

Problem UKM Dalam Pengembangan Usaha: Studi Pada UKM di Desa Mulyoarjo Lawang Malang

Luluk Dwi Kumalasari*

lux_diva@yahoo.com

Abstrak

UKM berperan besar dalam penciptaan dan pertumbuhan kesempatan kerja, atau sumber pendapatan bagi masyarakat dan rumah tangga miskin. Tetapi dalam perkembangannya, seringkali UKM menghadapi kendala. Desa Mulyoarjo Kecamatan Lawang adalah desa di kabupaten Malang yang memiliki banyak industri. UKM di desa Mulyoarjo juga menghadapi kendala yang membutuhkan berbagai solusi kritis meski ada juga yang bisa berjalan lancar. Peneliti tertarik untuk mengkajinya guna memperoleh diskripsi tentang problem-problem yang dihadapi oleh UKM, faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya masalah dan menemukan langkah-langkah dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Penentuan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*. Sedangkan teknik pengumpulan data didapatkan melalui wawancara mendalam, observasi dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini mengungkapkan bahwa masalah yang dihadapi UKM di Desa Mulyoarjo dalam mengembangkan usahanya antara lain; kendala modal, sistem manajemen keuangan, kendala tempat, dan kendala mesin yang sebagian belum mampu membeli mesin yang modern. Sedangkan faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya masalah tersebut antara industri yang satu dengan yang lain juga berbeda-beda. Diantaranya adalah faktor bahan dan faktor cuaca. Langkah yang ditempuh UKM untuk keluar dari masalah dan mengembangkan usahanya antara lain; meminjam uang di bank, melakukan kerjasama permodalan, menjual harta yang dimiliki, serta menjaga kualitas barang yang dihasilkan.

Kata Kunci: *industrialisasi, kesempatan kerja, UKM*

Abstract

SMEs as part of the industry, is an important source of economic growth. SMEs are often constrained by various constraints. Subdistrict Mulyoarjo Lawang village is the village in the district of Malang which has many industries. SMEs in it also faces many obstacles or problems that require a variety of solutions critical although some are able to run smoothly. Researcher is interested in studying in order to obtain a description of the problems faced by SMEs, the factors that cause the problem and find measures to overcome the problems encountered. This study used a qualitative approach with descriptive research. The samples in this study using purposive sampling method. Data collection techniques obtained through in-depth interviews, observation and documentation. The results of this study says the problems faced by SMEs in the village Mulyoarjo in developing a business, among others; lack of capital, financial management systems, place constraints, and constraints that most machines have not been able to buy modern machines. Weather factor and material factor are the problem. Thus the steps taken by SMEs to get out of the problem, borrow money in the bank, cooperate in terms of capital, sell assets owned, as well as maintaining the quality of goods produced.

Keywords: *industrialization, employment, SMEs.*

* Korespondensi: Prodi Sosiologi, FISIP UMM, Jl. Raya Tlogomas No. 246 Malang, Tlp. (0341) 464318 Fax (0341) 460435.

Pendahuluan

Selama ini di Indonesia perkembangan usaha kecil dan menengah (UKM) banyak mendapat perhatian serius dari pemerintah maupun kalangan masyarakat luas, karena kelompok unit usaha ini menyumbang sangat banyak kesempatan kerja dan oleh karena itu menjadi salah satu sumber penting bagi penciptaan pendapatan. Selain itu UKM berperan juga sebagai salah satu sumber penting bagi pertumbuhan PDB dan ekspor nonmigas, khususnya ekspor barang-barang manufaktur. Tidak kalah pentingnya, bahwa UKM di Indonesia berperan besar dalam penciptaan dan pertumbuhan kesempatan kerja, atau sumber pendapatan bagi masyarakat dan Rumah Tangga miskin. Dalam perkembangannya UKM di Indonesia dari tahun ke tahun memang banyak mengalami perkembangan (peningkatan) jumlah. Hanya pada saat terjadinya krisis ekonomi tahun 1998, usaha dari semua kategori banyak yang mengalami pertumbuhan negatif, termasuk usaha kecil. Tetapi dibandingkan yang lain, usaha kecil relatif masih bisa bertahan dan paling sedikit efek negatifnya.

Pentingnya UKM sebagai salah satu sumber pertumbuhan kesempatan kerja di Indonesia tidak hanya tercerminkan pada kondisi statis, yakni jumlah orang yang bekerja di kelompok usaha tersebut yang jauh lebih banyak daripada yang diserap industri besar, tetapi juga dapat dilihat pada kondisi dinamis, yakni laju kenaikannya setiap tahun yang lebih tinggi daripada industri besar. Realitas yang ada saat ini, seringkali usaha kecil ketika akan mengembangkan unit usahanya, selalu terbatas dengan berbagai kendala, karena usaha level kecil tidak melibatkan banyak tenaga profesional dalam operasionalnya. Seringkali semboyan yang diusung adalah kekerabatan, niat dan tekad (nekad).

Malang adalah salah satu daerah sentra industri di Indonesia yang juga mempunyai banyak unit UKM, termasuk di desa Mulyoarjo Kecamatan Lawang, ada beberapa UKM antara lain; industri krupuk, industri mebel, industri kok, industri makanan (roti) dan lain-lain. Tidak jauh beda dengan kondisi beberapa UKM yang ada, dalam perjalanan perkembangannya, UKM di desa Mulyoarjo menurut cerita-cerita yang pernah di dengar peneliti juga banyak menghadapi kendala atau masalah yang membutuhkan berbagai solusi kritis untuk keluar dari permasalahan yang dihadapi, meski ada juga yang bisa berjalan agak lancar. Maka dari itu peneliti tertarik untuk

mengkaji lebih jauh tentang fenomena ini secara spesifik dengan judul `Problem UKM Dalam Pengembangan Usaha (Studi Pada UKM Di Desa Mulyoarjo Lawang Malang.

