikunto mengatakan bahwa apabila subjeknya kurang dari 100, lebih baik diambil semua hingga penelitian merupakan penelitian populasi dan jika jumlah subjeknya besar dapat diambil antara 10-15% atau 20-55% atau lebih.¹⁸ Sehingga dalam penelitian ini mengingat akan keterbatasan peneliti baik dari segi finansial maupun keterbatasan waktu, maka peneliti mengambil sampel sebanyak 15% dari keseluruhan populasi yaitu 58 x 15% (total populasi pelaku usaha mikro yang ada di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang

¹⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 215

¹⁸ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktik)*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), h. 116

Kabupaten Kepahiang) = 10 orang di tambah 1 orang yakni Kepala Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang itu sendiri.

4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini terbagi menjadi 2 macam yaitu:

a. Data Primer

Data primer adalah data yang secara langsung diperoleh dari sumber data pertama di lokasi penelitian atau obyek penelitian.¹⁹ Data primer dalam penelitian ini berupa data yang diperoleh secara langsung melalui observasi dan wawancara. Observasi lapangan di lakukan lingkungan Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang yaitu usaha dan pelaku usaha mikro.

b. Data Sekunder

Adapun data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder dari data yang dibutuhkan.²⁰ Dalam penelitian ini, data sekunder tersebut berupa dokumen. Adapun metode pengumpulan datanya disebut metode dokumentasi, yang mana *dokumentasi* adalah teknik pengumpulan data yang digunakan untuk mengumpulkan data berupa sumber data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian. Sumber data

¹⁹M. Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Komunikasi, Ekonomi, dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-ilmu Sosial Lainnya*, (Jakarta: Kencana, Cet. 1, 2005), h. 122

²⁰M. Bungin Burhan, *Metodologi...*, h. 122

tertulis dapat dibedakan menjadi: dokumen resmi, buku, majalah, arsip, ataupun dokumen pribadi.

5. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian diperoleh sebagai alat bantu yang dipilih dan digunakan oleh peneliti selama melakukan penelitian dan pengambilan data, antara lain:

- a. Dokumentasi untuk perpustakaan berupa arsip-arsip atau data tentang penelitian.
- b. Pedoman wawancara sebagai instrumen yang peneliti gunakan dalam melakukan wawancara kepada informan.

6. Teknik Analisis Data

Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dalam menganalisis data dan menggunakan teknik analisis data *Model Miles and Huberman*. *Miles dan Huberman* dalam buku Sogiono mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data yaitu *data reduction*, *data display* dan *conclusion drawing/verifikation*.²¹

Data Reduction berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih

²¹ Sugiyono, *Metode...*, h. 246

jas, dan mempermudah peneliti untuk mengumpulkan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.²²

Data Display yaitu penyajian data. Langkah ini adalah selanjutnya setelah *reduction data*. Dalam hal ini Miles dan Huberman dalam Sugiono, menyatakan yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.²³

Conclusion Drawing/verification adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Dilakukan verifikasi karena kesimpulan awal yang dilakukan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.²⁴

Dalam proses analisis data penelitian ini penulis melakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama dilapangan, dan setelah selesai dilapangan. Data yang diperoleh dilapangan melauli wawancara diuraikan secara deskriptif kemudian pembahasannya menggunakan metode deduktif, yaitu menarik kesimpulan dari pernyataan yang bersifat khusus.

²² Sugiono, *Penelitian...*, h. 210

²³ Sugiono, *Penelitian...*, h. 211

²⁴ Sugiono, *Penelitian...*, h. 211

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Wirausaha

1. Pengertian Wirausaha

Kata wira berarti teladan atau contoh, sedangkan usaha berarti kemampuan keras memperoleh manfaat. Dengan demikian pengertian wirausaha adalah seorang yang berkemauan keras dalam melakukan tindakan dan perbuatan yang bermanfaat sehingga layak dijadikan teladan. Menurut Schumpeter, wirausaha adalah seseorang yang mendobrak system ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru dengan menciptakan bentuk organisasi yang baru atau mengolah bahan baku. Orang tersebut melakukan kegiatannya melalui organisasi bisnis yang baru atau organisasi bisnis yang ada.²⁵

Secara sederhana arti wirausahawan (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan.²⁶ Berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti.

Dalam penjelasan undang-undang yang termasuk dalam pelaku usaha adalah perusahaan, koperasi, BUMN, korporasi, importir, pedagang,

²⁵ Idri, *Hadis Ekonomi: Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2015), h. 288

²⁶ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), h. 19

distributor dan lain-lain.²⁷ Istilah pelaku usaha umumnya dikenal dengan sebutan pengusaha. Pengusaha adalah setiap orang atau badan usaha yang menjalankan usaha, memproduksi, menawarkan, menyampaikan, atau mendistribusikan suatu produk kepada masyarakat luas selaku konsumen. Pelaku usaha tidak hanya diartikan sebagai pembuat atau pabrik yang menghasilkan produk saja, tetapi mereka yang terkait dengan penyampaian atau peredaran produk hingga sampai ke tangan konsumen. Dengan demikian jelas bahwa pengertian pelaku usaha menurut Undang-Undang Perlindungan Konsumen sangat luas, bukan hanya pelaku usaha melainkan hingga kepada pihak terakhir yang menjadi perantara antara pelaku usaha dan konsumen, seperti agen, distributor dan pengecer atau konsumen perantara.²⁸

Dari beberapa pemahaman di atas, maka yang disebut dengan pelaku usaha atau wirausaha yaitu setiap orang atau badan usaha yang dengan gigih berusaha untuk menjalankan menjalankan usaha, memproduksi, menawarkan, menyampaikan, atau mendistribusikan suatu produk kepada masyarakat luas selaku konsumen.

2. Pengertian Kewirausahaan

Istilah kewirausahaan merupakan padanan kata dari *enterpreneurship* dalam bahasa Inggris. Kata *enterpreneurship* sendiri

²⁷ Az. Nasution, *Hukum Perlindungan Konsumen Suatu Pengantar*, (Jakarta: Diadit Media, 2001), h.17

²⁸ Az. Nasution, *Hukum...*, h.19

sebenarnya berawal dari bahasa Prancis yaitu *entreprende* yang berarti petualang, pencipta, dan pengelola usaha.²⁹

Kewirausahaan ialah kemampuan seorang pengusaha dalam mendirikan, menjalankan dan mengembangkan suatu usaha.³⁰ Peter F. Drucker mengatakan bahwa kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.³¹

Sementara itu, Zimmerer mengartikan kewirausahaan sebagai suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha).³²

Kewirausahaan pada hakikatnya adalah sifat, cirri dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam perwujudan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif. Kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam berfikir kreatif dan berlaku inovatif yang dijadikan dasar, sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat dalam menghadapi tantangan hidup. Seorang wirausahawan tidak hanya dapat berencana, berkata-kata tetapi juga berbuat, merealisasikan rencana-rencana dalam pikirannya ke dalam suatu tindakan yang berorientasi pada sukses. Karena itu dibutuhkan kreativitas, yaitu pola pikir tentang sesuatu yang baru, serta inovasi, yaitu tindakan dalam melakukan sesuatu yang baru.³³

²⁹ Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan...*, h. 24

³⁰ Sadono Sukirno, et al, *Pengantar Bisnis...*, h. 8

³¹ Suryana, *Kewirausahaan Pedoman Praktis. Kiat dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), h.16

³² Kasmir, *Kewirausahaan...*, h. 20

³³ Idri, *Hadis...*, h. 290

Wibowo mendefinisikan kewirausahaan sebagai hal-hal yang menyangkut keberanian seseorang untuk melakukan kegiatan bisnis maupun non bisnis secara mandiri. Sedangkan Ahmad dan Seymour mendefinisikan kewirausahaan sebagai suatu fenomena yang terasosiasi dengan kegiatan berwirausaha yakni tindakan manusia dalam mengejar *generation value*, melalui pembentukan atau perluasan kegiatan ekonomi, dengan mengidentifikasi dan mengeksploitasi.³⁴

Seorang wirausahawan dengan jiwa berani berusaha untuk membuka bisnis dalam setiap kesempatan yang ada. Keberanian itu terletak pada upayanya mengambil resiko dalam memulai usaha secara mandiri tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi yang tidak jelas dan tidak pasti hasilnya ke depan. Wirausahawan menciptakan sebuah bisnis baru dalam menghadapi resiko dan ketidakpastian untuk tujuan mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan mengidentifikasi peluang signifikan.

3. Keuntungan Wirausaha

Jika kita bandingkan, kenikmatan memiliki usaha sendiri dengan bekerja pada suatu perusahaan sangat banyak perbedaan. Untuk menjadi seorang pegawai dibutuhkan kepandaian, seperti dipersyaratkan dalam batas nilai IPK, harus mengikuti dan lulus tes, pandai bergaul, berpenampilan baik sampai sampai memiliki koneksi atau referensi

³⁴Andika Chandra S. dan R.R. Retno Ardianti, *Faktor-Faktor Penghambat Pertumbuhan Usaha Mikro dan Kecil Pada Sektor Formal dan Informal di Jawa Timur*, (Jurnal, AGORA Vol. 2, No. 1, 2014)

(orang dalam) tertentu. Bahkan tidak jarang calon pegawai diminta pembayaran yang illegal dalam jumlah tertentu.

Sementara itu, syarat untuk menjadi wirausaha relative lebih mudah. Hal utama yang harus dimiliki adalah kemauan, kemudian barulah kemampuan. Paling tidak, ada empat keuntungan yang akan diperoleh dari wirausaha, yaitu:

a. Harga diri;

Dengan membuka usaha atau berwirausaha, harga diri seseorang tidak akan turun, tetapi sebaliknya meningkat. Si pengusaha menjadi kelas tersendiri di masyarakat dan dianggap memiliki wibawa tertentu, seperti disegani dan dihormati. Banyak pengusaha yang sukses dalam menjalankan usahanya menjadi contoh bagi masyarakat, apalagi mampu memberikan peluang kerja yang sangat dibutuhkan. Dan perlu diingat bahwa menjadi pemilik usaha dengan mempekerjakan orang lain merupakan hal yang sangat mulia.³⁵

b. Penghasilan;

Dari sisi penghasilan, memiliki usaha sendiri jelas dapat memberikan penghasilan yang jauh lebih baik jika dibandingkan dengan menjadi pegawai. Meningkatnya penghasilan pengusaha tidak mengenal batas waktu, terkadang ada istilah kalau lagi *booming*, maka keuntungan

³⁵ Kasmir, *Kewirausahaan...*, h. 7-8

akan mengalir seperti air yang tak putus-putusnya, apa saja yang dilakukan selalu memperoleh keuntungan.³⁶

c. Ide dan motivasi;

Biasanya para wirausaha selalu memiliki ide yang begitu banyak untuk menjalankan kegiatan usahanya. Telinga, mulut, dan mata selalu memberikan inspirasi untuk menangkap setiap peluang yang ada. Pengusaha juga memiliki motivasi yang tinggi untuk maju dibandingkan dengan menjadi pegawai. Motivasi untuk maju dan semakin besar akan selalu melekat dalam hati seorang pengusaha.

d. Masa depan.

Masa depan penguasaha yang sukses relative jauh lebih baik dibanding pegawai. Seorang wirausahawan tidak pernah pension dan usaha yang dijalankan dapat diteruskan generasi selanjutnya.³⁷

Namun, perlu juga diingat bahwa dari sisi negatifnya, tidak sedikit pula pengusaha yang gulung tikar dengan berbagai sebab. Salah satunya adalah salah dalam pengelolaan perusahaan. Seorang pengusaha dituntut berani mengambil resiko, baik uang maupun waktu. Tentu saja berani menanggung risiko dengan pertimbangan dan perhitungan yang matang. Seorang pengusaha dituntut untuk memiliki kemampuan mengelola usahanya dan memiliki indra khusus. Di samping itu, pengusaha juga harus memiliki tanggung jawab terhadap segala kegiatan yang dilakukan dan komitmen terhadap apa yang sudah dijalankan.

³⁶ Kasmir, *Kewirausahaan...*, h. 8

³⁷ Kasmir, *Kewirausahaan...*, h. 9

4. Wirausaha dalam Pandangan Islam

Kesemua kegiatan manusia mestilah dihubungkan dengan pemilikinya. Amalan ekonomi dalam semua cabangnya termasuk mengelola perusahaan dan segala aktivitas yang berkaitan dengan-Nya hendaklah berlandaskan etika dan peraturan yang telah digariskan oleh syariat Islam.³⁸

Allah memerintahkan agar umat Islam bekerja dan pekerjaan itu sesungguhnya diperhatikan oleh Allah, Rasul dan umat Islam. Pekerjaan yang baik dan mendatangkan dampak positif akan diapresiasi dengan penghargaan di dunia maupun di akhirat. Allah mengetahui bagaimana seseorang bekerja dengan jujur atau tidak dalam pekerjaannya itu. Sebagaimana firman Allah dalam al-qur'an, yang berbunyi:

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ
عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

Artinya : *"Dan katakanlah: Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya orang-orang mukmin akan melihat pekerjaan itu dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan"*. (Q.S. At-Taubah (9): 105)³⁹

Dengan itu, kewirausahaan dan segala aktivitasnya baik kecil maupun besar merupakan usaha yang dipandang sebagai ibadah dan diberi pahala jika dilakukan menurut syarat-syarat yang telah ditetapkan baik dari segi memenuhi tuntutan aqidah, akhlak maupun syariat.

