

PENELITIAN KELOMPOK

PENGARUH FAKTOR-FAKTOR KEBIASAAN (*HABITUS*), MODAL (*CAPITAL*), DAN PERUBAHAN (*CHANGES*) SEBAGAI MODEL PERILAKU KEUANGAN UNTUK MENINGKATKAN PERFORMA KEUANGAN PEREMPUAN PELAKU UMKM (SUATU STUDI di UMKM Binaan FE UNPAR –BANDUNG DAN JAKARTA)



Peneliti :

Arthur Purboyo Drs.,Akt.,M.PAc

Inge Barlian, Dra., Akt., MSc.

Dr. Elizabeth T. Manurung MSi., Ak

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN

Jln. Ciumbuleuit No. 94 Bandung, 40141

Mei 2012

Kata Pengantar

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Kuasa, karena atas berkat dan kasihNya penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik. Kepada LPPM Unpar, Fakultas Ekonomi, serta Jurusan Akuntansi, kami haturkan terima kasih atas kesempatan melakukan **penelitian perilaku perempuan pengelola keuangan UKM ini, harapan kami hasil penelitian ini dapat membuka wawasan para perempuan tersebut sehingga dapat mengembangkan pengelolaan keuangan bisnisnya dengan lebih baik.** Kami berterima kasih kepada semua pihak yang telah melancarkan penelitian ini, sehingga dapat selesai dengan baik, serta kami menyadari pula mungkin ada berbagai kelemahan dalam penulisan ini, sehingga kami sangat terbuka terhadap berbagai masukan/input yang dapat lebih menyempurnakan hasil penelitian ini. Terima kasih.

Bandung, 29 Mei 2012

Team Peneliti:

Arthur Purboyo

Inge Barlian

Elizabeth T.M.

DAFTAR ISI

Cover	
Kata Pengantar	Hal. 2
Daftar Isi	Hal. 3
Abstrak	Hal. 6
Bab 1. PENDAHULUAN	7
1.1 Latar Belakang	7
1.2 Identifikasi Masalah	9
1.3 Urgensi Penelitian	10
1.4 Kerangka Berpikir	
Bab 2. TINJAUAN PUSTAKA	12
2.1 Perempuan dan Kemiskinan	12
2.2 Betulkah Perempuan Paling Memikul Beban Kemiskinan Dunia	12
2.3 Pengentasan Kemiskinan Melalui Perempuan: Studi Kasus Pinjaman UMKM untuk Perempuan – di Bangladesh	13
2.4 Teori tentang Pengetahuan	14
2.5 Pengetahuan TACIT	14
2.6 Proses Penciptaan Pengetahuan (Knowledge Creating)	15
2.7 Teori Tentang Perilaku (Budaya)	16
2.8 Definisi, Karakteristik, dan Kriteria UMKM	19

2.9 Tingkat Perkembangan UMKM	26
Bab 3. METODE PENELITIAN	31
3.1 Penelitian Kualitatif	31
3.2 Karakteristik Metode Penelitian Kualitatif	32
3.3 Prosedur Pengumpulan data	33
3.4 Teknik Analisis Data	34
3.5 Penelitian Kuantitatif	36
3.6 Model Penelitian Paradigma Naturalistik	38
3.7 Kredibilitas Penelitian	39
3.8 Langkah-langkah Penelitian yang dilakukan	40
3.9 Objek Penelitian	40
Bab 4. PEMBAHASAN	51
4.1 Perkembangan Usaha Sektor UKM di Indonesia	
4.2 Kondisi Ekonomi Indonesia Tahun 2011	
4.3 Studi Tentang Profil Perempuan di Indonesia	
4.4 Pengklasifikasian Skala Usaha Responden	
4.5 Kecenderungan Perilaku Keuangan Pengusaha Wanita UKM Terhadap Pengelolaan Keuangan Perusahaan	
4.6 Pembahasan Hasil Pengelolaan Model Statistik Regresi dan Korelasi	
4.7 Pembahasan Perilaku Perempuan Pengelolaan Keuangan yang diteliti berdasarkan Pendekatan Bordieu	

Bab 5 Kesimpulan

5.1 Kesimpulan

5.2 Saran

5.3 Implikasi

Daftar Pustaka

Bio Data Peneliti

ABSTRAK

Berbagai produk asing tidak dapat dibendung telah menyerbu pasar domestik sekarang. Serbuan tersebut terutama dari barang-barang Cina (Kompas: 2011: 13 Mei h. 38). Fenomena ini telah mengakibatkan munculnya ribuan pengangguran baru. Padahal 90% dunia bisnis Indonesia terdiri dari sektor UMKM (BPS: 2000), dan dari jumlah sektor UMKM tersebut, usaha UMKM yang dikelola oleh perempuan jumlahnya meningkat sangat pesat, hal ini mengindikasikan semakin meningkat pula pemberdayaan perempuan di Indonesia (Kontan: April 2011: h. 11).

Berdasarkan analisis kualitatif maka aplikasi teori Bourdieu (1999) dalam penelitian ini dengan tujuan untuk melihat perilaku pengelolaan keuangan oleh perempuan pengelola UMKM, yaitu dari 3 variabel Bourdieu: *Habitus, Capital dan Changes*, variabel perilaku manakah yang signifikan mempengaruhi performa keuangan UMKM. Variabel dominan akan disosialisasikan kepada perempuan pengelola UMKM lain untuk dianalisis apakah terdapat peningkatan performa keuangannya pada tahun berikutnya, bila perilaku pengelola bertambah baik. Alat analisis statistik akan digunakan sebagai pembanding atas analisis tersebut. UMKM yang diteliti adalah UMKM binaan Unpar.

Bila perilaku keuangan perempuan pengelola UMKM bertambah baik, maka performa keuangan usahanya akan meningkat lebih baik, pada gilirannya diharapkan sektor UMKM akan meningkat kesejahteraannya, serta dapat bertahan menghadapi serbuan produk asing.

Kata-kata Kunci: Perempuan pengelola usaha, Teori Bourdieu, Perilaku Keuangan,

Performa Keuangan.

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Berbagai produk asing baik kebutuhan sehari-hari, kebutuhan sekunder, maupun tersier tidak dapat dibendung telah menyerbu pasar domestik negeri ini sekarang. Serbuan tersebut terutama dari barang-barang Cina (Kompas: 2011: 13 Mei h. 38). Konsumen dalam negeri banyak yang beralih ke produk luar karena alasan harga lebih murah, kualitas lebih baik, desain lebih bagus, serta perawatannya lebih mudah. Dan mengapa hasil produk Cina umumnya lebih murah, hal ini disebabkan biaya produksinya murah karena tenaga kerja murah, bunga modal murah, adanya insentif pajak bagi pengusaha pengekspor.

Di lain pihak, kondisi ini telah menghancurkan berbagai industri dalam negeri, karena produknya tidak laku di pasar local. Produk local dianggap terlalu mahal, kualitas kurang baik, desain kurang menarik, dan perlu pemeliharaan lebih rumit (Kompas: 2011: 13 Mei h. 38). Dampak nyata hal ini adalah timbulnya ribuan pengangguran baru di berbagai sektor.

Dan bila mencermati kenyataan sekarang ini, memang masih nampak sejumlah besar pengrajin serta industri induknya yang dianggap masih memiliki daya tahan yang tinggi terhadap serbuan produk asing tersebut terutama industri rotan dan alas kaki (Kompas: 2011: 13 Mei h. 38). Hal ini terjadi karena upaya inovasi yang mereka lakukan misalnya mencari bahan baku alternative yang lebih murah/sintetis, maupun mengubah budaya proses produksi menggunakan bahan imitasi, melakukan penjualan grosir dan retail, serta melakukan regenerasi pengrajin.

Berdasarkan Statistik Indonesia (BPS: 2000) dinyatakan sekitar 9 dari 10 bisnis (sekitar 90%) di Indonesia adalah usaha kecil (sektor UMKM). Sektor ini memperkerjakan 96,6% angkatan kerja dan memberikan kontribusi terhadap PDB sekitar 56%. Diketahui pula bahwa selama krisis ekonomi 1997-1998, Bank yang meminjamkan uang untuk usaha kecil memiliki tingkat kelangsungan hidup lebih tinggi dibandingkan dengan klien utama perusahaan besar. Bank NISP misalnya, terhindar dari masalah dari masalah krisis dan memperoleh penghargaan sebagai *"Best managed company 2003"* oleh majalah Asia Money, demikian juga BRI (Bank Rakyat Indonesia) yang mengalokasikan sekitar 1/3 kreditnya untuk usaha mikro sering menjadi referensi suksesnya lending business ke sektor yang biasanya ditangani oleh lembaga non profit.

Dari jumlah sektor UMKM yang sangat besar di atas, usaha UMKM yang dikelola oleh perempuan jumlahnya meningkat sangat pesat, hal ini mengindikasikan semakin meningkat pula pemberdayaan perempuan di Indonesia (Kontan: April 2011: h. 11). Para perempuan pelaku bisnis UMKM tersebut banyak pula yang mengelola Koperasi Simpan Pinjam. Sektor UMKM termasuk koperasi simpan pinjam yang dikelola oleh para perempuan (ibu-ibu) di Jawa Barat, kurang berkembang. Walaupun usahanya telah berjalan selama hampir 20 tahun, namun belum mampu mendorong dan menunjukkan hasil yang signifikan dalam kenaikan kesejahteraan para karyawannya.

Pengelolaan keuangan yang baik, menjadi kata kunci bagi perkembangan usaha, baik itu usaha kecil dan menengah maupun usaha yang sudah menjadi besar. Pembangunan ekonomi daerah akan bergantung pada pengembangan usaha-usaha

kecil dan menengah di daerahnya. Dalam rangka mendorong pertumbuhan ekonomi daerah, perlu dikaji pengelolaan keuangan yang selama ini telah berjalan, utamanya pada usaha-usaha kecil dan menengah.

Para Perempuan sebagai pelaku usaha memiliki peran ganda, yang pertama sebagai ibu rumah tangga yang bertanggung jawab mengelola urusan domestik rumah tangganya masing-masing; dan yang kedua, sebagai pengelola yang harus bertanggung jawab terhadap kelangsungan usaha yang dikelolanya. Peran sebagai pengelola keuangan di UMKM akan dipengaruhi oleh perannya yang lain, sebagai ibu rumah tangga. Di samping faktor-faktor lain yang juga berpengaruh, yaitu latar belakang pendidikan dan keluarga.

Penelitian yang akan dilakukan terhadap para perempuan sebagai pengelola keuangan di UMKM yang diteliti, memiliki *thesis* bahwa pengetahuan tentang keuangan (*financial literacy*) baik yang *tacit* maupun *explicit*, sebagai modal kultural yang dimiliki oleh seorang perempuan akan memiliki peran yang lebih signifikan -- dibandingkan modal-modal lain yang dimilikinya, dan dibandingkan jender itu sendiri—terhadap perilaku pengelolaan keuangan yang ditampilkan. Teori tentang Habitus dan Praktik dari Pierre Bourdieu (1990) sebagai kajian budaya, diperlukan untuk menganalisis perilaku pengelolaan keuangan oleh para perempuan ini; di samping teori tentang pengetahuan dan manajemen pengetahuan dari Nonaka (2000).

Metodologi Etnografi yang merupakan observasi mendalam terhadap para pelaku, akan digunakan untuk memaknai praktek-praktek pengelolaan keuangan yang mereka (para perempuan) lakukan. Praktek-praktek tersebut kemudian akan

diukur untuk menganalisis sejauh mana dampak dari perilaku pengelolaan keuangan ditampilkan, hasil tersebut akan dibandingkan pula dengan hasil perhitungan yang diperoleh melalui statistik regresi, agar interpretasi analitisnya menjadi lebih menyeluruh.

Temuan-temuan yang akan didapatkan di lapangan, berdasarkan wawancara dengan para pelaku dan observasi terhadap praktek-praktek keuangan dan non keuangan (kegiatan kesehariannya) secara langsung, diharapkan dapat digunakan untuk membangun gagasan-gagasan terbaru untuk kerangka fundamental teori perilaku performa keuangan oleh perempuan. Dengan demikian topik yang diambil untuk penelitian ini adalah: *PENGARUH FAKTOR-FAKTOR KEBIASAAN (HABITUS), MODAL (CAPITAL), DAN PERUBAHAN (CHANGES) SEBAGAI MODEL PERILAKU KEUANGAN UNTK PENINGKATAN PERFORMA KEUANGAN PEREMPUAN PELAKU UMKM (SUATU STUDI di UMKM Binaan FE UNPAR-BANDUNG DAN JAKARTA)*

1.2 Identifikasi Masalah

Penelitian ini ingin mengembangkan analisis terhadap perilaku keuangan yang terjadi pada sektor UMKM, dari segi perilaku (dinamika) keuangannya, dalam hubungannya dengan jender, yaitu kaum perempuan (ibu-ibu) dan laki-laki (bapak-bapak) sebagai pelaku usaha. Berdasarkan pemikiran ini, penelitian diarahkan untuk mencari jawaban atas pertanyaan-pertanyaan berikut:

- a. Bagaimanakah pengelolaan sektor UMKM binaan Unpar di Jawa Barat (dari segi pendanaan/sumber dana, dan pelakunya), khususnya yang dikelola oleh perempuan?
- b. Apakah pengelolaan pembiayaan terhadap sektor ini menghasilkan pertumbuhan, dan meningkatkan kesejahteraan para pelakunya?

- c. Variabel manakah diantara variabel Kebiasaan (*habitus*), Modal (*Capital*), dan Perubahan (*Changes*) berbasis teori *Bourdieu* yang berdampak secara signifikan pada peningkatan kinerja keuangan/*Practice* UMKM yang dikelola oleh para perempuan?
- d. Bagaimanakah kontribusi variabel signifikan tsb terhadap peningkatan kesejahteraan perempuan pelaku UMKM tsb?

1.3 Urgensi Penelitian

- 1) Sektor UMKM sebagai sektor usaha dengan jumlah hampir 90% dari seluruh jumlah sektor usaha yang ada di Indonesia (BPS: 2000), dan dari jumlah tersebut sektor usaha yang dikelola oleh perempuan jumlahnya bertambah sangat pesat (Kontan: April 2011: h. 11), maka sudah selayaknya menjadi penting untuk melakukan penelitian dengan tujuan meningkatkan kinerja keuangan UMKM yang dikelola oleh para perempuan
- 2) Penelitian ini ingin menghasilkan variabel signifikan diantara variabel Kebiasaan (*habitus*), Modal (*Capital*), dan Perubahan (*Changes*) berbasis teori *Bourdieu* (1999), perilaku yang mana yang berdampak pada peningkatan kinerja keuangan UMKM yang dikelola oleh para perempuan
- 3) Berharap pula dapat berkontribusi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat umum, berdasarkan pendekatan variabel mana (dari yang disebut pada poin 2) yang berpengaruh signifikan pada peningkatan kinerja keuangan UMKM yang dikelola perempuan. Dan secara khusus berkontribusi untuk meningkatkan kinerja keuangan perempuan pelaku bisnis di UMKM

- 4) Juga ingin berkontribusi pada penelitian inovasi dan invensi sesuai bidang kepakaran yang dimiliki yang memfokuskan perhatian pada perilaku keuangan perempuan pelaku UMKM
- 5) Melaksanakan amanat Tri Dharma Perguruan Tinggi, dengan melaksanakan penelitian dapat pula mengembangkan materi pembelajaran sekaligus melakukan pengabdian kepada masyarakat untuk pada akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraannya
- 6) Selain itu, penelitian ini juga penting untuk mengembangkan pusat studi di Unpar yaitu *Center of Excellent : Small Medium Enterprises* sebagai kerja sama Unpar dengan World Bank
- 7) Dan diseminasi penelitian ini, akan dapat memperkaya publikasi ilmiah yang bila memungkinkan dalam jurnal internasional. Serta turut melaksanakan visi Unpar yaitu berkontribusi dalam kegiatan ilmiah internasional
- 8) Dengan semakin baiknya performa keuangan UMKM yang dikelola oleh perempuan diharapkan perekonomian dapat semakin siap dalam menghadapi serbuan produk asing dari luar negeri Terutama Cina, yang semakin gencar (Kompas: 2011: 13 Mei h. 38)

1.4 Kerangka Berpikir

Sebagaimana yang telah diuraikan sebelumnya, dewasa ini nampak fenomena berbagai produk asing tidak dapat dibendung telah menyerbu pasar domestik negeri ini. Serbuan tersebut terutama dari barang-barang Cina (Kompas: 2011: 13 Mei h. 38). Hal ini mengakibatkan tertekannya produk lokal dengan persaingan yang sangat tajam.

Menurut data BPS (2000), dinyatakan bahwa sekitar 90% bisnis yang ada di Indonesia adalah sektor UMKM. Menyambung hal ini, Harian Kontan (2011) menggambarkan bahwa dewasa ini semakin banyak pengelolaan UMKM dilakukan oleh Perempuan, yang mana hal ini mengindikasikan pemberdayaan perempuan Indonesia semakin meningkat. Fenomena ini sangatlah menarik, sehingga menjadi alasan melaksanakan penelitian ini yang ingin mengukur bagaimana perilaku perempuan pengelola UMKM tsb dapat meningkatkan kinerja keuangannya.

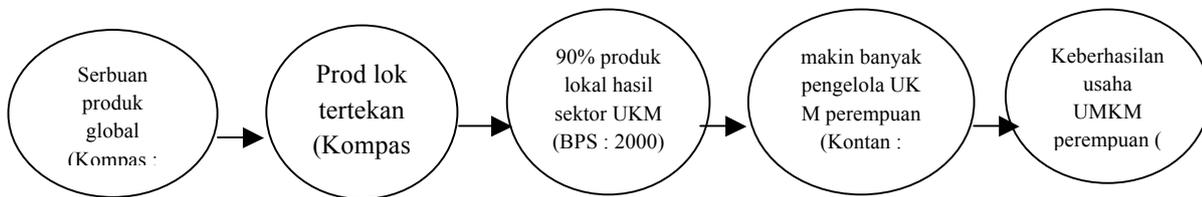
Teori Bourdieu (1990) akan digunakan untuk melihat hubungan antara $Practice = (Habits \times Capital) + Field/Changes$. Formula Bourdieu menyiratkan bahwa perilaku seseorang/kinerja (keuangannya) ditentukan oleh habitusnya, yang kemudian diperkuat oleh modal yang dimilikinya, sesuai medan/field/perubahan yang terdapat dilingkungannya. Dimulai dari kuesioner yang diberikan kepada 20 UMKM yang dikelola perempuan, yang termasuk binaan Unpar, akan diidentifikasi bagaimana faktor-faktor Perilaku, kapital, dan lingkungan dapat mempengaruhi kinerja/*practice*. Brigham (2006) telah menjelaskan pula bahwa pengelolaan keuangan yang efektif dapat berperan dalam meningkatkan kinerja keuangan bisnis, sehingga melalui penganalisisan mendalam berdasarkan Etnografi, hasil kuesioner akan diamati untuk menentukan faktor-faktor mana dari teori Bourdieu yang dapat mempengaruhi kinerja keuangan UMKM yang dikelola oleh perempuan.

Sebagai bahan pembandingan atas hasil yang diperoleh dari metode Etnografi tsb, maka akan dilakukan pengolahan data penelitian berdasarkan model statistik regresi dan korelasi, agar menjadi pembandingan untuk mengetahui faktor mana dari teori Bourdieu di atas yang signifikan/dominan secara statistik mempengaruhi kinerja keuangan bisnis tsb. Dan untuk mengolah data tsb, maka pertama-tama

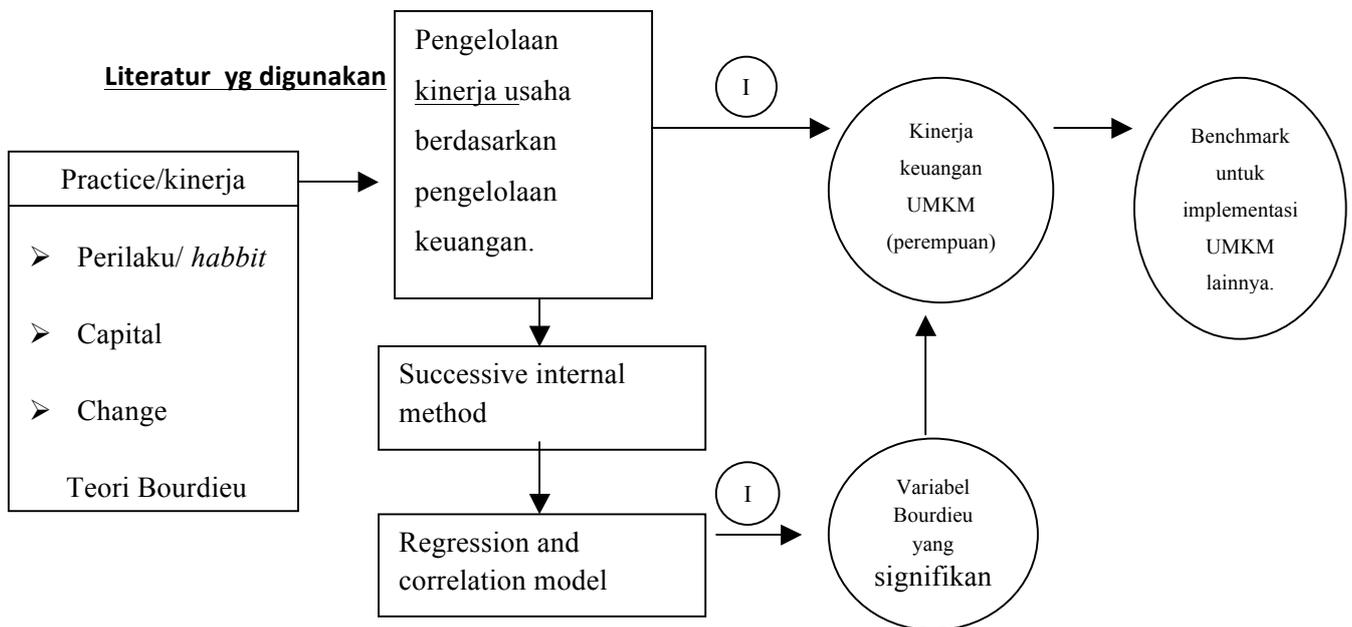
dilakukan pemaknaan atas tiap pertanyaan dari kuesioner yang digunakan, kemudian ditabulasi untuk memproses metode *successive interval method*. Sehingga dapat diproses secara statistik regresi dan korelasi. Kesimpulan yang dihasilkan atas faktor mana yang dominan, akan digunakan sebagai *benchmark* yang akan diimplementasikan pada UMKM lainnya yang belum diteliti.

