

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **A. Potensi Usaha**

Menurut Majdi, potensi adalah suatu kemampuan, kesanggupan, kekuatan ataupun daya yang mempunyai kemungkinan untuk bisa dikembangkan lagi menjadi bentuk yang lebih besar.<sup>1</sup> Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia potensi adalah kemampuan yang mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan; kekuatan; kesanggupan; daya potensial mempunyai potensi (kekuatan, kemampuan, kesanggupan); daya kemampuan.<sup>2</sup>

Sedangkan usaha adalah kegiatan dengan mengarahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud pekerjaan (perbuatan, prakarsa, ikhtiar, daya upaya) untuk mencapai sesuatu. Tujuan utama pemilik usaha tentu adalah untuk mencari keuntungan atau laba yang akan digunakan salah satunya juga untuk perkembangan usaha yang dijalankan tersebut serta sebagai pendapatan untuk melanjutkan hidup.

Hal ini sesuai dengan tujuan ekonomi yang bersifat ekonomi dan sosial, ekonomi yang bersifat pribadi adalah untuk memenuhi kebutuhan pribadi dan keluarga, sedangkan ekonomi yang bersifat sosial adalah memberantas kemiskinan masyarakat, pemberantasan kelaparan, dan kemelaratan. Dengan

---

<sup>1</sup> Udo Yamin Efendi Majdi, *Quranic Quotient*, (Jakarta: Qultum Media, 2007), hlm. 275.

<sup>2</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*....., hlm. 46.

demikian individu harus pandai mengembangkan dan memanfaatkan kemampuan dan ketrampilannya untuk memenuhi kebutuhan hidup sebagai tugas pengabdian kepada Allah SWT.

Sebagai khalifah di muka bumi, manusia ditugaskan Allah mengelola langit dan bumi beserta isinya untuk tujuan kemaslahatan umat. Akan tetapi ditegaskan-Nya bahwa tidak ada yang akan diperoleh manusia kecuali hasil usahanya sendiri. Sebagaimana firman Allah:

وَهُوَ عِمَّاوَاتٍ سَبْعَ فَسَوَاهُنَّ السَّمَاءُ إِلَى سِتْوَىٰ ثُمَّ جَمِيعًا الْأَرْضِ فِي مَا لَكُمْ خَلَقَ الَّذِي هُوَ فِيهَا أَتَجْعَلُ قَالُوا خَلِيفَةً الْأَرْضِ فِي جَاعِلٍ إِنِّي نِكَّةٌ لِلْمَلِ رَبُّكَ قَالَ وَإِذْ (عَلِيمٌ شَيْءٌ  
لَا مَا أَعْلَمُ إِنِّي قَالَ ۖ لَكَ وَتُقَدِّسُ كَ بِحَمْدِ نُسَبِّحُ وَنُحْنُ ءَ مَا الدَّ وَيَسْفِكُ فِيهَا يُفْسِدُ مَنْ  
(تَعْلَمُونَ) ٣٠)

Artinya: “Dia-lah Allah, yang menjadikan segala yang ada di bumi untuk kamu dan Dia berkehendak (menciptakan) langit, lalu dijadikan-Nya tujuh langit. dan Dia maha mengetahui segala sesuatu. Ingatlah ketika Tuhanmu berfirman kepada Para Malaikat: “Sesungguhnya aku hendak menjadikan seorang khalifah di muka bumi.” Mereka berkata “Mengapa Engkau hendak menjadikan (khalifah) di bumi itu orang yang akan membuat kerusakan padanya dan menumpahkan darah, Padahal Kami Senantiasa bertasbih dengan memuji Engkau dan mensucikan Engkau? Tuhan berfirman: “Sesungguhnya aku mengetahui apa yang tidak kamu ketahui.” (QS. Al-Baqarah ayat 29-30).<sup>3</sup>

Ayat tersebut jika diamati adalah potensi yang disediakan oleh Allah untuk hambanya dalam melakukan suatu usaha, dalam ayat 29 terdapat penggalan ayat yang artinya Dia-lah Allah, yang menjadikan segala yang ada di bumi untukmu. Penggalan ini merupakan suatu sumber potensi yang disediakan oleh Allah untuk

<sup>3</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan terjemahannya*, (Surabaya: Pustaka Agung Harapan, 2006), hlm. 13.

hamba-Nya, ayat tersebut menjelaskan secara umum potensi yang ada di bumi untuk kita usahakan, sementara pada surat al-An'am ayat 165 dalam penggalan "Dan Dia-lah yang menjadikan kamu penguasa-penguasa di bumi" yang berarti kita diberi kekuasaan dan kemampuan dalam menguasai alam serta isinya untuk dimanfaatkan. Kesemua ayat di atas pada umumnya memberikan gambaran potensi yang dapat dijadikan sumber usaha atau bisa disebut peluang.