Literatur yang dipakai dalam penelitian ini, sebagai acuan dalam pembahasan dan menjawab permasalahan penelitian ada beberapa literatur, antara lain; pertama, Karakteristik Industri Kecil. Literatur ini digunakan untuk lebih bisa memahami tentang ciri-ciri pokok dan penggolongan industri, misalkan tentang pengelompokan industri menurut skala perusahaan di Indonesia dibedakan menjadi (a) industri besar (b) industri sedang dan (c) industri kecil. Dalam hal ini industri kecil dibagi menjadi 4 kelompok (Rin Purwani Budi:1981) yaitu: (1) kelompok usaha yang menghasilkan barang pemenuh kebutuhan pasar, yaitu industri kecil yang bekerja melalui proses teknis dan hasilnya langsung dijual ke konsumen, misalnya kompor, perabot rumah tangga dan lain-lain. (2) kelompok yang menghasilkan barang pemenuhan kebutuhan industri besar dan menengah, yaitu industri kecil yang bekerja melalui proses teknis dan hasilnya dijual kepada industri lain, misalnya suku cadang kendaraan bermotor, radio dan lain-lain. (3) kelompok kerja hasil barang-barang seni dan kerajinan yaitu industri kecil yang menghasilkan produk berdasarkan suatu kreasi seni misalnya ukir-ukiran, anyam-anyaman, batik dan lain-lain. (4) kelompok yang berlokasi di desa-desa, yaitu industri kecil yang memenuhi kebutuhan wilayah akan jasa atau produk tertentu misalnya reparasi sepeda, reparasi perabot rumah tangga, pembuatan tahu, tempe, kecap, kerupuk, dan bermacam-macam jenis kue (Agnes Sunartiningsih, 2004).

Sebagian besar industri kecil memperkerjakan rata-rata 5-7 orang pekerja dan umumnya diambil dari kalangan rumah tangga sendiri. Peranan tenaga kerja wanita pada industri kecil relatif cukup besar. Dalam industri kecil pada umumnya tidak dibedakan antara pemilik, pengelola dan pekerja. Kebanyakan industri kecil tidak mengalami perubahan metode kerja dan tidak memperbaharui teknologi produksi. Hal ini dapat dipahami karena usaha kecil sebagai milik keluarga dikelola secara tidak profesional. Umumnya tingkat pendidikan dan pengelola hanya terbatas pada tingkat dasar. Karena itu dalam upaya memberdayakan usaha atau industri kecil, pendidikan merupakan unsur penting. Pendidikan dapat merubah sikap dan perilaku, meningkatkan pola pikir dan memperluas wawasan sehingga para pelaku industri kecil

dapat dengan mudah memperoleh informasi yang membawa pembaharuan dan kemajuan.

Bagi industri kecil yang membutuhkan lebih banyak tenaga kerja dan jika kebutuhan itu tidak dapat dipenuhi dari kalangan keluarga sendiri maka akan mencari tenaga kerja yang terdapat di sekitar lokasi usaha. Di pedesaan, dalam memenuhi kebutuhan tenaga kerja mengutamakan sistem kekerabatan, namun demikian tidak menutup kemungkinan menggunakan tenaga kerja dari luar lingkungan desa. Masalah-masalah yang sering muncul pada kelompok industri kecil adalah masalah perencanaan yang tidak jelas dan kurang terarah mencakup segi-segi permodalan, bahan baku, teknik produksi dan pemasaran. Wawasan usaha yang sempit dan tidak menyeluruh menghasilkan perencanaan yang kurang matang sehingga usaha kecil yang diharapkan produktif mengalami kemacetan di tengah jalan karena persoalan modal, pasokan bahan baku atau pemasaran. Persoalan semacam itu seringkali muncul secara parsial atau saling berkaitan. Masalah lain yang dihadapi industri kecil adalah soal pemasaran. Bagaimanapun hasil produksi harus segera dapat dipasarkan untuk menjamin kesinambungan dan keberlangsungan produksi berikutnya. Hal ini amat penting mengingat faktor modal industri kecil yang terbatas. Semakin tertimbunnya hasil produksi akibat lambatnya serapan pasar cenderung menghambat perkembangan usaha bahkan dapat menyebabkan kebangkrutan. Masalah pemasaran ini sesungguhnya menyangkut berbagai faktor terkait antara lain: masalah mutu barang, harga jual, jarak lokasi pemasaran dan transportasi.

Kedua, Langkah-langkah Strategis Pengembangan Industri Kecil, masalah pokok pengembangan industri pada umumnya adalah bagaimana menata industri kecil dan mengarahkannya sehingga menjadi landasan kuat terbentuknya pola dan struktur yang memungkinkan perkembangan sektor industri secara luas. Sebenarnya pembinaan industri kecil telah diupayakan sejak puluhan tahun, namun nampaknya belum mencapai hasil sebagaimana yang diharapkan. Belum stabilnya politik dan ekonomi negara di masa lalu merupakan faktor yang dapat menjelaskan lambatnya pertumbuhan sektor industri kecil. Keberhasilan pengembangan industri kecil akan mampu memberikan kontribusi yang berarti terhadap ekonomi nasional. Sebagai contoh, di India tidak kurang dari 30% ekonomi negaranya didukung oleh sektor industri kecil dan Jepang bahkan mencapai 55%. Beberapa cabang industri kecil sebenarnya memiliki

potensi dan peluang untuk berkembang. Tampaknya peluang yang besar belum dimanfaatkan sepenuhnya sehingga terkesan statis dan prospek pertumbuhannya lambat. Kelompok masyarakat yang berusaha di sektor industri kecil seringkali merasa kurang mendapat perlindungan dan kondisinya semakin menurun karena terhimpit oleh industri besar atau oleh barang-barang impor.

Langkah-langkah strategis yang perlu mendapatkan perhatian dalam upaya penguatan industri kecil adalah sebagai berikut: (1) peningkatan kualitas sumberdaya manusia, (2) introduksi inovasi teknologi, (3) bantuan sarana dan prasarana produksi, (4) penguatan kelembagaan. Bantuan yang diberikan kepada industri kecil seharusnya tidak menimbulkan ketergantungan yang terus-menerus, melainkan diharapkan dapat mendorong agar industri kecil mampu mandiri. Untuk mencapai keadaan tersebut dibutuhkan kebijakan yang tepat sasaran pada: (1) pengusaha pemangku, yakni kelompok yang telah memiliki usaha industri kecil, (2) industri kecil itu berpotensi untuk dikembangkan, (3) mudah difahami dari segi teknologi dan memejemennya, (4) mudah memperoleh bahan baku, (5) mempunyai potensi pasar. Program-program input untuk pengembangan diantaranya: pelatihan, pembentukan dan pengembangan kelompok, bantuan modal perangsang, bantuan promosi dan pemasaran.