Untuk lebih menjelaskan uraian tsb di atas, maka di bawah ini akan disampaikan skema Kerangka Berpikir.

Fenomena



Literatur yg digunakan



Skema 1 Kerangka Berpikir

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Perempuan dan Kemiskinan

Ada *stereotype* yang mengatakan bahwa perempuan lekat dengan 'kemiskinan' dan 'penderitaan'. Ada berbagai kisah tentang penderitaan Tenaga Kerja Wanita yang bekerja di luar negeri, ada kisah tentang perempuan yang menderita akibat kekerasan dalam rumah tangga, ada pula kisah lain tentang beratnya seorang ibu harus bekerja keras mencari nafkah demi menanggung biaya makan keluarganya. Banyak kisah dan wacana tentang kaum perempuan, di samping anak-anak, sebagai pihak yang paling memikul beban kemiskinan. Beban ini makin bertambah berat karena perempuan tidak dapat mengakses kesempatan ekonomi, kepemilikan lahan dan lain-lain. Dari 66 penelitian yang dilakukan oleh *International Research Center for Woman* (IRCW) pada era 1980-an ditemukan fakta bahwa keluarga berkepala (di bawah kepemimpinan) perempuan lebih miskin daripada laki-laki.

2.2 Betulkah perempuan paling memikul beban kemiskinan dunia?

Kemiskinan adalah salah satu masalah terbesar, di samping masalah pendidikan, dalam pembangunan di Negara kita. Dibandingkan dengan negara yang lain di Asia, sebenarnya Indonesia tidak pantas dikatakan negara miskin. Indonesia sesungguhnya adalah negara kaya. Indonesia memiliki laut yang luas penuh dengan ikan bergizi, negeri yang subur dengan lahan pertanian yang luas. Bahkan hampir semua wilayahnya memiliki hutan yang potensial seperti di Sumatera, Irian, Sulawesi dan sebagainya. Indonesia juga memiliki potensi tambang. Hanya proses pembangunannya saja, yang belum berjalan dengan baik dan merata. Proses

pembangunan yang selama ini berjalan, tidak berpihak atau kurang berpihak pada rakyat miskin. Jika benar bahwa perempuan dan anak-anak merupakan pihak yang paling menanggung kemiskinan, berarti proses pembangunan berikutnya harus lebih memperhatikan peningkatan kesejahteraan terhadap perempuan dan anak-anak.

2.3 Pengentasan Kemiskinan melalui Perempuan: Studi Kasus Pinjaman UKM untuk Perempuan, di Bangladesh

Bangladesh adalah negara dengan 132 juta penduduk dan merupakan negara berpenduduk terpadat nomor 8 di dunia. Negara yang baru merdeka selama 40 tahun ini memiliki pendapatan US\$ 380 pertahun. Bangladesh juga disebut sebagai 'simbol kemiskinan Asia'. Dari 132 juta penduduk, 90% populasi Bangladesh beragama Islam, dan sisanya Hindu, Budha, dan Kristen. Kondisi penduduk Bangladesh yang sebagian besar miskin dan perekonomian negara yang lemah, membuat negara ini menjadi wilayah yang rentan konflik. Apalagi dengan melihat penduduk Bangladesh yang kebanyakan berada di daerah pegunungan dan bersuku-suku yang membuat komunikasi dan akses informasi menjadi lebih sulit. Di sebagian masyarakat Bangladesh, perempuan sering dianjurkan untuk memulai keluarga pada usia muda (pernikahan dini), sehingga proporsi perempuan yang melahirkan anak pada usia 18 tahun di Bangladesh adalah 50% dari total jumlah perempuan produktif di Bangladesh. Anjuran ini membuat perempuan Bangladesh sering terhimpit pada masalah keluarga, masalah nafkah dan kemiskinan. (www.rahima.or.id)

Bank Grameen adalah sebuah organisasi kredit mikro di Bangladesh. Muhammad Yunus pendiri bank ini –seorang Doktor dari Universitas Vanderbilt– telah terinspirasi dari bencana kelaparan Bangladesh pada tahun 1974, membuat pinjaman kecil kepada sebuah kelompok keluarga agar mereka dapat membuat

barang-barang untuk dijual. Yunus percaya dengan memberikan pinjaman kecil tersebut kepada masyarakat luas dapat menghilangkan kemiskinan yang parah di pedesaan di Bangladesh. Pinjaman kecil ini diberikan kepada orang yang kurang mampu tanpa jaminan. Sistem ini berdasarkan ide bahwa orang miskin memiliki kemampuan yang kurang. Yang menarik dari kredit ini adalah, pinjaman diberikan kepada kelompok perempuan produktif yang masih berada dalam status sosial miskin.

Sampai saat ini, pemerintah Bangladesh telah memberikan kepercayaan besar kepada orang miskin untuk mengelola pinjaman dari pemerintah, pinjaman tersebut dikelola oleh bank pemerintah. Padahal di penjuru dunia, lembaga keuangan hanya melayani mereka yang dianggap memenuhi syarat bank. Misalnya mereka yang memiliki (jaminan fisik), dll. Seandainya mempunyai usaha, mereka pun harus memiliki badan hukum, laporan keuangan, mampu membuat proposal dan rencana bisnis. Pola Grameen bank ini telah diadopsi oleh hampir 130 negara didunia (kebanyakan dinegara Asia dan Afrika). Jika diterapkan dengan konsisten, pola Grameen Bank ini dapat mencapai tujuan untuk membantu perekonomian masyarakat miskin melalui perempuan.

2.4 Teori tentang Pengetahuan

Nonaka (2000) menekankan bahwa ada dua jenis pengetahuan, yakni (i) tacit, dan (ii) eksplisit. Pengetahuan eksplisit adalah pengetahuan yang telah didokumentasikan, yang wujudnya bermacam-macam, misalnya buku, jurnal, artikel, laporan, dan sebagainya. Kemampuan teknologi informasi saat ini dapat menampung dan menyimpan berbagai pengetahuan di computer dan alat lain

seperti CD dan USB, untuk siap diakses dan digunakan dalam volume dan ragam yang besar dan waktu yang sangat cepat.

Pengetahuan ini juga tertanam dalam teknologi, yang mewujud baik dalam produk, manajemen, maupun proses produksi. Mulai dari berbagai produk yang sederhana, sampai ke produk-produk cerdas (smart) yang berkembang saat ini. Pengetahuan ini pun terkandung dalam berbagai proses manufaktur, mulai dari yang paling sederhana sampai system produksi yang mengintegrasikan berbagai mesin, seperti *flexible manufacturing system*, *computer integrated system*, dan sebagainya. Dalam manajemen, pengetahuan ini tertanam dalam berbagai metode, teknik, dan prosedur penyelenggaraan organisasi, seperti metode-metode penjadwalan produksi, metode-metode tata letak fasilitas, metode-metode pengendalian kualitas, teknik-teknik wawancara, system perencanaan dan perancangan produk, alat-alat untuk menganalisis pasar, dan sebagainya. Pengetahuan ini adalah pengetahuan yang sudah siap untuk digunakan, dibagikan (shared), disebarluaskan, ditampilkan/disajikan dalam presentasi atau dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan tertentu.

2.5 Pengetahuan TACIT

Pengetahuan tacit adalah pengetahuan yang mewujud dan dapat diamati, melalui berbagai tindakan atau pola tindakan individu, yang sangat dipengaruhi oleh persepsi (model mental) dan tidak mudah untuk diartikulasikan dalam komunikasi lisan atau tulisan karena jarang dipikirkan atau dievaluasi (*taken for granted*). Oleh karenanya, pengetahuan ini memiliki dimensi kognitif yang cukup penting. Pengetahuan ini jauh kurang sistematis dibandingkan dengan pengetahuan eksplisit.

Pengetahuan ini bisa tertanam dalam berbagai 'tempat', terutama dalam keterampilan teknis, keterampilan seni, dan intuisi. Pengetahuan tacit adalah hasil proses belajar (*learning*) individu yang mengambil input baik dari pengetahuan eksplisit dan tacit eksternal, serta pengalaman dan model mental (persepsi), maupun keyakinan/sikap. Oleh karenanya pengetahuan ini bersifat subyektif dan kontekstual.

2.6 Proses Penciptaan Pengetahuan (Knowledge Creating)

Inovasi merupakan hasil proses kreatif yang dilakukan oleh manusia di dalam, dan atau setelah, proses belajar dilakukannya. Proses kreatif menjadi sebuah proses inovasi manakala diarahkan ke penciptaan pengetahuan baru yang diperlukan untuk merespon kebutuhan konsumen maupun perubahan pada entity lain dalam lingkungan industri.

Pengetahuan yang siap untuk digunakan –untuk mewujudkan produk, jasa, proses manufaktur, metode manajemen-- adalah pengetahuan yang eksplisit. Semua pengetahuan, baik eksplisit maupun tacit, akan dijustifikasi oleh berbagai wujud tersebut. Oleh karena itu, seluruh proses belajar individu maupun kelompok individu, sampai keseluruhan organisasi, haruslah diarahkan untuk mewujudkan produk dan sebagainya.

Proses penciptaan pengetahuan baru menurut Nonaka (2000), melibatkan empat pola relasi antara pengetahuan tacit dan eksplisit, yakni:

- a. dari tacit ke tacit.

Dalam pola ini, pengetahuan tacit baik dari individu di dalam dan di luar organisasi, ditransfer menjadi pengetahuan tacit individu lain atau seluruh individu dalam organisasi. Transfer hamper tanpa menggunakan komunikasi

tertulis. Seseorang melihat dan mengamati ketrampilan yang diperagakan oleh pemilik pengetahuan tacit melalui komunikasi lisan maupun bahasa tubuh, atau bersosialisasi dengannya, kemudian, melakukan proses internalisasi. Proses internalisasi adalah menjadikan apa yang dialami sebagai pengetahuan tacit pribadi dengan bantuan pengetahuan tacit yang sudah dimiliki.

b. dari tacit ke eksplisit

selanjutnya, pengetahuan tacit ini (yang sudah diperkaya dengan pengetahuan tacit baru) diartikulasi menjadi pengetahuan eksplisit supaya dapat disebarluaskan ke seluruh anggota lain dalam organisasi untuk diuji. Transfer ini banyak memerlukan metafora, slogan dan symbol-simbol.

c. dari eksplisit ke eksplisit

ini adalah tahap di mana pengetahuan tacit pada tahap sebelumnya, dikombinasi dengan pengetahuan eksplisit lain yang sudah ada (buku, dokumentasi, laporan, jurnal, artikel, rumusan ilmiah, model, informasi di computer dll) untuk mewujudkannya dalam produk/jasa, proses manufaktur, maupun manajemen. Proses ini memerlukan banyak diskusi, eksperimen, dan trial and error untuk mensintesis pengetahuan-pengetahuan eksplisit menjadi pengetahuan yang siap digunakan, untuk mendeliver nilai tertentu kepada konsumen, yaitu inovasi.

d. dari eksplisit ke tacit

dalam pola relasi ini, individu memperkaya pengetahuan tacit-nya dengan menginternalkan (menyerap) pengetahuan-pengetahuan eksplisit yang tersimpan dalam berbagai dokumentasi (buku, laporan, jurnal, dan

sebagainya). Di sini proses kognitif berlangsung dengan memakai sebagai pijakan awalnya, sebuah perangkat belajarnya, pengetahuan-pengetahuan tacit yang sudah dimiliki, juga sikap, keyakinan, dan pilihan (preferensi).

2.7 Teori tentang Perilaku (Budaya)

Bourdieu's Theory of Habitus, Field, Capital and Strategy

Pierre Bourdieu (1990), seorang intelektual dan sosiolog dari Perancis (1930-2000), berusaha membangun sebuah *general theory of practise*. Menurutnya, praktek sosial (*practise*, perilaku) bisa didefinisikan sebagai berikut :

$$\text{PRACTISE} = (\text{Habitus} \times \text{Capital}) + \text{Field}$$

Formula tersebut menyiratkan bahwa, perilaku sosial seseorang ditentukan oleh *Habitus*-nya, yang kemudian diperkuat oleh modal (*capital*) yang dia miliki, sesuai medan (*field*) yang ditempati. Bourdieu mengarahkan perhatiannya, untuk mempelajari dan menjembatani dialektika antara struktur dan agen. Permasalahan dualitas struktur/agen membawa implikasi praktis. Mereka yang menganut determinisme struktur menekankan sosialisasi, hierarki sosial, dan pendekatan top-down atau bottom-up dalam membicarakan kebijakan publik, perubahan sosial, ataupun model dalam pembangunan. Sebaliknya, penganut determinisme agen mendahulukan pembelajaran sosial, perluasan pilihan bagi individu, serta dialog.

Ide utamanya tentang habitus, didefinisikan sebagai berikut:

“Habitus refers to a set of dispositions, created and reformulated through the conjuncture of objective structures and personal history. Dispositions are acquired in social positions within a field and imply a subjective adjustment to that position.” (Harker R., et al, 1990)

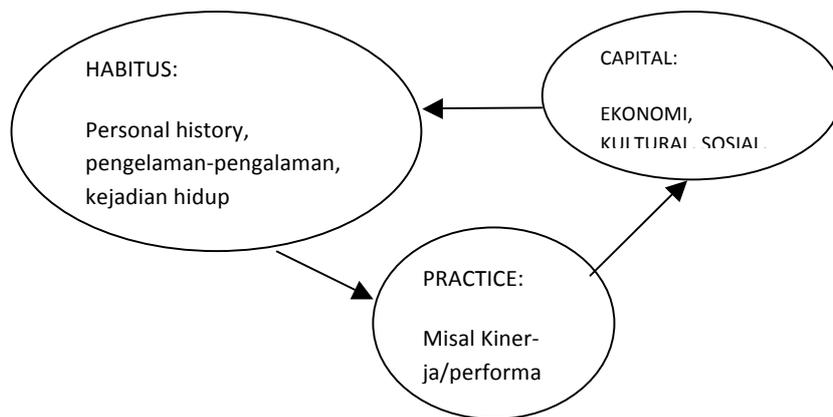
Menurutnya, habitus seseorang dibentuk oleh *personal history* orang tersebut dan pengalaman-pengalaman atau kejadian (struktur) dalam hidupnya yang mempengaruhi bagaimana dia bertindak dan menempatkan diri. Sebagai contoh, cara makan seseorang, cara bergaul, berpikir, *body gesture*, dan lain-lain, akan sangat ditentukan oleh *personal history*, pendidikan, dan tempat di mana dia dibesarkan.

Medan (*field*) yang dimaksud Bourdieu, bukanlah medan yang statis dan tanpa perjuangan; melainkan sebuah medan yang dinamis. Medan atau ranah yang memiliki 'perjuangan' di dalamnya, perjuangan untuk 'menang' dan menempati sebuah disposisi, mendapatkan sebuah pengakuan. Posisi yang didapatkan seseorang dalam sebuah medan (gelanggang), karenanya, sangat ditentukan oleh habitus dan modal (*capital*) yang dia miliki.

Bourdieu mendefinisikan *capital* ke dalam 4 kategori : (i) material/ekonomi, (ii) *cultural*, (iii) *social*, dan (iv) *symbolic*. Modal material adalah modal berupa uang, atau asset lain yang dapat ditukar dengan uang, karenanya disebut modal ekonomi. Modal cultural adalah modal yang bersifat pengalaman dan pengetahuan, baik yang diperoleh secara tacit maupun eksplisit. Modal social adalah modal yang dimiliki dalam bentuk jaringan atau hubungan-hubungan kerja, persahabatan, yang telah terbina dan diperoleh pelaku semasa hidupnya. Modal terakhir yakni modal simbolik, adalah modal berupa nama baik, atau reputasi, yaitu kepercayaan dari orang lain yang telah diperoleh pelaku selama proses pekerjaan atau usahanya.

Menurut Bourdieu, modal-modal ini bisa saling ditukar. Dari keempat jenis modal ini, modal simbolik menempati posisi tertinggi, paling berpengaruh dan

diakui. Oleh karenanya, setiap *partisipant* akan mencari strategi dan berusaha berperilaku, untuk menambah akumulasi modal sebanyak-banyaknya, terutama modal simbolik.



Skema 2.1 Skema Bourdieu

2.8 Definisi, Karakteristik, dan Kriteria UKM

Beberapa lembaga atau instansi bahkan Undang-Undang telah memberikan definisi Usaha Kecil Menengah (UKM). Menurut Kementerian Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Menekop dan UKM), bahwa yang dimaksud dengan Usaha Kecil (UK), termasuk Usaha Mikro (UMI), adalah entitas usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000. Sementara itu, Usaha Menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp 200.000.000 s.d. Rp 10.000.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan.

Usaha Mikro (Menurut Keputusan Menkeu No. 40/KMK.06/2003, tentang Pendanaan Kredit Usaha Mikro dan Kecil)didefinisikan sebaga: Usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia; Memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 100 juta per tahun.

Sedangkan di dalam Undang-Undang No. 19/1999 ditetapkan bahwa UK adalah suatu unit usaha yang memiliki nilai aset neto (tidak termasuk tanah dan bangunan) yang tidak melebihi Rp. 200 juta, atau penjualan per tahun tidak lebih besar dari Rp. 1 miliar. Sedangkan, menurut Inpres No. 10/1999 tersebut, UM adalah suatu unit usaha dengan nilai aset neto (di luar tanah dan gedung) antara Rp. 200 juta hingga Rp. 10 miliar; di atas itu adalah UB (Usaha Besar).

Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994, usaha kecil didefinisikan sebagai perorangan atau badan usaha yang telah melakukan kegiatan/usaha yang mempunyai penjualan/omset per tahun setinggi-tingginya Rp 600.000.000 atau aset/aktiva setinggi-tingginya Rp 600.000.000 (di luar tanah dan bangunan yang ditempati) terdiri dari : (1) badan usaha (Fa, CV, PT, dan koperasi) dan (2) perorangan (pengrajin/industri rumah tangga, petani, peternak, nelayan, perambah hutan, penambang, pedagang barang dan jasa).

Pada tanggal 4 Juli 2008 telah ditetapkan Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Definisi UKM yang disampaikan oleh Undang-undang ini juga berbeda dengan definisi di atas. Menurut UU No 20 Tahun 2008 ini, yang disebut dengan Usaha Kecil adalah entitas yang memiliki kriteria sebagai berikut :

- (1) kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
- (2) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Sementara itu, yang disebut dengan Usaha Menengah adalah entitas usaha yang memiliki kriteria sebagai berikut :

- (1) kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
- (2) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Dalam perspektif perkembangannya, UKM dapat diklasifikasikan menjadi empat kelompok, yaitu:

1. *Livelihood Activities*, merupakan UKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Contohnya adalah pedagang kaki lima.
2. *Micro Enterprise*, merupakan UKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
3. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan UKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
4. *Fast Moving Enterprise*, merupakan UKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar (UB).

Kriteria Jenis Usaha menurut Jumlah Tenaga Kerja berdasarkan Biro Pusat Statistik (BPS) menyatakan bahwa kriteria jumlah karyawan berdasarkan jumlah tenaga kerja atau jumlah karyawan merupakan suatu tolak ukur yang digunakan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) untuk menilai usaha kecil atau besar, sebagai berikut :

Tabel 2.1 Definisi UMKM BPS menurut Jumlah Karyawan

	Usaha Mikro	Usaha Kecil	Usaha Menengah	Usaha Besar
Jumlah Tenaga Kerja	<5 orang	5-19 orang	20-99 orang	≥ 100 orang

Sumber: Biro Pusat Statistik

Sebagai perbandingan, pada prinsipnya definisi dan kriteria UKM di negara-negara asing didasarkan pada aspek-aspek sebagai berikut : (1) jumlah tenaga kerja, (2) pendapatan dan (3) jumlah aset. Paparan berikut adalah kriteria-kriteria UKM di negara-negara atau lembaga asing (sebagai pembanding).

