

Peranan *Business Development Service* dalam Pengembangan Usaha Kecil Menengah di Wedoro Centre Waru Sidoarjo

Nurul Imamah

Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Surabaya

E-mail: imamahnurul@yahoo.co.id

ABSTRACT

Expansion of Middle and Small Business in coming is required existence of business service help, either from private sector institute, individual and also governmental as according to insufficiency of each Middle and Small Business. Government agency gives serious attention to activity of Middle and Small Business in the form of handling area financial and also non financial. Handling of non financial proven by formed Business Development Service expected will assist fluency various activity processes Middle and Small Business. The purpose of this research is to know role Business Development Service in expansion of Middle and Small Business in Wedoro Centre Waru Sidoarjo and prove factor having role of significance in expansion of Middle and Small Business in Wedoro Centre Waru Sidoarjo. As for hypothesis submitted in this research is Business Development Service has role in significance in Middle Small Business facility in Wedoro Center Waru Sidoarjo to obtain legal capital, extends technological market share and expansion in development of business. The result of this research is (1) Variables that is in real statistic has role in expansion of Middle and Small Business is facility in obtaining legal capital (X1) and facility in extending market (X2) mean Business Development Service in facility Middle and Small Business to obtain legal capital and extends market to have role significance in expansion Middle and Small Business, while facility in technology expansion (X3) in statistic significance doesn't mean role of Business Development Service in facility Middle and Small Business to authority technology (X3) in expansion of Middle and Small Business is not significance.

Keywords: *Small and Medium Enterprise(UKM), Business Development Service (BDS).*

PENDAHULUAN

Usaha Kecil Menengah mempunyai peran penting dan strategis bagi pertumbuhan ekonomi negara, baik negara berkembang maupun negara maju. Pada saat krisis ekonomi berlangsung di Indonesia, Usaha Kecil Menengah merupakan sektor ekonomi yang memiliki ketahanan paling baik. Kemampuan Usaha Kecil Menengah perlu diberdayakan dan dikembangkan secara terus menerus dengan berusaha mereduksi kendala yang dialami Usaha Kecil Menengah, sehingga mampu memberikan kontribusi lebih maksimal terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat (Sutaryo, 2004).

Dengan berbagai spesifikasinya, terutama modalnya kecil, dapat merubah produk dalam waktu tidak terlalu lama dengan manajemen yang relative sederhana serta jumlahnya banyak dan tersebar di wilayah nusantara, menyebabkan Usaha Kecil Menengah memiliki daya tahan yang cukup baik terhadap berbagai gejolak ekonomi. Namun hal ini tidak dapat dianggap bahwa Usaha Kecil Menengah tidak memiliki permasalahan. Berbagai permasalahan mikro yang terdapat pada Usaha Kecil Menengah yang meliputi kecilnya modal, sempitnya pangsa pasar dan kurangnya penguasaan teknologi, dapat

menghambat perkembangan Usaha Kecil Menengah dengan baik terutama dalam mengoptimalkan peluang yang ada. Kondisi tersebut memberikan isyarat bahwa Usaha Kecil Menengah sepatutnya diberikan bantuan sesuai dengan kebutuhannya.

Sehubungan dengan permasalahan secara umum yang dialami Usaha Kecil Menengah, permodalan merupakan masalah pokok dalam pengembangan Usaha Kecil Menengah sehingga perlu ditempuh berbagai kebijakan untuk mengatasi masalah tersebut, misalnya mengusulkan penggunaan dana *Surat Utang Pemerintah (SUP)* dan pemberdayaan lembaga keuangan non bank. Jakarta-PEAC (*Promoting Enterprise Acces to Credit*) Monas, suatu program kerjasama antara Swisscontact dan IFC Pensa berupaya meningkatkan akses Usaha Kecil Menengah ke perbankan melalui fasilitasi terhadap para pengelola *Business Development Service (BDS)*. Pensa merupakan salah satu fasilitas yang dibangun IFC dan menfokuskan pada bantuan teknis bagi Usaha Kecil Menengah. Pada saat ini pihaknya tengah menjajaki kerja sama dengan beberapa bank untuk menyederhanakan proses pengurusan kredit. Proses pengurusan kredit memang tidak membedakan antara yang diperuntukkan bagi Usaha Kecil Menengah, dari sisi biaya sama, namun yang diupayakan

adalah "Bagaimana agar prosesnya lebih cepat ?" (Suara Merdeka Cyber Media, Edisi Selasa, 31 Mei 2005).

Pengembangan Usaha Kecil Menengah di masa mendatang diperlukan adanya bantuan layanan bisnis, baik dari lembaga swasta, pemerintah maupun individu sesuai dengan kekurangan masing-masing Usaha Kecil Menengah. Lembaga pemerintah memberi perhatian serius terhadap kegiatan Usaha Kecil Menengah dalam bentuk penanganan Usaha Kecil Menengah di bidang financial maupun non financial. Penanganan non financial seperti dibentuknya Business Development Service (BDS) yang diharapkan akan membantu kelancaran berbagai proses kegiatan Usaha Kecil Menengah. Sedangkan masalah financial yaitu sumber pembiayaan kredit bagi Usaha Kecil Menengah akan diperbaiki dan diperluas. Hal ini dilakukan akibat Usaha Kecil Menengah sulit memperoleh kredit yang diakibatkan ada beberapa perbankan yang mendapat kepercayaan menyalurkan pembiayaan Usaha Kecil Menengah tetapi tidak sanggup menyalurkan kepada Usaha Kecil Menengah.

