

JURNAL DINAMIKA EKONOMI & BISNIS

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI NAHDLATUL ULAMA

- 97-110 Pola Pengembangan IKM Mebel dan Ukir sebagai Motor Penggerak Ekonomi Kerakyatan di Kabupaten Jepara
Sarwido
- 111-132 Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tingkat Keberhasilan Usaha (Studi pada Warung "Nasi Kucing" di Kabupaten Jepara)
Much. Imron
Purwo Adi Wibowo
- 133-147 Analisis Strategi Pengembangan Sentra Produksi Rotan dengan Menggunakan Konsep SWOT di Kabupaten Jepara
Anna Widiastuti
- 149-158 Keterkaitan Perbankan Amerika terhadap Terjadinya Krisis *Subprime Mortgage*
Murharsito
- 159-174 Pengaruh Motivasi, Budaya Organisasi dan Kepuasan Kerja terhadap Kinerja Karyawan PT Nyonya Meneer Semarang
Dwi Agung Nugroho Arianto
- 175-192 Analisis Sistem Laporan Dana Zis pada Baitul Maal Muamalat (BMM) Jogjakarta
Sri Mulyani

POLA PENGEMBANGAN IKM MEBEL DAN UKIR SEBAGAI MOTOR PENGGERAK EKONOMI KERAKYATAN DI KABUPATEN JEPARA

Sarwido

STTD Nahdlatul Ulama Jepara, Jl. Taman Siswa (Pekeng) Tahunan Jepara
e-mail: sarwido_sttdnu@yahoo.co.id

Abstract

Growth of small and middle furniture and carving industry represent a commitment which need to be placed forward in framework to race growth and generalization of economics in all sub-province region of Jepara as especial encoding materialization of economics base on nationality. Identify potency resource, problem, opportunity, and challenge faced need to be conducted by a systematic and consistent, and framework compiles a direction and policy of growth of small and medium furniture and carving industry in sub-province of Jepara. Area autonomy becomes activator to compile pattern growth of small and medium furniture and carving industry according to society aspiration. Globalization is viewed as well-balanced opportunity to set Jepara as supplier commodity of furniture and carving industry becomes bigger part product of small and middle industry. The growth Pattern content covers direction, planning program, strategic and also consistent policy with riel requirement and materialization of economics base on nationality. The activities are begun with by descriptive research about quantitative and qualitative condition middle and small furniture and carving industry in sub-province region of Jepara. Portrait small and middle Industrial will be identified by key factor and success with analysis of SWOT..

Keywords: Small Business, Strengths, Weakness, Opportunities, Threats

Abstrak

Pengembangan industri kecil dan menengah mebel dan ukir merupakan komitmen yang perlu dikedepankan dalam kerangka memacu pertumbuhan dan pemerataan ekonomi di seluruh wilayah Kabupaten Jepara sebagai sendi utama perwujudan ekonomi berbasis kerakyatan. Identifikasi potensi sumber daya, persoalan, peluang dan tantangan yang dihadapi perlu dilakukan secara sistematis dan konsisten dalam kerangka menyusun arah dan kebijakan pengembangan usaha kecil dan menengah mebel dan ukir di Kabupaten Jepara. Otonomi daerah menjadi pemacu dalam menyusun pola pengembangan usaha kecil dan menengah mebel dan ukir sesuai aspirasi masyarakat. Globalisasi dipandang sebagai peluang sinergis dalam

memantapkan Jepara sebagai pemasok komoditi industri mebel dan ukir yang menjadi bagian terbesar produk industri kecil dan menengah. Substansi pola pengembangan ini meliputi: arah dan program perencanaan strategis serta kebijakan yang konsisten dengan kebutuhan nyata dan perwujudan ekonomi berbasis kerakyatan. Kegiatan ini diawali dengan penelitian deskriptif tentang kondisi kuantitatif dan kualitatif industri kecil dan menengah mebel dan ukir di wilayah Kabupaten Jepara. Potret industri kecil dan menengah selanjutnya akan diidentifikasi faktor kunci sukses dengan analisis SWOT.

Kata kunci: bisnis kecil, kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan

Pendahuluan

Latar Belakang

Jepara saat ini memang tidak dapat dipisahkan dari industri mebel dan ukir. Sektor ini telah menjadi urat nadi perekonomian daerah dan menjadi penggerak perekonomian masyarakat. Salah satu indikatornya dapat dilihat dari jumlah tenaga kerja yang terserap mencapai 85 ribu orang, hal ini belum termasuk tenaga kerja sektor lain yang turut berkembang mengikuti sektor ini, seperti jasa dan perdagangan. Jumlah unit usaha industri mebel dan ukir yang terdaftar berjumlah 3.400 unit, dan yang jumlahnya sangat besar adalah *home industri* yang tersebar di hampir seluruh wilayah Kabupaten Jepara.

Jepara sampai Saat ini telah berhasil melakukan ekspor produk mebel ke 68 negara dengan nilai ekspor mencapai USD 200.514.601 (tahun 2007). Penduduk Kabupaten Jepara saat ini tercatat 967.781 jiwa yang terdiri dari 485.483 wanita dan 482.298 laki-laki dengan tingkat kepadatan penduduk mencapai 910 jiwa per km². Dari jumlah tersebut jumlah penduduk usia kerja yang terserap dalam lapangan pekerjaan berjumlah 627.794 orang (BPS Jepara, 2008).

Persoalan yang kini dihadapi industri kecil dan menengah mebel dan ukir di Kabupaten Jepara terkait dengan aspek mikro dan makro ekonomi, Secara mikro, keterbatasan SDM yang memiliki daya juang dalam mengembangkan teknologi, rendahnya penguasaan informasi pasar input dan pasar output (jaringan pasar), rendahnya manajemen usaha serta dukungan modal dan akumulasinya merupakan persoalan krusial dalam meningkatkan *term of trade (nilai tukar)* produk dan meningkatkan pasar. Secara makro ekonomi, paradigma otonomi daerah, defisit APBN dan stabilitas politik serta arus globalisasi semakin menekan perkembangan industri kecil dan menengah mebel dan ukir di Kabupaten Jepara.

Pengembangan industri kecil dan menengah mebel dan ukir merupakan komitmen yang perlu dikedepankan dalam kerangka memacu pertumbuhan dan pemerataan ekonomi di seluruh wilayah Kabupaten Jepara sebagai sendi utama perwujudan ekonomi berbasis kerakyatan. Identifikasi potensi sumber daya, persoalan, peluang dan tantangan yang dihadapi perlu dilakukan secara sistematis dan konsisten

dalam kerangka menyusun arah dan kebijakan pengembangan usaha kecil dan menengah mebel dan ukir di Kabupaten Jepara. Otonomi daerah menjadi pemacu dalam menyusun pola pengembangan usaha kecil dan menengah mebel dan ukir sesuai aspirasi masyarakat. Globalisasi dipandang sebagai peluang sinergis dalam memantapkan Jepara sebagai *supplier* komoditi industri mebel dan ukir yang menjadi bagian terbesar produk industri kecil dan menengah.

Berangkat dari pemikiran di atas, diperlukan penelitian "Pola Pengembangan Industri Kecil dan Menengah Mebel dan Ukir Sebagai Motor Penggerak Ekonomi Kerakyatan Di Kabupaten Jepara". Substansi pola pengembangan ini meliputi: arah dan program perencanaan strategis serta kebijakan yang konsisten dengan kebutuhan nyata dan perwujudan ekonomi berbasis kerakyatan. Kegiatan ini diawali dengan penelitian deskriptif tentang kondisi kuantitatif dan kualitatif industri kecil dan menengah mebel dan ukir di wilayah Kabupaten Jepara. Potret industri kecil dan menengah selanjutnya akan diidentifikasi *key factor and success* dengan analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities and Threats*).

Perumusan Masalah

Berdasarkan paparan pada latar belakang, yang menjadi perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana potensi, masalah, peluang dan tantangan industri kecil dan menengah mebel dan ukir di Kabupaten Jepara sebagai motor penggerak ekonomi kerakyatan?
2. Bagaimana strategi pengembangan industri kecil dan menengah mebel dan ukir di Kabupaten Jepara sebagai motor penggerak ekonomi kerakyatan?
3. Bagaimana pola pengembangan industri kecil dan menengah mebel dan ukir di Kabupaten Jepara sebagai motor penggerak ekonomi kerakyatan?

Tujuan dan Manfaat Penelitian

Penelitian pola pengembangan industri kecil dan menengah mebel dan ukir sebagai motor penggerak ekonomi kerakyatan di Kabupaten Jepara, dengan maksud untuk:

1. Mengidentifikasi potensi, permasalahan, peluang dan tantangan usaha industri kecil dan menengah mebel dan ukir sebagai motor penggerak ekonomi kerakyatan.
2. Menetapkan strategi pengembangan industri kecil dan menengah mebel dan ukir sebagai motor penggerak ekonomi kerakyatan.
3. Menyusun pola pengembangan industri kecil dan menengah sebagai motor penggerak ekonomi kerakyatan.

Manfaat dari penelitian pola pengembangan industri kecil dan menengah mebel dan ukir sebagai motor penggerak ekonomi kerakyatan di Kabupaten Jepara, adalah

sebagai berikut:

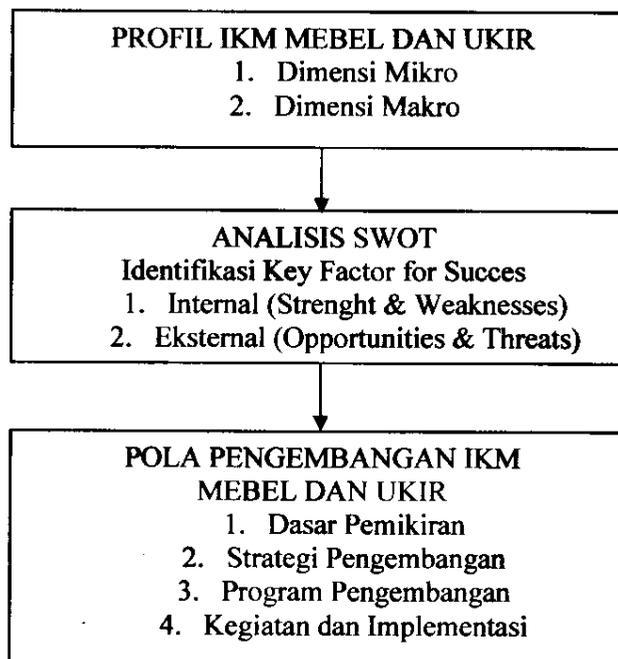
1. Sebagai pedoman strategi pengembangan industri kecil dan menengah sebagai motor penggerak ekonomi kerakyatan yang semakin tangguh dan tumbuh serta berkembang.
2. Sebagai bahan masukan dan pertimbangan dalam menentukan pola pengembangan industri kecil dan menengah berdasarkan analisis internal dan eksternal.

Tinjauan Pustaka

Kerangka Analisis

Penelitian tentang pola pengembangan industri kecil dan menengah (IKM) mebel dan ukir di Kabupaten Jepara disusun dengan kerangka analisis seperti yang disajikan pada gambar 1 sebagai berikut:

Gambar 1
Model Kerja Penyusunan Pola Pengembangan IKM



Sumber: dikembangkan untuk penelitian

Penelitian profil IKM, mendeskripsikan secara secara kualitatif dan kuantitatif kondisi IKM mebel dan ukir di wilayah Kabupaten Jepara. Dalam dimensi mikro, dideskripsikan kondisi industri kecil dan menengah dari sisi kegiatan pemasaran,

produksi, pengelolaan keuangan, kewirausahaan dan dukungan infrastruktur pemerintah Kabupaten Jepara. Dalam dimensi makro, mendeskripsikan potret IKM mebel dan ukir, unit usaha, investasi, produksi, bahan, tenaga kerja, dan pemasaran dalam dan luar negeri. Temuan penelitian yang menggambarkan karakteristik (profil) IKM mebel dan ukir di wilayah Kabupaten Jepara selanjutnya menjadi dasar dalam melakukan analisis SWOT.

Analisis SWOT

Menurut Kotler (2000) evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman disebut analisis SWOT. Menurut Kuncoro (2005) Analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities dan Threats*) biasa digunakan untuk mengevaluasi kesempatan dan tantangan di lingkungan bisnis maupun pada lingkungan internal perusahaan. Karakteristik atau profil industri kecil dan menengah selanjutnya menjadi dasar dalam melakukan analisis SWOT. Analisis lingkungan internal industri kecil dan menengah diidentifikasi berbagai faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan. Analisis lingkungan eksternal mendeskripsikan peluang dan ancaman.

Secara kuantitatif, faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman diberikan pembobotan kontribusi dan probabilitas. Dari hasil analisis SWOT akan menentukan arah strategi pola pengembangan industri kecil dan menengah.

Secara kuantitatif faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman IKM mebel dan ukir diberikan pembobotan kontribusi dan probabilitas. Pembobotan kontribusi dilihat dari sisi fungsi ekonomi dari setiap indikator dalam siklus kegiatan bisnis IKM mebel dan ukir, yang diukur dalam skala 0 sampai dengan 100. Probabilitas memperlihatkan kondisi riil IKM mebel dan ukir dalam melakukan bisnis, yang diukur dalam skala 0,00 sampai dengan 1,00.

Penetapan bobot kontribusi dalam siklus bisnis IKM mebel dan ukir dengan kriteria sebagai berikut:

1. Marketing memiliki bobot 25 yang meliputi:
 - a. akses ekspor (7,5)
 - b. pasar lokal (7,5)
 - c. promosi (3,0)
 - d. sertifikasi produksi (2,0)
 - e. perluasan pasar (5,0)
2. Manajemen memiliki bobot 20 yang meliputi:
 - a. status hukum badan usaha (2,0)
 - b. pengelolaan (3,0)
 - c. profesionalitas(7,5)
 - d. pengupahan (2,5)
 - e. Sumber Daya Manusia (5,0)

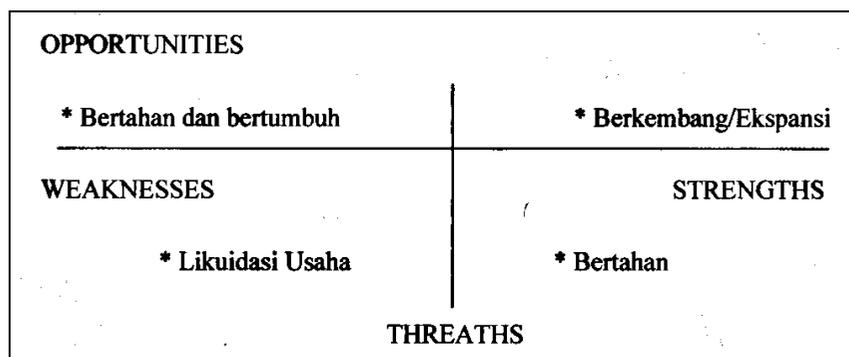
3. Produksi memiliki bobot 15 yang meliputi:
 - a. jenis produksi (2,0)
 - b. volume (2,0)
 - c. kualitas (3,0)
 - d. bahan (2,0)
 - e. teknologi (3,0)
 - f. perluasan produksi (3,0).
4. Modal memiliki bobot 15 yang meliputi:
 - a. kecukupan (7,5)
 - b. kepercayaan pihak lain (4,0)
 - c. pengembangan sumber (3,5).
5. Kewirausahaan memiliki bobot 15 yang meliputi:
 - a. motif usaha (5,0)
 - b. inovasi (5,0)
 - c. pemecahan masalah (2,0)
 - d. jaringan usaha (3,0).
6. Dukungan infrastruktur memiliki bobot 10 yang meliputi:
 - a. ketersediaan (3,0)
 - b. kemanfaatan (4,0)
 - c. pengembangan (3,0).

Faktor-faktor yang diidentifikasi sebagai kekuatan dan peluang memiliki nilai positif dan faktor kelemahan dan ancaman memiliki nilai negatif. Selanjutnya kondisi lingkungan internal dan eksternal diperhitungkan bobot tertimbang (rata-rata) dengan formulasi:

$$\text{Bobot Tertimbang} = \text{Kontribusi} \times \text{Probabilitas}$$

Hasil dari analisis SWOT akan menentukan arah strategi pola pengembangan IKM mebel dan ukir. Berbagai alternatif arah strategi pola pengembangan IKM dinyatakan dalam gambar 2 sebagai berikut:

Gambar 2
Alternatif Strategi Pengembangan KM



Sumber: Sundriyo (1999)

Pilihan strategi pengembangan meliputi pertumbuhan, pemberdayaan sumber daya, bertahan dan likuidasi. Strategi kebijakan pertumbuhan dilakukan jika industri kecil dan menengah dalam kondisi menghadapi kelemahan internal tetapi memiliki peluang yang relatif cukup baik. Strategi bertahan diperlukan jika memiliki kekuatan internal namun menghadapi ancaman dari luar unit usaha. Dilikuidasi atau ganti usaha jika tidak memiliki kekuatan dan menghadapi ancaman eksternal yang relatif kompleks (Sundriyo, 1999)

Metode Penelitian

Variabel Penelitian

Profil industri kecil dan menengah mebel dan ukir yang tersebar di wilayah Kabupaten Jepara ditetapkan sebagai variabel tunggal penelitian. Adapun yang dimaksud profil industri kecil dan menengah adalah karakteristik industri kecil dan menengah yang melakukan kegiatan produksi dan pemasaran mebel dan ukir dengan (kriteria sebagai berikut

1. Pemilikan usaha perorangan atau kelompok
2. Bentuk hukum usaha bukan perseroan
3. Akses perdagangan impor dan ekspor tidak langsung
4. Jumlah tenaga kerja maksimal 20 orang
5. Rasio modal sendiri dengan modal ekstern minimal 60 %
6. Omzet penjualan maksimal Rp. 500.000.000 per tahun

Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono,1999). Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh industri

kecil dan menengah mebel dan ukir yang berada di wilayah Kabupaten Jepara.

Sampel adalah sebagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 1999). Metode penetapan sampling dengan teknik *cluster random sampling*. Dalam penelitian ini sampel diambil dari setiap wilayah dengan memperhatikan secara ekonomis yang memiliki potensi untuk berkembang sebanyak 100 industri kecil dan menengah mebel dan ukir.

Pengumpulan data dilakukan dengan studi dokumentasi dan studi lapangan yang dilakukan dengan menggunakan observasi, angket dan wawancara langsung dengan Pengusaha Industri Mebel dan Ukir yang tersebar di wilayah Kabupaten Jepara, yang ditetapkan sebagai sampel penelitian.

Metode Analisis Data

Untuk mencapai tujuan penelitian dilakukan analisis deskriptif kualitatif dan analisis SWOT.

Analisis Deskriptif-Kualitatif

Analisis ini digunakan untuk menggambarkan profil (potret) secara kuantitatif dan kualitatif kondisi industri kecil dan menengah mebel dan ukir baik secara mikro dan makro ekonomi.

Analisis SWOT

Karakteristik industri kecil dan menengah mebel dan ukir selanjutnya diidentifikasi *key factor success* yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan. Berdasarkan *key factor success* dilakukan pembobotan dari sisi kontribusi dan probabilitasnya. Kontribusi (sumbangan) yang dimaksudkan adalah fungsi ekonomis setiap indikator dalam siklus bisnis industri kecil dan menengah. Probabilitas yang dimaksudkan ialah kondisi nyata industri kecil dan menengah dalam siklus bisnis.

Hasil dan Pembahasan

Kondisi industri kecil dan menengah diklasifikasikan dalam dimensi mikro dan makro. Aspek-aspek yang nampak dalam kajian ini meliputi berbagai komponen yang terkait baik secara langsung dan tidak langsung dalam siklus bisnis usaha kecil dan menengah (Kusjadi, 2001).

Dimensi Mikro

Dimensi mikro industri kecil dan menengah dikelompokkan menjadi dua bagian, yaitu kondisi agregat dan kondisi parsial dari setiap industri kecil dan menengah.

1. Kondisi agregatif memperlihatkan keadaan yang secara menyeluruh dirasakan industri kecil dan menengah dalam mempertahankan dan atau memperkuat pertumbuhan usaha.

- a. Konsepsi *culture product* seperti ”Jepra Kota Ukir”
 - b. Komitmen dari IKM memenuhi kebutuhan pasar dari sisi jumlah, variasi dan kualitas merupakan daya tarik pasar.
 - c. Keterlibatan secara fungsional keluarga dalam siklus usaha ikut menekan biaya-biaya yang pada akhirnya memperkuat daya saing penjualan produk.
 - d. Dukungan skill tenaga kerja lokal memberi ciri khas (keunggulan, *benchmarking*), eksklusifitas produk IKM mebel dan ukir.
 - e. Mentalitas wirausaha IKM dalam wujud daya juang dan keinginan untuk berkembang merupakan kekuatan.
 - f. Variasi sistem pengupahan (borongan dan *kemisan*) memberikan motivasi kuat para tenaga kerja dalam pencapaian target produksi dan sisi jumlah, variasi dan kualitas yang dibutuhkan pasar.
 - g. Keterbatasan sistem informasi manajemen harga dan pasar bahan serta produk berakibat nilai tukar produk relatif rendah.
 - h. Ketergantungan bahan baku dan bahan penolong dari daerah lain.
 - i. Keengganan berorganisasi memperlemah jaringan pemasaran, pengembangan produk dan penguatan sumber modal.
2. Kondisi parsial industri kecil dan menengah mebel dan ukir, yaitu :
 - a. Industri yang menjadi atmosfir tumbuhnya wirausaha.
 - b. Eksklusifitas produk dengan karakteristik klasik dan modern dengan harga yang relatif murah.
 - c. Inovasi yang menambah daya tarik produk.
 - d. Ketergantungan dengan usaha besar berakibat harga menjadi rendah.
 - e. *Ecolabeling*

Dimensi Makro

1. Ketidakpastian situasi politik nasional mempengaruhi animo masyarakat internasional dalam melakukan hubungan ekonomi.
2. Ketidakstabilan nilai tukar rupiah terhadap valuta asing.
3. Keterbatasan sumber bahan baku dan ongkos tenaga kerja yang semakin meningkat.
4. Deregulasi perijinan usaha
5. Kebijakan fiskal dan moneter

Analisis SWOT

Temuan analisis dari penelitian profil industri kecil dan menengah Mebel dan ukir di Kabupaten Jepara ditindaklanjuti dengan analisis lingkungan internal dan eksternal. Penetapan strategi pola pengembangan industri kecil dan menengah Mebel dan ukir secara kuantitatif memperhatikan kondisi internal dan eksternal dengan kriteria sebagai berikut:

1. Skor 1 sampai 15, memiliki peluang strategi pengembangan pasar dengan dukungan pemberdayaan dalam bentuk :
 - a. Peningkatan status badan hukum yang merupakan prasyarat berfungsinya manajemen dan peningkatan posisi kredit.
 - b. Memasuki pasar ekspor melalui jejaring tidak langsung.
 - c. Memantapkan daya juang kewirausahaan
2. Skor lebih dari 15, memiliki peluang strategi pengembangan pasar dengan dukungan pemberdayaan dalam bentuk:
 - a. Peningkatan status badan hukum yang merupakan prasyarat berfungsinya manajemen dan peningkatan posisi kredit.
 - b. Memasuki pasar ekspor melalui jejaring langsung dengan akses informasi dalam bentuk asosiasi, internet dan penjualan langsung.

Perhitungan bobot dan penampilan (probabilitas) dari analisis lingkungan internal dan eksternal serta strategi pola pengembangan industri kecil mebel dan ukir di Kabupaten Jepara, dapat dirangkum sebagai berikut:

Tabel 1
Strategi Pengembangan Industri Kecil dan Menengah Mebel dan Ukir

No	Keterangan	Jml Rerata
1.	Analisis Lingkungan Internal	20,45
2.	Analisis Lingkungan Eksternal	05,10
Total		25,55
Strategi		2

Sumber: data primer diolah

Pembahasan

Arah Pengembangan Industri Kecil dan Menengah Mebel dan Ukir

Pola pengembangan industri kecil dan menengah mebel dan ukir sebagai motor penggerak ekonomi kerakyatan di Kabupaten Jepara mengarah kepada: penguatan industri kecil dan menengah mebel dan ukir yang semakin tangguh dan tumbuh dari sisi perluasan pasar, efisiensi pemberdayaan sumber daya dan memberikan *multiplier effect* sebagai motor penggerak ekonomi kerakyatan.

Arah pengembangan ini menjadi muara strategi, kebijakan dan pemberdayaan program pengembangan industri kecil dan menengah mebel dan ukir sebagai motor penggerak ekonomi kerakyatan di Kabupaten Jepara.

Strategi, Kebijakan dan Program Pengembangan

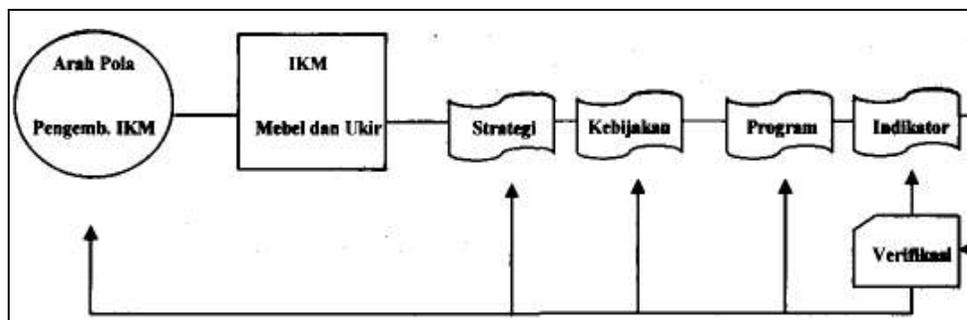
Strategi mendeskripsikan pola yang menjadi acuan dalam menyusun kebijakan dan program yang konsisten dengan perwujudan arah yang menjadi muara pengembangan suatu aktivitas. Secara umum strategi pengembangan industri kecil dan menengah Kabupaten Jepara adalah penguatan dan pematapan mentalitas dan daya juang kemandirian sebagai sosok kewirausahaan untuk tumbuh dan berkembang sesuai sumber daya internal dan eksternal dengan memanfaatkan peluang otonomi ekonomi regional dan globalisasi (Indagkop Jepara, 2007).

Kebijakan pengembangan industri kecil dan menengah mengarah terbentuknya dan pertumbuhan sektor industri kecil dan menengah yang lebih kuat dan luas dalam mengolah berbagai sumber daya internal dan eksternal dengan memanfaatkan peluang ekonomi regional dan globalisasi (Indagkop Jepara, 2007).

Program pengembangan industri kecil dan menengah di Kabupaten Jepara disusun dalam substansi aktivitas yang realistis, terukur dan berkembang dalam siklus dan jejaring bisnis secara vertikal atau horisontal dalam paradigma perluasan pasar domestik dan global (Indagkop Jepara, 2007).

Deskripsi strategi, kebijakan dan program pengembangan industri kecil dan menengah dinyatakan dalam gambar 3, sedangkan penjelasannya disajikan pada tabel 2.

Gambar 3
Bagan Pola Pengembangan



Sumber: hasil analisis

Pola pengembangan industri kecil dan menengah mebel dan ukir sebagai motor penggerak ekonomi kerakyatan di Kabupaten Jepara, dengan strategi “pengembangan industri kecil dan menengah mebel dan ukir di Kabupaten Jepara sebagai *core bisnis* unggulan”, dijelaskan dan disajikan dalam tabel 2.

Tabel 2
Pola Pengembangan IKM Mebel dan Ukir Sebagai Motor Penggerak
Ekonomi Kerakyatan di Kabupaten Jepara

Kebijakan	Program	Kegiatan	Indikator Kerja	Verifikator
Meningkatkan kapasitas sumber daya internal	1. Penelitian siklus bisnis	Mengkaji besarnya nilai tambah ekonomis dalam setiap tahapan siklus IKM dan setiap kombinasi IKM terkait	Teridentifikasinya nilai tambah ekonomis	Besaran nilai tambah ekonomis
	2. Penetapan skala prioritas Pemberdayaan sumber daya	Lokakarya penyusunan long list sumber daya internal	Tersusunnya skala prioritas pengembangan sumber daya internal	Daftar prioritas pengembangan sumber daya internal
		Mengadakan pelatihan dan pendampingan manajemen usaha	Meningkatnya ketrampilan dan kreatifitas usaha	Variasi produk
Meningkatkan akses TI dalam siklus bisnis	Penyusunan system komunikasi informasi dan promosi	Merancang pembentukan kelembagaan system komunikasi, informasi dan promosi.	Terbentuknya lembaga informasi, komunikasi dan promosi IKM	Software system informasi dan komunikasi, show room
Meningkatkan akses peran pemerintah dalam mengembangkan IKM	Pengembangan perdagangan dan peningkatan ekspor	Mengembangkan sistem informasi dan pusat konsultasi bisnis	Terbentuknya dan termanfaatkannya pusat informasi bisnis	Software jadwal kerja, pendampingan IKM
		Memfasilitasi terbentuknya forum daerah (forda) IKM	Terbentuknya dan bekerjanya Forda	program kerja dan, pendampingan IKM
		Memfasilitasi terselenggaranya jaringan kerja sama IKM antar wilayah dan daerah	Terbentuknya jaringan kerja sama antar IKM	Naskah kerja sama
		Memfasilitasi terselenggaranya pola kerja sama antara industri besar dengan IKM	Terbentuknya jaringan kerja sama IKM dengan industri besar	Naskah kerja sama, temu usaha
		Mendorong keterkaitan industri hulu dan hilir, cluster industri	Terbentuknya kelompok-kelompok hulu ke hilir, produk terkait	Produk kombinasi IKM, pameran, temu usaha
		Membantu memperoleh akses teknologi tepat guna, permodalan	Meningkatnya kualitas usaha	Volume usaha meningkat
		Memfasilitasi tumbuhnya hasil IKM mebel dan ukir sebagai produk unggulan	Terciptanya produk-produk berciri khas, dan produk-produk variasi	Pengakuan produk unggulan
		Memfasilitasi sertifikasi produk unggulan mebel dan ukir	Meningkatnya pemahaman dan kemauan menyertifikasikan produk	Produk-produk bersertifikat

Sumber: hasil analisis data

Penutup

Simpulan

1. Kondisi nyata Industri Kecil dan Menengah Mebel dan Ukir yang tersebar di wilayah Kabupaten Jepara menjadi dimensi mikro ekonomi penyusunan pola pengembangan IKM.
2. Otonomi ekonomi regional dan globalisasi menjadi dimensi makro ekonomi penyusunan pola pengembangan IKM.
3. Penyusunan pola pengembangan yang dalam arah, strategi, kebijakan dan program berdasarkan analisis lingkungan internal dan eksternal yang diukur dalam dimensi kontribusi fungsional dan probabilitas kondisi real IKM yang bersangkutan.
4. Arah pengembangan IKM mebel dan Ukir di Kabupaten Jepara adalah penguatan usaha industri kecil yang semakin tangguh dan tumbuh dari sisi perluasan pasar, efisiensi pemberdayaan sumber daya dan memberikan *multiplier effect* penambahan wirausaha sebagai penggerak ekonomi kerakyatan.
5. Strategi pengembangan IKM mebel dan ukir di Kabupaten Jepara adalah strategi pertumbuhan.