Ketiga, Prospek UKM dalam Era Perdagangan Bebas dan Globalisasi Perekonomian Dunia. Bagi setiap unit usaha dari semua skala dan disemua sektor ekonomi, era perdagangan bebas dan globalisasi perekonomian dunia di satu sisi akan menciptakan banyak tantangan yang apabila tidak dihadapi dengan baik akan menjelma menjadi ancaman. Bentuk kesempatan dan tantangan yang akan muncul tentu akan berbeda menurut jenis kegiatan ekonomi yang berbeda. Globalisasi perekonomian dunia juga memperbesar ketidakpastian terutama karena semakin tingginya mobilisasi modal, manusia, dan sumber daya produksi lainnya serta semakin terintegrasinya kegiatan produksi, investasi dan keuangan antarnegara yang antara lain dapat menimbulkan gejolak-gejolak ekonomi di suatu wilayah akibat pengaruh langsung dari ketidakstabilan ekonomi wilayah lain.

Sekarang pertanyaannya: bagaimana kesiapan UKM Indonesia dalam menghadapi semua perubahan tersebut di atas? Untuk dapat menjawab pertanyaan ini, perlu dipahami terlebih dahulu sifat alamiah dari keberadaan UKM di Indonesia. Dalam kata lain, kemampuan UKM bertahan selama ini di Indonesia menunjukkan

potensi kekuatan yang dimiliki UKM Indonesia untuk menghadapi perubahan-perubahan dalam perdagangan dan perekonomian dunia di masa depan. Pertanyaan selanjutnya juga terkait dengan bidang kajian Sosiologi, terutama Sosiologi dengan konsentrasi industri, peran apa yang bisa dilakukan oleh para akademisi sosiologi untuk membantu UKM-UKM di Indonesia untuk bisa keluar dari permasalahan yang dihadapi. Maka penelitian adalah salah satu hal yang bisa digunakan untuk mengetahui persoalan-persoalan dan mencari solusi atas persoalan tersebut.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan *kuualitatif*, sebuah pendekatan yang menempatkan pandangan peneliti terhadap sesuatu yang diteliti secara subyektif, dalam arti peneliti sangat menghargai dan memperhatikan pandangan subyektif setiap subyek yang ditelitinya. Tipe penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah *deskriptif analisis*. Dalam hal ini peneliti berusaha memberikan gambaran secara sistematis dan komprehensif mengenai problem yang dihadapi UKM, faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya masalah dan langkah-langkah untuk keluar dari permasalahan yang terjadi.

Populasi dalam penelitian ini adalah pelaku atau pemilik UKM di desa Mulyoarjo (pemilik industri krupuk, industri mebel dan industri makanan(roti) dan industri kok). Penentuan subyek penelitian penelitian dalam penelitian ini menggunakan metode pengambilan *sampling* yaitu *purposive sampling*, karena ada beberapa industri yang bergerak dalam bidang yang sama, maka yang sama cukup diambil 1 yang mewakili kategori.

Penelitian dengan judul `Problem UKM Dalam Pengembangan Usaha ` ini dilakukan pada UKM di Desa Mulyoarjo Kecamatan Lawang Malang. Lokasi industri berjarak kurang lebih 25 km dari kampus Universitas Muhammadiyah Malang. Lokasi ini dipilih karena sesuai dengan judul yang diambil. Desa Mulyoarjo memiliki banyak UKM dan sangat variatif bidang usahanya.

Analisa dalam dalam penelitian ini menggunakan teknik *Analisis Domain* yang biasa dilakukan untuk memperoleh gambaran atau pengertian yang bersifat umum dan relatif menyeluruh tentang apa yang tercakup di suatu fokus atau pokok permasalahan yang tengah diteliti, Jadi penjelasan lebih lanjut dari analisis domain yang

mengambil hubungan semantis cara-cara diatas, yang diaplikasikan dalam konteks problem UKM di Desa Mulyoarjo Lawang Malang.

Hasil Penelitian

Pada analisa data ini akan dibahas tentang temuan lapangan yang terkait dengan rumusan masalah penelitian secara keseluruhan, yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara mendalam dan dokumentasi. Tentunya ini berkaitan dengan judul penelitian yang diambil yaitu tentang problem UKM dalam pengembangan usaha di Desa Mulyoarjo Lawang Malang. Penelitian ini dilakukan pada 4 macam atau jenis UKM yang ada di Desa Mulyoarjo antara lain; industri mebel, industri krupuk, industri kok badminton dan industri makanan (roti).

Hasil penelitian yang berupa data-data tentang problem UKM dalam pengembangan usaha di Desa Mulyoarjo ini dilakukan melalui beberapa metode yaitu observasi, *interview* (wawancara) dan dokumentasi, sehingga data yang didapatkan sangat jelas dan mudah untuk dipahami.

Adapun hasil di lapangan terkait dengan permasalahan penelitian dalam penelitian ini adalah;

1. Industri Mebel dan Krupuk

a. Sejarah berdirinya UKM Krupuk udang TKT dan Mebel Kayu Jati

Membuka usaha memang menjadi impian banyak orang. Sebab banyak sekali keuntungan yang bisa kita dapat dari situ. Selain bisa menjadi bos dari diri sendiri jam kerja bisa diatur dengan fleksibel juga potensi penghasilan yang bisa lebih besar dibandingkan bekerja sebagai karyawan. Selain itu dengan membuka usaha sendiri kita tidak hanya membantu diri kita tetapi juga membantu orang lain dengan memberi kesempatan mereka bekerja pada usaha kita. Seiring dengan perkembangan zaman, maka dunia usaha dan industri juga mengalami perkembangan yang semakin pesat, terbukti dengan banyaknya para pengusaha baik mikro maupun makro dengan beragam usaha dan pasti akan menghasilkan laba untuk meningkatkan taraf hidup para pengusaha dan karyawan di usaha tersebut. Salah satu bisnis dalam bidang jasa yang saat ini sedang berkembang adalah salon kecantikan, karena semua orang ingin cantik. Selalu ada saja trend terbaru untuk mencari cara memperbaiki apa yang telah kita miliki

atau membuat penampilan baru. Tidak heran juga kalau industri di bidang makanan ringan tetap menjadi industri yang berkembang pesat juga sekarang ini.