Program Business Development Service (BDS) dapat ditinjau dari dua aspek. (1) ditinjau dari aspek operasional, Business Development Service merupakan jasa layanan pengembangan usaha untuk meningkatkan perusahaan, akses pasar dan kemampuan bersaing, yang bersifat non financial, dan berfokus pada kebutuhan Usaha Kecil Menengah. (2) ditinjau dari aspek kelembagaannya, *Business Development Service* merupakan suatu lembaga berbadan hukum yang memberikan layanan pengembangan bisnis dan dapat melakukan pendampingan serta membantu Usaha Kecil Menengah, (Anonymous, 2002).

Berasarkan uraian di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini, meliputi: (1) Seberapa besar peranan Business Development Service untuk memfasilitasi Usaha Kecil Menengah dalam memperoleh modal untuk pengembangan usahanya?; (2) Seberapa besar peranan Business Development Service untuk memfasilitasi Usaha Kecil Menengah dalam memperluas pangsa pasar untuk pengembangan usahanya?; (3) Seberapa besar peranan Business Development Service untuk memfasilitasi Usaha Kecil Menengah dalam penguasaan teknologi untuk pengembangan usahanya?

TINJAUAN PUSTAKA

Usaha Kecil (UK) menurut UU No. 9/1999 adalah suatu unit usaha yang memiliki nilai asset netto (tidak termasuk tanah dan bangunan) yang tidak

melebihi Rp 200 juta, atau penjualan per tahun tidak lebih dari Rp 1 miliar. Sedangkan usaha menengah menurut Inpres No. 10/1999 adalah suatu unit usaha dengan nilai asset netto (di luar tanah dan gedung) antara Rp 200 juta hingga Rp 1 miliar dan lebih dari itu adalah usaha besar. Menurut BPS (1998): Industri Kecil (IK)/ Usaha Kecil adalah unit usaha dengan jumlah pekerja paling sedikit 5 orang dan paling banyak 19 orang termasuk pengusaha. Industri Rumah Tangga adalah unit usaha dengan jumlah pekerja paling banyak 4 orang termasuk pengusaha. Unit usaha tanpa pekerja (*self employment unit*) termasuk dalam kategori ini. Sedangkan Industri Menengah Besar adalah unit usaha dengan jumlah pekerja lebih dari 20 orang.

Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan berbagai kriteria yang dikeluarkan Departemen Perindustrian, Departemen Koperasi dan Lembaga Perbankan. Karakteristik pengusaha kecil meliputi: (a) Tidak adanya pembagian tugas yang jelas antara bidang administrasi dan operasi; (b) Rendahnya akses usaha kecil terhadap lembaga-lembaga kredit formal; (c) Seberapa besar usaha kecil ditandai dengan belum dipunyainya status badan usaha (Kuncoro, 1997: 315-316).

Strategi yang diterapkan dalam upaya mengembangkan Usaha Kecil Menengah di masa yang akan datang hendaknya memperhatikan kekuatan dan tantangan yang ada, serta mengacu pada beberapa hal, antara lain: (a) Menciptakan system usaha yang kondusif dan menyediakan lingkungan yang mampu mendorong pengembangan Usaha Kecil Menengah secara sistematis, mandiri dan berkelanjutan; (b) Mempermudah perijinan, pajak dan retribusi lainnya; (c) Mempermudah akses bahan baku, teknologi dan informasi; (d) Menyediakan bantuan teknis (pelatihan, penelitian) dan pendampingan (keuangan, pemasaran dan Sumber Daya Manusia) melalui Business Development Service; (e) Secara rutin Business Development Service melakukan pertemuan, lokakarya model pelayanan bisnis yang baik dan tepat; (f) Mendorong Business Development Service masing-masing untuk memiliki keahlian khusus, misalnya, dibidang pengembangan Sumber Daya Manusia, Keuangan dan pemasaran; (g) Menciptakan sistem penjaminan kredit (*financial guarantee System*) yang terutama disponsori oleh pemerintah pusat dan daerah; Secara bertahap dan berkelanjutan mentransformasi sentra bisnis (parsial) menjadi kluster bisnis (sistemik), (Anonymous, 2004).

