

BAB II

KAJIAN TEORITIS

Pada bab kajian teoritis ini akan dijelaskan mengenai berbagai teori yang digunakan dan berhubungan dengan topik penelitian. Teori-teori yang digunakan antara lain Fungsi Produksi dan Pertumbuhan Ekonomi, Hubungan Modal dengan Kinerja Usaha, Potensi dan Modal Pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah serta Implikasinya Terhadap Keberlanjutan Usaha; penelitian terdahulu; dan kerangka pikir penelitian.

2.1 Fungsi Produksi dan Pertumbuhan Ekonomi

Dalam teori ekonomi konvensional, produksi merupakan penciptaan guna yaitu kemampuan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan manusia (Sudarman, 2000:119). Produksi disini meliputi semua aktivitas dan tidak hanya mencakup pembuatan barang saja. Sejalan dengan teori produksi, cakupan pertumbuhan ekonomi juga cenderung pada peningkatan produksi barang dan jasa dalam masyarakat, yang diikuti dengan peningkatan kemakmuran masyarakat. Teori produksi disini meliputi fungsi produksi yang cenderung pada penggunaan kombinasi input, fungsi produksi Cobb-Douglas yang sering digunakan dalam penelitian empiris dan faktor produksi yang merupakan bagian penting dalam suatu proses produksi

Secara umum, fungsi produksi terdiri dari faktor-faktor produksi yang berpengaruh terhadap outputnya. Dillon (1987:380) dalam forum pendidikan IKIP Padang (1997) mengemukakan fungsi produksi adalah hubungan teknis antara variabel dependen dengan variabel independen. Variabel dependen berupa

keluaran yang diperoleh, sedangkan variabel independen adalah faktor input yang digunakan dalam proses produksi.

Berbeda halnya dengan yang disampaikan oleh Boediono (1992:64), adalah suatu fungsi atau persamaan yang menunjukkan hubungan teknis antara tingkat output dan tingkat kombinasi dari penggunaan input-input. Serupa dengan yang diungkapkan oleh Boediono, Sugiarto dkk (2002:202) menyatakan bahwa fungsi produksi menunjukkan jumlah maksimum output yang dapat dihasilkan dari penggunaan sejumlah input dengan menggunakan teknologi tertentu.

Lebih lanjut, Sugiarto dkk menjelaskan hubungan antara input dan output dapat diformulasikan kedalam suatu fungsi produksi dengan bentuk :

$$Q = f(K, L, X, E)$$

Ket : Q = output

K = kapital

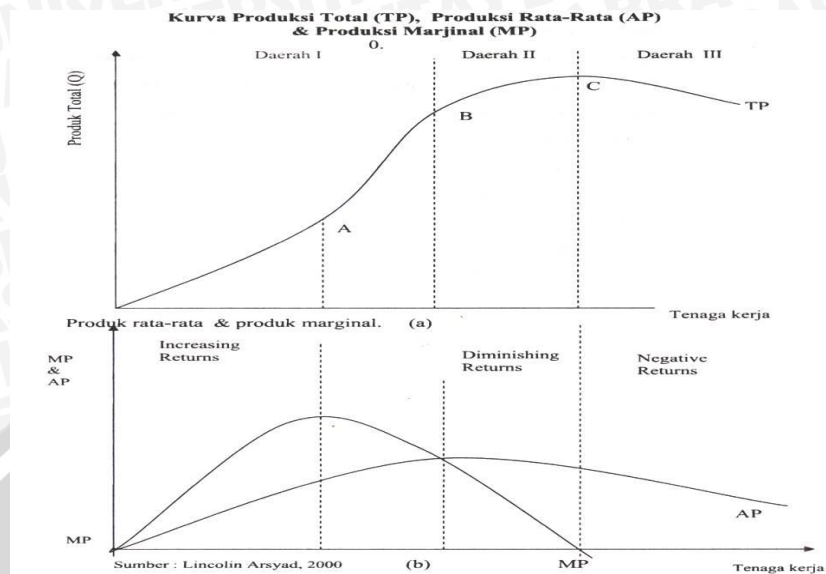
L = tenaga kerja

X = bahan baku

E = keahlian keusahawanan

Jadi, besar kecilnya hasil produksi akan tergantung pada besar kecilnya pemakaian input modal, tenaga kerja serta penggunaan bahan. Terdapat suatu asumsi dasar tentang sifat fungsi produksi yang biasanya disebut dengan "*The Law of Diminishing Return*". Hukum ini menunjukkan pola yang berlaku atas perubahan MP (*marginal product*), dimana jika ditambah secara terus menerus maka pada awalnya akan menambah output total yang dihasilkan. Namun, setelah mencapai tingkat produksi output yang maksimal maka marginal product akan semakin berkurang atau semakin menurun (Sugiarto dkk, 2002:209).

