

THE CONTRIBUTION OF CREDIT ASSISTANCE FOR THE WORKING CAPITAL OF THE TRADITIONAL FOOD PRODUCTION IN AIRMADIDI COUNTY, OF THE NORTH MINAHASA SUB-REGION

Fanny Soewignyo

Staff Pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Klabat

This study aims to look into the contribution and barriers of funding small-scale traditional food industry in Kecamatan Airmadidi Kabupaten Minahasa Utara to identify sources of funds used by the entrepreneurs such as: personal savings, relatives, suppliers, and banks. This research study utilized the descriptive method to analyze the sources of funds, uses of funds, and the barriers in attempting to develop the business. Data gathering was done using library research, questionnaire and supplemented by personal interview. Small-scale traditional food industry represents one of several small-scale industries as source of income of the society in Kecamatan Airmadidi, Kabupaten Minahasa Utara. This industry supports the economic growth of this area but it must be supported by the government and other related institutions in its attempt to increase production volume, quality, and market network to grow. It is found from this study that additional funds is needed to finance the operations and investments. Currently entrepreneurs do the business using their limited personal savings. Generally, small-scale industry such as traditional food industry must be supported to grow and the supports given by any related institutions could affect this industry to grow, increase employment and enhance standard of living of the society to survive in the economic crisis which is still in process to recover.

Keywords: food industry, small business, traditional food

Pendahuluan

Dalam memulai dan mengembangkan suatu usaha dibutuhkan dana yang memadai dengan biaya yang pantas. Dana yang diperoleh pengusaha kecil dari berbagai sumber digunakan untuk mendapat bahan baku, mengupah tenaga kerja dan peralatan yang menunjang proses produksi. Hasil produksi dijual menghasilkan pendapatan yang dapat memberikan kesejahteraan bagi pengusaha dan pekerja.

Ditengah krisis ekonomi yang masih melanda Republik Indonesia, proses perolehan dana bagi pengusaha kecil masih mendapat berbagai hambatan sedangkan dana operasi sangat dibutuhkan agar bisnis ini dapat bertahan. Meggison et al. (1994:33) mengatakan, "the biggest crisis for a small business is a lack of cash." Berbagai laporan media menjelaskan walaupun menghadapi berbagai hambatan dan

krisis ekonomi yang bekepanjangan banyak pengusaha kecil yang masih bisa bertahan karena

industri yang dikelola oleh para pengusaha kecil lebih muda menyesuaikan dengan berbagai perubahan. Lain halnya dengan pengusaha besar yang lebih muda memperoleh dana operasi tetapi mengalami hambatan pertumbuhan karena produk yang dihasilkan mulai kalah bersaing di pasar domestik maupun internasional.

Sejak diberlakukan otonomi daerah tahun 2001, telah memberikan peluang kepada pengusaha daerah untuk mengembangkan potensi bisnis yang berada di daerahnya sendiri. Dengan terbentuknya Minahasa Utara pada awal tahun 2004, kebijakan otonomi mengajak seluruh komponen masyarakat di Kecamatan Airmadidi khususnya untuk berinovasi dalam mengelola berbagai sumber daya yang ada dengan harapan dapat membawa masyarakat sejahtera.

Kecamatan Airmadidi dengan luas wilayah sekitar 260 kilometer persegi, dengan jarak

sekitar 25 kilometr dari kota Manado, memiliki penduduk 39 ribu jiwa atau 8.500 keluarga yang memiliki beragam sumber penghasilan seperti: sebagai pegawai negeri, buruh pabrik, dan petani. Kegiatan perekonomian yang menunjang kehidupan masyarakat Airmadidi untuk bertahan juga beragam. Adanya pasar dimana hasil perkebunan seperti kelapa, kopra dan industri hasil olahan seperti nata de coco, pala manis, budidaya ikan mas/mujair, hasil kerajinan rumah tangga dan hasil pertanian lainnya dipasarkan. Ada sekitar 1283 keluarga dengan profesi sebagai pembuat dan penjual kue-kue basah dan kue kering serta berbagai jenis samilan lainnya. Hasil produksi ini dipasarkan bukan hanya di Kecamatan Airmadidi saja tetapi di Kota Manado dan sekitarnya, bahkan sampai keberbagai kota lainnya di Indonesia.

Usaha swasta lainnya tidak ketinggalan dalam menunjang pertumbuhan ekonomi daerah ini antara lain industri besar, sedang, dan kecil seperti pabrik, asuransi, bank, koperasi unit desa. Demikian juga sekolah, rumah sakit, universitas, toko, warung, rumah makan yang menyerap ribuan tenaga kerja. (Sumber: Kantor Kecamatan Airmadidi). Keberadaan perajin rumah tangga yang berprofesi sebagai penjual kue-kue dan berbagai jenis camilan tradisional yang sudah terkenal sampai ke kota besar di Indonesia yang dijalankan secara turun temurun telah menyangkupkan mereka untuk menyekolahkan anggota keluarga ke tingkat perguruan tinggi. Belajar dari kejatuhan pengusaha besar dan ketegaran bisnis pengusaha kecil, menarik minat penulis untuk meneliti sumber pendanaan pada peningkatan usaha kecil, lebih spesifik lagi meneliti kontribusi dan hambatan sumber pendanaan pada peningkatan usaha makanan tradisional di Kecamatan Airmadidi.

Mesalah penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kontribusi yang dapat diberikan oleh sumber dana yang dihadapi dalam pendanaan

usaha makanan tradisional di Kecamatan Airmadidi Kabupaten Minahasa Utara. Lebih khusus penelitian ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan berikut ini:

1. Bagaimana kontribusi sumber dana industri kecil makanan tradisional dari sumber dana yang berasal dari:

- modal pribadi
- modal keluarga
- modal pemasok
- modal bank

bilamana dikelompokkan berdasarkan pengalaman usaha.

2. Apakah ada perbedaan yang signifikan diantara responden dalam hal sumber dana yang berasal dari:

- 2.1. modal pribadi
- 2.2. modal keluarga
- 2.3. modal pemasok
- 2.4. modal bank

3. Apa hambatan yang dihadapi responden dalam memperoleh dana?

Hipotesa

H0. Tidak ada perbedaan yang signifikan diantara responden dalam hal sumber dana yang berasal dari:

- C.1. modal pribadi
- C.2. modal keluarga
- C.3. modal pemasok
- C.4. modal bank

Lingkup/Pembatasan Masalah dan Studi

Penelitian ini dibatasi pada:

- 1. Perajin dan penjual kue/camilan tradisional dipasar Airmadidi dan pasar Sukar, Kecamatan Airmadidi
- 2. Perajin dan penjual kue/camilan yang menjual langsung ke pasar swalayan dan toko-kue.

Difinisi Operasional

Kontribusi:	Manfaat yang dirasakan pengusaha dari setiap jenis sumber daya
Meningkatkan usaha:	Mengukur keberhasilan penjual dari volume penjualan dan laba bersih.
Makanan tradisional:	Kue basah/kering dan berbagai jenis camilan yang menggunakan ramuan/bumbu khas Manado melalui proses peralatan yang sederhana.

Sumber dana: Asal danah yang diperoleh untuk operasi dan investasi.