1. World Bank, membagi UKM ke dalam 3 jenis, yaitu :

Medium Enterprise, dengan kriteria :

1. Jumlah karyawan maksimal 300 orang
2. Pendapatan setahun hingga sejumlah \$ 15 juta
3. Jumlah aset hingga sejumlah \$ 15 juta

Small Enterprise, dengan kriteria :

1. Jumlah karyawan kurang dari 30 orang
2. Pendapatan setahun tidak melebihi \$ 3 juta
3. Jumlah aset tidak melebihi \$ 3 juta

Micro Enterprise, dengan kriteria :

1. Jumlah karyawan kurang dari 10 orang
 2. Pendapatan setahun tidak melebihi \$ 100 ribu
 3. Jumlah aset tidak melebihi \$ 100 ribu
2. Singapura mendefinisikan UKM sebagai usaha yang memiliki minimal 30% pemegang saham lokal serta aset produktif tetap (*fixed productive asset*) di bawah SG \$ 15 juta.
3. Malaysia, menetapkan definisi UKM sebagai usaha yang memiliki jumlah karyawan yang bekerja penuh (*full time worker*) kurang dari 75 orang atau yang modal pemegang sahamnya kurang dari M \$ 2,5 juta. Definisi ini dibagi menjadi dua, yaitu :
- 1 *Small Industry* (SI), dengan kriteria jumlah karyawan 5 – 50 orang atau jumlah modal saham sampai sejumlah M \$ 500 ribu
 - 2 *Medium Industry* (MI), dengan kriteria jumlah karyawan 50 – 75 orang atau jumlah modal saham sampai sejumlah M \$ 500 ribu – M \$ 2,5 juta.

Karakteristik UKM

Karakteristik UKM di Indonesia, berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh AKATIGA, *the Center for Micro and Small Enterprise Dynamic* (CEMSED), dan *the Center for Economic and Social Studies* (CESS) pada tahun 2000, adalah mempunyai daya tahan untuk hidup dan mempunyai kemampuan untuk meningkatkan kinerjanya selama krisis ekonomi. Hal ini disebabkan oleh fleksibilitas UKM dalam melakukan penyesuaian proses produksinya, mampu berkembang dengan modal sendiri, mampu mengembalikan pinjaman dengan bunga tinggi dan tidak terlalu terlibat dalam hal birokrasi.

UKM di Indonesia dapat bertahan di masa krisis ekonomi disebabkan oleh 4 (empat) hal, yaitu : (1) Sebagian UKM menghasilkan barang-barang konsumsi (*consumer goods*), khususnya yang tidak tahan lama, (2) Mayoritas UKM lebih

mengandalkan pada *non-banking financing* dalam aspek pendanaan usaha, (3) Pada umumnya UKM melakukan spesialisasi produk yang ketat, dalam arti hanya memproduksi barang atau jasa tertentu saja, dan (4) Terbentuknya UKM baru sebagai akibat dari banyaknya pemutusan hubungan kerja di sektor formal. UKM di Indonesia mempunyai peranan yang penting sebagai penopang perekonomian. Penggerak utama perekonomian di Indonesia selama ini pada dasarnya adalah sektor UKM. Berkaitan dengan hal ini, paling tidak terdapat beberapa fungsi utama UKM dalam menggerakkan ekonomi Indonesia, yaitu (1) Sektor UKM sebagai penyedia lapangan kerja bagi jutaan orang yang tidak tertampung di sektor formal, (2) Sektor UKM mempunyai kontribusi terhadap pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB), dan (3) Sektor UKM sebagai sumber penghasil devisa negara melalui ekspor berbagai jenis produk yang dihasilkan sektor ini.

Kinerja UKM di Indonesia dapat ditinjau dari beberapa aspek, yaitu (1) nilai tambah, (2) unit usaha, tenaga kerja dan produktivitas, (3) nilai ekspor. Ketiga aspek tersebut dijelaskan sebagai berikut:

1. Nilai Tambah

Kinerja perekonomian Indonesia yang diciptakan oleh UKM tahun 2006 bila dibandingkan tahun sebelumnya digambarkan dalam angka Produk Domestik Bruto (PDB) UKM pertumbuhannya mencapai 5,4 persen. Nilai PDB UKM atas dasar harga berlaku mencapai Rp 1.778,7 triliun meningkat sebesar Rp 287,7 triliun dari tahun 2005 yang nilainya sebesar 1.491,2 triliun. UKM memberikan kontribusi 53,3 persen dari total PDB Indonesia. Bilai dirinci menurut skala usaha, pada tahun 2006

kontribusi Usaha Kecil sebesar 37,7 persen, Usaha Menengah sebesar 15,6 persen, dan Usaha Besar sebesar 46,7 persen.

2. Unit Usaha dan Tenaga Kerja

Pada tahun 2006 jumlah populasi UKM mencapai 48,9 juta unit usaha atau 99,98 persen terhadap total unit usaha di Indonesia. Sementara jumlah tenaganya mencapai 85,4 juta orang.

3. Ekspor UKM

Hasil produksi UKM yang diekspor ke luar negeri mengalami peningkatan dari Rp 110,3 triliun pada tahun 2005 menjadi 122,2 triliun pada tahun 2006. Namun demikian peranannya terhadap total ekspor non migas nasional sedikit menurun dari 20,3 persen pada tahun 2005 menjadi 20,1 persen pada tahun 2006.

Seperti diketahui bersama, sektor UKM di Indonesia telah mendukung pendapatan nasional bruto negara kita lebih dari setengahnya (BPS: 2000). Sektor ini dianggap pula tidak rentan terhadap krisis ekonomi dunia, karena *content* impornya yang terbilang nihil. Namun faktanya sektor UKM masih memiliki keterbatasan yang diantaranya sebagai berikut:

1. Rendahnya kualitas Sumber Daya Manusia
2. Masih lemahnya struktur kemitraan dengan Usaha Besar
3. Lemahnya *quality control* terhadap produk
4. Belum ada kejelasan standardisasi produk yang sesuai dengan keinginan konsumen
5. Kesulitan dalam akses permodalan terutama dari sumber-sumber keuangan yang formal

6. Pengetahuan tentang ekspor masih lemah
7. Lemahnya akses pemasaran
8. Keterbatasan teknologi, akibatnya produktivitas rendah dan rendahnya kualitas produk
9. Keterbatasan bahan baku

Setidaknya terdapat tiga alasan yang mendasari negara berkembang belakangan ini memandang penting keberadaan UKM (Berry, dkk, 2001). Alasan pertama adalah karena kinerja UKM cenderung lebih baik dalam hal menghasilkan tenaga kerja yang produktif. Kedua, sebagai bagian dari dinamikanya, UKM sering mencapai peningkatan produktivitasnya melalui investasi dan perubahan teknologi. Ketiga adalah karena sering diyakini bahwa UKM memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas ketimbang usaha besar.

Faktor pembentuk dan pendorong UKM agar tumbuh dengan baik, diantaranya:

1. Adanya bakat kewirausahaan dari pemiliknya
2. Kemampuan menciptakan dan mengembangkan suatu produk
3. Kemampuan memasarkan suatu produk
4. Adanya modal
5. Lingkungan yang mendukung
6. Peran pemerintah sebagai fasilitator
7. Lembaga keuangan sebagai penyedia modal
8. Peran lembaga pendidikan tinggi sebagai akselator dan inkubator
9. BUMN dan perusahaan besar sebagai bapak angkat
10. NGO yang berfokus pada pengembangan UKM. Contoh: TAFF Foundation.

Empat aspek dalam konsep UKM:

1. Kepemilikan
2. Operasinya terbatas pada lingkungan atau kumpulan pemodal

3. Wilayah oprasinya terbatas pada lingkungan sekitar, meskipun pemasaran dapat melampaui wilayah lokal
4. Ukuran dari perusahaan lebih kecil dibandingkan perusahaan lainnya dalam bidang yang sama. Ukuran yang dimaksud bisa jumlah pekerja.

Menurut hasil penelitian Balton, pengurus perusahaan skala kecil menengah umumnya tidak mengenyam pendidikan formal atau mempunyai pendapat yang lemah terhadap perlunya pendidikan dan pelatihan.

Karakteristik umum UKM di Indonesia yaitu:

1. Kuatnya peran "one man show" si pemilik
2. Usaha keluarga dan turun temurun
3. Umumnya tumbuh dari usaha tradisional
4. Keterbatasan modal
5. Keterbatasan akses pasar
6. Proses *upgrade* yang lambat
7. Memiliki kekebalan alami terhadap perubahan makro
8. Luwes dan ramping
9. Sebaran yang luas dan jaringan yang belum kuat

2.9 Tingkat perkembangan UMKM

Fase pertumbuhan:

1. usaha atau produknya relatif baru
2. permodalan yang belum kuat
3. pasarnya belum terbentuk seara jelas dan aksesnya masih sangat terbatas
4. organisasinya sederhana
5. mencari bentuk dan fokus usahanya belum jelas
6. *self help to growth*

Fase pembangunan:

1. usaha atau produknya sudah mulai tumbuh atau berkembang.
2. sudah memiliki akses permodalan (perbankan)

3. memiliki badan hukum
4. pasarnya mulai terbentuk
5. sudah memiliki organisasi yang jelas
6. sudah menemukan fokus usahanya sebagai kegiatan utamanya
7. memiliki jaringan, baik dengan supliernya, pasarnya dan usaha sejenis
8. kemampuan manajerialnya sudah baik

Fase matang:

1. usaha atau produknya sudah dikenal luas
2. memiliki badan hukum
3. memiliki modal yang cukup (perbankan)
4. pasarnya berkembang dan terus tumbuh
5. sudah memiliki organisasi sesuai dengan azas manajemen modern
6. fokus usaha dan mulai melakukan ekspansi
7. memiliki jaringan, baik dengan supliernya, pasarnya dan usaha sejenis
8. kemampuan managerial yang baik serta didukung dengan dasar pengetahuan bisnis yang cukup

Ciri-ciri sektor UMKM

Usaha Mikro. Usaha Mikro sebagaimana dimaksud menurut Keputusan Menteri Keuangan No.40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003, yaitu usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia dan memiliki hasil penjualan paling banyak Rp.100.000.000,00 (seratus juta rupiah) per tahun. Usaha Mikro dapat mengajukan kredit kepada bank paling banyak Rp.50.000.000,-.

Ciri-ciri usaha mikro:

1. Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti;
2. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat;

3. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha;
4. Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai;
5. Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah;
6. Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank;
7. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

Contoh usaha mikro

1. Usaha tani pemilik dan penggarap perorangan, peternak, nelayan dan pembudidaya;
2. Industri makanan dan minuman dan industri pandai besi pembuat alat-alat;
3. Usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang di pasar dll.;
4. Peternakan ayam, itik dan perikanan;
5. Usaha jasa-jasa seperti perbengkelan, salon kecantikan, ojek dan penjahit (konveksi).

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

1. Perputaran usaha (*turn over*) cukup tinggi, kemampuannya menyerap dana yang mahal dan dalam situasi krisis ekonomi kegiatan usaha masih tetap berjalan bahkan terus berkembang;
2. Tidak sensitive terhadap suku bunga;
3. Tetap berkembang walau dalam situasi krisis ekonomi dan moneter;
4. Pada umumnya berkarakter jujur, ulet, lugu dan dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat.

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

Usaha Kecil. Usaha Kecil sebagaimana dimaksud Undang-undang No.9 Tahun 1995 adalah usaha produktif yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih paling banyak Rp200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu milyar rupiah) per tahun serta dapat menerima kredit dari bank maksimal di atas Rp50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp.500.000.000,- (lima ratus juta rupiah).

Ciri-ciri usaha kecil:

1. Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah;
2. Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah;
3. Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha;
4. Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP;
5. Sumberdaya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwira usaha;
6. Sebagian sudah akses ke perbankan dalam hal keperluan modal;
7. Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti *business planning*.

Contoh usaha kecil

1. Usaha tani sebagai pemilik tanah perorangan yang memiliki tenaga kerja;

2. Pedagang dipasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya;
3. Pengrajin industri makanan dan minuman, kayu dan rotan, industri alat-alat rumah tangga, industri pakaian jadi dan industri kerajinan tangan;
4. Peternakan ayam, itik dan perikanan;
5. Koperasi berskala kecil.

Usaha Menengah. Usaha Menengah sebagaimana dimaksud Inpres No.10 tahun 1998 adalah usaha bersifat produktif yang memenuhi kriteria kekayaan usaha bersih lebih besar dari Rp200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak sebesar Rp10.000.000.000,00, (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha serta dapat menerima kredit dari bank sebesar Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) s/d Rp.5.000.000.000,00 (lima milyar rupiah).

Ciri-ciri usaha menengah

1. Pada umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur bahkan lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi;
2. Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan;
3. Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada Jamsostek, pemeliharaan kesehatan dll;
4. Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan dll;
5. Sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan;
6. Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.

Contoh usaha menengah

Jenis atau macam usaha menengah hampir menggarap komoditi dari hampir seluruh sektor mungkin hampir secara merata, yaitu:

1. Usaha pertanian, peternakan, perkebunan, kehutanan skala menengah;
2. Usaha perdagangan (grosir) termasuk ekspor dan impor;
3. Usaha jasa EMKL (Ekspedisi Muatan Kapal Laut), garment dan jasa transportasi taxi dan bus antar provinsi;
4. Usaha industri makanan dan minuman, elektronik dan logam;
5. Usaha pertambangan batu gunung untuk konstruksi dan marmer buatan.

Usaha Kecil dan Menengah disingkat UKM adalah sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Dan usaha yang berdiri sendiri. Menurut Keputusan Presiden RI no. 99 tahun 1998 pengertian Usaha Kecil adalah: "Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat." Pemerintah Indonesia, membina UKM melalui Dinas Koperasi dan UKM, dimasing-masing Provinsi atau Kabupaten/Kota.

BAB 3 METODE PENELITIAN

3.1. Penelitian Kualitatif

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah penggabungan dari metode kuantitatif serta kualitatif dengan Etnografi, yaitu menekankan pada apa yang terjadi sehari-hari dalam kelompok masyarakat, pengetahuan yang umum diketahui dalam sebuah komunitas atau kelompok tertentu. Prinsip penyeleksian atas pengamatan tentang persoalan yang diteliti melalui pembatasan objek yang sebenarnya terjadi yang akan diteliti (*The Emergence of multi-sita Ethnography: 2004*)

Metode penelitian kualitatif didefinisikan sebagai metode penelitian yang mengandalkan pada observasi partisipatoris dan wawancara secara intensif (*in-depth interview*) untuk mendapatkan data dan informasi kualitatif dengan mengandalkan pada interpretasi peneliti untuk membangun narasi deskriptif tentang suatu topik tertentu.

Metode etnografi dapat digunakan untuk penelitian yang tidak hanya meneliti masalah yang sifatnya tersurat saja, melainkan juga hal-hal yang sifatnya tersirat yang sangat sulit untuk diperoleh dengan instrumen rasional, karena keterbatasan penelitian ilmiah hanya berfokus kepada fakta yang telah terjadi (Guba & Lincoln: 1990). Dengan kata lain terdapat ciri-ciri utama metode penelitian kualitatif, diantaranya: 1) Mengutamakan proses: *in-dept interview* mendorong orang untuk menceritakan pengalamannya dalam bahasa yang dia pakai sehari-hari; 2) Mengekspresikan *subjective experience/meaning*: peneliti menggali informasi subjektif yang dipakai

sebagai bahan studi sehingga objek penelitian dianggap sebagai informan yang dapat bicara bebas; 3) Peneliti merupakan hal utama – dalam pengumpulan data/informasi, karena pengolahan data mengandalkan pada *human instrument* daripada komputer dan analisis statistik, peneliti akan menginterpretasikan, membuat klasifikasi dan mengkontekstualisasikan dan lain sebagainya; 4) Mewajibkan penelitian lapangan – atau harus ada kontak fisik antara peneliti dengan informan; 5) Proses penelitian bersifat induktif – artinya peneliti memakai data lapangan untuk membangun abstraksi, konsep, hipotesis dan teori; 6) Bersifat kontekstual – yaitu peneliti meletakkan konteks lokal objek penelitian ke dalam konteks keilmuan yang lebih luas.

Penelitian dengan metode etnografi juga ditandai dengan adanya kasuistik yang memandang bahwa perbedaan setiap individu merupakan faktor yang penting, yang sangat tepat diterapkan pada aspek sosial maupun budaya.

Pendekatan yang diterapkan adalah "*critical discourse analysis*" yaitu pendekatan untuk memahami wacana, seperti yang diuraikan dalam kutipan berikut ini: "*Discourse analysis will enable us to understand the condition behind specific problem and make us realize that the essence of the problem, and its resolution, lie in its assumption, the very assumptions that enable the existence of the problem.*"

3.2. Karakteristik Metode Penelitian Kualitatif

Berikut ini akan diuraikan secara ringkas bagaimana asumsi dasar atau konsep (karakteristik) yang terkandung dalam metode penelitian kualitatif.

TABEL 3.1 METODE PENELITIAN KUALITATIF

No.	Asumsi Dasar	Penelitian Kualitatif
1.	Hakikat realitas (ontologi)	Subjektif, majemuk dan terkait secara emosional dengan peneliti
2.	Hubungan peneliti dengan objek	Peneliti berinteraksi dengan objek penelitian
3.	(Epistemologi)	
4.	Peran nilai (axiologis)	Tidak bebas nilai dan bias
	Cara komunikasi	Informal, tak terstruktur, personal, pernyataan kualitatif
5.	Proses Penelitian	Induktif, simultan, kontekstual, menekankan pada 'trustworthiness' dan otentisitas

3.3 Prosedur Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- (1) *Sampling* – memakai sistem *purposive sampling* yaitu pemilihan orang-orang yang dijadikan responden telah ditentukan sebelumnya sesuai dengan kebutuhan penelitian. Dalam hal ini tidak digunakan cara pengambilan secara acak ataupun dikategorikan menurut stratifikasi tertentu.
- (2) *Observasi* – yaitu mendapatkan informasi dengan cara pengamatan langsung (tingkah laku ataupun pembicaraan) dan peneliti lebih memahami konteks

lokal daerah penelitian (kebiasaan-kebiasaan, aturan tak tertulis atau dokumentasi bentuk lainnya) sehingga dapat diperoleh informan yang dapat dipercaya.

- (3) *In-depth interview* – melakukan wawancara secara tidak terstruktur melalui diskusi dengan informan secara *face to face* atau melalui telepon, sehingga tidak digunakan daftar kuesioner tetapi memakai protokoler (catatan penelitian) sehingga hasil wawancara dibuat transkrip (secara verbatim) untuk dianalisa.
- (4) *Perekaman* – jika memungkinkan peneliti bisa menggunakan *tape recorder* atau *video-camera*, agar pengolahan data audiovisual lebih memudahkan analisis data dan informasi.
- (5) *Studi dokumen* – menggali informasi dan data dari laporan kegiatan, makalah, notulen, leaflet, brosur dan lain-lain.
- (6) *Kegunaan protokoler* – untuk menjaga agar peneliti tetap konsisten dengan pertanyaannya dan melakukan pendalaman terhadap poin – poin tertentu dalam *in-depth interview*. Protokoler biasanya berisi: a) *heading*; b) *opening statement* dari pewawancara tentang info apa yang diinginkan; c) pertanyaan-pertanyaan penting yang akan diajukan; d) *probe* (pendalaman) terhadap pertanyaan-pertanyaan ataupun poin-poin tertentu; e) pesan transisi yaitu jika ada poin baru dalam proses interview yang ditulis pada ruang kosong yang sudah disediakan; f) ruang untuk menulis komentar dari pewawancara; g) ruang untuk menulis komentar reflektif dari peneliti.

3.4 Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses pelacakan dan pengaturan secara sistematis transkrip wawancara, catatan laporan, dan bahan-bahan lain yang dikumpulkan untuk meningkatkan pemahaman terhadap bahan-bahan tersebut agar dapat dipresentasikan semuanya kepada orang lain.

Analisis data ini melibatkan pengerjaan organisasi data, pemilahan menjadi satuan-satuan tertentu, sintesis data, pelacakan pola, penemuan hal-hal yang penting dan dipelajari, serta penentuan apa yang harus dikemukakan kepada orang lain. Jadi, pekerjaan analisis data bergerak dari penulisan deskripsi kasar sampai pada produk penelitian. Dalam penelitian kualitatif, data dianalisis pada saat pengumpulan data dan setelah selesai pengumpulan.

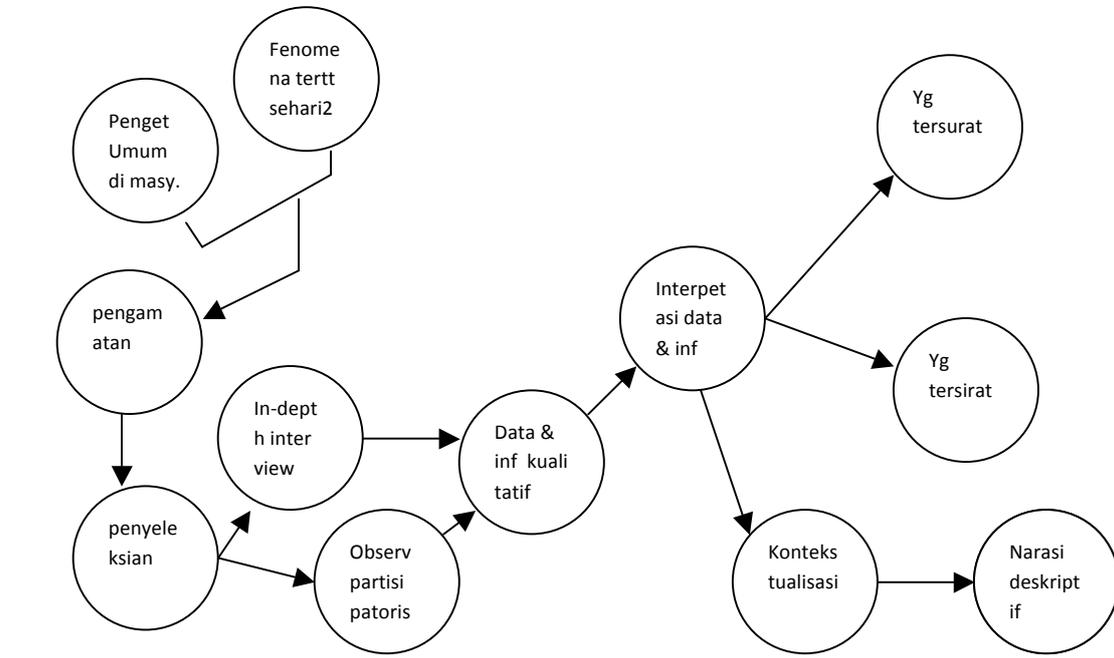
Analisis pada penelitian ini dilakukan melalui:

- (1) Mengumpulkan bahan literatur berupa buku dan artikel serta informasi dari *men-download* internet yang berkenaan dengan pembiayaan UMKM.
- (2) Mendeskripsikan informasi yang relevan tentang UMKM dari bahan literatur serta dari hasil wawancara dengan lembaga terkait, pengusaha UMKM dan pihak lain yang dianggap peneliti mampu mewakili, dan observasi langsung ke objek penelitian sebagaimana terdata.
- (3) Menganalisis menggunakan daya nalar yang kritis atas informasi yang didapat sebagai bahan pembuatan generalisasi sejauh manakah model pengukuran kinerja keuangan UMKM dapat diimplementasikan di UMKM di Jawa Barat yang diteliti.