Untuk dapat mengubah peluang menjadi suatu usaha yang menjanjikan, maka harus dilakukan analisis pada peluang tersebut. Dianalisis mengenai sejauh mana tingkat keberhasilan dan gagasannya dipasar yang sangat tergantung pada penggabungan empat hal, yaitu persaingan, pesaing, perubahan arah persaingan dan kebutuhan pelanggan.

Terdapat banyak cara atau kejadian untuk menciptakan potensi menjadi suatu peluang usaha, yang paling penting penciptaannya sepenuhnya berpangkal dari pelaku itu sendiri. Untuk itu diperlukan komitmen kuat dari individu yang terlibat bahwa dorongan yang kuat untuk mengubah potensi menjadi suatu peluang usaha. Adapun beberapa tahapan yang dapat dilakukan dalam menciptakan peluang usaha yaitu<sup>4</sup>:

a. Menciptakan gagasan

Dengan memperhatikan potensi yang ada, proses penciptaan produk dimulai dengan penggalian gagasan, dengan memperhatikan secara cermat lingkungan yang ada di hadapan kita, kemudian memperhatikan sasaran yang ingin diraih. Secara sederhana penciptaan peluang usaha dapat dilakukan dengan

---

<sup>4</sup> Dandan Irawan, "Potensi Usaha Koperasi dan Usaha Kecil Menengah di Daerah Terisolir dan Tertinggal", *Jurnal* Vol. VI. No. 2 – 2015. hlm. 57.

mengidentifikasi berbagai potensi yang ada, kemudian tulis sebanyak-banyaknya dalam lembaran kertas. Metode ini akan lebih baik dilakukan secara berkelompok dengan metode *brainstorming* (sumbang saran). Semakin banyak potensi yang teridentifikasi, akan semakin banyak alternatif peluang usaha yang dapat dilakukan. Hal ini akan semakin membuka cakrawala berpikir kita, bahwa potensi di sekitar kita luar biasa banyaknya. Tujuan *brainstorming* ini ialah kuantitas, sehingga tidak perlu dikomentari, sebab mungkin dari metode ini akan muncul ide-ide gila, yang justru dapat memberikan suatu gagasan terhadap penentuan jenis usaha secara brilliant.

b. Melakukan seleksi atas gagasan

Sasaran penciptaan gagasan produk adalah mendapatkan sebanyak mungkin gagasan peluang usaha, sedangkan dalam penyaringan produk, kita mencoba mengurangi jumlah gagasan tersebut berdasarkan fungsi produk dan pertimbangan biaya, menjadi jumlah yang optimal produk atau usaha yang paling mungkin dilakukan saat ini. Dalam seleksi produk ini, sudah mulai memperhatikan kemampuan yang ada dalam diri kita dengan memperhatikan secara cermat tepat sasaran. Terdapat metode yang sangat sederhana untuk menseleksi produk ini, yaitu menggunakan analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) atau analisis KEKEPAN (Kekuatan, Kelemahan, Peluang/Kesempatan, Ancaman). Dalam analisis SWOT terdapat unsur pendorong positif yaitu kekuatan dan peluang, dan unsur negatif ialah kelemahan dan ancaman. Untuk kekuatan kita harus dapat mempertahankan dan terus meningkatkan, untuk kelemahan kita harus mengatasi dan meminimalisir. Adapun untuk peluang harus terus dioptimalkan

dan mengambil keuntungan, kemudian untuk ancaman harus diantisipasi dengan seksama.

c. Menetapkan peluang usaha

Analisis SWOT adalah analisis secara kualitatif, sedangkan secara kuantitatif untuk mengetahui produk ‘terpilih’ yang yang akan diusahakan saat ini, dapat dilakukan dengan menggunakan Micro Screening. Dari lima produk yang telah di analisis SWOT, tentunya tidak mungkin ke lima produk tersebut dijalankan sekaligus, oleh sebab itu perlu adanya pemilihan jenis usaha, agar benar-benar terpilih satu usaha yang paling dimungkinkan untuk dilaksanakan oleh kita saat ini.