Saran-Saran

1. Perlunya sosialisasi konsep pengembangan di kalangan aparaturnya pemerintah daerah dan *stakeholder* terkait.
2. Perbaikan, pemeliharaan dan pembangunan fasilitas infrastruktur sehingga dapat menumbuhkembangkan IKM.
3. Penyusunan Peraturan Daerah yang mampu memberikan perlindungan kepada IKM mebel dan ukir dari sisi kelembagaan, sertifikasi produk, perlindungan tata niaga, pemasaran dan pengembangan sumber modal.

Daftar Pustaka

Amir, M.S., 2004, *Strategi Memasuki Pasar Ekspor*, PPM, Jakarta.

Indagkop, 2008, *Kebijakan Usaha Kecil dan Menengah di Kabupaten Jepara*, Jepara.

Kotler, P., 2000, *Manajemen Pemasaran 1*, PT Prenhalindo, Jakarta.

Kuncoro, M., 2005, *Strategi; Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif?*, Penerbit Erlangga, Jakarta.

Kusjadi, 2001, *Pola Pengembangan Pengusaha Industri Kecil di Kabupaten Jepara*, Jepara.

Martin, P., 2000, *Mengembangkan Usaha Kecil Dengan Memanfaatkan Berbagai*

Bentuk Jaringan Ekonomi, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Singarimbun, M, dan Effendi, S., 1999, *Metode Penelitian Survey*, LP3ES, Jakarta.

Sugiyono, 1999, *Metode Penelitian Administrasi*, CV Alfabeta, Bandung.

Sundriyo, A., 1999, *Manajemen Pemasaran Mebel Global*, Badan Pusat Statistik Kab. Jepara, Jepara.

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGKAT KEBERHASILAN USAHA (Studi pada Warung “Nasi Kucing” di Kabupaten Jepara)

Much. Imron¹⁾
Purwo Adi Wibowo²⁾

^{1), 2)} STIE Nahdlatul Ulama Jepara, Jl. Taman Siswa (Pekeng) Tahunan Jepara

¹⁾ e-mail: Imron659@stienujepara.ac.id

²⁾ e-mail: purwoadiwibowo@yahoo.co.id

Abstract

Research concerning success level of small industry have manies conducted. But research with specific and different object remain to be done relevant. Question of research is how capital, amount of labor, education level, experience, and number of hours work influence to success level of “warung nasi kucing” in Kab. Jepara, either through parsial and also simultan. Variable success level mount measured quantitatively with daily net profit, capital measured with working capital, education level consist of SD, SMP, SMA and PT, experience measured with periodic storey. Population of research are entire owner of “warung nasi kucing” in Kab. Jepara. sampling technique with sampling cluster while amount of taken sampel counted 97 responder. Data type used obtained primary data. collecting with questioner accompanied by interview. Analysis technique used doubled linear regression with classic assumption (multicolliniarity, heteroskedastisity and normality). Conclusion of research were number of hours and capital have an effect on positive and signifikan to success level. While three other variable were amount of labour, education level and experience not have an effect.

Keywords: success level, capital, labor, education and experience

Abstrak

Penelitian mengenai tingkat keberhasilan usaha kecil memang telah banyak dilakukan. Namun penelitian dengan objek yang berbeda dan spesifik tetap relevan dilakukan. Pertanyaan masalah yang diajukan adalah bagaimana pengaruh modal, jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan, pengalaman, dan jumlah jam kerja terhadap tingkat keberhasilan usaha warung nasi kucing di Kab. Jepara, baik secara parsial maupun simultan. Variabel tingkat keberhasilan usaha diukur secara kuantitatif dengan laba bersih harian, modal diukur dengan modal kerja, tingkat pendidikan terdiri dari SD, SMP, SMA dan PT, pengalaman diukur dengan lama berusaha. Populasi pada

penelitian ini adalah seluruh pengusaha/pemilik/penjual warung nasi kucing di Kab. Jepara, teknik sampling dengan *cluster sampling* sedangkan jumlah sampel yang diambil sebanyak 97 responden. Jenis data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh langsung dari responden. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan kuesioner disertai wawancara. Teknik analisis yang digunakan adalah regresi linear berganda metode OLS dengan asumsi klasik (multikolinieritas, heteroskedastisitas dan normalitas). Pada proses analisis sampel nomor 3 dan 14 dikeluarkan dari analisis karena letak data outlier dan menyebabkan terjadinya heteroskedastisitas. Uji penyimpangan asumsi klasik memperlihatkan bahwa model regresi penelitian ini layak diinterpretasi. Kesimpulan penelitian adalah modal dan jumlah jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. Sedangkan tiga variabel lain jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan dan pengalaman tidak berpengaruh.

Kata kunci: tingkat keberhasilan, modal, tenaga kerja, pendidikan dan pengalaman

Pendahuluan

Latar Belakang

Sejak dasawarsa terakhir, keberadaan usaha mikro semakin populer, khususnya di kalangan pemerhati dan pembuat kebijakan. Hal tersebut merupakan salah satu indikasi pengakuan berbagai pihak mengenai arti penting peranan kelompok usaha yang menjadi tumpuan hidup sebagian besar masyarakat *grassroots* (akar rumput/ lapisan bawah). Berdasarkan data BPS tahun 2000, dari sekitar 44 juta UKM usaha kecil menengah) 98% atau 43 juta adalah usaha kecil dan mikro. Kemampuannya menyerap tenaga kerja, hampir 90% angkatan kerja sedangkan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan ekspor masing-masing hanya sebesar 57% dan 15% (Jufri, 2005).

Mengingat pentingnya peranan sektor usaha mikro ini, khususnya dalam menyerap lapangan kerja, maka sudah sewajarnya kalau sektor usaha ini mendapatkan perhatian untuk lebih dikembangkan sehingga benar-benar bisa menjadi penyangga ekonomi nasional atau paling tidak ekonomi lokal. Pengembangan usaha mikro dipercaya mampu untuk mengangkat masyarakat dari lembah kemiskinan (Arafat, 2005). Usaha mikro yang tercermin melalui usaha-usaha berskala kecil memiliki kemampuan menyerap tenaga kerja dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Dengan demikian tidak berlebihan bila usaha mikro diharapkan mampu untuk menjadi salah satu pilar perekonomian nasional.

Dalam banyak kasus, krisis ekonomi menyebabkan banyak perusahaan terutama yang besar mengalami kebangkrutan. Karena kebanyakan perusahaan tersebut memiliki ketergantungan terhadap sumber pendanaan eksternal, misalnya hutang. Hal ini berbeda dengan usaha kecil yang mengandalkan sepenuhnya pada sumber daya pribadi. Mereka mampu bertahan dalam situasi krisis, tetap menjadi pemasok kebutuhan masyarakat dan tetap menyediakan lapangan kerja. Disadari atau tidak, industri kecil mempunyai

kekebalan yang cukup tinggi dalam menghadapi persaingan. Industri kecil tumbuh dan berkembang dalam lingkungan ekonomi yang mendekati persaingan sempurna. Dimana semua kegiatan ekonomi ditentukan oleh mekanisme pasar (Agustini dan Yudiati, 2002).

Usaha mikro merupakan usaha skala sangat kecil yang umumnya berupa sektor informal, seperti pedagang kaki lima, penjual sayur, petani kecil dan usaha rumah tangga (*home industri*). Istilah “sektor informal” diperkenalkan oleh Hart (1971). Hart membedakan sektor formal dan informal berdasarkan cara memperoleh penghasilan, yaitu apakah dari gaji/upah atau dari usaha sendiri. Jadi perbedaan sektor formal dan informal adalah dari apakah balas jasa bagi pekerja diatur atas dasar upah/gaji yang tetap atau ditentukan berdasarkan permintaan pasar yang selalu berubah dan tidak teratur (Imron, 2004).

Sektor informal memiliki daya tarik tersendiri bagi pencari kerja. Daya tariknya adalah kemudahan untuk bekerja di sektor ini, bukan karena pendapatan yang akan diterima atau diperoleh. Kemungkinan memperoleh pekerjaan di sektor informal terjadi karena sifatnya yang *easy to entry* dan *easy to exit* (mudah masuk-keluar). Dalam konteks penyederhanaan masalah sektor informal merupakan strategi bertahan hidup (Imron, 2004).

Makanan merupakan kebutuhan pokok yang harus dipenuhi. Bagi pekerja maupun orang perantauan yang tidak berumah tangga, mereka cenderung lebih suka membeli makanan siap saji dibandingkan dengan memasak. Warung-warung yang biasanya tersebar di pusat-pusat industri inilah yang dapat memenuhi kebutuhan akan makanan maupun minuman.

Warung jenis ini sering disebut sebagai warung “nasi kucing”, istilah lainnya adalah warung “angkringan” atau warung “hik” atau warung “kobo”. Istilah yang paling populer di wilayah Semarang, Jawa Tengah dan sekitarnya adalah warung “nasi kucing” sedangkan di wilayah Yogyakarta dan sekitarnya adalah warung “angkringan”.

Usaha warung “nasi kucing” terus menjamur karena didorong oleh sulitnya mencari lapangan pekerjaan. Selain itu, usaha ini juga relatif mudah untuk dimasuki. Untuk mendirikannya tidak membutuhkan modal yang terlalu besar maupun menuntut keahlian atau ketrampilan tertentu seperti apabila membuka warung-warung makan yang dimasak sendiri.

Sektor usaha pedagang kaki lima (warung “nasi kucing”) tersebut seringkali menjadi incaran bagi masyarakat dan pendatang baru untuk membuka usaha di daerah perkotaan. Hal ini disebabkan karena adanya ciri khas relatif mudahnya membuka usaha (tidak memerlukan modal yang besar) di sektor tersebut (Santoso, 2006).

Menurut Marfai (2005), dengan modal yang tidak terlalu besar, usaha warung “nasi kucing” menjadi usaha yang dapat dijangkau oleh masyarakat kecil. Dengan harga gerobak berkisar Rp 750.000,00 sampai dengan Rp 2.000.000,00 dan ditambah modal peralatan lainnya yang bisa mencapai Rp. 100.000,00 sampai dengan Rp

500.000,00 serta modal awal untuk *kulakan* makanan sebesar Rp 250.000,00 sampai dengan Rp 300.000,00 seseorang sudah bisa mendirikan warung “nasi kucing”. Data-data tersebut memberikan gambaran bahwa warung “nasi kucing” merupakan salah satu usaha yang tidak memerlukan modal yang besar tetapi mampu berkembang dengan baik, sehingga masyarakat kelas bawah dapat membuka usaha angkringan tersebut.

Penelitian ini akan menganalisis tingkat keberhasilan usaha kecil dengan mengambil sampel usaha warung “nasi kucing”. Penelitian pada pedagang kecil yang bergerak di bidang penjualan barang-barang kebutuhan sehari-hari merupakan obyek yang menarik. Fakta menunjukkan bahwa bidang usaha ini menjadi alternatif pilihan banyak pihak yang ingin membuka usaha sendiri karena kemudahan menjalankan dan kebutuhan modal yang relatif sedikit. Pengamatan di lapangan juga menunjukkan bahwa usaha ini mampu bertahan lama meskipun tingkat persaingannya cukup besar (dilihat dari pertumbuhan jumlah pedagang). Oleh karena itu, penelitian ini bermaksud menganalisis fenomena tersebut.

Menurut Ellyawati dan Susilo (2001) penelitian mengenai tingkat keberhasilan usaha kecil telah banyak dilakukan. Namun penelitian dengan mengambil obyek yang berbeda dan spesifik tetap penting dilakukan. Alasannya adalah usaha kecil di berbagai daerah mempunyai karakteristik yang tidak sama, meskipun profil, kendala dan keterbatasannya relatif sama. Dengan demikian penelitian usaha kecil/mikro pada berbagai macam usaha yang spesifik yang dilaksanakan pada suatu daerah tertentu tetap relevan.

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan, berikut ini dikemukakan permasalahan yang hendak diteliti:

“Bagaimana pengaruh modal, jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan, pengalaman, lama jam kerja terhadap tingkat keberhasilan usaha baik secara parsial maupun simultan pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara?”

Secara umum tujuan penelitian ini adalah mengetahui sejauh mana tingkat keberhasilan usaha warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara. Sedangkan secara spesifik, tujuannya dirinci sebagai berikut:

“Menganalisis pengaruh modal, jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan, pengalaman, lama jam kerja terhadap tingkat keberhasilan usaha baik secara parsial maupun simultan pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara?”

Tinjauan Pustaka

Sektor Informal, Pedagang Kaki Lima dan Warung “Nasi Kucing”

Di dalam UU Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil dijelaskan bahwa yang dimaksudkan dengan usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan.

Adapun usaha kecil tersebut meliputi: usaha kecil formal, usaha kecil informal dan usaha kecil tradisional. Usaha kecil formal adalah usaha yang telah terdaftar,

tercatat dan telah berbadan hukum, sementara usaha kecil informal adalah usaha yang belum terdaftar, belum tercatat dan belum berbadan hukum, antara lain petani penggarap, industri rumah tangga, pedagang asongan, pedagang keliling, pedagang kaki lima dan pemulung. Sedangkan usaha kecil tradisional adalah usaha yang menggunakan alat produksi sederhana yang telah digunakan secara turun temurun dan/atau berkaitan dengan seni dan budaya.

Dalam UU Nomor 9 Tahun 1995 juga ditetapkan beberapa Kriteria Usaha Kecil, antara lain:

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak 200 juta rupiah, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak 1 (satu) milyar rupiah;
3. Milik warga negara Indonesia;
4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar;
5. Berbentuk usaha orang perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa Usaha Kaki Lima adalah bagian dari Kelompok Usaha Kecil yang bergerak di sektor informal, yang oleh istilah dalam UU. No. 9 Tahun 1995 di atas dikenal dengan istilah "Pedagang Kaki Lima".

Swasono (dalam Fransiska, 2005) mengatakan bahwa adanya sektor informal bukan sekedar karena kurangnya lapangan pekerjaan, apalagi menampung lapangan kerja yang terbuang dari sektor informal akan tetapi sektor informal adalah sebagai pilar bagi keseluruhan ekonomi sektor formal yang terbukti tidak efisien. Hal ini dapat menunjukkan bahwa sektor informal telah banyak mensubsidi sektor formal, disamping sektor informal merupakan sektor yang efisien karena mampu menyediakan kehidupan murah.

Sektor informal itu sendiri, pertama kali diperkenalkan Keith Hart seorang peneliti dari Universitas Manchester di Inggris yang kemudian muncul dalam penerbitan ILO (1972) sebagaimana disebutkan di atas. Lebih lanjut ILO memberikan definisi tentang sektor informal sebagai sektor yang mudah dimasuki oleh pengusaha pendatang baru, menggunakan sumber-sumber ekonomi lokal, dimiliki oleh keluarga, menggunakan teknologi padat karya dan teknologi yang disesuaikan dengan keterampilan yang dibutuhkan, tidak diatur oleh pemerintah dan bergerak dalam pasar penuh persaingan.

Hutajulu (dalam Fransiska, 2005) memberikan batasan tentang sektor informal, adalah suatu bidang kegiatan ekonomi yang untuk memasukinya tidak selalu memerlukan pendidikan formal dan keterampilan yang tinggi, dan memerlukan surat-surat izin serta modal yang besar untuk memproduksi barang dan jasa.

Selanjutnya Sethurahman (dalam Fransiska, 2005) memberi batasan sektor

informal ini sebagai unit-unit usaha berskala kecil yang terlibat dalam proses produksi dan distribusi barang-barang, dimasuki oleh penduduk kota terutama bertujuan untuk mencari kesempatan kerja dan pendapatan dari pada memperoleh keuntungan.

Jadi jelasnya bahwa pengertian sektor informal mempunyai ruang lingkup yang sangat luas, artinya bahwa kegiatan yang paling besar dijalankan oleh penduduk berpendapatan rendah.

Berdasarkan definisi-definisi yang sudah diuraikan, dapat dikemukakan 11 ciri pokok sektor informal sebagai berikut:

1. Kegiatan usaha tidak terorganisasi dengan baik karena timbulnya unit usaha tidak mempergunakan fasilitas atau kelembagaan yang tersedia di sektor formal.
2. Pada umumnya unit usaha tidak mempunyai ijin usaha.
3. Pola kegiatan usaha tidak teratur baik dalam arti lokasi maupun jam kerja.
4. Pada umumnya kebijaksanaan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi tidak sampai ke pedagang kaki lima.
5. Unit usaha mudah keluar masuk dari satu sub-sektor ke lain sub-sektor.
6. Teknologi yang digunakan bersifat primitif.
7. Modal dan perputaran usaha relatif kecil, sehingga skala operasi juga relatif kecil.
8. Pendidikan yang diperlukan untuk menjalankan usaha tidak memerlukan pendidikan formal (pendidikan yang diperoleh dari pengalaman sambil bekerja [*on the job*]).
9. Pada umumnya unit usaha termasuk golongan *one-man enterprise* dan kalau menggunakan tenaga kerja biasanya berasal dari keluarga.
10. Sumber dana modal usaha yang umumnya berasal dari tabungan sendiri atau lembaga keuangan yang tidak resmi.
11. Hasil produksi atau jasa terutama dikonsumsi oleh golongan masyarakat desa-kota berpenghasilan rendah dan kadang-kadang juga yang berpenghasilan menengah.

Berdasarkan barang atau jasa yang diperdagangkan, menurut Karafi dalam Umboh (1990), pedagang kaki lima dapat dikelompokkan sebagai berikut : 1). Pedagang minuman; 2). Pedagang makanan; 3). Pedagang buah-buahan; 4). Pedagang sayur-sayuran; 5). Pedagang daging dan ikan; 6). Pedagang rokok dan obat-obatan; 7). Pedagang buku, majalah dan surat kabar; 8). Pedagang tekstil dan pakaian; 9). Pedagang kelontong; 10). Pedagang loak; 11). Pedagang onderdil kendaraan, bensin dan minyak tanah; 12). Pedagang ayam, kambing, burung dan 13). Pedagang beras serta; 14). Penjual jasa.

Fakta menunjukkan bahwa bidang usaha pedagang kecil (warung “nasi kucing”) menjadi alternatif pilihan banyak pihak yang ingin membuka usaha sendiri karena kemudahan menjalankan dan kebutuhan modal yang relatif sedikit. Pengamatan di lapangan juga menunjukkan bahwa usaha ini mampu bertahan lama meskipun tingkat

persaingannya cukup besar.

Hal ini sesuai dengan temuan Marfai (2005), menurutnya dengan modal yang tidak terlalu besar, usaha warung “nasi kucing” menjadi usaha yang dapat dijangkau oleh masyarakat kecil. Dengan harga gerobak berkisar Rp 750.000,00 sampai dengan Rp 1.000.000,00 dan ditambah modal peralatan lainnya yang bisa mencapai Rp. 100.000,00 sampai dengan Rp 200.000,00 serta modal awal untuk kulakan makanan sebesar Rp 250.000,00 sampai dengan Rp 300.000,00 seseorang sudah bisa mendirikan warung “nasi kucing”. Data-data tersebut memberikan gambaran bahwa warung “nasi kucing” merupakan salah satu usaha yang tidak memerlukan modal yang besar tetapi mampu berkembang dengan baik, sehingga masyarakat kelas bawah dapat membuka usaha angkringan tersebut.

Istilah lain warung “nasi kucing” adalah warung “angkringan”. Istilah warung “nasi kucing” populer di wilayah Semarang dan sekitarnya (Jawa Tengah) sedangkan istilah warung “angkringan” populer di daerah Yogyakarta dan sekitarnya.

Warung penjual makanan tersebut disebut “warung nasi kucing” karena menu utama yang disajikan adalah “nasi kucing”. Nasi kucing adalah sajian nasi bungkus dengan porsi kecil. Porsi nasi hanya sekepal tangan anak balita. Sementara lauknya hanya sedikit urap, tempe semur atau ikan asin. Harganya Paling mahal Rp 1.000,- sampai Rp. 1.500,-saja.

Menurut definisi yang diperoleh dari sumber internet <http://www.angkringan.or.id/content.php?id=1>, warung nasi kucing/ angkringan adalah tempat berjualan berbagai macam makanan, berwujud seperti sebuah gerobak dorong yang berisi penuh makanan dan jajan, beroperasi di sore, malam dan dinihari dan menggunakan penerangan lampu senthir (kebanyakan) serta temaramnya lampu-lampu mercury jalanan.

Sedangkan definisi dari ensklopedia di internet <http://id.wikipedia.org/wiki/Angkringan.htm>, Angkringan (berasal dari bahasa Jawa 'Angkring ' yang berarti duduk santai) adalah sebuah gerobak dorong yang menjual berbagai macam makanan dan minuman yang biasa terdapat di pinggir ruas jalan. Gerobak angkringan biasa ditutupi dengan kain terpal plastik, bisa memuat sekitar 8 orang pembeli dan beroperasi mulai sore hari hingga dini hari. Makanan yang dijual meliputi nasi kucing, gorengan, sate usus (ayam), sate telur puyuh, kripik dan lain-lain. Minuman yang dijualpun beraneka macam seperti teh, jeruk, kopi, tape, wedang jahe dan susu.

Pertimbangan konsumen membeli makan di warung nasi kucing adalah karena jam buka yang sampai dini hari, selain itu juga murah dan mudah dijumpai. Menu yang disajikan sebenarnya monoton. Seperti yang disajikan pada gambar 2.2. Satu warung dengan warung yang lain menunya hampir sama. Hal ini dikarenakan penyediannya juga terkadang sama. Di setiap gerobak angkringan, pasti ada kompor arang, yang fungsinya untuk memanaskan air dan menghangatkan/ membakar makanan tadi

(<http://planet.sg.or.id/?cat=1>).

Berdasarkan tingkat kemandirian (kepemilikan) pedagang warung “nasi kucing” terhadap gerobak untuk berjualan, penyediaan makanan, dan jajanan yang akan disajikan, pedagang warung “nasi kucing” dapat digolongkan menjadi tiga golongan, yaitu pedagang yang *mandiri*, *semimandiri*, dan *nonmandiri*.

1. Seorang pedagang dikatakan sebagai pedagang yang *mandiri*, jika mereka memiliki gerobak sendiri, sekaligus menyiapkan makanan dan jajanan sendiri, kendati tetap dan selalu bersedia menerima makanan titipan.
2. Pedagang warung yang termasuk dalam golongan *semi mandiri* adalah mereka yang memiliki gerobak sendiri, tetapi makanan dan jajanan dipasok oleh orang lain, biasanya oleh ketua kelompok.
3. Adapun pedagang warung yang termasuk dalam golongan *nonmandiri* adalah mereka yang menyewa gerobak dan sekaligus mengambil makanan dan minuman dari ketua kelompok, sehingga sifatnya hanya menjualkan saja.

Keberhasilan Usaha dan Pendapatan

Keberhasilan dalam usaha dapat dinilai, baik secara kuantitatif maupun secara kualitatif. Masing-masing memiliki kelebihan dan kelemahan. Penilaian secara kualitatif biasanya dilakukan berdasarkan pendapat responden mengenai perubahan yang terjadi atas suatu kondisi pada saat sekarang dibandingkan dengan kondisi pada periode lalu. Alasan pendekatan ini dilakukan karena karakteristik pelaku usaha (pedagang) yang pada umumnya tidak melakukan pencatatan kegiatan usaha yang dijelankannya.

Pada pendekatan kualitatif, indikator yang bisa digunakan meliputi pendapat ada tidaknya perubahan pada besarnya penghasilan rata-rata per hari, jumlah dan kelengkapan barang, jumlah pembeli, perluasan ruang usaha dan keuntungan rata-rata per hari. Bila terjadi peningkatan terhadap hal-hal tersebut di atas, berarti terjadi keberhasilan usaha dan sebaliknya terjadinya penurunan menunjukkan adanya ketidakberhasilan usaha.

Penilaian secara kuantitatif menggunakan pendapatan rata-rata per hari dan keuntungan rata-rata per hari (laba bersih rata-rata per hari). Secara etimologis pendapatan berasal dari kata "dapat" yang beroleh, diperoleh, kena; misalnya : Upah sepuluh ribu rupiah. Kemudian mendapat tambahan awalan 'pen' dan akhiran 'an' yang artinya hasil pencarian atau usaha, perolehan; misalnya, sebulan tidak kurang dari lima puluh ribu rupiah. Jadi, pendapatan adalah hasil pencaharian atau usaha yang diperoleh seseorang dalam sehari atau sebulan.

Sebagaimana pendapat diatas, bahwa pendapatan merupakan gambaran terhadap posisi ekonomi keluarga dalam masyarakat, oleh karenanya setiap orang yang bergelut dalam suatu jenis pekerjaan tertentu termasuk pekerjaan disektor informal, berupaya untuk selalu meningkatkan pendapatan dari hasil usahanya yang digunakan untuk

memenuhi kebutuhan hidup keluarganya dan sedapat mungkin pendapatan yang diperoleh dapat meningkatkan taraf hidup keluarganya (Fransisca, 2005).

Menurut Agustini dan Yudiati (2002) keuntungan merupakan suatu indikator yang paling relevan untuk menilai keberhasilan suatu usaha. Pada penelitian ini akan menggunakan ukuran laba bersih rata-rata per hari tersebut secara kuantitatif.

Faktor-Faktor Penentu Keberhasilan Usaha

Pada penelitian ini variabel yang dianalisis yang dihipotesiskan merupakan faktor penentu keberhasilan usaha terdiri dari:

1. Modal (X1) merupakan besarnya rata-rata modal kerja yang dikeluarkan setiap hari untuk membeli barang dagangan (*kulaan*) atau bahan-bahan mentah untuk membuat barang dagangan. Definisi modal juga dapat mengacu pada modal yang digunakan sebagai investasi untuk menjalankan kegiatan usaha. Secara logis dapat dikemukakan bahwa semakin tinggi modal kerja yang dikeluarkan oleh pedagang maka semakin tinggi pula laba bersih yang dihasilkan (*ceteris paribus* dengan asumsi semua barang dapat terjual).
2. Jumlah tenaga kerja (X2) adalah banyaknya orang yang melakukan bekerja di warung tersebut. Tenaga kerja merupakan faktor produksi yang menunjang kelangsungan hidup perusahaan, karena produktivitas usaha sangat ditentukan oleh tenaga kerja yang ada.
3. Tingkat pendidikan (X3) adalah pendidikan terakhir yang ditempuh oleh pemilik usaha warung tersebut.
4. Pengalaman (X4): variabel ini diukur dari lama waktu pemilik warung sudah menjalankan usahanya sampai saat melakukan pengisian kuesioner. Pemilik usaha selain sebagai pemimpin juga dapat bertindak sebagai tenaga teknis administrasi dan tentor. Pengalaman pedagang sangat penting karena dalam setiap mengelola usahanya mereka harus menguasai tata cara pengelolaan usahanya termasuk pengelolaan pelanggan.
5. Lama jam kerja (X5) merupakan jam buka warung. Semakin lama jam kerja atau jam buka warung maka akan semakin besar pula potensi penghasilan dan laba yang diperoleh.

Penelitian Terdahulu

Pada tabel 1, dikemukakan beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan analisis tingkat keberhasilan usaha.

Tabel 1
Ringkasan Penelitian Terdahulu

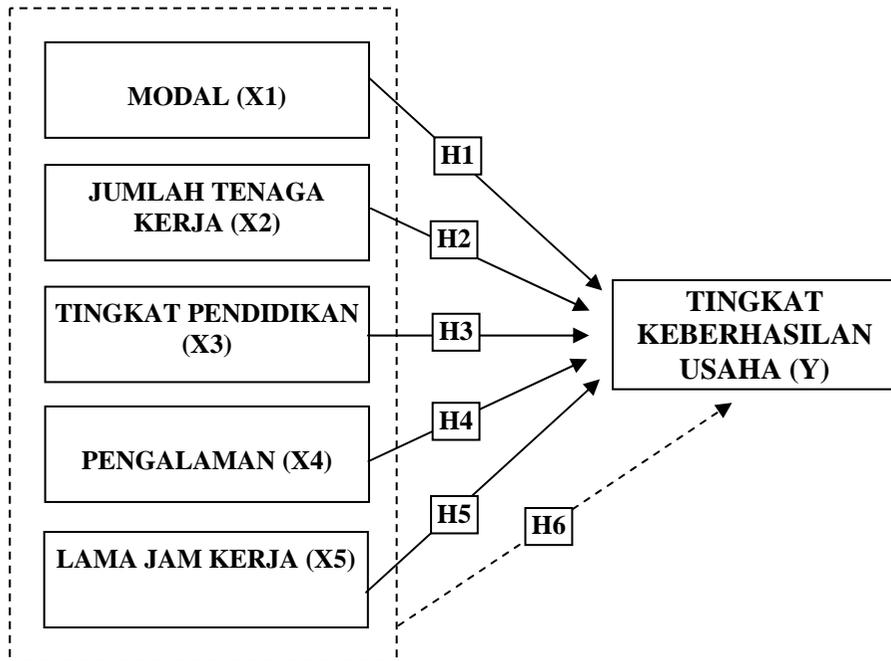
No	Peneliti	Objek	Hasil
1	Henley & Ereisha (1987)	Para pekerja industri kecil di Mesir	Pendidikan dan pengalaman kerja berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh
2	Haryanto (1989)	Para pedagang kaki lima di Surakarta	Keberhasilan usaha yang diukur dengan keuntungan dipengaruhi oleh modal dan pengalaman
3	Purba (1990)	Industri kulit di Manding, Bantul Yogyakarta	Tenaga kerja berpengaruh negatif terhadap produktivitas kerja, semakin banyak tenaga kerja menyebabkan produktivitas menurun
4	Syafei (1991)	Sektor informal di Jember Jawa Timur	Modal dan lama jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan/laba, sedangkan pendidikan tidak berpengaruh
5	Rumerung (1992)	Industri kecil kerajinan rotan di Kotamadya Ambon	Keuntungan usaha dipengaruhi oleh biaya bahan baku, volume produksi dan harga jual per unit, modal dan jumlah tenaga kerja tidak berpengaruh.
6	Hastuti (1994)	Industri kecil konveksi di Wedi, Klaten Jawa Tengah	Besar modal, jumlah tenaga kerja, pengalaman usaha dan lama jam kerja berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha, sedangkan pendidikan tidak berpengaruh
7	Agustina dan Yudiati (2002)	Pengusaha eceran barang kelontong di Semarang	Keberhasilan yang dicapai tidak dipengaruhi oleh jiwa kewirausahaan dan manajemen usaha
8	Ellyawati dan Sri Susilo (2001)	Industri kerajinan keramik di Klampok, Banjarnegara	Besarnya modal, jumlah tenaga kerja dan pengalaman kerja berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha, sedangkan tingkat pendidikan tidak berpengaruh
9	Marniyati (2002)	Perajin mebel di Tempuran Sukoharjo Jawa Tengah	Jumlah tenaga kerja, pengalaman dan besar modal berpengaruh signifikan terhadap perolehan laba bersih. Modal merupakan variabel dengan pengaruh paling dominan
10	Wiyoso (2004)	Industri kecil genteng di Majalengka Jawa Barat	Besarnya modal dan jumlah agen pemasaran berpengaruh signifikan terhadap Omset, sedangkan variabel yang tidak berpengaruh adalah jumlah tenaga kerja, lama usaha dan harga jual

Sumber: Penelitian Terdahulu diringkas

Kerangka Pemikiran

Berdasarkan perumusan masalah yang akan diteliti dan didukung kajian pustaka, penelitian terdahulu, dapat digambarkan kerangka pemikiran penelitian pada gambar 1.