Pada pengolahan dan analisis data, peneliti akan melakukan hal-hal sebagai berikut:

- (1) *Proses simultan*: penelitian kualitatif mensyaratkan peneliti untuk melakukan pengumpulan data, pengklasifikasian data, transformasi dari data menjadi narasi, dan penulisan laporan penelitian secara simultan dengan mempertimbangkan penyingkatan waktu dan penghindaran kelupaan atau kealpaan.
- (2) *Dekontekstualisasi dan Rekontekstualisasi* atau *Coding*: menginterpretasikan data (dekontekstualisasi) dan menemukannya dalam konteks tertentu.
- (3) *Proses Rekontekstualisasi* melalui beberapa tahap: a) membaca seluruh transkrip kemudian menginterpretasikannya; b) mengambil satu atau dua transkrip yang paling diminati atau paling relevan, kemudian mencari substansinya, dan membangun kategorisasi; c) diikuti dengan transkrip-transkrip lain kemudian membuat kategori baru; d) setelah seluruh kategori selesai, periksa lagi apakah perlu dibuat penyesuaian seperlunya; e) kemudian masukkan ke dalam kajian yang sudah dibuat *outlinenya*.
- (4) Langkah-langkah *verifikasi data*: dalam penelitian kualitatif tidak dikenal validitas dan reliabilitas data karena data kualitatif tidak dapat diukur secara persis maka yang dapat dilakukan adalah menginterpretasikan dan mencari maknanya bahwa informasi datang dari orang yang dapat dipercaya (*trustworthiness*) dan bahwa informasi sungguh-sungguh ada dan sesuai dengan realitas dunia nyata.
- (5) *Triangulasi*: penggunaan berbagai metode observasi, *interview* dan studi dokumen untuk membuktikan *trustworthiness* dan *authenticity* dari informasi tertentu.

Sehingga sebagai bagian pertama metode kualitatif Etnografi yang dilakukan dalam penelitian ini, dapat digambarkan melalui skema seperti nampak di bawah ini.



Skema 3.1 Penelitian Kualitatif - Etnografi

3.5 Model Penelitian Paradigma Naturalistik

Adapun model yang digunakan oleh peneliti adalah model paradigma naturalistik, artinya bahwa kerangka pemikirannya, filsafat yang melandasinya, ataupun operasionalisasi metodenya bukan reaktif atau sekedar merespons dan bukan sekedar menggugat yang kuantitatif, melainkan membangun sendiri kerangka pemikirannya, filsafatnya, dan operasionalisasi metodenya menjadi suatu pemikiran yang tidak tak terbantahkan, yang berarti masih dapat berubah sesuai dengan adanya faktor lain yang mempengaruhi.

3.6 Kredibilitas Penelitian

Menurut filsafat fenomenologi yang dianut naturalistik, umumnya, realitas ganda dan kebenarannya bersifat relatif. Sehingga kebenaran itu secara ontologi terkait

kepada konteksnya, secara epistemologi terkait pada proses interaktif peneliti dengan responden, dan secara aksiologi terkait pada nilai tertentu. Yang dituntut dalam metode penelitian naturalistik adalah kredibilitas data (bukan validitas seperti pada penelitian kuantitatif)

Salah satu teknis yang dipakai naturalis untuk menguji kredibilitas suatu studi adalah dengan menguji terpercayanya data temuan. Dalam penelitian ini digunakan catatan kaki (*footnote*) yang sangat penting karena membantu terpenuhinya kriteria kredibilitas dari penelitian. Catatan kaki juga berguna sebagai penyampaian informasi tambahan yang tidak dapat dimasukkan ke dalam tubuh utama penulisan karena akan mengganggu keseluruhan penelitian.

3.7 Penelitian Kuantitatif

Selain analisis secara kualitatif, sebagai perbandingan akan dihitung pula hubungan antar variabel yang diteliti dengan menggunakan alat statistik, diantaranya:

Regresi

Regresi adalah analisis yang mempelajari bagaimana dua atau lebih variabel saling berhubungan dan juga dapat digunakan untuk memprediksi nilai suatu variabel berdasarkan variabel yang lain.

Rumus sederhana regresi :

$$y = a + bx$$

Dimana :

y = Performa Keuangan

x = variabel *Habitus, Capital, dan Changes*

a = konsanta

b = perubahan nilai y jika x meningkat satu satuan

Dengan demikian a dan b merupakan konstanta. Koefisien a dan b dicari dengan metode *least square* menggunakan persamaan normal sebagai berikut :

$$b = \frac{n\sum x_i y_i - (\sum x_i)(\sum y_i)}{n\sum x_i^2 - (\sum x_i)^2}$$

$$a = \frac{(\sum y_i)(\sum x_i)^2 - (\sum x_i)(\sum y_i)}{n\sum x_i^2 - (\sum x_i)^2}$$

$$a = \bar{y} - b\bar{x}$$

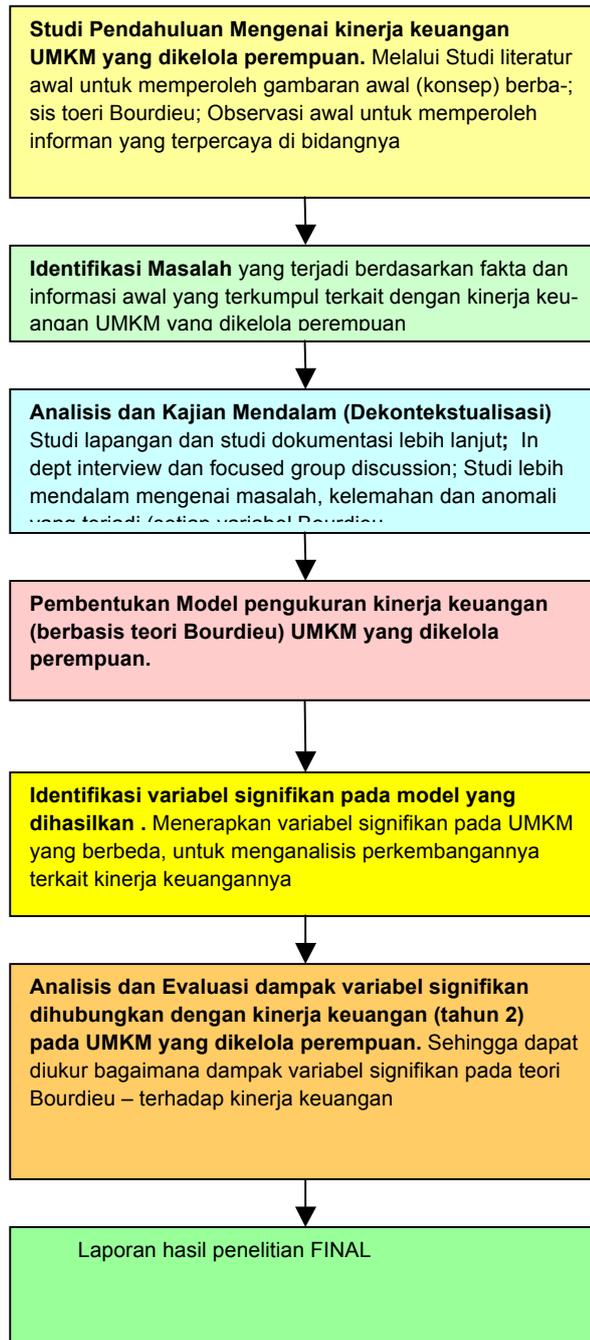
3.8 Langkah-langkah Penelitian yang dilakukan

Untuk lebih jelasnya, penelitian ini dilakukan melalui langkah-langkah sebagai berikut:

- (1) Memperoleh pemahaman yang komprehensif melalui studi literatur serta informasi lainnya tentang konsep dan referensi yang relevan mengenai kinerja keuangan UMKM yang dikelola perempuan. Informasi tersebut diperoleh baik dari perpustakaan maupun dari reportase langsung kepada sumber yang dapat dipercaya (kompeten) di bidangnya. Peneliti mengadakan wawancara dengan beberapa pihak yang dianggap mampu mewakili pengukuran kinerja UMKM yang dikelola perempuan. Juga dilakukan observasi langsung ke UMKM binaan Unpar, sebagaimana terdata. Pada tahap ini bila data yang relevan telah dikumpulkan selanjutnya akan dilakukan pengklasifikasian, dan mentransformasikan data menjadi narasi.

- (2) Melakukan analisis dan kajian yang mendalam tentang pandangan dan sikap masyarakat terhadap konsep kinerja keuangan UMKM yang dikelola perempuan. Pandangan dan sikap masyarakat seperti ini akan diteliti baik melalui wawancara/kuesioner, atau rekaman, dokumen lain, kepada responden yang dipilih. Data yang telah berbentuk narasi, akan diinterpretasikan (dekontekstualisasi) dan ditempatkan pada konteks tertentu yang sesuai.
- (3) Pendalaman lebih lanjut dilakukan untuk melihat bahwa hasil evaluasi dan analisis tentang model kinerja keuangan UMKM yang dikelola perempuan. Pada tahap ini informasi diperoleh melalui wawancara dengan sumber yang kompeten di bidangnya serta observasi langsung ke lapangan.
- (4) Tahap keempat adalah pengembangan kajian lebih lanjut atas topik dengan langkah-langkah: membaca seluruh narasi dan interpretasinya serta membangun substansi utama yang mendasarinya, dikategorikan dan kemudian dievaluasi apakah perlu dilakukan penyesuaian. Akhirnya hasil akhir kajian disajikan sesuai *outline*-nya akan sempurnakan dalam penulisan laporan penelitian secara simultan dan komprehensif dengan diharapkan dapat menghindarkan kealpaan.

Skema 3.2 Alur Penelitian



3.9 Objek Penelitian

Pada penelitian ini, objek yang diteliti adalah sekitar 20 buah perusahaan UMKM yang merupakan perusahaan binaan Unpar, yang mana fakultas ekonomi pernah memberikan pembinaan berupa Penyusunan Laporan Keuangan untuk perusahaan mikro dan kecil berdasarkan Standar Akuntansi ETAP (Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik) yang berlaku di Indonesia, pembinaan tsb dilakukan sepanjang 2011 yang lalu.

Dari segi variabel penelitian, objek penelitian ini adalah perilaku keuangan oleh para pelaku (mayoritas perempuan) di UMKM binaan Unpar di Jawa Barat. Peneliti akan menganalisis objek penelitian dengan menggunakan metode Kuantitatif serta kualitatif setelah mempertimbangkan kekuatan dan kelemahannya terlebih dahulu.

Khusus penelitian kualitatif memiliki kekuatan sebagai berikut :

- (1). Mengungkapkan fakta-fakta dan informasi non-kuantitatif (pikiran, pandangan, interpretasi, angan-angan dan lain-lain) dari objek penelitian yang kemudian dirangkai menjadi sebuah narasi tentang kejadian tertentu.
- (2). Mengungkapkan secara tuntas fakta dan informasi yang mungkin tidak didapat di dalam penelitian yang mengandalkan pada kuesioner.
- (3). Terdapat interaksi yang insentif antara peneliti dengan objek penelitian, sehingga memberi kesempatan untuk saling belajar dan saling memperbaiki diri bagi kemajuan bersama.
- (4). Peneliti berkesempatan menggali informasi secara lebih mendalam melalui *face to face contact* dengan objek penelitian dan juga *in-depth interview* ataupun *focused group discussion*.
- (5). Hasil pelaporan lebih aksesibel bagi pembaca karena mengandung narasi yang bernuansa cerita dengan dilengkapi dengan fakta-fakta.

Pada uraian sebelumnya telah ditunjukkan kekuatan yang dapat diperoleh melalui penelitian kualitatif, uraian di bawah ini akan disampaikan kelemahan apa saja yang terdapat dalam metode penelitian kualitatif.

- (1) *Adanya keterbatasan dalam mengukur akurasi dan presisi suatu informasi atau data, karena tidak menggunakan alat ukur yang pasti.*
- (2) Keterbatasan dalam melakukan verifikasi kebenaran data.
- (3) Biasanya membutuhkan waktu penelitian yang relatif lama, karena membutuhkan interaksi dengan objek penelitian.
- (4) Membutuhkan daya narasi yang baik bagi peneliti dalam penulisan hasil penelitian.

Adapun Objek Penelitian yang digunakan dalam pembahasan adalah perusahaan – perusahaan UMKM binaan Unpar, yaitu sebagai berikut:

Tabel 3.2 Daftar UMKM Binaan UNPAR

Nama Perusahaan	Alamat Usaha	Jenis Usaha
1. Kubca Samakta (Pengembangan Anak Cacat) Owners: Ibu N. Diana	Jl. Holtikultura lembang	Jasa Wisma
2. K-28 Jewelry (Owner: Yenni & Benna)	Bandung	Dagang
3. Kulkith (Agnes Tandia)	Bandung	Produksi, Dagang
4. PT. Tekstil Kreasindo (Anne Wigandhini)	Bandung	perdagangan
5. Free (Owners: Fresil)	Bandung	Perdagangan
6. Republik Mozaik (owners: Ibu I. Wardhana)	Bandung	Dagang, Produksi
7. Photography: Y (owners: Ibu Sugata)	Bandung	Jasa
8. Toga Mas (Owner: Ibu Safa)	Bandung	Produksi, Jasa
9. Diatro Sunda (owner: Ibu Anto)	Bandung	perdagangan
10. Duta Rasa Bakery	Bandung	Produksi roti dan perdagangan
11. PD Pelita Jaya	Jl Otista Bandung	Perdagangan
12. PD Tasikmalaya	Bandung	Dagang
13. Perusahaan Jasa Bengkel Las Martin	Jakarta	Jasa

14. CV Elang Cipta	Bandung	perdagangan
15. PT Inti Vulkatama	Jakarta	Produksi dan Jasa
16. PD Takstil "L"	Jl Sudirman Bandung	Dagang
17. PT Evantama (owner: I. Setiawan)	Tangerang	Jasa
18. PD Sembako (owner: Ny Komar)	Bandung	Dagang
19. wedding Photography	Bandung	Jasa fotografi
20. Pabrik kue Maya (Ibu maya)	Bandung	Pabrik & Dagang

Sumber: Umkm binaan Unpar

BAB 4 PEMBAHASAN

Pembahasan yang dilakukan pada penelitian ini akan diuraikan menurut materi sebagai berikut: (1) pembahasan diawali dengan melihat perkembangan usaha sektor UMKM di Indonesia, dari segi jumlah usaha, jumlah tenaga kerja dan *gross domestic product* yang dihasilkan;

(2) pembahasan dilanjutkan dengan melihat lebih mendalam mengenai kondisi perekonomian Indonesia tahun 2011, yaitu periode data yang dikumpulkan untuk penelitian;

(3) kemudian sebagai contoh dilihat terlebih dahulu usaha yang dikelola oleh perempuan - perempuan yang dianggap berhasil (yang memperoleh penghargaan dari berbagai lembaga pada tahun 2011);

(4) selanjutnya pembahasan mengenai Kecenderungan Perilaku keuangan pengusaha wanita UMKM terhadap pengelolaan Keuangan perusahaan;

(5) Pembahasan hasil pengolahan model statistik regresi sebagai acuan awal untuk memahami terdapatnya hubungan antara berbagai variabel yang diteliti yaitu *Capital, Habitual, changes* dan *practice/kinerja*;

(6) pembahasan yang dihasilkan atas teori Bourdieu.

4.1 Perkembangan usaha sektor UMKM di Indonesia.

**Tabel 4.1 Jumlah Unit Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dan Usaha Besar
Tahun 2008 sampai dengan Tahun 2009**

Skala Usaha	Tahun 2008		Tahun 2009		Perkembangan Tahun 2008-2009	
	Jumlah (unit)	Pangsa (%)	Jumlah (unit)	Pangsa (%)	Jumlah (unit)	Pangsa (%)
Usaha Mikro	50.847.771	98,90	52.176.795	98,88	1.329.024	2,6
Usaha Kecil	522.124	1,02	546.675	1,04	24.551	4,7
Usaha Menengah	39.717	0,08	41.133	0,08	1.416	3,5
Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	51.409.612	99,99	52.764.603	99,99	1.354.991	2,6
Usaha Besar	4.651	0,01	4.677	0,01	26	0,5

Sumber : http://www.smeccda.com/deputi7/menu/data_ukmk.asp

Tabel di atas menunjukkan bahwa jumlah usaha kecil dan menengah di Indonesia hampir mencapai 99,99% dari seluruh dunia usaha yang beroperasi di negeri ini, dan sisanya sebesar 0,01% merupakan jenis usaha besar. Prosentase ini belum berubah pada periode 2008 sampai 2009. Kondisi sektor perdagangan yang hampir 100% didominasi oleh sektor kecil dan menengah ini, telah menopang kekuatan ekonomi bangsa demikian besar. Hal ini telah dibuktikan saat terjadinya krisis ekonomi menyeluruh di Indonesia yang diakibatkan oleh terjadinya krisis keuangan di Amerika (tidak tertagihnya mortgage bond terutama pada sektor real estate) pada tahun 2003 yang lalu, sektor kecil dan menengah ini nampak tidak terpengaruh oleh krisis tersebut, sehingga di saat hampir seluruh usaha besar meredup

usahanya karena terkena krisis, sektor kecil ini tetap dapat bertahan malah dapat menghasilkan kontribusi pendapatan Negara yang lebih besar. Sektor usaha kecil dapat bertahan dari krisis diperkirakan karena tidak menggunakan input dari impor content, sehingga disaat harga input impor naik sangat tinggi, maka sector ini tidak terpengaruh sedikitpun; serta karena tidak perlu menggunakan mata uang luar negeri maka sektor ini tidak terpengaruh oleh naik turunnya nilai mata uang Dolar (\$) luar negeri. Selain itu, sifat sektor ini yang mudah merubah produknya dari produk tertentu ke produk lainnya, serta kecilnya modal yang dibutuhkan telah membuat sektor kecil lebih fleksibel dalam menjalankan usahanya.

Sebaliknya, pada sisi permintaan pasar, karena terjadinya kenaikan harga yang sangat tinggi akibat krisis tersebut, maka masyarakat kecil tidak mampu membeli produk seperti sebelumnya karena sekarang memerlukan dana yang lebih besar, sehingga mereka beralih mengkonsumsi produk yang dihasilkan di dalam negeri karena harganya lebih terjangkau. Dan tentu produk dalam negeri tersebut sebagian besar dihasilkan oleh sector UKM ini. Sehingga dengan kondisi ekonomi seperti itu, telah menjadi berkah bagi sector ini, pendapatan mereka justru naik pada periode tersebut. Inilah mengapa sector ini disebut tidak rentan terhadap krisis, dan pendapatan bruto yang dihasilkannya semakin besar kontribusinya dalam pendapatan nasional Negara kita.

Tabel 4.2 Jumlah Perkembangan Tenaga Kerja di Indonesia Tahun 2008 samapi dengan Tahun 2009

Skala Usaha	Tahun 2008		Tahun 2009		Perkembangan Tahun 2008-2009	
	Jumlah (orang)	Pangsa (%)	Jumlah (orang)	Pangsa (%)	Jumlah (orang)	Pangsa (%)
Usaha Mikro	87.810.366	90,73	90.012.694	91,03	2.202.328	2,5
Usaha Kecil	3.519.843	3,64	3.521.074	3,56	1.231	0,035
Usaha Menengah	2.694.069	2,78	2.677.565	2,71	(16.504)	(0,61)
Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	94.024.278	97,15	96.211.332	97,30	2.187.054	2,3
Usaha Besar	2.756.205	2,85	2.674.671	2,70	(81.534)	(2,9)

Sumber : http://www.smecca.com/deputi7/menu/data_ukmk.asp

pada table 4.2 nampak bahwa jumlah tenaga kerja yang diserap pada sector kecil dan menengah telah mencapai 97,15% pada tahun 2008, dan meningkat menjadi 97,30% pada tahun 2009. Dengan besarnya penyerapan tenaga kerja di sector ini, maka membuktikan bahwa sector ini telah menopang hidup masyarakat banyak, dan telah turut memberdayakan kehidupan masyarakat banyak dalam mencapai hidup yang lebih baik. Kondisi ini menjadi sangat penting bagi pemerintah untuk memberi perhatian lebih besar kepada sector ini.

