

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI DAYA SAING PADA SENTRA INDUSTRI MAKANAN KHAS BANGKA DI KOTA PANGKALPINANG

Rulyanti Susi Wardhani

Fakultas Ekonomi

Universitas Bangka Belitung

Yulia Agustina

Fakultas Ekonomi

Universitas Bangka Belitung

Abstract

This study aims to determine the effect of capital, packaging, network, business development, and human resource to the competitive ability at central industry of Bangka's food in Pangkalpinang. It used primary data with census method as the sampling technique. The number of samples were 68 respondents, analyzed by confirmatory factor. The results of study issue two factors. First, financial factor which has capital and business development variable. Second, marketing factor which has packaging and network variable.

Keywords : *Micro and Medium Enterprise, Capital, Business Development, Financial Factor, Packaging, Network, Marketing Factor*

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Diberlakukannya Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2004 tentang perimbangan keuangan antara pusat dan daerah telah membuat pembangunan ekonomi daerah di Indonesia memasuki bagian baru. Salah satu perubahan besar terhadap pembangunan daerah ini adalah tuntutan masing-masing daerah untuk melaksanakan otonomi daerah secara lebih luas dan nyata. Setiap daerah harus diberi wewenang seluas mungkin dalam pembangunannya sehingga pembangunan tersebut dapat berjalan lebih harmonis. Menurut Barzelay dalam Kusaini (2006:62) pemberian Otonomi Daerah ini diharapkan dapat memberi keleluasaan kepada masing-masing daerah dalam rangka pembangunan daerah melalui usaha-usaha yang sejauh mungkin mampu meningkatkan partisipasi aktif masyarakat.

Menurut Bappenas (2004:74), pembangunan ekonomi daerah di era otonomi menghadapi berbagai tantangan baik internal maupun eksternal, seperti masalah kesenjangan dan iklim globalisasi, yang akhirnya menuntut tiap-tiap daerah untuk mampu bersaing di dalam dan di luar negeri. Kesenjangan dan globalisasi ini berimplikasi kepada propinsi, kabupaten/kota untuk melaksanakan percepatan pembangunan ekonomi daerah melalui pengembangan ekonomi daerah berdasarkan potensi sektor unggulan yang dimiliki oleh masing-masing daerah. Salah satu pengembangan ekonomi daerah yang dapat dilakukan adalah dengan menempatkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada posisi yang strategis untuk mempercepat perubahan struktural dalam rangka meningkatkan

taraf hidup rakyat banyak, serta sebagai wadah kegiatan usaha bersama bagi produsen dan konsumen.

Pengembangan UMKM ini merupakan langkah strategis dalam meningkatkan dan memperkuat dasar kehidupan perekonomian, khususnya dalam hal penyediaan lapangan pekerjaan, mengurangi kesenjangan dan kemiskinan, mempercepat pemulihan pertumbuhan ekonomi, pemeratakan tingkat pendapatan, serta meningkatkan daya saing dan daya tahan ekonomi nasional.

Keragaman UMKM baik industri kecil, industri rumah tangga, usaha kerajinan dan lain-lain adalah pelaku ekonomi yang memberi pengaruh cukup besar dalam kehidupan masyarakat. Keragaman UMKM tersebut tidak hanya sebagai sumber mata pencaharian orang banyak, tetapi juga menyediakan langsung lapangan kerja bagi mereka yang tingkat pengetahuan dan keterampilannya rendah.

Perkembangan peran UMKM yang besar ditunjukkan oleh kontribusinya terhadap pendapatan nasional. Menurut Kuncoro dari tim ahli ekonomi Indonesia (2010) mengatakan jika pada tahun 2005 UMKM berkontribusi sebesar 54,22% maka pada tahun 2009 kontribusi UMKM ini meningkat menjadi 59,95% dibanding dengan ekspor non migas yang hanya memberi kontribusi sebesar 15%. UMKM juga telah menyerap lebih dari 79,0 juta tenaga kerja atau 99,5% dari jumlah tenaga kerja pada tahun 2009 jumlah UMKM diperkirakan telah melampaui 44 juta unit. Jumlah tenaga kerja ini meningkat rata-rata sebesar 3,10 persen per tahunnya dari posisi tahun 2005. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1
Peran UMKM Terhadap Pendapatan Nasional

Keterangan	2005	2009
Kontribusi UMKM	54,22%	59,95%
Jumlah Tenaga Kerja	44juta unit	79juta unit

Sumber : www.bappenas.go.id/get-file-server/node/2010

Pengembangan UMKM menjadi sangat relevan dilakukan di daerah-daerah di Indonesia mengingat struktur usaha yang berkembang selama ini bertumpu pada keberadaan industri kecil, rumah tangga, dan menengah, meskipun dengan kondisi yang memprihatinkan, baik dari segi nilai tambah maupun dari keuntungan yang diperoleh.

Menurut Yustika (2003:113), industri kecil, rumah tangga, maupun menengah selama ini tanpa disadari berorientasi ekspor, sehingga sangat membantu pemerintah dalam mendapatkan devisa, dibandingkan usaha besar yang justru mengeksploitasi pasar domestik dalam penjualannya. Sektor industri kecil, rumah tangga, dan menengah telah terbukti lebih fleksibel dalam berbagai kondisi perekonomian yang tidak menguntungkan, seperti krisis ekonomi. Pada saat industri besar gulung tikar, industri kecil yang berorientasi ekspor malah memperoleh keuntungan berlipat, karena industri kecil lebih banyak memakai bahan baku (*intermediate goods*) dari dalam negeri, sehingga tidak membebani nilai impor seperti yang selama ini dialami oleh usaha besar.

Namun dalam perkembangannya, UMKM masih belum menjalankan fungsi dan perannya secara maksimal karena menghadapi berbagai kendala seperti masalah keterbatasan modal, teknik produksi, bahan baku, pemasaran, manajemen dan teknologi. Selain itu hambatan yang dihadapi oleh UMKM adalah keterbatasan dalam mengakses informasi pasar, keterbatasan jangkauan pasar, keterbatasan jaringan kerja, dan keterbatasan mengakses lokasi usaha yang strategis.

Kota Pangkalpinang yang mempunyai kewenangan untuk mengembangkan ekonomi daerah dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, pelayanan umum, serta daya saing daerah. Salah satu usaha pengembangan ekonomi daerah yang dilakukan adalah pengembangan UMKM, yaitu dengan melihat kinerja UMKM melalui daya saingnya. Secara umum kondisi UMKM di Kota Pangkalpinang sebagian besar belum dikelola secara profesional, tanpa manajemen yang jelas, serta masih bersifat subsistem.

Menurut data dari Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi dan Usaha Mikro Kecil Menengah Kota Pangkalpinang bahwa industri kecil di Kota Pangkalpinang tersebar di lima kecamatan, 45% industri yang dihasilkan adalah industri makanan khususnya industri makanan khas bangka seperti kerupuk, kemplang, getas, kricu dan jenis makanan khas lainnya. Secara rinci jenis industri kecil yang berada di Kota Pangkalpinang adalah sebagai berikut :

Tabel 2
Daftar Industri Kecil Kota Pangkalpinang

Industri	Jumlah Industri	Tenaga Kerja	Investasi (Rp 000,00)
Industri Makanan	398	1568	7.704.850
Industri Tekstil	8	59	243.000
Industri Kayu	126	393	1.603.000
Industri Percetakan	54	502	2.359.500
Industri Furniture	71	470	2.438.500
Industri Pakaian Jadi	8	18	34.000
Industri Barang Galian Bukan Logam	122	671	1.168.700
Industri Barang Logam, Bukan Mesin dan Peralatannya	93	306	1.354.000

Sumber : Disperindagkop dan UMKM Kota Pangkalpinang, 2009

Berdasarkan tabel di atas, UMKM potensial yang memiliki peluang untuk dikembangkan adalah sentra industri makanan. Agar pengembangan UMKM khususnya industri makanan ini dapat berjalan dengan baik dan memberikan kontribusi positif dalam pembangunan ekonomi kota Pangkalpinang, maka diperlukan format pengembangan UMKM yang tepat, yang diarahkan pada pengembangan komoditas berdasarkan kriteria sentra industri yang ada, dan kriteria menurut Dinas Perindustrian Perdagangan dan Usaha Mikro Kecil Menengah adalah diarahkan kepada industri kecil yang menggunakan teknologi sederhana, industri kecil yang dapat menyerap tenaga kerja, industri kecil yang telah dikerjakan secara kelompok atau sentra, serta industri yang berakar dari bakat keterampilan atau seni masyarakat setempat.

Menurut Supratikno dalam Yustika (2003:114) ada lima keadaan yang memungkinkan industri kecil mampu bertahan dari persaingan yang datang dari industri berskala besar yaitu : *pertama*, usaha industri kecil bergerak dalam pasar yang terpecah-pecah sehingga menyebabkan keberadaan skala ekonomi usaha besar tidak menonjol. *Kedua*, usaha industri kecil menghasilkan produk-produk dengan karakteristik elastisitas pendapatan yang tinggi, sehingga apabila terjadi kenaikan pendapatan masyarakat maka permintaan akan produk-produk UMKM juga meningkat. *Ketiga*, usaha kecil memiliki tingkat heterogenitas tinggi khususnya heterogenitas teknologi yang bisa digunakan sehingga dapat menghasilkan variasi produk yang beraneka ragam. *Keempat*, usaha industri kecil tergabung dalam suatu klaster (sentra industri) sehingga mampu memanfaatkan efisiensi kolektif, misalnya dalam hal pembelian bahan baku, pemanfaatan tenaga kerja terampil dan pemasaran bersama. *Kelima*, usaha industri kecil diuntungkan oleh kondisi geografis yang membuat produk-produk industri kecil memperoleh proteksi alami karena pasar yang dilayani tidak terjangkau oleh inovasi produk-produk industri skala besar.

Namun terkadang banyak permasalahan pokok yang dihadapi oleh para pelaku UMKM untuk meningkatkan pendapatan atau omset mereka, diantaranya kurangnya permodalan, harga jual yang rendah, daya beli masyarakat menurun, kesulitan dalam pemasaran, persaingan usaha yang ketat, kurangnya pengetahuan tentang manajemen keuangan, maupun iklim usaha yang kurang kondusif (perijinan, aturan maupun perundang-undangan).

Berdasarkan penjelasan di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah (1) Apakah modal kerja, kemasan produk, *network*, pengembangan usaha, dan sumber daya manusia memengaruhi daya saing pada sentra industri makanan khas bangka di Kota Pangkalpinang (2) Faktor apa yang paling dominan memengaruhi daya saing pada sentra industri makanan khas bangka di Kota Pangkalpinang.

2. TINJAUAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS

2.1 UMKM

Berdasarkan Undang-Undang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UU UMKM) Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Pasal 1 angka (1), (2), dan (3) definisi UMKM adalah sebagai berikut:

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana di atur dalam Undang-Undang ini. Adapun kriteria usaha mikro ini yang diatur dalam UU UMKM Pasal 6 ayat (1), (2), dan (3) adalah sebagai berikut:

1. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 30.000.000.
2. Jenis barang atau komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti.
3. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat.
4. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.

5. Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
6. Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.
7. Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank.
8. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
Contoh dari Usaha Mikro antara lain sebagai berikut:
 1. Usaha tani pemilik dan penggarap perorangan, peternak, nelayan dan pembudidaya.
 2. Industri makanan dan minuman, imdustri mebel pengolahan kayu dan rotan, industri pandai besi pembuat alat-alat.
 3. Usaha perdagangan seperti pedagang kaki lima serta pedagang di pasar.
 4. Peternak ayam, perikanan, dan itik.
 5. Usaha jasa-jasa seperti perbengkelan, salon kecantikan, ojek dan penjahit.

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Kriteria dari Usaha Kecil ini adalah memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 30.000.000 – Rp 100.000.000. Perbedaan usaha kecil ini dengan usaha-usaha lainnya adalah sebagi berikut:

1. Usaha kecil tidak memiliki sistem pembukuan, yang menyebabkan pengusaha kecil tidak memiliki akses yang cukup menunjang terhadap jasa perbankan.
2. Pengusaha kecil memiliki kesulitan dalam meningkatkan usahanya, karena teknologi yang digunakan masih bersifat semi modern.
3. Terbatasnya kemampuan pengusaha kecil dalam mengembangkan usahanya.