Gambar 1
Kerangka Pemikiran Penelitian



Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran seperti yang bisa dilihat pada gambar 1, dapat diajukan hipotesis penelitian sebagai berikut:

1. H1: terdapat pengaruh signifikan secara parsial antara variabel modal terhadap tingkat keberhasilan usaha pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara.
2. H2: terdapat pengaruh signifikan secara parsial antara variabel jumlah tenaga kerja terhadap tingkat keberhasilan usaha pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara.
3. H3: terdapat pengaruh signifikan secara parsial antara variabel tingkat pendidikan terhadap tingkat keberhasilan usaha pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara.
4. H4: terdapat pengaruh signifikan secara parsial antara variabel pengalaman terhadap tingkat keberhasilan usaha pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara.

5. H5: terdapat pengaruh signifikan secara parsial antara variabel lama jam kerja terhadap tingkat keberhasilan usaha pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara.
6. H6: terdapat pengaruh signifikan secara simultan antara variabel modal, jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan, pengalaman, lama jam kerja terhadap tingkat keberhasilan usaha pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara.

Metode Penelitian

Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

Definisi operasional variabel-variabel penelitian dirinci sebagai berikut:

1. Tingkat keberhasilan usaha (Y): variabel ini diukur dari besarnya rata-rata laba yang diperoleh setiap hari. (skala pengukuran: jenis data rasio dengan satuan rupiah).
2. Modal (X1) merupakan besarnya rata-rata modal (kerja) yang dikeluarkan setiap hari untuk membeli barang dagangan (*kulaan*). (skala pengukuran: jenis data rasio dengan satuan rupiah).
3. Jumlah tenaga kerja (X2) adalah banyaknya orang yang melakukan bekerja di warung tersebut. (skala pengukuran: jenis data rasio dengan satuan unit orang).
4. Tingkat pendidikan (X3) adalah pendidikan terakhir yang ditempuh oleh pemilik usaha warung tersebut. Pengukuran variabel ini menggunakan skala nominal (variabel dummii), yaitu:
 - a. Tingkat pendidikan sampai SD dimasukkan dalam kategori satu.
 - b. Tingkat pendidikan lulus SLTP/ sederajat dimasukkan dalam kategori dua.
 - c. Tingkat pendidikan lulus SLTA/ sederajat dimasukkan dalam kategori tiga.
 - d. Tingkat pendidikan lulus D1, D2, D3 dimasukkan dalam kategori empat.
 - e. Tingkat Pendidikan lulus S1 dimasukkan dalam kategori lima.
5. Pengalaman (X4): variabel ini diukur dari lama waktu pemilik warung sudah menjalankan usahanya sampai saat melakukan pengisian kuesioner. (skala pengukuran: jenis data rasio dengan satuan bulan).
6. Lama jam kerja (X5) merupakan jam buka warung. (skala pengukuran: jenis data rasio dengan satuan jam).

Populasi dan Teknik Sampling

Populasi pada penelitian ini adalah seluruh pengusaha warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara. Dalam pengambilan sampel teknik yang digunakan adalah *cluster sampling*, yaitu penentuan sampel berdasarkan penetapan suatu daerah tertentu.

Pada penelitian ini, populasi yang diambil jumlahnya tidak diketahui secara pasti (*infinite*), sehingga rumus yang digunakan adalah rumus penentuan sampel untuk menaksir parameter proporsi adalah

$$n = \frac{Z^2}{4(moe)^2}$$

Keterangan :

n : jumlah sampel

Z : tingkat keyakinan yang dalam penentuan sampel, 95% = 1,96

moe : *margin of error* atau kesalahan maksimum yang bisa ditoleransi, disini ditetapkan sebesar 10%.

Berdasarkan dengan rumus diatas diperoleh jumlah sampel sebagai berikut :

$$n = \frac{1,96^2}{4(0,1)^2} = 96,04$$

Jadi berdasarkan rumus diatas dapat diambil sampel minimal sebanyak 97 responden.

Jenis, Sumber Data dan Pengumpulan

Jenis data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh secara langsung dari responden penelitian yang merupakan pemilik usaha. Data yang diperoleh ini berupa karakteristik responden dan informasi mengenai variabel yang dianalisis. Dikumpulkan dengan kuesioner dan wawancara.

Teknik Analisis

Uji Penyimpangan Asumsi Klasik

Uji penyimpangan asumsi klasik dilakukan untuk memastikan bahwa teknik analisis regresi yang digunakan dapat diinterpretasi atau hasil interpretasinya tidak bias. Model regresinya diharapkan *Best linear unbiased estimation*. Uji ini terdiri dari uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas, dan uji normalitas.

Analisa Regresi Berganda

Model persamaan regresi yang disusun pada penelitian ini:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + e$$

Dimana :

Y = rata-rata laba bersih per hari

X₁ = rata-rata modal kerja

X₂ = jumlah tenaga kerja

X₃ = tingkat pendidikan

X₄ = pengalaman

X₅ = lama jam kerja

a = Konstanta

b₁,...,b₅ = Koefisien regresi

Uji hipotesis

Kriteria pengambilan keputusan sebagai berikut:

- a. Probabilitas signifikansi (*P value*) $> 0,05$ maka H_0 diterima artinya variabel independen tidak berpengaruh terhadap Y
- b. Probabilitas signifikansi (*P value*) $< 0,05$ maka H_0 ditolak artinya variabel dependen berpengaruh terhadap Y

Hasil dan Pembahasan

Uji Penyimpangan Asumsi Klasik

Uji penyimpangan asumsi klasik terdiri dari uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas dan uji normalitas. Pada penelitian ini tidak dilakukan pengujian autokorelasi karena pengambilan data bersifat *cross section*, tidak secara runtut waktu (*time series*).

1. Uji Multikolinieritas: model regresi penelitian ini bebas problem multikolinieritas.
2. Uji Heteroskedastisitas: Berdasarkan hasil uji *glejser* diketahui bahwa model regresi penelitian ini terkena problem heteroskedastisitas, yang ditunjukkan dari nilai salah satu variabel independen memiliki nilai signifikansi pada uji t lebih kecil dari 0,05, demikian juga dengan nilai signifikansi pada uji F (ANOVA) lebih kecil dari 0,05.
3. Uji Normalitas: Berdasarkan hasil uji *one sample kolmogorov smirnov*, diketahui bahwa nilai probabilitas signifikansi sebesar 0,258. berdasarkan angka ini maka dapat diambil kesimpulan bahwa model regresi penelitian ini berdistribusi normal.

Berdasarkan hasil pengujian penyimpangan asumsi klasik diatas, model regresi ini tidak lolos problem heteroskedastisitas, maka bisa dikatakan pengujian hipotesis belum layak dilakukan karena hasil analisis regresi bisa bias. Strategi yang dapat dilakukan untuk memperbaiki kasus heteroskedastisitas seperti ini adalah analisis residual kasus per kasus untuk mencari penyebab munculnya problem heteroskedastisitas. Analisis residual disajikan pada gambar 2:

Berdasarkan gambar 2 dapat diketahui bahwa kasus yang memiliki nilai residual memencar jauh dari rata-rata adalah kasus nomor 3 dan nomor 14. Perlakuan terhadap data untuk kasus nomor 3 dan nomor 14 adalah kedua kasus tersebut dikeluarkan kemudian analisis diulang.

Gambar 2
Analisis Residual untuk Uji Heteroskedastisitas



Sumber: Data Primer diolah

Hasil pengujian penyimpangan asumsi klasik setelah kasus nomor 3 dan 14 dikeluarkan adalah:

1. Uji Multikolinieritas: bebas problem multikolinieritas
2. Uji Heteroskedastisitas: bebas heteroskedastisitas
3. Uji Normalitas: model regresi berdistribusi normal

Hasil Analisis Regresi

Ringkasan hasil analisis regresi dan pengujian hipotesis disajikan pada tabel 2.

Tabel 2
Output Analisis Regresi

	Koefisien unstandar		Koefisien standar		Sig.
Konstanta	-9956,559				0,404
Modal Kerja (X1)	0,067		0,352		0,000
Jumlah Tenaga Kerja (X2)	5145,024		0,158		0,087
Tingkat Pendidikan (X3)	3066,857		0,131		0,178
Pengalaman (X4)	83,985		0,103		0,281
Jam Kerja (X5)	3650,305		0,274		0,003
	R	R²	Adjusted R²	F Sig.	
	,557	,310	,271	,000(a)	

Sumber: analisis data dengan SPSS

Berdasarkan nilai *standardized coefficients* (koefisien standar) dapat diketahui bahwa variabel independen yang memiliki pengaruh paling kuat terhadap perolehan laba bersih adalah modal kerja. Hal ini ditunjukkan dari nilainya yang paling tinggi, yaitu sebesar 0,352. Urutan variabel berikutnya dari pengaruh yang paling kuat sampai yang paling lemah adalah jumlah jam kerja (X5), jumlah tenaga kerja (X2), tingkat pendidikan (X3), dan paling lemah adalah pengalaman (X4).

Angka koefisien korelasi (R) sebesar 0,557 artinya hubungan variabel independen yang terdiri dari modal kerja (X1), jumlah tenaga kerja (X2), tingkat pendidikan (X3), pengalaman (X4) dan jam kerja (X5) dengan variabel dependen laba bersih (Y) sebesar 0,557 atau bisa dikatakan hubungannya kuat.

Angka koefisien determinasi yang disesuaikan (*adjusted R square*) sebesar 0,271 artinya kemampuan variabel independen yang terdiri dari modal kerja (X1), jumlah tenaga kerja (X2), tingkat pendidikan (X3), pengalaman (X4) dan jam kerja (X5) dalam menerangkan variasi perubahan variabel dependen sebesar 27,1% sedangkan variasi perubahan sebesar 72,9% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain diluar model regresi penelitiannya ini, misalnya lokasi, dan pelayanan.

Pengujian Hipotesis dan Pembahasan

1. Pengujian hipotesis H1

Berdasarkan tabel 2 diketahui nilai probabilitas signifikansi variabel modal kerja (X1) sebesar 0,000. Nilai probabilitas signifikansi $< 0,05$ maka H_0 ditolak. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa modal kerja berpengaruh signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara.

Modal kerja berpengaruh signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha kecil warung nasi kucing. Semakin tinggi modal kerja maka semakin tinggi pula laba bersih yang diperoleh penjual warung nasi kucing dengan asumsi variabel lain bersifat konstan (*ceteris paribus*). Penambahan jumlah modal kerja secara signifikan akan meningkatkan laba bersih.

Para penjual warung nasi kucing, selama ini menyadari bahwa dengan mengeluarkan modal kerja yang lebih banyak untuk membeli barang dagangan, mereka akan memperoleh laba bersih yang lebih banyak pula. Namun demikian mereka lebih suka menjual barang titipan, alasannya adalah supaya tidak repot, dan tidak menghadapi risiko kemungkinan tidak terjualnya barang tersebut. Berdasarkan survey, lebih dari 75% penjual lebih suka menjual barang titipan dibandingkan dengan menjual barang dagangan buatan mereka sendiri.

Hasil penelitian ini sesuai dengan Haryanto (1989), Syafei (1991), Hastuti (1994), Ellyyawati dan Sri Susilo (2001), Marniyati (2002) dan Wiyoso. Hasil penelitian mereka secara umum menyatakan bahwa modal kerja secara parsial berpengaruh signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha. Penelitian terdahulu

yang tidak sesuai dengan hasil penelitian ini adalah dari Rumerung (1992), hasil penelitiannya berbeda, bisa disebabkan karena penggunaan ukuran yang berbeda, pada penelitian ini modal diukur dengan modal kerja sedangkan Rumerung (1992) ukuran modalnya adalah aktiva tetap diluar gedung dan tanah.

2. Pengujian hipotesis H2

Berdasarkan tabel 2 diketahui nilai probabilitas signifikansi variabel Jumlah tenaga kerja (X_2) sebesar 0,087. Nilai probabilitas signifikansi $> 0,05$ maka H_0 diterima. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa jumlah tenaga kerja tidak berpengaruh terhadap tingkat keberhasilan usaha pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara.

Jumlah tenaga kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha kecil warung nasi kucing. Semakin banyak jumlah tenaga kerja maka semakin tinggi pula laba bersih yang diperoleh penjual warung nasi kucing dengan asumsi variabel lain bersifat konstan (*ceteris paribus*). Tapi penambahan jumlah tenaga kerja tidak dapat meningkatkan laba secara signifikan.

Sebagian besar responden berjualan secara mandiri (mereka bekerja sendiri). Berdasarkan survey, 73,2% responden berjualan sendirian. Berdasarkan hasil wawancara informal, dapat diketahui bahwa penjual akan menambah jumlah tenaga kerja baru apabila kondisi warungnya memiliki kecenderungan trend penjualannya meningkat.

Hasil penelitian ini sesuai dengan Rumerung (1992), Wiyoso (2004), sedangkan yang tidak sesuai adalah dengan Hastuti (1994), Ellyyawati dan Sri Susilo (2001), Marniyati (2002). Hal ini memperlihatkan bahwa beberapa penelitian terdahulu juga memiliki hasil yang berbeda-beda pula. Hasil penelitian Purba (1990) perlu diperhatikan, yang mengemukakan bahwa penambahan jumlah tenaga kerja akan berpengaruh negatif terhadap produktivitas tenaga kerja. Apabila dikaitkan dengan kondisi warung nasi kucing penambahan jumlah tenaga kerja pada tingkat tertentu akan meningkatkan pendapatan tapi jika ditambah terus maka akan menurunkan pendapatan.

3. Pengujian hipotesis H3

Berdasarkan tabel 2 diketahui nilai probabilitas signifikansi variabel tingkat pendidikan (X_3) sebesar 0,178. Nilai probabilitas signifikansi $> 0,05$ maka H_0 diterima. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tingkat pendidikan tidak berpengaruh terhadap tingkat keberhasilan usaha pada warung nasi kucing di Kab. Jepara.

Tingkat pendidikan tidak berpengaruh signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha kecil warung nasi kucing. Semakin tinggi tingkat pendidikan maka semakin tinggi pula laba bersih yang diperoleh penjual warung nasi kucing

dengan asumsi variabel lain bersifat konstan (*ceteris paribus*). Penjual yang memiliki pendidikan lebih tinggi secara rata-rata tidak memiliki perbedaan perolehan laba bersih dibandingkan dengan penjual yang memiliki tingkat pendidikan yang lebih rendah.

Persaingan di usaha warung nasi kucing bersifat persaingan sempurna. Setiap orang dapat dengan mudah untuk menjalankan usaha warung nasi kucing karena tidak membutuhkan modal yang besar, keahlian atau kualifikasi khusus maupun persyaratan tingkat pendidikan tertentu. Penjual yang memiliki tingkat pendidikan tinggi memang memperoleh laba bersih yang lebih tinggi, namun perolehan laba bersih antara penjual yang berpendidikan SMA, SMP dan SD tidak ada perbedaan.

Hasil penelitian ini sesuai dengan Syafei (1991), Hastuti (1994), Ellyyawati dan Sri Susilo (2001). Dengan demikian hasil penelitian ini memperkuat penelitian terdahulu bahwa pendidikan tidak mempengaruhi tingkat keberhasilan usaha yang dicapai, mereka yang memiliki pendidikan rendah mampu mencapai tingkat keberhasilan yang tinggi. Atau dengan kata lain, tingkat keberhasilan usaha seseorang pada bidang usaha kecil tidak ditentukan dari tingkat pendidikannya.

4. Pengujian hipotesis H4

Berdasarkan tabel 2 diketahui nilai probabilitas signifikansi variabel pengalaman (X_4) sebesar 0,281. Nilai probabilitas signifikansi $> 0,05$ maka H_0 diterima. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pengalaman tidak berpengaruh signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara.

Pengalaman tidak berpengaruh signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha kecil warung nasi kucing. Semakin banyak/lama pengalaman kerja/lama berusaha penjual warung nasi kucing maka semakin tinggi pula laba bersih yang diperoleh penjual warung nasi kucing dengan asumsi variabel lain bersifat konstan (*ceteris paribus*). Penjual yang memiliki pengalaman kerja yang lebih lama, perolehan laba bersihnya memang relatif lebih tinggi, namun selisihnya tidak berbeda secara signifikan dibandingkan dengan penjual yang pengalamannya lebih sedikit.

Variabel pengalaman kerja tidak berpengaruh karena usaha warung nasi kucing yang bersifat tunggu bola. Sebagian besar penjual cenderung pasif dan tidak melakukan suatu strategi tertentu untuk menarik pembeli, hanya ada beberapa penjual yang melakukan strategi-strategi khusus untuk menarik pembeli. Misalnya menyediakan fasilitas televisi, tikar, kursi santai dan sebagainya.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian Wiyoso (2004) namun tidak sesuai dengan Hastuti (1994), Ellyyawati dan Sri Susilo (2001), Marniyati (2002). Perbedaan hasil ini dapat dijelaskan bahwa pengalaman seseorang akan menentukan tingkat keberhasilannya tergantung dari jenis industrinya. Pada

industri tertentu yang membutuhkan pengalaman untuk memulai usahanya, misalnya usaha tekstik (Hastuti, 1994), usaha keramik (Ellyyawati dan Sri Susilo, 2001), dan usaha mebel (Marniyati, 2002), maka pengalaman usaha sangat diperlukan. Berbeda dengan usaha warung nasi kucing, untuk memulai usahanya tidak diperlukan pengalaman kerja.

5. Pengujian hipotesis H5

Berdasarkan tabel 2 diketahui nilai probabilitas signifikansi variabel jumlah jam kerja (X_5) sebesar 0,003. Nilai probabilitas signifikansi $< 0,05$ maka H_0 ditolak. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa jumlah jam kerja berpengaruh signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara.

Jumlah jam kerja berpengaruh signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha kecil warung nasi kucing. Semakin lama jam kerja atau jumlah jam kerja semakin besar maka semakin tinggi pula laba bersih yang diperoleh penjual warung nasi kucing dengan asumsi variabel lain bersifat konstan (*ceteris paribus*). Penambahan jumlah jam kerja secara signifikan akan meningkatkan laba bersih.

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara dengan penjual warung nasi kucing, keberadaan warung nasi kucing dimanfaatkan oleh pembeli/pelanggan sebagai tempat untuk bersantai, sebagai tempat untuk ajang diskusi, dan tempat begadang hingga dini hari. Pelanggan warung nasi kucing seringkali datang ke warung nasi kucing semata-mata bukan untuk membeli makanan. Agar dapat meningkatkan omzet, penjual rata-rata harus membuka warungnya hingga dini hari juga.

Kebiasaan yang dimiliki pedagang kaitannya dengan jumlah jam kerja adalah mereka biasanya memang memiliki jam kerja tertentu, misalnya mulai jam 17.00 hingga jam 02.00, namun hal ini juga ditentukan oleh laku tidaknya barang dagangan. Apabila barang dagangannya sudah laku semua sebelum jam 02.00 mereka biasanya sudah menutup warungnya dan sebaliknya, jika barang dagangannya masih banyak, mereka bisa memperpanjang jam buka warung hingga subuh (04.00).

Hasil penelitian ini sesuai dengan Syafei (1991), Hastuti (1994). Dengan demikian hasil penelitian ini memperkuat hasil penelitian terdahulu.

6. Pengujian hipotesis H6

Berdasarkan tabel 2 diketahui nilai probabilitas signifikansi F (ANOVA) sebesar 0,000. Nilai probabilitas signifikansi $< 0,05$ maka H_0 ditolak. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa modal kerja berpengaruh signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara.

Secara bersama-sama semua variabel independen yang terdiri dari lima variabel berpengaruh terhadap tingkat keberhasilan usaha. Secara berurutan

variabel yang memiliki paling kuat adalah modal kerja (X1), kemudian jam kerja (X5), jumlah tenaga kerja (X2), tingkat pendidikan (X3), dan yang paling lemah pengalaman (X4).

Simpulan dan Saran

Simpulan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Variabel modal berpengaruh signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha warung nasi kucing. Semakin tinggi modal yang digunakan maka semakin besar pula laba bersih yang diperoleh (sebagai ukuran kuantitatif tingkat keberhasilan usaha). Variabel modal memiliki pengaruh yang paling kuat jika dibandingkan dengan variabel independen yang lain.
2. Variabel jumlah tenaga kerja tidak berpengaruh terhadap tingkat keberhasilan usaha warung nasi kucing. Tambahan tenaga kerja memang akan meningkatkan laba bersih yang diperoleh (sebagai ukuran kuantitatif tingkat keberhasilan usaha), namun tambahan laba bersih tidak signifikan.
3. Variabel tingkat pendidikan tidak berpengaruh terhadap tingkat keberhasilan usaha warung nasi kucing. Mereka yang memiliki tingkat pendidikan lebih tinggi memiliki kemungkinan tingkat keberhasilan yang tinggi dalam usaha warung nasi kucing. Namun antara kategori tingkat pendidikan tertentu dengan tingkat pendidikan yang lain memiliki tingkat keberhasilan yang relatif setara.
4. Variabel pengalaman tidak berpengaruh terhadap tingkat keberhasilan usaha warung nasi kucing. Variabel ini memiliki pengaruh yang paling lemah dibandingkan dengan variabel independen lainnya.
5. Variabel lama jam kerja berpengaruh signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha warung nasi kucing. Semakin lama jam kerja maka semakin tinggi pula laba bersih yang diperoleh (sebagai ukuran kuantitatif tingkat keberhasilan usaha).
6. Secara bersama-sama, kelima variabel independen berpengaruh terhadap tingkat keberhasilan usaha kecil.

Saran-saran berdasarkan hasil penelitian diuraikan sebagai berikut:

1. Penjual warung nasi kucing perlu mempertimbangkan untuk membuat sendiri barang dagangan atau menambah jenis-jenis barang dagangannya, misalnya jika selama ini hanya menjual barang dagangan siap konsumsi maka dapat menambah barang dagangannya, misalnya dengan memasak mie instan. Tujuannya adalah untuk meningkatkan laba bersih/ tingkat penghasilannya.
2. Penjual warung nasi kucing harus bersifat toleran dan fleksibel dengan pelanggannya, misalnya apabila pelanggan masih ingin begadang di warungnya, maka penjual sebaiknya membiarkannya biar pun barang dagangannya sudah habis atau diharapkan dapat memberikan pelayanan yang ramah.

3. Membuka usaha warung nasi kucing memang relatif mudah, yang perlu diperhatikan adalah sepanjang pengamatan lokasi menentukan ramai tidaknya warung nasi kucing tersebut.
4. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan dapat melakukan penelitian lanjutan, dengan mengeksplorasi variabel lain yang diduga dapat mempengaruhi keberhasilan usaha sehingga kajian mengenai faktor-faktor penentu keberhasilan usaha bertambah kaya.

Daftar Pustaka

- Agustini, D.H. dan Yudiati, E.A, 2002, “Keterkaitan Keberhasilan Usaha dengan Jiwa Kewirausahaan dan Manajemen Usaha pada Pedagang Eceran Berskala Kecil di Semarang”, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis (Dian Ekonomi)*, Vol.8 No.3 Desember 2002.
- Arafat, W., 2005, “Quo Vadis Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Indonesia, *Usahawan*, No.2 Th. XXXIV Februari 2005.
- Ellyawati, J. dan Susilo, Y., 2001, “Analisis Tingkat Keberhasilan Usaha Industri Kecil”, *Kinerja*, Vol. 5 No. 1, Juni 2001.
- Fransiska, R. K., 2005, *Pemberdayaan Sektor Informal: Studi Tentang Pengelolaan Pedagang Kaki Lima dan Kontribusinya terhadap Penerimaan PAD di Kota Manado*, Tesis Program Pascasarjana Universitas Sam Ratulangi Manado, www.damandiri.or.id
- Haryanto, T., 1989, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Pedagang Kaki Lima: Studi Kasus di Kotamadya Surakarta*, Tesis, Program Pascasarjana UGM, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Hastuti, S.B.R., 1994, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha dan Distribusi Pendapatan antar Pengusaha pada Industri Kecil Pakaian Jadi: Studi Kasus di Kecamatan Wedi, Klaten Jawa Tengah*, Tesis, Program Pascasarjana UGM, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Henley, J.S. dan Ereisha, M., 1987, “State Control and Labour Productivity Crisis: The Egyptian Textile Industry at Work”, *Economic Development and Cultural Changes*, Vol. 35 April 1987.
- Imron, I., 2004, “Beberapa Faktor yang Berhubungan dengan Motivasi Wirausaha Warung Jamu di Jakarta”, *Media Riset Bisnis dan Manajemen*, Vol.4 No.1 April 2004.
- Jufri, A., 2005, “Penyebab Kegagalan Pendekatan Kelompok dalam Pembiayaan

- Mikro: Studi Kasus P2KP”, *Usahawan*, No.2 Th. XXXIV Februari, 2005.
- Marfai, A., 2005, *Angkringan, Sebuah Simbol Perlawanan*, www.penulislepas.com, diakses tanggal 16 Juni 2006.
- Marniyati, S., 2002, “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Laba Bersih Perajin Mebel Desa Tempuran Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Sukoharjo”, *Perspektif*, Vol. 7 No. 1 Juni 2002.
- Purba, R., 1990, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Produktivitas Tenaga Kerja (Kasus Industri Kecil Barang Kulit)*, Tesis, Program Pascasarjana UGM, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Rumerung, D., 1992, *Analisis Tingkat Keberhasilan Usaha Industri Kecil Kerajinan Rotan: Studi Kasus di Kotamadya Ambon*, Tesis, Program Pascasarjana UGM, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Santoso, S., 2006, “Kemampuan Bertahan Pedagang Warung Hik Di Kota Ponorogo”, *Jurnal Penelitian Humaniora*, Vol.7 No.2 2006 .
- Syafei, I., 1991, *Kesempatan Kerja dan Tingkat Pendapatan di Sektor Informal (Kabupaten Jember, Jawa Timur)*, Tesis, Program Pascasarjana UGM, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Widoyono, 2004, “Usaha Kecil dan Perempuan Sebagai Pelaku Usaha”, *Benefit*, Vol.8 No.1 Juni 2004.
- Wiyoso, Y., 2004, *Analisis Kebijakan Pemerintah Daerah terhadap Pengembangan Industri Kecil Genteng di Kabupaten Majalengka*, Tesis, Pascasarjana MAPD-STPDN, Jawa Barat.

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN SENTRA PRODUKSI ROTAN DENGAN MENGGUNAKAN KONSEP SWOT DI KABUPATEN JEPARA

Anna Widiastuti

STIE Nahdlatul Ulama Jepara, Jl. Taman Siswa (Pekeng) Tahunan Jepara
e-mail: anna.widiastuti@gmail.com

Abstract

This research get apropos the strategy of developing for rattan production in Welahan sub-district Jepara regency, and drip enough potential aspect, matter aspect, chance aspect and challenge aspect. Method strategy expansion use SWOT analysis. Responden that inspect as 92 responden and technical taking sample by census. At the same time yield that analysis enough capital and finance aspect, well power human (SDM) aspect, marketing aspect and production aspect.

Yield research here point be observed away from capital and finance aspect, have weakness is being limitedness capital and not yet ever get apropos management finance. SDM aspect, have strength a bout quality labor that possessed, at the same time not yet be considered apropos process. Marketing aspect, have weakness less shift make serious efforts open segment market, because responden (= craftsman) as long as here no difficult in land matter market. And away from production aspect, have strength process always walk good, as the same time production always be based overhead base order sheer.

Keywords : Strength, Weakness, Opportunity, Threat

Abstrak

Penelitian ini mengangkat tentang strategi pengembangan sentra produksi rotan yang ada di Kecamatan Welahan Kabupaten Jepara, dengan menitikberatkan pada aspek potensi, masalah, peluang dan tantangan. Metode analisis strategi pengembangan menggunakan analisis SWOT. Responden yang diteliti sebanyak 92 responden dengan teknik pengambilan sample secara sensus. Sedangkan hasil yang dianalisis difokuskan pada aspek modal dan keuangan, sumber daya manusia (SDM), pemasaran dan produksi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dilihat dari aspek modal dan keuangan mempunyai kelemahan yaitu adanya keterbatasan modal dan belum pernah memperoleh binaan tentang pengelolaan keuangan. Aspek SDM, memiliki kekuatan berupa kualitas tenaga kerja yang dimiliki sangat baik, sedangkan kelemahannya belum mulai dipikirkan tentang proses regenerasi. Aspek pemasaran, mempunyai kelemahan

yaitu kurang berusaha untuk berupaya mengembangkan pangsa pasar, karena pengrajin merasa selama ini tidak sulit dalam hal memasarkan produknya. dan dari aspek produksi, mempunyai kekuatan yaitu proses produksinya selalu berjalan baik, sedangkan kelemahannya produksi selalu berdasarkan atas dasar pesanan saja.