Beberapa aspek yang sangat menentukan prospek perkembangan Usaha Kecil Menengah adalah kemampuan Usaha Kecil Menengah itu sendiri untuk mendiagnosis kekuatan yang kemudian dioptimalkan

dan kelemahan yang kemudian harus diminimalisir dalam menjawab tantangan internal maupun eksternal. Aspek-aspek yang menjadi kekuatan adalah:

1. Faktor Manusia, jika ditinjau dari aspek manusia, kekuatan Usaha Kecil Menengah adalah: (a) motivasi yang kuat untuk mempertahankan usahanya, (b) Supply tenaga kerja yang melimpah dengan upah yang murah. Sedangkan kelemahannya adalah: (a) kualitas Sumber Daya Manusia rendah baik dilihat dari tingkat pendidikan formal maupun ditinjau dari kemampuan untuk melihat peluang bisnis, (b) tingkat produktivitas rendah, (c) etos kerja dan disiplin rendah, (d) penggunaan tenaga kerja cenderung eksploitatif dengan tujuan untuk mengejar target, (e) sering mengandalkan anggota keluarga sebagai pekerja tidak dibayar.
2. Faktor Ekonomi (Bisnis), apabila dilihat dari factor ekonomi (bisnis), kekuatan Usaha Kecil Menengah meliputi: (a) mengandalkan sumber keuangan informal yang mudah diperoleh, (b) mengandalkan bahan baku local, (c) melayani segmen pasar bawah dengan permintaan tinggi (proporsi dari populasi paling besar). Sedangkan kelemahan Usaha Kecil Menengah dari factor ekonomi adalah: (a) *value added* yang diperoleh rendah dan akumulasinya sulit terjadi; (b) manajemen keuangan buruk.

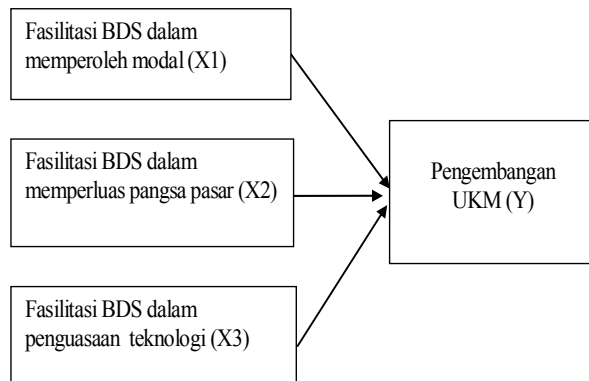
Kekuatan dari kedua factor tersebut harus dioptimalkan dalam upaya menjaga survivalitas Usaha Kecil Menengah maupun untuk meningkatkan dan mengembangkan Usaha Kecil Menengah itu sendiri, sedangkan kelemahan dari kedua factor tersebut harus secara terus menerus diminimalisir dan dihilangkan sama sekali, (Tambunan, 2002 : 10).

Adanya ide *Business Development Service* (BDS) dimulai tahun 1995, yang merupakan jawaban terhadap masalah pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) dalam aspek non financial. Kemudian ide tersebut dikembangkan oleh Komite Negara Donor untuk usaha kecil dan membentuk kelompok kerja *Business Development Service*. Pada tahun 2001, secara resmi diterbitkan *blueprint* konsep *Business Development Service* melalui serangkaian kajian dalam konferensi di Harere, Rio dan Hanoi antara tahun 1998 sampai dengan 2000. Pada tahun 2001 pula Indonesia telah melakukan kerja nyata pelibatan *Business Development Service provider* dalam pengembangan 91 sentra Usaha Kecil Menengah yang tersebar hampir di seluruh propinsi di Indonesia, (Sambutan Ketua Umum Asosiasi BDS, dalam Soetrisno, 2002 : v).

Business Development Service merupakan jasa non financial yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja suatu perusahaan, akses ke pasar dan kemampuannya untuk bersaing suatu perusahaan individual, yang tersedia untuk jangka waktu singkat atau sementara/ jasa non financial yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja suatu perusahaan individu. Layanan yang diberikan *Business Development Service* kepada Usaha Kecil Menengah meliputi kegiatan: Layanan Informasi, Konsultasi, Pelatihan, Layanan melakukan bimbingan/ pendampingan dan Menyelenggarakan kontak bisnis serta Fasilitasi dalam memperluas pasar, memperoleh permodalan, pengembangan organisasi dan manajemen, pengembangan teknologi, juga penyusunan proposal pengembangan usaha, (Soetrisno, 2002 : 10)..

Penelitian yang memfokuskan peranan *Business Development Service* dalam pengembangan Usaha Kecil Menengah di Jawa Timur relative sulit ditemukan, apalagi yang dilakukan di Sidoarjo. *Business Development Service* menjadi sebuah alternative pemecahan permasalahan Usaha Kecil Menengah, dimana *blueprint* konsep *Business Development Service* secara resmi baru diterbitkan pada tahun 2001, kemudian dilaksanakan di Indonesia. Adapun penelitian yang berhubungan dengan permasalahan *Business Development Service* di Jawa Timur adalah penelitian yang dilakukan Ningky Poesponegoro Kasubag Perencanaan Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Jawa Timur dengan topic Layanan Pengembangan Bisnis/*Business Development Service* pada tahun 2003. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang mendasarkan pada P.T Centratama Promo Konsulindo sebuah lembaga *Business Development Service* yang berlokasi di Ruko Jemur Raya Blok C No. 20 Surabaya, yang melakukan pembinaan Usaha Kecil Menengah di Sentra Logam desa Ngingas Kecamatan Waru Sidoarjo. Hasil penelitiannya antara lain: (1) proses implementasi kebijakan fasilitasi perkuatan *Business Development Service* P.T Centratama Promo Konsulindo telah berhasil dengan baik meskipun belum sempurna dan harus diperbaiki dari berbagai segi yang dinilai masih lemah. (2) kinerja P.T Centratama Promo Konsulindo dalam mengembangkan sentra logam di Ngingas telah berjalan dengan baik, meskipun harus mengalami penyempurnaan pada beberapa tugas yang disyaratkan bagi *Business Development Service*.