Penggolongan usaha kecil, yaitu:

1. Industri kecil seperti industri kerajinan tangan, industri rumahan, industri logam, dan lain sebagainya.
2. Perusahaan berskala kecil seperti toserba, mini market, koperasi, dan lain sebagainya.
3. Usaha informal seperti pedagang kaki lima yang menjual barang-barang kebutuhan pokok.

Pengertian UMKM

Lembaga	Istilah	Pengertian Umum
BPS	Usaha mikro	Pekerja < 5 orang termasuk tenaga kerja keluarga
	Usaha kecil	Pekerja 5 – 19 orang
	Usaha menengah	Pekerja 20 – 99 orang
Menteri Negara Koperasi dan UMKM	Usaha kecil	Aset < Rp 200juta di luar tanah dan bangunan, serta omset < Rp 1 Milyar/tahun independen. Aset > Rp 200juta, dan omset Rp 1-10 Milyar/tahun
	Usaha menengah	
Bank Indonesia	Usaha mikro	Dijalankan oleh rakyat miskin atau dekat miskin, bersifat usaha keluarga, menggunakan sumber daya lokal, menerapkan teknologi sederhana, dan mudah keluar masuk industri. Aset < Rp 200juta, dan omset Rp 1 Milyar
	Usaha kecil	Untuk kegiatan industri, aset < Rp 5 Milyar, dan untuk lainnya (termasuk jasa) aset < Rp 600juta di luar tanah dan bangunan, omset < Rp 3 Milyar/tahun
	Usaha menengah	
Bank dunia	Usaha mikro	Pekerja < 10 orang, aset < \$100.000, omset < \$ 100.000/tahun.
	Usaha kecil	Pekerja < 50 orang, aset < \$ 3juta, omset < \$ 3 juta/tahun.
	Usaha menengah	Pekerja < 300 orang, aset < \$ 15juta, omset < \$15juta/tahun.

Sumber : Krisnamurthi (dalam Yustika, 2005:43)

Karakteristik yang melekat pada UMKM bisa menjadi kelebihan atau kekuatan yang justru menjadi penghambat perkembangan terutama yang berkaitan dengan sumber daya manusia dan sumber daya ekonomi (Tambunan 2002:9). Kekuatan sumber daya manusia meliputi motivasi yang kuat untuk mempertahankan usaha, dan suplai tenaga kerja yang banyak namun dengan upah yang murah. Namun kualitas sumber daya manusia ini memiliki kelemahan seperti pendidikan formal yang rendah, kemampuan melihat peluang bisnis yang terbatas, etos kerja dan disiplin yang rendah serta sering mengandalkan anggota keluarga sebagai tenaga kerja yang tidak dibayar. Sedangkan kekuatan sumber daya ekonomi meliputi sumber-sumber keuangan informal yang mudah diperoleh, mengandalkan bahan baku lokal, melayani segmen pasar bawah yang tinggi. Kelemahan sumber daya ekonomi ini adalah memiliki nilai tambah yang rendah serta manajemen keuangan yang buruk. Menurut Adiningsih (2003:2) secara umum UMKM memiliki dua permasalahan utama yaitu:

1. Permasalahan *financial*

Permasalahan *financial* meliputi kesesuaian dana yang tersedia yang dapat di akses oleh UMKM, tidak adanya pendekatan yang sistematis dalam pendanaan UMKM, biaya transaksi yang tinggi yang disebabkan oleh prosedur kredit yang cukup rumit sehingga menyita banyak waktu sedangkan jumlah kredit yang dikucurkan kecil, kurangnya akses ke sumber dana yang formal (baik disebabkan oleh ketiadaan bank di pelosok maupun tidak tersedianya informasi yang

cukup memadai), serta bunga kredit untuk investasi maupun modal kerja yang cukup tinggi.

2. Pemasalahan *non financial*

Permasalahan *non financial* meliputi kurangnya pengetahuan atas teknologi produksi yang disebabkan oleh minimnya kesempatan untuk mengikuti perkembangan teknologi, kurangnya pendidikan dan pelatihan, kurangnya pengetahuan dalam pemasaran yang disebabkan oleh terbatasnya informasi, keterbatasan kemampuan UMKM untuk menyediakan produk atau jasa yang sesuai dengan keinginan pasar, keterbatasan sumber daya manusia (SDM), kurangnya sumber daya untuk mengembangkan SDM, serta kurangnya pemahaman mengenai keuangan dan akuntansi.

Permasalahan tersebut dapat diminimalisir dengan lebih mengembangkan UMKM di setiap daerah. Pemerintah melakukan pengembangan UMKM di setiap daerahnya dengan tujuan untuk meningkatkan produk UMKM, meningkatkan daya beli dan keanekaragaman pola permintaan masyarakat. Itu berarti pasar dalam negeri akan berkembang lebih besar sehingga memberi peluang untuk menumbuhkan usaha nasional terutama bagi UMKM. Pengembangan UMKM tersebut dapat dilakukan setelah melihat kinerja UMKM itu sendiri yaitu melalui kinerja daya saing masing-masing perusahaan. Menurut Kuncoro (1997:91) daya saing perusahaan menunjukkan posisi perusahaan dalam persaingan industri.

Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan usaha yang populer di banyak daerah di Indonesia. Pendekatan yang digunakan dalam mengembangkan UMKM kebanyakan terlalu sempit, terutama difokuskan hanya pada sisi *supply* (penawaran) dan bantuan dalam produksi (bantuan teknis, bahan baku, kredit dsb). Seharusnya dibutuhkan lebih banyak lagi perhatian dan pertimbangan kepada sisi pemasaran, pengenalan kebutuhan (selera konsumen) serta memperluas pelaku ekonomi yang terlibat melalui pendekatan mata rantai kluster (sentra industri).

Menurut Porter (2000:6), definisi kluster adalah suatu kelompok perusahaan yang saling terhubung berdekatan secara geografis dengan institusi-institusi yang terkait dalam suatu bidang khusus, terhubung karena kebersamaan dan saling melengkapi. Dengan definisi tersebut, suatu kluster dapat termasuk pemasok bahan baku dan input yang spesifik, atau perluasan ke pasar dan eksportir. Suatu kluster juga meliputi lembaga pemerintah, asosiasi bisnis, penyedia jasa dan lembaga lain yang mendukung perusahaan-perusahaan dalam kluster di bidang-bidang seperti penelitian atau pelatihan kejuruan.

Tujuan utama pengembangan UMKM adalah untuk meningkatkan produk UMKM, meningkatkan daya beli dan keanekaragaman pola permintaan masyarakat, berarti pasar dalam negeri akan berkembang lebih besar sehingga memberi peluang untuk menumbuhkan usaha nasional, terutama bagi UMKM itu sendiri.

Keberhasilan pengembangan UMKM terutama industri kecil tergantung pada beberapa faktor. Menurut Tambunan (2002:53) menyatakan bahwa:

“Perkembangan industri kecil ditentukan oleh sejumlah faktor, diantaranya tingkat pendidikan pengusaha. Oleh karena itu, pendidikan merupakan salah satu unsur yang dapat merubah sikap dan perilaku, meningkatkan dan mengembangkan pola pikir, wawasan serta memudahkan pengusaha menyerap informasi yang sifatnya membawa pembaharuan dan kemajuan bagi usahanya”.

Program pengembangan sistem pendukung UMKM ini bertujuan untuk mempermudah, memperlancar dan memperluas akses UMKM kepada sumber daya produktif agar mampu memanfaatkan kesempatan yang terbuka dan potensi sumber daya lokal serta menyesuaikan skala usahanya sesuai dengan tuntutan efisiensi. Sistem pendukung UMKM ini dibangun melalui pengembangan lembaga pendukung atau penyedia jasa pengembangan usaha yang terjangkau, semakin tersebar dan bermutu untuk meningkatkan akses UMKM terhadap pasar dan sumber daya produktif seperti sumber daya manusia, modal, pasar, teknologi dan informasi, termasuk mendorong peningkatan fungsi intermediasi lembaga-lembaga keuangan bagi UMKM.

Berikut ini kegiatan-kegiatan pokok dari program pengembangan sistem pendukung UMKM yaitu:

- a. Penyediaan fasilitas untuk mengurangi hambatan akses UMKM terhadap sumber daya produktif termasuk sumber daya alam.
- b. Peningkatan peran serta dunia usaha dan masyarakat sebagai penyedia layanan teknologi, manajemen, pemasaran, informasi dan konsultan usaha melalui penyediaan sistem intensif, kemudahan usaha serta peningkatan kapasitas pelayanannya.
- c. Peningkatan efektivitas dan efisiensi penyelenggaraan dana pengembangan UMKM yang bersumber dari berbagai instansi pemerintah pusat, daerah, dan BUMN.
- d. Peningkatan kapasitas kelembagaan dan kualitas layanan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) dan koperasi simpan pinjam atau usaha simpan pinjam (KSP atau USP) antara lain melalui pemberian kepastian status badan hukum, kemudahan dalam perijinan, insentif untuk pembentukan sistem jaringan antar LKM dan antara LKM dan Bank, serta dukungan terhadap peningkatan kualitas dan akreditasi KSP atau USP atau LKM sekunder.
- e. Perluasan sumber pembiayaan bagi koperasi dan UMKM, khususnya skim kredit investasi bagi koperasi dan UMKM, dan peningkatan peran lembaga keuangan bukan bank, seperti perusahaan modal ventura, serta peran lembaga penjaminan kredit koperasi dan UMKM nasional dan daerah, disertai dengan pengembangan jaringan informasinya.
- f. Dukungan terhadap upaya mengatasi masalah kesenjangan kredit (kesenjangan skala, formalisasi, dan informasi) dalam pendanaan UMKM.
- g. Pengembangan sistem intensif, akreditasi, sertifikat dan perkuatan lembaga-lembaga pelatihan serta jaringan kerjasama antar lembaga pelatihan.

2.2 Konsep Daya Saing Ekonomi

Pembahasan mengenai konsep daya saing tidak bisa dilepaskan dari evolusi teori daya saing itu sendiri. Pada awalnya teori daya saing secara spesifik membahas tentang kemampuan suatu perusahaan agar tetap *survive* dalam pasar yang dinamis. Dari teori daya saing pada tingkat perusahaan dalam suatu negara, kemudian berkembang menjadi suatu konsep daya saing antar negara.

Pada dasarnya secara umum daya saing didefinisikan sebagai kemampuan dari suatu industri untuk menunjukkan keunggulan dalam hal tertentu, dengan cara memperlihatkan situasi dan kondisi yang paling menguntungkan, hasil kerja yang lebih baik dibandingkan dengan industri lainnya. Sehingga faktor yang harus diperhatikan dalam persaingan adalah keunggulan.

Menurut Heckscher-Ohlin (1990), Faktor produksi yang diumumnya dikategorikan sebagai tanah, tenaga kerja dan modal terlalu umum untuk dapat menunjukkan keunggulan daya saing dalam strategi industri-industri yang berbeda. Faktor-faktor dapat dikelompokkan ke dalam sejumlah kategori besar seperti SDM, fisik, ilmu pengetahuan, modal dan infrastruktur. Pemakaian campuran dari faktor-faktor tersebut berbeda antarindustri.

Keunggulan daya saing dari faktor-faktor tergantung pada bagaimana efisiensi dan efektifitas faktor-faktor tersebut menyebar. Hal ini digambarkan oleh pemilihan yang dibuat sebuah perusahaan tentang bagaimana perpindahan faktor sesuai dengan teknologi yang digunakannya. Tentu saja nilai faktor-faktor tertentu dapat menjadi alternatif dari pemilihan teknologi. Tidak hanya bagaimana, tetapi dimana tempat faktor-faktor tersebut dikembangkan dalam suatu perekonomian sangat penting, karena kecanggihan teknologi dan sumber daya manusia yang berkemampuan dapat digunakan pada suatu keragaman industri.