³⁸ Sadono Sukirno, et al, *Pengantar Bisnis...*, h. 370

³⁹Departemen Agama RI, *Alquran...*, h. 326

Berikut adalah beberapa dasar pertimbangan yang menjadikan aktivitas ekonomi yang dilakukan dipandang sebagai ibadah, yaitu:

- a. Aqidah harus benar.

Umat Islam harus berkeyakinan bahwa amalan dalam sistem ekonomi Islam adalah satu-satunya sistem yang mendapat ridha Allah.

- b. Niat harus lurus.

Segala kegiatan ekonomi mestilah diniatkan untuk Allah, yaitu mendapat keridhaan-Nya bukan bertujuan untuk selain-Nya, seperti bermegah-megah dan memamerkan diri.

- c. Cara melakukan kerja yang sesuai dengan ajaran Islam.

Ini meliputi tekun, sabar, amanah, bertanggung jawab, berbudi, berpribadi mulia, bersyukur, dan tidak melakukan penipuan dan penindasan.

- d. Hasilnya betul dan membawa faedah kepada masyarakat banyak.

Hasil ekonomi harus dibelanjakan ke arah jalan yang benar dan sesuai dengan kehendak Islam. Di samping digunakan untuk keperluan sendiri dan keluarga, hasil ini perlu dimanfaatkan untuk keperluan orang banyak. Di sini timbulnya kewajiban berzakat dan kemudian bersedekah.

- e. Tidak meninggalkan ibadah wajib yang khusus.

Kegiatan usaha yang berbentuk ibadat umum tidak seharusnya menjadi alasan untuk meninggalkan ibadat khusus, seperti shalat dan puasa.

Kesibukan mencari rezeki tidak seharusnya menyebabkan pengabaian tanggung jawab terhadap Allah.⁴⁰

5. Faktor Penyebab Berhasil Tidaknya Wirausaha

Berwirausaha tidak selalu memberikan hasil yang sesuai dengan harapan dan keinginan pengusaha. Tidak sedikit pengusaha yang mengalami kerugian dan akhirnya bangkrut. Namun, banyak juga wirausahawan yang berhasil untuk beberapa generasi. Bahkan, banyak pengusaha yang semula hidup sederhana menjadi sukses dengan ketekunannya.

Keberhasilan ataupun kegagalan wirausaha sangat tergantung pada kemampuan pribadi wirausahawan tersebut. Sebelum merintis usaha baru ada baiknya calon pengusaha mengetahui faktor-faktor keberhasilan dan kegagalan usaha yang akan di tekuninya. Dengan mengetahui faktor keberhasilan dan kegagalan usaha maka calon pengusaha dapat membuat suatu rencana untuk mengantisipasi dan menindaklanjuti apabila terjadi hal-hal di luar perencanaan semula.

a. Keberhasilan Wirausaha

Keberhasilan atas usaha yang dijalankan memang merupakan harapan setiap wirausahawan. Berikut ini beberapa ciri wirausahawan yang dikatakan berhasil:

⁴⁰ Sadono Sukirno, et al, *Pengantar Bisnis...*, h. 370-371

1. Memiliki visi dan tujuan yang jelas.

Hal ini berfungsi untuk menebak ke mana langkah dan arah yang dituju, sehingga dapat diketahui apa yang akan dilakukan oleh pengusaha tersebut.⁴¹

2. Inisiatif dan selalu proaktif.

Ini merupakan ciri mendasar di mana pengusaha tidak hanya menunggu sesuatu terjadi, tetapi terlebih dahulu memulai dan mencari peluang sebagai pelopor dalam berbagai kegiatan.

3. Berorientasi pada prestasi

Pengusaha yang sukses selalu mengejar prestasi yang lebih baik daripada prestasi sebelumnya. Mutu produk, pelayanan yang diberikan, serta kepuasan pelanggan menjadi perhatian utama. Setiap waktu segala aktivitas usaha yang dijalankan selalu dievaluasi dan harus lebih baik dibanding sebelumnya.

4. Berani mengambil resiko. Hal ini merupakan sifat yang harus dimiliki seorang pengusaha kapan pun dan dimana pun, baik dalam bentuk uang maupun waktu.

5. Kerja keras.

Jam kerja pengusaha tidak terbatas pada waktu, di mana ada peluang di situ ia datang. Kadang-kadang seorang pengusaha sulit untuk mengatur waktu kerjanya. Ide-ide baru selalu mendorongnya

⁴¹ Kasmir, *Kewirausahaan...*, h. 30-31

untuk bekerja keras merealisasikannya. Tidak ada kata sulit dan tidak ada masalah yang tidak dapat diselesaikan.⁴²

6. Bertanggung jawab terhadap segala aktivitas yang dijalankannya, baik sekarang maupun yang akan datang. Tanggung jawab seorang pengusaha tidak hanya pada material, tetapi juga moral kepada berbagai pihak.

7. Komitmen pada berbagai pihak.

Hal tersebut merupakan ciri yang harus dipegang teguh dan harus ditepati. Komitmen untuk melakukan sesuatu memang merupakan kewajiban untuk segera ditepati dan direalisasikan.

8. Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak, baik yang berhubungan langsung dengan usaha yang dijalankan maupun tidak. Hubungan yang perlu dijalankan antara lain kepada para pelanggan, pemerintah, pemasok, serta masyarakat luas.⁴³

Ada beberapa faktor pendorong keberhasilan wirausaha, di antaranya:

1. Kemampuan dan kemauan.
2. Tekad yang kuat dan kerja keras.
3. Kesempatan dan peluang.⁴⁴

Menurut W. Keith Schilit, ada 8 hal yang membuat usaha atau bisnis meraih kesuksesan atau keberhasilan, yaitu : "1. Peluang pasar

⁴² Kasmir, *Kewirausahaan...*, h. 30-31

⁴³ Kasmir, *Kewirausahaan...*, h. 32

⁴⁴ Suryana, *Kewirausahaan Pedoman Praktis. Kiat dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), h.18

yang baik; 2. Keunggulan persaingan; 3. Kualitas barang/jasa; 4. Inovasi yang berproses; 5. Dasar budaya perusahaan; 6. Menghargai pelanggan dan pegawai; 7. Manajemen yang berkualitas; 8. Dukungan modal yang kuat”.⁴⁵

Faktor-faktor yang menunjang keberhasilan wirausaha:

1. Mampu melayani konsumen secara baik dan mengetahui persis target pasarnya
2. Memiliki modal cukup
3. Mencari dan menggunakan informasi secara tepat
4. Mampu memenej waktu secara efektif
5. Memiliki tenaga ahli yang bisa diandalkan.⁴⁶

Indikator keberhasilan usaha terdiri dari :

1. Modal
2. Pendapatan
3. Volume Penjualan
4. Output produksi
5. Perluasan usaha
6. Perluasan daerah pemasaran
7. Tenaga Kerja.⁴⁷

⁴⁵ Suryana, *Kewirausahaan...*, h.44

⁴⁶ Buchari Alma, *Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2007), h. 134

⁴⁷ Suryana, *Kewirausahaan...*, h.85

b. Kegagalan Wirausaha

Ada beberapa faktor yang menyebabkan wirausahawan gagal dalam menjalankan usahanya yang dikemukakan oleh para ahli. menurut Zimmer yang dikutip oleh Suryana:

a. Tidak kompeten dalam manajerial oleh karena tingkat pendidikan yang kurang memadai; b. Kurang berpengalaman baik dalam kemampuan teknik, kemampuan memvisualisasikan usaha, kemampuan mengkoordinasikan, keterampilan mengelola sumber daya manusia, maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaan; c. Kurang dapat mengendalikan keuangan; d. Gagal dalam perencanaan; e. Lokasi yang kurang memadai; f. Kurang pengawasan terhadap peralatan; g. Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha; h. Ketidakmampuan dalam melakukan transisi kewirausahaan.⁴⁸

Selain faktor-faktor yang membuat kegagalan wirausahawan, beberapa potensi yang membuat seseorang mundur dari kewirausahaan. Menurut Zimmerer dalam Suryana:

1. Pendapatan yang tidak menentu. Baik pada tahap awal maupun tahap pertumbuhan, dalam bisnis tidak ada jaminan untuk terus memperoleh pendapatan yang berkesinambungan;
2. Kerugian akibat hilangnya modal investasi. Tingkat kegagalan bagi usaha baru sangatlah tinggi. Kegagalan investasi mengakibatkan seseorang mundur dari kegiatan berwirausaha;
3. Perlu kerja keras dan waktu yang lama. Wirausaha biasanya bekerja sendiri dari mulai pembelian, pengolahan, penjualan, dan pembukuan. Waktu yang lama dan keharusan bekerja keras dalam berwirausaha mengakibatkan orang yang ingin menjadi wirausaha menjadi mundur;
4. Kualitas kehidupan yang tetap rendah meskipun usahanya mantap. Kualitas kehidupan yang tidak segera meningkat dalam usaha, akan mengakibatkan seseorang mundur dari kegiatan berwirausaha.⁴⁹

Sementara itu, alasan utama kegagalan usaha baru antara lain :

⁴⁸ Suryana, *Kewirausahaan...*, h.42

⁴⁹ Suryana, *Kewirausahaan...*, h.43-44

1. Pengetahuan pasar yang tidak memadai
2. Kinerja produk yang salah.
3. Usaha pemasaran dan penjualan yang tidak efektif.
4. Adanya persaingan.
5. Keusangan produk yang terlalu cepat.
6. Waktu memulai usaha baru yang tidak tepat.⁵⁰

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa kegagalan dan kesuksesan sebuah usaha sangat tergantung dari sikap dan tindakan dari sang pemilik usaha itu sendiri baik sebelum memulai ataupun disaat menjalankan usahanya itu sendiri.

B. Usaha Mikro

1. Pengertian Usaha Mikro

Usah mikro menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan san/atau badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) paling banyak Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) paling banyak Rp. 300.000.00,- (tiga ratus juta rupiah). Sementara Bank Indonesia, Departemen Perindustrian dan Perdagangan memberi batasn berdasarkan asset yang dimiliki (tidak termasuk tanah dan bangunan) bahwa usaha mikro adalah

⁵⁰ Suryana, *Kewirausahaan...*, h.43

usaha yang memiliki asset kurang dari Rp.600.000.000,- (enam ratus juta rupiah).⁵¹

Usaha Mikro merupakan usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang.⁵² Usaha mikro adalah usaha yang terlalu kecil dengan jumlah pekerja yang kurang dari 5 orang.⁵³

Usaha Mikro sebagaimana dimaksud menurut Keputusan Menteri Keuangan No.40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003, yaitu usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia dan memiliki hasil penjualan paling banyak Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah) per tahun. Usaha Mikro dapat mengajukan kredit kepada bank paling banyak Rp50.000.000,00.

Usaha mikro merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Selain itu, usaha mikro adalah salah satu pilar utama ekonomi nasional yang harus memperoleh kesempatan utama, dukungan, perlindungan dan pengembangan seluas-luasnya sebagai wujud keberpihakan yang tegas kepada kelompok usaha

⁵¹ Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen...*, h.259

⁵² Rio F. Wilantara dan Susilawati, *Strategi dan Kebijakan Pengembangan UMKM (Upaya Meningkatkan Daya Saing UMKM Nasional di Era MEA)*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2016), h. 8

⁵³ Sadono Sukirno, et al, *Pengantar Bisnis...*, h. 365

ekonomi rakyat, tanpa mengabaikan peranan usaha besar dan badan usaha milik pemerintah.⁵⁴

Jadi dapat kita simpulkan bahwa Usaha mikro adalah usaha produktif milik keluarga atau perorangan yang memiliki hasil penjualan paling banyak Rp 100.000.000,00 (seratus juta Rupiah) per tahun, dengan jumlah pekerja 1-4 pekerja dengan menggunakan teknologi sederhana atau tradisional.

2. Karakteristik Usaha Mikro

Kriteria usaha mikro adalah apabila:

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,-.⁵⁵

Berikut ini ciri-ciri usaha mikro:

- a. Jenis barang komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti;
- b. Tempat usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berpindah tempat;
- c. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha;
- d. Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai;

⁵⁴Bgs Ardiyanto, *Analisis Bantuan Kredit Dari Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (Pkbl) PT. Pelabuhan Indonesia III (Persero) Cabang Tanjung Emas Semarang Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil di Kota Semarang*, (Semarang: Universitas Diponegoro, 2013), h. 1-59

⁵⁵Rio F. Wilantara dan Susilawati, *Strategi...*, h. 8

- e. Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah;
- f. Umumnya belum memiliki akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank;
- g. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.⁵⁶

Dilihat dari kepentingan perbankan, usaha mikro adalah suatu segmen pasar yang cukup potensial untuk dilayani dalam upaya meningkatkan fungsi intermediasinya karena usaha mikro mempunyai karakteristik positif dan unik yang tidak selalu dimiliki oleh usaha non mikro, antara lain:

- a. Perputaran usaha cukup tinggi, kemampuannya menyerap dana yang mahal dan dalam situasi krisis ekonomi kegiatan usaha masih berjalan bahkan terus berkembang;
- b. Tidak sensitive terhadap suku bunga;
- c. Pada umumnya berkarakter jujur, ulet, lugu dan dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat.