Seperti yang disampaikan oleh Bapak Sobana dalam wawancara dengan peneliti, yang akhirnya membuka usaha krupuk udang sendiri di Lawang, tepatnya di desa Mulyoarjo sejak tahun 1975. Bapak sobana bersal dari bandung dan dulunya bekerja sebagai karyawan di pabrik krupuk. Berikut penuturannya :

Dulu saya sebelum menikah bekerja di pabrik krupuk yang ada di bandung, kemudian saya menikah dan merantau ke malang. Setelah itu saya berkeinginan membuka usaha sendiri daripada kerja ikut orang. Modal saya pertama kali Rp. 35.000, dengan modal sedikit dan nekat saja saya dan istri tetap membuka usaha tersebut. Awal berdiri usaha saya memiliki 8 karyawan yang masih ada hubungan saudara. Beberapa tahun berjalan alhamdulillah berjalan lancar. Namun pada tahun 1998 usaha mulai bangkrut karena krisis moneter, sampai saya menjual rumah, tanah, dan mobil untuk bisa mendapatkan modal lagi. Kan ga mungkin mbak saya dan keluarga tidak bekerja lagi, ya gimana nanti kelangsungan hidup kami. Alhamdulillah dengan kembalinya modal saya memulai usaha lagi dari bawah dengan 8 karyawan sampai sekarang.

Selain dengan Bapak Sobana, peneliti juga mewawancarai pemilik usaha mebel kayu jati yang ada di lawang dan rumahnya tidak jauh lokasinya dengan pabrik Bapak Sobana. Dan berikut penuturan Bapak Tukinan mengenai usaha mebelnya.

Dulu saya bekerja sebagai karyawan di pabrik mebel di kota malang selama 3 tahun. Selama bekerja banyak hal yang saya pelajari disana. Kemudian saya ada modal dan membuat usaha sendiri. Usaha mebel saya ini ada di rumah jadi tidak perlu susah mencari tempat. Usaha ini sudah berjalan 10 tahun dan Alhamdulillah lancar mbak sampai sekarang. Saat ini saya memiliki 7 karyawan.

b. Bahan Baku

Hasil wawancara terkait dengan bahan baku yang dipakai dalam pengolahan industri, adalah sebagai berikut;

1) Industri Krupuk udang TKT

Bahan baku krupuk ini ya tepung tapioka, garam, micin, udang itu aja mbak. Selama ini saya tidak mengalami kesulitan untuk mencari bahan bakunya biasanya beli di malang kadang juga sudah ada yang mengantar ke rumah untuk bahan baku membuat krupuk. Untuk 1 kali produksi biasanya menggunakan 3 kw tepung tapioka, dan produksi setiap hari juga mbak.

2) Indutri Mebel jati

Bahan baku mebel ini ya kayu jati yang sudah tua yang warnanya merah itu mbak ga ada warna putihnya di kayu. Tap kadang saya juga beli kayu jati yang

muda kalau ketersediaan kayu jati tua sedikit. Saya beli kayu itu di sumber gempol dan di Malang Selatan. Biasanya 1 bulan sekali saya beli kayu jati sebanyak 22 kubik atau 17 kubik kayu ya tergantung pesanan mebel. Sekali beli kayu biasanya saya habis 25 juta sampai 50 juta.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, dapat diketahui bahwa, bahan baku industri krupuk dan mebel sangat mudah di dapatkan dan sebagian besar berasal dari wilayah lokal atau di sekitar tempat usaha.

c. Teknologi yang digunakan

Teknologi memiliki peranan yang cukup penting dalam menunjang proses bisnis sebuah perusahaan, termasuk usaha kecil dan menengah. Pada perusahaan-perusahaan besar penerapan Teknologi telah banyak dilakukan dalam mendukung kemajuan bisnisnya. Namun bagi Usaha Kecil Menengah penggunaan Teknologi ternyata belum dalam proses bisnis masih cukup rendah. Jika dilihat dari sisi manfaat Teknologi akan memberikan dampak positif bagi UKM diantaranya peningkatan akses kepada pasar, informasi, efisiensi produksi dan lain sebagainya. Selain itu penggunaan Teknologi oleh UKM akan mendatangkan peluang-peluang usaha baru.

1) Teknologi Industri Krupuk Udang TKT

Saya tidak menggunakan alat modern yang canggih mbak karena tidak ada modalnya. Saya Cuma memakai mesin pengaduk adonan atau molen, mesin pencetak adonan krupuk, dan oven untuk memanggang. Tapi untuk oven saya masih tradisional dengan pemanggangan biasa dan bahan bakar kayu.

2) Teknologi Industri Mebel Kayu Jati

Saya menggunakan mesin modern semua mbak untuk membuat pesanan mebel, untuk watt saja di sini kapasitasnya 10.000 watt untuk semua mesin. Disini saya menggunakan 5 mesin yaitu Mesin Planner mesin serut kayu agar kayu halus dan sama ukuran baik tebal maupun lebarnya, Disel, Mesin Sercle mesin pembelahan menjadi komponen sesuai dengan lebar yang dikehendaki, Mesin Cutter Saw, mesin potong kayu, Spindel Moulder untuk membuat bentuk khusus pada komponen kayu sesuai bentuk yang telah direncanakan. Jadi tidak membutuhkan waktu lama mbak untuk membuat barang pesanan mebel, seperti almari pakaian saja disini hanya butuh 4 hari sudah bisa kami selesaikan.

Dari hasil wawancara di atas untuk pabrik krupuk masih menggunakan alat biasa bukan alat yang modern, karena keterbatasan modal jadi mereka tidak

menggunakan alat modern yang canggih. Sebetulnya keinginan untuk menggunakan mesin modern ada. Sedangkan pada industri mebel milik Bapak Tukinan sudah menggunakan alat modern jadi untuk proses produksi tidak memerlukan waktu yang banyak, misalnya untuk membuat almari pakaian hanya membutuhkan waktu 4 hari saja.

d. Pemasaran Dan Omset (Pendapatan) Usaha

Hasil wawancara terkait dengan pemasaran dan pendapatan usaha yang diperoleh oleh *home* industri di desa Mulyoarjo adalah sebagai berikut;

1) Pemasaran Dan Omset (Pendapatan) Industri Krupuk

Untuk pemasarannya mbak ya di daerah lawang, singosari dan daerah pandaan saja. Disini saya juga jual krupuk yang krecekan dan yang sudah matang. Yang banyak terjual yang krupuk matang, biasanya saya jual krupuk matang perbijinya Rp.60,-, nanti ada yang kulakan ke saya terus dia jual lagi ke warung seharga Rp.80,-. Nah dari warung dijual dengan harga Rp.100,-/. Sekali kulakan ke sini ambilnya 2500 biji krupuk seharga Rp.150.000, itupun bayarnya ke saya nunggu krupuk jualannya habis. Biasanya 1 minggu 2 x kulakan ke sini mbak. Saya juga tidak bisa menghitung pasti berapa omset saya tiap bulan karena ga tentu, pokoknya ada uang ya saya produksi gitu mbak. Sampai saat ini ada 8 pedagang krupuk yang kulakan krupuk ke saya.