Ketersediaan faktor-faktor tersebut belum cukup untuk menjelaskan keberhasilan daya saing. Suatu perusahaan mendapatkan keunggulan daya saing jika memiliki biaya rendah dan faktor-faktor tersebut mempunyai kualitas yang tinggi. Dengan kata lain teori ini menekankan bahwa faktor *endowment* (faktor sumber daya yang melimpah) yang berbeda dapat menjelaskan mengapa negara-negara mempunyai keunggulan pada komoditas yang berbeda. Dalam hal ini terdapat dua intensitas faktor, yaitu *labor-intensive* atau faktor *capital-intensive*. Intensitas faktor tersebut tergantung pada tingkat teknologi. Teorema ini mengatakan bahwa suatu negara yang berlimpah modal akan mengekspor barang *capital-intensive* di mana negara yang melimpah tenaga kerja akan mengekspor barang *labor-intensive*. Perputaran perdagangan akan naik sampai harga kedua barang akan sama pada kedua pasar tersebut.

Teori daya saing lainnya adalah teori keunggulan daya saing Porter. Menurut Porter (2000), keunggulan komparatif dapat ditemukan pada tingkat perusahaan dan pada tingkat nasional. Ada empat hal dalam membangun keunggulan dari suatu negara digambarkan oleh Porter sebagai suatu skema berbentuk berlian, yaitu kondisi faktor seperti tenaga terampil dan sarana prasarana, kondisi permintaan dan tuntutan mutu dalam negeri untuk hasil industri tertentu, eksistensi industri terkait dan pendukung yang berdaya saing, serta strategi, struktur dan persaingan antar perusahaan. Selain itu terdapat korelasi yang cukup signifikan dengan variabel peran pemerintah untuk menciptakan keunggulan daya

saing nasional dan adanya faktor kebetulan (penemuan baru, melonjaknya harga, perubahan kurs dan konflik keamanan antar negara). Semakin tinggi tingkat persaingan antar perusahaan di suatu negara, maka semakin tinggi pula tingkat daya saing internasionalnya.

Tujuan atas aspek perubahan fundamental yang dibuat oleh Porter sekaligus membedakan rumusan teorinya dari kelimpahan faktor-faktor produksi yang dimiliki, ada yang bersifat dasar seperti daya fisik yang belum teolah atau tenaga kerja non-terampil, serta bersifat lanjutan yang aneka faktor produksinya sudah canggih seperti peralatan model, tenaga kerja yang memiliki kemampuan pengetahuan serta keterampilan tinggi, sumber-sumber daya pengetahuan serta riset yang diperoleh dari lembaga ilmiah.

Sebuah perusahaan dapat mencapai keunggulan daya saing apabila relatif rendah (efisiensi) dan berbeda. Dan sebuah perusahaan dapat memenangkan suatu keunggulan daya saing melalui konfigurasi yang lain (perubahan dari terpusat menjadi terbagi) atau koordinasi (dari tinggi sampai rendah) atau keduanya. Suatu perusahaan mempunyai keunggulan daya saing disebabkan oleh jumlah produksi, jumlah permintaan produk, keuangan, distribusi, periklanan skala ekonomi, kepemilikan teknologi, merek atau manajemen sumber daya manusia.

Teorema ini mengatakan bahwa pusat perhatian perusahaan untuk memelihara dan menciptakan keunggulan kompetitif adalah mencapai kinerja yang besar. Kondisi yang harus dipenuhi untuk mendapatkan kinerja yang baik adalah sebagai berikut:

1. Tujuan yang jelas dan pemenuhan kebijaksanaan fungsi manajemen seperti produksi dan pemasaran selalu secara kolektif memperlihatkan posisi yang kuat di pasar.
2. Tujuan dan kebijaksanaan tersebut tumbuh berdasarkan kekuatan serta diperbaharui secara terus-menerus sesuai dengan perubahan peluang dan ancaman lingkungan eksternal.
3. Harus memenuhi eksploitasi dan kompetisi khusus sebagai faktor pendorong untuk menjalankan sebuah perusahaan serta dapat dilakukan secara dinamis.

Menurut Palts dan Gregory (2001), faktor pemilihan kompetitif tergantung pada keunggulan suatu komoditas yang dihasilkan oleh perusahaan atau industri. Selain itu tergantung pada permintaan konsumen terhadap produk cukup signifikan mendorong perusahaan untuk lebih kompetitif. Berdasarkan hal tersebut, daya saing suatu komoditas pola perdagangan sekarang tidak serta melihat pendekatan pasar sebagai dasar untuk melakukan strategi di dalam melakukan perdagangan internasional, tetapi juga didasarkan pada pentingnya pendekatan yang disebut dengan *resource based* strategi dimana faktor sumber daya menjadi lebih penting.

Teorema daya saing yang juga mengandalkan keunggulan kompetitif pada perkembangannya adalah teorema Thurow. Menurut Thurow (2001) dalam era globalisasi ekonomi, keunggulan kompetitif menjadi faktor yang tidak bisa diabaikan karena dalam konteks daya saing komoditas yang akan diperdagangkan memiliki keunggulan komparatif dari segi kelimpahan faktor tetapi belum kompetitif.

Menurut Thurow (2001) bahwa suatu konsep keunggulan komparatif akan bergeser memperhitungkan teknologi sebagai unsur dinamis, hal ini disebabkan karena penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi telah mampu menghasilkan peralatan canggih untuk menggeser sebagian besar tenaga kerja manusia sehingga ratio modal dan tenaga kerja bukan lagi menjadi variabel-variabel penting, walaupun tenaga kerja tetap dibutuhkan namun peranannya menjadi sangat kurang dalam proses produksi.

Menurut Tambunan (2002) bahwa daya saing suatu komoditas juga ditentukan oleh teknologinya. Di masa depan tuntutan teknologi merupakan karakteristik dalam proses pengembangan ekspor dengan mengambil dasar pemikiran dan asumsi-asumsi yang dibangun oleh teori klasik. Akan tetapi teori-teori klasik tidak melihat pentingnya pengaruh proses teknologi terhadap pola perdagangan dunia. Karena pada akhirnya keunggulan kompetitif akan lebih menentukan daya suatu negara atau suatu komoditas daripada keunggulan komparatifnya.

Menurut Tambunan (2002:46) kondisi utama yang harus dipenuhi agar pengembangan industri pada akhirnya dapat bersaing di pasar regional maupun internasional adalah:

1. Menciptakan lingkungan internal yang kondusif
Meliputi kualitas sumber daya manusia, penguasaan teknologi dan informasi, struktur organisasi, sistem manajemen, budaya bisnis, kekuatan modal dan jaringan bisnis dengan pihak luar.
2. Menciptakan lingkungan eksternal yang kondusif
Meliputi sistem perburuhan dan kondisi pasar buruh, kondisi infrastruktur dan tingkat pendidikan masyarakat.

Sedangkan menurut Ismail dan Syafitri (2005:29), untuk mengukur daya saing ekonomi daerah, ada empat indikator yang harus digunakan yaitu:

1. Struktur ekonomi yang meliputi kondisi ekonomi, produktivitas, output dan nilai tambah, serta tingkat investasi asing atau domestik.
2. Potensi wilayah yang meliputi *non tradeable* seperti lokasi, prasarana, sumber daya alam, serta citra daerah.
3. Sumber daya manusia meliputi kualitas sumberdaya manusia yang mendukung kegiatan ekonomi mulai dari proses produksi, konsumsi, hingga distribusi.
4. Kelembagaan meliputi konsistensi kebijakan pemerintah dan perilaku masyarakat yang pro-pengembangan ekonomi lokal, serta budaya yang mendukung produktivitas.

2.3 Faktor-Faktor yang Memengaruhi Daya Saing

Beberapa variabel yang digunakan dalam penelitian ini yang diperkirakan memengaruhi daya saing pada sentra industri makanan khas bangka adalah sebagai berikut:

1. Faktor Modal Kerja

Menurut Riyanto (2001:23) modal kerja dapat dibagi menurut konsep berikut:

1. Konsep Kuantitatif

Modal kerja berdasarkan konsep kuantitatif menggambarkan keseluruhan atau jumlah dari aktiva lancar seperti kas, surat-surat berharga, piutang, persediaan atau keseluruhan dari jumlah aktiva lancar dimana aktiva lancar ini sekali berputar dan dapat kembali ke bentuk semula atau dana tersebut dapat bebas lagi dalam waktu yang relatif pendek atau singkat. Artinya, konsep ini hanya menunjukkan jumlah dari modal kerja yang digunakan untuk menjalankan kegiatan operasi perusahaan sehari-hari yang sifatnya rutin, dengan tidak mempersoalkan dari mana diperoleh modal kerja tersebut, apakah dari pemilik hutang jangka panjang atau hutang jangka pendek. Konsep ini biasanya disebut modal kerja bruto (*gross working capital*)

Menurut Djarwanto (2002:45) bahwa modal kerja yang besar belum tentu menggambarkan batas keamanan yang baik atau tingkat keamanan para kreditur jangka pendek yang tinggi. Modal kerja yang besar belum tentu menggambarkan jaminan kelangsungan operasi perusahaan pada periode berikutnya.

2. Konsep Kualitatif

Modal kerja berdasarkan konsep kualitatif merupakan selisih antara aktiva lancar dengan hutang lancar. Modal kerja menurut konsep ini merupakan sebagian dari aktiva yang benar-benar dapat digunakan untuk membiayai operasi perusahaan tanpa menunggu likuiditasnya. Konsep ini biasanya disebut dengan modal kerja netto (*net working capital*). Definisi ini bersifat kualitatif karena menunjukkan tersedianya aktiva lancar yang lebih besar dari hutang lancar dan menunjukkan tingkat keamanan bagi kreditur jangka pendek serta menjamin kelangsungan operasi dimasa mendatang dan kemampuan perusahaan untuk memperoleh tambahan jangka pendek dengan jaminan aktiva lancar.

3. Konsep Fungsional

Modal kerja berdasarkan konsep fungsional ini menitikberatkan pada fungsi dari pada dana (*income*) dari usaha pokok perusahaan. Setiap dana yang digunakan dalam perusahaan dimaksudkan untuk menghasilkan pendapatan. Ada sebagian dana digunakan dalam satu periode akuntansi tertentu yang menghasilkan pendapatan pada periode tersebut. Ada pula dana yang dimaksudkan untuk menghasilkan pendapatan pada periode-periode selanjutnya atau dimasa yang akan datang, misalnya bangunan, mesin-mesin, alat-alat kantor dan aktiva tetap lainnya yang disebut *future income*. Jadi menurut konsep ini adalah dana yang digunakan untuk menghasilkan pendapatan pada saat ini sesuai dengan maksud utama didirikannya perusahaan.

Pengendalian jumlah modal kerja yang tepat dapat menjamin kontinuitas operasi dari perusahaan secara *efisien* dan *ekonomis*. Bilamana modal kerja yang terlalu besar, maka dana yang tertanam dalam modal kerja melebihi kebutuhan, sehingga terjadi *idle fund*. Padahal dana itu sendiri sebenarnya dapat digunakan untuk keperluan lain dalam rangka peningkatan laba. Tetapi bilamana modal kerja terlalu kecil atau kurang,

maka perusahaan akan kurang mampu memenuhi permintaan langganan seperti membeli bahan mentah, membayar gaji karyawan dan buruh ataupun kewajiban-kewajiban lainnya yang harus segera dilunasi.