Namun demikian, disadari sepenuhnya bahwa masih banyak usaha mikro yang sulit memperoleh layanan kredit perbankan karena berbagai kendala baik pada sisi usaha mikro maupun pada sisi perbankan sendiri.

3. Perkembangan Usaha Mikro

Usaha mikro merupakan salah satu kekuatan pendorong terdepan dalam pembangunan ekonomi. Gerak sektor UMKM menjadi sangat

⁵⁶ Titik Sartika Partomo dan Abd. Rachman Soedjono, *Ekonomi: Skala Kecil, Menengah, dan Koperasi*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002), h. 20

vital dalam pertumbuhan ekonomi dan menciptakan lapangan pekerjaan. Usaha mikro cukup fleksibel dan dapat dengan mudah beradaptasi dengan arah permintaan pasar serta memberikan kontribusi yang penting dalam ekspor atau perdagangan luar negeri. Secara keseluruhan sektor UMKM menyumbang sekitar lebih dari 50 % total PDB di Indonesia.

Perkembangan industri mikro dipengaruhi oleh banyak faktor. Faktor-faktor tersebut dapat bersumber dari dalam unit usaha industri kecil maupun berasal dari luar unit usaha.⁵⁷ Faktor-faktor dari dalam unit usaha tersebut antara lain: (1) kemampuan manajerial, (2) pengalaman pemilik atau pengelola, (3) kemampuan untuk mengakses pasar input dan output, teknologi produksi, dan sumber-sumber permodalan, serta (4) besar kecilnya modal yang dimiliki. Sedangkan beberapa faktor eksternal yang berpengaruh, antara lain: (1) dukungan berupa bantuan teknis dan keuangan dari pihak pemerintah/swasta, (2) kondisi perekonomian yang dicerminkan dari permintaan pasar domestik maupun dunia, dan (3) kemajuan teknologi dalam produksi.⁵⁸

4. Keunggulan dan Kelemahan Usaha Mikro

Setiap jenis usaha memiliki suatu keunggulan dan dibalik itu juga mempunyai beberapa kelemahan. Tidak terlepas dengan jenis usaha mikro. Beberapa keunggulan yang dimiliki oleh usaha mikro dibandingkan dengan usaha besar antara lain:

⁵⁷ ISBRC – PUPUK, *Usaha Kecil Indonesia: Tinjauan Tahun 2002 dan Prospek Tahun 2003*. (Jakarta: ISBRC – PUPUK dan LP3E Kadin Indonesia, 2003), h. 15

⁵⁸ ISBRC – PUPUK, *Usaha...*, h. 17

- a. Inovasi dalam teknologi yang dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk.
- b. Hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam perusahaan kecil.
- c. Fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibandingkan dengan perusahaan berskala besar yang pada umumnya birokratik.
- d. Terdapat dinamisme manajerial dan peranan kewirausahaan.⁵⁹

Sedangkan kelemahan yang dimiliki usaha mikro adalah:

- a. Kesulitan pemasaran

Masalah pemasaran yang umum dihadapi oleh pengusaha usaha mikro adalah tekanan-tekanan persaingan, baik dipasar domestic dari produk-produk serupa buatan pengusaha-pengusaha besar dan impor, maupun di pasar ekspor.

- b. Keterbatasan financial

Usaha mikro di Indonesia menghadapi dua masalah utama di dalam aspek financial antara lain: modal (baik modal awal maupun modal kerja) dan financial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan untuk pertumbuhan output jangka panjang.

- c. Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM)

Keterbatasan sumber daya manusia juga merupakan salah satu kendala serius bagi usaha mikro di Indonesia, terutama dalam aspek-aspek kewirausahaan, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk,

⁵⁹ Titik Sartika Partomo dan Abd. Rachman Soedjono, *Ekonomi...*, h. 20

control kualitas, akuntansi, Msn-Msn, organisasi, pemrosesan data, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Semua keahlian tersebut sangat diperlukan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi dan produktifitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar baru.⁶⁰

d. Masalah bahan baku

Keterbatasan bahan baku dan input-input lain juga sering menjadi salah satu masalah serius bagi pertumbuhan output atau kelangsungan produksi.

e. Keterbatasan teknologi

Berbeda dengan Negara-negara, usaha mikro di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi tradisional dalam bentuk Msn-Msn tua atau alat-alat produksi yang sifatnya manual. Keterbatasan teknologi disebabkan oleh banyak faktor seperti keterbatasan modal investasi untuk membeli Msn-Msn baru, keterbatasan informasi mengenai perkembangan teknologi, dan keterbatasan sumber daya manusia yang dapat mengoperasikan Msn-Msn baru.⁶¹

C. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha

1. Modal

Modal merupakan salah satu sumber daya kunci yang sering disebut dengan istilah *capital*. Modal menunjuk pada kontribusi terhadap

⁶⁰ Titik Sartika Partomo dan Abd. Rachman Soedjono, *Ekonomi...*, h. 22

⁶¹ Titik Sartika Partomo dan Abd. Rachman Soedjono, *Ekonomi...*, h. 22

kegiatan produksi yang diberikan oleh investasi (uang dan saham), fisik (pabrik, kantor, Msn, peralatan), dan manusia (pendidikan dan pelatihan).

Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah output. Pengertian modal dalam konsep ekonomi Islam berarti semua harta yang bernilai dalam pandangan *syar'i*, dimana aktivitas manusia ikut berperan serta dalam usaha produksinya dengan tujuan pengembangan.

Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah output. Dalam pengertian ekonomi, modal yaitu barang atau uang yang bersama-sama faktor-faktor produksi tanah dan tenaga kerja menghasilkan barang-barang dan jasa-jasa baru.⁶² Modal atau biaya adalah salah satu faktor yang sangat penting bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah maupun besar.

Jadi, modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah output.

Untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha diperlukan sejumlah modal (uang) dan tenaga (keahlian). Modal dalam bentuk uang diperlukan untuk membiayai segala keperluan usaha, mulai dari biaya prainvestasi, pengurusan izin-izin, biaya investasi untuk pembelian aktiva tetap, sampai dengan modal kerja. Sementara itu, modal keahlian adalah

⁶² Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia : Isu-Isu Penting*, Jakarta : LP3ES, 2009), h.

keahlian dan kemampuan seseorang untuk mengelola atau menjalankan suatu usaha.⁶³

Macam-macam modal meliputi:

- a. Modal menurut wujudnya:(a) uang merupakan modal berupa dana,(b) barang merupakan alat yang digunakan untuk proses produksi, seperti gedung, alat transportasi, tanah, peralatan kantor, Msn.
- b. Modal menurut sifat (bagaimana modal itu dipakai):(a)modal tetap adalah modal yang dapat dipakai lebih dari satu kali masa produksi. Contoh: mobil, gedung, Msn. (b)modal lancar, adalah modal yang sekali dipakai produksi langsung habis. Contoh: kertas, bahan baku produksi.
- c. Modal menurut subjek (siapa yang memiliki): (a)modal perorangan, berarti modal tersebut hanya dimiliki oleh satu orang misalnya modal berupa sewa tanah, upah, bunga deposito, dan lain-lain. (b)modal kemasyarakatan, berarti modal tersebut berasal dari banyak orang dan untuk kepentingan orang banyak. Contoh: jembatan, jalan, Telkom, PDAM.
- d. Modal menurut bentuk (terlihat/tidak): (a)konkrit (nyata), yaitu modal yang terlihat jelas dalam proses produksi. Contoh: uang, mobil, peralatan kantor, Msn.(b)abstrak, yaitu modal yang tidak terlihat, namun kegunaannya dapat dirasakan. Contoh: keahlian pegawai/pekerja, citra perusahaan, kecakapan bernegosiasi.

⁶³ Kasmir, *Kewirausahaan...*, h. 90

- e. Modal menurut sumber (milik sendiri/orang lain): (a) Modal sendiri, yaitu modal yang dimiliki secara pribadi. Contoh; saham, tabungan. (b) modal pinjaman, yaitu modal yang diperoleh dari pihak lain. Contoh: kredit, utang. Sumber pinjaman berasal dari: koperasi, bank, bantuan pemerintah, dan lain-lain.

Dalam rangka mewujudkan keberhasilan suatu usaha, bukanlah didasarkan dari besar kecilnya modal, melainkan kemampuan individu sebagai wirausaha dengan modal yang terbatas tetapi dapat memperoleh hasil yang maksimal.⁶⁴

2. Teknologi

Teknologi merupakan istilah yang mengacu pada Msn dan peralatan sebagai alat produksi, telekomunikasi, dan penemuan. Teknologi juga diartikan sebagai metode, proses atau penanganan masalah teknis dalam seni praktis atau industri, maupun dalam ilmu terapan.

Karena penetrasi pasar usaha mikro selama ini terbatas kepada konsumen lokal, sehingga usaha mikro belum mampu untuk mendapatkan informasi mengenai pasar yang cukup untuk bersaing di pasar global. Oleh karena itu, dibutuhkan sebuah media teknologi yang terbaru dan canggih untuk menghubungkan produsen suatu usaha kepada konsumen yang lebih luas. Salah satu teknologi yang berupa media yang bisa digunakan adalah media internet. Dengan jumlah pengguna internet yang terus meningkat, baik di Indonesia maupun dunia, media internet menjadi sarana yang tepat

⁶⁴ Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan...*, h. 267

untuk mempertemukan pelaku usaha dengan konsumen. Dengan pertemuan ini, informasi dari konsumen berupa desain dan produk yang diinginkan akan tersampaikan kepada produsen/pelaku usaha. Penyampaian informasi ini akan memberikan produk suatu usaha kelebihan dari sisi desain dan kualitas produk sehingga bisa bersaing dengan produk luar negeri dan industri besar.⁶⁵

3. Tingkat Pendidikan

a. Pengertian Pendidikan

Pendidikan berasal dari kata didik, artinya bina, mendapat awalan pen-, akhiran -an, yang maknanya sifat dari perbuatan membina atau melatih, atau mengajar dan mendidik itu sendiri. Oleh karena itu, pendidikan merupakan pembinaan, pelatihan, pengajaran, dan semua hal yang merupakan bagian dari usaha manusia untuk meningkatkan kecerdasan dan keterampilannya.⁶⁶

Pendidikan adalah aktivitas dan usaha manusia untuk meningkatkan kepribadiannya dengan jalan membina potensi-potensi pribadinya, yaitu rohani (pikir, karsa, rasa, cipta dan budi nurani). Pendidikan juga berarti lembaga yang bertanggungjawab menetapkan cita-cita (tujuan) pendidikan, isi, sistem dan organisasi pendidikan. Lembaga-lebaga ini meliputi keluarga, sekolah dan masyarakat.

⁶⁵ Mirza Adrian, *Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia: Sebuah Tinjauan Singkat*, dikutip dari <http://percikanrenungan.blogspot.co.id/2011/07/pengembangan-usaha-mikro-kecil-dan.html>, pada hari Kamis, tanggal 08 September 2016, Pukul 15.33 WIB

⁶⁶ Hasan Basri, *Filsafat...*, h. 53

Sejalan dengan ini menurut Ali pendidikan adalah usaha sadar yang dilakukan manusia untuk mengembangkan potensi manusia lain atau memindahkan nilai dan norma yang dimilikinya kepada orang lain dalam masyarakat.⁶⁷

Dari beberapa defenisi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pendidikan merupakan usaha sadar dan terencana oleh pendidik terhadap perkembangan jasmani dan rohani peserta didik untuk mengembangkan seluruh aspek kepribadian manusia yang berjalan seumur hidup.

b. Jenis Pendidikan

Di era globalisasi manusia dituntut memiliki pengetahuan luas untuk menunjang perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi dalam masyarakat. Salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk memenuhi permintaan tersebut yaitu dengan menyelesaikan pendidikan setinggi mungkin, terutama pendidikan formal. Pendidikan merupakan sarana untuk melakukan perubahan sosial yang diharapkan. Tentunya perubahan sosial yang diinginkan tersebut agar dapat menciptakan taraf hidup yang harus dinilai dengan pendidikan.

Menurut sifatnya pendidikan dibedakan menjadi:

1. Pendidikan informal, yaitu pendidikan yang diperoleh seseorang dari pengalaman sehari-hari dengan sadar atau tidak sadar sepanjang hayat. Pendidikan ini dapat berlangsung dalam keluarga dalam

⁶⁷ Muhammad Daud Ali, *Pendidikan Agama Islam*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), h. 1

pergaulan sehari-hari maupun dalam pekerjaan, masyarakat, keluarga, organisasi.