2) Pemasaran Dan Omset (Pendapatan) Industri Mebel

Untuk pemasaran mebel disini mbak sampai saat ini masih sekitar malang dan surabaya, belum sampai ke luar jawa atau luar negeri. Disini saya memproduksi kusen, jendela, meja kursi tamu, almari pakaian, kitchen set, dll. Tergantung pesanan mbak disini produksinya, saya tidak memproduksi untuk dikirim ke toko-toko mebel karena tempat untuk produksi kurang luas disini. Omset saya setiap bulan \pm Rp. 25.000.000. untuk harga bisa disesuaikan sesuai pesanan harga paling murah Rp.1.500.000 sampai Rp 2.500.000 bisa lebih juga mbak. Usaha saya ini untuk promosinya ya dari mulut-ke mulut aja setiap pembeli biasanya saling cerita-cerita.

Berdasarkan hasil wawancara diatas bisa dapat diketahui bahwa untuk omset industri mebel cukup pesat perkembangannya. Untuk pemasarannya juga tidak mengalami kesulitan dari Bapak Sobana maupun Bapak Tukinan. Namun untuk manajemen pengelolaan keuangan pada industri krupuk masih mengalami kesulitan.

e. Persaingan Usaha

Memulai usaha baru memang bukanlah perkara yang mudah, berbagai tantangan dan persaingan pasar turut mewarnai perkembangan sebuah usaha. Dalam menjalankan bisnis, adanya persaingan pasar memang bukan hal yang baru. Baik usaha yang memang memiliki peluang pasar cukup bagus, atau punpeluang usaha yang pasarnya tidak terlalu bagus. Bagus tidaknya peluang usaha disini tentunya kita ukur dengan tingginya permintaan pasar. Oleh karena itu, maraknya pertumbuhan usaha saat ini, ternyata berhasil menciptakan persaingan pasar yang semakin ketat. Keadaan ini tentu saja memaksa para pengusaha untuk menggunakan berbagai cara dalam strategi pemasaran mereka. Banyak cara yang mereka lakukan agar usahanya tidak kalah bersaing dengan peluang usaha lainnya, sehingga masih bisa bertahan bahkan berkembang ditengah persaingan pasar yang semakin ramai. Seperti pada industri yang ada di bawah ini .

1) Persaingan Usaha Krupuk Udang TKT

Untuk persaingan usaha disini yang banyak mbak karena memang banyak yang buka usaha industri krupuk. Saya mengatasinya ya dengan menjaga ciri khas rasa krupuk yaitu gurih agak manis sedikit dan rasa udang. Dan untuk merk juga sudah ada yaitu TKT yang artinya “Tekat” kan dulu saya bikin usaha ini dengan modal Tekat uang Cuma Rp.35.000,-.

2) Persaingan Usaha Mebel Kayu Jati

Selama ini saya tidak begitu kesulitan dengan masalah persaingan, yang penting saya menjaga kualitas mebel disini dan bisa menyesuaikan dengan pesanan atau permintaan pembeli. Disini juga bisa memesan mebel sesuai dengan budget pembeli jadi itu yang mungkin banyak di minati pembeli di sini mbak.

f. Problematika Secara Umum

1) Industri Krupuk TKT

Selama saya membuka usaha ini yang menjadi masalah bagi saya yaitu keterbatasan modal, dan sistem pembelian pedagang yang tidak langsung membayar ke saya. Untuk mengelola sistem keuangan usaha ini juga saya tidak bisa yang penting uang balik modal ya wes mbak ga mikir lagi. Kalau saya mau pinjam uang ke bank untuk modal, saya tidak berani takut tidak bisa membayar kan saya tidak tau usaha nanti tetap lancar atau tidak. Jadi tidak apa-apa meskipun usaha ini kecil namun tetap berjalan lancar mbak.

2) Industri Mebel Kayu Jati

Sampai saat ini permasalahan yang saya hadapi yaitu keterbatasan tempat untuk produksi mbak, ingin menambah karyawan tapi tempatnya tidak ada. Kalau untuk modal saya biasanya pinjam di bank untuk menambah modal. Ingin punya toko sendiri yang menyediakan berbagai macam mebel, namun sampai saat ini masih belum terwujud mbak.

2. Industri Badminton (pembuatan Kok)

UKM yang dikelola oleh Bapak Krendo berdiri sejak tahun 1992, namun pada tahun 1989 sudah banyak usaha badminton yang beliau pelajari baik yang berada di lingkungan sendiri maupun di luar kota. Dari situlah Bapak Krendo terinspirasi untuk mengelola usaha sendiri karena melihat prospek ke depan sangat menjanjikan dari aspek kestabilan usahanya sampai keuntungan yang akan diperoleh.

Untuk membangun usaha ini Bapak Krendo hanya bermodal dana sebesar Rp. 800.000. Usaha yang telah dirintis sempat berjalan dengan lancar namun tidak bertahan lama seperti yang diharapkan sebelumnya, namun jiwa semangat usaha Bapak Krendo tidak berhenti sampai di situ meski usahanya hanya mampu berjalan selama 14 bulan saja. Bapak Krendo mulai merintis kembali usahanya yang sempat berhenti itu dengan menjalani sistem bagi hasil bersama tetangganya yang bermodalkan uang sebesar Rp. 500.000, dari situlah usaha yang badminton mengalami perkembangan lebih baik dari sebelumnya. Akhirnya Bapak Krendo mulai membuka tempat produksi sendiri untuk memproduksi Kock dengan jumlah karyawan 25 orang. Namun pada saat ini hampir semua karyawan sudah mandiri dalam membuka usaha yang sama di masing-masing tempat mereka tinggal namun masih di bawah naungan Bapak Krendo dalam menjalani usaha tersebut.

