

## **ANALISIS KONDISI INTERNAL DAN EKSTERNAL USAHA KECIL DI KOTA PALEMBANG IMPLIKASINYA TERHADAP PENCAPAIAN HASIL USAHA**

**M. Syahirman Yusi**  
msyusi@gmail.com

Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya

### **Abstract**

*The aim this study is to obtain the empirical evidence about internal and external conditions in small scale enterprises in Palembang. Primary data was collected through survey technique from 100 samples, respondents taken by random sampling method and was analysed by Two Stage Least Square (TSLS). Through analysis showed that in agregate all of variables had a positive influence not only in first hypothesis, but also in second and third, it means all of the hypothesis were not rejected.*

**Keywords:** *small scale enterprises, internal dan external conditions*

### **Pendahuluan**

Pembangunan ekonomi nasional 30 tahun terakhir yang mengejar pertumbuhan tanpa pemerataan telah menimbulkan alienasi bagi usaha kecil di tengah struktur ekonomi nasional. Melalui pengalaman pada PJPT I, kita melihat bahwa strategi pembangunan yang menekankan aspek pertumbuhan ekonomi dan pendapatan perkapita telah melahirkan pelbagai dampak yang dapat mempengaruhi kelanjutan pembangunan nasional di masa mendatang. Meski hal yang telah dicapai cukup mengesankan, tapi pemberian fasilitas yang berlebihan kepada pengusaha besar merupakan hal yang ironis. Oleh karena itu dalam upaya untuk lebih meningkatkan pemerataan pendapatan masyarakat dan pelaku ekonomi, perlakuan dan pembinaan terhadap usaha kecil mutlak diperlukan di setiap wilayah pembangunan Indonesia, sebab dengan upaya demikian ketimpangan dan kesenjangan sosial ekonomi dapat dieliminir sekecil mungkin.

Masalah utama yang dihadapi usaha kecil di lokasi penelitian adalah kekurangan modal, yang terutama disebabkan oleh keterbatasan akses langsung mereka terhadap berbagai informasi, layanan, dan fasilitas keuangan yang disediakan lembaga keuangan formal (bank) maupun nonbank (BUMN, LSM, dan lainnya). Ini berarti bahwa sebagian besar atau seluruh dana yang diperlukan untuk investasi (perluasan usaha atau peningkatan volume produksi) dan modal kerja berasal dari sumber informal, sedangkan modal memainkan peranan yang penting bagi pengembangan usaha (Tambunan, 2004). Pengembangan usaha tidak dapat dipisahkan dengan kemampuan sumber daya manusia yang mengelola usaha tersebut. Dari fenomena yang ada menunjukkan bahwa umumnya pengusaha hanya dibekali dengan pendidikan formal yang relatif rendah sehingga pengelolaan usaha hanya didukung oleh pengalaman. Selama ini tindakan yang dilakukan untuk meningkatkan kemampuan tersebut adalah melalui pelatihan. Pelatihan tersebut dilakukan sendiri atau dengan mengikuti program pelatihan eksternal yang relevan. Namun, tindakan itu dibatasi oleh kemampuan pendanaan yang terbatas.

Rendahnya pendidikan dapat menyebabkan kurangnya motivasi seseorang untuk berusaha karena faktor ketidaktahuan. Lebih lanjut motivasi dapat menimbulkan kedisiplinan dalam bekerja. Rendahnya disiplin kerja merupakan masalah yang sering dijumpai pada pengusaha kecil Indonesia. Salah satu dari hasil Konfrensi Nasional Usaha

Kecil di Cipanas tahun 1997 menyimpulkan bahwa baik etos kerja maupun disiplin pengusaha kecil di Indonesia masih rendah. Selain informasi yang telah dikemukakan di atas, dalam upaya pengembangan usaha kecil, diperlukan adanya iklim usaha yang lebih sehat. Iklim usaha yang kondusif ini hanya dapat diciptakan melalui kebijakan-kebijakan yang ditetapkan pemerintah, baik melalui kemudahan yang berkenaan dengan masalah permodalan, pemasaran, birokrasi, kemitraan, dan lain-lain kebijakan yang mendukung (Hafsah, 2004).

