

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Definisi Industri Kecil

Pengertian / definisi tentang UKM berbeda – beda pada setiap negara, tergantung konsep yang digunakan oleh masing – masing negara. Di Indonesia, walaupun dalam UU No. 9 Tahun 1995 telah ditetapkan apa yang dimaksud dengan UK, dan melalui Intruksi Presiden (Inpres) No. 10 Tahun 1995 mengenai definisi UM, namun dalam praktiknya, banyak diantara departemen dan lembaga pemerintah mempunyai kriteria sendiri-sendiri yang berbeda dalam mendefinisikan UKM (Tambunan, 2002: 49).

- 1) Mengacu pada Undang-Undang Nomor 9 tahun 1995, kriteria industri kecil adalah:
 - a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak yaitu Rp. 200.000.000,- (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha).
 - b. Memiliki hasil penjualan paling banyak yaitu Rp.1.000.000.000,-.
 - c. Milik Warga Negara Indonesia (WNI).
 - d. Berdiri sendiri bukan merupakan anak perusahaan/cabang dengan usaha menengah/besar baik langsung maupun tidak langsung.
- 2) Mengacu pada definisi Badan Pusat Statistik (BPS) Indonesia, industri kecil dilihat berdasarkan kriteria jumlah tenaga kerja tenaga kerja. Yang dimaksud dengan industri kecil adalah unit usaha yang memiliki jumlah pekerja paling sedikit 5 orang dan paling banyak 9 orang.

Menurut Depperindag (Departemen Perindustrian dan Perdagangan) tahun 1999, industri kecil merupakan kegiatan usaha industri yang memiliki investasi sampai Rp. 200 juta, tidak termasuk bangunan dan tanah tempat usaha.

Sedangkan Direktorat Jendral Industri Kecil menyatakan Bahwa industri kecil adalah industri yang mempunyai nilai asset tidak lebih dari Rp 600 juta dan dimiliki oleh warga Indonesia, terdiri dari industri dengan proses modern, industri dengan proses tradisional dan industri benda-benda seni.

Departemen Keuangan Menggunakan batasan asset dari omset untuk industri kecil yakni tidak lebih dari Rp 300 juta diluar tanah dan bangunan.

Kendati terdapat beberapa definisi mengenai Industri Kecil namun memiliki karakteristik yang hampir seragam. Pertama, tidak adanya pembagian tugas yang jelas antara bidang administrasi dan operasi. Kebanyakan industri kecil dikelola oleh perorangan yang merangkap sebagai pemilik sekaligus pengelola perusahaan, serta memanfaatkan tenaga kerja dari keluarga dan kerabat dekatnya. Kedua, rendahnya akses industri kecil terhadap lembaga-lembaga kredit formal., sehingga mereka cenderung menggantungkan pembiayaan usahanya dari modal sendiri, atau sumber-sumber lain seperti keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir.

Ketiga, sebagian usaha kecil ditandai dengan belum dipunyainya status badan hukum. Keempat, dilihat menurut golongan industri tampak bahwa sepertiga bagian dari seluruh industri kecil bergerak pada kelompok usaha industri makanan, minuman dan tembakau (ISIC31), diikuti oleh kelompok industri barang galian bukan logam (ISIC36), industri tekstil (ISIC32), dan industri kayu

bambu, rotan, rumput dan sejenis termasuk perabotan rumah tangga (ISIC33) masing – masing berkisar antara 21% hingga 22% dari seluruh industri kecil yang ada (Kuncoro, 2000).

2.2. Pengertian Kinerja

Nawawi (1997; 235), mengatakan kinerja adalah hasil pelaksanaan suatu pekerjaan yang bersifat fisik maupun non fisik. Lawler dan Poter menyatakan bahwa kinerja adalah *succesfull role achievement* yang diperoleh seseorang dari perbuatan-perbuatan (Tarigan, 2007:12). Dari kedua definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa kinerja merupakan hasil dari suatu pekerjaan yang dinilai dengan kriteria tertentu.

Dalam menilai kinerja diperlukan aspek-aspek yang berkaitan. Aspek-aspek yang digunakan dalam menilai suatu kinerja antara lain: aspek modal, tenaga kerja, produksi, keuntungan, teknologi, harga, distribusi, dan sebagainya. Dalam penelitian ini penilaian kinerja perusahaan dilihat dari sisi jumlah produksi. Menurut Wirasmita *et al.*,2002, produksi adalah pengubahan (transformasi) faktor produksi menjadi barang produksi atau suatu proses dimana input diubah menjadi output, yaitu barang-barang yang dijualnya. Setiap proses untuk menghasilkan barang dan jasa dinamakan proses produksi (Tarigan, 2007:13).