Adapun jenis hasil produksinya terbagi dalam 3 macam, dan sudah mempunyai label sendiri dari produk yang dihasilkan yaitu “ Bola Dewi “. 3 jenis tersebut adalah:

1. Jenis Kock Kuning, yaitu pada kemasan kock tersebut berwarna kuning dan ini hasil produksi yang mempunyai nilai harga Rp. 20.000 per sloponya. Bisa dikatakan jenis kock ini hasil olahan pada tingkat bawah (kualitas) atau dengan kata lain mempunyai nilai harga yang lebih murah dibandingkan lainnya.

2. Jenis Kock Silver, yaitu kemasan kock yang mempunyai warna silver dengan harga Rp. 30.000 per sloponya. Sudah pasti secara kualitas hasil produksi ini mempunyai kualitas lebih bagus dibanding dengan jenis kock kuning seperti yang disebutkan di atas.
3. Jenis Kock Gold, yaitu kemasan kock yang berwarna emas yang mempunyai nilai harga paling tinggi dibandingkan dengan 2 jenis kock seperti di atas. Harga jenis ini Rp. 35.000 per sloponya, dan secara kualitas produk ini mempunyai kualitas paling bagus dibandingkan dengan lainnya.

Bahan baku utama dalam pembuatan kock ini adalah bulu yang berasal dari taiwan namun Bapak Krendo mengambilnya dari pengepul yang berada di arjosari, namun tetap bahan baku dari taiwan. Harga bulu sebagai bahan baku pembuatan kock ini seharga Rp. 2.150.000 per kartonnya, dan gabus yang bisa diperoleh di wilayah Malang dengan harga Rp.4.000 per dosin. Melihat kualitas bahan baku pembuatan kock ini mengambil dari taiwan karena mempunyai kualitas yang bagus bahkan kualitas bulu di indonesia juga sangat bagus namun yang menjadi permasalahan saat ini masyarakat belum mampu mengelola bulu tersebut menjadi suatu nilai usaha yang menjanjikan sehingga bahan baku dari tingkat lokal belum mampu memenuhi kebutuhan pasar sebagai bahan utama pembuatan kock. Untuk membantu kelancara dalam usaha ini Bapak Krendo juga menggunakan alat produksi seperti alat Plong dengan harga Rp. 3.500.000, mesin pas Rp. 8.000.000 dan mesin lok Rp. 5.000.000

Untuk pemasaran hasil produk olahan Bapak Krendo memasarkan di wilayah luar jawa seperti di Batam, Kalimantan dan Bali. Bapak Krendo lebih mementingkan aspek kualitas dari hasil produk olahannya sehingga dalam pemasarannya lebih mengutamakan di luar jawa, hal ini dikarenakan jika pemasaran dilakukan di lingkup lokal maka secara kualitas tidak mendapat perhatian namun lebih mengejar keuntungan semata. Prinsip seperti ini yang dipegang oleh Bapak Krendo dalam menjalankan usahanya sampai sekarang sehingga mengalami kestabilan secara kualitas maupun keuntungan yang diperolehnya.

Omset yang didapatkan dari usaha ini dapat dikalkulasi dalam waktu per minggu dengan melihat hasil produksi dan hasil penjualan. Dalam seminggu usaha kock “ Bola Dewi “ yang di rintis beliau mampu memproduksi 300 slop dalam waktu seminggu, maka dari situlah omset per minggunya dapat dipastikan. Keuntungan per

minggu dari usaha ini berkisar Rp. 1.000.000 dengan produksi 2 karton per minggunya, dalam 1 karton terdiri dari 150 slop jadi dalam 2 karton mampu memproduksi 300 slop seperti yang disebutkan di atas. Keuntungan Rp. 1.000.000 per minggu sudah penghasilan bersih dari gaji karyawan yang bekerja dari jam 07.00 pagi sampai jam 12.00 (waktu istirahat) dan mulai kerja lagi jam 13.00 sampai pukul 16.00 WIB.

Kendala yang dialami Bapak Krendo dalam menjalankan usahanya untuk saat ini tidak ada seperti kendala dalam hal dana, manajemen, permasalahan karyawan dll namun perlu peningkatan dalam pengawasan terhadap kinerja karyawan dalam bekerja sehingga karyawan dapat bekerja sesuai target yang diharapkan oleh UKM.

3. Industri Roti “SUKA SARI”

Usaha Kecil Menengah (UKM) yang dikelola oleh Ibu Umi beserta keluarga berdiri pada tanggal 22 Februari 2000 yang dimulai dari suami Ibu Umi ikut bekerja menjadi karyawan biasa di sebuah industri roti yang dikelola orang lain. Namun dari situlah semangat untuk belajar bagaimana membuka usaha sendiri muncul pada diri suami Ibu Umi. Pengalaman usaha roti juga didukung dengan ikut sertanya dalam seminar maupun pelatihan tentang usaha roti yang pertama kali dilaksanakan di Universitas Brawijaya Malang (hasil rekomendasi dari pemilik usaha roti untuk mewakili ikut seminar dan pelatihan).

Dari situlah Ibu Umi dan suaminya mulai merintis usaha roti dengan mengontrak rumah selama 2 tahun yang beralamatkan di dusun Paras Desa Mulyoarjo Lawang dan sekarang sudah menjadi rumah sendiri yang digunakan sebagai usaha membuat roti.

Usaha roti “Suka Sari” ini memproduksi jenis roti tawar, roti manis, roti aneka rasa buah, roti jenis donat dan juga memproduksi jenis roti sesuai pesanan konsumen. Dari berbagai jenis roti di atas yang paling banyak dibeli konsumen adalah jenis roti manis, sehingga UKM ini memproduksi jenis roti manis dua kali lebih banyak dibanding jenis roti lainnya. Bahan yang digunakan untuk membuat roti ini meliputi: tepung, telur, gula, margarin, *full cream*, *yeast* dll. Alat untuk produksi yang dimiliki usaha ini adalah oven ukuran besar sebanyak 2 buah dengan harga pembelian berkisar Rp. 3.000.000, loyang sebanyak 30 buah, lengser besar sebanyak 5 buah dan mesin perekat

1 buah dengan harga pembelian Rp. 5.700.000. Hasil olahan usaha roti “Suka Sari” ini dipasarkan di wilayah Malang dan Pandaan dengan membuka Toko Roti dan melalui sales yang memasarkan hasil olahan secara langsung kepada konsumen.