2. Pendidikan formal yaitu pendidikan yang berlangsung secara teratur, bertingkat dan mengikuti syarat-syarat tertentu secara ketat. Pendidikan formal adalah merupakan pendidikan yang diselenggarakan di sekolah– sekolah pada umumnya.⁶⁸ Pendidikan formal yaitu jalur pendidikan yang terstruktur dan berjenjang yang terdiri atas pendidikan dasar, pendidikan menengah, dan pendidikan tinggi.
3. Pendidikan non formal, yaitu pendidikan yang dilaksanakan secara tertentu dan sadar tetapi tidak terlalu mengikuti peraturan yang ketat.

c. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan adalah tahap pendidikan yang berkelanjutan, yang ditetapkan berdasarkan tingkat perkembangan peserta didik, tingkat kerumitan bahan pengajaran dan cara menyajikan bahan pengajaran. Tingkat pendidikan sekolah terdiri dari pendidikan dasar, pendidikan menengah, dan pendidikan tinggi.⁶⁹

Adapun tingkat atau jenjang pendidikan yang dapat dibedakan sebagai berikut:

⁶⁸ UU RI No. 20 Tahun 2003 tentang SISDIKNAS dan PP RI Tahun 2003 *tentang Standar Nasional Pendidikan Serta Wajib Belajar*, (Bandung : Nuansa Aulia, 2014), h. 2

⁶⁹ Ihsan Fuad, *Dasar-Dasar Kependidikan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), h. 3

1. Pendidikan Dasar

Pendidikan dasar berbentuk Sekolah Dasar (SD) dan Madrasah Ibtidaiyah (MI) atau bentuk lain yang sederajat serta Sekolah Menengah Pertama (SMP) dan Madrasah Tsanawiyah (MTs), atau bentuk lain yang sederajat.⁷⁰

2. Pendidikan Menengah

Pendidikan menengah berbentuk Sekolah Menengah Atas (SMA), Madrasah Aliyah (MA), Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) dan Madrasah Aliyah Kejuruan (MAK), atau bentuk lain yang sederajat.⁷¹

Pendidikan menengah adalah pendidikan yang mempersiapkan peserta didik menjadi anggota masyarakat yang memiliki kemampuan mengadakan hubungan timbal-balik dengan lingkungan sosial budaya, dan alam sekitar, serta dapat mengembangkan kemampuan lebih lanjut dalam dunia kerja atau pendidikan tinggi. Pendidikan menengah terdiri dari pendidikan menengah umum dan pendidikan menengah kejuruan.

3. Pendidikan Tinggi

Pendidikan tinggi merupakan jenjang pendidikan setelah pendidikan menengah yang mencakup pendidikan diploma, sarjana,

⁷⁰ UU RI No. 20 Tahun 2003 tentang SISDIKNAS dan PP RI Tahun 2003 *tentang...*, h. 7

⁷¹ UU RI No. 20 Tahun 2003 tentang SISDIKNAS dan PP RI Tahun 2003 *tentang...*, h. 8

magister, spesialis, dan doktor yang diselenggarakan oleh perguruan tinggi baik swasta maupun negeri.⁷²

Pendidikan tinggi adalah pendidikan yang mempersiapkan peserta didik untuk menjadi anggota masyarakat yang memiliki tingkat kemampuan tinggi yang bersifat akademik dan atau profesional sehingga dapat menerapkan, mengembangkan dan/atau menciptakan ilmu pengetahuan, teknologi dan seni dalam rangka pembangunan nasional dan meningkatkan kesejahteraan manusia.

4. Sistem Ekonomi dan Sistem Pasar

Pertukaran, perdagangan, dan pasar merupakan suatu sistem yang membentuk suatu keseluruhan yang tidak terpisahkan dalam memahami perkembangan sistem pasar. Pasar mempunyai peran yang sangat penting dalam pengembangan usaha mikro. Karena usaha mikro bekerja dengan mekanisme *market driven*, pasar, melalui persaingan dan permintaan konsumen, akan memaksa suatu usaha untuk berkembang. Maka, akses terhadap pasar yang lebih luas akan meningkatkan kualitas industri usaha mikro di Indonesia.⁷³

Dalam pasar lokal kebutuhan produksi dan distribusi diatur oleh produsen, sedangkan pasar jarak jauh berkaitan dengan prinsip perdagangan jarak jauh (ekspor-impor). Pengertian pasar jarak jauh mencakup perdagangan dan pasar nasional dan internasional.

⁷² UU RI No. 20 Tahun 2003 tentang SISDIKNAS dan PP RI Tahun 2003 *tentang...*, h. 2

⁷³ Mirza Adrian, *Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia: Sebuah Tinjauan Singkat*, dikutip dari <http://percikanrenungan.blogspot.co.id/2011/07/pengembangan-usaha-mikro-kecil-dan.html>, pada hari Kamis, tanggal 08 September 2016, Pukul 15.33 WIB

Perkembangan sistem pasar ini melahirkan kelompok yang memiliki modal atau kapitalis. Timbulnya pasar nasional tidak hanya berwawasan ekonomi semata, namun juga di bawah pengawasan negara yang melakukan suatu intervensi mengenai berkembangnya ekonomi pasar yang bukan hanya mempunyai tujuan ekonomi, namun juga tujuan yang lebih luas dari kehidupan manusia.

5. Kebijakan Pemerintah

Yang dimaksud dengan pemerintah adalah badan-badan pemerintah yang bertugas untuk mengatur kegiatan ekonomi. Badan-badan seperti itu termasuk berbagai departemen pemerintahan, badan yang mengatur penanaman modal, bank sentral, parlemen, pemerintah daerah, angkatan bersenjata dan sebagainya. Badan-badan tersebut akan mengawasi kegiatan rumah tangga dan perusahaan supaya mereka melakukan kegiatan rumah tangga dan perusahaan supaya mereka melakukan kegiatan dengan cara yang wajar dan tidak merugikan masyarakat secara keseluruhan. Disamping mengatur dan mengawasi kegiatan-kegiatan ekonomi rumah tangga dan perusahaan, pemerintah juga melakukan sendiri beberapa kegiatan ekonomi seperti mengembangkan prasarana ekonomi dan prasarana sosial.

Adapun bentuk kebijakan pemerintah dalam mengembangkan usaha mikro, yaitu: 1) pendanaan, 2) sarana dan prasarana, 3) informasi usaha, 4) kemitraan, 5) perizinan usaha, 6) kesempatan berusaha, 7)

promosi dagang, dan 8) dukungan kelembagaan.⁷⁴

Mengembangkan berbagai kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa merupakan tanggung jawab pihak swasta. Dalam usaha untuk menggalakkan kegiatan swasta untuk berkembang tugas pemerintah adalah mewujudkan keadaan-keadaan yang akan menimbulkan dorongan kepada pihak swasta untuk mengembangkan kegiatan ekonomi seperti perkembangan infrastruktur, yang mana dengan adanya infrastruktur yang baik akan mendorong perkembangan kegiatan usaha.⁷⁵

Kebijakan adalah suatu keputusan untuk bertindak yang dibuat atas nama suatu kelompok masyarakat, yang memiliki implikasi yang kompleks. Ada tiga karakteristik kebijakan yaitu: mencakup suatu tindakan yang diharapkan, terjadi atau termasuk pada tingkat penyusunan keputusan yang tertinggi berhubungan dengan tindakan-tindakan yang harus diambil, dan menggabungkan pertimbangan mengenai implikasi-implikasi yang kompleks yangantisipasi dari tindakan yang diharapkan.

Dalam suatu sistem pemerintahan, kebijakan yang baik dan tepat sangat penting artinya bagi masyarakat untuk melindungi, menjamin, mendukung dan memfasilitasi segala aktivitas publik guna mencapai tujuan yang diinginkan. Untuk itu diperlukan adanya kemauan baik dari pemegang otoritas yakni kekuasaan pemerintahan.

⁷⁴ Suryana, *Kewirausahaan...*, h.10

⁷⁵ Sadono Sukirno, et.al, *Pengantar Bisnis...*, h. 79

Bentuk kebijakan pemerintah dalam pengembangan usaha, misalnya, jika ada pengusaha yang kekurangan modal maka pemerintah bisa membantu dengan memberi kredit yang telah disubsidi. Diharapkan dengan subsidi tersebut pengusaha kecil akan mempunyai margin yang cukup besar untuk pengembangan usaha lebih lanjut.

Ada 3 hal yang perlu diperhatikan pemerintah:⁷⁶

- a. Pemerintah menjamin agar sistem pasar bisa bekerja dengan baik. Menjamin sistem pasar artinya pemerintah sedapat mungkin tidak terlibat terlalu jauh dalam aktivitas ekonomi. Keterlibatan pemerintah terlalu jauh bisa fatal bagi pembangunan ekonomi wilayah karena kecenderungan terjadinya *moral hazard*. Pengusaha yang potensial bisa saja tersingkir karena favoritisme pemerintah,
- b. Penataan kelembagaan yang memungkinkan kolaborasi antar entrepreneur. Perlu ada jaminan legal tentang hak dan kewajiban masing masing pihak dalam menjalin kerja sama usaha. Wilayah yang tidak mampu menjamin kepastian berusaha akan mengalami kesulitan menarik entrepreneur datang ke wilayah mereka. Kepercayaan pengusaha kepada lembaga publik yang ada merupakan jaminan tumbuhnya entrepreneurship di wilayah tertentu,

⁷⁶Ali Wear, *Peran pemerintah Dalam Pengembangan Entrepreneur*, dikutip dari <https://alisadikinwear.wordpress.com/2012/05/11/peran-pemerintah-dalam-pengembangan-entrepreneur/>, pada hari Kamis, tanggal 08 September 2016, Pukul 16.00 WIB

- c. Peningkatan rasa kehormatan dan kepercayaan diri terhadap profesi entrepreneur. Di daerah tertentu profesi sebagai entrepreneur adalah pilihan terakhir dibanding dengan profesi lain. Oleh karena itu profesi ini tidak banyak diminati penduduk lokal. Perlu upaya khusus mengubah persepsi masyarakat tentang profesi sebagai entrepreneur. Biasanya melalui pendidikan atau media masa.⁷⁷

⁷⁷ Ali Wear, *Peran Pemerintah Dalam Pengembangan Entrepreneur*, dikutip dari <https://alisadikinwear.wordpress.com/2012/05/11/peran-pemerintah-dalam-pengembangan-entrepreneur/>, pada hari Kamis, tanggal 08 September 2016, Pukul 16.00 WIB

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Singkat Desa Tebat Monok

Dahulu, Kepahiang adalah ibu kota Afdeling Rejang Lebong di saat penjajahan Belanda, dimana pejabat dan bangsawan Tanah Rejang banyak bermukim. Masa lalunya Kepahiang adalah kota besar di Afdeling Rejang Lebong. Para pejabat Belanda sering beristirahat di tempat yang indah ini, dimana mata air di desa Tebat Monok tersebut di bendung, sehingga menjadi seperti telaga. Pada hari-hari tertentu oleh orang pribumi di jadikan tempat berdarmawisata sekaligus arena sabung ayam. Ayam yang kalah dan mati di arena sabung ayam, dibuang ke telaga tersebut sehingga daerah itu di kenal sebagai bendungan ayam, yang dalam bahasa Rejang musi di sebut Tebat Monok.

Desa Tebat Monok juga dilalui hulu sungai musi. Di sini juga ada situs megalitikum, yaitu batu penjemuran dan situs benteng kuto aur, dimana menurut cerita masyarakat Rejang Kepahiang, mereka dahulu bertahan di dalam benteng tersebut saat melawan Belanda. Kata Benteng Kuto Aur di ambil dari kata Aur yang berarti bambu. Menurut cerita orang-orang tua, bambu-bambu berduri sehingga penjajah sulit masuk ke dalamnya.

Tahun 1950 ditunjuk oleh masyarakat sebagai Penggawa yaitu Daim hingga tahun 1978.⁷⁸ Setelah itu digantikan oleh saudara Tuim sampai tahun

⁷⁸ Kantor Desa Tebat Monok 2015

1980, kemudian digantikan oleh saudara Pamin hingga tahun 1985, kemudian diganti saudara Tamrin sampai tahun 1988, kemudian kembali lagi kepada Tuim hingga tahun 1995, kemudian diadakan pembentukan panitia pemilihan kepala dusun sehingga diadakanlah pemilihan kepala dusun yang di calonkan oleh masyarakat yaitu saudara Hammali dan saudara Zainal yang dimenangkan oleh Hammali dan kepala dusun dijabat oleh calon terpilih tahun 1998 saudara Hammali mengundurkan diri dan kepala dusun digantikan oleh saudara Mahadi Hingga 2002 , tahun 2003 oleh Mahadi status dusun Tebat Monok menjadi desa dan sebagai Pejabat (PJS) Kepala desa di Jabat oleh saudara Mahadi sampai Maret 2012, pada bulan Maret 2012 diadakan Pemilihan kepala desa depenitif yang diikuti oleh 3 calon yang dimenangkan oleh Bapak Padila Sandi, A.Md sebagai kepala desa pertama yang dipilih secara langsung oleh masyarakat.⁷⁹

B. Demografi

Desa Tebat Monok merupakan salah satu desa yang terdapat di propinsi Bengkulu. Desa Tebat Monok adalah desa yang terletak diantara perbatasan Kabupaten Curup dengan Kabupaten Bengkulu Tengah, luas wilayah desa Tebat Monok adalah 1.038.274 Ha dimana 80% berupa daratan dimanfaatkan sebagai lahan pertanian dan 14% untuk Perumahan masyarakat desa. Dengan batas wilayah sebagai berikut:

1. Timur : Berbatas dengan Sungai Musi
2. Barat : Berbatas dengan Pasar Kepahiang

⁷⁹ Profil Desa Tebat Monok

3. Utara : Berbatas dengan Taba Teret Bengkulu Tengah
4. Selatan : Berbatas dengan Desa Kelilik.⁸⁰

C. Keadaan Sosial

Penduduk Desa Tebat Monok terdiri dari berbagai suku dan agama. Akan tetapi nilai-nilai gotong royong dan kearifan lokal tetap tertanam pada penduduk Desa Tebat Monok sehingga kerukunan antar umat beragama dan masyarakat tetap terjaga. Saling memahami perbedaan antar suku, agama serta budaya demi mewujudkan visi serta misi desa.