Modal kerja dapat berasal dari berbagai sumber, yaitu sebagai berikut:

a. Pendapatan Bersih

Modal kerja diperoleh dari hasil penjualan barang dan hasil-hasil lainnya yang meningkatkan uang kas dan piutang. Akan tetapi, sebagian dari modal kerja ini harus digunakan untuk menutup harga pokok penjualan dan biaya usaha yang telah dikeluarkan untuk memperoleh *revenue*, yaitu berupa biaya penjualan dan biaya administrasi. Jadi sebenarnya yang merupakan sumber modal kerja adalah pendapatan bersih dan jumlah modal kerja yang diperoleh dari operasi jangka pendek

, dan ini bisa ditentukan dengan cara menganalisis laporan perhitungan laba-rugi perusahaan. Meskipun biaya-biaya ini diperhitungkan sebagai biaya usaha dalam menentukan pendapatan bersih, tetapi dalam menghitung jumlah modal kerja yang berasal dari hasil operasi perusahaan, biaya-biaya tersebut harus dikeluarkan karena biaya-biaya tersebut tidak menggunakan modal kerja. Lain halnya dengan kasus kerugian karena piutang tidak terbayar. Kerugian piutang tidak terbayar akan mengurangi piutang, sebaliknya penyusutan harus dikurangkan dari aktiva tetap yang tidak ada pengaruhnya terhadap modal kerja.

b. Keuntungan dari penjualan surat-surat berharga

Surat-surat berharga sebagai salah satu pos aktiva lancar dapat dijual dan dari penjualan ini akan timbul keuntungan. Penjualan surat-surat berharga menunjukkan pergeseran bentuk pos aktiva lancar dari pos “surat-surat berharga” menjadi pos “kas”. Keuntungan yang diperoleh merupakan sumber penambahan modal kerja. Sebaliknya jika terjadinya kerugian maka modal kerja akan berkurang.

c. Penjualan aktiva tetap, investasi jangka panjang dan aktiva tidak lancar lainnya

Sumber lain untuk menambah modal kerja adalah hasil penjualan aktiva tetap, investasi jangka panjang, dan aktiva lancar lainnya yang tidak dipergunakan lagi oleh perusahaan. Perubahan aktiva tidak lancar itu menjadi kas yang akan menambah modal kerja sebanyak hasil bersih penjualan aktiva tidak lancar tersebut. Keuntungan atau kerugian dari penjualan investasi jangka panjang dan aktiva tidak lancar lainnya dapat dimasukkan ke dalam pos-pos insidental.

d. Penjualan obligasi dan saham serta kontribusi dana dari pemilik

Utang hipotik, obligasi, dan saham dapat dikeluarkan oleh perusahaan apabila diperlukan sejumlah modal kerja, misalnya untuk ekspansi perusahaan. Pinjaman jangka panjang berbentuk obligasi biasanya tidak begitu disukai karena adanya beban bunga di samping kewajiban mengembalikan pokok pinjamannya.

e. Dana pinjaman dari bank dan pinjaman jangka pendek lainnya

Pinjaman jangka pendek seperti kredit bank bagi beberapa perusahaan merupakan sumber penting dari aktiva lancarnya, terutama tambahan modal kerja yang diperlukan untuk membiayai kebutuhan modal kerja musiman siklis, keadaan darurat, atau kebutuhan jangka pendek lainnya. Karena ketergantungan akan kredit bank dan kredit jangka pendek lainnya, maka adanya *credit rating* yang tinggi tingkatnya bagi perusahaan yang bersangkutan adalah sepenuhnya penting.

f. Kredit dari *supplier* atau *trade creditor*

Salah satu sumber modal kerja yang penting adalah kredit yang diberikan oleh *supplier*. Material, barang-barang, *supplies*, dan jasa-jasa biasa dibeli secara kredit atau dengan wesel bayar. Apabila perusahaan kemudian dapat mengusahakan menjual barang dan menarik pembayaran piutang sebelum waktu yang harus dilunasi, perusahaan hanya memerlukan sejumlah kecil modal kerja.

Modal merupakan kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan yang dapat menghasilkan keuntungan pada waktu yang akan datang dan dinyatakan dalam nilai uang. Tidak dapat dipungkiri bahwa setiap usaha atau perusahaan membutuhkan dana atau biaya untuk beroperasi. Hal ini dapat menjadi persoalan yang dihadapi oleh semua pengusaha, karena untuk memulai usaha tersebut dibutuhkan pengeluaran sejumlah uang sebagai modal awal. Pengeluaran tersebut digunakan untuk membeli bahan baku yang akan digunakan. Melalui bahan baku yang dibeli tersebut, perusahaan dapat menghasilkan sejumlah output yang kemudian dapat dijualnya untuk mendapat sejumlah uang pengembalian modal beserta keuntungan.

H₁ : Variabel modal kerja memengaruhi daya saing pada sentra industri makanan khas bangka di Kota Pangkalpinang

2. Faktor Kemasan Produk

Kemasan produk menunjukkan bagaimana produk yang dihasilkan oleh suatu perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan yang lain. Salah satu faktor yang mempengaruhi nilai jual suatu produk adalah dilihat dari bagaimana kemasan dari produk tersebut. Beberapa indikator yang mempengaruhi kemasan produk adalah inovasi yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam melakukan inovasi atau pengembangan produk, jumlah tenaga kerja yang dimiliki serta daya tarik produk tersebut. Inovasi adalah proses dan/atau hasil pengembangan dan/atau pemanfaatan atau mobilisasi pengetahuan, keterampilan dan pengalaman untuk menciptakan dan memperbaiki produk (barang dan jasa), yang memberikan nilai secara signifikan. Inovasi sebagai subjek juga memiliki arti sebagai suatu produk baru yang tersedia bagi suatu aplikasi, umumnya dalam suatu konteks komersial yang tingkat kebakuannya dapat dibedakan tergantung pada konteks itu sendiri.

Tenaga kerja merupakan jumlah buruh dalam perekonomian yang memiliki keahlian dan keterampilan. Jumlah tenaga kerja tidak hanya ditentukan oleh jumlah penduduk saja melainkan sangat dipengaruhi oleh

faktor umur, pendidikan, kesehatan dan penyebaran penduduk. Faktor-faktor ini yang menyebabkan tenaga kerja menjadi masalah dalam ekonomi. Faktor tenaga kerja memegang peranan penting dalam proses produksi dalam kaitannya dengan variasi kemampuan maupun jumlah serta distribusinya.

H₂ : Variabel kemasan produk memengaruhi daya saing pada sentra industri makanan khas bangka di Kota Pangkalpinang

3. Faktor Network

Menurut Kuncoro (1997) *network* atau relasi adalah orang-orang yang tergabung dan menjalin kerja sama dalam suatu perusahaan untuk menghasilkan produk atau jasa yang diinginkan. Dalam penelitian ini *network* atau relasi ini menunjukkan keunggulan suatu perusahaan dalam mencari jaringan usaha serta berapa besar kontribusi yang diberikan rekan kerja terhadap kelancaran usaha yang dijalankan.

H₃ : Variabel *network* memengaruhi daya saing pada sentra industri makanan khas bangka di Kota Pangkalpinang

4. Faktor Pengembangan Usaha

Salah satu faktor yang mempengaruhi pengembangan suatu usaha adalah memiliki pengalaman berusaha serta keahlian dalam berusaha. Pengalaman berusaha memperoleh banyak pembelajaran tentang informasi apa yang dibutuhkan dan digunakan dalam pengambilan keputusan. Manajemen perusahaan akan membutuhkan informasi yang lebih banyak akan disiapkan dan digunakan dalam pengambilan keputusan apabila tingkat kompleksitas usaha serta persaingan semakin tetap. Menurut M. Kwartono Adi (2007:79) pengalaman dalam operasional berusaha atau lamanya perusahaan beroperasi berdasarkan pada bisnis yang sudah dijalankan akan mengindikasikan kebutuhan akan informasi akuntansi sangat diperlukan, semakin lama perusahaan beroperasi informasi akuntansi semakin dibutuhkan karena kompleksitas usaha juga semakin tinggi. Sedangkan keahlian dalam berusaha adalah keahlian dan kemampuan pengusaha-pengusaha untuk mendirikan dan mengembangkan berbagai kegiatan usaha.

Keahlian berusaha merupakan kemahiran para pengusaha untuk mengorganisasi berbagai faktor produksi untuk keberhasilan usahanya. Beberapa indikator yang mempengaruhi suatu usaha dapat berkembang adalah kualitas produk yang dihasilkan, loyalitas yang menunjukkan seberapa jauh loyalitas yang diberikan oleh para pengusaha industri terhadap tenaga kerja, promosi yang merupakan tindakan untuk menginformasikan atau mengingatkan konsumen tentang spesifikasi produk yang tujuannya untuk meningkatkan nilai perusahaan.

H₄ : Variabel pengembangan usaha memengaruhi daya saing pada sentra industri makanan khas bangka di Kota Pangkalpinang

5. Faktor Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan potensi yang terkandung di dalam diri manusia untuk mewujudkan perannya sebagai makhluk sosial yang

adaptif dan transformatif yang mampu mengelola dirinya sendiri serta seluruh potensiyang terkandung di alam menuju tercapainya kesejahteraan kehidupan dalam tatanan yang seimbang dan berkelanjutan. SDM adalah kemampuan terpadu dari daya pikir dan daya fisik yang dimiliki individu, perilaku dan sifatnya ditentukan oleh keturunan dan lingkungannya, sedangkan prestasi kerjanya dimotivasi oleh keinginan untuk memenuhi kepuasan.

H₅ : Variabel sumber daya manusia memengaruhi daya saing pada sentra industri makanan khas bangka di Kota Pangkalpinang.

3. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Populasi dan Sampel

Populasi dari penelitian ini dapat dijelaskan dari tabel dibawah ini:

Tabel.3
Jumlah Populasi

Kecamatan	Industri Makanan Khas Bangka			Jumlah
	Kerupuk	Kemplang	Getas	
Bukit Intan	7	15	9	31
Gerunggang	2	3	3	8
Pangkalbalam	2	6	1	9
Rangkui	4	5	5	14
Taman Sari	0	5	1	6
Jumlah	15	34	19	68

Sumber : Disperindagkop dan UMKM Kota Pangkalpinang, 2009

Berdasarkan tabel di atas, jumlah populasi dalam penelitian ini dibagi berdasarkan kecamatan dan jenis industri makanan khas bangka yaitu industri kerupuk, industri kemplang dan industri getas. Adapun jumlah keseluruhan populasi dalam penelitian ini adalah sebanyak 68 terdiri dari industri kerupuk sebanyak 15, industri kemplang sebanyak 34, dan industri getas sebanyak 19.

Untuk kriteria yang dijadikan sebagai dasar pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah jenis industri makanan khas bangka (industri kerupuk, industri kemplang, dan industri getas) yang sudah terdaftar berdasarkan Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia di Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi dan Usaha Mikro Kecil Menengah Kota Pangkalpinang. Sumber data penelitian ini data sekunder dan data primer. Data primer berasal dari kuisisioner ini diberikan kepada para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah jenis industri makanan kerupuk, kemplang, dan getas yang menjadi sampel dalam penelitian ini. Sedangkan data sekunder diperoleh dari Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kota Pangkalpinang untuk mengetahui profil serta perkembangan usaha para pelaku industri makanan kerupuk, kemplang dan getas tersebut.

3.2 Operasional Variabel

Operasional variabel digunakan untuk memberikan gambaran mengenai variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian agar dapat diukur dan dianalisis sesuai dengan tujuan penelitian.

Variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini dapat dilihat dari tabel dibawah ini:

Tabel 4
Operasional Variabel

Variabel	Indikator yang memengaruhi
Modal kerja	<ul style="list-style-type: none"> • Modal awal yang digunakan • Modal sendiri • Modal pinjaman • Koperasi • Bank • Kesulitan mendapatkan modal kerja
Kemasan Produk	<ul style="list-style-type: none"> • Inovasi produk • Jumlah tenaga kerja • Daya tarik produk • Upah tenaga kerja • Bahan baku yang digunakan • Penghalang mendapatkan bahan baku
<i>Network</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Kuantitas relasi • Pengaruh relasi • Keunggulan mencari relasi • Pengembangan relasi • Teknologi dalam mencari relasi
Pengembangan Usaha	<ul style="list-style-type: none"> • Pengalaman usaha • Kualitas produk yang dihasilkan • Harga produk yang ditawarkan • Selera konsumen • Promosi • Loyalitas terhadap tenaga kerja • Akuntansi untuk keuangan
SDM	<ul style="list-style-type: none"> • Tenaga kerja yang terampil • Mutu SDM • Pelatihan • Latar belakang pendidikan tenaga kerja

Sumber : Data diolah sendiri

3.3 Teknik Analisis Data

3.3.1 Pengujian Instrumen Penelitian

Uji reliabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuisioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuisioner dikatakan reliabel atau handal apabila jawaban responden terhadap pertanyaan-pertanyaan yang diberikan konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Pengukuran reliabilitas dapat dilakukan dengan cara one shot atau pengukuran sekali saja, artinya pengukurannya hanya sekali dan kemudian hasilnya dibandingkan dengan pertanyaan lain atau mengukur antar jawaban pertanyaan. Untuk mengukur reliabilitas pada penelitian ini menggunakan uji statistik *Cronbach's Alpha*, menurut Ghozali (2005:42) suatu variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach's Alpha* lebih besar dari 0,06. Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau tidaknya suatu kuisioner. Menurut Ghozali (2005:45) suatu

kuisisioner dikatakan valid apabila pertanyaan pada kuisisioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuisisioner. Uji signifikan dilakukan dengan membandingkan nilai r-hitung dengan r-tabel untuk degree of freedom (df) = $n - 2$, dalam hal ini nilai n adalah jumlah sampel. Pada penelitian ini jumlah sampel (n) = 68 dan besar df dapat dihitung yaitu $68 - 2 = 66$ dengan $df = 66$ dan $\alpha = 0,05$ maka didapatkan r-tabel = 0,2012 dengan indikator sebagai berikut:

- a. Jika r-hitung lebih besar dari r-tabel dan bernilai positif, maka butir pertanyaan atau indikator tersebut dinyatakan valid
- b. Jika r-hitung lebih besar dari r-tabel dan bernilai positif maupun negatif, maka butir pertanyaan atau indikator tersebut dinyatakan tidak valid

3.3.2 Analisis Faktor

Analisis faktor merupakan jenis analisis yang digunakan untuk mengenali dimensi-dimensi pokok atau keteraturan dari sebuah fenomena. Tujuan umum dari analisis faktor adalah untuk meringkas kandungan informasi variabel dalam jumlah yang besar menjadi sejumlah faktor yang lebih kecil. Pada dasarnya analisis faktor mencoba menemukan hubungan antar sejumlah variabel-variabel yang saling independen satu dengan lainnya sehingga bisa dibuat satu atau beberapa kumpulan variabel yang lebih sedikit dari jumlah variabel awal.

Analisis faktor dimulai dari menyusun suatu kelompok variabel baru berdasarkan hubungan sebagaimana ditunjukkan matriks korelasi sehingga prinsip utama analisis faktor adalah korelasi, dan asumsi yang terkait dengan korelasi adalah besarnya korelasi antar independen variabel harus cukup kuat (diatas 0,5). Oleh karena analisis faktor termasuk pada *Interpendence Techniques*, yang berarti tidak ada variabel dependen ataupun variabel independen maka tidak ada model untuk analisis faktor ini. Pengolahan data dalam penelitian ini dibantu dengan menggunakan SPSS.

Penggunaan metode analisis faktor dapat diklasifikasikan menjadi:

1. Penyelidikan untuk penemuan (*exploratory*)
Metode ini digunakan untuk menyelidiki dan mendeteksi suatu pola dari variabel-variabel yang ada dengan tujuan untuk menemukan suatu konsep baru dan kemungkinan pengurangan data dari data dasar.
2. Penegasan suatu hipotesis (*confirmatory uses*)
Metode ini digunakan untuk menguji suatu hipotesis mengenai struktur dan variabel-variabel baru yang berkaitan dengan sejumlah faktor yang signifikan dan faktor loading yang diharapkan.
3. Alat pengukur (*measuring devices*)
Metode ini digunakan untuk membentuk variabel-variabel agar dapat digunakan sebagai variabel baru pada analisis berikutnya.

Pada penelitian ini metode analisis faktor yang akan digunakan adalah metode *Confirmatory Uses* yang mana merupakan penegasan dari hipotesis. Adapun proses dasar dari analisis faktor adalah sebagai berikut:

1. Menentukan variabel apa saja yang akan dianalisis.
2. Menguji variabel yang telah ditentukan.

Pengujian ini dilakukan dengan menggunakan metode *Kaiser-Meiyer-Olkin (KMO) and Barlett's test* serta pengukuran *MSA (Measure of Sampling Adequacy)*. Nilai KMO harus lebih besar dari 0,5, sedangkan angka MSA berkisar 0 sampai 1 dengan kriteria sebagai berikut :

- MSA = 1 maka variabel tersebut dapat diprediksi tanpa kesalahan oleh variabel yang lain.
 - MSA > 0,5 maka variabel masih bisa diprediksi dan bisa dianalisis lebih lanjut.
 - MSA < 0,5 maka variabel tidak bisa diprediksi dan tidak bisa dianalisis lebih lanjut, atau dikeluarkan dari variabel lainnya.
3. Setelah sejumlah variabel yang memenuhi syarat didapat, kegiatan berlanjut ke proses inti pada analisis faktor yaitu *factoring*, yaitu mengekstrak satu atau lebih faktor dari variabel-variabel yang telah lolos pada uji variabel sebelumnya.
 4. Interpretasi atas faktor yang telah terbentuk, khususnya memberi nama atas faktor yang telah terbentuk tersebut yang dianggap bisa mewakili variabel-variabel anggota faktor tersebut.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Responden

Kota Pangkalpinang yang terdiri dari lima kecamatan yaitu Kecamatan Bukit Intan, Kecamatan Gerunggang, Kecamatan Pangkalbalam, Kecamatan Rangkui serta Kecamatan Taman Sari ternyata memiliki banyak UMKM dengan jenis industri yang beranekaragam. Jumlah UMKM tersebut sebanyak 20.505 dengan rata-rata 70% UMKM yang dihasilkan adalah memproduksi jenis industri makanan khas bangka seperti kemplang, kerupuk, getas, kritcu dan lain-lain.

4.2 Usia Responden

Responden yang paling banyak berusia di antara 40-49 tahun yaitu sebanyak 34 orang atau 50% dari jumlah keseluruhan responden. Kemudian untuk responden yang berusia dibawah 30 tahun sebanyak 3 orang atau 4,5%, usia 30-39 tahun berjumlah 18 orang atau 26,5%, untuk usia 50-59 tahun sebanyak 11 orang atau 16,1% sedangkan untuk responden yang berusia di atas 60 tahun berjumlah sebanyak 2 rang atau 2,9%. Sehingga menunjukkan bahwa mayoritas para pemilik usaha industri makanan kerupuk, kemplang dan getas yang dijadikan sampel dalam penelitian ini umumnya berada pada usaha produktif dalam melakukan kegiatan ekonomi.

4.3 Tingkat Pendidikan Responden

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa ditinjau dari segi pendidikan yang pernah diikuti oleh responden 68 sampel, dijumpai rata-rata pendidikan para pemilik usaha industri kemplang, kerupuk dan getas di Kota Pangkalpinang antara lain yang menamatkan Sekolah Dasar (SD) adalah sebanyak 23 orang atau 33,8%, tamatan Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama (SLTP) sebanyak 37 orang atau 54,5%, yang menamatkan Sekolah Lanjutan Tingkat Atas

(SLTA) atau sederajat sebanyak 6 orang atau 8,8% dan responden yang menamatkan DIII dan sarjana adalah sebanyak 2 orang atau 2,9%.

4.4 Lama Usaha Responden

Lama menjalankan usahanya adalah 4 sampai 6 tahun yaitu sebanyak 24 responden atau 35,3%, untuk lama usaha 1 sampai 3 tahun sebanyak 20 responden atau 29,4%, dan untuk lama usaha 7 sampai 9 tahun sebanyak 8 responden atau 11,8%. Sedangkan untuk responden yang menjalankan usahanya lebih dari 10 tahun adalah sebanyak 16 responden atau 23,5%. Dari data di atas dapat disimpulkan bahwa mayoritas lamanya para pemilik usaha industri makanan kerupuk, kemplang dan getas ini dalam menjalankan usahanya adalah 4 sampai 6 tahun.

4.5 Uji Kualitas Instrumen Penelitian (Validitas dan Reliabilitas)

4.5.1 Hasil Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan dengan internal konsistensi dengan menggunakan uji statistik *Cronbach's Alpha*, dimana suatu instrumen dapat dikatakan reliabel apabila memiliki koefisien keandalan atau *Cronbach Alpha* lebih besar dari 0,60. Dalam penelitian ini, hasil pengujian reliabilitas dengan *Cronbach Alpha* menunjukkan nilai lebih dari 0,60 dari semua dimensi. Hal ini berarti kuisioner memiliki konsistensi dan keandalan maksud yang baik. Berdasarkan kemampuan ini kuisioner dalam penelitian ini dinyatakan reliabel. Hasil uji validitas diketahui variabel mempunyai validitas yang lebih tinggi dari nilai kritis ($r_{tabel} = 0,2012$). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa instrumen yang digunakan dalam penelitian ini valid.

4.5.2 Hasil Analisis Faktor

Variabel-variabel yang telah ditentukan akan diuji dengan menggunakan metode test *Kaiser-Meiyer-Olkin (KMO) and Barlett's test*. Menurut Prabowo Pudjowidodo, *KMO and Barlett's test* ini merupakan sebuah indeks perbandingan antara koefisien korelasi parsialnya secara keseluruhan. Acuan untuk melakukan pengujian dengan test ini adalah korelasi yang cukup kuat antar variabelnya, yaitu harus lebih besar dari 0,5. Untuk mengetahui ukuran ketetapan KMO dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 6
Ukuran Ketetapan KMO

Ukuran KMO	Rekomendasi
0,9	Baik Sekali
0,8	Baik
0,7	Sedang/Agak Baik
0,6	Cukup
0,5	Kurang
Kurang dari 0,5	Ditolak

Sumber : Subhas Sharma (1994)

Pada penelitian ini, angka K-M-O *Measure of Sampling Adequacy* adalah 0,533. Oleh karena nilai K-M-O di atas 0,5 maka kumpulan variabel-variabel tersebut dapat diproses lebih lanjut.

Tabel 7
KMO and Barlett's Test

	<i>Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.</i>	.533
<i>Barlett's Test of Sphericity</i>	<i>Approx. Chi-Square</i>	23.150
	<i>Df</i>	10
	<i>Sig.</i>	.010

Sumber : Data diolah, 2011

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat angka KMO and Barlett's test adalah 0,533, angka *Chi-Square* 23.150 dengan signifikan 0,010. Sedangkan untuk df ditunjukkan dengan angka 10. Oleh karena nilai signifikan jauh dibawah 0,05 ($0,010 < 0,05$) maka variabel dan sampel sudah bisa dianalisis dengan analisis faktor.

Pada bagian *Anti Image Correlation*, terlihat angka yang membentuk diagonal (yang bertanda 'a') yang menandakan besarnya nilai *Measure of Sampling Adequacy (MSA)* sebuah variabel. Nilai MSA memiliki pengertian bahwa sebuah indeks perbandingan antara koefisien korelasi dengan koefisien korelasi parsialnya untuk setiap variabel.

Tabel 8
Measure of Sampling Adequacy

		Modal	Kemasan_Produk	Network	Pengembangan_Usaha	SDM
<i>Anti-image Covariance</i>	Modal	.756	-.304	-.052	-.243	-.036
	Kemasan_Produk	-.304	.809	-.131	.037	-.064
	Network	-.052	-.131	.932	.011	.176
	Pengembangan_Usaha	-.243	.037	.011	.907	-.010
	SDM	-.036	.064	.176	-.010	.960
<i>Anti-image Correlation</i>	Modal	.534 ^a	-.389	-.062	-.293	-.043
	Kemasan_Produk	-.389	.539 ^a	-.151	.043	-.072
	Network	-.062	-.151	.549 ^a	.012	.187
	Pengembangan_Usaha	-.293	.043	.012	.530 ^a	-.010
	SDM	-.043	-.072	.187	-.016	.472 ^a

Sumber : Data diolah, 2011

Berdasarkan data di atas, nilai MSA untuk variabel SDM adalah 0,472 yang artinya di bawah 0,5. Maka variabel tersebut tidak dapat dianalisis lebih lanjut. Untuk itu dilakukan pengujian ulang untuk mendapatkan variabel apa saja yang nilainya lebih dari 0,5.