Kata Kunci : Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Ancaman

Pendahuluan

Latar Belakang

Kekuatan ekonomi suatu negara memiliki korelasi yang positif dengan kontribusi UKM. Di banyak negara di dunia, pembangunan dan pertumbuhan UKM merupakan salah satu motor penggerak bagi pertumbuhan ekonomi. Tingginya kinerja ekonomi dengan laju pertumbuhan yang tinggi pada negara industri baru (*Newly Industrializing Countries*), seperti Korea Selatan dan Taiwan, ditopang oleh kinerja UKM yang sangat efisien, produktif dan memiliki tingkat daya saing yang tinggi. Contoh lainnya, Jepang merupakan salah satu negara industri kuat di dunia, namun demikian UKM di sana menyumbang 52% terhadap total *output* negara tersebut. Sedangkan dari total ekspor produk-produk manufaktur, 50% diantaranya dihasilkan oleh industri manufaktur level UKM (Zulkieflimansyah dan Banu, 2003).

Menurut data dari Kementerian Negara Koperasi dan Pengusaha Kecil dan Menengah (Menekop & PPK) menunjukkan bahwa pada tahun 2000, ada sekitar 38,99 usaha kecil dengan rata-rata penjualan per tahun kurang dari Rp. 1 Milyar. Jumlah usaha kecil ini merupakan 99,85% dari jumlah perusahaan di Indonesia. Pada tahun yang sama ada 55.061 perusahaan kategori usaha menengah, dengan rata-rata penghasilan per tahun Rp. 1 Milyar hingga Rp. 50 Milyar. Jumlah usaha menengah ini merupakan 0,14% jumlah perusahaan di Indonesia. Sedangkan penyerapan tenaga kerja Usaha Kecil (UK) menyerap 66,83 juta tenaga kerja atau 89,4% jumlah lapangan kerja di Indonesia, sedangkan Usaha Menengah (UM) menyerap 7,5 juta tenaga kerja atau 10,08% jumlah lapangan kerja dan Usaha Besar (UB) hanya menyerap 383 ribu tenaga kerja atau 0,52% jumlah tenaga kerja. Namun demikian, meski UKM memiliki porsi yang lebih besar dalam struktur perekonomian namun kontribusi UKM lebih kecil dari UB, yaitu 39,8% sedangkan UB mencapai 60,2%. Pangsa pasar UKM juga hanya 20%, dibandingkan dengan UB yang mencapai 80%. Kontribusi UKM terhadap pertumbuhan ekonomi juga relative kecil, hanya 16,4%, sedangkan UB yang jumlahnya lebih sedikit dan penyerapan tenaga kerja juga lebih sedikit memiliki kontribusi yang sangat besar yaitu sebesar 83,6%.

Citra Kabupaten Jepara sebagai kota ukir dan memiliki keragaman industri kerajinan yang tersebar di seluruh wilayah Kecamatan hingga Pedesaan menjadi pertimbangan dalam pemberdayaan sumber daya daerah. Salah satu eksistensinya adalah dengan ketersebarannya dalam pola klaster-klaster yang terbentuk baik secara geografis maupun menurut sub sektor industri. Di Kabupaten Jepara terdapat 19 sentra

industri yang perlu dikembangkan, antara lain: Konveksi, Grabah, Genteng, Monel, Pande Besi, Mainan Anak-anak, Kemasan, Bordir, Tenun Ikat, Tas Mote/Payet, Makromah, Meubel, Kerajinan ukir kayu, Kerajinan relief kayu, Rotan, Rokok kretek, Makanan, Garam briket beryodium dan Rumput laut. (Dinas Indagkop dan PM Kabupaten Jepara, 2005).

Sentra–sentra tersebut di atas diharapkan dapat mengoptimalkan usaha individualnya yang kecil serta mampu merespon peluang dan tantangan dalam lingkungan dunia usaha. Oleh karena itu, perlu adanya identifikasi sentra kawasan produksi di Kabupaten Jepara serta merumuskan strategi pengembangannya. Analisis strategi pengembangan sentra kawasan produksi dalam penelitian ini dilakukan pada sentra kawasan produksi rotan di Kabupaten Jepara.

Rumusan Masalah

Permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi pengembangan sentra kawasan produksi rotan apabila dilihat dari aspek potensi, masalah, peluang dan tantangan (SWOT) di Kabupaten Jepara?

Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini adalah untuk menganalisis strategi pengembangan sentra kawasan produksi rotan dilihat dari aspek potensi, masalah, peluang dan tantangan (SWOT) di Kabupaten Jepara.

Tinjauan Pustaka

Industri

Perusahaan dapat bertindak sebagai perantara antara sumber faktor produksi dan konsumen, meliputi sarana, organisasi dan lembaga-lembaga yang secara langsung maupun tidak langsung berhubungan dengan produksi dan distribusi barang serta jasa untuk memuaskan kebutuhan konsumen. Dalam arti luas, dunia usaha terdiri dari tiga bagian: *Pertama*, Tempat kerja untuk menjalankan kegiatan yang produktif seperti: pabrik, pertambangan, hotel dan lain sebagainya. *Kedua*, Perusahaan, yang memiliki satu tempat kerja atau lebih. *Ketiga*, Industri. (Basu Swasta, 2000).

Manullang (2002) memberikan pengertian tentang Industri adalah: satu sub sistem (salah satu unsur) dari pada bisnis. Dengan kata lain bisnis terdiri dari sejumlah industri, dan Industri adalah kumpulan perusahaan yang memproduksi barang yang sama atau yang hampir sama. Jadi masing-masing jenis industri memproduksi barang yang sama, misalnya industri furniture adalah semua perusahaan yang memproduksi furniture, apakah lemari, kursi, meja dan lain sebagainya. Sedangkan dalam konteks mikro dan organisasi, Kuncoro (2004) memberikan definisi tentang industri adalah: Sekelompok perusahaan yang menghasilkan produk/jasa yang relatif sejenis, atau mempunyai sifat saling mengganti yang erat.

Menurut Undang-undang No. 5 tahun 1984 tentang perindustrian, industri adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi, dan/atau barang jadi menjadi barang dengan nilai yang lebih tinggi untuk menggunakannya, termasuk kegiatan rancang bangun dan perekayasaan industri. Dalam menentukan strategi pengembangan industri dalam rangka industrialisasi inilah kebijakan *clustering* industri menjadi pilihan yang paling tepat untuk dikembangkan di Indonesia, sebab didalam sistem cluster tersebut akan melibatkan banyak komponen masyarakat untuk melakukan kegiatan ekonomi sehingga kemampuan ekonomi masyarakat akan ikut terangkat.

Usaha Kecil dan Menengah

Batasan mengenai usaha kecil, menengah dan besar masih beragam. Kriterianya masih berbeda-beda, tergantung pada fokus permasalahan yang dituju dan keterkaitan instansi. Beberapa definisi yang menggunakan ukuran finansial diantaranya, Departemen Perindustrian mengkategorikan usaha kecil apabila usaha yang nilai asetnya (tidak termasuk rumah dan tanah) dibawah Rp. 600 juta. Kamar Dagang dan Industri (KADIN) mengemukakan bahwa sektor usaha yang tergolong kecil apabila memiliki modal aktif dibawah Rp. 150 juta dengan *turnover* dibawah Rp. 600 juta per tahun, kecuali untuk sektor konstruksi dengan batasan memiliki modal aktif dibawah Rp. 250 juta dengan *turnover* dibawah 1 milyar per tahun. Bank Indonesia menentukan kriteria usaha kecil, yaitu usaha yang asetnya (tidak termasuk tanah dan bangunan) dibawah Rp. 600 juta.

Sementara menurut UU No. 9 tahun 1995 tentang usaha kecil, yang dimaksud sektor usaha kecil adalah memiliki kekayaan bersih maksimal 200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan maksimal Rp. 1 milyar. Biro Pusat Statistik (BPS) mengelompokkan jenis usaha berdasarkan ukuran jumlah tenaga kerja menjadi empat kategori, yaitu:

1. Usaha kerajinan rumah tangga: usaha yang memiliki tenaga kerja kurang dari lima orang.
2. Usaha kecil: usaha yang memiliki tenaga kerja sejumlah lima orang sampai dengan 19 orang.
3. Usaha menengah: usaha yang memiliki tenaga kerja sejumlah 20 orang sampai dengan 99 orang.
4. Usaha besar: usaha yang memiliki tenaga kerja lebih sejumlah 100 orang atau lebih.

Sedangkan menurut Inpres Nomor 10 tahun 1999 yang dimaksud dengan industri menengah adalah suatu unit usaha dengan aset netto (diluar tanah dan gedung) antara Rp. 200 juta hingga Rp. 10 Milyar, diatas itu diklarifikasikan sebagai Industri besar.

Sentra Kawasan Produksi dan Cluster

Dalam bahasa sederhana, *cluster* berarti kelompok, namun tidak semua kelompok industri dapat disebut *cluster*. Ciri utama cluster menurut Schmitz and Nadvi adalah pengelompokan di sebuah wilayah tertentu dari berbagai perusahaan dalam sektor yang sama. Menurut Porter dalam Sakuramoto (2004), *cluster* adalah sekelompok perusahaan dan lembaga terkait yang berdekatan secara geografis, memiliki kemiripan yang mendorong kompetisi serta juga bersifat *complementaris* (saling melengkapi)

Bab I bagian Ketentuan Umum Pasal 1 (2) Surat keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor: 32/Kep/M.KUKM/IV/2003 tentang Pedoman Penumbuhan dan Pengembangan UKM, disebutkan bahwa yang dimaksud dengan Cluster adalah pusat kegiatan UKM pada sentra yang telah berkembang, ditandai oleh munculnya pengusaha-pengusaha yang lebih maju, terjadi spesialisasi proses produksi pada, masing-masing UKM dan kegiatan ekonominya saling terkait dan saling mendukung. Jadi cluster-cluster di sebuah wilayah didalamnya dibagi dalam sentra-sentra industri. Dalam BAB I bagian Ketentuan Umum Pasal 1 (1) Surat keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor: 32/Kep/M.KUKM/IV/2003 tentang Pedoman Penumbuhan dan Pengembangan UKM, mencantumkan definisi tentang Sentra, yang dimaksud sentra adalah pusat kegiatan di kawasan/lokasi tertentu dimana terdapat UKM (Usaha Kecil dan Menengah) yang menggunakan bahan baku/sarana yang sama, menghasilkan produk yang sama/sejenis serta memiliki prospek untuk dikembangkan menjadi klaster.

Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Peggy Hariwan (2003) tentang Analisis Karakteristik, Permasalahan dan Kebijakan Industri Kecil (Studi Kasus Industri Kecil Sepatu Kulit Di Kota Bandung), hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar pengusaha kecil sepatu kulit di Kota Bandung yang diteliti menghadapi masalah dalam hal permodalan dan dalam bidang pemasaran (walaupun tidak separah masalah permodalan). Sementara itu sebagian besar pengusaha kecil yang diteliti tidak menghadapi masalah dalam pengelolaan keuangan, pengelolaan karyawan, mencari karyawan yang cakap dan trampil, desain produk, serta kualitas produk.

Sedangkan Penelitian yang dilakukan oleh Mahfudz dkk (2003) tentang Profil Investasi Kota Salatiga Tahun 2003, menghasilkan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa Potensi dan keunggulan yang dimiliki antara lain dalam aspek lokasi yang cukup strategis, ketersediaan beberapa sarana dan prasarana pengembangan investasi, kondisi geografis, fisiografis, serta kondisi sosial, budaya, ekonomi, kependudukan, keamanan serta lingkungan bisnis yang menguntungkan. Namun demikian dalam upaya menarik calon investor Pemerintah Kota Salatiga juga menghadapi berbagai kendala dan tantangan termasuk dari daerah (kabupaten/kota) lain. Beberapa kelemahan yang

dihadapi antara lain adalah minimnya obyek wisata yang dimiliki, minim fasilitas penunjang pengembangan investasi (misalnya hotel berbintang), serta minim sumber daya alam.

Kerangka Penelitian

Penelitian Identifikasi dan Pengembangan Sentra Kawasan Produksi di Kabupaten Jepara disusun dengan kerangka analisis pada gambar 1 sebagai berikut:

Gambar 1
Kerangka Penelitian



Sumber: dikembangkan untuk penelitian

Metode Penelitian

Untuk mencapai tujuan penelitian digunakan analisis deskriptif-kualitatif dan analisis SWOT.

Analisis Kualitatif

Teknik analisis kualitatif atau analisis statistik deskriptif dalam penelitian ini pada dasarnya merupakan proses transformasi data penelitian dalam bentuk tabulasi, sehingga mudah dipahami dan diinterpretasikan.

Tabulasi menyajikan ringkasan, pengaturan dan penyusunan data dalam bentuk tabel numerik. Statistik deskriptif digunakan untuk memberikan informasi mengenai karakteristik variabel penelitian utama serta data identitas umum/karakteristik

demografi responden. Ukuran yang digunakan dalam deskripsi adalah distribusi frekuensi (frekuensi data penelitian dinyatakan dalam ukuran absolut dan proporsi, yang disajikan dalam bentuk tabel numerik), rata-rata/mean, minimum, maksimum serta standar deviasi. Teknik analisis ini digunakan untuk menjelaskan profil sentra kawasan produksi di Kabupaten Jepara.

Analisis SWOT

Karakteristik sentra kawasan produksi selanjutnya diidentifikasi *Key factor success* yang menjadi kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*) dan tantangan (*Threats*) sentra kawasan produksi di Kabupaten Jepara.

SWOT merupakan akronim dari faktor-faktor internal perusahaan berupa *Strengths and Weakness* (kekuatan dan kelemahan) dan dari faktor eksternal perusahaan berupa *Opportunities and Threats* (peluang dan ancaman). Sugian (1995) menyatakan bahwa keampuhan SWOT terletak pada kemampuan para penentu strategi perusahaan untuk memaksimalkan peranan faktor kekuatan dan pemanfaatan peluang sekaligus berperan sebagai alat untuk meminimalisasi kelemahan dalam tubuh organisasi dan menekan ancaman yang timbul. Tujuan dari diagnosis ini lebih merupakan hubungan dalam menentukan strategi mencapai tujuan perusahaan. Adapun faktor internal dan eksternal masing-masing mempunyai arti dan makna tersendiri seperti dalam penjabaran sebagai berikut:

1. *Strenght (S)*

Strenght berarti kekuatan, faktor-faktor kekuatan yang dimiliki oleh suatu Usaha.

2. *Weakness (W)*

Weakness berarti kelemahan, faktor kelemahan yang di dimiliki oleh suatu Usaha.

3. *Opportunity (O)*

Opportunity berarti peluang yang dimiliki oleh perusahaan adalah faktor lingkungan yang menguntungkan suatu satuan usaha.

4. *Threath (T)*

Threath berarti ancaman, faktor-faktor ancaman adalah faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan usaha.

Hasil Dan Pembahasan

Pusat Lokasi sentra Rotan tersebar di beberapa desa di Kecamatan Welahan, Kabupaten Jepara yaitu Desa Sidi Gede, Desa Sidi, Desa Teluk Wetan, dan Desa Brantak Sekarjati. Jarak Kecamatan Welahan adalah 27 km arah selatan dari Ibukota Kabupaten Jepara.

Untuk menganalisis strategi pengembangan sentra produksi rotan ini diambil sampel sebanyak 92 responden yang diambil dengan menggunakan metode sensus.

Analisis SWOT Sentra Rotan

1. Aspek Permodalan & Keuangan

Hasil temuan di lapangan menunjukkan bahwa sebagian besar responden menghadapi masalah permodalan (58,7%) sedangkan sebesar 41,3% responden menyatakan tidak mengalami masalah permodalan. Namun ternyata meskipun sebagian besar responden mengalami masalah permodalan, hanya (58,7%) yang mendapatkan bantuan permodalan, sedangkan sebesar 41,3% responden menyatakan tidak pernah mendapatkan bantuan permodalan. Berhubungan dengan pengelolaan keuangan, sebagian besar responden mengalami kendala dalam pengelolaan keuangan, namun demikian hanya 20,7% responden yang pernah mendapatkan pembinaan bidang pengelolaan keuangan dari Dinas Indagkop PM Kabupaten Jepara dan ASMINDO Komda Jepara, dan sebesar 79,3% menyatakan tidak pernah memperoleh pembinaan pengelolaan keuangan.

2. Aspek Sumber Daya Manusia

Dalam hal pengelolaan sumber daya manusia, sebagian besar responden (72,8%) mengaku tidak mengalami kesulitan dalam hal pengelolaan tenaga kerja dan sebesar 22,8% menyatakan mengalami masalah dalam bidang pengelolaan tenaga kerja, sebesar 4,3% responden tidak memberikan jawaban. Bukti empiris menunjukkan bahwa hampir seluruh responden (93,5%) belum pernah memperoleh pembinaan dalam bidang pengelolaan karyawan/sumber daya manusia, hanya sebesar 2,2% responden yang menyatakan pernah mendapatkan pembinaan.

3. Aspek Pemasaran

Dalam aspek pemasaran, sebagian besar responden (63%) menyatakan tidak mengalami kesulitan dalam memasarkan produknya, namun terdapat 37% responden yang mengaku mengalami kesulitan dalam memasarkan produknya.

4. Aspek Produksi

Dilihat dari peralatan produksi yang dimiliki oleh responden, sebagian besar responden (46,7%) telah menggunakan peralatan produksi semi modern, sebesar 31,5% telah menggunakan peralatan modern serta terdapat 21,7% responden yang masih menggunakan peralatan tradisional. Kajian empiris permasalahan dalam bidang produksi yang dihadapi oleh responden yang menjadi objek penelitian membuktikan bahwa ternyata sebagian besar responden tidak menghadapi masalah/kendala dalam bidang produksi (93,5%), sedangkan 6,5% responden mengaku mengalami kesulitan masalah produksi.

Dengan mengacu kepada profil dan deskripsi atas Sentra Rotan, maka selanjutnya dapat disusun Analisis SWOT untuk Sentra Rotan sebagaimana nampak pada Tabel 1 sebagai berikut:

Tabel 1
Analisis SWOT Sentra Rotan

Kekuatan	Kelemahan
<ul style="list-style-type: none"> - Tidak adanya kendala dalam pengelolaan tenaga kerja. - Tidak mengalami kesulitan dalam pemasaran produk. - Harga produk UKM Rotan relatif sama. - Telah menggunakan peralatan semi modern dan modern dalam proses produksinya. - Tidak terdapat kesulitan dalam proses produksi. - Tidak terdapat kesulitan dalam desain produk. - Tidak mengalami kesulitan dalam peningkatan kualitas produk. - Mayoritas UKM rotan memiliki lahan sendiri sebagai tempat usaha. - Selama ini tidak pernah ada keluhan yang cukup berarti dari konsumen. 	<ul style="list-style-type: none"> - Usaha yang dijalankan merupakan perusahaan perseorangan. - Permodalan yang dimiliki UKM Rotan masih sangat terbatas. - Sebagian besar UKM Rotan tidak mendapatkan bantuan permodalan. - UKM Rotan mengalami kesulitan dalam pengelolaan keuangannya. - Sebagian besar UKM rotan belum pernah mendapatkan pembinaan pengelolaan keuangan, pengelolaan SDM, produksi dan pemasaran. - Proses regenerasi UKM Rotan belum berjalan secara baik. - Volume penjualan UKM Rotan relatif konstan dan cenderung menurun. - Upaya pemasaran/ promosi yang dijalankan UKM Rotan masih sangat kurang/terbatas. - Sebagian besar sistem penjualan UKM Rotan yaitu disetor ke gudang/<i>buyer</i>. - Sistem pembayaran mayoritas UKM Rotan adalah kredit. - Mayoritas UKM Rotan hanya memproduksi dan beberapa UKM saja yang melakukan juga upaya pemasarannya. - Pola produksi yang dijalankan UKM rotan berdasar pada pesanan.
Peluang	Ancaman
<ul style="list-style-type: none"> - Tenaga kerja yang trampil cukup tersedia di Kabupaten Jepara. - Image Kabupaten Jepara sebagai Kota Ukir/Kota Mebel. 	<ul style="list-style-type: none"> - Bahan baku sebagian besar harus didatangkan dari luar Jepara.

Sumber : Data primer yang diolah

Berdasarkan tabel 1, analisis SWOT Sentra Rotan diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Aspek Permodalan dan Keuangan

Dari aspek permodalan dan keuangan UKM Rotan memiliki beberapa kelemahan, yaitu keterbatasan modal yang dimiliki UKM, sistem pembayaran mayoritas UKM atas penjualan produk dilakukan secara kredit, sebagian besar UKM belum pernah mendapatkan bantuan permodalan, adanya kesulitan yang dialami UKM dalam pengelolaan keuangan yang baik dan belum adanya pembinaan yang memadai yang diperoleh UKM dalam bidang pengelolaan keuangan.

2. Aspek Sumber Daya Manusia (SDM)

UKM Rotan memiliki kekuatan berupa kualitas SDM yang dimiliki sudah cukup baik dan tidak mengalami kendala dalam pengelolaan tenaga kerja dengan didukung oleh peluang tenaga kerja trampil cukup tersedia di Kabupaten Jepara. Namun pada sisi kelemahan, proses regenerasi UKM Rotan belum berjalan dengan baik.

3. Aspek Pemasaran

Kelemahan yang dialami UKM Rotan dalam aspek pemasaran diantaranya adalah sebagian besar UKM belum melakukan upaya pemasaran/promosi secara sistematis untuk meningkatkan volume penjualannya, data empiris juga menunjukkan bahwa volume penjualan UKM Rotan relatif konstan dan cenderung menurun. Sebagian besar dari UKM Rotan hanya melakukan produksi saja dan sangat sedikit dari UKM yang selain memproduksi juga melakukan usaha pemasarannya serta sebagian besar penjualan UKM Rotan hanya disetor ke gudang/*buyer*, masih sangat sedikit yang langsung dijual kepada konsumen akhir. Pada sisi lain UKM Rotan memiliki kekuatan berupa tidak mengalami kesulitan dalam pemasaran dan harga produk yang bersaing.

4. Aspek Produksi

Dalam aspek produksi, UKM Rotan memiliki kekuatan diantaranya proses produksi yang telah berjalan baik, telah menggunakan peralatan semi modern dan modern, tidak ada kesulitan dalam hal desain produk, maupun dalam peningkatan kualitas produk yang dilakukannya, serta mayoritas UKM memiliki lahan sendiri sebagai tempat usahanya. Adapun kelemahan yang dimiliki UKM Rotan dalam aspek produksi yaitu pola produksi yang dijalankannya masih bertumpu pada pesanan dan belum memadainya pembinaan yang diperoleh UKM dalam aspek produksi. Selain itu ancaman yang dihadapi adalah bahan baku sebagian besar harus didatangkan dari luar Jepara.

5. Aspek Kelembagaan Sentra

Di Sentra Rotan sebenarnya telah terdapat paguyuban pengrajin. Dengan adanya paguyuban menjadikan peluang bagi UKM untuk mendapatkan pembinaan dalam bidang pengembangan SDM, keuangan, produksi dan pemasaran. Melalui paguyuban, pengrajin juga dapat melakukan koordinasi usaha, promosi dan pemasaran bersama. Namun kelembagaan paguyuban yang ada belum terorganisir dengan baik sehingga menjadikan kurang dapat memberikan peran bagi pengembangan UKM.

Strategi Pengembangan Sentra Rotan

Dengan mengacu kepada kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki/dihadapi oleh Sentra Rotan, selanjutnya dapat dirumuskan strategi pengembangan Sentra Rotan di Kabupaten Jepara sebagai berikut:

1. Aspek Permodalan dan Keuangan

- a. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar UKM Rotan mengalami masalah kekurangan modal. Bukti empiris juga mendukung bahwa UKM Rotan sebagian besar belum mendapatkan kemudahan akses terhadap sumber-sumber permodalan. Untuk itu Pemerintah Kabupaten Jepara beserta pihak-pihak terkait yang peduli dengan keberadaan dan perkembangan UKM perlu memfasilitasi permasalahan ini. Beberapa upaya dapat dilakukan, misalnya dengan memberikan bantuan modal lunak dengan pola bergulir, pemanfaatan dana BUMN, memediasi antara UKM dengan sumber-sumber modal yang mudah dan murah baik dari lembaga keuangan perbankan maupun non perbankan, meningkatkan peran industri besar dalam pengembangan UKM dengan pola kemitraan bapak asuh, dan sebagainya.
- b. Persoalan lain yang dialami UKM Rotan dalam aspek keuangan yaitu mengalami kesulitan dalam pengelolaan keuangan dan belum adanya pembinaan yang memadai yang diperoleh UKM dalam pengelolaan keuangan. Untuk mengatasi masalah tersebut diperlukan bantuan tenaga ahli/pendampingan dan pelatihan manajemen usaha yang fokus pada masalah ini. Pemerintah dalam hal ini dapat berupaya memfasilitasi peran masyarakat, perguruan tinggi, BDS, lembaga swasta profesional/asosiasi untuk berperan aktif dalam pembinaan pengelolaan keuangan yang baik pada UKM Rotan.

2. Aspek Sumber Daya Manusia (SDM)

- a. Perlunya peningkatan pengetahuan dan ketrampilan pada UKM Rotan dalam mengelola usahanya secara profesional, baik dalam hal pengelolaan SDM, keuangan/pembukuan, produksi, peningkatan desain dan kualitas produk maupun pemasarannya. Upaya yang dapat dilakukan misalnya

dengan memberikan pelatihan teknis dan manajerial, pendampingan dan supervisi lapangan, mekanisasi peralatan produksi yang digunakan dan sebagainya. Mengingat mayoritas UKM kualitas SDM-nya relatif terbatas, maka upaya-upaya ini perlu disesuaikan dengan khalayak sasaran.

3. Aspek Pemasaran

- a. Meskipun hasil penelitian menunjukkan sebagian besar UKM tidak mengalami kesulitan dalam memasarkan produknya, namun jika dilihat dari sistem penjualan yang dilakukan sebagian besar UKM Rotan yaitu disetor ke gudang/*buyer*, dan pola produksi yang dijalankan berdasarkan pada pesanan, menunjukkan sistem pemasaran yang dijalankan bersifat pasif. Data empiris juga mendukung bahwa sebagian besar UKM belum melakukan upaya pemasaran/promosi secara terpadu dan sistematis, sistem pembayaran mayoritas UKM dengan sistem kredit dan volume penjualan yang relatif konstan dan menurun. Untuk mengatasi masalah tersebut pemerintah melalui dinas terkait untuk lebih banyak memfasilitasi sarana dan prasarana promosi, menjembatani akses pasar yang lebih luas, memfasilitasi terbentuknya jaringan usaha, memediasi pemasaran melalui jaringan informasi, membangun sistem informasi pasar dan sebagainya.

4. Aspek Produksi

- a. Dalam aspek produksi yang dilakukan UKM Rotan tidak menemui kendala yang berarti, demikian halnya dalam hal desain produk maupun peningkatan kualitas produk telah berjalan dengan baik. Namun untuk dapat mencapai efisiensi dan produktifitas yang tinggi, diperlukan adanya upaya diantara berupa pemberdayaan dan pengoptimalan keberadaan potensi lokal pendukung pengembangan UKM Rotan, antara lain dalam pemanfaatan tenaga kerja lokal yang telah memiliki ketrampilan, pengalaman usaha dan penguasaan teknik produksi, dan sebagainya.
- b. Dari hasil penelitian menunjukkan pola produksi yang berdasarkan pada pesanan, untuk itu perlu adanya terobosan pemasaran dan upaya mendapatkan akses pasar yang lebih luas dan berkesinambungan, sehingga ke depan UKM Rotan dapat menjalankan produksinya secara kontinyu.

5. Aspek Kelembagaan Sentra

- a. Perlunya peningkatan peran paguyuban yang telah ada, melalui pemberdayaan kelembagaan organisasi maupun pembinaan manajerial oleh instansi terkait. Menumbuhkan kesadaran UKM akan pentingnya berorganisasi dan mendorong peran aktif UKM dalam paguyuban maupun koperasi.
- b. Di Sentra Rotan belum terdapat Kopinkra, mengingat besarnya manfaat yang bisa diperoleh dari adanya Kopinkra bagi UKM, pemerintah melalui dinas terkait dapat memediasi pendirian Kopinkra di Sentra Rotan.

Penutup

Simpulan

Berdasarkan atas hasil pengolahan serta analisis data yang telah dilakukan dalam proses penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa: pada aspek permodalan dan keuangan, UKM Rotan memiliki beberapa kelemahan, yaitu keterbatasan modal yang dimiliki UKM, sistem pembayaran mayoritas UKM atas penjualan produk dilakukan secara kredit, sebagian besar UKM belum pernah mendapatkan bantuan permodalan, adanya kesulitan yang dialami UKM dalam pengelolaan keuangan yang baik dan belum adanya pembinaan yang memadai yang diperoleh UKM dalam bidang pengelolaan keuangan.

Dari aspek Sumber Daya Manusia (SDM), UKM Rotan memiliki kekuatan berupa kualitas SDM yang dimiliki sudah cukup baik dan tidak mengalami kendala dalam pengelolaan tenaga kerja dengan didukung oleh peluang tenaga kerja trampil cukup tersedia di Kabupaten Jepara. Namun pada sisi kelemahan, proses regenerasi UKM Rotan belum berjalan dengan baik.

Dari aspek pemasaran, kelemahan yang dialami UKM Rotan dalam aspek pemasaran diantaranya adalah sebagian besar UKM belum melakukan upaya pemasaran/promosi secara sistematis untuk meningkatkan volume penjualannya, data empiris juga menunjukkan bahwa volume penjualan UKM Rotan relatif konstan dan cenderung menurun. Sebagian besar dari UKM Rotan hanya melakukan produksi saja dan sangat sedikit dari UKM yang selain memproduksi juga melakukan usaha pemasarannya serta sebagian besar penjualan UKM Rotan hanya disetor ke gudang/*buyer*, masih sangat sedikit yang langsung dijual kepada konsumen akhir. Pada sisi lain UKM Rotan memiliki kekuatan berupa tidak mengalami kesulitan dalam pemasaran dan harga produk yang bersaing.