Menurut data statistik Desa Tebat Monok pada tahun 2015 penduduk desa Tebat Monok berjumlah 2.997 jiwa. Laki-laki berjumlah 1.565 orang sedangkan perempuan berjumlah 1.432 orang.⁸¹ Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 3.1. Jumlah Penduduk Desa Tebat Monok

No.	Jenis kelamin	Jumlah
1	Lak-laki	1.565 Orang
2	Perempuan	1.432 Orang
	Jumlah	2.997 Orang

Sumber Kantor Desa Tebat Monok

Tabel 3. 2. Tingkat Pendidikan Penduduk Desa Tebat Monok

SD	SLTP	SLTA	Sarjana (S1)	Pascasarjana (S2)
1010 Orang	870 Orang	952 orang	180 orang	12 orang

Sumber: Kantor Desa Tebat Monok

Kondisi sarana dan prasarana umum Desa Tebat Monok secara garis besar adalah sebagai berikut :

⁸⁰ Profil Kantor Desa Tebat Monok 2015

⁸¹ Profil Kantor Desa Tebat Monok 2015

Tabel 3. 3. Sarana dan Prasarana Desa Tebat Monok

No	Sarana/Prasarana	Jumlah / Volume	Keterangan
1	Balai Desa	1 Unit	
2	Poskesdes	1 Unit	
3	Masjid	4 Unit	
4	Pos Kamling	9 Unit	
5	Sekolahan	1 Unit	
7	Jalan lingkungan/pemukiman	2000 m	
8	Jalan Desa	±15 KM	
9	Laptop/Computer	1 unit	
10	Motor dinas kepala desa	1 Unit	
11	Alat prasmanan	2 paket	

Sumber : Kantor Desa Tebat Monok

D. Keadaan Ekonomi

Karena Desa Tebat Monok merupakan desa pertanian maka sebagian besar penduduknya bermata pencaharian sebagai petani, selengkapnya sebagai berikut :

Tabel 3. 4. Pekerjaan Penduduk Desa Tebat Monok

Petani	Peternak	Pedagang	PNS	Buruh
321 orang	89 orang	154 orang	35 orang	160 orang

Sumber: Kantor Desa Tebat Monok

Penggunaan Tanah di Desa Tebat Monok sebagian besar diperuntukkan untuk tanah pertanian perkebunan kopi, sahang/lada, sayuran dan buah-buahan serta persawahan. Sedangkan sisanya untuk tanah kering yang merupakan bangunan dan fasilitas-fasilitas lainnya.

Jumlah kepemilikan hewan ternak oleh penduduk Desa Tebat Monok adalah sebagai berikut :

Tabel 3.5. Kepemilikan Ternak

Ayam/Itik	Kambing	Sapi	Kerbau	Lain-lain
158 orang	87 orang	105 kk	-	-

Sumber: Kantor Desa Tebat Monok

Kondisi ekonomi masyarakat Desa Tebat Monok secara kasat mata terlihat jelas perbedaannya antara rumah tangga yang berkategori miskin, sangat miskin, sedang dan kaya. Hal ini disebabkan karena mata pencahariannya di sektor-sektor usaha yang berbeda-beda pula. Sebagian besar di sektor non-formal seperti petani, pedagang, buruh tani, dan di sektor formal seperti PNS.

Untuk lebih jelasnya mengenai kondisi ekonomi masyarakat Desa Tebat Monok, dapat dilihat pada tabel angka kemiskinan di bawah ini:

Tabel 3.6. Angka Kemiskinan

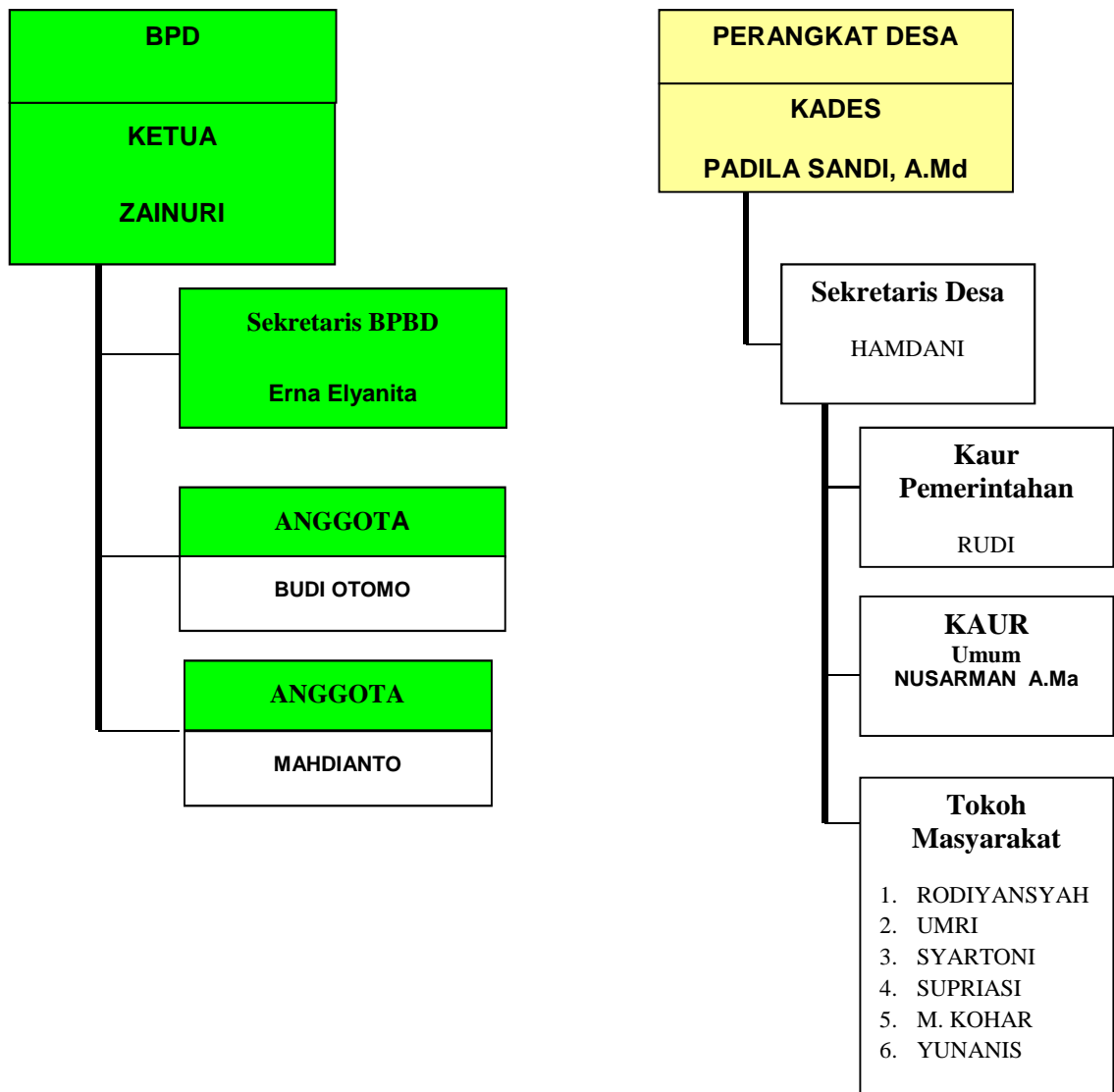
Sangat Miskin	Miskin	Sejahtera	Kaya
80 KK	260 KK	390 KK	110 KK

Sumber: Kantor Desa Tebat Monok

E. Struktur Organisasi Desa Tebat Monok

Struktur Organisasi Desa Tebat Monok selengkapnya disajikan dalam bagan sebagai berikut:

Bagan 3.1. Struktur Organisasi Desa Tebat Monok



Sumber: Kantor Desa Tebat Monok

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Perkembangan Usaha Mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang dari Tahun 2013 Sampai Dengan Tahun 2016

Daerah Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang merupakan daerah yang strategis, karena merupakan jalur lintas provinsi. Setelah mendapatkan informasi tentang gambaran perkembangan usaha mikro dalam hal ini jenis usaha pedagang buah-buahan, makanan ringan khas Kepahiang di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang, peneliti melakukan wawancara langsung dengan pihak-pihak yang dapat memberikan informasi yang peneliti butuhkan. Pertanyaan-pertanyaan wawancara yang diajukan terdiri dari 2 bagian yaitu: pertama, pertanyaan yang diajukan kepada kepala desa Tebat Monok.

Hasil wawancara peneliti dengan kepala Desa Tebat Monok mengenai jangka waktu menjabat sebagai kepala desa PS mengungkapkan bahwa dirinya menjabat sebagai kepala Desa Tebat Monok baru 4 tahun”.⁸²

Sebagai pemimpin di suatu daerah tentu mengetahui akan perkembangan daerah yang dipimpinnya itu termasuk perkembangan

⁸² PS Tebat Monok, wawancara, tanggal 04 Oktober 2016

usaha yang dimiliki oleh rakyatnya, sebagaimana yang diungkapkan oleh PS, ia mengatakan bahwa usaha mikro yang ada di Desa Tebat Monok dilihat dari segi kuantitas atau jumlah memang mengalami peningkatan, tapi untuk kualitasnya masih belum mengalami peningkatan yang berarti”.⁸³

Selanjutnya wawancara yang kedua yaitu wawancara kepada pelaku usaha mikro ada di desa Tebat Monok dalam hal ini jenis usaha dagang buah-buahan, makanan ringan khas daerah Kepahiang di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang itu sendiri. Adapun wawancara pada bagian ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana perkembangan usaha mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang.

a. Perkembangan usaha dilihat dari lama usaha yang dijalani

Lama atau tidaknya suatu usaha dapat menggambarkan apakah usaha tersebut telah berkembang atau belum. Seperti yang diungkapkan oleh AG yang mengatakan bahwa usahanya sudah berjalan sekitar 7 tahun.⁸⁴ Sementara Bgs mengatakan sudah 6,5 tahun.⁸⁵ Dan Td mengatakan baru 6 tahun.⁸⁶ Jsn mengatakan sudah sekitar 5,5 tahun.⁸⁷ Sedangkan Htt mengatakan usahanya sudah berjalan lebih kurang 5 tahun.⁸⁸ Dan Ms mengatakan buka usaha

⁸³ PS, wawancara, tanggal 04 Oktober 2016

⁸⁴ AG, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

⁸⁵ Bgs, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

⁸⁶ Td, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

⁸⁷ Jsn, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

⁸⁸ Htt, wawancara, tanggal 08 Oktober 2016

tersebut sudah 4 tahun.⁸⁹ Pernyataan tersebut sama seperti yang diungkapkan oleh informan lainnya yaitu Atn, Myn, SH dan Prd yang sama-sama mengungkapkan bahwa dirinya membuka usaha mikro ini baru 4 tahun berjalan.

Dari hasil wawancara di atas maka diketahui bahwa sebanyak 60% yaitu 6 orang informan selaku pengusaha mikro mengungkapkan baru 4 tahun menjalani usaha mikro, sedangkan sisanya 40% lagi sebanyak 1 orang mengatakan 6,5 tahun, 6 orang lagi mengungkapkan baru 5,5 tahun, 1 orang juga baru 5 tahun serta yang paling lama hanya satu orang saja yaitu 7 tahun.

b. Perkembangan produk

Suatu usaha dikatakan berkembang apabila produk yang diperjual belikan mengalami perubahan atau paling tidak produk tersebut tidak usang. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak AG, beliau mengatakan bahwa jenis barang yang dijual awalnya hanya barang yang belum diolah dan langsung dipetik dari hasil kebun seperti ubi rambat, pepaya, pisang, labu kuning dan lain sebagainya namun kini beliau juga menambahkan jenis barang yang telah diolah seperti keripik singkong, kerupuk kentang, pisang coklat, keripik sanjai dan lain-lain.⁹⁰

Sedangkan Bgs mengatakan “Di awal buka usaha, saya hanya menjual hasil kebun yang saya kelola sendiri seperti pepaya, pisang,

⁸⁹ Ms, wawancara, tanggal 08 Oktober 2016

⁹⁰ AG, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

semangka, ubi rambat, alpukat dan bengkuang. Tapi kini saya menambahkan produk olahan seperti keripik sanjai, keripik ubi rambat, marning dan lain-lain.”⁹¹

Senada Td mengatakan bahwa awal buka hanya menjual barang-barang yang belum diolah tetapi seiring berjalannya waktu, ia pun menambahkan produk olahan seperti pedagang lainnya yaitu keripik sanjai, keripik ubi rambat dan lain-lain.⁹²

Sementara itu Jsn mengatakan bahwa awalnya ia hanya menjual barang-barang hasil kebunnya sendiri dan beberapa barang yang ia pesan dari pedagang lain di luar kota tapi kini ia telah menambahkan produk olahan seperti kopi bubuk, keripik pisang dan lain sebagainya.⁹³ Pernyataan informan Jsn tersebut sama seperti yang diungkapkan oleh informan lainnya.