Harus diakui, pembinaan usaha kecil di Indonesia sudah banyak dilakukan pemerintah yaitu melalui sentra-sentra pembinaan, tetapi semua itu belum dapat menciptakan iklim usaha yang kondusif untuk berkembangnya usaha kecil, hal ini karena masih banyaknya kendala yang dihadapi baik bersifat internal maupun eksternal. Masalah internal adalah pembinaan yang sifatnya kurang serius sehingga kualitas sumber daya manusia dalam mengelola usaha belum mampu membuat usaha tersebut dapat mandiri dan berkembang. Masalah eksternal misalnya mengenai fasilitas dari pemerintah yang senantiasa kalah bersaing dengan usaha besar.

Berangkat dari persoalan di atas, akan relevan apabila diadakan penelitian tentang kondisi internal dan eksternal yang mempunyai peran penting bagi pengembangan usaha kecil. Penelitian yang bersifat aplikatif ini diharapkan mampu memberikan informasi yang berguna bagi terciptanya sinergi usaha yang bersifat saling terkait dalam rangka pengembangan usaha kecil ke arah yang lebih baik. Pengembangan usaha kecil, di samping dapat lebih meningkatkan pendapatan pengusaha juga dapat memberikan kontribusi bagi pembangunan ekonomi secara nasional.

Berkembang dan majunya usaha kecil, seperti halnya juga sektor usaha lainnya merupakan salah satu strategi dan kebijakan nasional yang ikut memberi andil dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan pemerataan pendapatan masyarakat. Usaha kecil akan mampu memainkan peran strategis dalam perekonomian nasional, akan menyerap banyak tenaga kerja, dan memperluas lapangan usaha apabila diberi peluang untuk maju. Meskipun telah terjadi pengembangan dalam usaha kecil sampai akhir Pelita V, di mana unit usahanya berjumlah 2.107.000 buah, nilai produksi yang dicapai sebesar Rp 21,898 triliun, nilai ekspor sebesar USD 2.47 milyar dengan penyerapan tenaga kerja sebanyak 7.673.594 orang, namun pada kenyataannya usaha kecil belum sepenuhnya terlepas dari masalah atau kendala-kendala yang dihadapinya, terutama usahawan kecil kurang mampu memanfaatkan fasilitas dan peluang yang ada (BPS, 2000).

Masalah keterbatasan modal bagi kegiatan usaha tetap merupakan hambatan. Dengan keterbatasan modal yang dipunyai upaya yang dapat dilakukan dalam rangka meningkatkan baik mutu maupun produktivitas menjadi terhambat. Sedangkan dukungan modal dapat memberikan kesempatan yang lebih luas bagi pengusaha untuk mengembangkan usahanya. Ditambah lagi dengan bekal pendidikan dan keterampilan wirausaha yang terbatas, pengusaha kadang tidak dapat membedakan antara dana untuk usaha dan dana untuk keperluan pribadi, sehingga usahanya tidak dapat berjalan dengan lancar (Tambunan, 2002). Banyak diantara kredit yang dengan susah payah mereka peroleh disalurkan ke pengeluaran yang bersifat konsumtif yang akhirnya dapat mengakibatkan ketidakberhasilan dalam berusaha (Yusi, 2007). Keberhasilan usaha akan memberi peluang untuk melakukan perbaikan fasilitas fisik maupun perluasan usaha. Usaha kecil yang berhasil tentu saja akan meningkatkan reputasi yang pada akhirnya akan memberikan kepercayaan pada pihak ketiga, misalnya perbankan. Reputasi mempunyai nilai ekonomi yang dapat dimanfaatkan usaha kecil dalam menjamin kelangsungan usahanya. Reputasi dalam perbankan merupakan salah satu penilaian dalam pemberian kredit. (Mishkin, 2006).