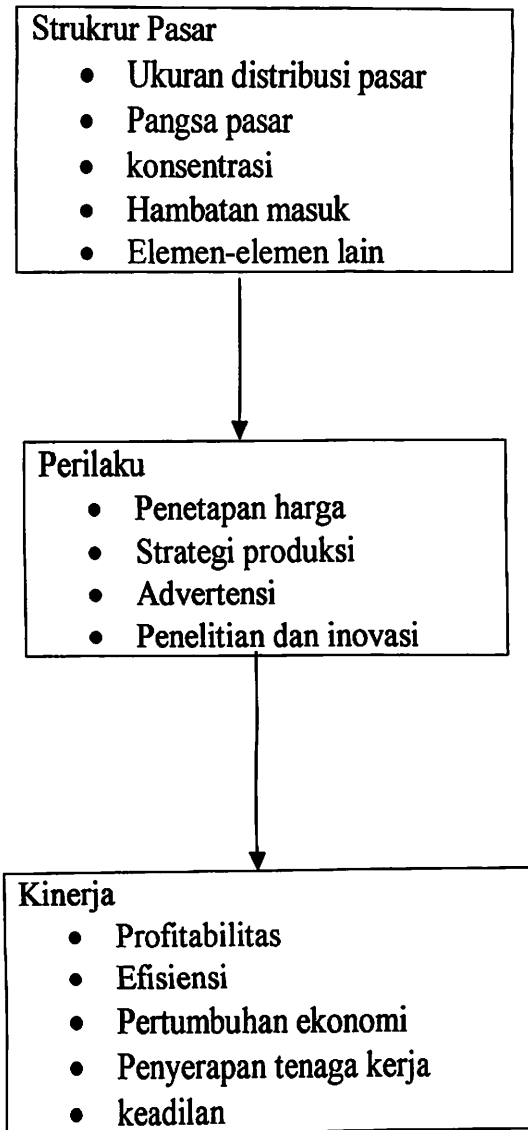
2.3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja

Dalam pendekatan mengenai *Structure-Conduct-Performance* (SCP), struktur pasar dalam suatu industri akan mempengaruhi perilaku perusahaan dan

perilaku mempengaruhi kinerja. Dalam struktur pasar digambarkan pangsa pasar, hambatan masuk (*barriers to entry*), tingkat konsentrasi pasar dan tingkat persaingan dari perusahaan-perusahaan yang ada dalam suatu industri. Struktur pasar mempengaruhi perilaku perusahaan dalam menentukan strategi usaha, menentukan harga barang dan jasa yang diproduksi, strategi produksi, advertensi dan *research and innovation*, kemudian perilaku akan mempengaruhi kinerja perusahaan yang dapat dinilai dari tingkat profitabilitas, efisiensi, pertumbuhan ekonomi, penyerapan tenaga kerja dan keadilan (Gambar 2.1).

Kinerja perusahaan dipengaruhi oleh berbagai faktor. Secara teoritis, faktor-faktor yang diduga memiliki pengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap kinerja suatu perusahaan dapat dibedakan antara faktor-faktor dari sisi permintaan (*demand-side factors*) dan dari sisi penawaran (*supply-side factors*).

Gambar 2.1
Struktur-Perilaku dan Kinerja



Sumber: Heather (2002)

Dari sisi permintaan pasar berupa faktor eksternal yang tidak dapat dipengaruhi pengusaha itu sendiri berupa pendapatan riil, selera pembeli, harga relatif, persaingan, dan kebijakan pasar. Sedangkan dari sisi penawaran, sebagian adalah faktor-faktor yang hingga tingkat tertentu dapat dipengaruhi oleh pengusaha seperti dalam hal peningkatan SDM, penyediaan modal, dan penguasaan atau pengembangan teknologi (Tambunan, 2002;130).