Untuk menjalankan usaha kecil mekanan tradisional sebagaimana layaknya usaha lainnya tentu membutuhkan dana untuk beroperasi. Griffin and Erbert (1999:579), menjelaskan "mengapa bisnis membutuhkan dana?" bahwa setiap perusahaan harus menggunakan uang untuk bertahan. Menurut rumus yang sangat sederhana, dana yang digunakan untuk memperoleh bahan baku, pembayaran upah, dan biaya gedung akan menghasilkan produk, pendapatan, dan keuntungan.

Usaha kecil mekanan tradisional tentu saja membutuhkan dana tambahan dari berbagai sumber lainnya jika ingin meningkatkan usaha dan meningkatkan laba apalagi sebagaimana diuraikan oleh Zimmerer dan Scarborough bahwa modal sendiri kadang-kadang disebut modal yang berisiko. "Equity capital(modal sendiri) represents the personal investment of the owner (owners) in a business and is sometimes called risk capital because these investors assume the primary risk of losing some or perhaps most their funds if the business fails. If a venture succeeds, founders and investors share in the benefits, which can be quite substantial. Debt capital is the financing that a small business owner has borrowed and must repay with interest. Some lenders consider small business to be greater risks than bigger risks than bigger corporate customers, they require higher interest rates on loans to small companies because of the risk-return trade off – the higher the risk, the greter the return demanded." (Zimmerer and Scarborough, 2002).

Menunjuk pada pernyataan Zimmerer and Scarborough dan dikuatkan dengan laporan Bank Indonesia Manado, maka perlu ditinjau dana dari sumber lain seperti kredit perbankan yang dapat diperoleh usaha kecil.

Menurut Bank Indonesia Manado, laporan triwulan IV 2002:2 bahwa timbulnya perekonomian Sulawesi Utara dan Gorontalo diikuti juga peningkatan kredit yang disalurkan perbankan. Pada triwulan laporan, hasil kredit perbankan yang disalurkan sebesar Rp. 2.17 triliun meningkat sebesar Rp. 115 miliar dibandingkan triwulan sebelumnya yang tercatat sebesar Rp. 2.05 triliun. Pengusaha dan

perbankan masih optimis bahwa jumlah penyaluran kredit masih terus meningkat mengingat prospek usaha di Sulawesi Utara dan Gorontalo masih cukup menggembirakan.

Beberapa studi telah dilakukan sehubungan dengan pentingnya modal yang dapat mempengaruhi pendapatan. Boedyo (2001:36) dalam studinya menyatakan bahwa, modal mempunyai pengaruh yang paling dominan terhadap pendapatan. Studi ini dikuatkan oleh Suwanto (2001:24) bahwa, pengusaha yang modal sedikit sebaiknya menambah modalnya. Dengan penambahan modal ini diharapkan akan meningkatkan hasil produksi, hal ini juga meningkatkan pendapatan para pengusaha.

Menurut Erni Widayanti (2001:48), untuk pengembangan usaha lebih baik menggunakan modal sendiri harus lebih atau paling tidak jumlah modal sendiri harus lebih besar dari modal pinjaman sehingga pendapatan bersih perbulan dapat lebih meningkat karena tanpa dipotong untuk membayar bunga.

Tujuan Penelitian

1. Tujuan utama studi ini untuk mempelajari dampak kontribusi dan pada peningkatan usaha mekanan tradisional di Kecamatan Airmadidid Kabupaten Minahasa Utara.

2. Mengidentifikasi hambatan yang dihadapi pengusaha serta memberikan solusi yang diharapkan mampu meningkatkan penjualan dan keuntungan yang dapat memberi kedejahteraan bagi masyarakat Airmadidi.

Manfaat Penelitian

1. Hasil penelitian ini bermanfaat bagi pihak perbankan dan institusi keuangan lainnya sebagai bahan pertimbangan dalam pemberian kredit pada usaha kecil.

2. Penelitian ini juga merupakan kontribusi bagi pemerintah daerah Minahasa Utara untuk lebih mengetahui kebutuhan usaha kecil yang ada diwilayahnya, yang merupakan penggerak roda perekonomian Sulawesi Utara

masa depan dalam menjalankan otonomisasi dan menghadapi era globalisasi

3. Hasil penelitian ini secara langsung bermanfaat bagi pengusaha makanan tradisional diwilayah Kecamatan Airmadidi dalam upaya pengembangan usaha.

4. Bagi dosen-dosen peneliti dapat menambah pengetahuan praktis untuk dibagikan kepada peserta didik dikelasnya dalam menghubungkan teori dan praktek bisnis mahasiswa.

Metode Penelitian

Peneiliti menggunakan metode deskriptif survey yang bermanfaat mengetahui, menganalisa sumber pendanaan, penggunaannya, dan hambatan dalam meningkatkan dan mengembangkan usaha makanan tradisional. Data dikumpulkan melalui kuesioner dan wawancara yang dilakukan terhadap pemiliki usaha makanan tradisional untuk memperoleh

jawaban terhadap masalah dalam studi ini. Penelitian kepustakaan dilakukan dengan mempelajari literature dan tulisan yang ada kaitannya dengan usaha kecil dan pendanaannya.

Sebelum melakukan penelitian lapangan, peneliti telah mengunjungi perpustakaan dan kantor Kecamatan Airmadidi untuk memperoleh data yang cukup dalam menyiapkan kuesioner yang menunjang perumusan masalah, dan data kepustakaan yang terkait.

Surat resmi dari Camat Airmadidi doperoleh untuk dapat menjalankan kuesioner dan melakukan wawancara dengan responden.

Wawancara perorangan dilakukan dengan responden oleh peneliti untuk memperjelas pernyataan dalam kuesioner dan untuk memperoleh informasi yang lebih lengkap sehubungan dengan sumber pendanaan.

Data yang berhasil dikumpulakn melalui kuesioner dicatat, ditabulasi, dianalisa dan disimpulkan.

1. Teknik Pengolahan Data Statistik

- | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------|---|------------------|---------------|-------------|--------------------|-------------|------------|-------------|--------------------|-------------|-------------------|-------------|---------------------------|
| 1. Presentase: | Digunakan untuk menentukan profil demografi responden.
$P = \frac{f}{n} \times 100$ | | | | | | | | | | | | |
| 2. Rata-rata: | Digunakan untuk mengukur rata-2 dari ssetiap jawaban responden
$x = \frac{\sum fx}{N}$ | | | | | | | | | | | | |
| 3. Likert Scale: | Digunakan untuk mengukur rata-rata dari setiap jawanban responden
<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td>Nilai rata-rata:</td> <td>Interpretasi:</td> </tr> <tr> <td>4.51 – 5.00</td> <td>SS – Sangat Setuju</td> </tr> <tr> <td>3.51 – 4.50</td> <td>S – Setuju</td> </tr> <tr> <td>2.51 – 3.50</td> <td>KS – Kurang Setuju</td> </tr> <tr> <td>1.51 – 2.50</td> <td>TS – Tidak Setuju</td> </tr> <tr> <td>1.00 – 1.50</td> <td>STS – Sangat Tidak Setuju</td> </tr> </table> | Nilai rata-rata: | Interpretasi: | 4.51 – 5.00 | SS – Sangat Setuju | 3.51 – 4.50 | S – Setuju | 2.51 – 3.50 | KS – Kurang Setuju | 1.51 – 2.50 | TS – Tidak Setuju | 1.00 – 1.50 | STS – Sangat Tidak Setuju |
| Nilai rata-rata: | Interpretasi: | | | | | | | | | | | | |
| 4.51 – 5.00 | SS – Sangat Setuju | | | | | | | | | | | | |
| 3.51 – 4.50 | S – Setuju | | | | | | | | | | | | |
| 2.51 – 3.50 | KS – Kurang Setuju | | | | | | | | | | | | |
| 1.51 – 2.50 | TS – Tidak Setuju | | | | | | | | | | | | |
| 1.00 – 1.50 | STS – Sangat Tidak Setuju | | | | | | | | | | | | |
| 4. Anova: | Analisa anova satu arah digunakan untuk membandingkan persepsi responden.
Bila F hitung < F table pada alpha 5%, H0 diterima artinya tidak ada perbedaan persepsi yang signifikan di antara respoden | | | | | | | | | | | | |
| 5. t-test: | t-test digunakan jika ditemukan adanya perbedaan persepsi yang signifikan diantara responden. | | | | | | | | | | | | |