Tabel 4.3 **Jumlah Perkembangan Produk Domestik Bruto Indonesia Tahun 2008 sampai dengan Tahun 2009**

Skala Usaha	Tahun 2008		Tahun 2009		Perkembangan Tahun 2008-2009	
	Jumlah (Rp. Milyar)	Pangsa (%)	Jumlah (Rp. Milyar)	Pangsa (%)	Jumlah (Rp. Milyar)	Pangsa (%)
Usaha Mikro	1.510.055,8	32,17	1.751.644,6	33,08	241.588,8	15,99
Usaha Kecil	472.830,3	10,07	528.244,2	9,98	55.413,9	11,72
Usaha Menengah	630.339,9	13,43	713.262,9	13,47	82.923	13,15
Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	2.613.226,1	55,67	2.993.151,7	56,53	379.925,6	14,53
Usaha Besar	2.080.582,9	44,33	2.301.709,2	43,47	221.126,3	10,62

Sumber : http://www.smeccda.com/deputi7/menu/data_ukmk.asp

Pada table 4.3 nampak jumlah kontribusi sector kecil dan menengah dalam Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia lebih besar dibandingkan kontribusi yang dihasilkan oleh sector usaha besar, yaitu 55,67 % pada tahun 2008, dan naik menjadi 56,53 % pada tahun 2009, dibanding sector usaha besar dengan nilai 44,33% pada tahun 2008, dan sebesar 43,47 % pada tahun 2009. Besarnya kontribusi sector kecil dan menengah menjadikannya disebut sebagai sector fundamental penopang perekonomian Negara.

4.2 Kondisi Ekonomi Indonesia Tahun 2011

Prospek ekonomi Indonesia diperkirakan terus membaik dengan stabilitas makro ekonomi yang tetap terjaga. Pada tahun 2011, diperkirakan perekonomian tumbuh mencapai 6,0% - 6,5% didorong oleh terus meningkatnya permintaan domestik dan kondisi eksternal serta peran investasi yang semakin meningkat. Penguatan mata uang Rupiah dapat terus berlanjut hingga di kisaran Rp. 8.000 sekiranya Bank Indonesia tidak melakukan intervensi dan membiarkan Rupiah menguat untuk meredam laju inflasi. Nampak di sini bahwa perekonomian Indonesia mulai *recovery* dan sedang menuju ke arah yang meningkat.

Di sisi harga, tekanan inflasi pada tahun 2011 diperkirakan meningkat, diakibatkan oleh faktor eksternal maupun domestik, seperti akibat kenaikan harga komoditas internasional, kenaikan harga BBM terkait dengan pengurangan subsidi dan kecenderungan kenaikan permintaan domestik. Menghadapi kondisi tersebut, Bank Indonesia akan memperkuat penerapan gabungan kebijakan moneter dan kebijakan makro ekonomi seperti yang telah ditempuh selama tahun 2010, agar inflasi tahun 2011 tetap sesuai dengan yang ditargetkan yaitu pada kisaran 5% +/- 1%.

Peran investasi dalam pertumbuhan ekonomi diperkirakan semakin meningkat, didorong oleh berbagai faktor positif seperti potensi pencapaian peringkat (*rating*) *investment grade* serta perbaikan iklim investasi dan birokrasi. Sementara itu konsumsi rumah tangga diperkirakan masih tetap meningkat seiring dengan meningkatnya pendapatan dari upah, hasil ekspor dan dukungan pembiayaan kredit dari perbankan. Dari sisi eksternal, ekspor diperkirakan terus meningkat merespon peningkatan permintaan dari negara-negara mitra dagang.

Adanya risiko akselerasi inflasi tahun 2011 kemungkinan akan memaksa Bank Indonesia menaikkan suku bunga Bank Indonesia ke kisaran 7,00% di triwulan ke tiga 2011. Namun arus masuk modal asing dapat menguatkan mata uang Rupiah dan meredam inflasi.

Meningkatnya arus masuk modal asing ke pasar obligasi dan saham di Indonesia akan berlanjut karena perbedaan suku bunga yang lebih tinggi di Indonesia dan pertumbuhan ekonomi yang diperkirakan terus naik, akan berdampak pada kinerja positif korporasi di Indonesia.

Indonesia juga mendapat peluang lainnya dari kawasan Asia Pasifik, yang dimotori oleh Cina dan India. Pertumbuhan kedua ekonomi negara tersebut tetap kuat dipicu oleh permintaan domestik yang terus mendukung aktivitas ekonominya, sehingga ekspor komoditas dari Indonesia ke kedua negara tersebut terus bertumbuh. Namun ekspansi di kedua negara tersebut akan lebih moderat dibanding tahun sebelumnya sebagai dampak melambatnya permintaan eksternal dan berkurangnya stimulus fiskal. Pengenaan pajak bagi investasi di Cina dan tingkat inflasi yang cukup tinggi di India membuat Indonesia menjadi negara pilihan tujuan berikutnya bagi arus masuk modal luar negeri(dari berbagai sumber).

4.3 Studi tentang Profil Perempuan Sukses Indonesia

Pembahasan berikutnya adalah dengan didasarkan pemahaman kondisi ekonomi yang terjadi di Indonesia pada tahun 2011 seperti yang telah diuraikan pada halaman sebelumnya, maka ditampilkan sebagian hasil penelitian terhadap beberapa orang yang dianggap oleh masyarakat umum sebagai perempuan pengusaha yang sukses. Dengan disadari oleh masyarakat bahwa dewasa ini perjuangan emansipasi tidaklah berhenti di masa Kartini saja,

sebab saat ini banyak Kartini modern yang berjuang lewat caranya masing-masing. Mereka berusaha membuat perempuan menjadi wira usaha tangguh, yang berhasil menaikkan harkat dan derajatnya (Kontan: 20011: 23 April, hal. 16). Hasil temuan penelitian profil ini diantaranya disampaikan dalam uraian berikut.

Mooryati Soedibyo

Terkenal sebagai pengusaha sukses PT. Mustika Ratu yang bergerak di bidang Kosmetik & Jamu; sebagai anggota parlemen dari unsur daerah 2004 -2009; sebagai wakil ketua MPR-RI unsur daerah 2004 - 2009.

Pandangan Mooryati tentang perempuan Indonesia, yaitu Mooryati dengan memiliki prinsip bahwa saat inilah kesempatan bagi perempuan Indonesia untuk bangkit dan berjuang bersama kaum pria sebagai mitra yang sejajar. Karena perempuan merupakan warga negara yang dapat aktif berkontribusi untuk kemajuan dan kemakmuran, serta keadilan sosial di semua lini kehidupan. Perempuan pun perlu mempersiapkan hidupnya dan jangan selalu ikut menumpang sepanjang hidupnya. Peranan perempuan Indonesia dirasakan belum maksimal karena terkungkung budaya patriarkat di masyarakat kita, yang mengakibatkan belum ada kesetaraan antara kaum pria dan kaum wanita. Filosofi hidup ybs adalah *menang tanpa ngasorake* (menang tanpa mengalahkan), dan *digdaya tanpa aji* (hebat tanpa kesaktian) telah membawanya menuju predikat perempuan wirausahawan berprestasi di Indonesia. (Bisnis Indonesia: 2011: 29 Mei hal. 33).

Wieke Anggarini (Pengusaha Kuliner – Tahu Petis).

Seorang perempuan yang tidak pernah putus asa untuk mencapai keinginannya menjadi wirausahawan yang berhasil. Wieke Anggraini, lulusan S2 IPMI Business School, dan telah memiliki posisi strategis di sebuah perusahaan, pada akhirnya memilih berjualan tahu petis sejak tahun 2006 untuk membantu ekonomi keluarga dan keluar dari perusahaan yang telah memberinya jabatan yang mapan. Dengan semangat pantang menyerah, ulet, jeli melihat peluang, tak takut berinovasi. Serta memfokuskan perhatian pada tampilan produk, kemasan, cara penjualan, lokasi, dan strategi pemasaran maka ia terpilih sebagai juara ke 2 di ajang pengusaha wanita Indonesia yang diadakan oleh suatu majalah. Diapun kini menjadi anggota women entrepreneur club, dan sering berbicara untuk mensharingkan motivasi di berbagai seminar, pendapatnya bahwa wanita dapat berperan dalam pembangunan perekonomian bangsa dengan tidak melupakan peran sebagai isteri dan ibu telah dibuktikannya melalui wirausaha sukses kuliner jajanan pasar – tahu petis.

4.4 Pengklasifikasian Skala Usaha Responden

Dari 20 responden yang dijadikan objek penelitian ini, terlebih dahulu akan dikelompokkan skala usaha responden tersebut ke dalam kelompok Usaha Mikro, Kecil, Menengah ataupun besar. Pengelompokkan ini didasarkan pada definisi sebagai berikut:

Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 40/KMK.06/2003 mendefinisikan perusahaan Mikro sebagai usaha produktif milik keluarga atau perorangan warga Negara Indonesia yang memiliki Omzet Penjualan tahunan antara < Rp 100 juta; sedangkan Biro **Pusat Statistik** atau BPS mendefinisikan memiliki karyawan antara < 5 orang.

Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 mendefinisikan perusahaan Kecil sebagai perusahaan yang memiliki asset kurang dari (<) Rp. 500 Juta tidak termasuk Tanah dan Bangunan; atau memiliki Omzet Penjualan tahunan antara Rp 300 juta – 2,5 milyar; sedangkan Biro Pusat Statistik atau BPS mendefinisikan memiliki karyawan antara 5 – 19 orang.

Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 mendefinisikan perusahaan Menengah sebagai perusahaan yang memiliki Omzet Penjualan tahunan antara Rp 2,5 milyar – 50 milyar; sedangkan Biro Pusat Statistik atau BPS mendefinisikan memiliki karyawan antara 20-99 orang.

Table 4. 4 Klasifikasi Skala Usaha Responden

Nama Perusahaan	Alamat Usaha	Jenis Usaha
1. Kubca Samakta (Pengembangan Anak Cacat) Owners: Ibu N. Diana	Skala Usaha: Usaha Kecil Laba tahunan Rp. 100.000.000 Jumlah karyawan 10 orang	Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 mendefinisikan perusahaan Kecil sebagai perusahaan yang memiliki asset kurang dari (<) Rp. 500 Juta tidak termasuk Tanah dan Bangunan; atau memiliki Omzet Penjualan tahunan antara Rp 300 juta – 2,5 milyar; sedangkan Biro Pusat Statistik atau BPS mendefinisikan memiliki karyawan antara 5 – 19 orang.
2. K-28 Jewelry (Owner: Yenni & Benna)	Skala Usaha: Usaha Mikro Jumlah Modal Rp. 80 Juta	Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 40/KMK.06/2003 mendefinisikan perusahaan Mikro sebagai usaha produktif milik keluarga atau perorangan warga Negara Indonesia yang memiliki Omzet Penjualan tahunan antara < Rp 100 juta; sedangkan Biro Pusat Statistik atau BPS mendefinisikan memiliki karyawan antara < 5 orang.
3. Kulkith (Agnes Tandia)	Skala Usaha: Usaha Mikro Jumlah modal Rp. 13,5 Juta	Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 40/KMK.06/2003 mendefinisikan perusahaan Mikro sebagai usaha produktif milik keluarga atau perorangan warga Negara Indonesia yang memiliki Omzet

		Penjualan tahunan antara < Rp 100 juta; sedangkan Biro Pusat Statistik atau BPS mendefinisikan memiliki karyawan antara < 5 orang.
4.PT. Tekstil Kreasindo (Anne Wigandhini)	Skala Usaha: Usaha Mikro Jumlah modal Rp. 100.000.000	Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 40/KMK.06/2003 mendefinisikan perusahaan Mikro sebagai usaha produktif milik keluarga atau perorangan warga Negara Indonesia yang memiliki Omzet Penjualan tahunan antara < Rp 100 juta; sedangkan Biro Pusat Statistik atau BPS mendefinisikan memiliki karyawan antara < 5 orang.
5. Free (Owners: Fresil)	Skala Usaha : Usaha Mikro Jumlah modal < Rp. 100.000.000	Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 40/KMK.06/2003 mendefinisikan perusahaan Mikro sebagai usaha produktif milik keluarga atau perorangan warga Negara Indonesia yang memiliki Omzet Penjualan tahunan antara < Rp 100 juta; sedangkan Biro Pusat Statistik atau BPS mendefinisikan memiliki karyawan antara < 5 orang.
6. Republik Mozaik (owners: Ibu I. Wardhana)	Skala Usaha: Mikro Jumlah Modal Rp. 10.000.000	Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 40/KMK.06/2003 mendefinisikan perusahaan Mikro sebagai usaha produktif milik keluarga atau perorangan warga Negara Indonesia yang memiliki Omzet Penjualan tahunan antara < Rp 100 juta; sedangkan Biro Pusat Statistik atau BPS mendefinisikan memiliki karyawan antara < 5 orang.
7. Photography: Y (owners: Ibu Sugata)	Skala Usaha: Mikro Jumlah Modal < Rp. 100 Jt	Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 40/KMK.06/2003 mendefinisikan perusahaan Mikro sebagai usaha produktif milik keluarga atau perorangan warga Negara Indonesia yang memiliki Omzet Penjualan tahunan antara < Rp 100 juta; sedangkan Biro Pusat Statistik atau BPS mendefinisikan memiliki karyawan antara < 5 orang.
8. Toga Mas (Owner: Ibu Safa) (Toko Buku)	Skala Usaha: Usaha Kecil Jumlah karyawan 20 orang	Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 mendefinisikan perusahaan Kecil sebagai perusahaan

		yang memiliki aset kurang dari (<) Rp. 500 Juta tidak termasuk Tanah dan Bangunan; atau memiliki Omzet Penjualan tahunan antara Rp 300 juta – 2,5 milyar; sedangkan Biro Pusat Statistik atau BPS mendefinisikan memiliki karyawan antara 5 – 19 orang.
9. Diatro Sunda (owner: Ibu Anto)	Skala Usaha: Usaha Mikro Jumlah Omzet tahunan < p. 100 Jt	Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 40/KMK.06/2003 mendefinisikan perusahaan Mikro sebagai usaha produktif milik keluarga atau perorangan warga Negara Indonesia yang memiliki Omzet Penjualan tahunan antara < Rp 100 juta; sedangkan Biro Pusat Statistik atau BPS mendefinisikan memiliki karyawan antara < 5 orang.
10. Duta Rasa Bakery	Skala Usaha: Perusahaan Kecil Laba tahunan Rp. 400.000.000; jumlah karyawan 20 orang	Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 mendefinisikan perusahaan Kecil sebagai perusahaan yang memiliki aset kurang dari (<) Rp. 500 Juta tidak termasuk Tanah dan Bangunan; atau memiliki Omzet Penjualan tahunan antara Rp 300 juta – 2,5 milyar; sedangkan Biro Pusat Statistik atau BPS mendefinisikan memiliki karyawan antara 5 – 19 orang.
11. PD Pelita Jaya	Skala Usaha: Perusahaan Mikro Jumlah karyawan: 2 orang; Sales tahunan < Rp. 100.000.000; Laba tahunan Rp. 50.000.000	Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 40/KMK.06/2003 mendefinisikan perusahaan Mikro sebagai usaha produktif milik keluarga atau perorangan warga Negara Indonesia yang memiliki Omzet Penjualan tahunan antara < Rp 100 juta; sedangkan Biro Pusat Statistik atau BPS mendefinisikan memiliki karyawan antara < 5 orang.
12. PD Tasikmalaya	Skala Usaha: Perusahaan Mikro Jumlah karyawan 5 orang; modal awal Rp. 25.000.000; laba tahunan Rp. 70 juta.	Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 40/KMK.06/2003 mendefinisikan perusahaan Mikro sebagai usaha produktif milik keluarga atau perorangan warga Negara Indonesia yang memiliki Omzet Penjualan tahunan antara < Rp 100 juta; sedangkan Biro Pusat Statistik atau BPS mendefinisikan memiliki karyawan antara < 5 orang.

13. Perusahaan Jasa Bengkel Las Martin	<p>Skala Usaha: Perusahaan Mikro</p> <p>Jumlah karyawan 5 orang; Sales tahunan < Rp. 100.000.000</p>	<p>Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 40/KMK.06/2003 mendefinisikan perusahaan Mikro sebagai usaha produktif milik keluarga atau perorangan warga Negara Indonesia yang memiliki Omzet Penjualan tahunan antara < Rp 100 juta; sedangkan Biro Pusat Statistik atau BPS mendefinisikan memiliki karyawan antara < 5 orang.</p>
14. CV Elang Cipta	<p>Skala Usaha: Perusahaan Kecil</p> <p>sales tahunan 1,7 milyar Rupiah</p>	<p>Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 mendefinisikan perusahaan Kecil sebagai perusahaan yang memiliki asset kurang dari (<) Rp. 500 Juta tidak termasuk Tanah dan Bangunan; atau memiliki Omzet Penjualan tahunan antara Rp 300 juta – 2,5 milyar; sedangkan Biro Pusat Statistik atau BPS mendefinisikan memiliki karyawan antara 5 – 19 orang.</p>
15. PT Inti Vulkatama	<p>Skala Usaha : Perusahaan Kecil</p> <p>Karyawan berjumlah 20 orang; jumlah asset Rp. 300 Juta</p>	<p>Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 mendefinisikan perusahaan Kecil sebagai perusahaan yang memiliki asset kurang dari (<) Rp. 500 Juta tidak termasuk Tanah dan Bangunan; atau memiliki Omzet Penjualan tahunan antara Rp 300 juta – 2,5 milyar; sedangkan Biro Pusat Statistik atau BPS mendefinisikan memiliki karyawan antara 5 – 19 orang.</p>
16. PD Takstil "L"	<p>Skala Usaha: Perusahaan Kecil</p> <p>Jumlah karyawan 4 orang; Laba tahunan Rp. 100.000.000; Modal 2 milyar</p>	<p>Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 mendefinisikan perusahaan Kecil sebagai perusahaan yang memiliki asset kurang dari (<) Rp. 500 Juta tidak termasuk Tanah dan Bangunan; atau memiliki Omzet Penjualan tahunan antara Rp 300 juta – 2,5 milyar; sedangkan Biro Pusat Statistik atau BPS mendefinisikan memiliki karyawan antara 5 – 19 orang.</p>
17. PT Evantama (owner: I. Setiawan)	<p>Perusahaan Kecil</p> <p>Jumlah Karyawan < 20 orang, Sales tahunan Rp. 1.040.000.000</p>	<p>Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 mendefinisikan perusahaan Kecil sebagai perusahaan yang memiliki asset kurang dari (<) Rp. 500 Juta tidak termasuk Tanah dan Bangunan; atau memiliki Omzet Penjualan tahunan antara Rp 300 juta – 2,5 milyar; sedangkan Biro Pusat Statistik atau BPS mendefinisikan memiliki karyawan antara 5 – 19 orang.</p>

18. PD Sembako (owner: Ny Komar)	Skala Usaha: Perusahaan Mikro Jumlah karyawan : 5 Orang; Laba tahunan Rp. 20.000.000	Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 40/KMK.06/2003 mendefinisikan perusahaan Mikro sebagai usaha produktif milik keluarga atau perorangan warga Negara Indonesia yang memiliki Omzet Penjualan tahunan antara < Rp 100 juta; sedangkan Biro Pusat Statistik atau BPS mendefinisikan memiliki karyawan antara < 5 orang.
19. wedding Photography	Tidak mengembalikan angket	-
20. Pabrik kue Maya (Ibu maya)	Tidak mengembalikan angket	-

Sumber: hasil Pengolahan data

Berikutnya disajikan data responden yang tidak dimasukkan dalam pengolahan data karena data yang diperoleh tidak lengkap. Adapun data responden yang tidak lengkap adalah sebagai berikut ini.

Tabel 4. 5 Data Responden tidak dapat diolah

	Nama Perusahaan	Alamat	Nama Pemilik	Jenis Usaha
1	Kubca Samakta	Jl. Holtikultura Lembang	Ibu N. Diana	Jasa
2	K-28 Jewerly	Bandung	Yenni & Benna	Perdagangan
3	Kulkith	Bandung	Agnes Tandia	Pabrik & perdagangan
4	Pondok Tekstil Kreasindo	Bandung	Anne Wigandhini	Pabrik & perdagangan
5	Fre	Bandung	Fresil	Perdagangan
6	Republik Mozaik	Bandung	Ibu Wardhana	Perdagangan
7	Photography "Y"	Bandung	Ibu Sugata	Jasa
8	Toga Mas	Bandung	Ibu Safa	Pabrik & perdagangan
9	Distro Sunda	Bandung	Ibu Antoni	Perdagangan
10	Pabrik Kue Maya	Bandung	Ibu Maya	Pabrik dan Toko Kue
11	Persahaan Photo Grafi/ wedding photography	Bandung		Wedding Photography

Sumber: Hasil pengolahan data

Sedangkan data yang diperoleh dari responden yang mengisi informasi dengan lengkap, sehingga data responden tersebut dapat diolah, adalah sebagai berikut ini.

Tabel 4.6 Data Responden yang dapat diolah

1	Duta Rasa Bakery	Bandung	Ibu Wibowo	Makanan (Roti)
2	PD Pelita Jaya	Bandung	Ibu Iryan	Perdagangan barang consumer goods
3	PD Tasikmalaya	Bandung	Ibu Yeliana H.	Perdagangan sembako
4	Bengkel Las Martin	Jakarta	Ibu Fenty	Bengkel las
5	CV Elang Pratama	Bandung	Ibu Shin Ling	
6	PT Inti Vulkatama	Jakarta	Ibu Edison	Vulkanisir ban
7	PD Textile Liem	Bandung	Ibu Tjeng Tjoen	Perdagangan tekstil
8	PT Evantama	Tangerang	Ibu Setiawan	Konsultasi perangkat jaringan telepon seluler
9	Toko Sembako	Bandung	Ibu Komar	Perdagangan sembako

Sumber: Hasil pengolahan data

4.5 Kecenderungan Perilaku keuangan pengusaha wanita UMKM terhadap Pengelolaan

Keuangan perusahaan .