Gambar 2.1 : Kurva Produksi Total, Produksi Rata-Rata & Produksi Marjinal



Sumber : Sugiarto dkk, 2002

Penjelasan :

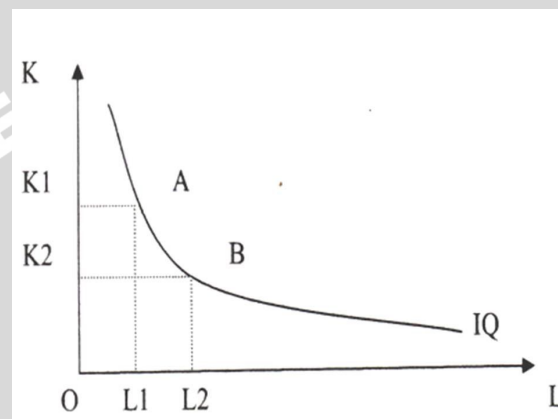
- 1) Daerah I : MP lebih besar daripada AP. Pada daerah ini tidak rasional sehingga penggunaan input belum efisien karena secara ekonomi produksi masih bisa ditingkatkan.
- 2) Daerah II : AP = MP sampai titik dimana MP = 0 dengan elastisitas produksinya antara 0 dan 1. Daerah ini adalah daerah rasional bagi produsen, dimana efisiensi tercapai yaitu pada saat kurva MP memotong kurva AP maksimum.
- 3) Daerah III : MP negative, dengan elastisitas produksinya kurang dari nol. Daerah ini tidak rasional karena ketika penambahan input, total output akan menurun sehingga terjadi inefisiensi.

Selanjutnya, hubungan antara faktor-faktor produksi dengan jumlah produksi dapat dirumuskan :

$$Q = f(K, L)$$

Hasil dari kombinasi antara modal (K) dan tenaga kerja (L) ditunjukkan oleh kurva isoquant. Pengertian isoquant disini adalah sebuah kurva yang menunjukkan semua kombinasi faktor produksi yang mungkin dan secara fisik dapat menghasilkan sejumlah output tertentu. Gambar 2.2 berikut merupakan kurva isoquant

Gambar 2.2 : Kurva Isoquant



Sumber : Sugiarto dkk, 2002

Sebenarnya fungsi produksi juga telah digunakan pada zaman neo-klasik, yaitu fungsi produksi Cobb-Douglas. Fungsi ini sering digunakan dalam penelitian empiris dengan bentuk persamaan (Salvatore, 1990:200) :

$$Q = A L^{\alpha} K^{\beta}$$

Dimana :

Q = jumlah produksi/output

L = jumlah tenaga kerja

K = jumlah modal.

α = ratio persentase kenaikan Q (keluaran) akibat adanya kenaikan 1% L (tenaga kerja) sementara K (modal) dipertahankan konstan.

β = ratio persentase perubahan keluaran terhadap persentase perubahan jumlah modal.

Sedangkan, Kasper & Streit (1999:13) dalam bukunya yang berjudul *Institutional Economics : Social Order and Public Policy* menjelaskan tentang kondisi pertumbuhan ekonomi tentang mobilisasi faktor-faktor produksi dimana diasumsikan pertumbuhan bergantung pada akumulasi modal. Akumulasi modal ini memiliki dua pemahaman berbeda dalam ekonomi modern yaitu (a) konsumsi yang tertunda dari pendapatan yang diperoleh dan (b) pinjaman oleh suatu industri untuk instalasi mesin, gedung dan modal fisik lainnya. Sementara itu, para ahli berpendapat tentang pertumbuhan, dimana mereka menganggap pertumbuhan adalah fenomena sementara dengan asumsi bahwa jumlah investasi modal menyebabkan penurunan produktivitas marginal modal (Kasper & Streit, 1999:14).

Dalam hal ini diasumsikan juga semua input dari faktor-faktor produksi positif sehingga faktor-faktor pertumbuhan itu adalah modal, tenaga kerja, teknologi, *skill* dan sumber daya alam. *Skill* disini termasuk *software factors* dari pertumbuhan ekonomi sehingga seringkali faktor ini tidak dapat dikuantifikasikan, tetapi dapat dideskripsikan. Selain itu dari segi ekonomi mikro, terdapat faktor perubahan struktural yang termasuk faktor penting pertumbuhan ekonomi makro.

Dan seiring dengan semakin berkembangnya kegiatan produksi, faktor kewirausahaan juga dijadikan salah satu faktor dalam proses produksi. Kewirausahaan merupakan keterampilan yang digunakan seseorang dalam mengkoordinir faktor-faktor produksi untuk menghasilkan barang dan jasa dan menanggung resiko untuk setiap usaha. Faktor ini berhubungan dengan modal sumber daya manusia yang memiliki kemampuan profesional dan keterampilan tertentu.