Dari aspek produksi, UKM Rotan memiliki kekuatan diantaranya proses produksi yang telah berjalan baik, telah menggunakan peralatan semi modern dan modern, tidak ada kesulitan dalam hal desain produk, maupun dalam peningkatan kualitas produk yang dilakukannya, serta mayoritas UKM memiliki lahan sendiri sebagai tempat usahanya. Adapun kelemahan yang dimiliki UKM Rotan dalam aspek produksi yaitu pola produksi yang dijalankannya masih bertumpu pada pesanan dan belum memadainya pembinaan yang diperoleh UKM dalam aspek produksi. Selain itu ancaman yang dihadapi adalah bahan baku sebagian besar harus didatangkan dari luar Jepara.

Rekomendasi

Dari aspek permodalan dan keuangan, mayoritas pengrajin (dalam hal ini UKM) menghadapi permasalahan klasik yang juga dialami oleh UKM pada umumnya yaitu masalah kesulitan/keterbatasan modal. Untuk itu Pemerintah Kabupaten Jepara beserta pihak-pihak terkait yang peduli dengan keberadaan dan perkembangan UKM perlu memfasilitasi permasalahan ini. Beberapa upaya dapat dilakukan, misalnya dengan

memberikan bantuan modal lunak dengan pola bergulir, memediasi antara UKM dengan sumber-sumber modal yang mudah dan murah baik dari lembaga keuangan perbankan maupun non perbankan.

Dari aspek Sumber Daya Manusia (SDM), peningkatan pengetahuan dan ketrampilan pengrajin (UKM) dalam mengelola usahanya secara profesional, baik dalam hal pengelolaan SDM, pengelolaan keuangan, produksi maupun pemasarannya sangatlah penting. Upaya yang dilakukan misalnya dengan memberikan pelatihan teknis dan manajerial pendampingan dan supervisi lapangan, mekanisasi peralatan produksi yang digunakan dan sebagainya.

Dari Aspek Pemasaran, dalam hal ini pemerintah melalui dinas terkait untuk lebih banyak memberikan sarana dan prasarana promosi yang lebih memadai, memfasilitasi UKM untuk membentuk jaringan usaha, memediasi pemasaran melalui jaringan informasi, membangun system informasi pasar, pemanfaatan teknologi informasi untuk akses pasar luar negeri dan sebagainya.

Dari aspek produksi, untuk dapat mencapai efisiensi dan produktifitas yang tinggi, keberadaan potensi lokal pendukung pengembangan UKM yang ada perlu lebih diberdayakan dan dioptimalkan, antara lain dalam pemanfaatan tenaga kerja lokal yang telah memiliki ketrampilan, pengalaman usaha dan penguasaan teknik produksi, proses regenerasi UKM melalui kaderisasi UKM-UKM baru, pemagangan ke UKM lain yang lebih maju dan sebagainya.

Daftar Pustaka

- Airlangga Hartarto, *Sistem Clustering dalam industrialisasi Indonesia*, Andi Offset, Yogyakarta.
- Basu Swasta, 2000, *Pengantar Bisnis Modern (Pengantar Ekonomi Perusahaan Modern)*, Penerbit Liberty, Jogjakarta.
- Dinas Indagkop PM, 2005, *Data Potensi Industri Kabupaten Jepara*.
- Karjantoro, 2002, "Usaha Kecil dan Problem Pemberdayaannya", *Usahawan*, No. 04 tahun XXXI April 2002.
- Manullang, M., 2002, *Pengantar Bisnis*, Gajah Mada University Press, Jogjakarta.
- Indriyantoro, Nur dan Bambang Supomo, 2002, *Metodologi Penelitian Bisnis*, BPFE Yogyakarta.
- Kuncoro, Mudrajad, 2004, *Otonomi & Pembangunan Daerah (Reformasi, Perencanaan, Strategi dan Peluang)*, Penerbit Erlangga, Jakarta.

Jatmiko, 2004, *Pengantar Bisnis*, UMM, Malang.

Tulus, Tambunan, 2002, *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia beberapa isu penting*, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

Teuku Mirza, 1999, "Skema Pengembangan Usaha Kecil, Menengah dan Koperasi", *Usahawan*, No. 09 Tahun XXX September.

Zulkieflimansyah dan Banu Muhammad, 2003, "Refleksi Dinamika Inovasi Tehnologi UKM di Indonesia: Studi Kasus Industri Logam dan Permesinan", *Usahawan*, No. 08 Tahun XXXII Agustus 2003.

_____, Puput Kurniaty dan Banu Muhammad, 2003, "Akuisisi Kemampuan Tehnologi pada Industri Kecil Menengah di Indonesia: Analisa Econometrics dan system Thinking of System Dynamics", *Usahawan*, No. 10 Tahun XXXII Oktober 2003.

Mahfudz, 2003, *Profil Investasi Kota Salatiga Tahun 2003*.

Peggy Hariwan, 2003, *Analisis Karakteristik, Permasalahan Dan Kebijakan Industri Kecil* (Studi Kasus Industri Kecil Sepatu Kulit Di Kota Bandung).

KETERKAITAN PERBANKAN AMERIKA TERHADAP TERJADINYA KRISIS *SUBPRIME MORTGAGE*

Murharsito

Universitas Wijaya Kusuma Purwokerto, Jl. Raya Beji Karangsalam Purwokerto
e-mail: Mur_ahhati@yahoo.com

Abstract

The credit crisis of 2007 started in the subprime mortgage market in the United State's. Banks have suffered liquidity problems, concerned about the magnitude of future write downs and counterparty risk, have been trying to keep as much cash as possible as a cushion against potential losses. The severity of the crisis on bank capital has been such that United State's. banks have had to cut dividends and call global investors, the effects of the crisis have affected the general economy. Banking system has a very significant role in the wholesale economic activity. Bank especially United State's Bank should be involved in the subprime mortgage crisis. Is there any changes in the management especially risk management in the banking system in United State of America. This paper tries to examine the role of banking system in the subprime mortgage credit crisis. There is closed relationship between United State's U.S. banking with sub prime mortgage crisis. The repeal of the Glass Steagall Act that forced a structural separation of commercial banking from investment banking was the causing this problem. In order to avoid this problem, United State's banking need to promote transparation, apply prudential risk management and linked with the complexity of the investation instrument, it needed to advance the understanding and the proper regulation.

Keywords : bank, subprime mortgages, role, management

Pendahuluan

Krisis kredit dimulai pada tahun 2007 yang terjadi karena jatuhnya pasar *subprime mortgage* di Amerika. Dengan cepat hal tersebut mempengaruhi banyak investor dari negara-negara lain yang ketakutan akan menderita kerugian dari sekuritas yang terkait dengan *subprime mortgage* Amerika, melalui efek penularan (*contagion Effect*), kerugian yang terjadi pada segmen lain dari pasar keuangan dapat mencapai jumlah triliunan dolar. Hal tersebut membawa *Asset Backed Commercial Paper* (ABCP) menderita kerugian, *hedge funds* kehilangan nilai aset-asetnya, dan *Special*

Investment Vehicle (SIV) menjadi tak bernilai. Sebelumnya pada tahun 1990 Amerika Serikat pernah diguncang krisis *subprime auto lending market* yang polanya sama dengan krisis kali ini namun dengan skala yang lebih kecil (Hojnacki dan Shick, 2008).

Hal ini menimbulkan permasalahan likuiditas bagi perbankan Amerika secara umum. Salah satu contohnya adalah kejatuhan Bear Stearns bank. Bank sentral Amerika menyuntikkan dana 30 milyar dolar untuk tetap memelihara aset likuid bank tersebut, untuk kemudian diambil alih oleh JP Morgan Chase. Kebangkrutan terjadi secara beruntun pada bank-bank di Amerika, bahkan Citigroup mengumumkan kerugian dua kali, yaitu pada November 2007 dengan kerugian sebesar 6 milyar dolar, dan pada Januari 2008 dengan nilai kerugian 18,1 milyar dolar.

Bank yang takut akan kerugian di masa depan yang mungkin diderita, mencoba untuk menjaga uang kas sebagai persediaan terhadap resiko kerugian. Maka perbankan kemudian takut untuk meminjamkan uang kepada bank lainnya, hal ini mengakibatkan tingginya tingkat suku bunga dalam pasar uang antar bank. Hal ini pada gilirannya berimbas pada peningkatan pembayaran kartu kredit bulanan dan hipotek di seluruh Amerika Serikat. Krisis tersebut juga mempengaruhi permodalan perbankan di Amerika, sehingga bank harus memotong deviden kepada para pemegang sahamnya, dan bahkan mengundang suntikan dana dari para investor global.

Krisis tersebut telah mempengaruhi perekonomian secara umum. Misalnya, kredit menjadi semakin ketat untuk semua jenis pinjaman sejak terjadinya krisis *subprime mortgage*. Resiko bagi perekonomian yang lebih besar adalah bahwa perbankan akan berusaha untuk mengumpulkan cadangan modal yang dipersyaratkan sehingga akan menghambat aliran kredit yang sedianya akan dikururkan, sehingga akan menyebabkan penurunan dalam belanja perusahaan dan konsumen. Untuk mengantisipasi hal tersebut maka Bank Sentral Amerika terus menurunkan suku bunga. Fasilitas lain juga disediakan, misalnya sumber daya likuiditas bagi institusi keuangan, termasuk untuk bank investasi dan dealer-dealer utama, yang mulai kesulitan dalam mencari tambahan likuiditas.

Perbankan mempunyai fungsi intermediasi, sebagai penyalur dana dari pihak yang kelebihan kepada pihak yang membutuhkan, sehingga perekonomian dapat berjalan dengan lebih lancar. Namun perbankan sebagai jantung dari sebuah perekonomian, tidak dapat terhindar dari permasalahan yang menimpa perekonomian tersebut, sehingga dengan berbagai sebab yang berlainan, sering terjadi krisis perbankan yang terjadi di banyak negara dan dengan intensitas yang semakin tinggi tahun demi tahun.

Perbankan Amerika Serikat tampaknya menjadi korban dari krisis yang terjadi saat ini. Namun selain sebagai korban, Perbankan Amerika Serikat juga menjadi salah satu pihak yang menyebabkan terjadinya krisis (Gerardi dkk, 2008; Kirk, 2007; Swan, 2008).

Tulisan ini menjelaskan keterkaitan Perbankan Amerika Serikat terhadap

terjadinya krisis *subprime mortgage*.

Pembahasan

Ninimaki (2008) mengemukakan dua model dalam menggambarkan bagaimana nilai jaminan dari perumahan/real estate menimbulkan *moral hazard* antara bank dan agen asuransi deposito. Disimpulkan bahwa bank mendanai proyek bergantung pada peningkatan nilai dari agunan tersebut, bank menikmati keuntungan yang baik, maka hal tersebut menimbulkan potensi resiko kegagalan yang besar. Gambaran ini sesuai dengan keadaan yang terjadi dalam krisis *subprime mortgage*.

IMF (2008: 90) menyebutkan bahwa perbankan dan regulator telah mempersiapkan beberapa cara untuk mengukur dan mengatur resiko likuiditas yang mungkin dihadapi, yaitu :

1. Cadangan minimal yang dipersyaratkan: hal ini dapat mencakup jumlah minimal uang kas minimal yang disimpan di bank sentral, dan sekuritas yang dapat digunakan sebagai jaminan dalam operasi moneter bank sentral.
2. Rasio Likuiditas: mengukur perbandingan dari aset likuid yang dimiliki dibandingkan dengan kewajiban jangka pendek.
3. Tingkat keterkaitan aliran kas antara aset dan kewajiban yang harus dipenuhi: penerimaan uang masuk dan pembayaran uang keluar yang sudah diproyeksikan ditempatkan dalam urutan jatuh tempo dan limitasinya disesuaikan dengan keluar masuknya uang. Hal ini juga harus memperhitungkan denominasi mata uang yang dimiliki dan bidang-bidang usaha lain yang dimiliki oleh bank tersebut.
4. Tingkat keragaman fasilitas dan komitmen pinjaman: hal ini harus dilakukan agar perbankan tidak terlalu tergantung untuk meminjamkan maupun mencari dana hanya pada pihak-pihak tertentu.

Sebagai tambahan, bank melindungi diri mereka sendiri terhadap resiko likuiditas dengan cara :

1. Membatasi opsi likuiditas yang telah mereka atur secara implisit, diantaranya dengan membatasi jumlah penarikan deposito maksimal, dan mengatur periode deposito dapat disimpan.
2. Mencari fasilitas kredit yang diperlukan dari bank dan sumber pendanaan lain.
3. Mempunyai sekuritas dengan kualitas yang baik yang dapat dipinjamkan kembali atau dijual secara cepat.
4. Memperoleh fasilitas likuiditas dari bank sentral maupun melalui kebijakan moneter operasi siaga atau fasilitas darurat.

Bagian penting dalam sejarah perbankan Amerika yang terkait dengan hal ini adalah penghapusan peraturan *Glass Steagal Act* oleh pemerintahan Clinton. Peraturan tersebut diperkenalkan sebagai bagian dari gerakan *new deal* yang dilakukan oleh Roosevelt pada tahun 1933 dalam rangka mengantisipasi kejatuhan *Wall Street* pada

tahun 1929. *Glass Steagal Act* memaksa adanya pemisahan struktural antara bank komersial dan bank investasi (khususnya yang bergerak dalam bisnis sekuritas). Tidak boleh sebuah bank mengerjakan kedua aktivitas tersebut secara bersamaan. Tujuan dari peraturan ini adalah untuk mencegah jatuhnya modal yang dimiliki oleh bank, dan hilangnya kepercayaan nasabah yang mungkin terjadi karena aktivitas spekulasi di pasar sekuritas.

Pada tahun 1999 konggres bersama presiden Clinton sepakat untuk menghapuskan *Glass Steagal Act* tersebut, sehingga bank dapat melakukan bisnis dalam sekuritas dan produk-produk kredit terstruktur, seperti *Mortgages Backed Securities* (MBS) dan *Collateralized Debt Obligation* (CDO), dan dapat menerbitkan *Special Investment Vehicles* (SIV) untuk memfasilitasi sekuritas-sekuritas tersebut (Cooper, 2008).

Secara umum terdapat beberapa hal dalam Perbankan Amerika Serikat yang menunjukkan kejangalan dan terkait dengan krisis *subprime mortgage* :

1. Perbankan terutama bank investasi bertindak sebagai pemberi fasilitas kredit untuk mortgage dan juga bertindak sebagai pemberi jasa underwriter (Kirk, 2007).
2. Sekuritisasi akan memungkinkan pendistribusian resiko di luar sistem perbankan, namun dalam kenyataannya justru perbankan sendirilah menjadi salah satu pihak yang paling aktif dalam pembelian produk sejenis subprime mortgage tersebut, sehingga resiko akan tidak terdistribusi keluar (Anonim, 2008).
3. Lemahnya regulasi terhadap bank investasi menjadi salah satu dimensi paling krusial dalam krisis *subprime mortgage* (Murthy dan Ashis, 2008)

Bank investasi mempunyai banyak peran, salah satunya adalah bertindak sebagai broker utama, yang meminjami uang dan memberikan jasa-jasa terkait kepada *hedge Fund*. Hal ini menjadi permasalahan apabila bank tersebut juga menjual CDO, sebab mungkin saja *hedge fund* yang dipinjami dana tersebut akan terlibat dalam perdagangan CDO yang dijual oleh bank tersebut. Hal ini menimbulkan konflik kepentingan antarpihak yang terlibat.

Untuk fee dan premium yang lebih tinggi, bank dan lembaga asuransi bersedia meminjamkan modal kepada bank atau lembaga lain. Dalam krisis likuiditas yang sistemik, hal tersebut akan lebih sering dilakukan, sehingga menyebabkan posisi likuiditas yang dimiliki oleh suatu bank menjadi tidak dapat dipastikan. Disisi lain hal ini sering dimanfaatkan oleh bank yang lebih kecil untuk meminta pinjaman dari lembaga keuangan yang lebih besar dengan sumber likuiditas yang lebih kompleks. Hal seperti ini menyebabkan likuiditas menjadi terkunci sehingga menyebabkan resiko sistemik yang lebih besar dari perbankan untuk terkena krisis likuiditas (Gatev dkk, 2006).

Kecenderungan yang terjadi secara global adalah semakin tergantungnya bank-

bank tersebut pada pendanaan yang berasal dari pasar uang dan modal, dan semakin berkurangnya rasio aset likuidnya. Sebagai ganti dari simpanan deposito retail, bank semakin bergantung pada pinjaman antarbank, hutang jangka pendek dan jangka panjang, termasuk di dalamnya pendanaan dari sekuritisasi dan collateralisasi. Bradley dan Lynn (2006) mengemukakan bahwa liabilitas deposito bagi perbankan Amerika Serikat turun dari 93 % dari semua liabilitas pada tahun 1965 dan stabil pada tingkatan sekitar 60 % sejak tahun 2000.

Kecenderungan ini mempunyai potensi resiko likuiditas yang lebih besar. Untuk menanggulangi hal tersebut, maka bank menerbitkan utang jangka panjang, yang biasanya berbentuk *asset backed securities* (ABS), atau melalui penerbitan surat utang yang sesuai dengan tingkat maturitas aset-aset tersebut. Tetapi, dalam prakteknya, banyak penyedia dana yang cenderung untuk berkonsentrasi pada pendanaan dengan masa maturitas yang pendek. Maka potensi macetnya likuiditas semakin besar terjadi, sebab pendanaan yang sebagian besar diperoleh dari penjualan *Asset backed commercial paper* (ABCP) dengan masa maturitas jangka pendek, serta kadang-kadang tanpa cadangan modal yang cukup untuk memenuhi komitmen likuiditas yang memadai.

Dalam rangka meningkatkan standar manajemen resiko likuiditas bagi perbankan, maka *Institute of International Finance* (IIF) mempublikasikan *Principles of Liquidity Risk Management* pada Maret 2007, panduan tersebut menyoroti fakta bahwa standar manajemen resiko likuiditas perbankan membutuhkan perbaikan, disamping perhatian yang terjadi pada potensi macetnya likuiditas pada produk kredit terstruktur dan semakin tergantungnya perusahaan pada sekuritisasi dan pada *off-balance-sheet entities* (OBSE's) (IIF, 2007). Walaupun rekomendasi tersebut mungkin diikuti oleh pasar, namun tekanan pasar yang sedang merosot lebih besar daripada yang diperkirakan.

Sejak pertengahan tahun 2007, telah terlihat lemahnya manajemen likuiditas pada perbankan, hal ini dapat dilihat pada :

1. Pada Juli 2007 terjadi peningkatan *Spread* dalam *Tax Crossover Index*, sebuah indeks yang mengukur biaya dari kredit derivatif, dan indeks tersebut biasanya dijadikan sebagai tolok ukur dari kecenderungan investor dalam menilai resiko kredit korporasi (Sabry dkk, 2008). Peningkatan membawa indeks pada angka 3% sedangkan pada pertengahan bulan Mei sebelumnya hanya berada pada tingkatan dibawah 2%. Tanda bahwa kualitas kredit menjadi sesuatu hal yang harus lebih diperhatikan terjadi pada kasus KKR Bank yang mencoba membeli perusahaan Alliance Boots gagal dalam memperoleh pinjaman dari investor senilai 10 milyar dolar, dan pada waktu yang sama bank yang memiliki tagihan kepada Chrysler grup menunda rencana untuk menjual piutangnya senilai 12 milyar dolar terkait dengan situasi pasar yang masih meragukan.

2. Perbankan terlihat mengumpulkan likuiditas pada periode ini, hal tersebut diakibatkan oleh kekhawatiran terhadap kepastian akan disalurkannya fasilitas pinjaman darurat. Sejalan dengan perhatian bahwa pinjaman dalam sekuritas akan tetap dipertahankan dalam neraca keuangan, dan terhadap resiko kredit yang dihadapi.
3. Bank yang mengalami permasalahan likuiditas terpaksa menggunakan fasilitas yang disediakan oleh bank sentral atau pinjaman lain agar reputasinya tetap terjaga. Namun banyak bank lain yang harus membayar pinjaman dengan tingkat bunga yang lebih tinggi atau sumber pendanaan nontradisional. Salah satu contohnya adalah yang terjadi pada *Countrywide Financial* yang meminta fasilitas likuiditas sebesar 11,5 milyar dolar pada September 2007, dan kemudian meminjam lagi sebesar 22 milyar dolar dari Federal Home Loan Bank juga pada akhir 2007. Sebanyak 184 milyar dolar atau sebesar 29 % dari pinjaman yang diberikan oleh Federal Home Loan Bank pada kuartal ketiga tahun 2007 adalah diberikan untuk pinjaman semacam ini.
4. Bank yang tergantung pada pasar untuk mendanai *mortgage* yang mereka punyai dan untuk pinjaman korporasi mulai kesulitan untuk menata pinjaman yang mereka keluarkan.
5. Pada satu sisi, asuransi deposito tidak cukup untuk mencegah terjadinya penarikan dana deposito retail, hal ini semakin dipermudah dengan penarikan yang bisa dilakukan dengan menggunakan internet.
6. Permasalahan yang terjadi pada pasar swap mata uang asing mengakibatkan terjadinya kesulitan dalam kesulitan yang dihadapi oleh perbankan yang beroperasi lintas negara yang harus menyediakan pembayaran dalam mata uang tertentu. Untuk memudahkan pembayaran lintas mata uang tersebut , maka Federal Reserve (FED), European Central Bank (ECB), dan Swiss national Bank mengumumkan fasilitas Swap mata uang asing yang disediakan untuk mengatasi permasalahan tersebut.

Chrouhi dan Turnbull (2008) menyoroti kurangnya transparansi perbankan melalui beberapa sudut pandang, yaitu :

Pertama, bank yang mempunyai *mortgages* yang belum disekuritisasi, atau produk kredit terstruktur lainnya yang dalam proses untuk dijual kepada investor. Dalam keadaan krisis finansial, maka nilai dari produk-produk tersebut akan menjadi menurun, maka bank tersebut terpaksa harus mengurangi nilai dari aset yang dimilikinya tersebut

Yang kedua adalah terkait dengan komitmen yang diberikan oleh bank, yaitu secara eksplisit dan secara implisit. Dalam tipe komitmen eksplisit yang pertama adalah dalam hal menjadi *underwriter* dalam proses *leverage buyout*. Pada awal 2007, kompetisi yang terjadi dalam hal ini sangat ketat, sehingga perbankan tidak mencantumkan klausul yang berfungsi sebagai pengaman saat situasi pasar menjadi

memburuk, agar mereka dapat mempersiapkan jalan keluar apabila terjadi situasi tersebut. Komitmen eksplisit yang kedua adalah dalam hal penetapan batas pemberian kredit kepada *Special Investment Vehicles* (SIV) yang disponsori oleh bank tersebut. Seharusnya bank membatasi hanya sebagian dari total dari jumlah SIV tersebut. Tidak ada transparansi mengenai sampai sejauh mana komitmen tersebut akan diberikan, dan seberapa besar kemampuan perbankan untuk membiayai SIV tersebut.

Sedangkan komitmen implisit timbul karena alasan perhatian kepada reputasi bank tersebut. SIV yang disponsori oleh perbankan termasuk dalam *Off Balance Sheet Entities* (OBSE's), yang dibuat dan diatur oleh bank, bank memperoleh penghasilan dari fee manajemen yang diberikan. Agar OBSE's yang disponsori tersebut berkualitas, maka bank harus menjauhi resiko yang mungkin dihadapi. Tipe kedua dari komitmen implisit tumbuh karena sejumlah bank meningkatkan pendanaan pasar uang yang diinvestasikan dalam aset terkait dengan *subprime mortgages*. Selama tahun 2007, pemilik bank memperoleh kejutan karena harga aset yang terkait dengan *subprime mortgage* mengalami penurunan.

Pengelolaan likuiditas merupakan hal yang harus diperhatikan, dan menjadi semakin sulit karena perkembangan situasi baik internal maupun eksternal yang semakin kompleks, seperti disinyalir IMF (2008) dalam hal-hal berikut ini :

1. Perubahan jangka panjang dari yang semula hubungan berdasarkan relasi dengan klien bisnis, menjadi hubungan berdasarkan transaksi, hal ini merupakan akibat dari pertumbuhan dalam pasar sekuritas. Hal ini menyebabkan likuiditas dari rata-rata aset bank menjadi lebih baik, namun membuat akses kepada likuiditas tersebut menjadi lebih tergantung pada kondisi pasar. Hal lain yang juga patut diperhatikan adalah sistem yang baru tercipta tersebut sangat tergantung pada penjual kredit terstruktur tersebut dan pihak-pihak yang penerbitan sekuritas tersebut yang tidak mempunyai akses langsung pada bank sentral, sehingga apabila terdapat permasalahan likuiditas akan sulit untuk di atasi.
2. Tumbuhnya berbagai jenis instrumen yang kompleks tersebut diikuti dengan kesulitan dalam penilaiannya dan penilaian tersebut justru akan semakin sulit dalam keadaan pasar yang tertekan..
3. Semakin tergantungnya likuiditas pasar sekuritas pada aktivitas *hedge fund*. ketika *hedge fund* tersebut semakin mendominasi pasar, hal tersebut mempunyai akibat bahwa likuiditas pasar semakin tergantung pada kemampuan lembaga hedge fund tersebut untuk menciptakan pinjaman bagi dirinya sendiri, suatu hal yang sangat riskan karena volatilitas pasar dalam menentukan besaran margin yang diinginkan.
4. Rendahnya tingkat bunga dan situasi makro ekonomi yang kondusif menyebabkan dorongan untuk mengambil resiko lebih besar semakin berkembang. The Fed mengambil kebijakan moneter ekspansif untuk

menggairahkan pertumbuhan ekonomi, sejak awal tahun 2000. pada tahun 2003, tingkat suku bunga yang ditetapkan oleh The Fed berada pada kisaran 1%. Hal ini menyebabkan permintaan yang semakin kompleks akan instrumen dengan imbal hasil yang tinggi tanpa perhatian yang cukup akan kemampuan investor untuk menyerap instrumen tersebut, dan cara-cara yang dilakukan oleh para pemain pasar dalam meningkatkan penghimpunan dana dengan menggunakan cara-cara baru yang semakin rumit dan tidak jelas.

5. Pemberian bantuan likuiditas untuk keadaan darurat masih terpaku pada mata uang dan sistem keuangan sebuah negara, hal ini tidak sesuai dengan operasi lembaga keuangan yang melintasi batas-batas negara.
6. Peningkatan ketergantungan pada perdagangan kuantitatif dan teknik manajemen resiko yang didasarkan pada asumsi bahwa likuiditas tersedia di pasar secara stabil. Hal ini telah membuat pasar menjadi rentan apabila respon yang terjadi seragam dalam menyikapi sinyal yang diberikan oleh pasar, apabila sinyal yang jelek terjadi maka para pemain akan meninggalkan pasar secara bersama-sama dari pasar. Salah satu contohnya adalah pada yang terjadi pada yang disebut sebagai “quant” fund, yaitu hedge fund yang dalam perdagangan dan investasi strategisnya didasarkan pada model kuantitatif dan dari perilaku harga pasar. Pada bulan Agustus 2007, mereka mulai menarik investasinya pada pasar yang sama, hal ini kemudian secara kolektif menyebabkan pasar menjadi tertekan.

Simpulan

Perbankan Amerika Serikat bukan hanya korban dari krisis *subprime mortgage*, melainkan juga salah satu faktor penyebab terjadinya krisis tersebut. Terdapat hubungan yang erat antara tata kelola perbankan Amerika Serikat dengan terjadinya krisis *subprime mortgage*. Penghapusan peraturan *Glass Steagal Act* yang harus memisahkan bank komersial dengan bank investasi menjadi awal dari timbulnya permasalahan. Apalagi perbankan di Amerika Serikat sudah semakin mengandalkan pada pasar uang dan pasar modal, melebihi dana nasabah yang disimpan di bank tersebut. Sinyal yang menandakan bahwa perbankan sudah harus mulai berhati-hati sudah tampak sejak pertengahan tahun 2007, namun berbagai imbauan khususnya dalam melakukan perbaikan manajemen resiko perbankan tidak dapat menolong lagi. Oleh karena itu dibutuhkan peningkatan transparansi, manajemen resiko yang harus lebih berhati-hati, serta dalam kaitannya dengan semakin kompleksnya berbagai instrumen investasi, perlu diperhatikan mengenai peningkatan pemahaman dan peraturan yang sesuai. Hal tersebut perlu mendapat perhatian, sebab krisis yang terjadi pada perbankan Amerika, akan menular ke belahan dunia lainnya termasuk Indonesia.