Untuk pengembangan dan memperluas jaringan usaha ada beberapa metode dalam pemasaran, salah satu metode tersebut adalah melalui pemasangan iklan. Dengan hal ini usaha tersebut dapat menjadi perhatian publik sehingga jaringan pemasaran dapat memajukan usaha tersebut. Ibu Umi dalam mengembangkan Usaha roti “Suka Sari” tidak melalui promosi iklan atau melalui media lainnya namun usaha ini dapat berkembang dengan cara menyebarnya informasi dari mulut ke mulut antar konsumen sehingga usaha roti tersebut tidak menggunakan jenis iklan atau promosi lainnya, dan selama ini melalui promosi dari mulut ke mulut juga membuahkan hasil yang maksimal dari aspek perluasan jaringan dan perkembangan usaha roti “Suka Sari”.

Usaha roti “ Suka Sari “ mempunyai 6 karyawan yang terdiri dari 2 laki-laki dan 4 perempuan, tenaga kerja ini berasal dari keluarga sendiri (yang menjadi karyawan adalah dari keluarga Ibu Umi). Sistem kerja karyawan di mulai pukul 05.00 WIB sampai pukul 17.00 WIB, namun jam kerja itu dapat berubah menyesuaikan kuantitas produk olahan. Jika banyak pesanan dari konsumen maka karyawan bisa mulai kerja dari pukul 04.30 WIB sampai batas waktu yang tidak ditentukan. Sistem seperti ini sudah di mulai sejak usaha roti ini beroperasi, karena karyawan berasal dari keluarga sendiri jadi tidak mengikuti standar jam kerja seperti pada umumnya namun menyesuaikan kondisi yang ada di dalam UKM roti “ Suka Sari “.

Keunggulan dari produk usaha roti “ Suka Sari “ adalah tanpa penggunaan bahan pengawet jenis apapun sehingga roti hasil olahan ini hanya bisa bertahan ± dalam waktu seminggu, jadi usaha ini lebih mengedepankan aspek kualitas untuk dijadikan salah satu keunggulan dalam mengembangkan UKM ini di tengah-tengah persaingan UKM lainnya baik di bidang yang sejenis maupun jenis UKM yang berbeda. Bukan menjadi prioritas utama bagi Ibu Umi untuk mendapatkan keuntungan yang berlipat-lipat namun cukup menjaga kestabilan keuntungan dengan mengutamakan kualitas hasil olahan demi menjaga kepercayaan dimata masyarakat. Untuk menguji kualitas usaha roti “ Suka Sari “ ini sudah terdaftar pada DEP KES RIP-IRT No: 206350701009.

Setiap pengembangan usaha tentunya ada keuntungan bahkan kendala selama menjalankan usaha tersebut, seperti yang dialami Ibu Umi terdapat kendala dalam mengembangkan usaha rotinya namun tidak sampai mengalami kerugian besar di dalam manajemen usahanya. Kendala yang dialami adalah faktor cuaca dan sepiunya konsumen yang membeli roti hasil produksinya, tidak ada kendala lain seperti masalah dana, masalah karyawan atau pengelolaan manajemen UKM tersebut. Faktor cuaca mempengaruhi kualitas roti tersebut seperti ketika musim dingin roti lebih cepat mengalami kerusakan (keluar jamur) dibanding ketika cuaca panas.

Pandangan ke depan untuk pengembangan usaha:

1. Aktif dalam kegiatan seminar dan pelatihan yang dilaksanakan oleh perusahaan mentega dan perusahaan tepung yang dilaksanakan 6 bulan sekali, kegiatan ini sudah berjalan sampai sekarang demi menjaga eksistensi UKM yang dikelola Ibu Umi sekeluarga.
2. Perencanaan membuat rumah makan untuk pengembangan usaha rotinya, perencanaan ini dilakukan sebagai kerja sampingan sekaligus sebagai ajang pemasaran produk hasil olahan.

Pembahasan

Mengacu pada hasil temuan yang diperoleh peneliti di lapangan, problem atau masalah yang ada pada industri di Desa mulyoarjo ini ada bermacam-macam, tetapi mereka tidak pernah patah semangat dengan usahanya dan terus mengembangkannya. Hal ini bisa dibuktikan dengan masih berjalannya usaha mereka hingga saat ini meski dengan perkembangan yang tidak signifikan. Apabila kita cermati, berdasarkan konsep karakteristik industri, industri mereka masih termasuk industri skala kecil. Industri mereka adalah industri kecil yang bekerja melalui proses teknis dan hasilnya rata-rata langsung dijual ke konsumen, dan mereka adalah kelompok yang berlokasi di desa-desa. Sebagian besar industri mereka memperkerjakan rata-rata 5-7 orang pekerja saja dan umumnya diambil dari kalangan rumah tangga sendiri. Bagi industri kecil yang membutuhkan lebih banyak tenaga kerja dan jika kebutuhan itu tidak dapat dipenuhi dari kalangan keluarga sendiri maka akan mencari tenaga kerja yang terdapat di sekitar lokasi usaha. Di Mulyoarjo ini, dalam memenuhi kebutuhan tenaga

kerja masih mengutamakan sistem kekerabatan, namun demikian tidak menutup kemungkinan menggunakan tenaga kerja dari luar lingkungan desa.

Kebanyakan industri kecil di Desa Mulyoarjo ini tidak mengalami perubahan dalam metode kerja dan tidak memperbaharui teknologi produksi mereka, mesin-mesin yang mereka gunakan pun belum termasuk mesin yang modern. Hal ini dapat dipahami karena usaha kecil sebagai milik keluarga memang seringkali dikelola secara tidak atau kurang profesional. Umumnya tingkat pendidikan dan pengelola hanya terbatas pada tingkat dasar atau menengah saja. Karena itu dalam upaya memberdayakan usaha atau industri kecil, pendidikan merupakan unsur penting. Pendidikan dapat merubah sikap dan perilaku, meningkatkan pola pikir dan memperluas wawasan sehingga para pelaku industri kecil dapat dengan mudah memperoleh informasi yang membawa pembaharuan dan kemajuan. Hal ini sudah dicoba oleh industri roti dengan keterlibatan pemilik industri di acara-acara seminar atau pelatihan usaha sesuai dengan jenis industrinya.