2.2 Hubungan Modal dengan Kinerja Usaha

Modal merupakan salah satu faktor penting dalam sebuah proses produksi. Menurut Mill dalam Principle of Political Economy (1848), Modal disini dapat didefinisikan sebagai barang fisik yang dipergunakan untuk menghasilkan barang lain. Sedangkan Mubyarto (1973:94) memberikan definisi modal sebagai faktor produksi sehingga modal adalah barang atau uang yang bersama-sama faktor produksi tanah dan tenaga kerja menghasilkan barang atau produk-produk baru. Serupa dengan pendapat Mubyarto, Marshall dalam Principles of Economics (1890) juga memberikan definisi dari modal, yaitu barang fisik yang dipergunakan untuk menghasilkan barang lain dan merupakan salah satu faktor utama produksi selain tanah, tenaga kerja dan organisasi. Dan menurut ilmu ekonomi (Yusuf, 2010:1), modal adalah

“Barang-barang modal (*real capital goods*) yang meliputi semua jenis barang yang dibuat untuk menunjang kegiatan produksi barang-barang lain, termasuk yang menghasilkan jasa dan modal berupa uang (*money capital*) yang tersedia di perusahaan untuk membeli mesin-mesin serta faktor-faktor produksi.”

Selanjutnya, Von Bohm-Bawerk (1992:5) menjelaskan modal sebagai segala sesuatu yang dihasilkan dan dimiliki oleh masyarakat. Modal itu sendiri diklasifikasikan menurut sifat, bentuk dan pemiliknya. Berdasarkan sifatnya, modal dibagi menjadi dua yaitu

- a. Modal tetap adalah barang-barang modal yang digunakan dalam proses produksi yang dapat digunakan beberapa kali. Contoh : mesin, bangunan.
- b. Modal bergerak adalah barang-barang modal yang dipakai dalam proses produksi dan habis terpakai dalam proses produksi. Contoh : bahan bakar, bahan mentah.

Berdasarkan bentuknya, modal dibagi menjadi dua yaitu

- a. Modal konkret (modal fisik) adalah modal yang dapat dilihat secara nyata dalam proses produksi. Contoh : gedung, peralatan.
- b. Modal abstrak adalah modal yang tidak memiliki bentuk nyata, tetapi mempunyai nilai bagi perusahaan. Misalnya hak paten dan hak merek.

Dan terakhir berdasarkan pemiliknya, modal dibagi menjadi dua yaitu

- a. Modal individu adalah modal yang sumbernya berasal dari perorangan dan hasilnya menjadi sumber pendapatan bagi pemiliknya. Contohnya adalah rumah pribadi yang disewakan.
- b. Modal masyarakat adalah modal yang dimiliki oleh pemerintah dan digunakan untuk kepentingan umum dalam proses produksi. Contoh : rumah sakit umum, jalan, jembatan.

Dalam penelitian ini, modal tersebut dibagi menjadi 4 macam, yaitu modal fisik, modal keuangan, modal manusia dan modal sosial dan dari setiap modal akan diberi penjelasan lebih lanjut.

2.2.1 Modal Fisik

Modal fisik merupakan semua jenis barang yang memiliki wujud fisik dan digunakan dalam memproduksi barang jasa, misalnya pabrik, mesin, bahan baku dan peralatan lainnya (Syakieb, 2011). Modal fisik disini juga merupakan suatu bentuk investasi yang disebut dengan investasi fisik. Investasi ini meliputi bangunan pabrik dan perumahan, mesin-mesin dan peralatan serta *stock* atau persediaan (bahan mentah, barang setengah jadi maupun barang jadi).

2.2.2 Modal Keuangan

Modal keuangan (finansial / money capital), menurut Yusuf (2010:1), money capital adalah dana yang digunakan untuk membeli barang-barang modal dan faktor produksi lainnya. Barang modal disini meliputi barang yang digunakan dalam proses produksi. Modal finansial dalam suatu industri atau usaha biasanya berasal dari dana pribadi, pinjaman dari bank maupun lembaga keuangan lainnya dan paguyuban atau persatuan industri tersebut.

2.2.3 Modal Manusia

Modal manusia atau *human capital*, merupakan wawasan, ketrampilan, pengetahuan, dan kemampuan yang dimiliki manusia dan sangat berguna bagi kegiatan produksi. Teori ini berasumsi bahwa pendidikan mampu menunjang peningkatan kinerja dan pendapatan seseorang (Siregar, 1982:11). Teori *human capital* beranggapan bahwa pendidikan formal merupakan suatu investasi, baik bagi individu maupun masyarakat, sehingga peningkatan kualitas hidup setiap individu ditentukan oleh produktivitas individu itu sendiri. Pendidikan itu sendiri merupakan suatu hal yang penting dalam usaha membangun perekonomian sehingga faktor ini perlu dikembangkan (Dwi Atmanti, 2005:31), karena :

1. Pendidikan yang lebih tinggi memperluas pengetahuan masyarakat dan mempertinggi rasionalitas pemikiran mereka. Hal ini memungkinkan masyarakat mengambil langkah yang lebih rasional dalam bertindak atau mengambil keputusan.
2. Pendidikan memungkinkan masyarakat mempelajari pengetahuan-pengetahuan teknis yang diperlukan untuk memimpin dan menjalankan perusahaan-perusahaan modern dan kegiatan-kegiatan modern lainnya.