Untuk dapat melakukan penyaringan produk, kita dapat melakukannya dengan menggunakan Micro Screening, yang merupakan bentuk penyaringan produk secara kuantitatif, sehingga angka terbesar merupakan komoditi produk yang paling siap untuk dilaksanakan. Unsur penilaian micro screening (terlampir) antara lain<sup>5</sup>:

1. Kemudahan pasar
2. Ketersediaan bahan baku
3. Kemudahan teknologi
4. Keterampilan/kecakapan
5. Modal
6. Dll

---

<sup>5</sup> *Ibid.*, hlm. 58.

Masing-masing unsur diatas disusun dalam suatu tabel dengan diberikan peringkat sesuai kadar informasi yang dimiliki dan prioritas dari pelaku usaha.

Beberapa ciri-ciri sebuah usaha yang potensial antara lain<sup>6</sup>:

- a. Usaha yang dibangun adalah usaha yang potensial atau memiliki nilai jual yang tinggi.

Usaha yang baik memiliki ciri nilai jual yang tinggi. Nilai jual yang tinggi ini bisa disebabkan gagasan-gagasan unik saat pendirian bisnis. Nilai jual secara langsung berhubungan dengan pasar. Tentunya, produk dengan nilai jual tinggi memiliki keunggulan tersendiri dibandingkan produk sejenis. Keunikan bisa menjadi aspek yang sangat penting dalam mempengaruhi nilai penjualan. Maka, apabila anda ingin usaha anda memiliki nilai jual yang tinggi, pastikan terdapat keunikan baik dari strategi pemasaran, atau keunggulan lainnya.

- b. Tidak menjadikan usaha itu hanya sebagai ambisi pribadi tetapi sifatnya nyata.

Nyata maksudnya apa yang sudah direncanakan dan impikan benar-benar terealisasi. Akan percuma apabila memiliki ambisi dengan ide yang cemerlang tetapi itu hanya ada diangan-angan saja. Dalam mewujudkannya menjadi nyata alias menjalankan usaha tersebut, diperlukan sikap fokus serta serius. Dengan dibarengi dengan konsistensi, maka usaha anda akan semakin berkembang.

---

<sup>6</sup> Devinta Putri, *Ciri-ciri Peluang Usaha Yang Baik dan Potensial Serta Memiliki Nilai Jual*, <http://centrausaha.com/peluang-potensial-usaha/> diakses 15 februari 2019.

- c. Usaha tersebut dapat bertahan lama atau berkelanjutan di pasar (tidak bersifat musiman).

Terkadang pada satu waktu muncul tren yang berkembang dimasyarakat yang kemudian disusul dengan menjamurnya usaha pada bidang tersebut. Dalam menjalankan usaha, ada baiknya mempertimbangkan tidak memilih usaha yang hanya ramai pada musim tertentu saja. Apabila ini terjadi, selain terjadi persaingan yang tinggi anda juga tidak bisa mengelola usaha tersebut dengan baik.

- d. Tidak menghabiskan modal yang terlalu banyak, nilai investasinya tidak terlalu besar namun sangat berpotensi menguntungkan.

Modal usaha memang diperlukan pada awal produksi atau memulai suatu usaha. Tetapi akan menjadi masalah apabila ternyata mengeluarkan modal terus menerus selama usaha. Seharusnya, modal awal anda menghasilkan keuntungan bukan sebaliknya. Untuk menghindari hal tersebut, bisa dianalisis apakah harus mengganti ide atautkah mengganti cara berkerjanya.

- e. Usaha tersebut mempunyai skala yang dapat diperbesar atau ditingkatkan.

Usaha yang baik adalah usaha yang bisa ditingkatkan dari waktu ke waktu. Tidak semua usaha dimulai langsung dalam skala besar. Sebagai contoh, awal pendirian usaha ia merupakan industri kecil atau industri skala rumah tangga, kemudian seiring berjalannya waktu ia menjadi industri skala menengah hingga akhirnya menjadi skala besar. Apabila usaha yang sedang ingin dijalankan tidak bisa ditingkatkan, sudah indikasi bahwa ia bukanlah ciri usaha yang baik.