Daftar Pustaka

- Anonim, 2008, *Subprime Surprises Or The Anatomy of The Financial Crisis*, Economics 2 h. 129-146, diakses dari HTTPS://WWW.SCHAEFFER-POESCHEL.DE/DOWNLOAD/978-3-7910-2635-0/SUBPRIME_SURPRISES.PDF tanggal 1 September 2008.
- Bradley, Christine M., and Lynn Shibut, 2006, “The Liability Structure of FDIC-Insured Institutions: Changes and Implications”, *FDIC Banking Review*, Vol. 18, No. 2, h. 1–37.
- Cooper, Jeremy, 2008, *Putting the 'mort' back in mortgage – a pocket guide to the global credit crisis*, paper presented to the Federal Court Judges' Workshop 22 Agustus 2008, diakses [WWW.ASIC.GOV.AU/ASIC/PDFLIB.NSF/LOOKUPBYFILENAME/PUTTING_MORT_BACK_INTO...PDF/\\$FILE/PUTTING_MORT_BACK_INTO_MORTGAGES.PDF](WWW.ASIC.GOV.AU/ASIC/PDFLIB.NSF/LOOKUPBYFILENAME/PUTTING_MORT_BACK_INTO...PDF/$FILE/PUTTING_MORT_BACK_INTO_MORTGAGES.PDF) tanggal 1 September 2008.
- Gatev, Evan, Til Schuermann, and Philip E. Strahan, 2006, “How Do Banks Manage Liquidity Risk? Evidence from the Equity and Deposit Markets in the Fall of 1998”, dalam *Risks of Financial Institutions*, ed. by Mark S. Carey and René M. Stulz, University of Chicago Press, Chicago.
- Gerardi, Khristoper, Andreas Lehnert, Shane Sherlund, dan Paul Willen, 2008, “Making Sense of The Subprime Crisis”, Prepared for the Brookings Panel on Economic Activity, 2008 diakses dari WWW.BROOKINGS.EDU/ECONOMICS/BPEA/~/_/MEDIA/FILES/PROGRAMS/ES/BPEA/.../2008_FALL_BPEA_GERARDI_SHERLUND_L_EHNERT_WILLEN.PDF, tanggal 1 September 2008.
- Hojnacki, Jared E dan Shick, Richard A, 2008, “The Subprime mortgage Lending Collapse Should We Have Seen It Coming?”, *Journal of Business & Economics Research*, vol. 6 no. 12.
- IIF, 2007, *Principles of Liquidity Risk Management*, Institute of International Finance, Washington.
- IMF, 2008, *Global Financial Stability Report: Containing Systemic Risks and Restoring Financial Soundness*, IMF Publication Service, Washington DC diakses dari <http://www.imf.org> tanggal 1 September 2008
- Kirk, Edward, 2007, *The Subprime mortgage Crisis ; an Overview of The Crisis and Potensial Exposure*, diakses dari <WWW.RLI-EPG.COM/ARTICLES/SUBPRIME-MORTGAGE-CRISIS.PDF> tanggal 1 September 2008.
- Murthy, KV Banu dan Aslhis Taru Deb, 2008, “Sub Prime Crisis in US: Emergence,

impact and lessons”, diakses dari www.igidr.ac.in/~money/BhanuMurthy_KV_Deb_%20Ashis.pdf tanggal 1 September 2008

Nimimaki, JP, 2008, “Does Collateral Fuel The Moral Hazard In Banking?” Discussion Paper no. 231 Helsinki Center of Economic Research diakses dari ethesis.helsinki.fi/julkaisut/eri/hecer/disc/231/doescoll.pdf tanggal 1 September 2008

Swan, Peter L, 2008, “Regulation and Government Bailouts: Why the Subprime Bubble was so Attractive”, Paper prepared for the Centre for Independent Studies, diakses dari WWW.CIS.ORG.AU/EVENTS/CRISIS%20COMMENTARY%20TRANSCRIPTS/REGULATION%20PETER%20SWAN.PDF tanggal 1 September 2008

PENGARUH MOTIVASI, BUDAYA ORGANISASI, DAN KEPUASAN KERJA TERHADAP KINERJA KARYAWAN PT NYONYA MENEER SEMARANG

Dwi Agung Nugroho Arianto

STIENU Jepara, Jl. Taman Siswa (Pekeng) Tahunan Jepara 59427
e-mail: goeng_nugroho@yahoo.co.id

Abstract

Role of human resource at globalization era and century 21, representing key efficacy of organization. This research aim to know influence of motivation, job satisfaction and organizational culture to employees performance at PT Nyonya Meneer Semarang. Pursuant to fact exist in field, employees performance in PT Lady of Meneer show degradation, seen from the increasing of employees absence. Research population entire employees of production amount of 1131 people, while taken sampel counted 100 people with technique of purposive sampling. Data type used is primary data and of secondary collected with documentation and questioner. Analysis technique used structural equation modeling with AMOS. Result of this research express that influence of motivation, organization culture, and job satisfaction can improve employees performance. Seen result of weight regression had by third independent variable that employees performance more influenced by job satisfaction than organizational culture and motivation.

Keywords: Motivation, Organization Cultural, Job Satisfaction, Employee Performance

Abstrak

Peranan sumber daya manusia pada era globalisasi dan memasuki abad 21, merupakan kunci keberhasilan organisasi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh motivasi, kepuasan kerja dan budaya organisasi terhadap kinerja karyawan pada PT Nyonya Meneer Semarang. Berdasarkan fakta yang ada di lapangan, kinerja karyawan di PT Nyonya Meneer mengalami penurunan, dilihat dari meningkatnya absensi karyawan. Populasi penelitian adalah seluruh karyawan bagian produksi sejumlah 1131 orang, sedangkan sampel yang diambil sebanyak 100 orang dengan teknik purposive sampling. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan sekunder yang dikumpulkan dengan kuesioner dan dokumentasi. Teknik analisis yang digunakan adalah structural equation modeling dengan program AMOS. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa pengaruh motivasi, budaya organisasi, dan kepuasan kerja mampu meningkatkan kinerja karyawan. Dengan melihat hasil pada *regression weight* yang

dimiliki oleh ketiga variabel independen bahwa kinerja karyawan lebih dipengaruhi oleh kepuasan kerja Daripada motivasi dan budaya organisasi.

Kata kunci: Motivasi, Budaya Organisasi, Kepuasan Kerja, Kinerja Karyawan

Pendahuluan

Globalisasi dunia ditandai dengan terbukanya persaingan yang bebas disegala bidang merupakan suatu tantangan bagi pelaksanaan pembangunan bangsa Indonesia. Perusahaan-perusahaan menghadapi tantangan yang dituntut untuk mampu meningkatkan kualitas sumber daya manusia agar memiliki keahlian khusus sehingga mampu bersaing dengan pesaingnya. Menghadapi persaingan baik tingkat nasional maupun internasional maka perusahaan harus mampu melakukan perubahan-perubahan ke arah perbaikan. Perusahaan harus berusaha memenuhi tuntutan pelanggan dengan melakukan perbaikan secara terus-menerus serta mengefektifkan sarana yang ada agar mencapai efisiensi yang tinggi dan mampu bersaing.

Seorang karyawan tidak dapat melepaskan diri dari kenyataan bahwa mereka adalah individu yang juga mempunyai kebutuhan, keinginan dan juga harapan bagi dirinya sendiri. Situasi ini sering dialami oleh para karyawan bahkan berkaitan erat dengan kualitas hasil kerja mereka, motivasi kerja mereka terkait erat dengan persoalan-persoalan manusiawi yang ada pada setiap individu.

Karyawan yang mempunyai motivasi tinggi biasanya mempunyai catatan kehadiran yang lebih baik dan berprestasi lebih baik daripada karyawan yang tidak termotivasi kerja dengan baik. Absensi di PT Nyonya Meneer Semarang didefinisikan seringkali karyawan tidak datang tanpa ijin, karyawan yang sering melakukan absen pada akhirnya menjadikan tingkat absensi karyawan pada perusahaan ini tinggi. Tingkat absensi karyawan dapat dilihat dalam tabel 1 dan tabel 2 sebagai berikut:

Tabel 1
Daftar Presensi Karyawan PT Nyonya Meneer Semarang, Tahun 2002

Periode	Sakit	Cuti	Cuti Hamil	Mangkir
Triwulan I	35	35	3	6
Triwulan II	45	45	-	8
Triwulan III	50	53	4	10
Triwulan IV	60	60	2	15
Total	190	193	9	39

Sumber: PT Nyonya Meneer Semarang

Tabel 2
Daftar Presensi Karyawan PT Nyonya Meneer Semarang, 2003

Periode	Sakit	Cuti	Cuti Hamil	Mangkir
Triwulan I	45	36	5	10
Triwulan II	50	45	5	-
Triwulan III	62	58	4	15
Triwulan IV	75	65	6	18
Total	232	204	20	43

Sumber: PT Nyonya Meneer Semarang

Tingkat absensi dari tahun 2002 sampai 2003 mengalami kenaikan, dari Tabel 1 dan 2 dapat dilihat bahwa tingkat absensi karyawan khususnya yang mangkir mengalami peningkatan yang semula 39 orang pada tahun 2002, pada tahun 2003 meningkat menjadi 43 orang. Pada tabel 1 dan tabel 2 dapat diketahui bahwa jumlah absensi karyawan sangat tinggi, setiap tahun mengalami kenaikan. Dengan kenaikan tingkat absensi yang cukup tinggi tersebut menimbulkan masalah dalam perusahaan karena perusahaan tidak dapat mengoptimalkan kinerja karyawan.

Budaya perusahaan yang digambarkan berperan besar dalam keberhasilan yang dicapai oleh perusahaan-perusahaan besar. Pengelolaan budaya perusahaan harus diarahkan kepada kemampuan budaya perusahaan untuk mengangkat kinerja perusahaan melalui peningkatan kinerja karyawannya, hal ini terutama karena fungsi budaya yang memberikan satu set nilai untuk penetapan prioritas dan memberikan bagaimana segala sesuatu dilakukan dalam kelompok atau perusahaan. Selain itu budaya juga berfungsi sebagai fasilitator timbulnya komitmen bersama sebagai mekanisme pembuat makna dan kendali yang memandu dan membentuk sikap serta perilaku para karyawan, karena itu pengelolaan yang baik atas budaya akan bisa mempengaruhi tercapainya kinerja tinggi karyawan.

Ketidakefektifan suatu organisasi dapat disebabkan oleh berbagai faktor internal dan eksternal. Salah satu faktor internal yang dikaitkan dengan pencapaian kinerja adalah aspek sikap dan perilaku pekerja terhadap pekerjaan dan lingkungannya. Pengetahuan para manajer mengenai sikap dan perilaku bawahannya tersebut bermanfaat untuk desain pengendalian yang tidak menimbulkan *dysfunctional behavior* (Hopwood, 1980 dalam Dwi Maryati dan Bambang Supomo, 2001: 367).

Kepuasan kerja pada dasarnya merupakan suatu tanggapan afektif yang bersifat positif atau menyenangkan sebagai tanggapan atau balikan (*feedback*) pekerja terhadap tugas dan lingkungan kerja tertentu (Locke, 1976). Sedangkan menurut Williams dan Hazer (1986) kepuasan kerja adalah orientasi afektif dan pekerja secara individual terhadap pekerjaan dan karakteristiknya (dalam Dwi Maryati dan Bambang Supomo, 2001: 367). Pencapaian target perusahaan tentu saja tidak terlepas dari kinerja

karyawan itu sendiri sedangkan kinerja itu sendiri adalah hasil yang dicapai oleh karyawan dalam pekerjaan menurut kriteria tertentu dari evaluasi orang-orang tertentu (Flippo, 1994: 85).

Permasalahan penelitian dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh motivasi terhadap kinerja karyawan PT Nyonya Meneer Semarang?
2. Bagaimana pengaruh motivasi terhadap kepuasan kerja PT Nyonya Meneer Semarang?
3. Bagaimana pengaruh budaya organisasi terhadap kepuasan kerja PT Nyonya Meneer Semarang?
4. Bagaimana pengaruh budaya organisasi terhadap kinerja karyawan PT Nyonya Meneer Semarang?
5. Bagaimana pengaruh kepuasan kerja terhadap kinerja karyawan PT Nyonya Meneer Semarang?

Sesuai dengan permasalahan penelitian yang ada, maka penelitian ini bertujuan:

1. Menganalisis pengaruh motivasi terhadap kinerja karyawan PT Nyonya Meneer Semarang.
2. Menganalisis pengaruh motivasi terhadap kepuasan kerja PT Nyonya Meneer Semarang.
3. Menganalisis pengaruh budaya organisasi terhadap kepuasan kerja PT Nyonya Meneer Semarang.
4. Menganalisis pengaruh budaya organisasi terhadap kinerja karyawan PT Nyonya Meneer Semarang.
5. Menganalisis pengaruh kepuasan kerja terhadap kinerja karyawan PT Nyonya Meneer Semarang.

Tinjauan Pustaka

Motivasi

Motivasi adalah sesuatu yang memulai gerakan sesuatu yang membuat orang bertindak atau berperilaku dalam cara-cara tertentu (Michael Armstrong, 1994). Menurut pendapat Bernard Barelsin dan Gary A Stainer (1995: 68) mengatakan bahwa motivasi adalah keadaan kejiwaan dan sikap mental manusia yang memberi energi, mendorong kegiatan atau gerakan dan mengarah atau menyalurkan perilaku kearah mencapai kebutuhan yang memberi kepuasan atau mengurangi ketidakpuasan.

Teori yang dikemukakan Federick Herzberg bahwa ada dua faktor yaitu faktor yang membuat orang puas dan tidak puas (*dissatisfiers-satisfiers*). Didalam penelitian motivasi ada serangkaian ekstrinsik, keadaan pekerjaan (*job content*) yang menyebabkan rasa tidak puas diantara para karyawan bila kondisi itu tidak ada. Jika kondisi tersebut ada maka karyawan akan puas. Faktor motivasi tersebut antara lain:

pekerjaan itu sendiri, gaji, kesempatan promosi, supervisi dan rekan kerja. Penelitian yang dilakukan oleh Suryanto dan Sugiyanto (2000) menyatakan bahwa motivasi kerja mempunyai pengaruh positif signifikan terhadap kepuasan kerja.

Babakus et.al (1996) menguji peranan variabel-variabel organisasional terhadap kepuasan kerja dikalangan *salesperson* membuktikan bahwa motivasi ekstrinsik berpengaruh secara positif terhadap kinerja. Van Scotter dan Motowidlo (1996) melakukan penelitian mengenai pengaruh fasilitas antar karyawan dan dedikasi kerja terhadap kinerja. Dalam penelitian itu disebutkan bahwa pegawai yang termotivasi adalah pegawai yang memiliki dedikasi kerja, yang diperhatikan dalam dimensi-dimensi bekerja keras, berinisiatif, dan ketaatan pada ketentuan organisasi. Dalam penelitian itu nampak bahwa motivasi berpengaruh positif terhadap kinerja. Dari uraian diatas dapat diajukan suatu hipotesis sebagai berikut:

H1: Motivasi berpengaruh positif terhadap kinerja karyawan

Yuan Ting (1996) melakukan penelitian mengenai pengaruh motivasi terhadap kepuasan kerja karyawan yang beraneka ragam dalam kepuasan kerja tersebut dapat diidentifikasi sebagai bagian faktor pekerjaan dan organisasi yang sama baik dengan karakteristik individu yang efeknya terhadap kepuasan kerja khususnya mengenai kekuatan bekerjasama karyawan kantor di negara federal. Penelitian yang dilakukan Rafli (2003) meneliti tentang motivasi kerja dan kepuasan kerja karyawan menyatakan bahwa motivasi kerja berpengaruh positif terhadap kinerja karyawan. Dari uraian diatas dapat diajukan suatu hipotesis sebagai berikut:

H2: Motivasi berpengaruh positif terhadap kepuasan kerja

Budaya Organisasi

Definisi budaya perusahaan atau budaya organisasi menurut Schein (1997) adalah pola asumsi dasar bersama yang dipelajari oleh kelompok saat memecahkan masalah-masalah adaptasi ekstern dan integrasi internal yang telah berfungsi dengan cukup baik untuk bisa dianggap absah dan untuk bisa diajarkan kepada anggota kelompok baru sebagai cara yang benar untuk menerima sesuatu, berfikir dan merasakan dalam hubungannya dengan masalah-masalah tersebut, sedangkan Harrey dan Bown (1996) merumuskan sebagai suatu sistem nilai dan kepercayaan bersama yang berinteraksi dengan orang-orang, struktur dan sistem suatu organisasi untuk menghasilkan norma-norma dan perilaku.

Institut For Research on Inter Cultural Cooperation (IRIC) memberikan enam dimensi budaya organisasi yang bisa digunakan sebagai kerangka kerja dalam menggambarkan budaya organisasi (Hofstede dalam Wortzel dan Wortzel, 1997). Enam dimensi tersebut merupakan hasil penelitian IRIC terhadap 20 unit organisasi di Belanda dan Denmark yang meliputi:

1. Budaya berorientasi proses lawan budaya berorientasi hasil.
2. Budaya berorientasi pekerjaan lawan budaya berorientasi karyawan.
3. Budaya profesional lawan parokial.
4. Budaya sistem terbuka lawan sistem tertutup.
5. Budaya kontrol ketat lawan longgar.
6. Budaya pragmatis lawan normatif.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Domiri (2001), menyatakan bahwa budaya perusahaan berpengaruh positif terhadap kepuasan kerja. Selain itu penelitian tentang analisis pengaruh budaya organisasi terhadap kepuasan kerja yang dilakukan oleh Kuswanto (2002) mengatakan bahwa budaya organisasi berpengaruh positif terhadap kepuasan kerja. Dari uraian diatas dapat diajukan suatu hipotesis sebagai berikut:

H3: Budaya organisasi berpengaruh positif terhadap kepuasan kerja

Penelitian mengenai budaya organisasi dan kinerja dilakukan oleh Budi Wibowo (2000) dengan judul Analisis Budaya Perusahaan dan Pengaruhnya terhadap Kinerja. Hasil penelitian ini mengatakan bahwa variabel: siap menghadapi tantangan, perbaikan berkelanjutan, orientasi hasil menunjukkan secara signifikan terdapat pengaruh positif terhadap probabilitas tercapainya kinerja tertinggi karyawan sedangkan variabel: komitmen terhadap kepentingan bersama, kontrol longgar, penyesuaian terhadap lingkungan, otonomi kerja karyawan menunjukkan hasil tidak terdapat pengaruh terhadap probabilitas tercapainya kinerja tinggi karyawan. Dari uraian diatas dapat diajukan suatu hipotesis sebagai berikut:

H4: Budaya organisasi berpengaruh positif terhadap kinerja karyawan

Kepuasan Kerja

Kepuasan kerja didefinisikan sebagai serangkaian perasaan senang atau tidak senang dan emosi seorang pekerja berkenaan dengan pekerjaannya sehingga merupakan penilaian karyawan terhadap perasaan menyenangkan, positif atau tidak terhadap pekerjaannya (Smith et.al dalam Luthans, 1993: 26). Church (1995: 89) mengatakan bahwa kepuasan kerja merupakan hasil dari berbagai macam sikap (*attitude*) yang dimiliki seorang pekerja.

Menurut Mc Nesse Smith (1996: 163) dan Kirkman dan Shapiro (2001: 558) mengatakan bahwa kepuasan kerja adalah perasaan pekerja terhadap pekerjaannya, hal ini merupakan sikap umum terhadap pekerjaan yang didasarkan pada penilaian aspek yang berada dalam pekerjaan.

Menurut Frone, Russel dan Cooper (1994) kepuasan kerja dapat dilihat melalui tiga dimensi penting, yaitu: (1) kepuasan pekerjaan merupakan respon emosional terhadap situasi kerja; (2) kepuasan pekerjaan seringkali ditentukan oleh seberapa baik hasil yang diperoleh atau yang diharapkan; (3) kepuasan pekerjaan mempresentasikan

beberapa sikap terkait sebagai sumber kepuasan pekerjaan. Dari dimensi-dimensi yang dijelaskan diatas maka dalam penelitian ini dimensi yang digunakan adalah menggunakan dimensi Russel.

Penelitian yang dilakukan Agustian (2001) yang meneliti tentang pengaruh kepuasan kerja dan motivasi terhadap kinerja karyawan, hasil penelitian menyatakan kepuasan kerja berpengaruh positif terhadap kinerja karyawan. Penelitian lain yang berkaitan dengan kepuasan kerja dan peningkatan kinerja karyawan dilakukan oleh Limiadi (1996), dari hasil penelitian didapatkan variabel kepuasan kerja berpengaruh positif terhadap variabel motivasi dan kinerja karyawan.

Penelitian lain juga dilakukan oleh Parminto (1991), yang meneliti faktor-faktor kepuasan kerja terhadap kinerja karyawan; hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor kepuasan kerja dan motivasi mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja karyawan. Dari uraian diatas dapat diajukan suatu hipotesis sebagai berikut:

H5: Kepuasan kerja berpengaruh positif terhadap kinerja karyawan

Kinerja

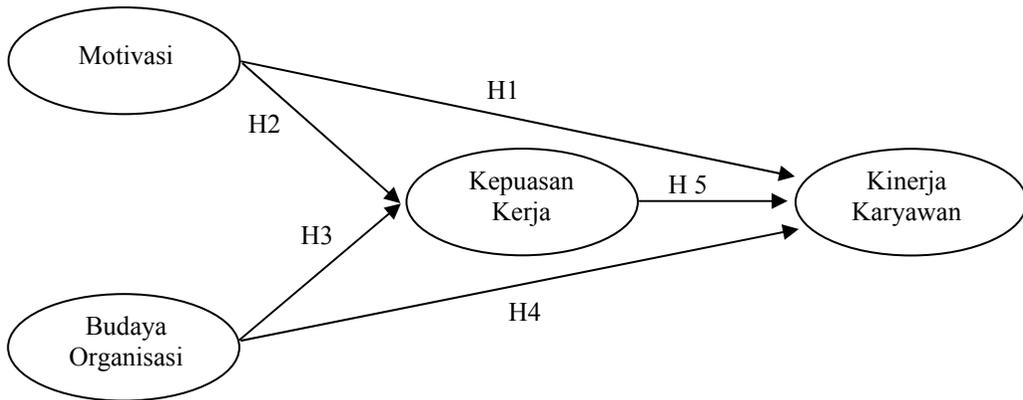
Kinerja karyawan merupakan suatu hasil yang dicapai oleh pekerja dalam pekerjaannya menurut kriteria tertentu yang berlaku untuk suatu pekerjaan tertentu. Menurut Robbins (1996: 113) bahwa kinerja karyawan adalah sebagai fungsi dari interaksi antara kemampuan dan motivasi. Menurut Simamora (1997: 56) maksud penetapan tujuan kinerja adalah menyusun sasaran yang berguna tidak hanya bagi evaluasi kinerja pada akhir periode tetapi juga untuk mengelola proses kerja selama periode tersebut. Sedangkan As'ad (1995: 46) menyatakan kinerja karyawan merupakan kesuksesan seseorang didalam melaksanakan suatu pekerjaan, kinerja pada dasarnya hasil kerja seorang karyawan selama periode tertentu.

Menurut John Bernadin (1993: 75) mengatakan ada enam kriteria yang digunakan untuk mengukur sejauh mana kinerja karyawan secara individu, yaitu: Kualitas, Kuantitas, Ketepatan waktu, Efektivitas, Kemandirian, dan Komitmen kerja.

Kerangka Pikir Pemikiran

Kerangka pikir penelitian disajikan pada gambar 1.

Gambar 1
Kerangka Pikir Teoritis



Sumber: Penelitian terdahulu dikembangkan untuk penelitian

Hipotesis

1. H1: Motivasi berpengaruh positif terhadap kinerja karyawan
2. H2: Motivasi berpengaruh positif terhadap kepuasan kerja
3. H3: Budaya organisasi berpengaruh positif terhadap kepuasan kerja
4. H4: Budaya organisasi berpengaruh positif terhadap kinerja karyawan
5. H5: Kepuasan kerja berpengaruh positif terhadap kinerja karyawan

Metode Penelitian

Populasi dan Teknik Pengambilan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan bagian produksi yang berjumlah 1131 orang. Dalam menentukan ukuran sampel disesuaikan dengan patokan sampel yang baik dengan teknik analisis SEM. Menurut Ferdinand (2000), ukuran sampel yang sesuai adalah antara 100-200. Jumlah sampel sebanyak 5 kali jumlah indikator yang menjadi standar minimal. Indikator dalam penelitian ini adalah sebanyak 20 indikator, sehingga sampel yang diambil adalah 100 sampel karyawan bagian produksi PT Nyonya Meneer Semarang.

Teknik *sampling* yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode pemilihan sampel bertujuan (*purposive sampling*) yang dalam penelitian ini adalah karyawan bagian produksi yang bekerja minimal selama tiga tahun.

Jenis, Sumber Data dan Pengumpulan Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data Primer, diperoleh dari kuesioner yang dijawab langsung oleh karyawan

2. Data Sekunder, diperoleh dari perusahaan berupa sejarah perusahaan, struktur organisasi, dan data personalia

Metode pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan kuesioner. Pernyataan-pernyataan dalam kuesioner dibuat dengan menggunakan skala 1-10, dimana nilai 1 = sangat tidak setuju (STS) dan nilai 10 = sangat setuju (SS).

Metode Analisis Data

Pengolahan data dengan menggunakan alat analisis SEM (*Structural Equation Modelling*), dimana untuk menggunakan alat analisis ini diperlukan bantuan program AMOS (*analysis of Moment Structure*).

Menurut Ferdinand (2000), untuk melakukan permodelan SEM yang lengkap perlu dilakukan langkah-langkah berikut ini:

1. Pengembangan Model Teoritis

Tahap pertama yang harus dilakukan dalam mengembangkan sebuah model penelitian dilakukan dengan mencari dukungan teori yang kuat melalui serangkaian eksplorasi ilmiah melalui telaah pustaka guna mendapatkan justifikasi atas model teoritis yang akan dikembangkan. SEM digunakan untuk menguji kausalitas yang ada teorinya dan bukan untuk membentuk teori kausalitas. Oleh karenanya pengembangan sebuah teori yang berjustifikasi ilmiah merupakan syarat utama menggunakan pemodelan SEM (Ferdinand, 2000: 31-32). Oleh karena itu, justifikasi teoritis yang kuat merupakan dasar dari suatu pengembangan model yang dapat dilihat pada tabel 3 di bawah ini:

Tabel 3
Variabel dan Indikator Pengukuran

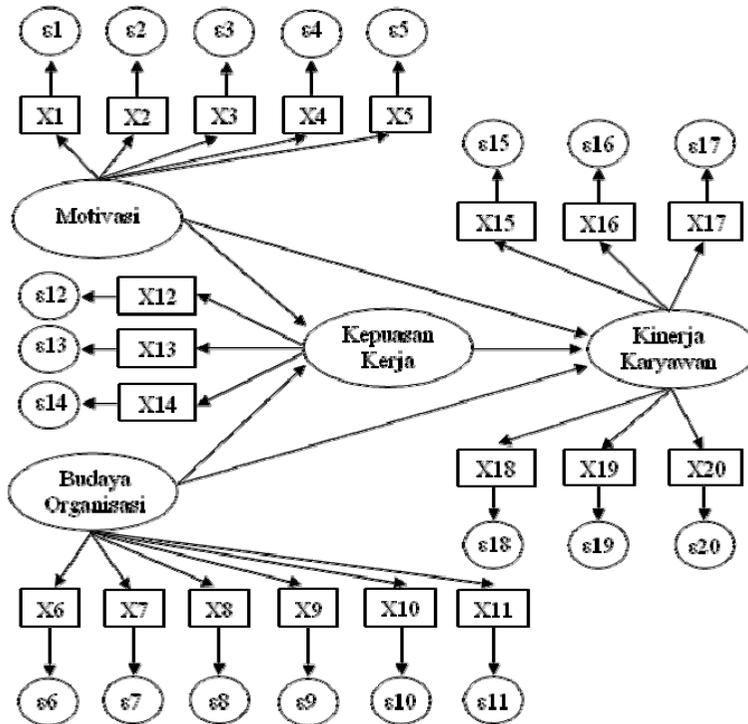
Dimensi	Indikator
Motivasi	X1, X2, X3, X4, X5
Budaya Organisasi	X6, X7, X8, X9, X10, X11
Kepuasan Kerja	X12, X13, X14
Kinerja Karyawan	X15, X16, X17, X18, X19, X20

2. Membentuk Diagram Alur (*Path Diagram*)

Langkah berikutnya model teoritis yang telah dibangun pada tahap pertama akan digambarkan dalam sebuah diagram alur, yang akan mempermudah untuk melihat hubungan-hubungan kausalitas yang ingin diuji. Dalam diagram alur, hubungan antar konstruk akan dinyatakan melalui anak panah. Anak panah yang lurus menunjukkan sebuah hubungan kausal yang langsung antara satu konstruk dengan konstruk lainnya. Garis lengkung antar

konstruk dengan anak panah pada setiap ujungnya menunjukkan korelasi antar konstruk.

Gambar 2
Pembentukan Diagram Alur



Sumber: dikembangkan untuk penelitian

Konstruk yang dibangun dalam diagram alur dapat dibedakan dalam dua kelompok, yaitu:

- a. Konstruk Eksogen, merupakan *independent variables* yang tidak diprediksi oleh variabel yang lain dalam model. Konstruk eksogen adalah konstruk yang dituju oleh garis dengan satu ujung panah.
 - b. Konstruk Endogen, yang merupakan faktor-faktor yang diprediksi oleh satu atau beberapa *konstruk*. Konstruk endogen dapat memprediksi satu atau beberapa konstruk endogen lainnya, tapi konstruk eksogen hanya dapat berhubungan kausal dengan konstruk endogen.
3. Mengubah Diagram Alur ke dalam Persamaan

Langkah berikutnya adalah mengubah spesifikasi model ke dalam rangkaian persamaan. Persamaan yang dibangun terdiri dari (Ferdinand, 2000: 41):

- a. Persamaan-Persamaan Struktur (*Structural Equations*). Persamaan ini dirumuskan untuk menyatakan hubungan kausalitas antar berbagai konstruk. Persamaan struktural pada dasarnya dibangun dengan pedoman berikut ini :

$$\text{Kepuasan Kerja} = \gamma_1 \text{ Motivasi} + \gamma_2 \text{ Budaya Organisasi} + z_1$$

$$\text{Kinerja karyawan} = \beta_1 \text{ Motivasi} + \beta_2 \text{ Budaya Organisasi} + \beta_2 \text{ Kepuasan Kerja} + z_2$$

- b. Persamaan Spesifikasi Model Pengukuran (*Measurement Model*). Pada tahap ini ditentukan variabel mana mengukur konstruk mana, serta menentukan serangkaian matriks yang menunjukkan korelasi yang dihipotesiskan antar konstruk atau variabel.
4. Memilih Matrik Input dan Estimasi Model

Pemakaian matrik kovarians lebih banyak digunakan pada penelitian mengenai hubungan, dikarenakan *standard error* dari berbagai penelitian menunjukkan angka yang kurang akurat apabila matrik korelasi digunakan sebagai input (Ferdinand, 2000: 42). Pada penelitian ini matrik *input*-nya adalah matrik kovarian. Teknik estimasi model yang digunakan adalah *Maximum Likelihood Estimastion* (ML).

5. Meneliti Munculnya Masalah Identifikasi

Problem identifikasi pada prinsipnya adalah kondisi dimana model yang sedang dikembangkan tidak mampu menghasilkan estimasi yang unik.

6. Evaluasi Kriteria *Goodness-of-fit*

Pada tahap ini dilakukan pengujian terhadap kriteria *goodness of fit*.

Goodness of Fit Index	Cut-of value
Significance Probability	$\geq 0,05$
RMSEA	$\leq 0,08$
GFI	$\geq 0,90$
AGFI	$\geq 0,90$
TLI	$\geq 0,95$
CMIN / DF	$\leq 2,00$
CFI	$\geq 0,95$

7. Interpretasi dan Modifikasi Model

Pada tahap ini model yang sedang dikembangkan akan diinterpretasikan dan bagi model yang tidak memenuhi syarat pengujian dilakukan modifikasi. Modifikasi perlu dipertimbangkan bila jumlah residual lebih besar dari 5% dari semua residual yang dihasilkan model lebih besar dari 2,58 maka cara untuk memodifikasi adalah dengan menambah sebuah alur baru terhadap model yang diestimasi itu (Hair, 1995 dalam Ferdinand, 2000: 62).