Berdasarkan hasil eksplorasi dari teori dan pemikiran ilmiah yang dikembangkan dalam penelitian ini, maka dapat diabstraksikan dalam kerangka konseptual penelitian ini sebagaimana dalam model di bawah ini:



Gambar 1. Kerangka Konseptual

Berdasarkan model di atas, maka dalam menjawab permasalahan pada penelitian ini dapat diajukan hipotesis sebagai berikut:

- H1: Business Development Service mempunyai peranan yang signifikan dalam memfasilitasi Usaha Kecil Menengah di Wedoro Center Waru Sidoarjo untuk memperoleh modal dalam pengembangan usahanya.
- H2: Business Development Service mempunyai peranan yang signifikan dalam memfasilitasi Usaha Kecil Menengah di Wedoro Center Waru Sidoarjo untuk memperluas pangsa pasar dalam pengembangan usahanya.
- H3: Business Development Service mempunyai peranan yang signifikan dalam memfasilitasi Usaha Kecil Menengah di Wedoro Center Waru Sidoarjo untuk penguasaan teknologi dalam pengembangan usahanya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan melalui pengujian hipotesis dengan menggunakan alat analisis regresi berganda, kemudian melaporkan hasilnya. Mengacu pada pendapat Cooper dan Emory, (1997), penelitian ini termasuk jenis penelitian Eksplanatoris yaitu penelitian yang bertujuan untuk menguji hubungan antar variabel yang dihipotesiskan. Variabel-variabel yang akan diukur dalam penelitian ini adalah variabel terikat dan variabel bebas. Pengembangan Usaha Kecil Menengah (Y) sebagai variabel terikat, artinya Usaha Kecil Menengah disamping meningkatkan kualitas dan kuantitas kegiatan usahanya, juga meningkatkan modal usaha, memperluas pangsa pasar dan meningkatkan penguasaan teknologi. Sedangkan variabel bebasnya terdiri dari:

1. Layanan Business Development Service untuk memfasilitasi Usaha Kecil Menengah di Wedoro Center Waru Sidoarjo dalam memperoleh modal (X1).

2. Layanan Business Development Service untuk memfasilitasi Usaha Kecil Menengah di Wedoro Center Waru Sidoarjo dalam memperluas pangsa pasar (X2).
3. Layanan Business Development Service untuk memfasilitasi Usaha Kecil Menengah di Wedoro Center Waru Sidoarjo dalam penguasaan teknologi (X3).

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survey, yaitu penelitian yang mengambil sample dari suatu populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpul data yang utama. Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 1998:57). Populasi dalam penelitian ini adalah semua pengrajin atau pengusaha sepatu sandal yang berada di sentra Usaha Kecil Menengah di Desa Wedoro, Kecamatan Waru, Kabupaten Sidoarjo, dengan jumlah populasi sebanyak 172 unit usaha.

Sedangkan sampel adalah sebagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 1998:57). Teknik sampel yang digunakan adalah *Purposive Sampling*, dimana peneliti menggunakan pertimbangan dengan memasukkan unsur-unsur tertentu yang dianggap dapat memperoleh informasi yang benar atau individu-individu di sampel itu yang mencerminkan populasinya. Sampel yang digunakan adalah yang memenuhi kriteria-kriteria sebagai berikut:

1. Industri kecil yang bergerak di bidang usaha sepatu sandal di Desa Wedoro, Waru, Sidoarjo dan tercatat di Departemen Perindustrian Kabupaten Sidoarjo.
2. Industri kecil yang bergerak di bidang usaha selain sepatu sandal di Desa selain Wedoro, Waru, Sidoarjo tidak dimasukkan sebagai sampel penelitian meskipun telah terdaftar di Departemen Perindustrian Kabupaten Sidoarjo.

Dari jumlah populasi tersebut di atas, maka dapat ditentukan jumlah sample. Apabila subyeknya kurang dari 100, maka lebih baik diambil semua sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi, selanjutnya jika jumlah subyeknya besar atau lebih dari 100 maka dapat diambil antara 10 - 15 % atau 20-50%, (Arikunto, 1993:107). Berdasarkan teori tersebut di atas dalam pengambilan sample, peneliti menggunakan sampel sebesar 20 % dari populasi yaitu $20\% \times 172 = 34,4$ sehingga dibulatkan menjadi 35 pengusaha sebagai responden.