## B. Gaya Kepemimpinan

Melihat esensi kepemimpinan, maka pemimpin layaknya kepala bagi tubuh. Pemimpin merupakan lambang keutuhan, kekuatan, kedisiplinan dan persatuan. Pemimpin era sekarang ini tidak lagi sekedar lambang/symbol, tetapi juga merupakan pusat aktivitas kelompok yang dipimpinnya. Karena itu, kepada pemimpin dituntut beberapa persyaratan seperti kompetensi, kelayakan dan aktivitas yang prima untuk memimpin anggotanya.<sup>7</sup>

Kepemimpinan adalah proses menggerakkan grup dalam arah yang sama tanpa paksaan. Sukses kepemimpinan adalah kepemimpinan yang menciptakan langkah paling menarik dari grup untuk jangka panjang dan juga merupakan salah satu aspek penting dalam manajemen. Ada beberapa tipe gaya kepemimpinan, sebelum mengetahui lebih dalam mengenai tipe-tipe kepemimpinan akan lebih baiknya mengetahui apa arti dari gaya kepemimpinan ini.<sup>8</sup> Gaya kepemimpinan menurut Kartono dalam jurnal *Astria* adalah cara bekerja dan bertingkah laku pemimpin dalam membimbing para bawahannya untuk berbuat sesuatu.<sup>9</sup> Jadi gaya kepemimpinan merupakan sifat, sikap maupun perilaku pemimpin yang diterapkan kepada bawahannya untuk membimbing bawahannya dalam melaksanakan pekerjaan.

Dalam mewujudkan fungsi-fungsi kepemimpinan secara integral, sebagaimana telah dikemukakan terdahulu akan berlangsung aktivitas kepemimpinan. Apabila aktivitas tersebut dipilah-pilah maka akan terlihat gaya

---

<sup>7</sup> J. Kaloh, *Pemimpin antara Keberhasilan dan Kegagalan*, (Jakarta: Kata Hasta Pustaka, 2006), hlm. 24.

<sup>8</sup> Ari Retno Habsari, *Terobosan Kepemimpinan*. (Yogyakarta: MedPress, 2008), hlm. 3.

<sup>9</sup> *Astria* Khairizah, et. all., "*Pengaruh Gaya Kepemimpinan* .....hlm. 1269.



kepemimpinan dengan polanya masing-masing. Gaya kepemimpinan ini pada gilirannya ternyata merupakan dasar dalam membedakan atau mengklasifikasikan tipe kepemimpinan.

Menurut Kaderi gaya kepemimpinan memiliki tiga pola dasar yaitu<sup>10</sup>:

1. Gaya kepemimpinan yang berpola mementingkan pelaksanaan tugas secara efektif dan efisien, agar mampu mewujudkan tujuan secara maksimal. Pemimpin menaruh perhatian yang besar dan memiliki keinginan yang kuat untuk melaksanakan tugas-tugasnya, tanpa campur tangan orang lain. Sehubungan dengan itu pemimpin menuntut pula agar setiap anggota seperti dirinya, menaruh perhatian yang besar dan keinginan yang kuat dalam melaksanakan tugas-tugasnya, dengan tidak perlu menghiraukan dan mencampuri tugas-tugas orang lain. Pemimpin berasumsi bahwa bilamana setiap anggota melaksanakan tugas-tugasnya secara efektif dan efisien, pasti akan dicapai hasil yang diharapkan sebagai penggabungan hasil yang dicapai masing-masing anggota. Keserasian hasil setiap anggota dengan tujuan bersama tidak dipersoalkan, karena yang penting bagi pemimpin setiap anggota sibuk melaksanakan tugasnya.

2. Gaya kepemimpinan yang berpola mementingkan pelaksanaan hubungan kerja sama. Pemimpin menaruh perhatian yang besar dan keinginan yang kuat agar setiap orang mampu menjalin kerjasama dalam melaksanakan tugas-tugasnya masing-masing, yang tidak dapat dilepaskan dari kebersamaan didalam suatu unit atau organisasi sebagai satu kesatuan. Setiap orang harus mampu menjalin kerjasama dengan para pimpinan, baik yang menjadi atasan langsung maupun

---

<sup>10</sup> Kaderi Nawawi, *Kepemimpinan yang Efektif*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2004), hlm. 83.

pimpinan unit lain. Demikian juga kerjasama dengan sesama anggota kelompok/unit kerja yang sama atau lebih rendah jenjang/posisinya. Kerjasama pun harus diwujudkan dan dibina dengan pihak luar yang langsung atau tidak langsung berpengaruh pada usaha mencapai tujuan bersama. Pemimpin berkeyakinan bahwa dengan kerjasama yang insentif, efektif, dan efisien, semua tugas dapat diselesaikan secara maksimal dan kelompok/organisasi akan berkembang dinamis. Perhatian pemimpin yang diarahkan pada usaha menciptakan kerjasama yang akrab, cenderung mengakibatkan perhatian pada pelaksanaan tugas dan hasilnya menjadi melemah dan berkurang.