Tabel 9
Pengujian Ulang KMO and Barlett's Test

	<i>Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.</i>	.541
<i>Barlett's Test of Sphericity</i>	<i>Approx. Chi-Square</i>	20.591
	Df	6
	Sig.	.002

Sumber : Data diolah, 2011

Berdasarkan tabel di atas angka KMO *Measure of Sampling Adequacy* adalah 0,541, dimana nilai KMO tersebut di atas 0,5 maka kumpulan variabel dapat diproses lebih lanjut. Pada tabel di atas juga terlihat angka *Barlett's Test* (yang ditunjukkan angka *Chi-Square*) sebesar 20.591 dengan signifikan 0,002 dan untuk df ditunjukkan dengan nilai 6. Oleh karena tingkat signifikan jauh di bawah 0,05 ($0,002 < 0,05$) maka variabel-variabel tersebut memenuhi syarat untuk analisis faktor.

Tabel 10
Pengujian Ulang MSA

		Modal	Kemasan_Produk	Network	Pengembangan_Usaha
<i>Anti-image Covariance</i>	Modal	.757	-.309	-.047	-.243
	Kemasan_Produk	-.309	.813	-.124	.036
	Network				
	Pengembangan_Usaha	-.047	-.124	.966	.013
		-.243	.036	.013	.907
<i>Anti-image Correlation</i>	Modal	.529 ^a	-.393	-.056	-.294
	Kemasan_Produk	-.393	.541 ^a	-.140	.042
	Network				
	Pengembangan_Usaha	-.056	-.140	.669 ^a	.014
		-.294	.042	.014	.527 ^a

Sumber : Data diolah, 2011

4.5.3 Factoring dan Faktor Rotation

Setelah melakukan pengujian terhadap variabel apa saja yang akan dianalisis dan mendapatkan variabel yang layak untuk dianalisis, tahap selanjutnya adalah melakukan proses inti pada analisis faktor *factoring*, yaitu mengekstraksi atau menurunkan satu atau lebih faktor dari variabel-variabel yang telah lolos pada uji variabel sebelumnya sehingga terbentuk satu atau lebih faktor.

Tabel 11
Communalities

	<i>Initial</i>	<i>Extraction</i>
Modal Kerja	1.000	.694
Kemasan_Produk	1.000	.600
Network	1.000	.657
Pengembangan_Usaha	1.000	.685

Sumber : Data diolah, 2011

Communalities pada dasarnya adalah jumlah varians (bisa dalam persentase) dari suatu variabel mula-mula yang bisa dijelaskan oleh faktor yang ada. Dari tabel di atas dapat dijelaskan bahwa untuk variabel modal kerja, angkanya adalah 0,694. Hal ini berarti sekitar 69,4% varians dari variabel modal kerja bisa dijelaskan oleh faktor yang akan terbentuk nantinya. Sedangkan variabel kemasan produk, angkanya adalah 0,600 yang berarti 60,0% varians dari variabel kemasan produk bisa dijelaskan oleh faktor yang terbentuk. Variabel *network* angkanya 0,657 yang berarti 65,7% varians dari variabel *network* bisa dijelaskan oleh faktor yang terbentuk. Dan variabel pengembangan usaha angkanya 0,685 yang artinya 68,5% varians dari variabel pengembangan usaha bisa dijelaskan oleh faktor yang terbentuk pada saat pemberian nama faktor.

Tabel 12
Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	1.614	40.349	40.349	1.614	40.349	40.349
2	1.021	25.531	65.880	1.021	25.531	65.880
3	.837	20.936	86.817			
4	.527	13.183	100.000			

Sumber : Data diolah, 2011

Berdasarkan data di atas, dari empat variabel yang dimasukkan dalam analisis faktor, setiap variabel mempunyai varians 1 (satu) jadi total varians dari keempat variabel adalah 4 (empat). Untuk *eigenvalues* menunjukkan nilai penting relatif masing-masing faktor dalam menjelaskan varians keempat variabel yang sedang dianalisis. Jika keempat variabel tersebut diringkas menjadi satu faktor, maka varians yang dapat dijelaskan oleh satu faktor untuk component ke-1 adalah $1,614/4 \times 100\% = 40,35\%$, jika 4 (empat) variabel diekstrak menjadi 2 faktor maka :

- Varians faktor pertama (component ke-1) adalah 40,35%
- Varians faktor kedua (component ke-2) adalah $1,021/4 \times 100\% = 25,52\%$

Secara kumulatif, kedua faktor dapat menjelaskan 65,87% dari variabilitas keempat variabel asli yang dianalisis. Dari hasil pengolahan data dapat ditunjukkan bahwa proses faktorisasi hanya berhasil mengekstrak dua faktor karena:

1. Dengan 2 (dua) faktor angka *eigenvalues* masih diatas 1 (satu)
2. Sedangkan untuk 3 (tiga) faktor angka *eigenvalues* sudah dibawah 1 (satu)

Pada tabel *component matrix* digunakan untuk mendistribusikan variabel-variabel yang telah diekstrak ke dalam faktor yang telah terbentuk berdasarkan *factor loadings*nya. Variabel dimasukkan dalam faktor yang memiliki *factor loadings* terbesar. *Factor loadings* menunjukkan tingkat keeratan suatu variabel terhadap variabel yang terbentuk. Semakin besar nilai *factor loadings*nya, maka semakin nyata variabel tersebut dapat dimasukkan ke dalam salah satu faktornya, begitu pula sebaliknya.

Untuk *component matrix* hasil dari tanpa proses rotasi (*component matrix*) memberikan gambaran distribusi variabel ke dalam faktor jika ada rotasi. Jumlah kuadrat dari masing-masing factor loading pada semua faktor akan sama dengan besarnya communalities. Dalam beberapa hal dapat ditemukan suatu keadaan bahwa suatu variabel memiliki tingkat keeratan yang relatif sama dengan beberapa faktor yang terbentuk, sehingga perlu dilakukan rotasi (pengujian kembali) untuk memastikan keberadaan variabel di faktor mana.

Tabel 13
Component Matrix^a

	Component	
	1	2
Modal Kerja	.817	-.159
Kemasan_Produk	.730	.258
Network	.386	.713
Pengembangan_Usaha	.513	-.649

Sumber : Data diolah, 2011

Component matrix hasil dari dengan proses rotasi (*rotated component matrix*) memperlihatkan distribusi variabel ke dalam faktor jika dilakukan rotasi. *Rotated component matrix* menunjukkan distribusikan variabel-variabel yang telah diekstrak ke dalam faktor yang telah dibentuk berdasarkan factor loadingsnya setelah dilakukan rotasi. Nilai faktor loadingsnya dimungkinkan berubah setelah mengalami rotasi. Variabel yang memiliki factor loadings < 0,4 dianggap memiliki kontribusi yang lemah terhadap faktor yang terbentuk sehingga harus direduksi dari faktor yang dibentuknya. Dalam *rotated component matrix*, dapat dilihat bahwa melalui transformasi tertentu factor loadings yang dulunya kecil semakin diperkecil dan factor loading yang dulunya besar semakin diperbesar.

Tabel 14
Rotated Component Matrix^a

	Component	
	1	2
Modal Kerja	.733	.396
Kemasan_Produk	.400	.663
Network	-.154	.796
Pengembangan_Usaha	.809	-.176

Sumber : Data diolah, 2011

Berdasarkan data di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Variabel Modal kerja : setelah dilakukan rotasi terlihat berkorelasi kuat dengan faktor pertama yaitu 0,733
2. Variabel Kemasan produk : setelah dilakukan rotasi terlihat berkorelasi kuat dengan faktor kedua yaitu 0,663
3. Variabel *Network* : variabel ini masuk faktor kedua karena *factor loading* dengan faktor kedua setelah dilakukan rotasi juga semakin kuat yaitu dari 0,713 menjadi 0,796.

4. Variabel Pengembangan Usaha : variabel ini masuk faktor pertama karena *factor loading* dengan faktor pertama kuat (0,513) setelah dilakukan rotasi menjadi semakin jauh lebih kuat yaitu dari menjadi 0,809.

Jadi, keempat variabel tersebut telah direduksi menjadi 2 faktor yaitu:

1. Faktor pertama terdiri atas modal kerja dan pengembangan usaha
2. Faktor kedua terdiri atas kemasan produk dan *network*

Untuk faktor yang paling dominan, dapat dilihat pada nilai communalities. Untuk faktor pertama dipengaruhi oleh 69,4% modal kerja dan 68,5% pengembangan usaha. Sehingga secara rinci faktor pertama ini adalah sebesar 68,95%. Sedangkan untuk faktor kedua dipengaruhi oleh 60,0% kemasan produk dan 65,7% *network* sehingga secara rinci faktor kedua adalah sebesar 62,85%. Dari penjabaran tersebut dapat disimpulkan bahwa faktor yang paling dominan memengaruhi daya saing adalah faktor pertama, yaitu faktor keuangan (*financial*).

4.5.4 Pemberian Nama Faktor

Langkah analisis faktor selanjutnya adalah pemberian nama faktor. Pemberian nama faktor ini dilakukan untuk tujuan praktis. Pemberian nama faktor ini bersifat subjektif, artinya tidak ada ketentuan yang mengikat dalam pemberian nama faktor. Namun demikian, penamaan faktor setidaknya-tidaknya mempertimbangkan variabel yang masuk ke dalam faktor tersebut, interpretasi dari pemberian nama, dan aspek lainnya.

Berdasarkan hasil analisis data di atas, dari lima variabel yang dianalisis ternyata hanya empat variabel yang memengaruhi daya saing pada sentra industri makanan khas bangka di Kota Pangkalpinang, yaitu variabel modal kerja, kemasan produk, *network* dan pengembangan usaha. Sedangkan variabel sumber daya manusia (SDM) tidak memengaruhi daya saing pada sentra industri makanan khas bangka di Kota Pangkalpinang karena memiliki nilai di bawah MSA yaitu $< 0,5$ sehingga dinyatakan tidak signifikan dan tidak dapat diproses lebih lanjut. Sedangkan variabel modal, kemasan produk, *network* dan pengembangan usaha memiliki nilai di atas MSA yaitu $> 0,5$ sehingga dinyatakan signifikan dan dapat diproses lebih lanjut sehingga dilakukan pembentukan faktor.

Dari hasil penelitian terbentuk dua faktor, dimana setiap faktor memiliki variabel-variabel yang saling berkaitan. Faktor pertama terdiri atas modal kerja dan pengembangan usaha, faktor ini diberi nama Faktor Keuangan (*Financial Factor*). Pemberian nama ini dilakukan dengan pertimbangan bahwa dalam menjalankan usaha faktor keuangan sangat berpengaruh. Pada saat akan memulai menjalankan usahanya, seorang pengusaha membutuhkan modal yang digunakan sebagai pengeluaran awal untuk membeli baku yang akan digunakan. Melalui bahan baku tersebut, perusahaan dapat menghasilkan sejumlah output yang kemudian dapat dijual untuk mendapatkan sejumlah uang pengembalian beserta keuntungannya. Uang pengembalian beserta keuntungan yang diperoleh perusahaan ini dapat digunakan untuk pengembangan usaha agar lebih maju. Setelah pengembangan usaha ini maju, maka perusahaan tersebut akan lebih mudah untuk bersaing pada pasar nasional maupun internasional.

Faktor kedua terdiri atas kemasan produk dan *network*. Faktor kedua ini diberi nama Faktor Pemasaran (*Marketing Factor*) dengan pertimbangan

pemberian nama ini adalah bahwa untuk dapat bersaing pada pasar nasional maupun internasional, masing-masing perusahaan harus memiliki strategi yang baik dalam memasarkan produknya. Setiap pengusaha harus memperhatikan kualitas produk yang dihasilkan. Selain kualitas, para pengusaha dituntut untuk memperhatikan kemasan produk yang dihasilkan, karena kemasan produk ini juga menjadi salah satu faktor pendorong untuk menarik selera konsumen. Jika suatu industri memiliki ciri khas tersendiri dalam kemasan produknya, maka industri tersebut akan lebih mudah memasarkan produk yang dihasilkan, baik pada pasar nasional maupun internasional.