Penelitian ini termasuk dalam kategori survey, yang ditujukan untuk mengumpulkan data dari responden dalam satu sampel yang mewakili populasi. Untuk mendapatkan data informasi dilakukan melalui Observasi, Wawancara, dan penyebaran kuesioner. Pengolahan datanya meliputi Editing, Coding dan Scoring, serta Entry data. Kemudian dilakukan pengujian data dengan Uji Validitas, yaitu pengujian validitas kuesioner. Uji validitas digunakan untuk mengukur valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Menurut Ghozali (2001 : 137), jika nilai signifikansi < 0,05, maka variabel atau indikator tersebut valid, jika nilai signifikansi >0,05, maka variabel atau indikator tersebut tidak valid. Selain itu juga dilakukan Uji Reliabilitas yang digunakan untuk mengetahui sampai sejauh mana suatu hasil pengukuran relatif konsisten apabila pengukuran dilakukan dua kali atau lebih. Reliabilitas menunjukkan konsistensi suatu alat ukur dalam mengukur gejala yang sama. Untuk mengetahui reliabilitas kuesioner, penelitian ini menggunakan pendekatan pengukuran reliabilitas konsistensi internal dengan menghitung koefisien alpha. Koefisien alpha ini berkisar antara 0 sampai 1. Menurut Ghozali (2001 : 133), suatu variabel dikatakan *reliable* jika memberikan nilai Cronbach Alpha > 0,6.

Setelah melakukan uji data maka data yang diperoleh akan dianalisa dengan menggunakan metode kuantitatif yaitu metode statistik regresi linear berganda yang persamaannya adalah :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

di mana:

- Y = Pengembangan UKM
- a = Konstanta
- b₁, b₂, b₃ = Koefisien regresi
- X₁ = Fasilitas Business Development Service dalam memperoleh modal
- X₂ = Fasilitas Business Development Service dalam memperluas pangsa pasar
- X₃ = Fasilitas Business Development Service dalam penguasaan teknologi
- e = Faktor pengganggu di luar model (*error*)

Selanjutnya dilakukan Uji Hipotesis, yaitu Uji t dengan nilai $t_{hitung} = \frac{b_i}{Se(b_i)}$; dan uji F, dengan nilai

$$F_{hitung} : F_{hitung} = \frac{R^2 / k}{(1 - R^2)(n - k - 1)}$$
 ; kedua jenis uji hipo-

tesis tersebut tingkat kesalahan (α) sebesar 5% dengan derajat kebebasan (df₁) = k dan (df₂) = n-k-1, di mana n = jumlah pengamatan, dan k = jumlah variabel X, maka $t_{tabel} = t_{(\alpha, n-k-1)}$ dan $F_{tabel} = F_{(\alpha, k, n-k-1)}$.

ANALISIS HASIL DAN PEMBAHASAN

Sentra Industri sepatu sandal di desa Wedoro, Kecamatan Waru Kabupaten Sidoarjo semula hanya merupakan sentra industri, karena adanya dorongan dan fasilitas dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sidoarjo saat itu, kemudian dirintis dan dibangun showroom yang representatif dengan dilengkapi halaman parkir untuk pemasarannya. Kemudian showroom tersebut dilo- kalisir dalam satu kawasan tertentu dengan bentuk bangunan dan pengaturan yang baik sehingga lebih menarik bagi para konsumen/pengunjung.

Analisis regresi berganda digunakan untuk menguji peranan Business Development Service dalam Pengembangan Usaha Kecil Menengah. Selanjutnya model regresi berganda yang terbentuk diuji signifikansinya dengan uji simultan (uji F) dan uji parsial (uji t). Hasil uji bersama diperoleh nilai F hitung sebesar 15,531 sedangkan nilai kritis F tabel yang diperoleh dengan df₁ = 3 dan df₂ = 31 adalah sebesar 2,9113. Sehingga Fhitung > Ftabel, artinya layanan Business Development Service yang terdiri dari fasilitasi dalam memperoleh modal, memperluas pasar dan penguasaan teknologi secara bersama-sama mempunyai peranan signifikan dalam pengembangan Usaha Kecil Menengah.

Model persamaan regresi linier berganda dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = 0,053 + 0,375 X_1 + 0,719 X_2 + 0,100 X_3$$