Dalam pemasaran, salah satu kendala yang dihadapi usaha kecil ialah kurangnya pengetahuan tentang pemasaran, terutama yang menyangkut identifikasi kebutuhan pasar, mata rantai penyaluran, cara penghitungan biaya dan siasat penetapan harga. Kegiatan penelitian dan pengkajian pemasaran dapat dikatakan tidak pernah mereka lakukan.

Kegiatan promosi atas barang yang dihasilkan jarang dilakukan. Padahal promosi merupakan salah satu aspek yang penting dalam manajemen pemasaran, dan sering dikatakan sebagai “*proses berlanjut*”. Ini dikarenakan promosi dapat menimbulkan rangkaian kegiatan selanjutnya dari perusahaan (Dwyer and Tanner, 2002). Dalam hal persaingan, usaha kecil dihadapkan pada suasana dinamis. Dalam persaingan dinamis, usaha kecil dihadapkan pada tuntutan, yakni inovasi dan peningkatan mutu, keduanya merupakan tindakan proaktif dalam usaha. Tindakan ini hanya mungkin dilakukan apabila usaha kecil ditunjang oleh tingkat teknologi yang memadai serta ketersediaan pasar baru. Dalam persaingan statis, efisiensi, terutama transaksi dan produksi memegang peranan penting. Kedua hal itu dapat meminimalkan biaya sehingga memungkinkan usaha kecil menetapkan harga jual yang kompetitif (Tambunan, 2002).

Masalah fasilitas usaha secara umum dapat dikatakan masih jauh dari menunjang. Kebanyakan mereka menempati lokasi usaha yang kurang menguntungkan, karena letaknya kurang strategis, bahkan banyak di antara mereka mengalami kesulitan transportasi dan komunikasi. Di samping itu peralatan produksi yang dipakai kadang masih bersifat tradisional, belum lagi mereka terbentur pada perizinan yang berbelit-belit sehingga kadang mereka menjalankan usahanya dengan sembunyi-sembunyi. Mengenai pola pikir dan pandangan hidup, pada umumnya pengusaha kecil memiliki pola pikir tradisional dan cenderung menutup diri terhadap perubahan dan inovasi. Padahal kondisi tersebut sangat bertentangan dengan konsep bagi terbentuknya jiwa kewirausahaan yang sangat diperlukan bagi dunia usaha yang dapat melahirkan berani berpikir kreatif, dan mengetahui cara mengembangkan sumber daya internal (Suryana, 2001).

Agar usaha kecil dapat lebih berperan aktif dalam perekonomian nasional dan berkembang maju, peran pemerintah baik berupa penciptaan iklim usaha yang kondusif, pembinaan maupun penyuluhan senantiasa diperlukan agar pengusaha dapat lebih memahami bagaimana berusaha dengan lebih baik, dan disiplin dengan waktu kerja. Pembinaan dan pengembangan dalam menumbuhkan optimisme dengan motivasi berprestasi tinggi sebagai daya dorong untuk meningkatkan kinerja, baik dalam bidang produksi maupun pemasaran, dimensi sikap, persepsi dan tingkah laku tidak kalah penting. Soewardi (2001) mensinyalir sebagian besar pengusaha kecil kurang dalam motivasi, lemah dalam karsanya. Respon mereka lamban untuk berproduksi sesuai permintaan, bila permintaan meningkat, produksi mereka tidak serta merta naik. Kondisi positif di atas perlu dilakukan, Kuncoro (2002) menyebutkan bahwa usaha kecil dan usaha rumah tangga di Indonesia telah memainkan peran penting dalam menyerap tenaga kerja-terutama dari golongan masyarakat berpendidikan rendah terutama pada saat terjadinya krisis moneter, ketimpangan distribusi pendapatan, proses pembangunan yang tidak merata antara daerah perkotaan dan perdesaan, dan mendukung pendapatan rumah tangga.