Setelah kemasan produk yang dimiliki industri tersebut memiliki ciri khas tersendiri, maka industri tersebut harus mencari *networking* (jaringan) untuk membantu memasarkan produk tersebut. Karena jaringan ini memberikan pengaruh positif bagi industri tersebut agar dapat bersaing dengan industri-industri yang lainnya.

4.6 Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dalam penelitian ini terdiri dari pengujian setiap variabel dan pengujian secara keseluruhan variabel. Pengujian untuk masing-masing variabel dapat dilihat dari nilai *Measure of Sampling Adequacy* (MSA). Sedangkan untuk keseluruhan variabel dapat dilihat dari nilai *Kaiser-Meiyer-Olkin* (KMO) and *Barlett's test*. Berikut adalah penjelasan pengujian hipotesis dalam penelitian ini:

- a. Hipotesis pertama (H_1) penelitian yang menyatakan bahwa variabel modal kerja memengaruhi daya saing pada sentra industri makanan khas bangka di Kota Pangkalpinang.

Berdasarkan tabel *Measure of Sampling Adequacy* (MSA) untuk modal kerja memiliki nilai 0,534. Nilai ini menunjukkan lebih besar sama dengan 0,5 sehingga dapat disimpulkan bahwa untuk variabel modal kerja berpengaruh terhadap daya saing pada sentra industri makanan khas bangka.

- b. Hipotesis kedua (H_2) penelitian menyatakan bahwa variabel kemasan produk memengaruhi daya saing pada sentra industri makanan khas bangka di Kota Pangkalpinang.

Berdasarkan tabel *Measure of Sampling Adequacy* (MSA) untuk kemasan produk memiliki nilai 0,539. Nilai ini menunjukkan lebih besar sama dengan 0,5 sehingga dapat disimpulkan bahwa untuk variabel kemasan produk berpengaruh terhadap daya saing pada sentra industri makanan khas bangka.

- c. Hipotesis ketiga (H_3) penelitian menyatakan bahwa variabel *network* memengaruhi daya saing pada sentra industri makanan khas bangka di Kota Pangkalpinang.

Berdasarkan tabel *Measure of Sampling Adequacy* (MSA) untuk *network* memiliki nilai 0,549. Nilai ini menunjukkan lebih besar sama dengan 0,5 sehingga dapat disimpulkan bahwa untuk variabel *network* berpengaruh terhadap daya saing pada sentra industri makanan khas bangka.

- d. Hipotesis keempat (H_4) penelitian menyatakan bahwa variabel pengembangan usaha memengaruhi daya saing pada sentra industri makanan khas bangka di Kota Pangkalpinang.
Berdasarkan tabel *Measure of Sampling Adequacy* (MSA) untuk pengembangan usaha memiliki nilai 0,530. Nilai ini menunjukkan lebih besar sama dengan 0,5 sehingga dapat disimpulkan bahwa untuk variabel pengembangan usaha berpengaruh terhadap daya saing pada sentra industri makanan khas bangka.
- e. Hipotesis kelima (H_5) penelitian menyatakan bahwa variabel SDM memengaruhi daya saing pada sentra industri makanan khas bangka di Kota Pangkalpinang.
Berdasarkan tabel *Measure of Sampling Adequacy* (MSA) untuk sumber daya manusia berada pada nilai 0,472. Nilai ini menunjukkan lebih kecil dari 0,5 sehingga dapat disimpulkan bahwa untuk variabel SDM tidak berpengaruh terhadap daya saing pada sentra industri makanan khas bangka di Kota Pangkalpinang.

4.7 Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan bahwa dari lima variabel yang telah dianalisis hanya empat variabel yang memengaruhi daya saing pada sentra industri makanan khas bangka di Kota Pangkalpinang yaitu modal kerja, kemasan produk, *network* dan pengembangan usaha. Hal ini dapat dilihat dari nilai *Measure of Sampling Adequacy* (MSA) dari masing-masing variabel. Untuk keseluruhan juga variabel-variabel tersebut cukup signifikan, hal ini ditunjukkan pada nilai K-M-O yaitu 0,533 yang mana menurut tabel ketetapan K-M-O nilai tersebut mempunyai korelasi antar variabel dalam kategori cukup.

Dari hasil analisis faktor yang telah dilakukan menunjukkan bahwa untuk dapat ikut serta dalam persaingan bisnis pada sentra industri makanan khas bangka di Kota Pangkalpinang dipengaruhi oleh dua faktor utama yaitu faktor keuangan dan faktor pemasaran. Faktor keuangan terdiri dari modal kerja dan pengembangan usaha. Sedangkan faktor pemasaran terdiri dari kemasan produk dan *network*.

Pada saat menjalankan usaha, faktor keuangan dalam hal ini modal awal sangat dibutuhkan. Modal tersebut digunakan sebagai pengeluaran awal untuk membeli baku yang akan digunakan. Melalui bahan baku tersebut, perusahaan dapat menghasilkan sejumlah output yang kemudian dapat dijual untuk mendapatkan sejumlah uang pengembalian beserta keuntungannya. Uang pengembalian beserta keuntungan yang diperoleh perusahaan ini dapat digunakan untuk pengembangan usaha agar lebih maju. Setelah pengembangan usaha ini maju, maka perusahaan tersebut akan lebih mudah untuk bersaing pada pasar nasional maupun internasional.

Selain faktor keuangan, faktor pemasaran juga sangat berpengaruh. Sebuah perusahaan dituntut untuk memiliki strategi-strategi yang jitu dalam memasarkan produk yang dihasilkan. Misalnya dalam hal penginovasian kemasan produk. Terkadang para pengusaha lebih fokus untuk menghasilkan produk-produk yang berkualitas sampai-sampai lupa bahwa hal-hal kecil seperti kemasan

produk sangat berpengaruh dalam daya saing industri tersebut dan memiliki nilai jual yang tinggi. Jika suatu industri dapat menginovasi kemasan produknya sehingga industri tersebut memiliki ciri khas tersendiri maka industri tersebut akan lebih mudah memasarkan produknya pada pasar-pasar nasional maupun internasional.

Untuk membantu industri tersebut memasarkan produknya pada pasar yang lebih tinggi, maka suatu industri harus memiliki *networking* (jaringan) untuk membantu industri tersebut mempromosikan hasil produknya. Karena jaringan ini akan memberikan kontribusi dan pengaruh positif terhadap industri tersebut agar dapat bersaing dengan industri yang lainnya.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan bahwa variabel modal kerja memengaruhi daya saing pada sentra industri makanan khas bangka, khususnya industri makanan kerupuk, kemplang dan getas di Kota Pangkalpinang. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian di lapangan yang menunjukkan bahwa besar kecilnya modal awal yang digunakan dijadikan patokan untuk memperlancar dan mengembangkan usaha dalam menghadapi daya saing pada industri tersebut

Modal kerja merupakan sarana yang digunakan oleh para pelaku bisnis dalam memproduksi barang dan jasa yang dimiliki. Tidak dapat dipungkiri bahwa setiap usaha atau perusahaan membutuhkan dana atau biaya untuk dapat beroperasi. Hal ini sebenarnya menjadi persoalan yang dihadapi oleh hampir semua pengusaha, karena untuk memulai usaha dibutuhkan pengeluaran sejumlah uang sebagai modal awal. Pengeluaran tersebut digunakan untuk membeli bahan baku yang mana bahan-bahan tersebut yang digunakan untuk operasional perusahaan sehingga dapat menghasilkan sejumlah output yang kemudian dapat dijual untuk mendapat sejumlah uang pengembalian modal dan keuntungan.

Hampir seluruh pengusaha industri kerupuk, kemplang dan getas di Kota Pangkalpinang menggunakan sendiri dalam pada saat memulai untuk menjalankan usaha. Seiring berjalannya waktu, untuk memperlancar usaha yang telah dijalankan, selain bergantung pada hasil keuntungan yang telah didapat, para pengusaha industri ini juga menambah modal pinjaman dari pihak eksternal seperti bank dan koperasi.

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan menunjukkan bahwa para pengusaha industri ini lebih banyak menggunakan modal pinjaman dari bank dibandingkan koperasi, dengan alasan karena tingkat bunga yang ditetapkan oleh kebanyakan koperasi yang terlalu tinggi, lalu prosedur kredit yang cukup rumit sehingga menyita banyak waktu sedangkan jumlah kredit yang dikeluarkan relatif kecil. Berbeda dengan bank, walaupun prosedur kredit yang ditawarkan cukup rumit tetapi jumlah kredit yang dikeluarkan besar sehingga dapat membantu para pengusaha industri ini menjalankan usahanya. Hasil penelitian ini tidak mendukung hasil penelitian Kuncoro (1997) yang menyatakan bahwa modal kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap daya saing.

Variabel kemasan produk memengaruhi daya saing pada sentra industri makanan khas bangka di Kota Pangkalpinang. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian di lapangan yang menyatakan bahwa konsumen lebih banyak menginginkan suatu produk apabila kemasan produk tersebut diinovasi seperti dengan mencantumkan komposisi pada kemasan tersebut. Hasil penelitian di

lapangan menunjukkan bahwa industri makanan khas bangka kurang diminati oleh konsumen-konsumen dari luar dikarenakan memiliki kelemahan dalam hal kemasan produk. Para pengusaha industri makanan ini kurang menginovasi kemasan produk yang dihasilkan, sehingga terkesan biasa-biasa saja dan tidak memiliki ciri khas serta daya tarik.

Variabel *network* memengaruhi daya saing pada sentra industri makanan khas bangka. *Network* adalah orang-orang yang tergabung dan menjalin kerja sama dalam suatu perusahaan untuk menghasilkan produk atau jasa yang diinginkan. Dalam penelitian ini, *network* menunjukkan keunggulan suatu perusahaan dalam mencari jaringan usaha serta berapa besar kontribusi yang diberikan rekan kerja terhadap kelancaran usaha yang dijalankan. Hal ini sesuai dengan kenyataan di lapangan yang menyatakan bahwa satu unit *network* (jaringan) sangat memberikan kontribusi yang positif terhadap kelancaran usaha yang dijalankan. Para pengusaha industri makanan ini membutuhkan adanya jaringan usaha (perantara) dengan asumsi bahwa setiap konsumen yang membutuhkan makanan ini bisa mendapatkan makanan yang diinginkan tanpa harus repot-repot datang sendiri ke sentra yang terkadang letaknya jauh. Apalagi makanan khas bangka seperti kerupuk, kemplang dan getas ini bersifat *mobile*, sehingga mudah dibawa kemana-mana untuk dipasarkan.

Namun dalam hal mencari jaringan ini, para pengusaha industri kerupuk, kemplang dan getas ini mengalami kendala dalam hal penguasaan teknologinya. Hampir seluruh pengusaha industri ini masih menggunakan cara-cara manual, baik itu dalam proses pembukuan keuangan, proses produksi maupun proses untuk mencari jaringan ini.

Variabel pengembangan usaha memengaruhi daya saing pada sentra industri makanan khas bangka. Dalam mengembangkan usaha, para pelaku bisnis dituntut untuk memiliki keahlian terhadap usaha yang dijalankan atau setidaknya memiliki pengalaman usaha pada bidang yang mereka jalankan. Berdasarkan penelitian yang dilakukan di lapangan, hampir keseluruhan para pengusaha industri makanan khas bangka ini memiliki pengalaman usaha sebelum menjalankan usahanya sekarang. Keahlian terhadap usaha ini adalah kemampuan para pelaku bisnis untuk mendirikan dan mengembangkan berbagai kegiatan usaha. Keahlian ini merupakan kemahiran para pengusaha untuk mengorganisasi berbagai faktor produksi untuk keberhasilan usaha yang dijalankan. Sedangkan pengalaman dalam usaha ini bertujuan untuk memperoleh banyaj pembelajaran tentang informasi apa yang dibutuhkan dan digunakan dalam pengambilan keputusan.