Masalah-masalah yang sering muncul pada kelompok industri kecil adalah masalah perencanaan yang tidak jelas dan kurang terarah mencakup segi-segi permodalan, bahan baku, teknik produksi dan pemasaran. Hal ini juga yang dialami oleh industri-industri di Mulyoarjo. Wawasan usaha yang sempit dan tidak menyeluruh oleh pemilik industri, menghasilkan perencanaan yang kurang matang sehingga usaha kecil yang diharapkan produktif mengalami kemacetan di tengah jalan karena persoalan modal, pasokan bahan baku atau pemasaran. Persoalan semacam itu seringkali muncul secara parsial atau saling berkaitan. Bagaimanapun hasil produksi harus segera dapat dipasarkan untuk menjamin kesinambungan dan keberlangsungan produksi berikutnya. Hal ini amat penting mengingat faktor modal industri kecil yang terbatas. Semakin tertimbunnya hasil produksi akibat lambatnya serapan pasar cenderung menghambat perkembangan usaha bahkan dapat menyebabkan kebangkrutan. Masalah pemasaran ini sesungguhnya menyangkut berbagai faktor terkait antara lain: masalah mutu barang, harga jual, jarak lokasi pemasaran dan transportasi. Begitupun dengan industri-industri di Mulyoarjo ini, ada beberapa kendala yang mereka hadapi; modal, tempat usaha, alat, bahan baku, pemasaran dan lain-lain. Tetapi mereka tetap produksi dengan selalu secara cepat mencari langkah atau solusi pemecahannya, meski tidak jarang mereka harus menjual aset yang dimiliki. Maka pemecahan dari persoalan

industri tersebut memang memerlukan berbagai langkah untuk dilaksanakan, seperti: (1) peningkatan kualitas sumberdaya manusia, (2) introduksi inovasi teknologi, (3) bantuan sarana dan prasarana produksi, (4) penguatan kelembagaan. Bantuan yang diberikan kepada industri kecil seharusnya tidak menimbulkan ketergantungan yang terus-menerus, melainkan diharapkan dapat mendorong agar industri kecil mampu mandiri.

Bagi setiap unit usaha dari semua skala dan disemua sektor ekonomi, era perdagangan bebas dan globalisasi perekonomian dunia saat ini, di satu sisi akan menciptakan banyak tantangan yang apabila tidak dihadapi dengan baik akan menjelma menjadi ancaman. Maka industri memang harus lebih jeli dan sigap untuk membaca peluang. Industri di Mulyoarjo juga harus tepat membuat solusi dalam setiap persoalan yang terjadi agar tetap bisa bersaing di era global ini, meski tidak mudah untuk mencapai hal tersebut. Setidaknya dengan tetap berjalannya industri yang ada di Mulyoarjo ini, maka dapat dikatakan bahwa dengan kendala dan persaingan yang ada, mereka masih bisa dan mampu mengatasi masalah-masalah yang ada. Dalam konsep tindakan sosial, maka para pelaku industri masih bisa memilih dan melakukan strategi industri secara baik berdasarkan tujuan-tujuan yang hendak mereka capai, yaitu pada standart tidak hanya mendapatkan keuntungan besar, tetapi cukup dengan standar keuntungan biasa dalam arti bagaimana industri mereka tetap bisa bertahan dan memproduksi.

Kesimpulan

Mengacu pada rumusan masalah yang ada, terkait dengan problem-problem yang dihadapi oleh UKM, faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya problem dan menemukan langkah-langkah dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh UKM-UKM di Desa Mulyoarjo, maka didapatkan kesimpulan bahwa; pertama, masalah-masalah yang dihadapi UKM di Desa Mulyoarjo dalam mengembangkan usahanya antara lain; kendala modal, sistem manajemen keuangan, kendala tempat, kendala mesin yang sebagian belum mampu membeli mesin yang modern. Bahan tidak terlalu menjadi masalah karena masih bisa didapatkan meski terkadang agak sulit, terutama untuk industri mebel.

Kedua, faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya masalah antara industri yang satu dengan yang lain juga berbeda-beda. Industri makanan, masalah banyak muncul karena banyak disebabkan oleh faktor cuaca, ketahanan makanan, sedangkan mebel dan kok karena faktor bahan (kualitas).

Ketiga, langkah-langkah yang ditempuh para UKM untuk keluar dari masalah dan mengembangkan usahanya juga bermacam-macam, antara lain; meminjam uang di bank, melakukan kerjasama dalam hal permodalan, menjual harta yang dimiliki, serta menjaga kualitas barang yang dihasilkan.

Berdasarkan data yang dihasilkan oleh peneliti di lapangan, menurut peneliti terkait dengan pengembangan usaha, masih banyak hal-hal yang harus diperbaiki dan dikembangkan. Maka dengan salah satu program penelitian seperti ini, peneliti bisa memberikan informasi, masukan dan pengalaman yang dimiliki peneliti kepada para pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya.

Daftar Rujukan

- Creswell, J. W. (1994). *Research Design; Qualitative and Quantitative Approach*. California: Sage Publication.
- Faisal, S. (1990). *Penelitian Kualitatif (Dasar - Dasar Dan Aplikasi)*. Malang:YA3.
- Mohyi, A. (1993). *Metodologi Penelitian untuk Ilmu-Ilmu Ekonomi*. Yogyakarta: Aditya Media.
- Mallo, M. & Sri T. (1986). *Metode-metode Penelitian Masyarakat Jakarta*, Jakarta.
- Maxwell. (1996). *Quantitative Research Design An Interactive Approach*. California: Sage Publication.
- Nazir, M. (1998). *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Soehartono, I. dkk. (2007). *Kebijakan Sosial Sebagai Kebijakan Publik*. Bandung: Alfabeta.
- Suharto. (2007). *Kebijakan Sosial Sebagai Kebijakan Publik*. Bandung: Alfabeta.
- Suharto, E. (1997). *Pembangunan, Kebijakan Sosial dan Pekerjaan Sosial: Percikan Pemikiran*. Bandung: LSP.
- Soetrisno, L. (1997). *Kemiskinan, Perempuan Dan Pemberdayaan*. Yogyakarta: Kanisius.
- Sunartiningsih, A. (2004). *Pemberdayaan Masyarakat Desa Melalui Institusi Lokal*. Yogyakarta: Ikapi.

Tambunan, T. 2003. *Perekonomian Indonesia, Beberapa Masalah Penting*. Jakarta:Ghalia Indonesia.