### **Bahan dan Metode**

Penelitian ini menggunakan pendekatan survei untuk memperoleh data tentang kejadian di lapangan, dengan metode wawancara dan studi mendalam. Unit analisis dan sebagai unit sampel adalah pengusaha yang berusaha di sektor usaha kecil. Untuk mendapatkan data yang dapat mewakili keadaan usaha kecil di Kota Palembang, dilakukan tahap penarikan sampel secara *two stage cluster sampling*. Tahap pertama ditetapkan n buah satuan *sampling primer* yang dilakukan secara *simple random sampling*. Tahap kedua ditetapkan satuan *sampling sekunder*, dilakukan secara *simple random sampling*. Sampel ditetapkan sebanyak 100 unit usaha kecil yang meliputi usaha kecil pangan, sandang dan kulit, kimia dan bahan bangunan, logam dan jasa, dan kerajinan umum.

Untuk mengidentifikasi kapasitas usaha kecil di daerah penelitian, beberapa indikator kunci yang saling terkait dikelompokkan menjadi faktor internal dan eksternal. Faktor internal terdiri dari: pengadaan modal internal, promosi, kemampuan pengelolaan usaha, fasilitas fisik dan sarana usaha, potensi produk unggulan, reputasi, pola pikir dan pandangan hidup, serta curahan waktu kerja. Faktor eksternal terdiri dari: kondisi pemasaran, persaingan, iklim dan kesempatan berusaha, pengadaan modal eksternal, pembinaan dan pengembangan, serta penyuluhan.

Tabel 1  
Definisi Operasional

Variabel	Keterangan	Satuan
hasil usaha (Y)	kemampuan dalam menjalankan usaha berdasarkan hasil penjualan	jumlah penjualan dalam rupiah
modal internal (X <sub>1</sub> )	kemampuan mengadakan modal dari dalam	besar modal dalam rupiah
pemasaran (X <sub>2</sub> )	kerjasama dengan usaha yang lebih besar dalam pemasaran produk	1 = ada kerjasama 0 = tidak ada kerjasama
persaingan (X <sub>3</sub> )	kompetisi dari usaha yang lebih besar	1 = ada pesaing besar 0 = tidak ada
promosi (X <sub>4</sub> )	pengeluaran promosi	dalam rupiah
pengelolaan (X <sub>5</sub> )	kemampuan pengelolaan diukur dari pemecahan masalah	1 = masih ada masalah 0 = tidak ada masalah
fasilitas fisik (X <sub>6</sub> )	sarana produksi yang dimiliki	1 = masih layak
produk unggulan (X <sub>7</sub> )	produk unggulan yang dihasilkan	0 = kurang layak
iklim usaha (X <sub>8</sub> )	kondisi bisnis dari kebijakan pemerintah	dalam rupiah penjualan
modal eksternal (X <sub>9</sub> )	kemampuan mengadakan modal dari luar	1 = mendukung 0 = kurang mendukung
reputasi (X <sub>10</sub> )	nama baik pengusaha dalam berusaha	besar modal dalam rupiah
pembinaan (X <sub>11</sub> )	pembinaan yang diberikan oleh pemerintah	1 = berpengaruh 0 = tidak berpengaruh
pola pikir (X <sub>12</sub> )	keterbukaan terhadap perubahan dan inovasi	1 = sesuai 0 = kurang sesuai
penyuluhan (X <sub>13</sub> )	penyuluhan yang diberikan pemerintah	1 = mengantisipasi 0 = tidak mengantisipasi
curahan waktu kerja (X <sub>14</sub> )	jumlah waktu yang digunakan per hari kerja	jumlah frekuensi penyuluhan pria = 8 jam, wanita 0,75 waktu pria, anak-anak = 0,33 waktu pria