Penelitian tentang kecenderungan perilaku keuangan pengusaha wanita UMKM terhadap pengelolaan keuangan perusahaan. Penelitian mengambil sampel dari perusahaan UMKM yang berlokasi di Jawa Barat sebanyak 20 responden. Yang mana 9 responden mengisi data kurang lengkap sehingga data tidak dapat diolah, dan 2 responden tidak mengisi angket sama sekali. Data yang tidak dapat diolah dari 11 responden tersebut adalah sebagai berikut:

Berikut gambaran dari profil responden dalam penelitian ini.

1. Jenis kelamin

Jumlah responden	Jenis Kelamin
0	pria
9	wanita
9	jumlah

Dari total responden dalam penelitian ini, semuanya adalah wanita.

2. Status

jumlah responden	Status
9	menikah
0	belum menikah
9	jumlah

Semua responden berstatus menikah .

3. Jumlah anak (Jumlah responden = 8)

Jumlah Responden	Jumlah Anak
6	≤ 2
3	3 s.d. 4
0	> 5
9	jumlah

6 responden memiliki 2 anak atau kurang dari 2 anak, dan 3 responden memiliki 3 sampai 4 anak. dan 0 responden memiliki lebih dari 5 anak

4. Jumlah tanggungan diluar anak dan istri/suami

Jumlah responden	Jumlah Tanggungan
8	1 s.d. 2
0	3 s.d. 4
0	> 5
8	Jumlah

Seluruh responden memiliki tanggungan sebanyak 1-2 orang, 1 responden tidak memiliki tanggungan di luar anak/isteri/suami.

5. Jumlah total anggota keluarga

Jumlah responden	Jumlah Anggota Keluarga
6	3 s.d. 5
3	5 s.d. 8
0	> 8
9	jumlah

Sebanyak 6 responden memiliki total anggota keluarga sebanyak 3-5 orang. Sebanyak 3 responden memiliki total anggota keluarga sebanyak 5-8 orang. Tidak ada responden memiliki total anggota keluarga lebih dari 8 orang.

6. Pendidikan terakhir

Jumlah responden	Pendidikan
2	SD/SMP
3	SMA/ SMK
1	D1/D3
3	S1
0	S2/S3

Tidak ada responden berpendidikan terakhir S2/S3. Sebanyak 3 responden berpendidikan terakhir SMA/SMK. Sebanyak 3 responden berpendidikan terakhir S1. 2 responden berpendidikan terakhir SD/SMP. Sebanyak 1 responden berpendidikan terakhir D1/D3.

Berdasarkan latar belakang pendidikan, Ini menunjukkan bahwa proporsi terbesar (3) responden berpendidikan SMA atau S1(3)

7. Usia

Jumlah responden	Usia (tahun)
0	< 25
0	25 s.d. 30
2	31 s.d. 40
2	41 s.d. 50

5	> 50
9	Jumlah

2 responden berusia 31-40 tahun. 2 responden berusia 41-50 tahun. dan 5 responden berusia lebih dari 50 tahun.

8. Pekerjaan

Pekerjaan	Jumlah responden
Pemilik usaha	9
Karyawan swasta	0
Pegawai negeri	0
Anggota koperasi	0
jumlah	9

9 responden berprofesi sebagai pemilik usaha.

9. Lama bekerja

Jumlah responden	Lama Bekerja (tahun)
0	< 1
2	1 s.d. 5
2	6 s.d. 10
5	> 10
9	jumlah

5 responden telah bekerja diperusahaan lebih dari 10 tahun. 2 telah bekerja dalam jangka waktu 1-5 tahun. 2 responden telah bekerja dalam jangka waktu 6-10 tahun.

Sedangkan tidak ada yang bekerja dalam kurun waktu < 1 tahun, ini menunjukkan mereka tekun menjalankan usahanya.

10. Status tempat tinggal yang dihuni sekarang

jumlah responden	Status Tempat Tinggal
6	milik sendiri
2	milik orang tua
1	sewa/kontrak/kos
9	Total

6 responden bertempat tinggal di rumah milik sendiri. 2 repsonden tinggal di tempat milik orang tua. 1 responden yang menyewa/kontrak/kost.

11. Lama waktu menghuni tempat tinggal pada soal no.10

Jumlah responden	Lama Waktu (tahun)
1	< 1
0	1 – 5 tahun
3	6 – 10 tahun
5	>10 tahun

5 responden telah menghuni tempat tinggal tersebut selama lebih dari 10 tahun, 3 responden telah menghuni tempat tinggal tersebut selama 6 - <10 tahun. dan 0 responden telah menghuni tempat tinggal tersebut selama 1-5 tahun. 1 responden telah menghuni tempat tinggal tersebut kurang dari 1 tahun.

Sebagian besar responden sudah lebih dari 10 tahun menghuni tempat tinggal yang digunakan sampai sekarang, ini menunjukkan sebagian responden cenderung tidak berpindah tempat tinggal dalam kurun waktu yang lama. Dan hanya 1 responden baru menempati hunian sekarang dalam waktu kurang dari 1 tahun.

12. Suami/istri berpenghasilan (Jumlah responden = 41 orang)

Jumlah responden	Status pekerjaan
5	bekerja
4	tidak bekerja
8	jumlah

5 responden memiliki suami/istri yang bekerja dan berpenghasilan dan 4 responden tidak bekerja sehingga tidak berpenghasilan.

13. Pendapatan pasangan per tahun

Jumlah responden	Pendapatan per tahun (Rp)
4	$\leq 50.000.000$
1	51.000.000 - 100.000.000

3	101.000.000 - 200.000.000
0	≥ 200.000.000
8	jumlah

4 suami/istri responden mempunyai pendapatan ≤ Rp. 50.000.000,- 1 suami/istri responden mempunyai pendapatan sebanyak Rp. 51.000.000 – Rp. 100.000.000,- hanya 3 responden suami/istri mempunyai pendapatan sebanyak Rp. 101.000.000 – Rp. 200.000.000,- tidak ada responden suami/istri mempunyai pendapatan ≥ Rp. 200.000.000,- dan 1 responden tidak mengisi nomor tersebut.

14. Pendapatan responden per tahun

Jumlah responden	Pendapatan per tahun (Rp)
2	< 50.000.000
4	51.000.000 - 100.000.000
2	101.000.000 – 200.000.000
1	> 200.000.000
9	jumlah

2 responden memiliki total pendapatan per tahun sebanyak < Rp. 50.000.000,-

4 responden memiliki total pendapatan per tahun sebanyak Rp. 51.000.000 – Rp. 100.000.000,- 2 responden memiliki total pendapatan per tahun sebanyak Rp. 101.000.000 – Rp. 150.000.000,- ; 1 responden memiliki total pendapatan per tahun > Rp. 200.000.000,-

15. Pengeluaran setiap bulan untuk kebutuhan sehari-hari(tidak termasuk cicilan kartu kredit/pinjaman)

Jumlah responden	Pengeluaran per bulan (Rp)
0	<500.000
0	501.000-1.000.000
1	1.100.000- 3.000.000
3	3.100.000-5.000.000
3	5,1 juta- 10 juta
2	>10.000.000
9	jumlah

Tidak ada responden yang memilih pengeluaran <500.00, 501.000- 1.000 dan 1 responden memilih pengeluaran Rp. 1.100.000 – Rp. 3.000.000,- ,. Tetapi 3 responden memilih Rp. 3.100.000 – Rp. 5.000.000,- 3 responden memilih Rp. 5.100.000 – Rp. 10.000.000,- 2 responden memilih lebih dari Rp. 10.000.000,-

Dari tabel diatas terlihat bahwa jumlah terbesar responden 3 orang mengeluarkan biaya kebutuhan sehari-hari per bulan dalam range Rp. 3.100.000 – Rp. 5.000.000. dan 3 responden dalam range pengeluaran Rp 5.100.00-Rp 10.000.000.

16. Pengeluaran setiap bulan untuk hiburan/liburan keluarga

Pengeluaran setiap bulan	Jumlah responden

< Rp 500 ribu.	0
Rp 501 – Rp.1 juta	2
Rp1.1 juta -3 juta	6
Rp3.1 Juta – 5 juta	1
> Rp5 juta.	0
jumlah	9

Sebanyak 2 responden memiliki pengeluaran setiap bulan untuk hiburan/liburan keluarga sebesar Rp 501 – Rp.1 juta dan hanya sebanyak 6 responden memiliki pengeluaran diatas Rp.1,1 juta -3juta, dan 1 responden memiliki pengeluaran Rp3.1 juta – Rp 5.juta

17. Memiliki kebiasaan menabung/berinvestasi

Memiliki kebiasaan menabung/berinvestasi	Jumlah responden
Ya	9
Tidak	0
jumlah	9

Semua responden memiliki kebiasaan menabung

18. Perilaku kebiasaan responden dalam menabung/berinvestasi

kebiasaan	responden	dalam	Jumlah
-----------	-----------	-------	--------

menabung/berinvestasi	responden
rutin setiap bulan	5
Jika ada uang sisa	4
Jika mendapat bonus	0
Jika mendapat warisan	0
Jumlah:	9

Lima responden memiliki kebiasaan rutin menabung dan 4 responden jika hanya ada uang sisa menabung

19. Jenis investasi yang responden miliki

Jenis investasi	Jumlah responden
Simpanan di bank (tabungan/deposito)	8
Emas	1
property	0
Reksadana/saham	0
lainnya	0
Jumlah	9

Dari sebanyak 9 responden 8 responden memiliki kebiasaan menabung /berinvestasi dalam bentuk simpanan di bank. Hanya 1 responden menabung/berinvestasi dalam bentuk emas. Tidak ada yang menabung/berinvestasi dalam bentuk property atau reksadana/saham. Hal ini menunjukkan bahwa responden yang kami teliti memiliki kesadaran yang cukup baik dalam melakukan rutinitas kebiasaan menabung dan sadar bahwa menabung menjadi salah satu pengeluaran yang rutin harus dilakukan. Adapun jenis investasi yang sebagian besar dipilih oleh responden adalah dalam bentuk simpanan di bank yaitu namun ada juga yang berinvestasi dalam emas. Dari hasil yang menunjukkan bahwa simpanan di bank masih cukup dominan, maka dapat di simpulkan bahwa jenis investasi yang dipilih oleh responden adalah yang memiliki risiko yang rendah dan tentunya seperti hukum investasi, risiko yang rendah juga akan memberikan return yang rendah pula. Tetapi keuntungannya, tingkat likuiditasnya tinggi sehingga mudah untuk digunakan sewaktu-waktu/mendadak.

20. Kepemilikan responden atas pinjaman/kredit berikut ini

Apakah memiliki pinjaman/kredit	Jumlah responden
Kartu kredit	5
Kredit tanpa agunan /KTA (dengan agunan)	1
Koperasi	1
Tidak memiliki pinjaman	2
Total:	9

5 responden memiliki pinjaman kartu kredit, 1 responden mengambil kredit dengan agunan, serta hanya 1 meminjam dari koperasi dan 2 responden tidak memiliki pinjaman.

21. Penggunaam Kartu kredit/KTA/ pinjaman koperasi yang responden miliki.

Penggunaan dari Kartu kredit/pinjaman	Jumlah responden
Keperluan mendadak	2
Membeli barang-barang elektronik	
Belanja rutin bulanan	4
Tidak ada	3
Total:	9

Dari responden yang diteliti sebanyak 5 memiliki pinjaman/kredit dari kartu kredit ,1 responden dari koperasi sedangkan sisanya 3 responden tidak memiliki pinjaman. Mereka yang memiliki pinjaman, sumber pinjaman atau kredit yang paling banyak dipakai oleh responden adalah pinjaman yang berasal dari kartu kredit. Pinjaman yang diperoleh responden banyak dipakai untuk belanja rutin bulanan Selain itu responden juga menggunakan dana pinjaman ini untuk kebutuhan mendadak. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden masih belum dapat memenuhi kebutuhan dasar/sehari-harinya dengan penghasilannya. Kemungkinan ini bisa terjadi karena penghasilan tidak mencukupi atau pengelolaan keuangan responden yang tidak baik.

22. Kepemilikan produk asuransi

Kepemilikan produk asuransi	Jumlah responden
Ya	7
Tidak	2
jumlah	9

23. Besarnya total premi yang dibayarkan dalam 1 tahun

Besarnya total premi yang dibayarkan dalam 1 tahun	Jumlah responden
< Rp.4 juta	3
Rp.4 juta - <Rp.10 juta	2
Rp.10 juta - < 20 juta	1
Rp.20 juta – <Rp.50 Juta	1
≥Rp.50 juta	
Tidak ada	1
jumlah	8

Dari hasil penelitian ini juga diperoleh informasi bahwa sebanyak 7 responden memiliki asuransi dan sisanya 1 responden tidak memiliki asuransi. Dan dari responden yang memiliki asuransi. Jumlah responden yang memiliki asuransi 7 orang lebih banyak dari pada yang

tidak memiliki asuransi 1 orang. Hal ini menunjukkan bahwa kesadaran akan pentingnya asuransi cukup baik. Sisanya 1 responden tidak mengisi nomor ini.

24. Apakah perusahaan bapak/ibu memberi tunjangan asuransi;

Tunjangan asuransi	Jumlah responden
Ya	3
Tidak	6
Total:	9

25. Berapakah besar premi asuransi untuk karyawan dibayarkan setiap tahun?

Premi asuransi	Jumlah responden
<30 juta	1
30 juta – 100 juta	2
100 juta- 300 juta	
>300 juta	

Dari 3 responden yang member tunjangan asuransi untuk karyawan; 1 responden <30 juta dan 2 responden 30 juta-100 juta.

26. Manfaat/hasil/keuntungan dari bisnis yang dikelola sampai sekarang;

Manfaat keuntungan bisnis	Jumlah responden
Ya	9
Tidak	0
	9

27. Bagaimana cara memanfaatkan hasil/ keuntungan dari bisnis?

	Jumlah responden
Disimpan untuk keperluan masa mendatang	6
Diinvestasikan dalam bentuk mesin/peralatan yang lebih modern	2
Menambah pabrik/outlet/divisi baru	
Dibagikan untuk kesejahteraan karyawan	
Lainnya: ditabung/deposito	1
jumlah	9

Semua responden merasakan manfaat dari hasil keuntungan bisnis yang dikelola, sebagian besar responden(6 orang) memanfaatkan hasil bisnis dengan disimpan untuk keperluan

masa mendatang. 2 responden memanfaatkan hasil dengan diinvestasikan dalam bentuk mesin/peralatan yang lebih modern. Dan hanya 1 yang ditabung dalam bentuk deposito.

28. Kesadaran responden dalam menyusun laporan keuangan dengan baik/benar:

Sudah menyusun laporan keuangan dengan baik/benar	Jumlah responden
Ya	3
Tidak	6
Total:	9

Kurangnya kesadaran responden akan pengelolaan keuangan juga ditunjukkan dengan presentase jumlah responden yang sudah melakukan penyusunan laporan keuangan dengan baik/benar hanya 3 lebih kecil dibandingkan dengan responden yang belum memiliki /menyusun laporan keuangan yaitu 6 responden belum melakukannya.

29. Kepemilikan kendaraan bermotor sebelum memulai usaha

	Jumlah responden
Ya	5
Tidak	4
Tidak:	9

30. Jenis kendaraan yang dulu dimiliki

Jenis kendaraan	Jumlah reponden
Motor	3
Mobil	2
Tidak ada	4
Total:	9

responden sebelum memulai usaha sudah memiliki kendaraan bermotor, dari yang sudah memiliki kendaraan 3 memiliki motor dan 2 memiliki mobil. 4 responden tidak memiliki kendaraan bermotor sebelum memulai usaha.

31. Apakah sebelum memulai usaha sudah memiliki rumah/apartemen

	Jumlah responden
Ya	4
Tidak	5
jumlah	9

32. Setelah melakukan usaha, jenis aktiva tetap apa yang sekarang dimiliki?(bisa lebih dari 1)

Jenis aktiva tetap	Jumlah responden
Motor	5
Mobil	6
Rumah	6
Apartemen	
Pabrik	
lainnya	

33. Melalui cara apa aktiva tetap tsb dimiliki(bisa lebih dari 1)?

Dengan cara bagaimana Bapak/Ibu/Sdr memilikinya?:	Jumlah responden
beli tunai dari keuntungan yang didapat	6
Beli kredit	4
Hadiah/bonus	1
warisan	1
lainnya	

Dari penelitian ini juga diperoleh informasi bahwa responden yang memiliki keinginan untuk menambah asetnya dalam bentuk kendaraan bermotor lebih besar dari pada yang tidak

ingin menambah asset dalam bentuk kendaraan. Hal ini ditunjukkan dengan semua responden memiliki asset dalam bentuk kendaraan. Sedangkan untuk sumber pendanaan untuk membeli asset kendaraan tersebut sebanyak 6 responden membeli tunai dan 4 responden menggunakan kredit/pinjaman. Dari analisa diatas diperoleh informasi bagi responden kendaraan bermotor dirasa cukup penting dalam salah satu pilihan portofolio kekayaan mereka karena semua responden memilikinya. Dan untuk membeli asset tersebut, sebagian besar responden memakai uang tunai untuk membelinya. Hal ini menunjukkan bahwa responden lebih memilih mengumpulkan uang agar bisa membeli kendaraan secara tunai daripada berhutang.

34. Gadget,apa yang saat ini dimiliki(bisa v lebih dari 1)

Pilihan Jumlah kepemilikan Handphone	Jumlah responden	Pilihan Jumlah kepemilikan Notebook/netbook	Jumlah responden	<i>Pilihan Jumlah kepemilikan Ipad yang sejenisnya</i>	Jumlah responden
0 buah	-	0 buah	6	0 buah	7
1 buah	8	1 buah	1	1 buah	-
2 buah	-	2 buah	-	2 buah	-
3 buah	-	3 buah	-	3 buah	-
Jumlah	8		7		7

<i>Pilihan</i>	Jumlah	Pilihan Jumlah	Jumlah
----------------	--------	----------------	--------

<i>Jumlah kepemilikan Ipod /MP3/MP4/yang sejenisnya</i>	responden	kepemilikan Ipod/MP3/MP4	responden
0 buah	7	0 buah	7
1 buah	-	1 buah	-
2 buah	-	2 buah	-
3 buah	-	3 buah	-
Jumlah	7		7

Pilihan Jumlah kepemilikan kamera digital/handycam	jumlah responden	Pilihan Jumlah kepemilikan lainnya	Jumlah responden
0 buah	-	0 buah	7
1 buah	5	1 buah	-
2 buah	-	2 buah	-
>2 buah	-	>2 buah	-
Jumlah	5		7

35. Jika bisnis/usaha menghasilkan keuntungan berlimpah, manakah yang akan dibeli/dilakukan lebih dulu?(bisa lebih dari 1, urutkan berdasar skala prioritas)

Yang akan dilakukan/dibeli lebih dulu	Jumlah responden prioritas 1	Jumlah responden prioritas 2
Rekreasi karyawan		1
Tamasya pribadi ke luar negeri	1	1
Bagikan gadget sebagai hadiah/bonus akhir tahun kepada semua karyawan	1	
Membeli property,emas, menambah aktiva tetap/investasi	6	2
Beli saham/obligasi		1
lainnya		
Jumlah		

36. Penghematan yang akan dilakukan jika responden harus melakukan penghematan yang cukup signifikan .

Penghematan yang akan dilakukan	Jumlah responden prioritas 1	Jumlah responden prioritas 2	Jumlah responden prioritas 3
Gaji karyawan dan direksi			1

Upah buruh			
Biaya bahan baku			1
Biaya Transportasi		5	
Biaya telekomunikasi, rekreasi	7		1
Lainnya biaya bunga	1		

Sedangkan apabila responden harus berhemat maka sebagian besar responden akan melakukan penghematan dalam biaya telekomunikasi dan rekreasi yaitu 7 responden. Dari penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa hampir sebagian besar responden merasa pengeluaran untuk telekomunikasi dan rekreasi masih cukup besar dan masih memungkinkan untuk dilakukan penghematan. Jadi sebenarnya dari penjelasan diatas telekomunikasi dan rekreasi(bukan barang pokok) merupakan bukan kebutuhan yang utama. Penghematan lainnya yang dipilih responden adalah penghematan biaya transportasi (5 responden).

37.Frekuensi responden makan dicafe/restoran dalam 1 bulan

Frekuensi	Jumlah responden
1-3 kali	7
4-10 kali	2
10-20 kali	

Tiap hari	
jumlah	9

38. Frekuensi responden mengunjungi salon/tempat perawatan tubuh dalam 1 bulan

Frekuensi	Jumlah responden
1-2 kali	7
3-5 kali	1
>5 kali	1
Tiap hari	
jumlah	9

39. Masalah keuangan yang paling sering menjadi penyebab kekisruhan(bisa dalam keluarga/perusahaan responden.)

Masalah	Jumlah responden
Belanja rutin bulanan	4
pendidikan	1
kesehatan	
Transportasi dan	2

komunikasi	
Pinjaman/cicilan ke bank/lembaga lainnya	4
lainnya	

Dalam penelitian ini, masalah pertengkaran keluarga lebih banyak dipicu karena masalah keuangan keluarga yang terjadi disebabkan untuk pinjaman/cicilan ke bank /lembaga lainnya. Pertengkaran keluarga yang dipicu karena belanja rutin bulanan sebanyak 4 responden, yang disebabkan masalah pendidikan 1 responden dan masalah keuangan transportasi dan komunikasi 2 responden. Hal ini menunjukkan, sebagian besar responden masih belum bisa mengatur masalah keuangan untuk pinjaman /cicilan ke bank/lembaga lainnya dan untuk belanja rutin bulanan. Hal ini tentunya akan sangat berpengaruh pada kondisi keuangan perusahaan dan kesejahteraan responden itu sendiri.