3. Pengetahuan yang lebih baik yang diperoleh dari pendidikan menjadi perangsang untuk menciptakan pembaharuan-pembaharuan dalam bidang teknik, ekonomi dan dalam berbagai aspek kehidupan masyarakat lainnya.

Human capital tidak berwujud fisik (*non physical capital*), namun bisa berwujud *skill* dan intelektual. *Skill* disini meliputi kemampuan profesional dan keterampilan teknis tertentu individu dalam bidang yang ditekuninya, sedangkan intelektual dapat berupa inovasi yang dilakukan individu dalam suatu usaha. Inovasi disini dapat didefinisikan sebagai peningkatan kualitas suatu produk untuk memberikan kepuasan terhadap konsumen. Pengertian lain menyebutkan bahwa inovasi merupakan pengembangan keterampilan dan pengalaman untuk menciptakan atau memperbaiki produk (barang dan/atau jasa), proses, dan/atau sistem yang baru, yang memberikan nilai yang berarti atau secara signifikan (initugasku.wordpress.com, 2010:1). Dengan adanya inovasi, produk yang dihasilkan diharapkan memberikan kepuasan kepada konsumen, baik dari segi kualitas maupun kuantitas.

Terdapat 4 jenis inovasi, yaitu

- a. Penemuan. Mengkreasikan suatu produk yang belum pernah dilakukan sebelumnya.
- b. Pengembangan. Mengembangkan produk yang sudah ada.
- c. Duplikasi. Membuat kembali suatu produk yang pernah ada sebelumnya, namun dengan menambah sesuatu yang baru dan berbeda.
- d. Sintesis. Memadukan konsep dan faktor-faktor yang sudah ada menjadi konsep baru.

Selanjutnya menurut Myers dan Marquis (1969:6), inovasi adalah gabungan dari berbagai macam proses yang saling mempengaruhi antara yang satu dengan yang lain. Sedangkan Crawford dan De Benedetto (2000:6) menjelaskan definisi inovasi produk yaitu inovasi yang digunakan dalam keseluruhan proses produksi suatu industri, baik dalam hal penciptaan maupun pemasaran.

2.2.4 Modal Sosial

Ekonomi kelembagaan juga menjelaskan tentang modal yang disebut dengan modal sosial. Munculnya modal sosial karena adanya kritik dari Bourdieu (1986:1) yang menyatakan bahwa modal itu bukan hanya sekedar alat-alat produksi, tetapi juga terdapat modal ekonomi (kepemilikan alat-alat produksi), modal kultural (kualifikasi pendidikan) dan modal sosial (kewajiban-kewajiban sosial). Menurut Coleman dalam Yustika (2008:179) mendefinisikan modal sosial bukanlah sebagai entitas tunggal, tetapi entitas majemuk yang mengandung 2 elemen : (i) modal sosial mencakup beberapa aspek dari struktur sosial dan (ii) modal sosial memfasilitasi tindakan tertentu dari pelaku, baik individu maupun perusahaan, di dalam struktur tersebut. Sedangkan Solow (1999:3) memandang modal sosial sebagai

“Serangkaian nilai-nilai atau norma-norma yang diwujudkan dalam perilaku yang dapat mendorong kemampuan dan kapabilitas untuk bekerjasama dan berkoordinasi untuk menghasilkan kontribusi besar terhadap keberlanjutan produktivitas.”

Sejalan dengan pernyataan Solow, Cohen dan Hasbullah (2006:3) mendefinisikan modal sosial sebagai suatu hubungan kerjasama dalam masyarakat untuk mencapai kehidupan yang lebih baik dengan didasarkan pada nilai dan norma. Dalam analisis akademik, modal sosial dibedakan menjadi modal sosial kognitif, yaitu modal sosial yang relatif subyektif seperti trust

(kepercayaan), dan modal sosial struktural, yaitu adanya jaringan atau hubungan-hubungan sosial masyarakat (Krishna & Shrader, 1999 dalam Hardinsyah, 2007:76)

Selanjutnya, terdapat empat perspektif tentang modal sosial menurut Lin dalam Yustika (2008:184). Pertama, individu yang memiliki posisi strategis dalam masyarakat akan mendapatkan informasi yang lebih. Kedua, ikatan sosial dapat mempengaruhi pelaku yang memiliki peran penting dalam pengambilan keputusan. Ketiga, ikatan sosial mungkin diberikan oleh pelakunya sebagai sertifikat kepercayaan sosial individu, yaitu merefleksikan aksesibilitas individu terhadap sumber daya melalui jaringan dan relasi yang dimiliki. Dan keempat, hubungan sosial diekspresikan dapat memperkuat kembali identitas dan pengakuan.