2.3. Studi Terkait

Ellyawati dan Sri Susilo (2001) melakukan penelitian tentang analisis tingkat keberhasilan industri kecil pada industri kerajinan keramik di Klampok. Dengan menggunakan model ekonometrika, riset ini diselesaikan dengan menggunakan regresi linear berganda (OLS). Data yang digunakan diperoleh dengan penyebaran kuisisioner dan wawancara terhadap perajin keramik. Hasil dari penelitian ini adalah bahwa variabel jumlah tenaga kerja berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha yang diukur dengan pendapatan perajin pada industri keramik di Klampok. Hasil lain dari penelitian ini juga mengatakan bahwa faktor modal berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Wuri dan Hardanti (2006) melakukan penelitian terhadap 40 unit usaha industri batik kayu di dusun Krebet, Bantul. Data berupa data primer yang diperoleh dari hasil kuisisioner dan wawancara langsung terhadap perajin batik kayu. Dengan menggunakan metode OLS penelitian tersebut menghasilkan kesimpulan bahwa variabel ukuran usaha berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap aspek produksi. Disimpulkan pula bahwa nilai produksi adalah variabel yang paling menentukan tingkat keuntungan perajin yang merupakan proksi dari keberhasilan usaha.

Hastuti (1994) melakukan studi pada industri kecil pakaian jadi di Kecamatan Wedi, Kabupaten Klaten, Propinsi Jawa Tengah. Penelitian tersebut menggunakan metode regresi linear berganda *ordinary least square* (OLS). Data berupa data primer yang diperoleh dari hasil kuisisioner dan wawancara langsung.

Hasil temuan studi ini menyatakan bahwa umur usaha dan ukuran usaha berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pendapatan perajin yang merupakan indikator yang digunakan untuk menilai keberhasilan usaha. Selain itu dikemukakan bahwa tingkat pendidikan dan modal usaha juga menjadi faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan perajin.

Zeitun dan Tian (2006), melakukan studi mengenai dampak struktur kepemilikan terhadap kinerja usaha. Dengan menggunakan sampel pada 59 usaha di Yordania dari tahun 1989-2002. Menggunakan metode ekonometrika regresi linear berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa struktur kepemilikan berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja usaha. Dalam penelitian ini variabel ukuran usaha dan umur usaha menjadi salah satu variabel kontrol yang digunakan untuk menentukan struktur kepemilikan. Hasil dari seluruh regresi menyatakan bahwa variabel ukuran usaha mempunyai dampak yang positif dan signifikan terhadap kinerja usaha. Sedangkan umur usaha hasilnya positif tetapi tidak signifikan.

Isobe, *et al.*, (2002) melakukan penelitian tentang hubungan antara kemampuan teknologi terhadap kinerja usaha. Dalam penelitian ini kemampuan teknologi dibagi menjadi dua jenis, pertama adalah *exploitation* yang meliputi produksi, pembersihan (*refinement*), dan eksekusi (*execution*). Kedua adalah *exploration* yang meliputi di dalamnya yaitu fleksibilitas, inovasi dan penelitian. Penelitian ini dilakukan berdasarkan sampel pada 302 usaha kecil menengah bidang manufaktur di Jepang. Hasil dari penelitian ini adalah baik *exploitation* maupun *exploration* berpengaruh secara kuat terhadap kinerja perusahaan, namun

pengaruh *exploitation* lebih kuat dalam mempengaruhi kinerja usaha. Selain itu dalam penelitian ini dilakukan regresi terhadap ukuran usaha dan umur usaha, karena keduanya merupakan variabel penting yang menentukan *exploitation*. Hasilnya adalah ukuran usaha dan umur usaha berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap *exploitation* dimana *exploitation* merupakan faktor yang menjadi penentu kinerja usaha pada industri kecil menengah sektor manufaktur di Jepang. Dikemukakan dalam penelitian ini bahwa usaha yang telah berjalan lebih lama maka pemilik/manajernya akan lebih berpengalaman dalam menjalankan usahanya. Kemampuan dan keahlian pemilik/manajer tersebut akan semakin bertambah seiring berjalannya usaha tersebut

Power dan Reid (2002), melakukan penelitian terhadap usaha kecil di Skotlandia. Metode yang digunakan yaitu ekonometrika dengan menggunakan persamaan simultan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui hubungan antara ukuran usaha, strategi dengan kinerja usaha. Penelitian dilakukan pada usaha kecil di Skotlandia. Hasil dari penelitian ini adalah ukuran usaha berpengaruh negatif terhadap kinerja usaha. Akan tetapi pengaruh tersebut tidak kuat, hal ini dikarenakan dalam jangka pendek kenaikan pada ukuran usaha (diukur dari jumlah tenaga kerja yang dibayar) akan mengurangi kinerja usaha kecil. Dengan tambahan tenaga kerja maka biaya yang harus dikeluarkan juga akan bertambah, biaya-biaya tersebut berupa biaya rekrutmen, biaya pelatihan dan gaji. Namun dalam jangka panjang dengan bertambahnya tenaga kerja maka produktifitas usaha akan meningkat.