Kemudian, hasil wawancara peneliti dengan informan mengenai pengolahan produk, Informan AG mengemukakan dirinya tidak bisa membuat sendiri produk olahan tetapi memesan kepada salah satu produsen dari luar kota.⁹⁴ Bgs juga menjawab bahwa produk olahan yang ia jual dengan cara memesan dari produsen dari luar kota.⁹⁵ Pernyataan tersebut sama halnya yang diungkapkan oleh informan lainnya kecuali Bapak SH yang mengatakan bahwa ada beberapa jenis produk olahan seperti pisang coklat dan kopi bubuk ia

⁹¹ Bgs, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

⁹² Td, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

⁹³ Jsn, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

⁹⁴ AG, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

⁹⁵ Bgs, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

membuatnya sendiri namun yang lainnya juga memesan dari salah satu produsen dari luar kota karena dirinya belum bisa untuk membuatnya dengan baik.⁹⁶

Dari hasil wawancara di atas, maka diketahui bahwa seluruh informan mengungkapkan telah mengembangkan jenis produk jualan yang semula hanya menjual produk yang belum diolah namun kini telah menyediakan pula produk olahan walaupun produk tersebut masih dipasok dari produsen di luar kota.

c. Peningkatan nilai/jumlah penjualan

Perkembangan usaha lebih lanjut terlihat dari meningkat atau tidaknya transaksi jual beli yang terjadi pada setiap usaha itu sendiri, dan terlihat dari ada tidaknya pelanggan juga akan memicu peningkatan jumlah penjualan. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak AG dalam wawancara, beliau mengatakan bahwa kadang-kadang terjadi peningkatan penjualan tetapi sering juga penjualan tiap harinya menurun, tergantung momen-momen tertentu seperti hari-hari libur. Dan yang biasa belanja disini adalah para pelancong dari luar kota yang melintasi jalur desanya serta penduduk sekitar juga menjadi pelanggannya dan beliau juga mengungkapkan bahwa telah memiliki beberapa orang pelanggan tetap.⁹⁷

Senada, Bapak Bgs juga mengatakan bahwa tiap hari penjualan tidak selalu naik ataupun turun tergantung momennya seperti hari

⁹⁶ SH, wawancara, tanggal 09 Oktober 2016

⁹⁷ AG, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

lebaran dan tahun baru, dan yang menjadi pelanggannya dari berbagai kalangan masyarakat baik para pelancong maupun masyarakat sekitarnya, serta beliau juga mengatakan telah mempunyai beberapa pelanggan tetap.⁹⁸

Sedangkan Bapak Td mengatakan bahwa kebanyakan pelanggannya dari luar kota dan awalnya memang ada pelanggan tetap namun entah apa sebabnya pelanggannya tersebut tidak pernah belanja di tempatnya lagi dan telah berpindah ke tempat lain. Sementara untuk tingkat penjualan, tiap harinya kadang-kadang naik kadang-kadang tetap ataupun menurun tergantung dari momen-momen tertentu.⁹⁹

Senada Ibu Jsn mengungkapkan bahwa nilai penjualannya kalau awal membuka usaha, selalu mengalami penurunan bahwa hampir bangkrut tapi setelah diadakan perbaikan dari segi produk ataupun kesabarannya kini penjualannya lebih banyak meningkat walaupun sekali-kali menurun. Bahkan kini pelanggannya bukan hanya masyarakat sekitar usaha ataupun warga desa tetangga saja, tetapi tidak sedikit para pelancong dari luar kota, dan ia juga telah mempunyai beberapa pelanggan setia.¹⁰⁰

Ibu Htt mengatakan bahwa penjualannya kadang-kadang naik namun tidak jarang mengalami penurunan. Sementara pelanggannya bukan hanya dari masyarakat sekitar namun juga dari para pelancong

⁹⁸ Bgs, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

⁹⁹ Td, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

¹⁰⁰ Jsn, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

yang melintas, namun ia belum memiliki pelanggan yang tetap.¹⁰¹ Pernyataan ini sama seperti yang diungkapkan oleh informan lainnya.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, dapat disimpulkan bahwa penjualan yang terjadi pada usaha mikro di Desa Tebat Monok ini apabila ada momen tertentu seperti hari libur, ataupun hari lebaran, penjualan mengalami peningkatan, sedangkan pada hari-hari biasa mengalami naik-turun. Dari hasil wawancara juga diketahui bahwa para pelanggan usaha mikro di sini bukan hanya berasal dari warga sekitar namun juga dari warga desa tetangga dan juga merupakan para pelancong yang melintas bahkan tidak sedikit dari mereka yang sudah memiliki pelanggan tetap.

d. Peningkatan pendapatan

Faktor lain yang menggambarkan perkembangan suatu usaha yaitu meningkatnya pendapatan para pelaku usaha dari usaha yang dijalankannya tersebut.

Sebagaimana yang diungkapkan oleh Bapak AG yang menyatakan bahwa bahwa pendapatan dari usaha mikronya ini tidak menentu tapi sekurang-kurangnya 1,5 juta rupiah, setiap bulannya. Lain halnya dengan Bapak Bgs yang menyatakan bahwa ia mendapatkan penghasilan bersihnya paling kecil 1,5 juta rupiah per bulan dan paling besar kalau lagi waktu-waktu tertentu seperti hari lebaran bisa mencapai 3,5 juta satu bulannya. Sedangkan Bapak Td

¹⁰¹ Htt, wawancara, tanggal 08 Oktober 2016

mengatakan bahwa pendapatan bersihnya tidak menentu kadang hanya 1 juta rupiah tiap bulannya. Sementara Ibu Jsn mengatakan bahwa pendapatannya tidak menentu tergantung momen tapi paling sedikit tiap bulannya 1,5 juta rupiah.

Lain halnya yang diungkapkan oleh Ibu Htt yang mengungkapkan bahwa penghasilan bersihnya tidak menentu kadang kala tidak mencapai 1 juta tiap bulannya. Senada, Ibu Ms mengatakan bahwa pendapatannya tiap bulan tidak menentu kadang naik dan kadang turun dan pendapatan yang diterimanya kalau ada momen tertentu seperti hari libur panjang, hari raya bisa mencapai 2 juta tiap bulannya, namun untuk hari-hari biasa hanya mencapai ± 1 juta rupiah.

Sementara itu Bapak SH mengatakan bahwa pendapatan bersih yang diperolehnya setiap bulan sekitar 1 juta paling kecil. Pernyataan tersebut sama seperti yang diungkapkan oleh informan lainnya.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka diketahui bahwa pendapatan yang diperoleh para wirausaha mikro di Desa Tebat Monok ini tidak menentu, bahkan ada yang mendapatkan hasil penjualan bersih setiap bulannya yang kurang dari 1 juta rupiah, yang mana nilai tersebut jauh dari nilai upah minimum provinsi saat ini sekitar 1,6 juta rupiah.

e. Perluasan usaha/daerah pemasaran

Perluasan usaha dalam hal ini merupakan kepemilikan cabang usaha di daerah lain yang dimiliki oleh para wirausaha mikro di desa

Tebat Monok Kabupaten Kepahiang, yang mana hal tersebut juga menggambarkan berkembang tidaknya suatu usaha. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Bapak AG. Beliau mengungkapkan bahwa dia kini memiliki 1 cabang usaha yang berada di Pasar Kepahiang.¹⁰²

Sedangkan Bapak Bgs menyatakan bahwa ia hanya memiliki satu cabang yang terletak di lokasi yang sama dan tidak berjauhan yang dikelola oleh istrinya dan mertuanya.¹⁰³ Sementara itu, Td mengungkapkan bahwa usahanya tersebut merupakan cabang dari yang ada di Pasar Kepahiang.¹⁰⁴ Sementara itu Ibu Jsn mengungkapkan bahwa ia memiliki cabang di Kota Curup tapi dikelola oleh anak sulungnya.¹⁰⁵

Sedangkan Ibu Htt mengatakan bahwa usahanya belum memiliki cabang dimanapun.¹⁰⁶ Hal tersebut sama seperti yang diungkapkan oleh informan lainnya.

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa sebanyak 40% atau 4 orang informan mengungkapkan telah mempunyai cabang usaha sedangkan sisanya 60% atau 6 orang informan mengungkapkan belum memiliki cabang usaha dimanapun.

f. Kepemilikan karyawan

Selanjutnya, salah satu indikator suatu usaha itu berkembang atau belum terlihat dari kemampuan menggaji karyawan untuk

¹⁰² AG, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

¹⁰³ Bgs, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

¹⁰⁴ Td, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

¹⁰⁵ Jsn, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

¹⁰⁶ Htt, wawancara, tanggal 08 Oktober 2016

membantu usahanya. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak AG. Beliau mengatakan bahwa ia telah mengambil dua orang karyawan untuk membantu dirinya menjalankan usaha tersebut.¹⁰⁷ Dan Bapak Bgs mengatakan bahwa kini ia telah mempunyai karyawan sebanyak 2 orang untuk membantunya yang mana salah satunya ditugaskan di cabangnya.¹⁰⁸ Sedangkan Ibu Jsn mengatakan bahwa dirinya hanya mempunyai satu karyawan saja.

Sementara Bapak Td mengungkapkan bahwa dirinya belum memiliki karyawan karena ia dibantu oleh anggota keluarganya sendiri seperti istri dan anak-anaknya sendiri dan juga karena takut tidak mampu untuk membayar gaji karyawan.¹⁰⁹ Pernyataan Bapak Td tersebut sama seperti yang diungkapkan oleh informan yang lainnya.

Dari beberapa hasil wawancara di atas, maka dapat peneliti simpulkan yaitu sebanyak 30% atau 3 orang informan selaku pelaku usaha mikro menyatakan telah memiliki karyawan untuk membantu usahanya tersebut namun lebih banyak informan atau 70% atau 7 orang informan yang menyatakan belum menggunakan jasa karyawan karena telah dibantu oleh anggota keluarga masing-masing, serta informan merasa belum mampu untuk menggaji karyawan.

¹⁰⁷ AG, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

¹⁰⁸ Bgs, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

¹⁰⁹ Td, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang

Banyak hal yang menjadi faktor penyebab berkembang tidaknya suatu usaha seperti faktor intern ataupun faktor ekstern dari pelaku usaha itu sendiri.

Seperti yang diungkapkan oleh PS selaku Kepala Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang mengungkapkan bahwa yang menjadi faktor pendorong yaitu lokasi usaha yang strategis selain itu, dan Desa Tebat Monok tersebut merupakan pasar wisata tradisional buah-buahan. Sedangkan faktor penghambat/kendala kemajuan usaha yaitu adanya kesamaan produk yang dijual oleh para pelaku usaha tersebut, kurangnya tingkat kreativitas dari pelaku usaha itu sendiri dalam menciptakan produk olahan yang menjadi ciri khas usahanya, sikap pelaku usaha yang suka meniru orang lain dalam artian tidak punya inisiatif sendiri, dan faktor lainnya yang paling pokok yaitu kurangnya modal dari pelaku usaha itu sendiri serta pengelolaan manajemen usahanya juga kurang sehingga mereka tidak mengetahui dengan rinci keuntungan yang didapatkan dari hasil usahanya tersebut guna menganalisis prospek perkembangan usaha dimasa mendatang.¹¹⁰

Sementara itu, wawancara terkait dengan faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha mikro di Desa Tebat Monok

¹¹⁰ PS, wawancara, tanggal 04 Oktober 2016

Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang terungkap dari hasil wawancara dengan para pelaku usaha mikro itu sendiri, sebagai berikut:

a. Faktor Lokasi usaha

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan informan dengan pertanyaan mengenai tingkat potensi untuk usaha mikro di Desa Tebat Monok, PS mengatakan bahwa wilayah tersebut cukup berpotensi karena lokasinya yang strategis yaitu berada di jalur lintas antar kota kabupaten ataupun antar provinsi.¹¹¹

Senada AG selaku pelaku usaha mikro mengungkapkan bahwa wilayah di Desa Tebat Monok tersebut sangat besar potensialnya untuk membuka usaha mikro terutama usaha yang bergerak di bidang dagang buah tangan (oleh-oleh) karena lokasinya strategis.¹¹² Selanjutnya Ibu Jsn mengatakan bahwa daerah Desa tebat Monok sangat berpotensi untuk membuka usaha mikro seperti usaha dagang buah-buahan untuk oleh-oleh para pelancong dari luar daerah yang melalui jalur tersebut.¹¹³ Dan Ibu Htt mengatakan bahwa wilayah tersebut cocok untuk usaha mikro karena jalan di desa ini merupakan jalur lintas antar kota kabupaten ataupun antar provinsi seperti orang yang pulang pergi dari Palembang ke Bengkulu ataupun sebaliknya.¹¹⁴ Pernyataan tersebut sama seperti yang diungkapkan oleh informan lainnya.