40. Keikutsertaan responden dalam sebuah club/kelompok tertentu

Apakah saat ini Bapak/Ibu/Sdr tergabung dalam sebuah club/kelompok tertentu	Jumlah responden
Ya	2
Tidak	7
jumlah	9

Gaya hidup responden dalam kebiasaan makan di café/ restoren menunjukkan 7 responden melakukannya sebanyak 1-3 kali dalam 1 bulan. Dan untuk kebiasaan melakukan perawatan tubuh disalon sebanyak 6 responden melakukannya sebanyak 1-2 kali dalam 1 bulan. Dari beberapa gaya hidup tersebut terlihat bahwa sebagian besar responden minimal 1 bulan sekali pergi makan ke restoran dan melakukan perawatan tubuh disalon. Pola gaya hidup seperti ini yang tentunya terkadang membuat responden harus rela membelanjakan uangnya yang tidak sedikit. Hal-hal seperti ini yang terkadang membuat pengeluaran bulanan kita menjadi membengkak yang dikarenakan apabila kita kurang baik dalam pengaturan keuangan pribadi/keluarga. Namun apabila kita bisa melakukan pengelolaan keuangan dengan baik maka bukan hal yang tidak mungkin kita melakukan kegiatan tersebut minimal setiap bulan. Karena dengan kondisi seperti saat ini, tidak bisa dipungkiri hal tersebut diatas diperlukan sebagai sebuah hiburan/refresing keluarga. Bergabung dengan suatu club atau kelompok tertentu yang memiliki kegiatan dalam minat yang sama juga terkadang membuat seseorang untuk menjadi lebih konsumtif, dalam penelitian ini diperoleh informasi bahwa hanya 2 responden tergabung dalam sebuah club dan 6 responden lebih memilih tidak tergabung dalam sebuah club. Meskipun tidak terlalu besar pengeluaran untuk kegiatan ini, tapi kegiatan ini tetap membutuhkan dana yang musti kita keluarkan entah dalam bulanan maupun tahunan.

4.6 Pembahasan Hasil Pengolahan Data menggunakan Model Statistik Regresi

Penelitian ini dilakukan kepada 20 responden, yaitu para pengelola usaha kecil perempuan yang pernah dibina FE Unpar, misalnya pernah dilatih menyusun laporan keuangan sederhana (berdasarkan SAK – ETAP), ataupun pernah bekerja sama dalam pameran usaha kecil yang

dilakukan di FE Unpar, maupun kerja sama magang mahasiswa ataupun menjadi objek penelitian mahasiswa dan dosen.

Dikarenakan 11 data responden yang tidak lengkap, maka pengolahan data dilakukan terhadap kuesioner yang dijawab secara lengkap sebanyak 9 responden. Untuk memperoleh hasil dari pengolahan model statistik korelasi dan regresi, sebagai pembanding atas hasil metode Etnografi yang diuraikan dalam setiap kuesioner, akan dibobot sesuai pemaknaan yang logis terhadap faktor – faktor teori Bourdieu. Hasil pembobotan kemudian diproporsikan serta dirasionalkan dengan menggunakan *successive interval method*. Sehingga hasil kuesioner yang telah berskala rasio tsb dapat diolah menggunakan model statistika, dalam hal ini regresi dan korelasi. Tujuan melakukan pengolahan regresi dan korelasi adalah untuk mengetahui faktor mana dari teori Bourdieu di atas yang signifikan secara statistik yang mempengaruhi kinerja keuangan bisnis tsb. Bila telah dihasilkan variabel tertentu yang signifikan secara statistik maka variabel dominan tsb dapat diterapkan pada UMKM lain yang belum diteliti.

Adapun pengolahan hasil angket dari variabel kualitatif menjadi informasi kuantitatif (menjadi rasio) dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4. 7 Hasil Pengolahan data 9 responden dari skala ordinal menjadi Ratio.

		Hsl angket	bobot	Kali bobot	Proporsi Terhdp Total	Angka ratio (prop terhadp total ang)	
01	Jenis Kelamin: Perempuan	9					
	Laki-laki	0					
02	Status : Menikah	9					
	Tidak Menikah	0					

03	Jumlah Anak: A. < 2 B. 3 – 4 C. > 5	5 4	1,2,3	13	3,8	32	
04	Jumlah tanggungan di luar anak/isteri/suami: A. < 2 B. 3 – 4 C. > 5	6	1,2,3,	6	1,75	15	
05.	Jumlah Total Anggota Keluarga: A. 1-2 B. 3 – 5 C. 5-8 D. > 8	5 4	1,2,3, 4,5	22	6,5	54	
06	Pendidikan terakhir: A. SD/SMP B. SMA/SMK C. D1 – D3 D. S1 E. S2/S3	2 2 2 3	1,2,3, 4,5	24	7	59	
07	Usia: A. < 25 B. 25 – 30 C. 31 – 50 D. 41 – 50 E. > 50	1 4 4	1,2,3, 4,5,	39	11,5	95	
08	Pekerjaan: A. Pemilik/Pengelola B. karyawan Swasta C. pegawai negeri D. Anggota Koperasi	9	4,3,2 1	36	10,5	88	
09	Lama bekerja/berbisnis: A. < 1 tahun B. 1 – 5 tahun C. 6 – 10 tahun D. > 10 tahun	2 2 5	1,2,3, 4	30	8,8	73	
10	Tempat tinggal saat ini: A. Milik sendiri B. Milik Orang tua C. sewa/kontrak	8 1	3,2,1	25	7,3	61	
11	Lama bermukin: A. < 1 tahun	1	1,2,	27	8	66	

	B. 1 – 5 tahun	1	3,4				
	C. 6 – 10 tahun	4					
	D. > 10 tahun	3					
12	Apakah pasangan/suami bekerja: A Ya	5	2,1	14	4,1		34
	B. Tidak	4					
13	Pendapatan pasangan/tahun: A. < 50 Juta	4	1,2,	14	4,1		34
	B. 51 – 100 Juta	0	3,4				
	C. 101 – 200 Juta	2					
	D. > 200 Juta	1					
14	Pendapatan responden/tahun: A. < 50 Juta	1	1,2,	21	6,2		51
	B. 51 – 100 Juta	5	3,4,				
	C. 101 – 200 Juta	2					
	D. > 200 Juta						
15	Pengeluaran Rutin/bln: A. < 500 Ribu		1,2,	43	12,5		105
	B. 501.000 – 1. Juta		3,4,				
	C. 1,1 Jt – 3 Jt	1	5,6				
	D. 3,1 Jt – 5 Jt	3					
	E. 5,1 Jt – 10 Jt	2					
	F. > 10 Jt	3					
16	Pengeluaran Liburan/bln: A. < 500 Ribu	0	1,2,	28	8,1		68
	B. 501.000 – 1 Jt	1	3,4,				
	C. 1,1 Jt – 3 Jt	7	5				
	D. 3,1 Jt – 5 Jt	1					
	E. 5,1 Jt – 10 Jt	0					
	F. > 10 Jt						
17	Apakah memiliki Tabungan: A. Ya	9	2,1	18	5,3		44
	B. Tidak	0					
18	Bagaimana kebiasaan menabung: A. Rutin Setiap Bulan	4	4,3,	31	9,1		75
	B. Jika ada uang sisa	5	2,1				
	C. Jika dapat bonus	0					
	D. Jika dapat warisan	0					
19	Jenis investasi yg dimiliki: A. Deposito di Bank	8	1,2,	15	4,4		37

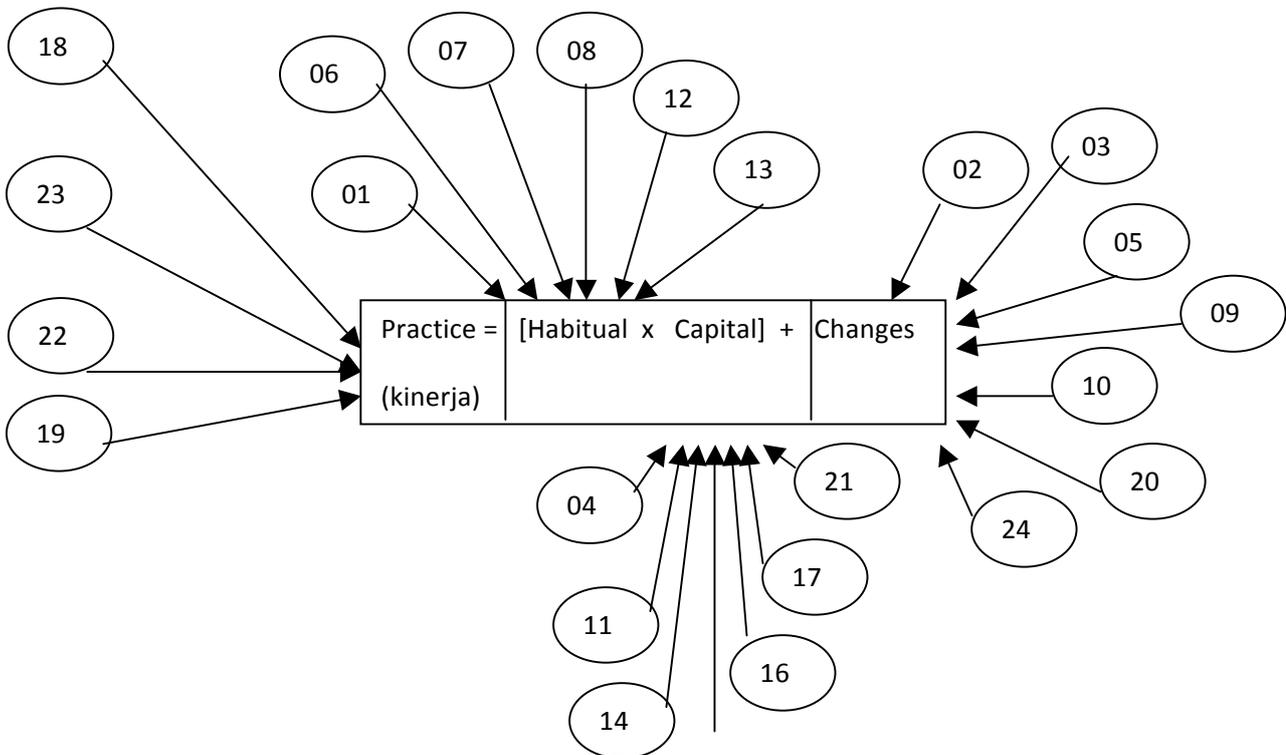
	B. Emas	2	3,4				
	C. property	1	5				
20	Jenis hutang yg dimiliki: A. Kartu Kredit	6	2,2	15	4,4		37
	B. Kredit tanpa agunan	1	2,1				
	C. Koperasi	1					
		1					
21	Pinjaman digunakan untuk: A. Keperluan mendadak	1	3,2	16	4,7		39
	B. membeli barang elektronik	1	1				
	c. Belanja rutin	4					
	D. Lainnya	3					
22	Memiliki asuransi: A. Ya	6	2,1	13	3,8		32
	B. Tidak	3					
23	Premi asuransi /thn: A. < 4 Jt	2	1,2	14	4,1		34
	B. 4 – 10 Jt	1	3,4				
	C. 10 – 20 Jt	2	5				
	D. 10 – 20 Jt	1					
24	Apakah kary perusahaan diasuransikan : A. Ya	3	2,1	12	3,5		29
	B. Tidak	6					
25	Premi asuransi kary: A. < 30 Jt	2	1,2	7	2,0		17
	B. 30 – 100 Jt	1	3,4				
	C. 100 – 300 Jt	1					
26	Bisnis bermanfaat: A. Ya	9	2,1	18	5,3		46
	B. Tidak	0					
27	Laba digunakan: A. Disimpan untuk masa y a d	6	1,2	14	4,0		34
	B. Investasi	1	3,4				
	C. menambah pabrik	0					
	D. dibagikan ke karyawan	0					
	E. Semuanya	1					
28	Apakah dpt menyusun lap keu?: A. Ya	4	2,1	13	3,8		32
	B. Tidak	5					
29	Sebelum bisnis sdh punya kendaraan: A. Ya	7	2,1	10	3,0		23
	B. Tidak	1					

30	Jenis kendaraannya: A. Motor	4	1,2	14	4,0	34	
	B. Mobil	4					
31	Sblm bisnis punya rumah: A. Ya	6	2,1	14	4,0	34	
	B. Tidak	2					
32	Setelah usaha memiliki aktiva: A. Motor	4	1,2	39	11,5	95	
	B. Mobil	6	3,4				
	C. Rumah	8	5,6				
33	Cara memiliki aktiva di atas: A. Beli tunai;	4	4,3,	37	10,8	90	
	B. Kredit	6	2,1				
	C. Hadiah	1					
	D. warisan	1					
34	Gadget yg dimiliki: A. Handphone	9	1,2	44	12,9	107	
	B. notebook	4	3,4				
	C. Ipad	1	5,6				
	D. Ipod	0					
	E. Camera digital	5					
35	Pemanfaatan laba : A. Rekreasi karyawan		1,2	48	14,0	117	
	B. tamasya pribadi	2	3,4				
	C. Gadget karyawan	1	5				
	D. emas	9					
	E. Saham	1					
36	Biaya yg dihemat utk mengefisienkan: A. Gaji karyawan/direksi	1	5,4	24	7,0	59	
	B. upah buruh		3,2				
	C. Biaya bahan baku	1	1				
	D. biaya transportasi	3					
	E. biaya telekomunikasi	6					
		1					
37	Sering makan di restoran/bln: A. 1-3 kali	8	1,2	10	3,0	25	
	B. 4 – 10 kali	1	3,4				
38	Perawatan tubuh/fitness per bln: A. 1-2 kali	7	1,2	12	3,5	29	
	B. 3-5 kali	1	3,4				
	C. > 5 kali	1					

39	Alasan terjadinya financial distress: A. Belanja rutin bulanan	3	1,2	36	10,5	88
	B. pendidikan	2	3,4			
	C. untuk kesehatan	0	5			
	D. transport & komunikasi	1				
	E. krn pinjaman	5				
40	Apakah tergabung di club tertentu: A. Ya	3	2,1	12	3,5	29
	B. Tidak	6				
Total:						828

Sumber: Hasil Pengolahan Data

Tabel diatas telah menghasilkan keseluruhan butir – butir pertanyaan pada angket/kuesioner skalanya telah berubah dari ordinal menjadi ratio. Untuk mengolah data tersebut dalam model statistik regresi dan korelasi, terlebih dahulu dilakukan pengidentifikasian variabel yang disesuaikan dengan teori Bourdieu. Pengidentifikasian indikator pada kuesioner didasarkan pada teori Bourdieu tsb, bila digambarkan dalam skema nampak seperti berikut di bawah ini.



Skema 4.1 Pengelolaan Keuangan Berbasis Teori Bourdieu

Adapun keterangan atas nomor-nomor di atas sbb:

Variabel Habits terdiri dari: (1) Usia, (6) pasangan bekerja, (7) kebiasaan liburan, makan di cafe, perawatan kebugaran, (8) Kebiasaan menabung, (12) Anggota club tertentu, (13) Menghadapi masalah keuangan. Variabel Capital terdiri dari: (4) kepemilikan rumah, (11) Kemampuan membayar tunai, (14) Memiliki tabungan, asuransi, investasi, (15) Memiliki pinjaman, (16) Pendapatan responden dan suami. (17) Memiliki rumah dan model sebelum usaha, (21) Jumlah pengeluaran rutin. Variabel Fields terdiri dari: (2) lama bekerja, (3) pendidikan, (5) Pekerjaan, (9) Memiliki kartu kredit, (10) Memiliki BB/gadget, (20) Dapat membuat laporan keuangan, (24) Pemanfaatan laba perusahaan (beli asset lancar, beli asset tetap). Sedangkan Variabel Practice adalah: (23) Rata-rata laba per tahun, (22) Penambahan karyawan, penambahan cabang, (19) Asetnya bertambah setelah usaha, (18) Memperoleh manfaat usaha

Skema di atas, difokuskan pada pemaknaan setiap indikator yang diteliti (yang termasuk dalam daftar pertanyaan wawancara), sehingga dari pemaknaan tersebut dapat diklasifikasikan ke dalam variabel mana (*practice, habits, capital, atau field/changes*) yang terdapat dalam teori Bourdieu, variabel tertentu dikelompokkan.

Tabel 4. 8 Pemaknaan Indikator dihubungkan dengan Teori Bourdieu

No	Indikator	Pemaknaan dihubungkan dengan Teori Bourdieu	Klasifikasi ke dalam Variabel (Bordieu)
01	Usia	Dipahami usia yang semakin tua, menggambarkan kedewasaan dlm berbusnis	Habits

		di UMKM, sehingga berdampak positif terhadap peningkatan kinerja	
02	Lama Bekerja	Pemahaman atas indikator lama bekerja adalah dalam konteks semakin lama ybs memiliki pengalaman bekerja akan mengindikasikan prestasi kerja yang semakin baik, karena makin menguasai dan semakin ahli dalam bidangnya.	field
03	Pendidikan	Seseorang yang well-educated akan mengelola usaha dengan lebih baik karena memiliki pendidikan dan mengetahui perkembangan cara-cara baru untuk mengelola usahanya dengan lebih efisien dan efektif	field
04	Kepemilikan rumah dan lama menempati	Responden yang telah memiliki rumah dan telah lama menempati akan memiliki pengaruh positif dalam mengelola usahanya, karena lebih focus pada usaha dan telah memiliki modal	Capital
05	Pekerjaan	Responden yang memiliki pekerjaan, dianggap dapat mempelajari seluk beluk usahanya, memahami serta memperloeh pengalaman dari pekerjaannya. Hal ini akan berdampak positif dalam mengelola bisnisnya	field
06	Pasangan (suami) bekerja	Dampak yang ditimbulkannya positif, karena pengakumulasian asset pribadi menjadi lebih banyak/naik, sehingga responden dapat menjalankan bisnisnya dengan lebih leluasa	Habits
07	Kebiasaan Liburan, kebiasaan makan di café, kebiasaan perawatan tubuh/kebugaran	Kebiasaan ini bermakna bahwa pelaku bisnis telah memiliki surplus keuangan yang cukup memadai, sehingga dapat mempengaruhi kinerjanya dalam mengelola bisnisnya (dampak hubungan terbalik?)	Habits
08	Kebiasaan menabung	Kebiasaan ini dapat bermakna positif terhadap pengelolaan bisnis yang dapat makin efisien.	Habits
09	Memiliki kartu kredit	Kebutuhan kartu kredit dapat berdampak positif atau negatif terhadap kinerja bisnis yang dikelola (dapat menambah kapasitas, ataupun menambah hutang)	field
10	Memiliki BB/gadget	Bila digunakan untuk meningkatkan kapabilitas perusahaan berdampak positif, bila sebaliknya akan merugikan perusahaan.	Field

11	Kemampuan membayar tunai	Kemampuan ini bermakna bahwa pelaku bisnis tidak terganggu likwidasinya, sehingga menjadi modal yang baik bagi pengelola	capital
12	Anggota club tertentu	Kebiasaan ini berdampak meningkatkan image bagi pengelola bisnis	Habits
13	Menghadapi masalah keuangan	Kebiasaan yang bisa menimbulkan inefisiensi , dapat berdampak kepercayaan kepada perusahaan menurun	habits
14	Memiliki tabungan, asuransi, investasi	Bermakna bahwa dana perusahaan cukup memadai dalam mengelola bisnisnya	Capital
15	Memiliki pinjaman	Bermakna perusahaan dipercaya oleh kreditur, sehingga dana perusahaan bertambah, maka makna dari indikator ini adalah sebagai tambahan modal	Capital
16	Pendapatan responden dan suami	Dapat bermakna menambah capital perusahaan	Capital
17	Memiliki rumah dan model sebelum usaha	Bermakna menambah / sumber dana atau aset bagi perusahaan	Capital
18	Memperoleh manfaat usaha	Artinya pengelola telah berhasil memperoleh surplus usaha dengan baik	practice
19	Asetnya bertambah setelah usaha	Bermakna memutar kembali surplus usahanya untuk menambah aset, dan meningkatkan kinerja	practice
20	Dapat membuat laporan keuangan	Bermakna bahwa dengan pengetahuan yang dimilikinya, pengelola dapat menganalisis usahanya serta dapat melakukan improvement	field
21	Jumlah pengeluaran rutin	Pengeluaran rutin yang dikelola dengan baik, tidak akan menimbulkan hutang (yang mengindikasikan defisiensi keuangan), dan bila terkelola maka akan meningkatkan efisiensi	capital
22	Penambahan karyawan, penambahan cabang	Bermakna adanya ekspansi, dan dapat menghasilkan capability yang lebih memadai	practice
23	Rata-rata laba per tahun	Bermakna kinerja perusahaan cukup baik, dan dapat menambah dana perusahaan	practice
24	Pemanfaatan laba perusahaan (beli asset lancer, beli asset tetap)	Bermakna perusahaan dapat meningkatkan capabilitasnya	field

Sumber: Hasil pengolahan data

Dengan demikian berdasarkan pembobotan yang telah dilakukan setelah teridentifikasi indikator tertentu tsb masuk ke dalam variable yang mana indikator tersebut dikelompokkan, seperti yang nampak pada tabel 4. maka dapat dilakukan pengolahan data secara statistik untuk memperoleh hasil regresi, dengan menggunakan pendekatan Practice = Habit x Capital + Changes.