Hasil dan Pembahasan

Hasil pengujian *Goodness of Fit* (*Chi-Square*, *Probability*, TLI, CFI, CMIN/DF, dan RMSEA) diprediksikan baik dan (GFI dan AGFI) diterima secara marjinal. Kesimpulan bahwa model penelitian yang sedang dikembangkan memiliki tingkat kelayakan (*goodness of fit*) yang relatif baik.

Hasil pengujian *structural equation modelling* yang terdapat pada tabel 4 dibawah ini kemudian akan ditelaah lebih jauh untuk menerima atau tidak menerima hipotesis yang terdapat dalam penelitian ini.

Tabel 4
Hasil Uji Statistik Pengujian Hipotesis

Endogen		Eksogen	C.R	P value
Kepuasan	<--	Motivasi	5,533	0
Kepuasan	<--	Budaya	3,117	0,002
Kinerja	<--	Kepuasan	2,016	0,044
Kinerja	<--	Budaya	2,682	0,007
Kinerja	<--	Motivasi	1,81	0,07

Sumber: Data primer yang diolah

H₁: Motivasi mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja karyawan

Pengujian terhadap hipotesis pertama telah dilakukan dan dari hasil pengolahan data diperoleh nilai *Critical Ratio* (C.R) pada variabel motivasi dengan variabel kinerja karyawan seperti yang tampak pada tabel 1 sebesar 1,81 dengan probabilitas (P) sebesar 0,07. Kedua nilai ini tidak memenuhi syarat yaitu nilai *Critical Ratio* berada di bawah 2,00 dan nilai probabilitas yang juga tidak memenuhi syarat yaitu di atas 0,05. Hal ini menunjukkan motivasi berpengaruh terhadap kinerja meskipun kecil dan signifikan pada tingkat alfa 0,10, yang berarti hipotesis pertama dapat diterima. Penelitian ini membuktikan bahwa pemberian motivasi kepada karyawan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan dalam perusahaan secara khusus bagi divisi produksi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa motivasi yang diberikan perusahaan Nyonya Meneer mempengaruhi kinerja karyawan, tetapi pengaruhnya sangat kecil. Sebagian karyawan lainnya mungkin memiliki motivasi bekerja yang baik, namun sebagian karyawan lainnya termasuk para pemalas. Sebagian karyawan mungkin dapat tertarik dengan imbalan seperti uang, promosi jabatan dan jaminan kerja, namun sebagian lainnya tidak tertarik dengan hal itu. Hal ini berarti pemberian motivasi tidak mampu untuk meningkatkan kinerja karyawan. Meskipun ada pengaruhnya sangat kecil dibandingkan dengan melalui variabel lain. Penelitian ini membuktikan bahwa pemberian motivasi kepada karyawan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan yang ada dalam perusahaan secara khusus bagi divisi

produksi.

H₂: Motivasi mempunyai pengaruh positif terhadap kepuasan kerja

Hasil pengolahan data yang ditampilkan dalam Tabel 4 di atas menunjukkan hasil yang signifikan dimana nilai *Critical Ratio* untuk variabel motivasi dengan variabel kepuasan kerja adalah sebesar 5,533 dan probabilitas sebesar 0. Kedua nilai ini memenuhi syarat yaitu nilai *Critical Ratio* berada di atas 2,00 dan nilai Probabilitas yang juga memenuhi syarat yaitu di bawah 0,05. Hal ini menunjukkan hasil yang signifikan yang berarti hipotesis kedua dapat diterima. Penelitian ini membuktikan bahwa pemberian motivasi kepada karyawan memiliki pengaruh yang positif terhadap kepuasan kerja dalam perusahaan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pemberian motivasi dari perusahaan dapat memberikan kepuasan kerja karyawan. Sebagian karyawan mungkin dapat tertarik dengan imbalan seperti uang, promosi jabatan dan jaminan kerja, namun sebagian lainnya tidak tertarik dengan hal itu. Kepuasan dalam bekerja merupakan faktor yang dapat mempengaruhi kinerja karyawan. Dengan rasa puas yang dimiliki karyawan dalam bekerja maka karyawan akan loyal terhadap perusahaan dan kinerja mereka akan meningkat.

H₃: Budaya organisasi mempunyai pengaruh positif terhadap kepuasan kerja

Hasil pengolahan data yang ditampilkan dalam Tabel 4 menunjukkan hasil yang signifikan dimana nilai *Critical Ratio* untuk variabel budaya organisasi dengan variabel kepuasan kerja adalah sebesar 3,117 dan probabilitas sebesar 0,002. Kedua nilai ini memenuhi syarat yaitu nilai *Critical Ratio* berada di atas 2,00 dan nilai probabilitas yang juga memenuhi syarat yaitu di bawah 0,05. Jadi dapat disimpulkan bahwa hipotesis ketiga diterima. Hal ini berarti hipotesis ketiga diterima dimana budaya organisasi mempunyai pengaruh yang positif terhadap kepuasan kerja.

Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa budaya organisasi dapat mempengaruhi kepuasan kerja. Budaya organisasi berdampak terhadap kepuasan kerja berdasarkan sosialisasinya. Kesuksesan sosialisasi budaya organisasi selanjutnya akan berdampak positif pada kepuasan kerja karyawan sementara kegagalannya berarti memberi dampak negatif terhadap kepuasan kerja karyawan. Budaya kerja yang kuat dapat menciptakan suasana kerja yang kondusif sehingga kualitas kerja akan ditingkatkan yang merupakan kunci keberhasilan bagi suatu organisasi atau perusahaan.

H₄: Budaya organisasi mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja karyawan

Hasil pengolahan data yang ditampilkan dalam Tabel 4 menunjukkan hasil yang signifikan dimana nilai *Critical Ratio* untuk hubungan antara variabel budaya perusahaan dengan variabel kinerja karyawan adalah sebesar 2,682 dan probabilitas sebesar 0,007. Kedua nilai ini memenuhi syarat yaitu nilai *Critical Ratio* berada di atas 2,00 dan nilai probabilitas yang juga memenuhi syarat yaitu di bawah 0,05. Jadi dapat disimpulkan bahwa hipotesis keempat diterima. Hal ini berarti hipotesis keempat diterima dimana budaya organisasi mempunyai pengaruh yang positif terhadap kinerja karyawan.

Pengelolaan budaya organisasi harus diarahkan kepada kemampuan budaya untuk mendorong meningkatkan kinerja perusahaan melalui peningkatan kinerja karyawannya, penilaian terhadap kinerja seorang individu mencakup pula seberapa cocoknya dia didalam organisasi itu. Pengelolaan yang baik atas budaya akan bisa mempengaruhi tercapainya kinerja tinggi karyawan.

H₅: Kepuasan kerja mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja karyawan

Hasil pengolahan data menunjukkan bahwa pengaruh kepuasan kerja terhadap kinerja karyawan berpengaruh positif dengan nilai C.R = 2,016, dimana nilai ini memenuhi syarat C.R \geq 2,00 pada tingkat signifikansi 0,05 dengan nilai P = 0,044 yang memenuhi syarat $<$ 0,05. Jadi dapat disimpulkan bahwa hipotesis kelima diterima.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kinerja karyawan dipengaruhi oleh kepuasan kerja. Karyawan yang sudah terpenuhi kebutuhannya dia akan mencari kepuasan dalam hidupnya. Karyawan yang sudah mendapatkan kepuasan dalam bekerja akan mempengaruhi tercapainya kinerja tinggi karyawan.

Simpulan

Pengujian hipotesis pertama (H₁) menunjukkan variabel motivasi memiliki pengaruh positif terhadap variabel kinerja karyawan. Pengaruh antara motivasi dengan kinerja karyawan ada bentuknya langsung mempengaruhi kinerja karyawan. Pengaruh positif ini terjadi karena motivasi secara langsung mempengaruhi terhadap kinerja karyawan. Hal ini mendukung dan membuktikan secara empiris penelitian yang dilakukan Vroom, 1964; Porter dan Lawler, 1968; Lawler, 1971 (dalam Singh, 1997). Yang menyatakan bahwa karyawan yang memiliki motivasi tinggi akan memiliki tingkat kinerja yang signifikan dibanding karyawan yang tidak memiliki motivasi.

Pengujian hipotesis kedua (H₂) menunjukkan bahwa variabel motivasi memiliki pengaruh positif terhadap variabel kepuasan kerja. Dengan demikian hipotesis ini mendukung hasil penelitian yang dilakukan oleh Chockalingan Viswevaran, Satish P. Deshpande, Jacop Joseph (1998).

Hasil pengujian terhadap hipotesis ketiga (H_3) ini menunjukkan variabel budaya organisasi memiliki pengaruh positif terhadap variabel kepuasan kerja. Dengan demikian hipotesis ini mendukung hasil penelitian yang dilakukan oleh Fraser (1983) dan Robbins (1996) yang menyatakan bahwa budaya organisasi berpengaruh terhadap kepuasan kerja.

Pengujian hipotesis keempat (H_4) menunjukkan variabel budaya organisasi memiliki pengaruh positif terhadap variabel kinerja karyawan. Dengan demikian hipotesis ini mendukung hasil penelitian yang dilakukan oleh Bambang Supomo dan Nur Indriantoro (1998) dan memperkuat pendapat para ahli Cherington, 1994; Harvey dan Bown, 1996; dan Robbins (1996). Robbins mengatakan bahwa budaya organisasi berpengaruh terhadap kinerja karyawan.

Pengujian hipotesis kelima (H_5) menunjukkan variabel kepuasan kerja memiliki pengaruh positif terhadap variabel kinerja karyawan. Dengan demikian hipotesis ini mendukung hasil penelitian yang dilakukan oleh Dwi Maryani dan Bambang Supomo (2001).

Daftar Referensi

As'ad, Moh., 1995, *Psikologi Industri*, Edisi Keempat, Penerbit Liberty, Yogyakarta.

Babakus, Emin et.al., 1996, "Examining the Role of Organization Variables in the Salesperson Job Satisfaction", *Journal of Personal Selling and Sales Management*, Vol. XVI No 3 Summer.

Cherington, D, 1994, *Organizational Behavior*, 6th ed, Prentice Prentice Hall, Inc, Eaglewood, Cliffs, New Jersey.

Ferdinand, Augusty, 2000, *Structural Equation Modeling Dalam Penelitian Manajemen*, BP UNDIP, Semarang.

Frone, Michael R; Russell, Marcia; and Cooper, M. Lynne, 1992, "Antecedents and Outcomes of Work-Family Conflict: Testing a Model of the Work-Family Interface", *Journal Of Applied Psychology*, vol. 77.

Kirkman, Bradley L and Shapiro, Debra L, 2001, "The Impact of Cultural Values on Job Satisfaction and Organizational Commitment in Self-Managing Work Teams: The Mediating Role of Employee Resistance", *Academy of Management Journal*, vol 44.

Luthans, Fred. 1995, *Organizational Behavior, Seventh Edition*, Mc Growth-hil Book co-Singapore.

- Maryani, Dwi, dan Bambang Supomo, 2001, "Studi Empiris Pengaruh Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja Individual", *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*, vol. 3, no 1.
- McNeese-Smith, Donna, 1996, "Increasing Employee Productivity, Job Satisfaction, and Organizational Commitment", *Hospital and Health Services Administration*, vol 41.
- Pandey, Anirudh, 1997, "Motivational Analysis of Organizational Behavior: An Experience With Rail Engine Driver", *Motivational Analysis of Organizational Behavior*, vol. 33, no. 1.
- Parminto, Ardi, 1991, *Pengaruh Faktor-Faktor Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan PT Perkebunan XXI-XXII Jawa Timur*, Tesis Program Pasca Sarjana Magister Manajemen Universitas Airlangga, tidak dipublikasikan.
- Robbins, Stephens P, 1996, *Perilaku Organisasi-Konsep Kontroversi, Aplikasi, Edisi Bahasa Indonesia, Jilid 1 dan 2*, PT Prenhallindo, Jakarta.
- Simamora, Henry, 1997, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi Kedua, Penerbit STIE YKPN, Yogyakarta.
- Suryanto dan Sugiyanto, 2000, "Analisis Faktor-Faktor Pembentuk Persepsi Kualitas Layanan Untuk Menciptakan Kepuasan Nasabah", *Jurnal Bisnis Strategi*, Vol. 6, Juli.

ANALISIS SISTEM LAPORAN DANA ZIS PADA BAITUL MAAL MUAMALAT (BMM) JOGJAKARTA

Sri Mulyani

STIE Nahdlatul Ulama Jepara, Jl. Taman Siswa (Pekeng) Tahunan Jepara
e-mail: ucik_83@yahoo.com

Abstracts

This research aim to know management form and level of fund of ZIS, and know process record-keeping of report fund management of ZIS at Baitul Maal Muamalat (BMM) Jogjakarta. Desain Research was explorative descriptive with qualitative approach, technique intake of data with observation, book study and interview. Pursuant to result of research, process record-keeping of financial statement have as according to Islam syariat, that is intake of rights of amil equal to 12,5% and intake of fund of infaq which may not more than 30%. But in compilation of financial statement less is paying attention of carefulness in its record-keeping, so that less can comprehend by external stakeholders. Therefore, need the existence of repair again in record-keeping of fund report that is have to be equalized among/between internal management and also eksternal stakeholders. Then addition of organizer fund note in compilation of better report again by conducting dissociation between rights portion of amil fund portion and of infaq taken.

Keywords: fund report, religious obligatory (zakat), infaq, shadaqah

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bentuk pengelolaan dan besarnya dana ZIS, dan mengetahui proses pencatatan laporan pengelolaan dana ZIS pada Baitul Maal Muamalat (BMM) Jogjakarta. Desain Penelitian deskriptif eksploratif dengan pendekatan kualitatif, teknik pengambilan data observasi, wawancara dan studi pustaka. Berdasarkan hasil penelitian, proses pencatatan laporan keuangan sudah sesuai dengan syariat Islam, yaitu pengambilan hak amil sebesar 12,5% dan pengambilan dana infaq yang tidak boleh lebih dari 30%. Tetapi dalam penyusunan laporan keuangan kurang memperhatikan kehati-hatian dalam pencatatannya, sehingga kurang bisa dipahami oleh pihak eksternal. Oleh karena itu, perlu adanya perbaikan lagi dalam pencatatan laporan dana yaitu harus disamakan antara pihak internal maupun eksternal dan penambahan catatan dana pengelola dalam penyusunan laporan lebih baik lagi dengan melakukan pemisahan antara porsi hak amil dan porsi dana infaq yang diambil.

Kata kunci: laporan dana, zakat, infaq dan shadaqah

Pendahuluan

Latar Belakang Masalah

Zakat adalah satu di antara lima pilar dalam menegakkan bangunan Islam. Di sisi lain zakat adalah sebuah bentuk ibadah yang mempunyai keunikan tersendiri, karena di dalamnya terdapat dua dimensi, yakni vertikal (ibadah *mahdhah*) yaitu kepatuhan atau ketaatan, dalam konteks hubungan hamba dengan Allah SWT, dan dimensi horisontal yaitu kepedulian sosial kemanusiaan. Sehingga zakat mempunyai posisi yang sangat khas dibandingkan dengan berbagai jenis ibadah *mahdhah* lainnya.

Dibandingkan ibadah lainnya seperti sholat dan puasa, zakat relatif “tertinggal” dalam tataran sosialisasi dan implementasi. Dalam aktivitas keseharian, kita mudah mengidentifikasi umat Islam yang melakukan sholat, puasa dan bahkan haji, tetapi tidak demikian halnya dengan zakat. Dalam bahasa lain, dapat ditegaskan bahwa sesungguhnya praktek zakat ini masih relatif jauh dari yang diharapkan. Misalnya saja sisi kolektibilitas, menurut Hafiduddin (Kedaulatan Rakyat, 9 September 2001, hal 2) dari masyarakat Indonesia dapat ditargetkan potensi zakat senilai Rp.6,3 trilyun per tahun, tetapi kenyataannya baru dapat terkumpul sebesar Rp. 217 milyar. Bila dibandingkan dengan negara tetangga seperti Malaysia misalnya, mereka berhasil mengumpulkan sekitar Rp.650 milyar. Padahal kita tahu, bahwa hanya 55% (sekitar 12 juta jiwa) saja penduduk Malaysia yang beragama Islam, sedangkan di Indonesia terdapat dalam hitungan konservatif sejumlah 183 juta jiwa adalah muslim. Pertanyaan yang patut diangkat adalah mengapa hal ini dapat terjadi ?

Terdapat sejumlah jawaban hipotetis yang dapat diajukan di antaranya adalah pertama, sangat mungkin pemahaman atas masalah zakat ini masih sangat lemah dalam lingkungan umat Islam di Indonesia. Kedua, yaitu lemahnya kesadaran umat Islam dalam menunaikan zakat. Ketiga yaitu terletak pada aspek kelembagaan zakat. Khusus pada aspek kelembagaan zakat ini terbagi menjadi dua aspek yaitu eksistensi lembaga amil zakat dan profesionalisme lembaga amil zakat (Akhyar Adnan, 2001).

Pengelolaan dana ZIS agar dapat dipertanggungjawabkan perlu dilaksanakan pencatatan. Tujuan pencatatan pengelolaan dana ZIS adalah sebagai sarana pertanggungjawaban kepada para *muzakki* dan masyarakat umum. Pertanggungjawaban dalam bentuk laporan keuangan, harus dapat dipahami oleh setiap pengguna laporan keuangan. Sebagai institusi publik, kepercayaan merupakan hal vital. Dan kepercayaan hanya mungkin dapat diraih bila unsur-unsur bagi tumbuhnya kepercayaan yaitu profesionalitas dan amanah yang dibuktikan oleh ketepatan pencatatan dan penyaluran dana ZIS yang dilakukan dengan prinsip transparan dan akuntabilitas itu dipenuhi. Letak perbedaan antara organisasi pengelola dana ZIS dengan organisasi konvensional adalah diukur sejauh mana kesesuaiannya dengan syariah, dan tidak hanya semata-mata diukur dari efisiensi dan efektivitasnya. (Kustiawan dan Widodo, 2001: 75).

Dalam realitas saat ini, masih sedikit sekali organisasi pengelola ZIS yang memahami dan melakukan hal tersebut. Yang banyak sekarang organisasi pengelola

ZIS berjalan apa adanya. Tidak ada target berapa dana yang terhimpun, berapa jiwa atau keluarga atau berapa badan usaha yang ditargetkan sebagai *muzakki*, berapa jiwa atau keluarga yang akan menerima dana ZIS baik secara rutin atau insidental dan berapa jumlah amil *fulltime* beserta jumlah *fee*-nya yang harus dibayar. Kenyataan ini perlu kita ubah organisasi pengelola ZIS sebagai pengemban misi lembaga syariah dan pemberdayaan masyarakat harus melakukan manajemen terhadap keuangannya sehingga kepercayaan *muzakki* kepada lembaga atau badan amil zakat akan semakin besar dan peningkatan kesejahteraan di kalangan umat menjadi suatu keniscayaan.

Perkembangan LAZIS (Lembaga Amil Zakat, Infaq dan Shadaqah) di Indonesia semakin marak salah satunya adalah BMM. Berkaitan dengan penelitian ini dilakukan pada BMM yang berlokasi di Jogjakarta. Untuk mengetahui BMM Jogjakarta dalam menyusun laporan keuangan apakah sudah memenuhi syariah Islam atau belum, maka diperlukan sebuah analisis sistem pelaporan keuangan pengelolaan dana ZIS sehingga penelitian ini berjudul “Analisis Sistem Laporan Dana ZIS pada BMM Jogjakarta”.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalahnya adalah :

1. Bagaimana bentuk pengelolaan dana ZIS dan berapa besarnya dana pengelola yang di ambil oleh BMM Jogjakarta ?
2. Bagaimana penyusunan laporan pengelolaan dana ZIS pada BMM Jogjakarta ?

Berdasarkan rumusan masalah di atas, penelitian ini bertujuan :

1. Untuk mengetahui bentuk pengelolaan dan besarnya dana ZIS yang ada pada BMM Jogjakarta.
2. Untuk mengetahui proses pencatatan laporan pengelolaan dana ZIS pada BMM Jogjakarta dan memberikan usulan alternatif penyusunan laporan yang sesuai dengan syariat Islam.

Tinjauan Pustaka

Zakat, Infaq dan shadaqah (ZIS)

Harta kekayaan yang dimiliki oleh seseorang itu terdapat kewajiban yang melekat yang berkaitan erat dalam pemerataan pendapatan. Sebagaimana dinyatakan dalam Al-Qur'an surat Adz-Dzariyat ayat 19, bahwa kaum miskin mempunyai hak atas harta orang kaya.

Kewajiban yang melekat tersebut berupa zakat. Di mana seluruh pemilik harta kekayaan diwajibkan melakukan sesuatu yang mampu meningkatkan derajat (status ekonomi) *mustahik* sesuai dengan aturan-aturan yang ditetapkan. Zakat diharapkan menjadi penengah yang menjembatani antara kaum miskin dan kaum kaya, sehingga harapan semakin kuat dengan zakat kesenjangan sosial dapat teratasi. Sebagaimana diungkapkan bahwa zakat mempunyai peran yang signifikan dalam merealisasikan keseimbangan sosial (An-Nabahan, 2000).

1. Pengertian ZIS

a. Zakat

Zakat adalah salah satu rukun Islam dan merupakan kewajiban umat Islam yang bertalian dengan harta benda. Menurut Yusuf Qardhawi (1996), secara etimologis zakat berawal dari kata dasar *zaka* yang berarti berkah, tumbuh, bersih dan baik. Sesuatu itu *zaka*, berarti tumbuh dan berkembang, dan seseorang itu *zaka*, berarti orang itu baik. Menurut lisan al-Arab arti dasar dari kata *zaka*, artinya tumbuh, sedangkan setiap sesuatu yang bertambah disebut *zaka*, artinya bertambah. Bila satu tanaman tumbuh tanpa cacat, maka kata *zaka* disini berarti bersih.

zakat mempunyai aturan dalam pelaksanaannya, di antaranya syarat-syarat zakat, yaitu milik penuh, berkembang, cukup nisab, lebih dari kebutuhan biasa (rutin), bebas dari utang (kepemilikan sempurna) dan berlaku satu tahun (Budiman, 2002). Macam zakat tersebut ada dua, yaitu zakat harta (*maal*) dan zakat fitrah (*nafs*). Sedangkan untuk pendistribusiannya juga telah ditetapkan hanya untuk delapan *asnaf*.

b. Infaq

Kata infaq dapat berarti mendermakan atau memberikan rezeki (karunia Allah) atau menafkahkan sesuatu kepada orang lain berdasarkan rasa ikhlas dan karena Allah semata (Makhalulilmi, 2002: 68)

Menurut Mohammad Daud Ali (1988: 23) Infaq adalah pengeluaran suka rela yang dilakukan seseorang, tiap kali ia memperoleh rizki, banyak yang dikehendakinya sendiri dan lebih jelas lagi bahwa pelaksanaan infaq yang diinginkan agama adalah yang dilakukan secara tulus dan ikhlas karena mengharap keridhaan Allah SWT.

c. Shadaqah

Shadaqah mempunyai pengertian yang lebih luas dibanding infaq, tidak hanya berasal dari harta saja, misalnya dalam sebuah hadits, bahwa senyum dan menyingkirkan duri dari jalan termasuk shadaqah (Kustiawan dan Widodo, 2001: 12).

Menurut Hafid Dasuki, shadaqah adalah suatu pemberian yang diberikan oleh seorang muslim pada orang lain secara spontan dan suka rela tanpa dibatasi oleh waktu dan jumlah tertentu, suatu pemberian yang diberikan oleh seorang sebagai suatu kebajikan dengan mengharap ridha Allah SWT. Shadaqah dalam pengertian di sini oleh para fuqaha disebut dengan shadaqah *at-tatawwu'*, yaitu shadaqah secara spontan dan suka rela (Budiman, 2002: 5).

Sedangkan menurut Daud Ali (1988: 23), shadaqah atau sedekah adalah pemberian suka rela yang dilakukan oleh seseorang pada orang lain, terutama pada orang-orang miskin, setiap kesempatan terbuka yang tidak

ditentukan baik jenis, jumlah maupun waktunya. Maka jelas bahwa shadaqah bebas pelaksanaannya baik itu jenis, jumlah maupun waktunya. Hanya saja mengenai kualitas barang yang lebih utama dishadaqahkan adalah yang baik yang disukai oleh pemiliknya.

2. Hikmah ZIS

Menurut Raharjo, dalam perkembangan agama dan umat, zakat, infaq dan shadaqah (ZIS), sudah terbukti mempunyai andil yang sangat signifikan. Hal ini dapat dilihat dari keberadaan kuantitas masjid dalam segala skala, dari masjid raya hingga musholla di kota-kota hingga di desa-desa. Demikian halnya dengan sekolah, madrasah, pesantren, panti asuhan, universitas, rumah sakit, poliklinik, ataupun gedung-gedung pertemuan. Semuanya itu selain dari bantuan pemerintah sebagai realisasi pembangunan nasional, tetapi juga berasal dari dana umat berupa dana ZIS, waqaf atau hibah (Budiman, 2002).

Adapun hikmah zakat, infaq dan shadaqah sebagaimana tertuang dalam Panduan Zakat Praktis (Rifai Al-Faridy, 2003) yaitu:

- a. Menolong, membantu, membina, dan membangun kaum *dhuafa*, untuk memenuhi kebutuhan pokok hidupnya. Dengan kondisi tersebut mereka akan mampu melaksanakan kewajiban-kewajibannya terhadap Allah SWT.
- b. Memberantas penyakit iri hati, rasa benci dan dengki dari diri manusia yang biasa timbul dikala ia melihat orang-orang disekitarnya berkehidupan cukup, apalagi mewah. Sedang ia sendiri tak punya apa-apa dan tidak ada uluran tangan dari orang kaya kepadanya.
- c. Dapat mensucikan diri dari kotoran dosa, memurnikan jiwa (menumbuhkan ahlak mulia, menjadi murah hati, memiliki rasa kemanusiaan yang tinggi) dan mengikis sifat kikir dan serakah yang menjadi tabiat manusia, sehingga dapat merasakan ketenangan batin karena terbebas dari tuntutan Allah dan tuntutan kewajiban kemasyarakatan.
- d. Dapat menunjang terwujudnya sistem kemasyarakatan Islam yang berdiri diatas prinsip-prinsip : *Ummatan Wahidan* (umat yang satu), *Musawah* (persamaan derajat, hak dan kewajiban), *Ukhuwah Islamiyah* (Persaudaraan Islam), dan *Takaful Ijtimai* (tanggung jawab bersama).
- e. Menjadi unsur penting dalam mewujudkan keseimbangan dalam distribusi harta, dan keseimbangan dalam pemilikan harta, dan keseimbangan tanggung jawab individu dalam masyarakat.
- f. Zakat adalah ibadah *maaliyah* yang mempunyai dimensi dan fungsi ekonomi atau pemerataan karunia Allah dan merupakan perwujudan solidaritas sosial, pembuktian persaudaraan Islam, pengikat persaudaraan ummat dan bangsa sebagai penghubung antara golongan kuat dan lemah.

- g. Dapat mewujudkan tatanan masyarakat yang sejahtera di mana hubungan seorang dengan lainnya rukun, damai dan harmonis yang dapat menciptakan situasi yang tenteram dan aman lahir dan batin.
3. Pihak yang berhak menerima dana ZIS

Menurut Daud Ali (1988), mengenai penerima zakat dapat dibagi ke dalam dua kategori, yaitu yang berhak dan yang tidak berhak menerima zakat. Orang-orang yang berhak memperoleh zakat terdiri dari delapan golongan, yaitu:

- a. Orang-orang fakir, yaitu orang yang tidak mempunyai apa-apa, atau tidak dapat memenuhi separoh dari kebutuhanukupnya.
- b. Orang-orang miskin, yaitu orang yang dapat memenuhi separoh kebutuhanukupnya atau lebih.
- c. *Amil*, yaitu orang yang diangkat untuk mengurus zakat.
- d. *Muallaf*, yaitu orang yang baru masuk Islam sedangkan imannya teguh.
- e. Budak, yaitu hamba yang telah dijanjikan tuannya bahwa dia boleh menebus dirinya dengan uang atau harta lainnya.
- f. *Gharimin*, adalah orang-orang yang mempunyai hutang, yaitu orang-orang yang memikul beban hutang untuk memperbaiki hubungan sesama manusia (*ishlahu datil bain*), atau untuk membayar ziyat, atau untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan pribadi mereka baik mereka miskin maupun kaya.
- g. *Fisabilillah*, yaitu jihad
Fisabilillah menurut jumhur fuqaha adalah jihad (perang) dan segala sesuatu yang dibutuhkan dengan harus ada aktifitas jihad, seperti perekrutan pasukan perang, pendirian pabrik-pabrik dan industri senjata dan sebagainya.
- h. *Ibnu sabil* (musafir), yaitu segala mereka yang kehabisan belanja dalam perjalanan dan tidak dapat mendatangkan belanjanya dari kampungnya, walaupun ia orang yang berharta di kampungnya.

Sedangkan yang tidak berhak menerima zakat (Daud Ali, 1988 : 49), adalah kelompok orang-orang berikut :

- a. Turunan nabi Muhammad.
- b. Kelompok orang kaya.
- c. Keluarga *muzakki*, yakni keluarga orang-orang yang wajib mengeluarkan zakat.
- d. Orang yang sibuk terlibat *sunnah* untuk kepentingan dirinya sendiri, tetapi merupakan kewajibannya mencari nafkah untuk diri dan keluarga dan orang-orang yang menjadi tanggungan.
- e. Orang yang tidak mengakui adanya Tuhan dan menolak ajaran agama

Lembaga Pengelola Zakat (LPZ)

1. Pengertian

Dalam pembagiannya lembaga keuangan dibagi menjadi dua bentuk yaitu Lembaga Keuangan Bank (LKB) dan Lembaga Keuangan Non Bank (LKNB). Kedua bentuk tersebut memiliki kesamaan dan perbedaan, persamaannya yaitu sama-sama memiliki fungsi perantara (*intermediary*), sedangkan perbedaannya terletak pada operasionalnya yaitu bahwa LKNB tidak diperkenankan mengelola atau menarik dana masyarakat dalam bentuk giro, deposito serta tabungan yang dalam operasional penyaluran dananya hanya untuk diberikan sebagai kredit investasi jangka panjang (Muhammad, 2000).