Profil Rsponden

Peneliti telah menghubungi 50 responden secara acak di Kecamaan Airmadidi dengan menyebarkan 50 kuesioner dan mendampingi

responden dalam mengisi kuesioner untuk memastikan bahwa responden mengerti apa yang harus dijawab tanpa mempengaruhi persepsi responden. Peneliti berhasil mengumpulkan 100% kuesioner yang disebarakan.

Responden dibagi dalam empat kelompok yang dapat dilihat pada Tabel 1. berdasarkan lamanya pengalaman usaha seperti

Tabel 1. Lamanya Pengalaman Usaha

Pengalaman Usaha (tahun)	N	%
1-5	16	32
6-10	14	28
11-15	10	20
>15	10	20
Jumlah	50	100

Sumber: Hasil Penelitian

Melihat dari Tabel 1. Didapati bahwa dari 50 responden yang telah mengisi kuesioner ada sebanyak 32% yang memiliki pengalaman usaha 1-5 tahun, 28% memiliki pengalaman 6-10 tahun, 20% memiliki pengalaman 11-15 tahun dan 20% yang telah memiliki pengalaman diatas 15 tahun dalam menjalankan usaha makanan tradisional.

Tabel 2. Tingkat Pendidikan

Pengalaman Usaha (tahun)	1-5	6-10	11-15	>15	f	%
SD	-	-	-	-	-	-
SLTP	9	5	-	6	20	40
SLTA	7	8	10	4	29	58
Perguruan Tinggi	-	1	-	-	1	2
Jumlah	16	14	10	10	50	100

Sumber: Hasil penelitian

Tabel 2 menunjukkan tingkat pendidikan dari responden. Dari 50 responden ada sebanyak 40% yang berpendidikan SLTP, 58% berpendidikan SLTA dan hanya 2% yang berpendidikan Perguruan Tinggi tetapi tidak ada satupun yang dari responden yang hanya berpendidikan tingkat SD. Tingkat pendidikan tentu saja mempengaruhi kemampuan dalam menjalankan usaha. Dilihat dari besarnya responden yang berpendidikan SLTA dan ada yang berpendidikan Perguruan Tinggi maka tidak akan begitu sukar untuk dapat meningkatkan usaha jika ada fasilitas dan bantuan dana yang menunjang dalam mengembangkan usaha.

Tabel 3. Usaha Yang Dilakukan

Pengalaman Usaha (tahun)	1-5	6-10	11-15	>15	f	%
Sebagai Penjual Saja	-	2	-	-	2	4
Sebagai Produsen Saja	-	2	-	10	2	4
Sebagai Produsen Sekaligus Penjual	16	10	10	10	46	92
Jumlah	16	14	10	10	50	100

Sumber: Hasil penelitian

Tabel 3 menunjukkan bahwa mayoritas responden (92%) menjalankan usaha sebagai produsen sekaligus penjual dari hasil produksi sendiri dan hanya 4% sebagai penjual saja dari

hasil produksi orang lain dan 4% lainnya sebagai produsen saja sedangkan penjualan dilakukan oleh orang lain. Hal ini menandakan pengalaman produksi sekaligus pemasaran yang di

indikasikan dengan besarnya prosentase responden sebagai produsen sekaligus sebagai penjual.

Tabel 4. Jumlah Anak

Pengalaman Usaha (tahun)	1-5	6-10	11-15	>15	f	%
Jumlah anak						
0	1	-	2	-	3	6
1	-	4	-	-	4	8
2	7	8	4	8	27	54
3	7	2	2	2	13	26
4	1	-	2	-	3	6
Jumlah	16	14	10	10	50	100

Sumber: Hasil penelitian

Tabel 5. Jumlah Anak Yang Berpendidikan Perguruan Tinggi

Pengalaman Usaha (tahun)	1-5	6-10	11-15	>15	f	%
Jumlah anak di PT						
0	16	9	6	6	37	74
1	-	5	4	4	13	26
2	-	-	-	-	-	-
3	-	-	-	-	-	-
4	-	-	-	-	-	-
Jumlah	16	14	10	10	50	100

Sumber: Hasil penelitian

Tabel 4 menunjukkan data yang menyatakan bahwa 50 responden ada 54% yang memiliki anak masing-masing dua orang, 26% memiliki tiga orang anak dalam keluarga, 8% memiliki satu orang anak, 6% memiliki empat orang anak dan 6% lainnya belum memiliki anak.

Tabel 5 menunjukkan bahwa ada 26% responden yang memiliki satu orang anak di perguruan tinggi sedangkan 74% tidak

berpendidikan perguruan tinggi karena anaknya belum berusia perguruan tinggi dan ada sebagian kecil yang tidak melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi karena berbagai alasan yang berbeda seperti langsung membantu orang tua menjalankan usaha, keterbatasan dana, dan tidak termotivasi untuk melanjutkan pendidikan.

3. Profil Usaha

Tabel 6. Jumlah Tenaga Kerja

Pengalaman Usaha (tahun)	1-5	6-10	11-15	>15	f	%
Jumlah orang						
1-5	14	8		6	28	56
6-10	2	6	6	2	16	32
11-15	-	-	4	-	4	8
>15	-	-	-	2	2	4
Jumlah	16	14	10	10	50	100

Sumber: Hasil penelitian

Tabel 6 menunjukkan data bahwa 56% dari responden memperkerjakan tenaga kerja

yang berjumlah satu sampai dengan lima orang, 32% responden memperkerjakan tenaga kerja

sekitar enam sampai 10 orang, 8% responden memperkerjakan tenaga kerja sekitas 11-15 orang dan hanya 4% yang telah memiliki pekerja sebanyak lebih dari 12 orang. Data ini

menggambarkan bahwa usaha makanan tradisional di Kecamatan Airmadidi dijalankan sebagai industri kecil yang dapat lebih jelaskan dengan data pada Tabel 7.