Pada persamaan regresi linier berganda tersebut diketahui bahwa konstanta adalah sebesar 0,053, dimana nilai tersebut berarti bahwa peranan Business Development Service sama dengan 0,053 terhadap pengembangan Usaha Kecil Menengah bila X₁, X₂, dan X₃ adalah sebesar nol. Besarnya koefisien regresi (b₁) adalah 0,375, hal ini menunjukkan bahwa bila Business Development Service memfasilitasi Usaha Kecil Menengah dalam memperoleh modal (X₁) ditingkatkan sebesar satu satuan maka pengembangan Usaha Kecil Menengah (Y) akan mengalami peningkatan sebesar 0,375 dengan asumsi variable X₂ dan X₃ konstan. Sedangkan koefisien regresi (b₂) sebesar 0,719 berarti jika Business Development Service memfasilitasi Usaha Kecil Menengah dalam memperluas pangsa pasar (X₂) ditingkatkan sebesar satu satuan maka pengembangan Usaha Kecil Menengah (Y) akan mengalami peningkatan sebesar 0,719 dengan asumsi variable X₁ dan X₃ konstan. Apabila X₃ ditingkatkan sebesar satu satuan maka Y akan meningkat sebesar 0,100 satuan dengan

asumsi X1 dan X2 konstan, artinya bila Business Development Service memfasilitasi Usaha Kecil Menengah dalam penguasaan teknologi (X3) ditingkatkan sebesar satu satuan maka pengembangan Usaha Kecil Menengah (Y) akan mengalami peningkatan sebesar 0,100 dengan asumsi variable X1 dan X2 konstan. Hasil pengujian dengan menggunakan metode regresi linier berganda dan uji F serta uji t diringkas dan diperoleh hasil pada Table 1

Kuatnya hubungan peranan *Business Development Service* dengan pengembangan Usaha Kecil Menengah di Wedoro Centre Waru Sidoarjo dapat diketahui dari besarnya nilai koefisien korelasi berganda (R) yaitu 0,775, hal ini menunjukkan bahwa terdapat korelasi atau hubungan yang kuat antara pengembangan Usaha Kecil Menengah di Wedoro Centre Waru Sidoarjo sebagai variable tergantung (Y) dengan peranan *Business Development Service* yang meliputi fasilitasi dalam memperoleh modal (X1); fasilitasi dalam memperluas pangsa pasar (X2) dan fasilitasi dalam penguasaan teknologi (X3). Sedangkan besarnya variasi perubahan nilai pengembangan Usaha Kecil Menengah di Wedoro Centre Waru Sidoarjo dapat dijelaskan oleh peranan Business Development Service yang meliputi fasilitasi dalam memperoleh modal (X1); fasilitasi dalam memperluas pangsa pasar (X2) dan fasilitasi dalam penguasaan teknologi (X3) secara simultan sebesar 60,00%, dan sisanya sebesar 40,00 % dijelaskan oleh variable lain. Hal ini dapat diketahui dari nilai koefisien determinasi berganda (R²) sebesar 0,600.

Peranan Business Development Service dalam pengembangan Usaha Kecil Menengah di Wedoro Centre Waru Sidoarjo lebih disebabkan oleh realitas yang digambarkan oleh Tambunan (2002 : 10), bahwa Usaha Kecil Menengah di Indonesia mempunyai kelemahan mendasar yang dapat diklasifikasikan menjadi dua aspek, yaitu factor manusia dan factor ekonomi. Kelemahan Usaha Kecil

Menengah dari factor manusia dikarenakan rendahnya kualitas sumber daya manusia baik dilihat dari tingkat pendidikan formal maupun ditinjau dari kemampuan untuk melihat peluang bisnis, sedangkan dari factor ekonomi adalah rendahnya nilai tambah, akumulasi sulit dan manajemen keuangan yang buruk. Kelemahan-kelemahan tersebut dapat diminimalisir dengan diefektifkannya peranan *Business Development Service*.

Peranan *Business Development Service* dalam memfasilitasi memperoleh modal (X1) untuk pengembangan Usaha Kecil Menengah adalah signifikan. Hal ini ditunjukkan oleh nilai t hitung variable X1 adalah 2,334 lebih besar dibanding dengan t table pada tingkat signifikan $\alpha = 0.05$ sebesar 2,0395, maksudnya Business Development Service memfasilitasi untuk memperoleh modal (X1) dalam pengembangan Usaha Kecil Menengah di Wedoro Centre Waru Sidoarjo dianggap banyak berperan. Dari temuan di lapangan bahwa factor permodalan telah menjadi permasalahan bagi Usaha Kecil Menengah di Wedoro Centre Waru Sidoarjo, karena sbagian bsar Usaha Kecil Menengah kurang mampu membiayai usahanya dari modal sendiri. Sedangkan fasilitasi Business Development Service untuk memperoleh modal dalam pengembangan Usaha Kecil Menengah berupa fasilitasi memperoleh kredit dari sector formal yaitu perbankan.