Dalam mengidentifikasi variabel, penelitian ini menggunakan metode regresi dengan pendekatan *ordinary least square*. Mengingat adanya keterkaitan antar variabel di mana variabel bebas dapat menjadi variabel tidak bebas dan sebaliknya yang saling mempengaruhi dan diduga mempunyai peranan penting dalam penelitian, penelitian ini mencoba mengembangkan tiga model persamaan simultan, yaitu:

$$Y = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6, X_8)$$

$$Y = \alpha_0 + \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 + \alpha_3 X_3 + \alpha_4 X_4 + \alpha_5 X_5 + \alpha_6 X_6 + \alpha_8 X_8 + \varepsilon_1$$

$$X_1 = f(Y, X_2, X_7, X_9, X_{10})$$

$$X_1 = \beta_0 + \beta_1 Y + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_7 + \beta_4 X_9 + \beta_5 X_{10} + \varepsilon_2$$

$$X_5 = f(X_1, X_{11}, X_{12}, X_{13}, X_{14})$$

$$X_5 = \delta_0 + \delta_1 X_1 + \delta_2 X_{11} + \delta_3 X_{12} + \delta_4 X_{13} + \delta_5 X_{14} + \varepsilon_3$$

Formula matematis persamaan simultan di atas dibuat atas pertimbangan bahwa  $Y = f(X_1)$ ,  $X_1 = f(Y)$ , dan  $X_5 = f(X_1)$ . Variabel-variabel persamaan tersebut dikategorikan sebagai berikut:

Variabel endogen =  $Y, X_1$ , dan  $X_5$

Variabel eksogen =  $X_4, X_7, X_9, X_{13}$ , dan  $X_{14}$

Variabel dummy =  $X_2, X_3, X_6, X_8, X_{10}, X_{11}$ , dan  $X_{12}$

Variabel gangguan =  $\varepsilon_1, \varepsilon_2$ , dan  $\varepsilon_3$

### Hasil dan Pembahasan

Hipotesis 1: Keberhasilan usaha secara positif dipengaruhi oleh kemampuan pengadanan modal internal, kondisi pemasaran, persaingan, promosi, kemampuan pengelolaan, fasilitas fisik, serta iklim dan kesempatan berusaha.

Tabel 2  
Perhitungan Hipotesis 1 dengan TSLS

No	Variabel	Koefisien Regresi	Nilai t-hitung	Probabilitas Parsial	Pengaruh nyata pada
1	Intersep	-0,1463	-	-	-
2	$X_1$	0,5214	5,8701	0,00000	$\alpha = 0,001$
3	$X_2$	0,3453	4,2964	0,00874	$\alpha = 0,001$
4	$X_3$	-0,4841	-5,1738	0,06542	ns
5	$X_4$	0,1532	3,1759	0,00794	$\alpha = 0,001$
6	$X_5$	0,2312	4,9137	0,00000	$\alpha = 0,001$
7	$X_6$	-0,3144	-2,9782	0,04620	ns
8	$X_8$	-0,2152	-2,6573	0,02153	ns
		$R^2 = 0,7648$			
		$F_h = 12,5426$			

Pengadaan modal internal ( $X_1$ ) sangat signifikan, ini berarti bahwa semakin baik kemampuan pengusaha dalam pengadaan modal internal maka semakin besar kemungkinan usaha kecil untuk berhasil dalam mengelola usahanya. Kondisi pemasaran ( $X_2$ ) juga menunjukkan hasil yang signifikan, ini berarti dalam aktivitas pemasaran masih ada peluang pasar yang dapat menyerap setiap produk yang dihasilkan dan akan membantu ke arah pengembangan usaha. Persaingan ( $X_3$ ) tidak signifikan dan berarah negatif, ini menunjukkan adanya persaingan yang cukup berat baik yang datang dari usaha besar atau impor. Promosi ( $X_4$ ) menunjukkan hasil yang signifikan, bahwa promosi yang dilakukan walaupun jarang dilakukan dan kecil nilainya tetapi secara relatif dapat memberikan kontribusi terhadap jumlah produk yang dipasarkan.