Tabel 7. Asal Tenaga Kerja

Pengalaman Usaha (tahun)	1-5	6-10	11-15	>15	f	%
Jumlah orang						
Anggota keluarga	9	12	4	6	31	62
Kerabat	7	-	2	2	11	22
Tetangga sekitar	-	-	2	2	4	8
Luar Airmadidi	-	2	2	-	4	8
Jumlah	16	14	10	10	50	100

Sumber: Hasil penelitian

Tabel 7 menyatakan bahwa mayoritas tenaga kerja yang dipekerjakan responden berasal dari anggota keluarga sendiri yaitu sebanyak 62% dan yang beerasal dari kerbat

dekat sebanyak 22%, sebagian kecil adalah tetangga sekitar yaitu sebanyak 8% dan 8% lainnya berasal dari luar Airmadidi. Data ini menandakan bahwa industri ini adalah golongan industri kecil

Tabel 8. Rata-rata Penjualan Perbulan

Pengalaman Usaha (tahun)	1-5	6-10	11-15	>15	f	%
Rata-rata penjualan (rupiah)						
<1 juta	2	3	-	2	7	14
1 s/d 2 juta	11	4	4	2	21	42
> 2 s/d 3 juta	3	5	-	6	14	28
> 3 s/d 5 juta	-	2	2	-	4	8
> 5 juta	-	-	4	-	4	8
Jumlah	16	14	10	10	50	100

Sumber:

Hasil

penelitian

Data pada tabel 8 menunjukkan bahwa 42% responden memperoleh rata-rata penjualan perbulan sekitar Rp. 1.000.000,- sampai dengan Rp. 2.000.000,- sedangkan 28% memperoleh sekitae Rp. 2.000.000,- sampai dengan Rp. 3.000.000,- dan 14% memperoleh hanya lebih kecil dari Rp. 1.000.000. hanya ada 8% responden yang menyatakan memperoleh

penjualan di atas Rp. 3.000.000,- sampai dengan Rp. 5.000.000,- dan 8% responden lainnya memperoleh penjualan perbulan diatas Rp. 5.000.000,--. Data ini menggambarkan masih cukup kecil penghasilan yang diperoleh para perajin makanan tradisonal di Kecamatan Airmadidi.

Tabel 9. Rata-rata Prosentase Probahan Volume Penjualan Perbulan Tahun Akhir

Pengalaman Usaha (tahun)	1-5	6-10	11-15	>15	f	%
Rata-rata perobahan						
Turun s/d 5%	-	-	-	-	0	0
Turun > 5% s/d 10%	-	-	-	-	0	0
Tetap/0%	-	-	-	-	0	0
Naik> 1% s/d 5%	1	6	4	2	13	26
Naik > 5% s/d 10%	9	-	2	-	11	22
Naik di atas 10%	1	5	2	-	8	16

Terkadang naik terkadang turun	5	3	2	8	18	36
Jumlah	16	14	10	10	50	100

Sumber: Hasil penelitian

Tabel 9 menunjukkan bahwa ada 36% responden yang menyatakan bahwa volume penjualan perbulan pada tahun terakhir berubah tak menentu, terkadang naik dan terkadang turun. 26% responden menyatakan ada kenaikan volume penjualan perbulan diatas 1% sampai dengan 5%. 22% responden menyatakan bahwa ada kenaikan volume penjualan diatas 10% perbulan, sedangkan 16% lainnya menyatakan ada kenaikan volume penjualan rata-rata di atas 10% perbulan dalam satu tahun terakhir.

Tabel 10. Rata-rata Keuntungan Bersih Yang Diperoleh Setiap Bulan

Pengalaman Usaha (tahun) keuntungan Bersih (rupiah)	1-5	6-10	11-15	>15	f	%
<1 juta	4	4	2	6	16	32
1 ≤ 2 juta	8	6	2	4	20	40
> 2 ≤ 3 juta	4	2	2	-	8	16
> 3 ≤ 5 juta	-	2	4	-	6	12
> 5 juta	-	-	-	-	0	0
Jumlah	16	14	10	10	50	100

Sumber: Hasil penelitian

Tabel 10 menunjukkan ada 40% responden yang memperoleh keuntungan bersih perbulan sebesar Rp. 1.000.000,- sampai dengan Rp. 2.000.000,- dan sebanyak 32% responden memperoleh keuntungan bersih dibawah Rp. 1.000.000,-. Ada 16% responden yang memperoleh keuntungan bersih di atas Rp. 2.000.000,- sampai dengan Rp. 3.000.000,- dan 12% responden lainnya memperoleh keuntungan di atas Rp. 3.000.000,- sampai dengan Rp. 5.000.000,-. Data ini mempertegas data pada tabel 4-8 sehubungan dengan rata-rata penjualan perbulan.

Tabel 11. Banyaknya Jenis Produk Yang Diproduksi/Dijual

Pengalaman Usaha (tahun) Banyak jenis produk	1-5	6-10	11-15	>15	f	%
1-2	1	3	4	-	8	16
3-4	4	6	-	8	18	36
5-6	9	5	2	2	18	36
7-8	-	-	-	-	0	0
>8	2	-	4	-	6	12
Jumlah	16	14	10	10	50	100

Sumber: Hasil penelitian

Tabel 11 menunjukkan bahwa 36% dari total responden memproduksi dan menjual tiga sampai empat jenis produk dan 35% lainnya memproduksi dan menjual lima sampai dengan enam jenis produk. 16% dari responden memproduksi dan menjual hanya satu sampai dengan dua jenis produk, sedangkan 12% responden lainnya memproduksi dan menjual lebih dari delapan jenis produk.

Tabel 12. **Banyaknya Jenis Produk Kue/ camilan Kering yang Tahan Lama Diproduksi/Dijual**

Pengalaman Usaha (tahun) Banyak jenis produk	1-5	6-10	11-15	>15	f	%
1	2	5	4	4	15	30
2	10	4	2	4	20	40
3	4	3	-	-	7	14
4	-	2	-	-	2	4
5	-	-	-	-	-	0
>5	-	-	4	2	6	12
Jumlah	16	14	10	10	50	100

Sumber: Hasil penelitian

Dari Tabel 12 diperoleh data yang menunjukkan bahwa ada 40% responden yang memproduksi dan menjual dua jenis produk kering yang tahan lama, sedangkan 30% responden hanya memproduksi dan menjual satu jenis produk kering yang tahan lama. Ada sebanyak 14% responden yang memproduksi dan menjual tiga jenis produk kering tahan lama, 12% memproduksi dan menjual lebih dari lima jenis produk kering tahan lama dan hanya ada 4% dari jumlah responden yang memproduksi dan menjual produk kering tahan lama.

Hasil Penelitian dan Pembahasan

Bab ini membahas tentang hasil penelitian, analisa dan interpretasi data sebagai hasil dari pengumpulan kuesioner, wawancara dan tunjuaan pustaka. Setiap temuan dianalisa dan diinterpretasi sesuai dengan perumusan masalah dari penelitian ini.

1. Apa kontribusi pendanaan yang diperoleh industri kecil makanan tradisional dari sumber dana yang berasal dari:
 - Modal pribadi
 - Modal keluarga
 - Modal pemasok
 - Modal bank

bilamana dikelompokkan berdasarkan pengalaman usaha.

Tabel 13. **Kontribusi Sumber Dana Modal Probadi**

Pengalaman Usaha (tahun)	1-5	6-10	11-15	>15
1. Tabungan pribadi keluarga digunakan sebagai modal kerja mendapatkan bahan baku dan tenaga kerja	4.31	4.14	3.40	3.80
2. Tabungan pribadi keluarga digunakan untuk membeli peralatan/investasi	4.31	4.14	3.20	4.00
3. Tabungan pribadi keluarga digunakan untuk mendapatkan bahan baku, tenaga kerja dan peralatan/investasi	4.25	4.36	3.00	4.00
4. Keuntungan bersih digunakan untuk pengembangan usaha	4.31	4.07	4.80	3.40
5. Keuntungan bersih semuanya ditabung	3.00	3.07	3.00	3.20
6. Keuntungan bersih digunakan untuk biaya hidup keluarga dan pendidikan anak	4.25	4.43	4.20	4.00
7. Keuntungan bersih tidak cukup untuk ditabung	3.44	3.57	3.00	3.40
Rata-rata	3.98	3.97	3.51	3.69

Tabel 13 menjelaskan bahwa mayoritas respondent yang memiliki pengalaman usaha 1-5 tahun menyatakan setuju tabungan pribadi keluarga digunakan sebagai modal kerja untuk mendapatkan bahan baku, membayar tenaga kerja; membeli peralatan/investasi; keuntungan

bersih digunakan untuk pengembangan usaha, biaya hidup keluarga dan pendidikan anak; sementara kurang setuju kalau keuntungannya semua ditabung, dan keuntungan bersih tidak cukup ditabung.