Modal sosial itu sendiri ditransmisikan melalui mekanisme kultural seperti agama, tradisi atau adat yang digunakan untuk menciptakan suatu komunitas moral. Dimensi modal sosial dalam suatu masyarakat itu tumbuh sejalan dengan nilai-nilai dan norma-norma yang mengaturnya. Dimensi modal sosial mendeskripsikan suatu hubungan kerjasama antar masyarakat yang memiliki tujuan yang sama berdasarkan rasa kebersamaan dan dilandasi oleh nilai serta norma yang berlaku (Dasgupta dan Serageldin, 1999:4). Namun hal ini ditentang oleh Fukuyama (2000:4) yang menyatakan bahwa nilai dan norma yang dijadikan sebagai pedoman dalam berperilaku belum tentu bisa menciptakan modal sosial. Yang dapat menciptakan modal sosial adalah nilai dan norma yang didasari oleh kepercayaan. Kepercayaan disini merupakan sekumpulan harapan akan kejujuran dari golongan masyarakat yang berlandaskan norma-norma.

Selain dimensi di atas, modal sosial juga memiliki tipologi yaitu perbedaan pola antar modal sosial dan konsekuensinya. Terdapat dua bentuk modal sosial yaitu modal sosial terikat (*bonding social capital*) dan modal sosial yang

menjembatani (*bridging social capital*). Tabel berikut menunjukkan perbedaan antara modal sosial terikat dan modal sosial yang menjembatani.

Tabel 2.1 : **Modal Sosial Terikat dan Modal Sosial Menjembatani**

<i>Bonding Social Capital</i>	<i>Bridging Social Capital</i>
a. Terikat/ketat	a. Terbuka
b. Perbedaan yang kuat antara 'orang kami' dan 'orang luar'	b. Memiliki jaringan yang lebih fleksibel
c. Hanya ada satu alternatif jawaban	c. Toleran
d. Sulit menerima arus perubahan	d. Memungkinkan untuk memiliki banyak alternatif jawaban dan penyelesaian masalah
e. Kurang akomodatif terhadap pihak luar	e. Akomodatif untuk menerima perubahan
f. Mengutamakan kepentingan kelompok	f. Cenderung memiliki sikap yang altruistik, humanitaristik dan universal.
g. Mengutamakan solidaritas kelompok	

Sumber : Hasbullah (2006)

Walaupun demikian, modal sosial juga dapat berimplikasi negatif. Implikasi negatif tersebut antara lain *Pertama*, ikatan sosial yang terlalu kuat akan menghalangi pihak lain untuk memperoleh kesempatan yang sama dalam melakukan kegiatan ekonomi. *Kedua*, adanya informasi yang asimetris antar individu dalam satu kelompok. *Ketiga*, norma yang terlalu kuat dalam suatu kelompok menyebabkan setiap individunya tidak bisa berperilaku menyimpang. *Keempat*, terdapat situasi dimana solidaritas kelompok tercipta atas dasar pengalaman bersama untuk melawan masyarakat yang mendominasi.

Berdasarkan pemaparan tentang modal di atas dapat dijelaskan bahwa modal dibutuhkan untuk menjalankan suatu usaha, misalnya untuk pengadaan bahan baku, peralatan, pabrik dan lainnya. Jumlah modal yang terbilang besar

dapat memberikan kesempatan bagi seorang pengusaha untuk lebih meningkatkan kinerja produksi yaitu menciptakan inovasi terhadap barang yang diproduksi dengan bantuan para pekerja yang memiliki keterampilan dan kemampuan dibidangnya sehingga dapat menghasilkan produk-produk baru yang bernilai tinggi dan sesuai dengan selera masyarakat.

2.3 Potensi dan Modal Pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah serta Implikasinya Terhadap Keberlanjutan Usaha

Usaha mikro, kecil dan menengah merupakan sektor usaha yang memiliki peran cukup tinggi dalam perekonomian daerah. Dalam UU RI No. 20 Tahun 2008 dijelaskan bahwa usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar UMKM dan memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50 juta/tahun, namun berbeda dengan pengertian sebelumnya yang menyatakan bahwa UMKM memiliki hasil penjualan paling banyak Rp 100 juta/tahun, dimana dalam pengertian ini serta hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300 juta.

Berbeda halnya menurut BPS (1999:250) yang lebih menekankan pada pengklasifikasian antara industri kecil dan industri rumah tangga, yaitu: (1) industri rumah tangga dengan pekerja 1-4 orang; (2) industri kecil dengan pekerja 5-19 orang; (3) industri menengah dengan pekerja 20-99 orang; (4) industri besar dengan pekerja 100 orang atau lebih. Sedangkan usaha menengah adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan atau badan, yang bertujuan untuk memproduksi barang/jasa untuk diperniagakan secara komersial, untuk sektor industri memiliki total asset paling banyak Rp. 5

milyar dan non industri yang mempunyai nilai penjualan per tahun Rp 1 Milyar < y < Rp. 50 milyar.