¹¹¹ PS, wawancara, tanggal 04 Oktober 2016

¹¹² AG, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

¹¹³ Jsn, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

¹¹⁴ Htt, wawancara, tanggal 08 Oktober 2016

Dari hasil wawancara di atas, maka dapat disimpulkan bahwa lokasi usaha mikro di Desa Tebat Monok sangat strategis karena berada di jalur lintas antar kota kabupaten ataupun antar provinsi, sehingga lalu lintas tidak pernah sepi.

b. Faktor Modal usaha

Modal usaha dalam hal ini merupakan modal awal pengusaha mikro untuk membuka/memulai usahanya. Seperti yang terungkap dari hasil wawancara peneliti dengan informan Bapak AG mengatakan bahwa modal awal ketika membuka usaha merupakan hasil kebun yang ditabung.¹¹⁵ Senada, Bapak Bgs mengatakan bahwa ia memulai usaha dari bermodalkan tabungannya dari usaha kebun yang dikelolanya.¹¹⁶ Td mengatakan bahwa awal membuka usaha bermodalkan menjual buah dari hasil kebunnya sendiri ditambah dengan pinjaman KUR di salah satu bank.¹¹⁷

Sementara itu, Ibu Jsn mengatakan bahwa dirinya mendapatkan modal dari hasil kebunnya serta dari pinjaman dari salah satu koperasi keliling.¹¹⁸ Senada, Ibu Htt mendapatkan pinjaman modal usaha dari salah satu koperasi keliling.¹¹⁹ Sedangkan Ibu Ms mengatakan bahwa modal awal membuka usaha dari hasil tabungannya serta awalnya

¹¹⁵ AG, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

¹¹⁶ Bgs, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

¹¹⁷ Td, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

¹¹⁸ Jsn, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

¹¹⁹ Htt, wawancara, tanggal 08 Oktober 2016

hanya menjual buah hasil kebunnya sendiri.¹²⁰ Pernyataan Ibu Ms tersebut sama seperti yang diungkapkan oleh informan lainnya.

Selanjutnya, hasil wawancara peneliti dengan informan tempat usaha, Bapak AG menjawab bahwa tempat tersebut merupakan tempatnya sendiri dan rumahnya pun berada di belakang usaha tersebut.¹²¹ Adapun pernyataan tersebut sama seperti yang diungkapkan oleh informan lainnya, namun tidak dengan Ibu Ms yang mengatakan bahwa tempat usaha tersebut menyewa dari kakaknya sendiri dan pada malam harinya ia kembali kerumah yang tidak jauh dari sana.¹²²

Dari beberapa hasil wawancara di atas, maka dapat disimpulkan bahwa modal awal ketika membuka usaha, informan kebanyakan mengungkapkan bahwa modal berasal dari tabungan usaha perkebunan yang selama ini dijalannya, namun ada beberapa informan yang menyatakan bahwa modal awalnya didapatkan dari hasil meminjam pada lembaga keuangan seperti bank dan koperasi swasta (keliling) sehingga di awal buka usaha para wirausahawan tersebut telah dibebankan oleh hutang, namun kelebihanannya tidak ada biaya sewa tempat karena kebanyakan merupakan tempat usaha sendiri.

c. Faktor pendidikan

Pendidikan dapat melahirkan pengetahuan, yang mana pengetahuan merupakan salah satu faktor yang menyebabkan

¹²⁰ Ms, wawancara, tanggal 08 Oktober 2016

¹²¹ AG, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

¹²² Ms, wawancara, tanggal 08 Oktober 2016

wirausahawan tersebut dapat mengelola dengan baik setiap usaha yang dijalankannya. Salah satu hasil dari pengetahuan yaitu pemahaman tentang pentingnya sebuah manajemen usaha yang salah satunya adalah mengenai pencatatan setiap transaksi yang terjadi baik harian, mingguan bahkan tahunan, yang mana hal tersebut bermanfaat untuk evaluasi usaha kedepannya. Sebagaimana hasil wawancara peneliti dengan informan Bapak AG. Beliau mengatakan “Kadan-kadang kalau tidak terlalu ramai saya catat tapi kalau lagi ramai ia tidak sempat untuk mencatat setiap transaksinya, tapi mencatatnya secara global saja”.¹²³

Sementara itu Bapak Bgs mengungkapkan bahwa dia hanya mencatat jumlah uang yang masuk setiap hari dan barang-barang yang masuk sedangkan yang terjual tidak dicatatnya secara rinci.¹²⁴ Sedangkan Bapak Td hanya mencatat uang yang masuk tiap hari dan uang yang dikeluarkan untuk pembelian barang saja.¹²⁵ Senada, Ibu Jsn mengungkapkan ia hanya mencatat uang yang masuk tiap hari dan uang yang dikeluarkan untuk membeli barang dagangan saja, sedangkan jenis barang yang terjual tiap harinya tidak dicatat secara rinci.¹²⁶ Menurut Ibu Htt, ia hanya mencatat secara global uang yang

¹²³ AG, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

¹²⁴ Bgs, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

¹²⁵ Td, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

¹²⁶ Jsn, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

masuk dan yang keluar untuk pembelian barang saja sedangkan pengeluaran lain untuk keperluan pribadi tidak dicatat secara rinci.¹²⁷

Sementara itu, Ibu Ms mengungkapkan bahwa ia hanya mencatat barang yang terjual jika ia ingat saja dengan uang yang dikeluarkan untuk pembelian barang dagangan sedangkan pengeluaran pribadi seperti uang jajan anaknya yang diambil dari hasil penjualan tiap hari tidak dicatat.¹²⁸

Sedangkan Bapak Atn tidak membuat catatan sama sekali setiap transaksi yang ada tetapi menyisihkan setiap hasil penjualan beda dengan uang yang didapatkan dari usaha yang lainnya.¹²⁹ Senada, Ibu Myn pun mengungkapkan bahwa ia tidak mencatat setiap transaksi yang ada karena dirinya sendiri tidak dapat menulis dengan baik.¹³⁰ Sama halnya yang diungkapkan oleh Ibu Prd, ia tidak mencatat semua transaksi yang terjadi karena dirinya buta huruf.¹³¹

Berbeda, Bapak SH mengungkapkan bahwa ia mencatat setiap transaksi yang ada, dan apabila dirinya tidak sempat, ia memerintahkan istri ataupun anaknya untuk mencatatnya baik barang yang laku terjual ataupun pembelian barang untuk keperluan usahanya tersebut.¹³²

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka dapat disimpulkan bahwa ada beberapa pelaku usaha mikro/informan yang melakukan

¹²⁷ Htt, wawancara, tanggal 08 Oktober 2016

¹²⁸ Ms, wawancara, tanggal 08 Oktober 2016

¹²⁹ Atn, wawancara, tanggal 08 Oktober 2016

¹³⁰ Myn, wawancara, tanggal 09 Oktober 2016

¹³¹ Prd, wawancara, tanggal 09 Oktober 2016

¹³² SH, wawancara, tanggal 09 Oktober 2016

pencatatan setiap transaksi dalam usahanya tersebut namun kebanyakan informan menyatakan bahwa mereka tidak memiliki catatan baik pengeluaran maupun pendapatan yang rapi dan terperinci dengan berbagai alasan dan yang paling mirisnya, masih terdapat pelaku usaha yang buta huruf karena tidak pernah mengenyam jenjang pendidikan formal, sehingga tidak pernah mencatat setiap transaksi yang ada tiap harinya.

d. Faktor Teknologi

Dalam hal ini pemanfaat teknologi sebagai upaya penciptaan dan pemasaran produk. Dari penelitian dengan wawancara terhadap informan Bapak Abdul Ghofar mengungkapkan bahwa dirinya belum bisa memanfaatkan teknologi modern karena kurang pengetahuan yang dimilikinya.¹³³

Sementara Bapak Bgs mengatakan “belum, karena saya belum punya modal cukup untuk membelinya dan juga tidak paham untuk menggunakannya”.¹³⁴

Sementara itu, Bapak SH mengatakan bahwa dalam membuat belum menggunakan teknologi yang modern karena harganya mahal sedangkan untuk memasarkan produknya dirinya juga belum menggunakan/memanfaat media yang terbaru meskipun dirinya telah memiliki alat komunikasi yang canggih seperti kepemilikan android

¹³³ AG, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

¹³⁴ Bgs, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

dengan model terbaru. Oleh karena keterbatasan pengetahuan akan tata cara menggunakannya.

Sedangkan Bapak Td mengatakan kalau dirinya tidak membuat sendiri produk olahan yang dijualnya sedangkan untuk pemasarannya belum pernah menggunakan alat yang lebih modern karena keterbatasan pengetahuan dan modal yang dimilikinya.¹³⁵ Pernyataan Bapak Td tersebut senada dengan apa yang diungkapkan oleh informan lainnya.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa seluruh informan menyatakan belum menggunakan alat-alat modern untuk mengelola produk olahan yang dijual, serta pemasarannya pun belum pernah memanfaatkan alat yang lebih modern karena keterbatasan modal serta pengetahuan yang dimilikinya

e. Faktor Dukungan/peranan pemerintah setempat

Dari hasil wawancara peneliti dengan informan mengenai peran serta pemerintah dalam usaha mengembangkan usaha mikro yang ada di Desa Tebat Monok, PS selaku kepala Desa Tebat Monok mengatakan bahwa pemerintah bersama dengan dinas pertanian dan perdagangan melakukan pelatihan dan penyuluhan-penyuluhan tentang pengembangan usaha pertanian buah-buahan agar pelaku usaha dapat memasok kebutuhan usahanya sendiri dan tidak tergantung dari pemasok lain dari luar kota serta penyuluhan pemanfaatan limbah sisa

¹³⁵ Td, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

barang dagangan yang telah rusak agar menjadi sesuatu yang bermanfaat, mengikutsertakan dalam promosi daerah yang menjadi program dari pemerintah kabupaten Kepahiang, memberikan pinjaman dana bagi pelaku usaha yang telah menjalankan usahanya minimal 2 tahun ke atas dengan bekerjasama dengan dinas koperasi dan UKM yang ada di Desa Tebat Monok yang mana cara pengembaliannya dicicil sesuai kemampuan masing-masing pelaku usaha tersebut.¹³⁶

Selanjutnya Bapak AG mengungkapkan bahwa ia pernah mendapatkan bantuan pinjaman dari pemerintah pemberian penyuluhan tentang memaksimalkan pemanfaatan lahan pertanian agar dapat menghasilkan kebutuhan barang dagangan sendiri.¹³⁷

Bapak Bgs menambahkan selain diberikan pinjaman dana lunak, ia pun pernah mendapatkan pembinaan dari dinas pertanian untuk memanfaatkan limbah sisa barang dagangan yang telah rusak untuk dibuat menjadi bokas (bahan pematang pupuk kandang), pemberian bibit unggul buah-buahan yang biasa dijual di tempat usahanya.¹³⁸ Sedangkan Ibu Jsn pernah mendapatkan bantuan pinjaman dana untuk tambahan modal usaha dari pihak pemerintah.¹³⁹

Sementara, Ibu Htt mengatakan bahwa pernah pihak pemerintah mengadakan kunjungan dan pemberian pelatihan tentang

¹³⁶ PS, wawancara, tanggal 04 Oktober 2016

¹³⁷ AG, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

¹³⁸ Bgs, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

¹³⁹ Jsn, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

pembuatan variasi makanan dari bahan yang biasa dijualnya.¹⁴⁰ Namun lain halnya dengan Ibu Ms yang menyatakan bahwa ia belum pernah mendapatkan bantuan ataupun penyuluhan/pelatihan apapun dari pihak pemerintah.¹⁴¹ Ibu Myn menambahkan dulu sebelum dia membuka usaha, memang pernah pihak pemerintah memberikan berbagai pelatihan kepada para pedagang buah-buahan tapi semenjak usahanya berdiri, belum ada program pemerintah seperti itu lagi.¹⁴² Pernyataan tersebut sama seperti yang diungkapkan oleh informan lainnya.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka dapat diketahui bahwa pihak pemerintah telah berperan serta dalam usaha peningkatan usaha mikro yang ada di Desa Tebat Monok yaitu dengan pemberian pinjaman lunak kepada para pengusaha mikro yang telah berdiri selama 2 tahun, pemberian berbagai penyuluhan/bimbingan kepada pengusaha mikro, mengikutsertakan dalam ajang promosi daerah melalui pemerintah Kabupaten Kepahiang.

f. Faktor Tingkat persaingan usaha

Sementara itu, hasil wawancara peneliti dengan informan dengan pertanyaan mengenai tingkat persaingan usaha mikro di Desa Tebat Monok Kabupaten Kepahiang. PS mengungkapkan bahwa tingkat persaingan usaha mikro di desa tersebut cukup tinggi karena adanya kesamaan produk yang dijual oleh para pelaku usaha tersebut,

¹⁴⁰ Htt, wawancara, tanggal 08 Oktober 2016

¹⁴¹ Ms, wawancara, tanggal 08 Oktober 2016

¹⁴² Myn, wawancara, tanggal 09 Oktober 2016

dan sikap pelaku usaha yang suka meniru orang lain dalam artian tidak punya inisiatif sendiri.¹⁴³

Senada, Bapak AG mengungkapkan bahwa persaingan usaha mikro di Desa Tebat Monok ini cukup tinggi karena keseragaman jenis produk yang ditawarkan oleh masing-masing penjual itu sama. Berbeda saat awal membuka usaha, ia mengungkapkan persaingan tidak terlalu tinggi seperti sekarang ini.¹⁴⁴

Sedangkan Ibu Jsn mengungkapkan bahwa tingkat persaingan usaha di Desa Tebat Monok ini sangat tinggi karena hampir seluruh pedagang menjual produk yang sama. Pernyataan tersebut sama seperti yang diungkapkan oleh informan lainnya.¹⁴⁵

Dari hasil wawancara di atas diketahui bahwa tingkat persaingan usaha di Desa Tebat Monok ini cukup tinggi karena keseragaman jenis produk yang diperjual belikan dan adanya sikap pelaku usaha yang suka meniru orang lain dalam artian tidak punya inisiatif sendiri dalam hal persediaan produk yang ditawarkan kepada pembeli.