Lembaga keuangan syariah memiliki pengertian suatu lembaga atau badan yang bergerak dalam pengelolaan dan pendayagunaan keuangan yang dapat dihimpun dari masyarakat dengan berlandaskan syariat Islam.

LPZ merupakan jenis organisasi nirlaba, meskipun demikian LPZ mempunyai karakteristik yang membedakannya dengan organisasi nirlaba lainnya, yaitu (Kustiawan dan Widodo, 2001):

- a. Terikat dengan aturan dan prinsip syariah Islam.
- b. Sumber utama adalah dana zakat, infaq, shadaqah dan wakaf.
- c. Memiliki Dewan Syariah dalam struktur organisasinya

2. Dana Pengelola

Menurut Kustiawan dan Widodo (2001) dana pengelola adalah dana yang menjadi hak pengelola yang berasal dari bagian amil dalam zakat, bagian tertentu dari dana selain zakat, hasil mengusahakan dana yang menjadi hak pengelola serta hibah dan atau pinjaman dari pihak lain yang digunakan untuk operasi. Dijelaskan juga mengenai penentuan jumlah yang menjadi hak pengelola dapat dilakukan dengan menggunakan salah satu dari dua dasar perhitungan berikut:

a. Prosentase tertentu

Dasar perhitungan ini digunakan apabila bagian amil dari zakat ditetapkan 12,5%. Karena adanya penetapan bagian amil zakat, maka prosentase bagian dari dana selain zakat harus ditetapkan juga dan penetapan ini harus dilakukan pada saat penyusunan anggaran dan berlaku minimal untuk satu tahun. Dengan konsekuensi pengelola bisa mengalami kekurangan atau kelebihan dana.

b. Secukupnya

Ini digunakan bila bagian amil dari zakat diambil sesuai dengan kebutuhan. Konsekuensi dari penggunaan dasar perhitungan ini adalah:

- 1) Pengelola harus dapat memberikan batasan yang jelas atas maksud “secukupnya” dan disusun dalam anggaran tahunan.
- 2) Pengelola tidak mempunyai kekurangan atau kelebihan dana pengelola

- 3) Secukupnya untuk bagian amil dari zakat tidak melebihi 12,5% dari zakat yang diterima.

Dari uraian di atas jelas bahwa dana yang diambil oleh pengelola zakat itu tidak boleh lebih dari 12,5% dari dana zakat yang berhasil dihimpun. Maka adanya ketetapan tersebut pengelola tidak boleh sewenang-wenang mengambil dana zakat dengan seenaknya sendiri. Pada dasarnya dana pengelola itu digunakan untuk keseluruhan biaya operasional lembaga yang biasanya mencakup gaji atau upah, inventaris, biaya sosialisasi atau publikasi, biaya transportasi, biaya umum dan biaya administrasi (Kustiawan dan Widodo, 2001).

3. Sistem Pelaporan Keuangan

Berdasarkan pada Undang-Undang nomor 38 tahun 1999 tentang pengelolaan zakat pasal 31, baik badan amil zakat dan lembaga amil zakat dituntut memberikan laporan tahunan pelaksanaan tugasnya kepada pemerintah sesuai dengan tingkatnya.

Secara umum tujuan laporan LPZ (Kustiawan dan Widodo, 2001) adalah:

- a. Menyajikan informasi apakah LPZ dalam melakukan kegiatannya telah sesuai dengan ketentuan syariah Islam.
- b. Untuk menilai manajemen LPZ dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya.
- c. Untuk menilai pelayanan atau program yang diberikan oleh LPZ dan kemampuannya untuk terus memberikan pelayanan atau program tersebut.

Jenis-jenis laporan keuangan yang harus disusun oleh LPZ adalah:

- a. Neraca
- b. Laporan Sumber dan Penggunaan Dana
- c. Laporan Arus Kas
- d. Laporan Perubahan Dana Termanfaatkan
- e. Catatan Atas Laporan Keuangan

4. Pengguna Laporan Keuangan LPZ

Para pemakai laporan ini menggunakan laporan untuk memenuhi beberapa kebutuhan informasi yang berbeda. Untuk menemukan pengguna laporan keuangan dalam lembaga pengelola zakat merujuk pada PSAK Nomor 45 dalam tujuan laporan yaitu: Tujuan utama laporan keuangan adalah menyediakan informasi yang relevan untuk memenuhi kepentingan para penyumbang, anggota organisasi, kreditur, dan pihak lain yang menyediakan sumber daya bagi organisasi nirlaba, sehingga jelas pengguna laporan keuangan organisasi nirlaba adalah penyumbang, anggota organisasi, kreditur dan pihak lain yang menyediakan sumber daya bagi organisasi nirlaba.

Dalam kaitannya dengan tujuan laporan keuangan LPZ, urgensi analisis laporan keuangan diarahkan sesuai dengan tujuan laporan keuangan. Mengenai standar analisis laporan keuangan dalam pengelolaan dana ZIS belum banyak

referensinya, maka analisis ini hanya memenuhi tujuan laporan keuangan OPZ yang terfokus pada kesesuaian dengan ketentuan syariat Islam.

Metode Penelitian

Desain penelitian

Metode penelitian yang digunakan yaitu metode deskriptif eksploratif dengan pendekatan kualitatif. Pemilihan pendekatan deskriptif eksploratif dimaksudkan untuk menggambarkan keadaan atau status fenomena dari obyek yang diteliti sekaligus pemaparan yang disajikan dalam penelitian adalah secara kualitatif. Sehingga hasil penelitian dapat dipahami dan dapat menjawab persoalan yang diteliti.

Jenis data yang dibutuhkan

Penelitian ini dilakukan dengan cara mengumpulkan dan menganalisis data serta mempelajari dan menelaah teori yang terkait dengan masalah yang sedang diteliti.

Data sekunder yang dibutuhkan dalam penelitian adalah :

1. Sejarah perusahaan dan bentuk usahanya
2. Visi, misi, dan tujuan usahanya
3. Struktur organisasi perusahaan dan deskripsi jabatan
4. Mekanisme pengelolaan dana ZIS
 - a. Mekanisme penghimpunan dana ZIS
 - b. Mekanisme pendayagunaan dan pendistribusian dana ZIS
5. Laporan pengelolaan dana ZIS BMM Jogjakarta
6. Bentuk pendayagunaan dana ZIS pada BMM Jogjakarta

Metode pengumpulan data

Data-data yang diperlukan dikumpulkan dengan metode :

1. Observasi, yaitu melakukan pengamatan langsung di BMM Jogjakarta sehingga mengetahui keadaan yang sebenarnya.
2. Wawancara, dengan memberikan pertanyaan secara langsung kepada pimpinan dan karyawan. Hal ini dilakukan agar mendapat keterangan yang benar-benar rinci dan mendalam.
3. Studi pustaka, dengan membaca referensi yang berkaitan dengan masalah yang dibahas kemudian untuk mendapatkan dasar-dasar teori yang berhubungan dengan permasalahan yang diteliti dan landasan dalam melaksanakan pembahasan dan pemecahan dalam penelitian.

Analisis dan Pembahasan

Praktek Pengelolaan Dana ZIS

Mekanisme pengelolaan dana ZIS di BMM Jogjakarta dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu mekanisme penghimpunan dan pendayagunaan dana ZIS.

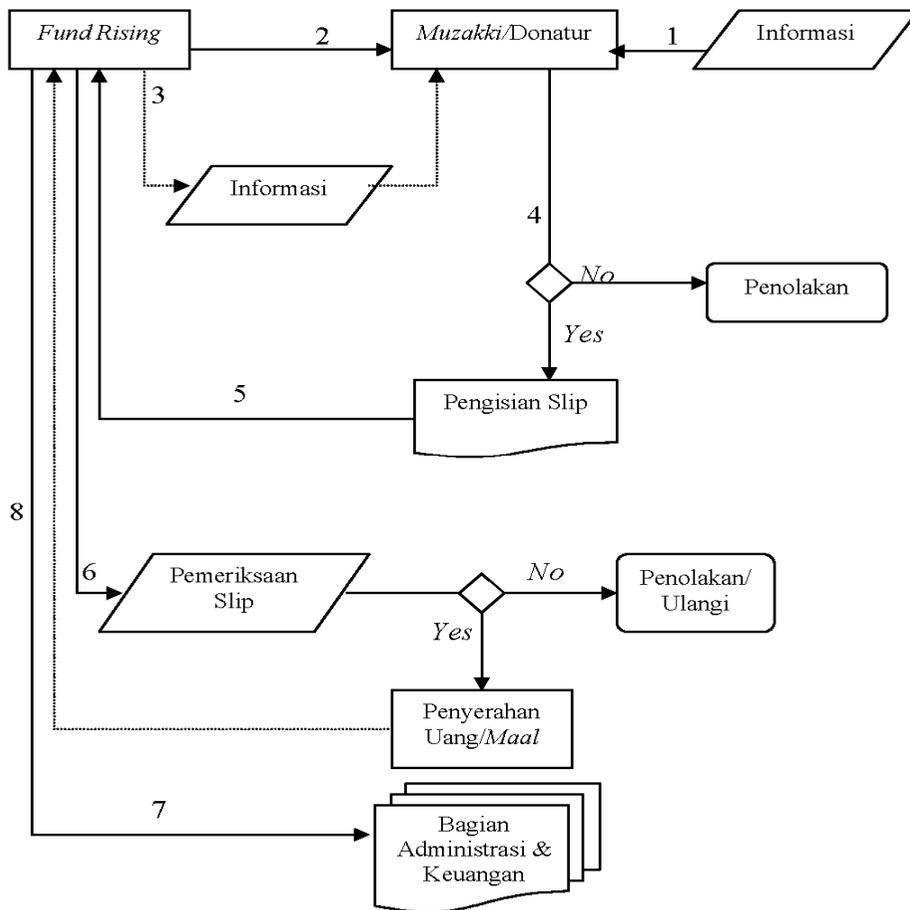
1. Mekanisme Penghimpunan Dana ZIS

Mekanisme penghimpunan dana ZIS merupakan prosedur mengenai penghimpunan dana yang menjadi acuan bagi BMM Jogjakarta dalam menghimpun dana dari masyarakat.

Penghimpunan dana ZIS di BMM Jogjakarta ditujukan kepada lembaga, perusahaan atau instansi yang berbadan hukum dan masyarakat umum baik perorangan maupun kelompok, yang terdiri dari perusahaan swasta maupun BUMN, Departemen Pemerintah, Lembaga donor (LSM) baik dalam maupun luar negeri, perbankan dan masyarakat umum.

Mekanisme penghimpunan dana ZIS di BMM Jogjakarta dapat dilihat pada gambaran pengelolaan secara umum (Gambar 1), yaitu dari nomor 1 sampai nomor 8.

Gambar 1
Skema Penghimpunan Dana ZIS di BMM Jogjakarta



Penjelasan gambar 1

- 1) Informasi yang masuk kepada *muzakki*/donatur diperoleh dari media massa, brosur, dari rekanan ataupun informasi sumber-sumber lain.
 - 2) Petugas staf *fund rising* BMM Jogjakarta mendatangi donatur, keterangan mengenai donatur didapatkan dari data yang dimiliki oleh BMM Jogjakarta.
 - 3) Petugas memberikan keterangan-keterangan mengenai BMM Jogjakarta serta menawarkan produk-produk yang ada kepada donatur.
 - 4) Setelah donatur mengetahui operasional BMM Jogjakarta dan produk-produknya, donatur dapat menolak ataupun menerima. Jika donatur menolak maka transaksi tersebut batal, tetapi jika donatur menerima maka akan mengisi slip yang diberikan oleh petugas kepadanya.
 - 5) Setelah slip diisi dengan benar oleh donatur, selanjutnya slip tersebut diserahkan kepada petugas.
 - 6) Petugas akan memeriksa slip yang telah diisi untuk kemudian dilakukan pemeriksaan apakah slip tersebut telah diisi dengan benar atau tidak. Jika pengisian slip keliru, petugas memberitahukannya pada donatur. Jika slip sudah diisi dengan benar, maka donatur dapat langsung menyerahkan uang atau *maalnya*.
 - 7) Uang atau *maal* dapat langsung diserahkan kepada petugas dengan meminta tanda terima darinya.
 - 8) Setelah transaksi selesai, selanjutnya petugas menyerahkan uang atau *maal* yang diperoleh bersamaan dengan data mengenai donatur kepada Bagian Administrasi dan Keuangan agar dapat dibukukan sesuai dengan pembukuan yang berlaku di BMM Jogjakarta.
2. Mekanisme Pendayagunaan Dana ZIS

Pendayagunaan dana ZIS ini terbagi menjadi dua kategori yaitu produk pendayagunaan dan produk pemberdayaan. Produk pendayagunaan adalah penyaluran dana kepada masyarakat yang tidak dalam bentuk uang, tetapi berbentuk pelayanan atau fasilitas dalam bentuk barang konsumsi atau kebutuhan sehari-hari. Sedangkan produk pemberdayaan adalah dana yang disalurkan kepada masyarakat dalam bentuk uang sebagai modal usaha atau untuk pengembangan usaha.

Sasaran pendayagunaan dana ZIS adalah lembaga swadaya masyarakat, koperasi atau lembaga keuangan mikro yang berbadan hukum atau yang memiliki misi pemberdayaan masyarakat atau perorangan yang sesuai dengan prinsip syariah (*mustahik*). Dengan kriteria yang ditetapkan oleh BMM adalah sebagai berikut :

a. Kriteria *Mustahik*

- 1) Termasuk golongan *ashnaf* terutama fakir miskin
- 2) Dapat diarahkan dan dikembangkan

- 3) Memiliki keinginan untuk maju
 - 4) Berada pada usia produktif (17-50 tahun atau sudah menikah)
 - 5) Memiliki kemampuan fisik untuk melakukan usaha
- b. Kriteria Kelompok
- 1) Terdiri dari minimal 10 KK dengan satu ketua kelompok
 - 2) Memiliki rasa kebersamaan dan sikap saling membantu
 - 3) Mudah diarahkan untuk berkembang bersama BMM
 - 4) Tidak eksklusif dan bisa diterima oleh masyarakat dan aparat setempat
- c. Kriteria Komunitas
- 1) Lokasi
 - a) Merupakan wilayah minus atau titik rawan kemiskinan
 - b) Pendapatan masyarakat dibawah rata-rata (*mustahik*)
 - c) Bukan merupakan binaan LSM lain
 - d) Memiliki legal status kepemilikan dan penguasaan tanah
 - e) Memiliki potensi ekonomi dan dapat dikembangkan jenis usaha tertentu
 - 2) Usaha
 - a) Dapat dilaksanakan secara *real* oleh *mustahik*
 - b) Memiliki potensi dan akses pasar
 - c) Resiko usaha dapat diprediksi dan dikendalikan
 - d) Dapat *eksis* dan berkembang dalam jangka waktu tertentu
 - e) Dapat dikembangkan menjadi usaha unggulan dan memiliki daya saing
 - f) Dapat meningkatkan pendapatan sehingga menjadi *muzakki*

Dari pendayagunaan tersebut, BMM Jogjakarta memiliki mekanisme penyaluran yang terdiri dari :

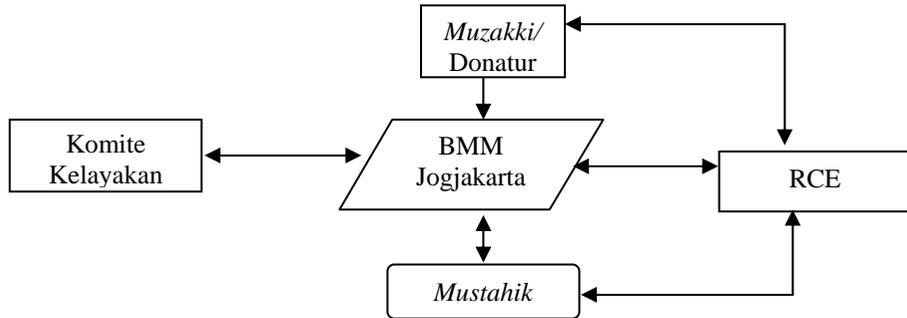
- 1) Santunan, yaitu dana pendayagunaan untuk membiayai kebutuhan *mustahik* sesuai program pendayagunaan tanpa harus dikembalikan.
- 2) Al-Qardul Hasan, yaitu dana pendayagunaan untuk membiayai kebutuhan penyediaan modal usaha bagi *mustahik* produktif atau pengusaha lemah yang baru berkembang, di mana *mustahik* diwajibkan mengembalikan hanya pokoknya saja.
- 3) Mudharabah, yaitu dana pendayagunaan untuk membiayai kebutuhan penyediaan modal usaha bagi *mustahik* produktif atau pengusaha lemah yang baru berkembang, di mana *mustahik* wajib mengembalikan pokok pinjaman dan bagi hasil dari keuntungan usaha yang diraihinya sesuai nisbah dan jadwal yang disepakati.

Dalam program pendayagunaan ekonomi ini, BMM Jogjakarta menerapkan pola-pola penyaluran dana dengan pola *executing* dan pola *channeling*. Berikut dijelaskan pengertian dari pola-pola tersebut:

1) Pola *Executing*

Pola *executing* adalah program pemberdayaan kepada masyarakat yang penyalurannya langsung melalui konsultan representatif untuk pemberdayaan *mustahik* yang ada di wilayah pendayagunaan di lingkungan RC tersebut. Pola *executing* disajikan pada gambar 2.

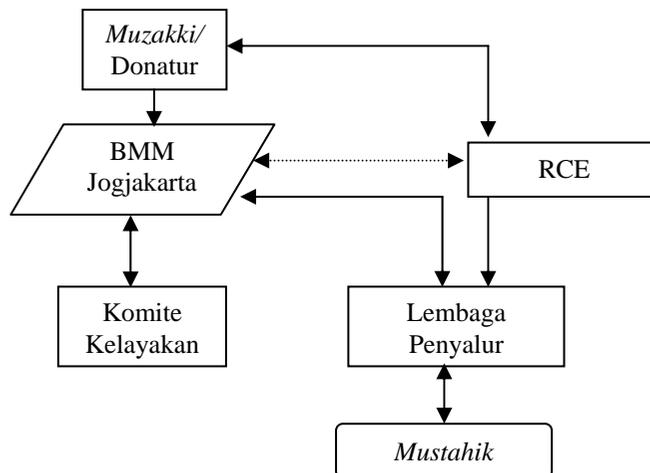
Gambar 2
Skema Program Pendayagunaan dengan Pola *Executing*



2) Pola *Channeling*

Pola *Channeling* adalah program pemberdayaan kepada masyarakat yang penyalurannya melalui lembaga simpan pinjam, koperasi, kelompok swadaya dan sebagainya, seperti BMT, BPRS, dan sebagainya. Oleh karena banyaknya lembaga yang terlibat dalam pola ini maka pihak Baitulmaal Muamalat Jogjakarta memiliki banyak mitra kerja demi kelancaran operasional perusahaan. Pola *channeling* disajikan pada gambar 3.

Gambar 3
Skema Program Pendayagunaan dengan Pola *Channeling*



3. Mekanisme Pembukuan Pengelolaan Dana ZIS

Alur pembukuan yang ditemukan pada BMM Jogjakarta dalam pengelolaan dana ZIS digolongkan jadi dua, yaitu :

1) Pembukuan pengelolaan dana ZIS melalui *fund rising*

Dana ZIS dari donatur yang telah dihimpun oleh Bagian *Fund Rising* semua diserahkan pada Bagian Administrasi dan Keuangan, kemudian dilakukan pencatatan di buku kas, yang selanjutnya disetor ke rekening giro yang telah disediakan oleh BMM Jogjakarta dengan pemisahan sebagai berikut :

- a) ZIS dimasukkan pada rekening BNI Syariah dengan nomor 801.25555.001
- b) Zakat dimasukkan pada rekening BMI (Bank Muamalat Indonesia) dengan nomor rekening 531.00003.15

Ketika ada pengajuan pendayagunaan yang telah melewati berbagai pertimbangan oleh komite, maka pencairan dana diambilkan dari rekening yang kemudian dicatat dalam buku kas sebagai pengeluaran pendayagunaan.

2) Pembukuan pengelolaan dana ZIS secara langsung

Dana dari donatur langsung dimasukkan pada rekening yang disediakan, meliputi :

- a) ZIS melalui rekening BNI Syariah dengan nomor 801.25555.001
- b) Zakat melalui rekening BMI dengan nomor 531.00003.15
- c) Infaq melalui rekening BMI dengan nomor 301.00002.12
- d) Dana kemanusiaan melalui rekening BMI dengan nomor 301.00014.12

Data baru dicatat pada Bagian Administrasi dan Keuangan setelah *print out* rekening giro keluar atau ditanyakan melalui telepon. Ketika ada pengajuan pendayagunaan yang telah melewati berbagai pertimbangan dari komite dan diputuskan untuk diterima, maka dana atau maal dari rekening di atas dicairkan dan dicatat dalam buku kas sebagai pengeluaran pendayagunaan.

Dengan adanya mekanisme seperti di atas, antara penghimpunan dan pendayagunaan ada selang waktu di mana dana terhenti (*idle fund*). Untuk mencegah *idle fund*, dana yang terhimpun masuk ke rekening giro. Dalam prakteknya pencatatan pembukuan yang diterapkan benar-benar dijalankan secara hati-hati yang terbukti dengan adanya pemisahan nomor rekening dan kejelasan jenis dana yang disetor oleh donatur baik itu zakat, infaq atau shadaqah dan dana kemanusiaan.

Penyusunan Laporan Keuangan

Sistem informasi akuntansi yang ditemukan pada BMM Jogjakarta antara lain meliputi :

1. Buku pencatatan transaksi harian (Buku Kas), yaitu untuk mencatat hasil *fund rising*, pencairan dana dari rekening, dana pendayagunaan, dan biaya operasional misalnya pembayaran telepon, listrik, pembelian ATK (Alat Tulis Kantor) dan lain-lain.
2. Buku tabungan bank, yaitu buku tabungan yang menyimpan uang atau maal dari dana-dana yang telah dihimpun oleh *fund rising* dan *muzakki*/donatur langsung melalui rekening giro yang sudah disediakan oleh BMM Jogjakarta.
3. Laporan keuangan mingguan, yaitu laporan yang menyajikan penghimpunan dan pendayagunaan dana ZIS, pendapatan dan biaya, serta saldo kas dalam satu minggu, di samping itu juga dicantumkan anggaran dan realisasinya, dan laporan ini disampaikan setiap hari Jum'at.
4. Laporan keuangan bulanan, yaitu laporan yang menyajikan penghimpunan, pendayagunaan dana ZIS dan saldo kas dalam suatu periode bulanan. Dari laporan bulanan inilah yang kemudian disajikan sebagai laporan triwulan, laporan semesteran, dan laporan tahunan. Disajikan pula laporan per empat bulan yang dikhususkan untuk laporan kepada *muzakki*/donatur sebagai laporan pertanggungjawaban.
5. Laporan keuangan tahunan, yaitu laporan yang menyajikan penghimpunan, pendayagunaan dan saldo kas dana ZIS secara ringkas dalam satu tahun periode. Laporan ini disajikan pada bulletin yang dibuat oleh BMM Jogjakarta.

Data laporan keuangan tahun 2003 disajikan dalam bentuk tabelaris vertikal yang digunakan sebagai laporan pertanggungjawaban kepada pihak ekstern maupun pihak intern tersebut adalah :

1. Laporan Bulanan Penghimpunan Tahun 2003 BMM Perwakilan Jogjakarta
2. Laporan Bulanan Pendayagunaan Tahun 2003 BMM Perwakilan Jogjakarta
3. Laporan Bulanan Penghimpunan, Pendayagunaan dan Operasional Tahun 2003 BMM Perwakilan Jogjakarta.
4. Laporan Tahunan Penghimpunan dan Pendayagunaan Tahun 2003 BMM Perwakilan Jogjakarta yang diinformasikan kepada masyarakat dalam bulletin.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan pada BMM Perwakilan Jogjakarta, untuk pengambilan dana pengelola hak amil sebesar 12,5 persen ini telah di ambil haknya dan dana 12,5 persen ini khusus dari dana zakat saja kalau masih ada kekurangan akan diambilkan dari dana infaq non *muqayyadah* yang tidak boleh lebih dari 30 persen dari dana infak yang telah terhimpun setiap bulannya.

Setelah diadakan analisis dana pengelola yang diambil sebesar Rp 17.533.609,00 yaitu gabungan dari hak amil dengan dana infaq atau shadaqah. Maka lebih baik dalam pencatatannya dipisah antara hak amil dan dana infaq atau shadaqah sehingga jelas berapa besarnya hak amil yang telah diambil. Berdasarkan pada lampiran 7 dana pengelola yang berhak diambil sebesar Rp 18.829.622,00 dengan rincian hak amil sebesar Rp 11.025.460,00 dan dana infaq sebesar Rp 7.804.162,00. Jadi jelas

bahwa BMM Perwakilan Jogjakarta dalam mengambil dana pengelola tidak melebihi Rp 18.829.622,00.

Penutup

Simpulan

Berdasar hasil analisis dan pembahasan, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Bentuk pengelolaan dana ZIS pada BMM Jogjakarta terbagi dalam dua aktivitas utama ialah :
 - a. Aktivitas penghimpunan, yaitu penghimpunan dana ZIS dan dana lainnya baik dengan cara jemput bola maupun dengan program yang ditawarkan pada donatur. Dalam pembukuannya telah ada pemisahan sejak awal transaksi sehingga kemungkinan tercampurnya dana zakat dengan infaq atau shadaqah tidak ada.
 - b. Aktivitas pendayagunaan, yaitu pendayagunaan dana ZIS ke arah bina ekonomi, bina sosial, bina kesehatan dan bina pendidikan yang sasarannya kepada fakir dan miskin. Sehingga dana benar-benar tersalurkan pada *mustahik*.
2. Dalam pengambilan dana pengelola digabungkan antara hak amil dengan dana infaq atau shadaqah. Tetapi tetap sesuai dengan syariat Islam karena konsisten pada aturan yaitu tidak boleh lebih dari 12,5 % dari dana zakat dan tidak boleh lebih dari 30 % dari dana infaq atau shadaqah. Dan hasilnya ternyata kurang dari ketentuan diatas.
3. Sistem informasi akuntansi hanya meliputi pengelolaan secara global yang ditempatkan pada laporan dan ZIS sebagai pertanggungjawaban, sedangkan pencatatan tentang pengambilan dana pengelola tidak ikut dipublikasikan sehingga donatur masih banyak mempertanyakan tentang penyusunan laporan dana ZIS yang kurang mendetail.

Saran

Saran yang dapat diberikan guna perbaikan adalah :

1. Optimalisasikan penghimpunan dana dengan SDM yang berkualitas (kreatif, terampil, dan jujur).
2. Pendampingan yang tidak lepas kontrol, dengan penyadaran kepada *mustahik* yang sudah menjadi *muzakki* untuk menunaikan zakatnya dengan kesadaran yang timbul dari hati nuraninya sendiri.
3. Lebih transparan dan lebih hati-hati lagi dalam penyusunan laporan dana ZIS artinya dalam melaporkan lebih rinci, sehingga minat dan kepercayaan donatur atau *muzakki* lebih tinggi.

4. Dalam pencatatan porsi amil lebih baik di pisah, antara pengambilan dana zakat dan dana infaq atau shadaqah sehingga kejelasan dalam pengambilan hak amil benar-benar kelihatan.
5. Dana yang terhimpun lebih baik dimasukkan dalam tabungan Mudharabah dengan diberi standing order, dan memilih pada bank syariah yang sudah maju.

Daftar Pustaka

- An-Nabahan, M. Faruq, 2000, *Sistem Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, Gema Insani Press, Jakarta.
- Baridwan, Zaki, 2002, *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode*, Edisi 5, BPFE, Jogjakarta.
- Budiman, Budi, 2002, *Potensi Dana ZIS sebagai Instrumen Ekonomi Islam : Dari Teori dan Implementasi Manajemennya*, Makalah Simposium Nasional I “ Sistem Ekonomi Islam” tanggal 13-14 Maret 2002 UII, Jogjakarta.
- Daud Ali, Muhammad, 1988, *Sistem Ekonomi Islam Zakat dan Wakaf*, UII Press, Jogjakarta.
- Hafidhuddin, Didin, 2002, *Zakat dalam Perekonomian Modern*, Gema Insani Press, Jakarta.
- Hidayat, Nur, 2002, *Urgensi Laporan Keuangan (Akuntansi Syariah) dalam Praktik Ekonomi Islam*, Makalah Simposium Nasional I “Sistem Ekonomi Islam” tanggal 13-14 Maret 2002, UII, Jogjakarta.
- Jati, Sigit Purnawan, 2003, *Reinterpretasi Alokasi Zakat : Mengkaji Ulang Metode Distribusi Zakat dalam Masyarakat Modern*, Makalah Seminar Reinterpretasi Zakat dan Optimalisasi Pendayagunaan Dana Umat di Indonesia, tanggal 23 Januari 2003, Natour Garuda Hotel, Jogjakarta.
- Kustiawan, Teten dan Widodo, 2001, *Akuntansi dan Manajemen Keuangan untuk Organisasi pengelolaan Zakat*, Institute Manajemen Zakat, Asy Syaamil Press dan Grafika, Bandung.
- Marwaganda, S, 2002, *Tingkat Kesiapan BMT An-Nahl Tasikmalaya dalam Upaya Mengoptimalkan Pengelolaan Dana ZIS*, Skripsi Fakultas Keuangan Islam, Tidak Diterbitkan, STIS Jogjakarta.

Muhammad, 2000, *Lembaga-Lembaga Keuangan Kontemporer*, UII Press, Jogjakarta.

Mulyadi, 1997, *Sistem Akuntansi*, Edisi 3, STIE YKPN, Jogjakarta.

Qurdawi, Yusuf, 1999, *Hukum Zakat*, Mizan dan Intera Antarnusa, Jakarta.

Raharjo, Dawam, 1999, *Islam dan Transformasi Sosio Ekonomi*, Lembaga Studi Agama dan Filsafat (LSAF), Jakarta.

Rifai Al-Faridy, Hasan, 2003, *Panduan Zakat Praktis*, Sketsa Grafikatama, Jakarta.

Shiddieqy, Tengku Muhammad Hasbi Ash, 1999, *Pedoman Zakat*, PT Pustaka Rizki Putra, Semarang.

Undang-Undang No. 38 Tahun 1999 Tentang Pengelolaan Zakat.