Usaha kecil juga memiliki beberapa karakteristik yang cenderung sama. *Pertama*, tidak adanya pembagian tugas yang jelas antara bidang administrasi dan operasi. *Kedua*, rendahnya akses industri kecil terhadap lembaga-lembaga kredit formal sehingga mereka cenderung menggantungkan pembiayaan usahanya dari modal sendiri atau sumber-sumber lain seperti keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir.

Ketiga, sebagian besar usaha kecil ditandai dengan belum dipunyainya status badan hukum. Dan *keempat*, dilihat menurut golongan industri tampak bahwa hampir sepertiga bagian dari seluruh industri kecil bergerak pada kelompok usaha industri makanan, minuman dan tembakau (ISIC31), diikuti oleh kelompok industri barang galian bukan logam (ISIC36), industri tekstil (ISIC32), dan industri kayu, bambu, rotan, rumput dan sejenisnya termasuk perabotan rumah tangga (ISIC33) masing-masing berkisar antara 21% hingga 22% dari seluruh industri kecil yang ada.

Sektor UMKM memproduksi berbagai macam produk berupa barang-barang konsumsi dan barang setengah jadi yang akan dipakai sebagai bahan baku industri hilirnya. Untuk jenis-jenis barang konsumsi tertentu, seperti makanan dan minuman, pakaian jadi, tekstil, alas kaki, dan alat-lat rumah tangga, UMKM tetap dapat bertahan di pasar dan bahkan menikmati pertumbuhan volume produksi yang lumayan setiap tahunnya, walaupun UKM menghadapi persaingan yang ketat dengan industri skala besar.

Selain itu, menurut Partomo (2004:2) dalam working paper series no. 9, sektor UMKM memiliki beberapa keunggulan terhadap usaha besar, yaitu

- a. Inovasi dalam teknologi dalam pengembangan produk.

- b. Hubungan kemanusiaan yang akrab didalam perusahaan kecil.
- c. Kemampuan menciptakan kesempatan kerja cukup banyak atau penyerapannya terhadap tenaga kerja.
- d. Fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibanding dengan perusahaan skala besar yang pada umumnya birokratis.
- e. Terdapatnya dinamisme managerial dan peranan kewirausahaan.

Hal tersebut menunjukkan bahwa sektor UMKM memiliki potensi untuk berkembang di masa yang akan datang. Potensi ini dapat dilihat dari beberapa hal, misalnya seberapa efektif dan efisien penggunaan modal dan sumber modal itu sendiri dalam memproduksi produk. Untuk UMKM, sumber modalnya sebagian besar berasal dari dana milik pribadi daripada pinjaman bank, karena para pengusaha industri kecil biasanya khawatir jika bekerjasama dengan pihak lain terutama masalah modal, pihak lain tersebut akan memonopoli usahanya. Selain dari segi modal, potensi juga dapat diukur dari seberapa banyak tenaga kerja yang dapat diserap oleh UMKM. Jika penyerapan tenaga kerja dapat mencapai jumlah maksimal maka hal ini menyiratkan adanya pemerataan pendapatan yang cukup baik diantara masyarakat sehingga akan menciptakan peningkatan daya beli masyarakat. Pendapatan disini menurut ilmu ekonomi, adalah nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama seperti semula pada akhir periode.

Disisi lain, Nasrudin & Rizal (2009:2) mengemukakan tentang pendekatan pendapatan yaitu untuk menghitung output berdasarkan jumlah seluruh pendapatan yang didapat oleh seluruh faktor produksi dalam waktu 1 tahun. Pendapatan tersebut bisa berupa upah untuk tenaga kerja, bunga untuk modal,

sewa untuk SDA yang digunakan dan profit untuk skill pengusaha. Dalam hal ini, suatu industri yang memproduksi barang dan jasa tentunya akan mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan produknya. Keuntungan ini bisa memberikan manfaat, baik bagi para pekerja maupun bagi industri itu sendiri.

Pekerja disini sebagian besar terdiri dari individu-individu yang berasal dari rumah tangga masyarakat. Tujuan mereka bekerja di suatu industri ini cenderung sama yaitu untuk memperbaiki dan meningkatkan kehidupan ekonominya. Mereka saling bekerja sama termasuk dengan pemilik industri tersebut untuk menghasilkan barang dan jasa yang berkualitas. Kerjasama disini cenderung menciptakan modal sosial antar masyarakat. Modal sosial dapat menjadi alternatif untuk mengalokasikan kegiatan ekonomi secara efektif dan efisien jika pasar gagal melakukannya (Yustika, 2008:200). Secara operasional, pasar memfasilitasi para pelaku ekonomi (produsen, konsumen dan distributor) untuk mendapatkan laba atau keuntungan.