Kemampuan pengelolaan ( $X_5$ ) menunjukkan hasil yang signifikan, bahwa kecakapan berwirausaha merupakan salah satu syarat keberhasilan dalam berusaha. Walaupun dengan tingkat pendidikan yang terbatas pengusaha kecil masih dapat survive dalam menjalankan usahanya. Fasilitas fisik ( $X_6$ ) tidak signifikan, hal ini disebabkan sarana yang digunakan bagi kegiatan produksi kurang menunjang. Iklim dan kesempatan berusaha ( $X_8$ ) tidak signifikan, bahwa adanya kebijakan pemerintah yang masih kurang

mendukung bagi tumbuh dan berkembangnya usaha kecil di daerah penelitian. Selanjutnya diperoleh hasil bahwa variabel bebas dapat menjelaskan variabel tidak bebas sebesar 76,48 persen, berarti 23,52 persen diterangkan oleh variabel lain. Perhitungan ini mengindikasikan bahwa pendekatan TSLS cukup baik untuk digunakan dalam menguji hipotesis pertama.

Hipotesis 2: Keberhasilan usaha dalam pengadaan modal internal dipengaruhi oleh kondisi pemasaran, ada atau tidaknya produk unggulan, kemampuan pengadaan modal eksternal, dan reputasi.

Tabel 3  
Perhitungan Hipotesis 2 dengan TSLS

No	Variabel	Koefisien Regresi	Nilai t-hitung	Probabilitas Parsial	Pengaruh nyata pada
1	Intersep	-0,7946	-	-	-
2	Y	0,2643	3,3248	0,00000	$\alpha = 0,001$
3	X <sub>2</sub>	0,1189	1,4654	0,18253	$\alpha = 0,001$
4	X <sub>7</sub>	0,4372	5,4197	0,00000	$\alpha = 0,001$
5	X <sub>9</sub>	0,7468	8,3869	0,00000	$\alpha = 0,001$
6	X <sub>10</sub>	0,1524	1,8635	0,14612	$\alpha = 0,001$
		$R^2 = 0,8465$			
		$F_h = 32,2584$			

Keberhasilan usaha (Y) signifikan, ini berarti bahwa semakin baik keberhasilan usaha akan menyebabkan semakin besar pula pengusaha dapat memupuk modal internal. Kondisi pemasaran (X<sub>2</sub>) juga menunjukkan hasil yang signifikan, ini berarti kondisi pasar yang kondusif akan banyak membawa pengaruh positif dalam pengadaan modal internal berupa jumlah rupiah yang dihasilkan dari kegiatan pemasaran tersebut. Potensi produk unggulan (X<sub>7</sub>) signifikan, berarti keberadaan produk yang diminati konsumen sangat berperan dalam menghasilkan keuntungan yang dapat digunakan sebagai tambahan modal. Pengadaan modal eksternal (X<sub>9</sub>) menunjukkan hasil yang signifikan, berarti bahwa kemampuan dalam menyerap modal dari luar berdampak positif bagi usaha kecil dalam pengadaan modal baik modal kerja ataupun investasi. Reputasi (X<sub>10</sub>) juga menunjukkan hasil yang signifikan, berarti bahwa nama baik pengusaha dalam menjalankan aktivitasnya dapat dijadikan jaminan dalam pengadaan modal internal. Selanjutnya diperoleh hasil bahwa variabel bebas dapat menjelaskan variabel tidak bebas sebesar 84,65 persen, berarti 15,35 persen diterangkan oleh variabel lain. Perhitungan ini mengindikasikan bahwa pendekatan TSLS cukup baik digunakan dalam menguji hipotesis kedua.

Hipotesis 3: Kemampuan mengelola usaha dipengaruhi oleh pengadaan modal internal, pembinaan dan pengembangan, pola pikir pengusaha, pendidikan dan pelatihan, serta curahan waktu kerja.