Responden yang memiliki pengalaman usaha 6-10 tahun berkomentar kurang setuju keuntungan bersih semuanya ditabung; sedangkan variable pertanyaan lainnya setuju. Untuk responden yang memiliki pengalaman usaha 11-15 tahun menjawab sangat setuju keuntungan bersih digunakan untuk pengembangan usaha; dan mayoritas kurang setuju terhadap variable pertanyaan lainnya.

Bila mereka yang memiliki pengalaman yang sangat lama diatas 15 tahun berkomentar bahwa kurang setuju keuntungan bersih digunakan untuk pengembangan usaha; keuntungan bersih semuanya ditabung; dan keuntungan bersih tidak cukup untuk ditabung.

Rata-rata seluruh responden menjawab setuju dengan semua variable pertanyaan yang disampaikan.

Tabel 14. Kontribusi Sumber Dana Modal Keluatga

Pengalaman Usaha (tahun)	1-5	6-10	11-15	>15
1. Keluarga.familli ikut menanam modal dalam usaha ini	3.13	3.36	3.60	2.00
2. Bertambahnya jumlah anggota yang menanamkan modal menambah volume produksi, jenis produk yang dihasilkan/dijual.	4.06	3.86	3.60	3.60
3. Bertambahnya modal keluarga semakin besar keuntungan yang diperoleh	4.06	4.00	3.80	3.20
4. Keuntungan bersih digunakan untuk pengembangan usaha.	3.94	4.00	4.20	4.00
5. Keuntungan bersih semuanya ditabung	3.00	3.07	2.80	3.40
6. Keuntungan bersih digunakan untuk biay hidup keluarga dan pendidikan anak	3.94	4.43	3.80	3.80
7. Keuntungan bersih tidak cukup untuk ditabung	3.31	3.36	3.40	3.60
Rata-rata	3.63	3.73	3.6	3.37

Tabel 14 menunjukkan bahwa reponden yang memiliki pengalaman 1-5 tahun menjawab setuju bertambahnya jumlah anggota yang menanamkan modal menambah volume produksi, jenis produk yang dihasilkan.dijual; bertambahnya modal keluarga semakin basar keuntungan yang diperoleh; keuntungan bersih digunakan untuk pengembangan usaha; dan digunakan untuk biaya hidup keluarga maupun pendidikan anak. Tetapi kurang setuju bahwa keluarga/familli ikut menanamkan modal usaha, kurang setuju keuntungan bersih semuanya ditabung dan menyatakan kurang setuju bahwa keuntungan bersih tidak cukup untuk ditabung.

Responden yang memiliki pengalam 6-10 tahun kurang setuju keluarga/familli ikut menanamkan modal dalam usaha ini; keuntungan bersih semuanya ditabung; dan keuntungan

bersih tidak cukup untuk ditabung. Untuk variable pertanyaan lainnya responden setuju.

Responden yang berpengalaman 11-15 tahun kurang setuju bahwa keuntungan bersih semuanya ditabung dan keuntungan bersih tidak cukup untuk ditabung; variable pertanyaan lainya seluruh responden setuju.

Responden yang telah berpengalaman diatas 15 tahun memilih kurang setuju keluarga/familli ikut menanamkan modal dalam usaha ini; bertambahnya modal keluarga semakin besar keuntungan yang diperoleh; dan keuntungan bersih semuanya ditabung.

Rata-rata responden yang memiliki pengalaman usaha dengan 15 tahun menjawab setuju dengan keseluruhan variable pertanyaan; sementara responden yang memiliki pengalaman diatas 15 tahun kurang setuju.

Tabel 15. **Kontribusi Sumber Dana Modal Pemasok**

Pengalaman Usaha (tahun)	1-5	6-10	11-15	>15
1. Pemasok pemberian kredit atas pasokan bahan baku	3.38	3.93	3.80	3.20
2. Pemasok membantu dalam proses produksi dengan memberi resep/cara pengelolaan	3.44	3.51	3.20	3.40
3. Pemasok bahan baku juga merupakan pembeli sebagian hasil produksi	3.94	3.64	3.20	3.60
4. Adanya kredit dari pemasok menambah volume produksi, jenis produksi yang dihasilkan/dijual	3.38	4.07	3.80	3.80
5. Keuntungan bersih lebih banyak diperoleh dengan adanya kredit dari pemasok	2.94	3.79	3.40	3.20
Rata-rata	3.42	3.79	3.48	3.44

Tabel 15 menunjukkan bahwa responden yang memiliki pengalaman 1-5 tahun menyatakan setuju pemasok bahan baku juga merupakan pembeli sebagian hasil produksi; kurang setuju pemasok memberikan kredit atas pasokan bahan baku; pemasok membantu dalam proses produksi dengan memberikan resep/cara pengelolaan; adanya kredit dari pemasok menambah volume produksi, jenis yang dihasilkan/dijual; keuntungan bersih lebih banyak diperoleh dengan adanya kredit dari pemasok.

Responden yang memiliki pengalaman 6-10 tahun menyatakan setuju bahwa dengan seluruh pertanyaan yang ada pada kuesioner sehubungan dengan kontribusi bantuan dana dari modal pemasok.

Sementara responden yang memiliki pengalaman 11-15 menjawab setuju pemasok memberikan kredit atas pasokan bahan baku dan adanya kredit dari pemasok menambah volume produksi, jenis produk yang dihasilkan/dijual.

Responden yang memiliki pengalaman usaha 6-10 tahun menjawab setuju; selebihnya kurang setuju.

Tabel 16. **Kontribusi Sumber Dana Modal Bank**

Pengalaman Usaha (tahun)	1-5	6-10	11-15	>15
1. Bank memberikan kredit dengan tingkat bunga rendah kepada pengusaha kecil	3.88	4.21	4.60	3.60
2. Bank mencari dan menawarkan bantuan kredit kepada usaha kecil	3.75	4.00	4.20	4.00
3. Bank memberikan bimbingan kepada pengusaha kecil dalam mengelola keuangan	3.94	4.14	3.80	3.80
4. Pengusaha sangat bergantung pada modal bank dalam pengembangan usaha	3.38	3.89	3.60	3.20
Rata-rata	3.74	4.05	4.05	3.65

Responden yang memiliki pengalaman usaha 1-5 tahun menyatakan setuju bahwa bank memberikan kredit dengan tingkat suku bunga rendah kepada pengusaha kecil; bank mencari dan menawarkan bantuan kredit kepada usaha kecil; bank memberikan bimbingan kepada pengusaha kecil dalam mengelola keuangan; namun kurang setuju pengusaha sangat bergantung pada modal bank dalam pengembangan usaha.