Laba atau keuntungan ini merupakan hasil yang diperoleh, baik individu maupun suatu industri dalam melakukan kegiatan ekonomi. Kegiatan ekonomi berupa kerjasama antar pelakunya tanpa memperhatikan motif yang mendasarinya. Baik individu maupun suatu industri dalam bekerjasama membutuhkan adanya kepercayaan, dimana konsep ini merupakan salah satu karakteristik modal sosial yang dapat mendukung terciptanya keberlanjutan usaha. Keberlanjutan disini dalam WCED (*World Commision on Environment and Development*) didefinisikan sebagai pembangunan berkelanjutan, yaitu pembangunan yang diprioritaskan untuk memenuhi kebutuhan generasi sekarang tanpa mengorbankan kemampuan generasi yang akan datang (Hadi, 2001:43). Terciptanya keberlanjutan usaha ini diikuti dengan terciptanya akumulasi modal, peningkatan keterampilan, inovasi dan transfer informasi serta teknologi (Hall dan Jones, 1999; dalam Yustika, 2008:203).

Selain modal, potensi UMKM ini juga dapat diukur dari kondisi infrastruktur pendukung dan aksesibilitas dalam memasarkan hasil produksinya. Para produsen mendistribusikan atau menyalurkan produknya kepada para konsumen melalui suatu tempat yang disebut pasar. Pasar adalah proses interaksi antara permintaan (pembeli) dan penawaran (penjual) dari suatu barang/jasa tertentu, sehingga akhirnya dapat menetapkan harga keseimbangan (harga pasar) dan jumlah yang diperdagangkan (Utami, 2011:1). Aspek pasar dan strategi pemasaran memiliki peran penting dalam sebuah industri, karena hal ini bisa dijadikan sebagai tolak ukur suatu industri dapat berkembang atau tidak. Selanjutnya, terdapat beberapa analisis pasar yang dapat digunakan, yaitu

1. Luas Pasar

Meliputi permintaan pasar, pasar yang berpeluang dapat dicapai, pasar yang diperebutkan oleh industri sejenis, pasar yang dipilih sebagai sasaran industri dan pasar aktual yang mampu dikuasai oleh industri.

2. Analisis Potensi Pasar

Disebut juga *market share* yaitu proporsi kemampuan suatu industri terhadap keseluruhan penjualan pesaing termasuk penjualan industri itu sendiri. *Market share* ini dapat menjelaskan tentang : (a) kemampuan industri menguasai pasar; (b) posisi industri di pasar persaingan.

Sedangkan untuk pemasaran merupakan proses sosial dan manajerial yang membuat individu/kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain. Salah satu fungsi pemasaran adalah penjualan.

Adapun fungsi pemasaran yang lain adalah

a. Fungsi Pertukaran

Produk harus dijual dan dibeli sekurang-kurangnya sekali selama proses pemasaran.

b. Fungsi Fisis

Yang termasuk dalam kegiatan-kegiatan fungsi fisis yaitu pengangkutan, penggudangan, dan pemrosesan produk.

c. Fungsi Penyediaan Sarana

- a. Informasi pasar
- b. Standarisasi mutu
- c. Pembiayaan
- d. Penanggungan resiko

Penjualan itu sendiri dapat berjalan dengan mudah jika cara mendistribusikan dan mempromosikan produknya dilakukan dengan baik. Dalam kegiatan pemasaran ini terdapat sesuatu yang harus dikorbankan untuk mendapatkan hasil yang maksimal. Hal ini bisa disebut dengan efisiensi pemasaran. Secara substantif, pemasaran bersifat jangka pendek dan pengambilan keputusan didasarkan pada waktu tertentu, proses keputusan cenderung top-down serta kondisi lingkungan dianggap konstan.

2.4 Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian yang memfokuskan pembahasannya terhadap industri kecil seperti penelitian yang dilakukan oleh Dra. Masiyah Kholmi, MM. Ak (2003) dengan judul *"Analisis Potensi Industri Kecil (studi kasus di Kabupaten Malang)"*. Fokus dari penelitian ini adalah untuk mengetahui potensi dan permasalahan industri kecil di Kabupaten Malang dengan menggunakan metode survey dan penelitian studi deskriptif melalui analisis aspek permodalan, aspek

produksi, aspek pemasaran dan aspek kewirausahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal yang digunakan berasal dari modal sendiri, desai produk cenderung berubah dan daerah pemasaran terbatas hanya pada daerah sekitar.