Tabel 4  
Perhitungan Hipotesis 3 dengan TSLS

No	Variabel	Koefisien Regresi	Nilai t-hitung	Probabilitas Parsial	Pengaruh nyata pada
1	Intersep	0,6427	-	-	-
2	X <sub>1</sub>	0,0954	5,4251	0,00000	$\alpha = 0,001$
3	X <sub>11</sub>	0,1435	4,4793	0,00000	$\alpha = 0,001$
4	X <sub>12</sub>	-0,0431	-4,8293	0,00042	ns
5	X <sub>13</sub>	0,1872	9,7537	0,00000	$\alpha = 0,001$
6	X <sub>14</sub>	-0,0734	-5,3614	0,00063	ns
		$R^2 = 0,8032$			
		$F_h = 24,6228$			

Pengadaan modal internal (X<sub>1</sub>) signifikan, ini berarti bahwa semakin besar kemampuan usaha kecil dalam memupuk modal internal semakin besar pula kemampuan untuk meningkatkan pengetahuan pengusaha. Pembinaan dan pengembangan (X<sub>11</sub>) juga menunjukkan hasil yang signifikan, ini menunjukkan semakin baik dan semakin sering pembinaan yang diberikan akan semakin baik bagi pengembangan kemampuan pengusaha. Pola pikir (X<sub>12</sub>) tidak signifikan, ini berarti bahwa pola pikir tradisional yang tidak bersedia mengantisipasi perubahan sangat tidak menguntungkan bagi perkembangan usaha. Penyuluhan (X<sub>13</sub>) menunjukkan hasil yang signifikan, berarti bahwa semakin sering penyuluhan yang diberikan oleh pemerintah, BUMN maupun swasta lainnya akan memberikan pengaruh yang positif bagi perkembangan usaha. Curahan waktu kerja (X<sub>14</sub>) menunjukkan hasil yang tidak signifikan, ini berarti bahwa ketidakdisiplinan dalam bekerja akan memberikan pengaruh negatif bagi pengembangan usaha. Selanjutnya diperoleh hasil bahwa variabel bebas dapat menjelaskan variabel tidak bebas sebesar 80,32 persen, berarti 19,68 persen diterangkan oleh variabel lain. Perhitungan ini mengindikasikan bahwa pendekatan TSLS cukup baik digunakan dalam menguji hipotesis ketiga.

### Kesimpulan dan Saran

Berkembang dan majunya usaha kecil dalam upaya peningkatan dan pemerataan pendapatan masyarakat bawah merupakan hal yang tak dapat ditawar-tawar lagi. Penelitian ini mencoba mengungkap kapasitas kondisi internal dan eksternal usaha kecil di daerah penelitian yang berperan dalam memacu perkembangan dimaksud. Hasil analisis melalui uji hipotesis yang dilakukan memperlihatkan hal-hal sebagai berikut: Uji hipotesis secara parsial menunjukkan bahwa, variabel pengadaan modal internal, kondisi pemasaran, aktivitas promosi, dan kemampuan pengusaha dalam mengelola usaha menunjukkan hasil yang signifikan serta mempunyai pengaruh bagi keberhasilan usaha kecil di Kota Palembang. Selanjutnya diperoleh hasil bahwa keberadaan variabel bebas secara total dapat menjelaskan variabel tidak bebas sebesar 76,48 persen. Perhitungan ini mengindikasikan bahwa pendekatan TSLS yang digunakan cukup baik dalam menguji hipotesis pertama, artinya kita dapat menerima H<sub>1</sub> dan menolak H<sub>0</sub>.