Responden yang memiliki pengalaman usaha 6-10 tahun dan 11-15 tahun merasa setuju dengan semua variable pertanyaan; sedangkan responden yang memiliki pengalaman diatas 15 tahun kurang setuju pengusaha sangat bergantung pada modal bank dalam pengembangan usaha.

Terhadap seluruh variable pertanyaan diatas keseluruhan responden setuju.

2. Sejauh mana perbedaan yang ada diantara responden dalam hal sumber dana yang berasal dari:
- 2.1. Modal pribadi

- 2.2. Modal keluarga
- 2.3. Modal pemasok
- 2.4. Modal bank

Table 17. Anova-Single Factor Modal Pribadi

Source of Variation	SS	Df	MS	F	P-value	F crit
Between Groups	1.09234	3	0.36411	1.27245	0.30625	3.0088
Withim Groups	6.86764	24	0.28615			
Total	7.95998	27				

Table 17 menunjukkan ringkasan hasil test Anova dengan alpha 5% untuk modal pribadi yang menyatakan: F hitung 1.27245 < F critical 3.0088 berarti H0 diterima. Artinya tidak ada

perbedaan yang signifikan diantara responden dalam hal sumber dana yang berasal dari modal pribadi.

Table 18. Anova-Single Factor

2.2. Modal Keluarga

Source of Variation	SS	Df	MS	F	P-value	F crit
Between Groups	0.47378	3	0.15793	0.59277	0.62578	3.0088
Withim Groups	6.39413	24	0.26642			
Total	3.86791	27				

Table 5-6 menunjukkan ringkasan hasil test Anova dengan alpha 5% untuk modal keluarga yang menyatakan: F hitung 0.59277 < F critical 3.0088 berarti H0 diterima. Artinya tidak

ada perbedaan yang signifikan diantara responden dalam hal sumber dana yang berasal dari modal keluarga.

Table 18. Anova-Single Factor

2.3. Modal Pemasok

Source of Variation	SS	Df	MS	F	P-value	F crit
Between Groups	0.44884	3	0.14961	1.77495	0.19241	3.2389
Withim Groups	1.34868	16	0.08429			
Total	1.79753	19				

Table 18 menunjukkan ringkasan hasil test Anova dengan alpha 5% untuk modal pemasok yang menyatakan: F hitung 1.77495 < F critical 3.2389 berarti H0 diterima. Artinya tidak ada

perbedaan yang signifikan diantara responden dalam hal sumber dana yang berasal dari modal pemasok.

Table 19. Anova-Single Factor

2.4. Modal Bank

Source of Variation	SS	Df	MS	F	P-value	F crit
Between Groups	0.53127	3	0.17709	1.76225	0.20776	3.4903
Withim Groups	1.20588	12	0.10049			

Total 1.73714 15

Table 5-8 menunjukkan ringkasan hasil test Anova dengan alpha 5% untuk modal bank yang menyatakan: $F \text{ hitung } 1.76225 < F \text{ critical } 3.4903$ berarti H_0 diterima. Artinya tidak ada perbedaan

yang signifikan diantara responden dalam hal sumber dana yang berasal dari modal bank.

3. Apa hambatan yang dihadapi responden dalam memperoleh dana?

Table 20. **Hambatan**

3.1. Modal Pribadi

Pengalaman Usaha (tahun)	1-5	6-10	11-15	>15
1. Modal pribadi terbatas, banyak terserap untuk memenuhi kebutuhan keluarga	3.63	3.93	4.20	4.00
2. Beresiko tinggi dalam menggunakan modal pribadi	2.81	3.71	3.40	3.60
3. Untuk memperoleh keuntungan pengusaha harus mengorbankan harta pribadi yang ada, waktu dan tenaga	3.63	4.14	4.00	3.80
Rata-rata	3.35	3.92	3.87	3.80

Table 20 menunjukkan responden yang memiliki pengalaman 1-5 tahun menyatakan setuju bahwa hambatan yang dihadapi dalam mengelola usahanya yaitu disebabkan oleh modal pribadi yang terbatas, banyak terserap untuk memenuhi kebutuhan keluarga; untuk memperoleh keuntungan, pengusaha harus mengorbankan harta pribadi yang ada, waktu dan tenaga.

Mayoritas responden setuju hambatan yang dihadapi adalah modal pribadi terbatas, banyak terserap untuk memenuhi kebutuhan keluarga; beresiko tinggi dalam menggunakan modal pribadi; untuk memperoleh keuntungan pengusaha harus mengorbankan harta pribadi yang ada, waktu dan tenaga; hanya responden yang punya pengalaman 1-5 tahun yang kurang setuju modal pribadi beresiko tinggi.

Table 21. **Hambatan**

3.2. Modal Keluarga

Pengalaman Usaha (tahun)	1-5	6-10	11-15	>15
1. Anggota keluarga/familli dengan mudah menarik investasinya kapan saja sehingga mengganggu kelangsungan usaha	3.00	3.64	4.00	4.20
2. Campur tangan anggota keluarga/familli mengganggu kelangsungan/pengembangan usaha	3.38	3.71	3.80	4.40
3. Volume penjualan naik keuntungan menurun	2.69	3.21	2.80	3.80
4. Keluarga/familli tidak memiliki jiwa wiraswasta	3.19	3.36	3.80	3.20
Rata-rata	3.07	3.48	3.60	3.90

Table 21 menunjukkan responden yang memiliki pengalaman usaha diatas 5 tahun setuju anggota keluarga/familli dengan mudah menarik investasinya kapan saja sehingga mengganggu kelangsungan usaha; campur tangan anggota keluarga/familli mengganggu kelangsungan/pengembangan usaha; sementara

responden yang memiliki pengalaman 1-5 tahun kurang setuju.

Hanya responden yang pengalaman diatas 15 tahun mengatakan setuju dengan adanya modal keluarga volume penjualan naik keuntungan menurun; sementara yang lain kurang setuju termasuk kurang setuju volume

penjualan naik keuntungan menurun; keluarga/familli tidak memiliki jiwa wiraswasta

Table 22. Hambatan

3.3. Modal Pemasok

Pengalaman Usaha (tahun)	1-5	6-10	11-15	>15
1. Jangka waktu kredit sangat pendek	3.06	3.71	3.20	3.60
2. Pemasok memberikan kredit bersyarat dengan mellihat kapabilitas dan jaminan	3.06	3.71	3.40	4.00
3. Tidak memenuhi kesepakatan berarti hilang kepercayaan	3.69	3.57	4.00	3.80
4. Pemasokan bahan baku tidak pasti	3.50	3.64	3.60	3.20
Rata-rata	3.33	3.66	3.55	3.65

Table 22 menunjukkan bahwa responden dengan pengalaman diatas lima tahun rata-rata setuju dengan semua pertanyaan yang berhubungan dengan hambatan yang dihadapi berkaitan dengan pengalaman dibawah enam

tahun kurang setuju dengan pertanyaan bahwa jangka waktu kredit yang diberikan pemasok sangat pendek dan bahwa pemasok memberikan kredit prsyarat dengan melihat kapabilitas dan jaminan.