Sejalan dengan penelitian yang dilakukan Dra. Masiyah Kholmi, MM. Ak, Nur Feriyanto (2004) juga melakukan penelitian yang berjudul *"Profil Industri Kecil Tekstil dan Produk tekstil di Kabupaten Klaten"* untuk menganalisis industri kecil tekstil dan produknya melalui aspek bisnis, keuangan, dukungan pemerintah, manajemen dan institusional. Berbeda dari penelitian sebelumnya, metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode eksploratif. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini adalah Industri batik, industri konveksi dan industri benang afval memiliki peran penting dalam mendorong aktivitas perekonomian rakyat.

Abdullah Abidin, S.E (2008) dalam penelitiannya yang berjudul *"Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sebagai Kekuatan Strategis Dalam Mempercepat Pembangunan Daerah"* membahas tentang pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) sebagai kekuatan strategis dalam mempercepat pembangunan daerah. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif dengan menggunakan data pertumbuhan PDB migas dan non-migas, data industri kecil di beberapa negara seperti India, Thailand dan Philipina. Hasil yang diperoleh yaitu UMKM memiliki potensi besar dengan memaksimalkan peran teknologi, akses permodalan, akses pemasaran, akses informasi, dan manajemen untuk mempercepat pembagunan daerah dan menanggulangi masalah sosial di daerah asalkan dilaksanakan sesuai dengan budaya lokal.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Tulus Tambunan (2010) dengan judul *"Mengidentifikasi Potensi Industri Rumah Tangga Di Daerah :*

Kasus Singkawang, Bengkayang dan Sambas (Singbebas), Kalimantan Barat” juga bertujuan untuk menganalisis potensi industri rumah tangga, khususnya di SINGBEBAS. Namun tujuan penelitian ini sedikit berbeda dengan dua penelitian sebelumnya yang menganalisis potensi industri kecil dan pengaruhnya terhadap perekonomian sekitar, sedangkan penelitian ini ingin mengetahui perkembangan industri rumah tangga (IRT) di masa yang akan datang di era perdagangan bebas terutama setelah diberlakukannya kesepakatan perdagangan bebas antara ASEAN-China dalam konteks China – AFTA.

Penelitian ini menggunakan metode survei terhadap industri unggulan di tiga kabupaten/kota di SINGBEBAS dan hasilnya adalah pendapatan IRT dipengaruhi oleh tingkat pendidikan formal, orientasi pasar terbatas pada pasar lokal dan kendala utama yang dihadapi industri-industri di daerah ini adalah keterbatasan modal dan kesulitan mendapatkan bahan baku.

Sebenarnya penelitian yang penulis lakukan tidak jauh berbeda dengan penelitian-penelitian sebelumnya, namun perbedaannya adalah jika penelitian sebelumnya mengidentifikasi potensi industri kecil melalui aspek permodalan, produksi, keuangan, pemasaran, manajemen dan dukungan pemerintah, maka penelitian ini hanya melalui aspek permodalan dalam arti yang lebih luas. Menurut penulis, aspek permodalan ini cukup mewakili analisis potensi industri kecil yang berada di desa klampar, Kecamatan Proppo, Kabupaten Pamekasan dimana aspek ini dibedakan menjadi modal fisik, finansial (keuangan), human / manusia (skill dan intelektual) dan sosial (trust, jaringan, nilai).

2.5 Kerangka Pikir Penelitian

Kerangka pikir penelitian menjelaskan pola alur pikir dalam melakukan penelitian. Obyek penelitian yang diambil adalah industri kerajinan batik yang berada di desa Klampar dan tujuan penelitian ini yaitu untuk menganalisis

potensi pada industri kerajinan batik. Potensi tersebut diidentifikasi melalui faktor modal (kapital). Modal disini dibagi menjadi modal fisik, modal keuangan, modal manusia dan modal sosial. Modal fisik disini dapat berupa bahan baku seperti kain dan peralatan seperti mesin dan pabrik untuk membuat batik. Modal keuangan berupa modal uang yang digunakan untuk membiayai produksi dan dapat berasal dari modal sendiri, pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya serta paguyuban batik.

Selanjutnya, modal manusia yang dibagi menjadi *skill* dan intelektual ini berhubungan dengan keterampilan, keahlian maupun kemampuan dari para masyarakat yang bekerja di industri batik, inovasi dalam menghasilkan batik yang berkualitas dan lingkup pemasaran hasil produksi batik. Dan terakhir adalah modal sosial yang merupakan ikatan kerjasama yang dilakukan antar masyarakat dan memiliki tujuan yang sama. Modal ini dibagi menjadi tiga yaitu jaringan, *trust* (kepercayaan) dan nilai (termasuk norma). Hasil analisis dari penelitian ini digunakan untuk mengetahui potensi kapital (fisik, keuangan, manusia dan sosial) pada industri kerajinan batik dan implikasinya terhadap keberlanjutan usaha.

Berdasarkan pemaparan singkat diatas, maka kerangka pikir dalam penelitian ini akan tampak seperti pada gambar 2.3 berikut

Gambar 2.3 : Kerangka Pikir Penelitian