Adapun Hasil pengolahan statistik rgeresi dan korelasi tersebut adalah sebagai berikut.

Regresi I

Dependent Variable: Practice; Method: Least Squares; date:21.05.12; Time: 12.00; Sample 18; Included observation: 8

Variable	Coefficient	Std Error	t-statistic	Prob
FILED	-0.036568	0.169590	-0.215626	0.8398
CAPITAL	0.081724	0.171130	0.477557	0.6579
HABITUS	-0.074806	0.126554	-0.591104	0.5862
C	27.58588	13.75109	2.006087	0.1153

DENGAN r-SQUARED: 0.092430; Adjusted R-squared: -0.588247; SE of regression: 8.664470; Sum squared resid: 300.2921 log likelihood: -25,85277; Durbin-watson stat: 1.185199; Mean dependent var: 26.12500; SD dependent var: 6.875162; Akaike info criterion: 7.463191; Scharz criterion: 7.502912; F-Stat: 0.135792; Prob(F-stat): 0.933644

Regresi II.

Dengan dependent variable: Practice; Method: Least squares; Date: 21.05.12; Time: 12.05; Sample: 18; included observation: 8.

Variabel	Coefficient	Std Error	t-statistic	Prob
FILED	0.001345	0.147318	0.009131	0.9931
HABITUS*CAP	-0.000419	0.001028	-0.407691	0.7004
C	27.5553	10.95949	2.514034	0.0536

DENGAN r-SQUARED:0.032393; Adjusted R-squared: -0.354649; SE of regression: 8.001960; Sum squared resid: 320.1568; log likelihood: -26.10899; Durbin-watson stat: 1.330433; Mean dependent var: 26.12500; SD dependent var: 6.875162; Akaike info criterion: 7.277247; Scharz criterion: 7.307037; F-Stat: 0.083695; Prob(F-stat): 0.920973

Sumber: Hasil pengolahan Statistik SPSS.17

Regresi pertama, menghitung pengaruh setiap variable secara parsial, dengan kesimpulan bahwa factor capital berpengaruh secara positif terhadap practice/kinerja keuangan ukm yang dikelola oleh perempuan. Hal ini dapat dijelaskan secara logis, bahwa makin besar capital yang dimiliki perusahaan, maka kinerja keuangannya akan semakin tinggi/baik. Sementara variabel perubahan dan habitus berpengaruh negatif terhadap kinerja keuangan. Kemungkinan karena para perempuan pengelola ukm tersebut tidak dapat fleksibel dalam menghadapi variabel habitus dan perubahan, sehingga harapan akan meningkatkan kinerjanya belum tercapai. Secara bersama-sama variabel-variabel tersebut berpengaruh sebesar 8.37% terhadap kinerja, namun secara statistik tidak signifikan (bila menggunakan level 5%).

Pada regresi kedua: dengan memperhatikan adanya multiplier effect bila habitus dikalikan/digandakan dengan capital, maka dapat disimpulkan faktor perubahan/field memiliki pengaruh positif terhadap terhadap practice/kinerja keuangan ukm yang dikelola oleh perempuan. Hal ini dapat dijelaskan secara logis, bahwa makin besar perubahan yang terjadi, ternyata para pengelola usaha makin baik dalam menghasilkan prestasinya, dan nyata pula bahwa variabel habitus tetap tidak dapat dihadapi secara fleksibel sehingga masih memiliki dampak negatif termasuk ketika variabel kapital digandakan terhadapnya. Hasil pengujian variabel bebas secara bersama-sama telah berpengaruh sebesar 8.37% terhadap kinerja, sehingga sebesar 91.63% dipengaruhi oleh faktor lainnya. namun secara statistik hal ini tidak signifikan (bila menggunakan level 5%).

4.7 Pembahasan Perilaku Perempuan Pengelolaan Keuangan yang diteliti berdasarkan Pendekatan Bordieu

Dari transkrip wawancara 9 responden yang mengisi angket dan memberi penjelasan singkat mengenai usaha yang dikelola, diperoleh gambaran sebagai berikut :

No	Nama Perusahaan	Keterangan	Memiliki Modal EKONOMI	Memiliki Modal KULTURAL	Memiliki Modal SOSIAL	Memiliki Modal SIMBOLIK
1	Duta Rasa Bakery, di Bandung	Pemilik : Drs. Ari Wibowo. Jumlah karyawan sekarang 36 orang, laba per tahun +- Rp 400 juta. Ikut dalam Bandung Bakery Club.	√	√	√	---
2	Toko Kenari, di Tasikmalaya	Pemilik : Veliana Hudaya, modal awal Rp 10 juta, rata-rata laba/tahun Rp 70 juta	√	√	---	√
3	PT Inti Vulkatama, di Lubuk Buaya Padang.	Pemilik : Edison S., jumlah modal awal Rp 100 juta. Rata-rata laba Rp 200 juta / tahun, sudah bertambah 1 cabang	√	√	---	√
4	CV Elang Cipta Pratama, Bandung	Pemilik : Jap Shin Ling, omset per bulan +- Rp 250 juta, jumlah karyawan 30 orang. Rata-rata laba Rp 240 juta / tahun	√	√	---	---
5	Bengkel Las Martin, di Jakarta	Pemilik : Fenty, jumlah perubahan modal +- Rp 50 juta, karyawan bertambah 5 orang, rata-rata laba Rp 70 juta / tahun	√	√	---	---
6	Toko Lim, di Bandung	Pemilik : Jap Tjeng Tjoen, perubahan modal +- Rp 2 M, rata-rata laba Rp 100 juta / tahun	√	√	---	√
7	Toko Pelita Jaya, di Bandung	Pemilik : Iryan Tjahya Wiguna, perubahan modal +- Rp 50 juta, rata-rata laba Rp 50 juta / tahun	√	√	---	---
8	Dua Saudara (Toko Sembako), di Bandung	Pemilik : Pak Komar, perubahan jumlah modal Rp 15 juta, rata-rata laba Rp 20 juta / tahun, jumlah karyawan 5 org (usaha mikro)	√	√	---	---
9	PT Evantama NS, di Jakarta	Pemilik : pemegang saham, rata-rata omset Rp 1,04 Milyar per tahun. Jumlah	√	√	√	---

		karyawan 20 orang. Perusahaan tergabung dalam HIPPI.				
--	--	--	--	--	--	--

Sumber: Hasil pengolahan data berdasarkan teori Bourdieu

Melalui penjelasan dari kesembilan responden yang digambarkan pada tabel di atas , diperoleh beberapa point penting sebagai berikut :

- a. Kesembilan responden semuanya memiliki modal ekonomi berupa uang, mesin, bangunan, dan kendaraan yang cukup pada waktu usaha didirikan. Sebagian modal diperoleh dari keluarga, sebagian lagi merupakan modal sendiri. Ini berarti, dari segi keuangan kesembilan perusahaan tergolong memiliki struktur pembiayaan yang cukup kuat dan sehat.
- b. Dari 9 responden, 5 di antaranya tidak memiliki modal kultural dalam bentuk formal tetapi dalam bentuk jiwa kewirausahaan yang ditempa oleh pengalaman. Perusahaan-perusahaan tersebut adalah : CV Elang Pratama, Bengkel Las Martin, Toko Lim, Toko Pelita Jaya, dan Dua Saudara. Hal yang lebih menarik adalah temuan yang didapat dari penjelasan Toko Lim, yaitu satu-satunya responden dengan pendidikan yang cukup minim, tetapi memiliki modal ekonomi dan reputasi sebagai modal simbolik yang kuat. Ini diperoleh dari pengalaman berwirausaha (pengetahuan *tacit*) yang cukup lama, sehingga diperoleh reputasi yang baik. Keempat responden sisanya, lebih mengandalkan pengetahuan eksplisit dari pendidikan formal jenjang Diploma dan Sarjana.
- c. Dari 4 responden dengan latar belakang pendidikan formal yang cukup tinggi (Diploma dan Sarjana), 2 di antaranya yaitu Duta Rasa Bakery di Bandung dan PT Evantama N.S di Jakarta, menggunakan modal kultural yang mereka miliki untuk mendapatkan dan membina jejaring (*network*), yakni modal sosial yang sangat dibutuhkan di jaman globalisasi sekarang ini.

Paparan di atas menunjukkan bahwa pemain-pemain lama cenderung memanfaatkan modal ekonomi dan modal simbolik (berupa kepercayaan, nama baik, dan reputasi) dalam meningkatkan usaha dan memperoleh tambahan modal yang semakin besar seperti Toko Lim; sedangkan pemain-pemain (wirausahawan/wati) baru ditunjukkan dengan penguasaan modal kultural berupa pengetahuan eksplisit dari pendidikan formal yang lebih tinggi. Selanjutnya, modal kultural tersebut dimanfaatkan untuk mendapatkan dan membina jejaring usaha yang lebih luas, yang kemudian diharapkan dapat memberikan keuntungan dan penambahan modal yang lebih besar. Hal ini mencerminkan bahwa, ada perubahan dan pergeseran signifikansi dari modal ekonomi terhadap/menjadi modal kultural di awal berdirinya satu usaha/bisnis.

Dari 20 responden yang diteliti dan diwawancarai, ada 9 yang tidak mengisi angket, namun memberi penjelasan singkat mengenai usaha yang dikelola, melalui wawancara.

Deskripsinya adalah sebagai berikut :

No	Nama Perusahaan	Keterangan	Memiliki Modal EKONOMI	Memiliki Modal KULTURAL	Memiliki Modal SOSIAL	Memiliki Modal SIMBOLIK
1	Kubca Samakta	Pemilik : Ibu N. Diana, merupakan pengembangan anak cacat. Jumlah modal sekarang Rp 250 juta	√	√	√	---
2	K-28 Jewelry	Pemilik : Yenni dan Benna, jumlah modal Rp 80 juta	---	√	---	---
3	Kulkith	Pemilik : Agnes Tandia, jumlah modal Rp 13,5 juta, punya banyak jejaring di internet	---	√	√	---
4	PT Pondok Tekstil Kreasindo	Pemilik : Anne Wigandini, jumlah modal Rp 100 juta	√	√	√	---
5	FREE	Pemilik : Fresil, tidak menyebutkan jumlah modal	---	√	---	---
6	Republik Mozaik	Pemilik : Ibu I. Wardhana, modal awal hanya Rp 1,5 juta sekarang menjadi Rp	---	√	√	---

		10 juta				
7	Yang Photography	Pemilik : Ibu Sugata, jumlah modal < Rp 100 juta	---	√	---	---
8	Toga Mas	Pemilik : Ibu J. B. Safa, bermula dari usaha kecil yang mengandalkan jejaring antar Univeristas, kini modalnya sudah > Rp 1 milyar	---	√	√	√
9	Distro Sunda	Pemilik : Ibu Anto, jumlah modal < Rp 100 juta, sering ikut pameran tapi belum banyak jejaring	---	√	---	---

Dalam hubungannya dengan teori Bourdieu yang memberi gagasan tentang perilaku (*practice*) akan hubungannya dengan kepemilikan atas modal (*capital*) dan lingkungan/medan (*field*) tempat seseorang hidup dan berperilaku, maka hasil wawancara terhadap sembilan pelaku usaha seperti tabel di atas dapat dianalisis sebagai berikut :

- a. Kepemilikan atas modal kultural yang merupakan salah satu simbol dari semua pengetahuan yang diperoleh baik secara formal (akademik) maupun pengalaman, ternyata merupakan jenis modal yang dimiliki oleh setiap wirausaha. Hal ini mengindikasikan bahwa, untuk dapat memulai sebuah usaha dan mempertahankannya dalam *field* tertentu, modal kultural menjadi syarat utama atau dengan kata lain merupakan faktor yang signifikan (berpengaruh besar) terhadap kelangsungan usaha yang dikelola. Dari 9 wirausaha yang diwawancarai, 2 di antaranya memiliki latar belakang S2, 5 orang memiliki gelar S1, 1 orang wirausaha lulusan D3, dan 1 orang lagi belajar tentang usaha secara *pedagogic*. Perusahaan “Kubca Samakta” merupakan contoh bagaimana pemiliknya harus tetap memiliki (menguasai) pengetahuan tentang

pemberdayaan anak cacat –sekalipun hanya bersifat pedagogik– dalam mengelola usahanya.

- b. Di era teknologi informasi sekarang ini, penguasaan dan keterampilan membina jejaring (*network*) yang merupakan salah satu contoh dari modal sosial menurut Bourdieu, mulai menjadi faktor penentu keberhasilan dan keberlangsungan berikutnya dari suatu usaha tertentu. Ini terbukti dari 5 wirausaha yang menjawab bahwa usahanya sudah mulai memiliki banyak jejaring. Ada pelaku yang senang ikut pameran di dalam negeri, ada juga yang sampai pameran ke luar negeri, pelaku lain juga banyak yang mulai memasarkan produk / jasanya secara online (paling banyak). Perusahaan “Kulkith”, “Republik Mozaik”, dan “Toga Mas” adalah beberapa contohnya. Fakta ini juga menunjukkan bahwa kepemilikan atas modal kultural harus didukung dengan modal sosial berupa jejaring dalam berbisnis. Di masa yang akan datang, modal sosial diprediksi akan semakin dibutuhkan dan berpengaruh secara signifikan.
- c. Modal ekonomi yang berupa kepemilikan atas asset (harta) dan modal simbolik (berupa nama baik atau reputasi), kini sudah tidak lagi menjadi faktor utama dalam memulai dan melakukan suatu usaha. Ini dibuktikan dari hasil wawancara yang menunjukkan hanya 2 jenis usaha saja, yaitu “Kubca Samakta” dan “PT Pondok Tekstil Kreasindo” yang membutuhkan persiapan secara finansial dalam jumlah yang cukup besar untuk berbisnis. Hal yang cukup menakjubkan terjadi pada “Toga Mas” yang menuai modal ekonomi dalam jumlah yang luar biasa sekarang ini (sudah lebih dari Rp 1 milyar) berkat modal jejaring yang cukup luas yang dimiliki ketika mulai berusaha. Di samping itu, nama baik atau reputasi suatu usaha justru datang belakangan setelah usahanya menuai

sukses, jadi modal simbolik ini bukan merupakan faktor utama dalam memulai sebuah wirausaha.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Pengelolaan keuangan di Ukm yang diteliti yaitu Ukm yang dikelola oleh perempuan, pada umumnya menghasilkan pendapatan per tahun sebesar hampir Rp. 100 Jt; para perempuan tsb mempunyai kebiasaan menabung rutin/bln; dan laba yang dihasilkan digunakan untuk cadangan di masa depan. Umumnya mereka memiliki pinjaman tanpa agunan, tidak dapat membuat laporan keuangan (60%), tidak memiliki asuransi, dan bila ada masalah keuangan umumnya dikarenakan alasan pelunasan hutang.

Pengelolaan keuangan oleh para perempuan ini terbukti memberikan pendapatan yang tidak kecil, sehingga dapat memberdayakan dan mensejahterakan para pelakunya. Adapun hasil usaha mereka digunakan untuk menambah aset perusahaan atau aset dalam bentuk rumah, mobil, motor, serta tabungan untuk masa depan.

Di antara variabel Bourdieu yaitu habitus, capital, changes dapat kesimpulan ada perubahan dan pergeseran signifikan dari modal ekonomi terhadap/menjadi modal kultural di awal berdirinya satu usaha/bisnis. Hal ini terlihat dari para pengelola lama memanfaatkan modal ekonomi dan modal simbolik (berupa kepercayaan, nama baik, dan reputasi) dalam meningkatkan usaha; sedangkan pemain-pemain (wirausahawan/wati) baru lebih menguasai modal kultural berupa pengetahuan eksplisit dari pendidikan formal yang lebih tinggi. membina jejaring usaha sehingga memberikan keuntungan dan penambahan modal yang lebih besar.

Hasil pengujian variabel bebas yang memiliki pengaruh positif terhadap kinerja keuangan yaitu variabel kapital dan perubahan secara bersama-sama telah berpengaruh sebesar 8.37% terhadap kinerja, sehingga sebesar 91.63% dipengaruhi oleh faktor lainnya. namun secara statistik hal ini belum signifikan bila menggunakan signifikan level 5%.

Saran

Para perempuan pengelola Ukm disarankan untuk menyusun laporan keuangan agar kinerja perusahaan dapat diketahui lebih jelas, sehingga dapat diambil keputusan pengembangan bisnis yang lebih tepat.

Para perempuan pengelola Ukm disarankan pula memfokuskan perhatian pada variabel kapital dan perubahan, yang dapat meningkatkan perkembangan usahanya lebih baik.

Implikasi penelitian

Variabel kapital dan field/perubahan telah berpengaruh secara positif terhadap variabel practice/kinerja keuangan ukm yang dikelola oleh perempuan, berdasarkan hasil pengolahan regresi di atas. Sehingga kedua variabel ini yaitu kapital dan perubahan dan menjadi salah satu acuan yang harus dikembangkan oleh para perempuan pelaku ukm, agar di masa mendatang kinerja keuangan perusahaannya semakin meningkat. Bagi pihak-pihak yang ingin mengembangkan penelitian lebih lanjut, dapat melakukan penelitian pada objek lain yang berbeda jenis usahanya, atau yang berbeda skala usahanya sehingga dapat dihasilkan model perilaku keuangan yang berbeda.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] ADB TA, (2001), "*Praktek Terbaik Mengembangkan Klaster Industri dan Jaringan Bisnis*", Policy paper No. 8 ADB SME Development TA Indonesia, Kantor menteri Negara Urusan Koperasi dan UKM
- [2] BAPPENAS, (1999), "*Menatap Ke depan Perekonomian Indonesia*", BAPPENAS: Jakarta
- [3] Berry A., and Levy, (1994), "*Indonesia's Small and Medium Industrial Exporters and Their Support System: Paper Presented to the Conference 'Can Intervention Work?' The role of Government in SME Success*", Wahington DC: World Bank
- [4] Biro Pusat Statistik (BPS), '*Statistik Industri Kecil: Small-Scale Manufacturing Industry Statistics*', Biro Pusat Statistik: Jakarta
- [6] Helmsing, AHJ, (2001), '*Local Economic Development: New Generation of Actors, Policies and Instruments*', a summary report prepared for the UNCDF symposium on Decentralization Local Governance in Africa
- [7] Kean, RL., Gaskill, L. Leiss Ritz, C. Jasper, H. Bastoushoop. L. Jolly and B. Sternquist (1998), '*Effect of Community Characteristics, Business Environment and Competitive Strategies on Rural Retail Business Performance*', Journal os Small Business, April pp 45 – 47
- [8] Meyer-Stamer, Jorg., (2002), '*PACA: Participatory Appraisal of Competitive Advantage*', Version 3.1, January 2002 , www.meyer-stamer.de
- [9] Munich, Jr. Lee W., Greg Schrock, and Karen Cook, (2002), '*Rural Knowledge Clusters: The Challenge of Rural Economic Prosperity*', Reviews of Economic Development Literatur and Practice No. 12, US Economic Development Administration.
- [10] Nonaka, Ikujiro et. Al, (2000), '*SECI, Ba and Leadership : a Unified Model of Dynamic Knowledge Creation*', Elsevier Science Ltd.
- [11] Pierre Bourdieu, Harker R, et.Al, (1999), '*An Introduction to Work of Pierre Bourdieu : The Practice of Theory*', MacMillan

- [12] Sutaryono, Paul, (2005), *'Gairah Bank Nasional dalam UMKM dan Potensi Risiko Persaingan'*, Economic Review Journal No. 200 Juni 2005
- [13] Taufik, Tatang A., (2002), *'Penguatan Daya Saing dengan Platform Kluster Industri: Prasyarat memasuki Ekonomi Modern'*, Badan Pengkajian dan Penerapan teknologi (BPPT).

BIODATA PENELITI

1. Nama Lengkap (dengan gelar) : Drs. Arthur Purboyo Ak., MPAc.

NPWP : 6.679.383.7-424

Alamat Rumah : Jl. Hegar sari II No. 18 Bandung 40141

Telp./Faks. 022-2040995/fax: 022-2040779

Pendidikan Sarjana Ke Atas :

Jenjang	Perguruan Tinggi	Lokasi	Gelar	Bidang Studi	Tahun Tamat
S1	UNPAR	Bandung	SE	Akuntansi/akuntansi manajemen	1984
S2	St Louis University USA	USA	MPAc.	Akuntansi/Akuntansi Manajemen	1990

2. Nama Lengkap (dengan gelar) : Dra. Inge Barlian, Ak.,MSc.

NPWP : 09.431.714.6-428.000

Alamat Rumah : Jl. Unpar 3 No. 14 Bandung

Pendidikan Sarjana Ke Atas :

Jenjang	Perguruan Tinggi	Lokasi	Gelar	Bidang Studi	Tahun Tamat
S1	UNPAR	Bandung	Dra.	Manajemen	1978
S2	TMI ITB	Bandung	MSc.	Manajemen Industri	1985

3. Nama Lengkap (dengan gelar) : Dr. Elizabeth Tiur Manurung, MSi., Ak.

NPWP : 09.354.886.5-423.000

Alamat Rumah : Jl. Patrakomala No. 55 Bandung 40113

Pendidikan Sarjana Ke Atas :

Jenjang	Perguruan Tinggi	Lokasi	Gelar	Bidang Studi	Tahun Tamat
S1	UNPAD	Bandung	SE.	Akuntansi	1985
S2	UI	Jakarta	MSi.	Ekonomi Pembangunan	1996
S3	UNPAD	Bandung	Dr.	Akuntansi	2003