Table 23. Hambatan

3.4. Modal Bank

Pengalaman Usaha (tahun)	1-5	6-10	11-15	>15
1. Persyaratan bank sulit dipenuhi	3.44	3.36	4.20	4.00
2. Kepedulian bank terhadap usaha kecil sangat rendah	3.44	3.57	3.40	3.60
3. Pengusaha tidak terbiasa berhubungan dengan bank	3.44	3.36	3.00	3.80
4. Dana murah pemerintah melalui bank belum dirasakan pengusaha kecil	3.56	3.50	4.40	3.80
5. Bunga bank terlalu tinggi	3.69	3.79	3.40	4.00
Rata-rata	3.51	3.52	3.68	3.84

Table 5-12 seluruh responden mersa hambatan yang dihadapi dengan menggunakan modal bank adalah persyaratan bank sulit dipenuhi; epedulian bank terhadap usaha kecil sangat rendah; pengusaha tidak terbiasa berhubungan dengan bank; dana murah pemerintah melalui bank belum dirasakan pengusaha kecil; bunga bank terlalu tinggi.

Kesimpulan dan Saran

Penelitian ini bertujuan untuk menjawab perumusan masalah sebagai berikut:

1. Apa kontribusi pendanaan yang diperoleh industri kecil makanan tradisional dari sumber dana yang berasal dari:
 - Modal pribadi
 - Modal keluarga
 - Modal pemasok

Modal bank
bilamana dikelompokkan berdasarkan pengalam usaha

2. Apakah ada perbedaan yang signifikan diantara responden dalam hal sumber dana yang berasal dari:
 - 1.1. Modal pribadi
 - 1.2. Modal keluarga
 - 1.3. Modal pemasokan
 - 1.4. Modal bank
3. Apa hambatan yang dihadapi responden dalam memperoleh dana?
 1. Profil Responden
 - 32% memiliki pengalaman usaha selama 1-5 tahun, 28% pengalaman selama 6-10 tahun,

20% berpengalaman 11-15 tahun dan 20% yang lainnya berpengalaman diatas 15 tahun.

58% berpendidikan SLTA, 40% berpendidikan SLTP, dan 2% yang berpendidikan Perguruan Tinggi

92% menjalankan usaha sebagai produsen sekaligus sebagai penjual dari hasil produksi, 4% sebagai penjual saja dan 4% lainnya hanya sebagai produsen saja.

26% responden yang memiliki anak yang menempuh pendidikan Perguruan Tinggi, dan 74% tidak di Perguruan Tinggi karena belum berusia Perguruan Tinggi dan sebagainya tidak melanjutkan pendidikan.

2. Profil usaha

56% responden mempekerjakan 1-5 orang tenaga kerja, 32% mempekerjakan 6-10 orang, 8% mempekerjakan 1-15 orang dan 14% mempekerjakan lebih dari 15 orang tenaga kerja.

Mayoritas tenaga kerja yang dipekerjakan responden barasal dari anggota keluarga sendiri. Ini nyatakan oleh 62% responden, sedangkan 22% responden mepekerjakan kerabat dekat, 8% responden mempekerjakan tetangga sekitar dan 8% lainnya berasal dari luar Airmadidi.

49% responden memperoleh rata-rata penjualan perbulan sekitar Rp. 1.000.000,- sampai dengan Rp. 2.000.000,-, 28% memperoleh penjualan diatas Rp. 2.000.000,- sampai dengan Rp. 3.000.000,- dan 14% memperoleh kurang dari Rp. 1.000.000,-. Hanya 8% personden yang menyatakan memperoleh penjualan rata-rata diatas Rp. 3.000.000,- sampai dengan Rp. 5.000.00,- dan 8% responden lainnya memperoleh diatas Rp. 5.000.000,-.

6% responden menyatakan bahwa volume penjualan perbulan pada tahun terakhir berubah tak menentu, terkadang naik dan terkadang turun. 26% responden menyatakan ada kenaikan volume penjualan perbulan diatas 1% sampai dengan 5%. 22% responden menyatakan bahwa ada kenaikan volume penjualan diatas 10% perbulan sedangkan 16% lainnya menyatakan ada kenaikan volume penjualan rata-rata diatas 10% perbulan dalam satu tahun terakhir.

40% responden menyatakan bahwa rata-rata keuntungan bersih pebulan diperoleh sebesar Rp. 1.000.000,- sampai dengan Rp. 2.000.000,-. 32% responden memperoleh keuntungan bersih dibawah Rp. 1.000.000,-, 16% responden

memperoleh keuntungan bersih diatas Rp. 2.000.000,- sampai dengan Rp. 3.000.000,- dan 12% responden lainnya memperoleh keuntungan di atas Rp. 3.000.000,- sampai dengan Rp. 5.000.000,-.

36% responden responden memproduksi dan menjual sekitar tiga sampai dengan empat jenis produk, 35% lainnya memproduksi dan menjual lima sampai dengan enam jenis produk. 16% responden memproduksi dan menjual hanya satu sampai dengan dua jenis produk, sedangkan 12% responden memproduksi dan dan menjual lebih dari delapan jenis produk.

Dari sekian jenis produk yang diproduksi dan dijual ada produk yang mudah rusak dan ada yang tahan lama atau produk kering. Ada sebanyak 40% responden yang memproduksi dan menjual dua jenis produk kering tahan lama, 30% responden hanya memproduksi dan menjual satu jenis produk tahan lama. 14% responden memproduksi dan menjual tiga jenis produk kering tahan lama, 12% responden memproduksi dan menjual lebih dari lima jenis produk kering tahan lama dan hanya ada 4% dari jumlah responden yang memproduksi dan menjual produk kering tahan lama.

3. Kontribusi sumber dana Modal pribadi

Seluruh responden tidak setuju bahwa keuntungan bersih semuanya ditabung. Ini menyatakan bahwa pengusaha masih dapat menabung sebagian keuntungan dan sebagian besar digunakan untuk modal kerja, investasi, pengembangan usaha, biaya hidup keluarga dan pendidikan anak mengingat kebanyakan pengusaha sudah berkeluarga dengan memiliki 2-3 orang anak yang msih duduk dibangku SD sampai SMU.

4. Kontribusi sumber dana: Modal keluarga

Respinden yang mayoritas tingkat pendidikan cukup tinggi yaitu SLTA, merasa perlu adanya penambahan modal selain modal sendiri untuk dapat meningkatkan volume produksi dan jenis produk yang akan dapat meningkat keuntungan. Dengan demikian akan sanggup menyekolahkan anak-anak ketingkat pendidikan yang lebih tinggi, sanggup memenuhi kebutuhan keluarga dan ada kelebihan untuk ditabung.

5. Kontribusi sumber dana: Modal pemasok

Pengusaha yang memiliki pengalaman 1 sampai 5 tahun dengan tingkat pendidikan SLTP dan tingkat penjualan terus meningkat 5% sampai 10% perbulan, keuntungan Rp. 1 juta sampai Rp. 2 juta perbulan merasa tidak memerlukan kredit bahan baku dari pemasok dan tidak memerlukan bantuan pemasok dalam proses produksi. Pengusaha ini juga tidak yakin bahwa ada kredit pemasok dapat meningkatkan volume produksi dan jenis produk yang menjanjikan keuntungan bersih lebih banyak.

6. Kontribusi sumber dana: Modal bank

Pengusaha yang memiliki pengalaman 1 sampai 5 tahun yang memiliki tingkat pendidikan SLTP khawatir jika bergantung pada modal bank dalam mengelola usaha. Demikian pula dengan pengusaha yang memiliki pengalaman diatas 15 tahun dengan tingkat pendidikan SLTP dan penjual perbulan Rp. 2 juta sampai Rp. 3 juta, mayoritas memproduksi hanya 3 sampai 4 jenis produk.