Dari uji hipotesis secara parsial juga menunjukkan bahwa, variabel keberhasilan usaha, kondisi pemasaran, potensi produk unggulan, pengadaan modal eksternal, dan reputasi menunjukkan hasil yang signifikan dan mempunyai pengaruh bagi pengadaan

modal internal. Selanjutnya diperoleh hasil bahwa keberadaan variabel bebas secara total dapat menjelaskan variabel tidak bebas sebesar 84,65 persen. Perhitungan ini mengindikasikan bahwa pendekatan TSLS yang digunakan juga cukup baik dalam menguji hipotesis kedua, artinya kita dapat menerima  $H_1$  dan menolak  $H_0$ .

Dari uji hipotesis secara parsial juga menunjukkan bahwa, variabel pengadaan modal internal, pembinaan dan pengembangan, dan penyuluhan menunjukkan hasil yang signifikan dan mempunyai pengaruh bagi kemampuan mengelola usaha. Hasil perhitungan juga menunjukkan bahwa keberadaan variabel bebas secara total dapat menjelaskan variabel tidak bebas sebesar 80,32 persen. Perhitungan ini mengindikasikan bahwa pendekatan TSLS yang digunakan juga cukup baik dalam menguji hipotesis ketiga, artinya kita dapat menerima  $H_1$  dan menolak  $H_0$ .

Upaya pengembangan usaha kecil di Indonesia umumnya dan di Kota Palembang khususnya bukanlah pekerjaan yang mudah. Banyak hal yang perlu dibenahi baik secara internal maupun eksternal. Dalam upaya pengembangan usaha kecil beserta segala dampak positif yang ditimbulkan, ada beberapa saran yang diajukan sebagai hasil analisis sebagai berikut: Berusaha untuk selalu meningkatkan pengadaan modal, kualitas sumber daya manusia, menghasilkan produk dengan kualitas bersaing. Berusaha untuk selalu mengatasi kelemahan-kelemahan internal, seperti mengubah pola pikir ke arah yang lebih positif ataupun peningkatan disiplin dalam bekerja.

Dikarenakan usaha kecil masih banyak menghadapi kendala dan kelemahan baik internal maupun eksternal, peran pemerintah, BUMN dan swasta diperlukan untuk lebih meningkatkan peran dan pengembangan usaha kecil dimaksud. Penetapan kebijakan dan peraturan yang berpihak kepada pengusaha kecil mutlak dilaksanakan agar usaha kecil dapat berkeaktifan dalam iklim usaha yang kondusif, memungkinkan mereka untuk memperkuat kedudukan dan peran ekonomi secara nasional.

### **Daftar Pustaka**

- Dwyer, Robert F. And John F. Tanner, 2002. *Business Marketing: Connecting Strategy, Relationship, and Learning*, 2nd Ed., McGraw-Hill Irwin, New York.
- Hafsah, M. Jafar, 2004. *Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM), Infokop No. 25 Tahun XX*. Kementerian Koperasi dan UKM, Jakarta.
- Kuncoro, Mudrajad, 2002. *Analisis Spasial dan Regional: Studi Aglomerasi dan Kluster Industri Indonesia*, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Soewardi, Herman, 2001. *Roda Berputar Dunia Bergulir: Kognisi Baru tentang Timbul-Tenggelamnya Sivilisasi*, Bakti Mandiri, Bandung.
- Suryana, 2001. *Kewirausahaan: Teori, Konsep, dan Proses Penerapannya*, Salemba Empat, Jakarta.
- Tambunan, Tulus, 2002. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia: Beberapa Isu Penting*, Salemba Empat, Jakarta.



Tambunan, Mangara, 2004. *Melangkah ke Depan Bersama UKM*, Makalah pada *Debat Ekonomi ISEI 2004*, Jakarta Convention Centre 15-16 September 2004.

Mishkin, Frederic S., 2006. *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*, 7th Ed., Pearson Addison Wesley, San Francisco, USA.

Yusi, M. Syahirman, 2007. *Pemberdayaan Industri Kecil Pangan dan Pengaruhnya terhadap Kemandirian Usaha di Sumatera Selatan*, PPS Universitas Sriwijaya, Disertasi tidak diterbitkan.