Peranan fasilitasi *Business Development Service* untuk memperluas pangsa pasar (X2) dalam pengembangan Usaha Kecil Menengah adalah signifikan, hasil tersebut didasarkan pada nilai t hitung variable X2 adalah sebesar 3,236, sedangkan nilai t table dengan tingkat signifikan $\alpha = 0.05$ sebesar 2.0395. Hal ini berarti peranan Business Development Service dalam memfasilitasi Usaha Kecil Menengah untuk memperluas pangsa pasar (X2) adalah dominant dibandingkan dengan variable bebas yang lain dalam pengembangan Usaha Kecil Menengah. Ini menunjukkan bahwa pengem-

Tabel 1. Hasil Regresi Linier Berganda

Varibel	B	t hitung	t tabel	Keterangan
DF1 =k (3); DF2= n-k-1 = 35-3-1= 31; $\alpha = 5 \%$ (0,05)				
Konstanta	0,053			
Fasilitasi BDS dalam memperoleh modal (X1)	0,375	2,334	2,0395	Signifikan
Fasilitasi BDS dalam memperluas pasar (X2)	0,719	3,236	2,0395	Signifikan
Fasilitasi BDS dalam pengembangan teknologi (X3)	0,100	0,373	2,0395	Tidak Signifikan
Multiple R = 0,775				
R Square = 0,600				
Adjusted R Square = 0,562				
F hitung = 15,531				Signifikan
F table = 2,9113				

Sumber: hasil regresi diolah penulis

bangun Usaha Kecil Menengah di Wedoro Centre Waru Sidoarjo lebih banyak diperlukan adanya perluasan pangsa pasar. Peranan jasa fasilitasi dalam memperluas pangsa pasar merupakan salah satu indikator pengembangan Usaha Kecil Menengah, ini sesuai dengan studi lintas Negara yang dilakukan oleh James dan Akrasanee (1998), di sejumlah Negara-negara ASEAN yang menghasilkan kesimpulan bahwa (1) pemasaran adalah growth constrains yang dihadapi oleh banyak pengusaha kecil dan menengah, (2) jika Usaha Kecil Menengah tidak melakukan perbaikan yang cukup dari semua aspek-aspek yang terkait dengan pemasaran seperti kualitas produk dan kegiatan promosi maka sulit bagi Usaha Kecil Menengah untuk dapat turut berpartisipasi dalam era perdagangan bebas.

Hasil temuan dilapangan bahwa pengelola Usaha Kecil Menengah belum mampu melakukan perluasan pangsa pasar untuk pengembangan usahanya. Jasa layanan konsultasi dan pendampingan *Business Development Service* dalam memfasilitasi perluasan pangsa pasar terhadap pengembangan Usaha Kecil Menengah di Wedoro Centre Waru Sidoarjo merupakan factor yang dominant, hal ini menunjukkan lemahnya kemampuan untuk mengidentifikasi peluang pasar. Dengan demikian para pengelola Usaha Kecil Menengah perlu mengkonsultasikan masalah pemasaran terhadap lembaga *Business Development Service*, dan lembaga *Business Development Service* memberikan informasi tentang pasar sasaran.

Peranan *Business Development Service* dalam memfasilitasi penguasaan teknologi (X3) dalam pengembangan UKM adalah tidak signifikan. Hal ini ditunjukkan oleh nilai t hitung variable X3 adalah 0,373 lebih kecil dibanding dengan t table pada tingkat signifikan $\alpha = 0.05$ sebesar 2.0395, artinya fasilitasi *Business Development Service* untuk penguasaan teknologi (X3) dalam pengembangan Usaha Kecil Menengah di Wedoro Centre Waru Sidoarjo dianggap tidak banyak berperan. Penguasaan teknologi yang juga menjadi indikator faktor pengembangan Usaha Kecil Menengah mempunyai peranan yang tidak signifikan dalam pengembangan Usaha Kecil Menengah, hal ini tidak sesuai dengan permasalahan secara umum yang dialami oleh Usaha Kecil Menengah di Indonesia. Usaha Kecil Menengah di Indonesia pada umumnya menggunakan teknologi tradisional yang sifatnya manual yang membuat rendah tingkat produktivitas dan efisiensi dalam proses produksi. Permasalahan penguasaan teknologi bukan hanya disebabkan oleh faktor permodalan atau keter-

batasan modal untuk pengadaan mesin modern tetapi juga disebabkan oleh keterbatasan skill sumber daya manusia yang mampu untuk mengoperasikan mesin modern dan keterbatasan informasi jenis teknologi madya atau bahkan teknologi modern yang sesuai atau tepat guna.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dijelaskan di atas, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. *Business Development Service* dalam memfasilitasi Usaha Kecil Menengah untuk memperoleh modal dan memperluas pangsa pasar merupakan variabel yang secara nyata mempunyai peranan dalam pengembangan Usaha Kecil Menengah artinya *Business Development Service* dalam memfasilitasi Usaha Kecil Menengah untuk memperoleh modal dan memperluas pangsa pasar mempunyai peranan yang signifikan dalam pengembangan Usaha Kecil Menengah Sepatu Sandal di Wedoro Centre Waru Sidoarjo.
2. Sedangkan *Business Development Service* dalam memfasilitasi Usaha Kecil Menengah untuk penguasaan teknologi secara statistic tidak signifikan artinya peranan *Business Development Service* dalam memfasilitasi Usaha Kecil Menengah untuk penguasaan teknologi dalam pengembangan Usaha Kecil Menengah Sepatu Sandal di Wedoro Centre Waru Sidoarjo adalah tidak signifikan.
3. Hal ini menunjukkan bahwa hipotesis pertama dan kedua terbukti serta dapat diterima kebenarannya tetapi hipotesis ketiga tidak terbukti atau tidak dapat diterima kebenarannya. Secara simultan *Business Development Service* mempunyai peranan secara signifikan dalam pengembangan Usaha Kecil Menengah Sepatu Sandal di Wedoro Centre Waru Sidoarjo.