Variabel sumber daya manusia tidak memengaruhi daya saing pada sentra industri makanan khas bangka di Kota Pangkalpinang. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian di lapangan yang menunjukkan bahwa untuk mendapatkan SDM, secara umum para pengusaha industri makanan khas bangka ini tidak memiliki kesulitan, karena jumlah tenaga kerja terampil yang dimiliki oleh masing-masing industri cukup banyak. Sehingga dalam menghadapi persaingan bisnis pada industri makanan ini, para pengusaha tersebut tidak begitu tergantung kepada sumber daya manusia yang dimiliki. Hasil penelitian ini mendukung hasil

penelitian Ary Wahyuni (2006) yang menyatakan bahwa sumber daya manusia tidak memengaruhi posisi bersaing dalam suatu industri.

Hasil analisis pada penelitian ini mendukung teori daya saing Porter (2000). Persamaannya adalah menurut Porter bahwa suatu perusahaan mempunyai keunggulan daya saing disebabkan oleh jumlah produksi, jumlah permintaan produk, keuangan, distribusi, periklanan skala ekonomi, kepemilikan teknologi, merek atau manajemen sumber daya manusia, sedangkan pada penelitian ini untuk dapat bersaing pada sentra industri makanan khas bangka disebabkan oleh faktor keuangan dan faktor persamaan. Namun, penelitian ini tidak mendukung teori Heckscher-Ohlin (1990) dan Thurow (2001). Menurut Teori H-O bahwa kecanggihan teknologi dan sumber daya manusia yang berkemampuan dapat digunakan pada suatu keragaman industri untuk bersaing pada industri yang lain. Sedangkan menurut Thurow bahwa penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi sangat diperlukan dalam persaingan bisnis.

Variabel-variabel yang membentuk faktor-faktor ini merupakan penyampaian persepsi dari para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah khususnya para pengusaha industri makanan kerupuk, kemplang dan getas mengenai hal-hal apa saja yang memengaruhi para pengusaha industri ini untuk dapat bersaing pada pasar yang lebih besar lagi.

5. KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dari lima variabel yang telah dianalisis hanya empat variabel yang memenuhi syarat, yaitu variabel modal kerja, kemasan produk, network dan pengembangan usaha. Sedangkan variabel sumber daya manusia tidak memengaruhi daya saing pada sentra industri makanan khas bangka di Kota Pangkalpinang, dikarenakan tidak memenuhi syarat.

Dari variabel-variabel yang telah dianalisis, maka terbentuk dua faktor, yaitu faktor pertama keuangan (*financial*) yang memiliki variabel-variabel diantaranya modal kerja dan pengembangan usaha. Faktor kedua adalah pemasaran (*marketing*) yang memiliki variabel kemasan produk dan *network*. Variabel-variabel yang terdapat pada faktor pertama dan faktor kedua merupakan variabel-variabel yang saling berhubungan. Hubungan tersebut ditunjukkan dari hasil analisis faktor dimana besarnya korelasi kedua faktor tersebut yang cukup tinggi. Dimana faktor yang paling dominan adalah faktor pertama yaitu faktor keuangan.

5.2 Implikasi Penelitian

Pada dasarnya Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan alternatif terpenting untuk memperbaiki kesenjangan ekonomi antara lapisan masyarakat. Hal ini berdasarkan realitas dan eksistensi UMKM dalam menyerap tenaga kerja yang cukup nyata. Pengembangan sistem pendukung UMKM ini merupakan bagian internal dari langkah-langkah pengembangan kemampuan perekonomian rakyat keseluruhan, khususnya dalam mendukung tumbuhnya perekonomian wilayah Kota Pangkalpinang.

Sesuai dengan RPJP (Rencana Pembangunan Jangka Panjang) Kota Pangkalpinang yaitu meningkatkan kesejahteraan rakyat melalui pembangunan yang berbasis perdagangan dan jasa dengan dukungan industri unggulan, maka program pengembangan sistem pendukung UMKM ini bertujuan untuk mempermudah, memperlancar dan memperluas akses UMKM kepada sumber daya produktif agar mampu memanfaatkan kesempatan yang terbuka dan potensi sumber daya lokal serta menyesuaikan skala usahanya sesuai dengan tuntutan efisiensi.

Peran serta Pemerintah Kota Pangkalpinang dalam membina dan mengembangkan pertumbuhan UMKM khususnya industri kecil dapat dilihat pada pola kebijakan masalah perindustrian dan perdagangan Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Kota Pangkalpinang. Pada dasarnya pihak Disperindagkop berperan sebagai perencana dan pelaksana, sedangkan keputusan berada di tangan Pemerintah Kota Pangkalpinang.

Kebijakan yang telah ditetapkan oleh Pemerintah Kota Pangkalpinang untuk mengatasi kendala UMKM antara lain : *pertama*, mengembangkan dan menumbuhkan UMKM berbasis sumber daya lokal. *Kedua*, meningkatkan kemampuan dan daya saing serta mendorong pertumbuhan ekspor UMKM. *Ketiga*, meningkatkan peran Disperindagkop dalam setiap kegiatan ekonomi. *Keempat*, memberikan kesempatan yang sama kepada setiap pegawai untuk mengikuti pendidikan dan pelatihan.

Adapun program operasional dan kegiatan yang dilakukan oleh Disperindagkop untuk mengatasi kendala antara lain melakukan monitoring pertumbuhan UMKM, memberi pelayanan izin industri, pemantauan harga bahan pokok dan barang strategis (stok barang), memberi izin usaha perdagangan, memberi perizinan industri rumah tangga (PIRT), mengadakan pameran dan promosi, melakukan pengesahan badan hukum usaha industri, memberikan bantuan modal usaha, serta mengadakan pelatihan industri dan perdagangan.

Proses pengembangan yang dilakukan oleh pemerintah menekankan pada proses memberikan dan mengalihkan sebagian kekuasaan, kekuatan atau kemampuan kepada masyarakat agar individu lebih berdaya, dilengkapi dengan upaya pembangunan aset material untuk mendukung kemandirian para pengusaha industri melalui suatu organisasi.

Aktivitas yang dilakukan pemerintah setelah melakukan identifikasi kendala adalah mengembangkan usaha industri makanan khas bangka di Kota Pangkalpinang ke depan, yaitu dengan cara memberikan pelayanan dan kemudahan bagi para pelaku industri ini dengan melakukan restrukturisasi, membuka akses pelayanan perbankan, dan melakukan pembinaan sumber daya manusia. Sedangkan aktivitas yang telah dilakukan sekarang adalah menyertifikasi produk UMKM dalam upaya meningkatkan kualitas dan higienitas produk makanan. Sertifikasi yang diberikan adalah dalam bentuk sertifikat Perijinan Industri Rumah Tangga (PIRT). Sertifikat produk melalui izin PIRT ini dilakukan dalam upaya pemerintah untuk meningkatkan kualitas, produksi dan higienitas dan mampu bersaing dengan produk makanan dari luar daerah lainnya.

5.3 Saran

Pemerintah Daerah Kota Pangkalpinang terutama Dinas Perindustrian dan Perdagangan dapat memberi kemudahan kepada UMKM dalam hal pendanaan sebagai tambahan modal, seperti mempermudah pinjaman dari CSR maupun perbankan. Selain itu diharapkan Disperindagkop dan UMKM untuk lebih aktif memberikan penyuluhan maupun pelatihan kepada para pelaku industri makanan khas bangka, khususnya pelatihan yang diprioritaskan pada keterampilan-keterampilan yang mudah dikuasai serta penyuluhan tentang penguasaan teknologi agar mempunyai prospek yang baik untuk digunakan dalam pengembangan usaha selanjutnya. Karena di masa depan tuntutan dalam penguasaan teknologi dapat memberikan kontribusi yang sangat besar bagi para pelaku industri makanan khas bangka untuk dapat bersaing dalam era globalisasi ini.

Kepada peneliti-peneliti selanjutnya disarankan untuk mengidentifikasi variabel-variabel lain yang dapat memengaruhi daya saing pada sentra industri makanan khas bangka di Kota Pangkalpinang misalnya penguasaan teknologi.

DAFTAR PUSTAKA

- Adi, Kwartono. 2007. *Analisis Usaha Kecil dan Menengah*. Jakarta : Andi
- Agus, Rahayu. 2008. *Strategi Meraih Keunggulan dalam Industri Jasa Pendidikan*. Bandung : Penerbit Alfabeta
- Anonim, 2009, *Rekapitulasi Data Industri UMKM Berdasarkan Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia, Disperindagkop dan UMKM Kota Pangkalpinang*
- Anonim, 2010, *Buku saku Perda*, Kota Pangkalpinang
- Basri, 2005. *Bisnis Pengantar Edisi Pertama*. BPFE : Yogyakarta
- Bastian, Bustami dan Nurlala, 2007, *Akuntansi Biaya : Kajian Teori dan Aplikasi*, Graha Ilmu, Yogyakarta
- Djarwanto, 2002. *Analisis Laporan Keuangan 2*. Jakarta : Ghalia Indonesia
- E. A. Kuncoro, 2008. *Leadership sebagai Primary Forces dalam Competitive Strength, Competitive area, Competitive Result guna meningkatkan Daya Saing Perguruan Tinggi*. Bandung : Penerbit Alfabeta
- Fekon, Ismail. 2009. *Konsep Daya Saing Ekonomi*, (<http://ismailfekon.edublogs.org/2009/02/11/hello-world/>, diakses 15 juni 2011)
- Ghozali, Imam. (2005), *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS. Edisi 3*, Semarang : Universitas Diponegoro
- Hasan, M, Iqbal. (2003), *Pokok-pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*, Ghalia Indonesia, Jakarta
- Kuncoro, Mudrajad, 2001, *Metode Kuantitatif : Teori dan aplikasi bisnis dan ekonomi Edisi kedua*, UP AMP YKPN, Yogyakarta
- Madura, Jeff, 2001. *Pengantar Bisnis*. Salemba Empat : Jakarta
- Munawir, S. 2005. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta : Liberty

- Porter, Michel. 1993. *Competitive Advantage*,
(<http://www.scribd.com/dog/50339801/Konsep-Daya-Saing-Wilayah-Perspektif-Teknologi>, diakses 01 Juli 2011)
- Priyatno, Duwi. (2010), *Paham Analisis Statistik Data dengan SPSS*. Mediakom : Yogyakarta
- Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-Dasar Pembelajaran Perusahaan*. Yogyakarta : Salemba Empat.
- Santoso, S. (2010), *Statistik Multivariat Konsep dan Aplikasi dengan SPSS*. PT Eleex Media Komputindo, Jakarta
- Sudjana Rachmat, Sugiarto. 2007. *Ekonomi Mikro*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama
- Sugiono. (2009), *Metodelogi Penelitian Bisnis*. Bandung : Alfabeta
- Suharyadi dan Purwanto. (2003), *Statistika untuk Ekonomi dan Keuangan Modern*. PT Salemba Emban Patria : Jakarta
- Sumiharjo, 2008. *Penyelenggaraan Pemerintah Daerah Melalui Pengembangan Daya Saing Berbasis Potensi Daerah*. Bandung : Penerbit Fokusmedia
- Suwardjono, 2005. *Teori Akuntansi Perekayasan Pelaporan Keuangan*. Yogyakarta : BPF
- Tambunan, Tulus, 2002, *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia : Beberapa Isu Penting*, Salemba Empat, Jakarta
- Tunggal, Amin Wijaya. 2002. *Akuntansi untuk Koperasi*. PT Rineka Cipta : Jakarta
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil Menengah (UU UMKM)
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 33 Tahun 2004 tentang Perimbangan Keuangan Antara Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah
- Usry Carter. 2002. *Akuntansi Biaya*. Jakarta : Salemba Empat
- Wahyuni, Ary. (2006), *Analisis faktor-faktor yang Mempengaruhi Omset Usaha dan Posisi Bersaing pada Sentra Industri Mebel Kayu di Kelurahan Tanjung Sekar Kota Malang*, Penelitian S1, Fakultas Ekonomi, Universitas Brawijaya, Malang
www.bappenas.go.id/get-file-server/node/1122
- Yustika, Erani, 2005, *Perekonomian Indonesia : Depenelitian, Prepenelitian, dan Kebijakan*, Bayumedia, Malang