7. Persepsi responden

Persepsi responden dalam hal kontribusi sumber dana sehubungan dengan modal pribadi, modal keluarga, modal pemasok dan modal bank sebagai hasil test ANOVA menyatakan bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan diantara responden jika dilihat dari pengalaman usaha. Dengan demikian hipotesa null (H0) diterima.

8. Hambatan: Modal pribadi

Semua responden menyatakan jumlah modal pribadi terbatas, banyak terserap untuk memenuhi kebutuhan keluarga 2 sampai 3 anak. Untuk memperoleh keuntungan maka harta pribadi, waktu dan tenaga harus dikorbankan. Pengusaha yang memiliki pengalaman 6 sampai

10 tahun dan diatas 15 tahun menyatakan bahwa beresiko tinggi jika menggunakan modal pribadi, khawatir bila mengalami kerugian maka tabungan keluarga akan habis dan tidak dapat melanjutkan usaha bahkan untuk membiayai kebutuhan keluarga dan pendidikan anak.

9. Hambatan: Modal Keluarga

Responden dengan pengalaman usaha diatas 35 tahun menyatakan bahwa dengan adanya modal keluarga akan menyebabkan campur tangan keluarga dalam pengembangan usaha dianggap mengganggu dan menghambat kelangsungan usaha yang belum tentu memberikan keuntungan walaupun penjualan meningkat.

10. Hambatan: Modal pemasok

Keepatan janji adalah penting dalam mendapatkan modal pemasok. Pemosok menilai segi kemampuan mengelola usaha, pendidikan sebagai syarat untuk mendapatkan kredit pemasok sehingga mereka yang berpendidikan SMU kebawah diberikan kredit yang lebih pendek dan bersyarat.

11. Hambatan: Modal bank

Pengusaha yang telah berpengalaman diatas 15 tahun, berpendidikan SLTP memiliki hambatan dalam memperoleh modal usaha dari bank selain dari persyaratan yang sulit dipenuhi, bunga tinggi juga karena Bank menilai modal yang dimiliki, kemampuan mengelola, kredibilitas dan jaminan. Pengusaha merasa bahwa bank kurang peduli untuk membantu usaha kecil dan adanya dana murah pemerintah hanya dinikmati oleh kelompok tertentu. Pengusaha juga kurang terbiasa berhubungan dengan bank.

Kesimpulan

Bertitik tolak dari perumusan masalah dan tujuan penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa:

1. Pengusaha kecil makanan tradisional di Kecamatan Airmadidi membutuhkan dana untuk pengembangan usaha

2. Pada umumnya dana yang digunakan saat ini berasal dari modal sendiri yang terbatas menjadi hambatan untuk mengembangkan usaha dan kualitas produk yang dihasilkan.

3. Tambahan modal dari keluarga dibutuhkan dan dapat diperoleh namun bisa mengganggu kelangsungan usaha jika ada campur tangan dari mereka yang tidak memiliki jiwa wiraswasta dan mereka dapat menarik investasinya kapan saja.

4. Modal usaha dari pemasok yang memberikan kredit dapat diperoleh dalam jangka pendek tetapi ada juga hambatan ketidakpastian pasokan yang mendorong perajin untuk membeli langsung secara tunai. Ada Bank yang dapat memberikan kredit kepada pengusaha kecil tetapi hambatan yang dihadapi oleh perajin ada persyaratan bank yang sulit dipenuhi, suku bunga tinggi, kurang peduli membantu usaha kecil dan pengusaha tidak terbiasa berhubungan dengan bank. Hal ini membuat mereka enggan untuk memproses perolehan dana dari Bank.

Saran

1. Hasil produksi makanan tradisional yang berasal dari kecamatan Airmadidi berupa camilan, kue basah dan kering sudah cukup terkenal bukan hanya di Sulawesi Utara tetapi di berbagai daerah di Indonesia sebagai ole-ole. Namun industri ini membutuhkan perhatian pemerintah Kabupaten Minahasa Utara dalam pengembangan yang dapat merupakan salah satu sumber pendapatan daerah yang menyerap tenaga kerja dan mengurangi tingkat pengangguran.

2. Dari hasil wawancara dengan perajin mereka menyarankan kepada pemerintah agar pasar Airmadidi yang hanya dibuka setiap Selasa, Kamis, dan Sabtu dijadikan pasar setiap hari, sehingga pembeli dari luar daerah juga akan lebih mudah untuk membeli berbagai produk airmadidi setiap hari sehingga dapat meningkatkan jumlah keuntungan.

3. Disarankan kepada pemerintah daerah dan kepada perajin untuk dapat mendirikan asosiasi pengusaha makanan tradisional yang dapat membantu memberikan perlindungan, memluas jaringan pemasaran, pelatihan usaha untuk dapat meningkatkan kualitas dan variasi produk. Lebih lanjut kepada Pemerintah Daerah dan perajin untuk dapat membantu pameran atau bazaar makanan tradisional pada hari-hari tertentu untuk mempromosikan dan meningkatkan volume penjualan.

4. Bagi pemasok dana disarankan agar dapat membantu perajin dalam keterbatasan mereka memenuhi berbagai persyaratan perolehan dana.

5. Disarankan kepada perajin jika ada produk sisa yang tidak terjual dipasar agar dilakukan barter dengan pemasok bahan baku atau peralatan yang dibutuhkan untuk produksi sehingga dapat menghemat arus kas keluar. Demikian juga disarankan untuk sering berkomunikasi dengan pemerintah setempat yang mengetahui adanya dana bantuan bank dunia atau institusi lainnya dapat diperoleh perajin mulai produsen tertentu. Hubungan baik dengan kreditor harus dijalin dengan memenuhi kewajiban pelunasan kredit sesuai perjanjian agar dapat meningkatkan kepercayaan kreditor.

6. Untuk penelitian lebih lanjut disarankan meneliti aspek manajemen pengelolaan usaha kecil makanan tradisional.

Referensi

- Bank Indonesia Manado, 2002. Laporan triwulan IV tahun 2002, Kajian Pengembangan Ekonomi, Perbankan dan Sistem Pembayaran Provinsi Sulawesi Utara dan Gorontalo
- Griffin, R. W., dan Ebert R. J. (1999). *Business* (5th ed.). New Jersey: Prentice Hall, Inc.
- Sahib, Muhammad, 2003. "Internasional Pasar Modal Dunia Pada Peningkatan Struktur Modal Melalui Hutang Modal Serta Resiko Internasional Yang Ditimbulkan". *Jurnal Ilmiah "PROSPEK" Kopertis Wilayah IX Sulawesi*, 25 Maret. ISSN: 0852-8780
- Supono, Boedyo. 2001. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Sektor Informal di Kotamadya Surakarta,". *Jurnal Penelitian Universitas Slamet Riyadi surakarta*.
- Suwarto, 2001. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pengusaha Industri Kapas di Desa Candirejo, Kecamatan Ngawen Kabupaten Klaten." *Jurnal Penelitian Universitas Slamet Riyadi Surakarta*.
- Widajanti, Erni. 2001. "Pengaruh Pemberian Kredit PT Taspen (Persero) terhadap Peningkatan Pendapatan Pengusaha Kecil." *Jurnal Penelitian Universitas Slamet Riyadi*.
- Zimmerer T and Scarborough N (2002). "Essentials of Entrepreneurship and small Business Management", 3rd ed, Prentice Hall, USA.