Saran

Beberapa saran yang perlu direkomendasikan sehubungan dengan penelitian ini dalam pengembangan Usaha Kecil Menengah di Wedoro Centre Waru Sidoarjo adalah:

1. Peranan *Business Development Service* di Usaha Kecil Menengah Wedoro Centre Waru Sidoarjo sebenarnya masih dibutuhkan untuk dapat terus dijalankan dengan perbaikan-perbaikan konsep dan prioritas jenis layanan.

2. Permasalahan pemasaran produk sebaiknya menjadi prioritas utama dari layanan-layanan yang diberikan oleh lembaga *Business Development Service* terhadap Usaha Kecil Menengah.
3. Sebaiknya ditinjau kembali mengenai system dan model layanan yang diberikan oleh lembaga *Business Development Service* terhadap Usaha Kecil Menengah dengan memperhatikan kebutuhan-kebutuhan yang mendasar bagi Usaha Kecil Menengah.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonimous, 2004, *Grand Strategi Pengembangan Sentra UKM*, Kementerian Koperasi & UKM RI, Jakarta
- _____, 2003, *Pengkajian Dukungan Finansial dan non Finansial dalam Pengembangan Sentra bisnis Usaha Kecil Menengah*, Kerjasama Kementerian Koperasi & UKM dengan BPS, Jakarta
- _____, 2002, *Program Business Development Service Propinsi Jawa Timur*, Dinas Koperasi, Pengusaha Kecil dan Menengah, Propinsi Jawa Timur.
- Anoraga dan Sudantoko, 2002, *Koperasi, Kewirausahaan dan Usaha Kecil*, Jakarta: Rieneke Putra.
- Arikunto, suharsimi, 1993, *Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktik*, Rineka Cipta, Yogyakarta
- Cooper & Emory, 1999, *Business Research Metode*, Fifth Edition, Alih bahasa: Allen G, dkk, Edisi kelima; Cetakan Ketiga; Erlangga; Jakarta.
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan, 2005, *Profil Sentra Industri Unggulan Kabupaten Sidoarjo*.
- Ghozali, Imam, 2001, *Aplikasi Analisis multivariate dengan program SPSS*, Edisi II, Penerbit Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Jakarta, *Kompas*, Cyber Media, Edisi Jumat, 27 Mei 2005.
- James, Kenneth dan Narongchai Akrasanee, 1998, *Small and Medium Business Improvement in the ASEAN Region, Marketing Factor*, Field Report Series No. 20, Singapore: ISEAS.
- Kuncoro Mudrajad, 1997, *Ekonomi Pembangunan, Teori, Masalah dan Kebijakan*, YKN, Yogyakarta
- Manggara Tambunan, 2004, *Melangkah ke depan UKM dalam Perekonomian Indonesia di masa depan*, Makalah pada Debat Ekonomi ESEI, 2004, Jakarta Convention Centre, 15-16 September 2004.
- Menekop & UKM, 2002, *Strategic Planning for Cooperatives and Small and Medium Enterprise Development*, Jakarta.
- _____, 2002, *Petunjuk Teknis Business Development Service*, Jakarta
- Mohammad, et. Al, 2005, *Pengembangan UKM dalam Menghadapi Pasar Regional dan Global*, *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, Vol 10. NO.2 (Juni).
- Reska Martha, 2005, *Pendampingan UKM oleh BDS dalam Meningkatkan Produktivitas Melalui Akses Perbankan*, *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Manajemen*, Vol.5, No.2 (Juni).
- Suara Merdeka*, Cyber Media, Selasa, 31 Mei 2005
- Sugiyono, 2002, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung, Alfabeta.
- Suharto, 1990, *Isu Kebijaksanaan Kemitraan, Pemberdayaan UKM dalam Menghadapi Perdagangan bebas*, Seminar Nasional, Malang
- Suhendra, dkk., 2001, *Rekayasa Kemitraan Usaha dan Peran BDS dalam Pengembangan Ekonomi Lokal*, di dalam *Bunga Rampai: Kemitraan dalam Pengembangan Ekonomi Lokal*, Yayasan Mitra Pembangunan Desa-Kota & BIC-Indonesia, Jakarta
- Sutaryo, 2004, *Pengaruh Karakteristik Inovasi terhadap Adopsi Teknologi Internet oleh UKM*, *Jurnal ekonomi dan Keuangan*, Vol. 2, No.2 (Juni), pp 290
- Soetrisno, 2002, *Sambutan Ketua Umum Asosiasi BDS*.
- Tambunan, 2002, *UKM di Indonesia Beberapa isu penting*, Jakarta : Salemba Empat
- <http://www.google.com/Petunjuk Teknis BDS>
- <http://www.suara merdeka.com/ekonomi>