B. Pembahasan

Dari hasil penelitian di atas, maka dapat dibahas mengenai perkembangan usaha mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kabupaten Kepahiang. Adanya peningkatan usaha mikro dari segi kuantitas atau jumlah mengalami peningkatan, hal tersebut terlihat dari hasil observasi awal peneliti

¹⁴³ PS, wawancara, tanggal 04 Oktober 2016

¹⁴⁴ AG, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

¹⁴⁵ Jsn, wawancara, tanggal 06 Oktober 2016

yang mana pada tahun 2013 jumlah usaha mikro sebanyak kurang lebih 27 unit sedangkan di tahun 2016 bertambah menjadi kurang lebih 58 unit.

Sedangkan untuk kualitasnya juga mengalami peningkatan namun masih belum mengalami peningkatan yang berarti. Hal ini diketahui dari adanya peningkatan jenis produk yang dijual, adanya pelanggan tetap dan cabang usaha serta karyawan yang telah dimiliki oleh beberapa pelaku usaha. Tetapi untuk jumlah penjualan barang setiap harinya tidak menentu (kadang-kadang naik kadang turun), dan pendapatan yang diperoleh para wirausaha mikro di Desa Tebat Monok ini juga tidak menentu, bahkan ada yang mendapatkan hasil penjualan bersih setiap bulannya yang kurang dari 1 juta rupiah, yang mana nilai tersebut jauh dari nilai upah minimum provinsi saat ini sekitar 1,7 juta rupiah.

Hasil penelitian tersebut sejalan dengan indikator keberhasilan usaha yang diungkapkan oleh Suryana, yaitu terdiri dari: modal, pendapatan, volume penjualan, output produksi, perluasan usaha, perluasan daerah pemasaran, tenaga Kerja.¹⁴⁶

Sementara itu, hasil penelitian tentang faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang, yaitu pendukung kemajuan usaha mikro yang ada di Desa Tebat Monok yaitu karena letaknya yang strategis. Sementara faktor penghambat/yang menjadi kendala perkembangan usaha mikro tersebut adalah keterbatasan modal merupakan hal yang menjadi kendala utama yang

¹⁴⁶ Suryana, *Kewirausahaan...*, h.85

diungkapkan hampir seluruh informan. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Tambunan, modal atau biaya adalah salah satu faktor yang sangat penting bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah maupun besar.¹⁴⁷

Selain terkendala modal, keterbatasan alat produksi yang lebih modern serta tingginya tingkat persaingan antar pelaku usaha mikro karena belum adanya kreativitas pedagang dalam menjual jenis produk yang ditawarkan dan hampir semua pedagang menjual jenis produk yang sama juga menjadi faktor penghambat. Selain itu, dari hasil penelitian diketahui bahwa adanya keterbatasan pengetahuan yang dimiliki oleh para pelaku usaha itu sendiri hal ini terlihat dari sistem manajemen keuangan usaha masih belum baik karena ada beberapa pelaku usaha yang tidak membuat catatan mengenai transaksi harian ataupun bulanan baik uang masuk ataupun keluar dengan baik. Padahal dari hal tersebut sangat mempengaruhi sejauh mana perkembangan usaha yang dijalani oleh pengusaha itu sendiri. Dari adanya catatan tersebut dapat digunakan sebagai analisa pedagang untuk mengatur strategi penjualan selanjutnya.

Sebagaimana yang di ungkapkan oleh W . Keith Schilit yang dikutip oleh Suryana, salah satu hal yang membuat usaha atau bisnis meraih kesuksesan atau keberhasilan yaitu manajemen yang berkualitas.¹⁴⁸ Manajemen yang berkualitas tentunya didukung dari pendidikan yang berkualitas pula.

¹⁴⁷ Tulus Tambunan 2009, *Usaha...*, h.-

¹⁴⁸ Suryana, *Kewirausahaan...*, h. 40

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan pelaku usaha mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang telah diuraikan sebelumnya dapat disimpulkan:

1. Perkembangan usaha mikro di Desa Tebat Monok dari tahun 2013 hingga tahun 2016 mengalami peningkatan dari segi kuantitas atau jumlah, hal tersebut terlihat dari hasil observasi awal peneliti yang mana pada tahun 2013 jumlah usaha mikro kurang lebih 27 unit sedangkan di tahun 2016 bertambah menjadi kurang lebih 58 unit. Selain itu, peningkatan jenis produk yang dijual, adanya pelanggan tetap dan cabang usaha serta karyawan yang telah dimiliki oleh beberapa pelaku usaha. Namun dari segi kualitasnya masih belum mengalami peningkatan yang berarti, hal tersebut terungkap dari hasil penelitian diman jumlah penjualan barang setiap harinya tidak menentu (kadang-kadang naik kadang turun), dan pendapatan yang diperoleh para wirausaha mikro di Desa Tebat Monok ini juga tidak menentu.
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang ini yaitu untuk faktor pendukung kemajuan usaha mikro yang ada di Desa Tebat Monok

yaitu karena lokasi yang strategis dan merupakan pasar wisata tradisional buah-buahan . Sementara faktor penghambat/yang menjadi kendala perkembangan usaha mikro tersebut yaitu faktor keterbatasan modal, keterbatasan alat produksi yang lebih modern serta tingginya tingkat persaingan antar pelaku usaha mikro, belum adanya sistem manajemen usaha yang baik dikarenakan tingkat pendidikan yang rendah.

B. Saran-Saran

Hasil yang diperoleh dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi berbagai pihak sebagai sebuah masukan yang bermanfaat demi kemajuan hidup dimasa mendatang adapun pihak-pihak tersebut antara lain:

1. Pemerintah

Agar lebih berfokus lagi perhatiannya terhadap perkembangan usaha mikro karena usaha tersebut mempunyai potensi yang cukup menjanjikan bagi pendapatan asli daerah ataupun bagi kesejahteraan masyarakat Desa Tebat Monok itu sendiri sehingga dapat mengurangi tingkat kemiskinan yang ada.

2. Pelaku Usaha/Pengusaha Mikro

Agar dapat membuat suatu manajemen usaha dengan baik, dapat meningkatkan daya kreativitas dalam berusaha dan agar dapat bersaing secara sehat dengan pedagang lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Bucharidan Donni Juni Priansa. *Manajemen Bisnis Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2009
- Ardiyanto, Bagus, *Analisis Bantuan Kredit Dari Program Kemitraan Dan Bina Lingkungan (Pkbl) PT. Pelabuhan Indonesia III (Persero) Cabang Tanjung Emas Semarang Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil di Kota Semarang*. Semarang: Universitas Diponegoro, 2013
- Asnaini, et.al. *Pedoman Penulisan Skripsi*. Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. 2015
- Basri, Hasan. *Filsafat Pendidikan Islam*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2009
- Bungin, Burhan M. *Metodologi Penelitian Kualitatif: Aktualisasi Metodologis Ke Arah Ragam Varian Kontemporer*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001
- Fuad, Ihsan. *Dasar-Dasar Kependidikan*. Jakarta: Rineka Cipta, 2010
- HB, Sutopo. *Metode Penelitian Kualitatif*. Surakarta: UNS Press. 2006
- Huda, Nurul, Mohamad Haekal. *Lembaga Keuangan Islam*, Jakarta: Prenada Media Group, 2013
- Kasmir. *Kewirausahaan*. Jakarta: Rajawali Pers, 2013
- Kementrian Agama RI Direktorat Jendral Bimbingan Masyarakat Islam Direktorat Urusan Agama Islam Dan Pembinaan Syariah. 2011. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*
- Kholid, Narbuko. *Metode Penelitian*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2009
- Muhammad. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008
- Nasution, Az. *Hukum Perlindungan Konsumen Suatu Pengantar*. Jakarta: Diadit Media, 2001
- Notoatmodjo, Soekidjo. *Pendidikandan Perilaku Kesehatan*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2003
- Partomo, Titik Sartika dan Abd. Rachman Soedjono. *Ekonomi: Skala Kecil, Menengah, dan Koperasi*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002
- Sugiono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta. 2014
- Sukirno, Sadono. Et al. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Prenada Media, 2012
- Suryana, *Kewirausahaan Pedoman Praktis. Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Jakarta: Salemba Empat

Sutrisno,Hadi.*Metodologi Research, jilid 2*. Yogyakarta: Andi Offset, 2001

Tarmudji,Tarsisi.*Prinsip-Prinsip Wirausaha*. Yogyakarta: Liberty, 2003

UU RI No. 20 Tahun 2003 tentang SISDIKNAS dan PP RI Tahun 2003 *tentang Standar Nasional Pendidikan serta wajib Belajar*. 2010. Bandung: Nuansa Aulia.

***L
a
m
p
i
r
a
n***

Lampiran 1

Data Responden Penelitian

No	Nama	Inisial	Jenis Kelamin	Pendidikan Terakhir	Ket.
1	Padila Sandi, A.Md	PS	L	D3	Ka. Desa Tebat Monok
2	Abdul Ghofur	AG	L	SD	Pelaku Usaha Mikro
3	Bagus	Bgs	L	SMA	Pelaku Usaha Mikro
4	Tedi	Td	L	SMA	Pelaku Usaha Mikro
5	Jusni	Jsn	P	SD	Pelaku Usaha Mikro
6	Hertati	Htt	P	SD	Pelaku Usaha Mikro
7	Mesi	Ms	P	SMA	Pelaku Usaha Mikro
8	Anton	Atn	L	SMA	Pelaku Usaha Mikro
9	Maryana	Myn	P	Tidak Tamat SD	Pelaku Usaha Mikro
10	Samsul Hidayat	SH	L	SMA	Pelaku Usaha Mikro
11	Parida	Prd	P	Tidak Sekolah	Pelaku Usaha Mikro

Lampiran 2

PEDOMAN WAWANCARA

Nama : Ria
NIM : 2123138446
Program Studi : Ekonomi Islam
Judul Skripsi : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Mikro di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang.

A. Wawancara kepada Kepala Desa Tebat Monok Kabupaten Kepahiang

1. Sudah berapa lamakah Bapak menjabat sebagai kepala desa di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang ini?
2. Dari sebelum Bapak menjabat sebagai kepala desa, apakah usaha mikro yang ada di desa ini mengalami peningkatan?
3. Menurut Bapak bagaimana potensi usaha terutama bagi usaha mikro disini?
4. Apakah Bapak selaku pemerintah ikut berperan serta dalam usaha mengembangkan usaha mikro yang ada di desa ini?
5. Menurut Bapak seberapa besarkah antusiasme pelaku usaha mikro di sini dalam menyambut kebijakan yang Bapak lakukan?
6. Menurut Bapak, apa saja yang memfaktori perkembangan usaha mikro di Desa Tebat Monok ini?

B. Wawancara kepada Pengusaha Mikro di Desa Tebat Monok Kabupaten Kepahiang

1. Sudah berapa lamakah Bapak/Ibu membuka usaha di Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang ini?
2. Menurut Bapak/Ibu bagaimana potensi usaha disini?
3. Apakah tempat usaha mikro yang Bapak/Ibu kelola merupakan tempat sendiri atautkah sewa?
4. Dari manakah sumber modal usaha awal yang Bapak/Ibu jalankan ini?
5. Apakah dari awal buka hingga sekarang ada perubahan jenis produk yang dijual?
6. Apakah Bapak/Ibu membuat sendiri inovasi produk terbaru yang Bapak/Ibu jual?
7. Siapa sajakah pelanggan dari usaha Bapak/Ibu ini? Dan selama menjalankan usaha ini, apakah Bapak/Ibu telah mempunyai pelanggan tetap?
8. Apakah jumlah penjualan ada peningkatan setiap harinya?
9. Apakah Bapak/Ibu membuat catatan setiap transaksi yang terjadi dalam usaha dengan baik?

10. Apakah Bapak/Ibu sudah menggunakan alat teknologi yang lebih modern dalam upaya pembuatan dan pemasaran produk?
11. Dari usaha ini, berapakah penghasilan bersih yang Bapak/Ibu dapatkan setiap bulannya?
12. Apakah usaha Bapak/Ibu sudah ada cabang di daerah lain?
13. Apakah Bapak/Ibu telah mempunyai karyawan untuk membantu Bapak/Ibu menjalankan usaha ini?
14. Apakah usaha yang Bapak/Ibu jalankan ini pernah mendapatkan bantuan dari pihak pemerintah?
15. Menurut Bapak/Ibu apa faktor-faktor pendukung ataupun penghambat Bapak/Ibu dalam mengembangkan usaha ini?

Bengkulu, September 2016
Disusun Oleh,


RIA
NIM. 2123138446

Mengetahui:

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Asnaini, MA
NIP. 197304121998032003


Eka Sri Wahyuni, SE., MM
NIP.197705092008012014

Lampiran 4

DOKUMENTASI PENELITIAN



Foto Usaha Mikro di Desa Tebat Monok



Foto Wawancara dengan Informan Padila Sandi, A.Md



Foto Wawancara dengan Informan Abdul Ghofur



Foto Wawancara dengan Informan Bagus



Foto Wawancara dengan Informan Tedi



Foto Wawancara dengan Informan Jusni



Foto Wawancara dengan Informan Hertati



Foto Wawancara dengan Informan Mesi



Foto Wawancara dengan Informan Anton



Foto Wawancara dengan Informan Maryana



Foto Wawancara dengan Informan Samsul Hidayat



Foto Wawancara dengan Informan Parida (Kiri)