3. Gaya kepemimpinan yang berpola mementingkan hasil yang dapat dicapai dalam rangka mewujudkan tujuan kelompok/organisasi. Pemimpin menaruh perhatian yang besar dan memiliki keinginan yang kuat, agar setiap anggota berprestasi sebesar-besarnya. Pemimpin memandang produk (hasil) yang dicapai merupakan ukuran prestasi kepemimpinannya. Cara mencapai hasil dan apa yang dikerjakan untuk mencapai hasil yang kuantitas dan kualitasnya sesuai dengan keinginan pimpinan tidak perlu dipersoalkan. Siapa yang melaksanakan dan bagaimana tugas dilaksanakan berada diluar perhatian pemimpin, karena yang terpenting adalah hasilnya bukan prosesnya.

Ketiga pola dasar yang mencerminkan gaya kepemimpinan seperti tersebut diatas, dalam proses kepemimpinan secara operasional tidaklah terpisah secara deskrit. Berdasarkan ketiga pola dasar itu, terbentuk tiga tipe gaya kepemimpinan yang utama, antara lain<sup>11</sup>:

---

<sup>11</sup> *Ibid.*, hlm. 94.

a. Tipe Kepemimpinan Otoriter

Tipe kepemimpinan ini merupakan tipe yang paling tua dikenal manusia. Oleh karena itu tipe ini merupakan tipe yang paling banyak dikenal. Kepemimpinan ini menempatkan kekuasaan ditangan satu orang atau sekelompok kecil orang yang diantara mereka tetap ada seseorang yang paling berkuasa. Pada tipe ini pemimpin bertindak sebagai penguasa tunggal. Orang-orang yang dipimpin jumlahnya lebih banyak, merupakan pihak yang dikuasai dan semata-mata sebagai pelaksana keputusan, perintah, dan bahkan kehendak pimpinan, yang disebut bawahan atau anak buah. Pimpinan memandang dirinya lebih dalam segala hal, dibandingkan bawahannya. Kekuasaan pimpinan digunakan untuk menekan bawahan, dengan mempergunakan sanksi atau hukuman sebagai alat utama. Pemimpin menilai kesuksesannya dari segi timbulnya rasa takut dan kepatuhan yang bersifat kaku.

b. Tipe Kepemimpinan Bebas (Laissez Faire)

Tipe kepemimpinan ini merupakan kebalikan dari tipe kepemimpinan otoriter. Dilihat dari segi perilaku ternyata tipe kepemimpinan ini cenderung didominasi oleh perilaku kepemimpinan kompromi (compromiser) dan perilaku kepemimpinan pembelot (deserter). Dalam prosesnya ternyata sebenarnya tidak dilaksanakan kepemimpinan dalam arti sebagai rangkaian kegiatan menggerakkan dan memotivasi anggota kelompok/organisasinya dengan cara apapun juga. Pemimpin berkedudukan sebagai simbol, kepemimpinannya dijalankan dengan memberikan kebebasan penuh pada orang yang dipimpin dalam mengambil keputusan dan melakukan kegiatan (berbuat) menurut kehendak dan kepentingan

masing-masing, baik secara perseorangan maupun berupa kelompok-kelompok kecil.

c. Tipe Kepemimpinan Demokratis

Tipe kepemimpinan ini menempatkan manusia sebagai faktor utama dan terpenting dalam setiap kelompok atau organisasi. Tipe ini diwujudkan dengan dominasi perilaku sebagai pelindung dan penyelamat dan perilaku yang cenderung ingin memajukan dan mengembangkan organisasi/kelompok. Komunikator terbaik adalah pendengar yang baik, dan mendengarkan adalah kekuatan kunci pemimpin demokratis. Pemimpin seperti ini menciptakan perasaan bahwa mereka sungguh-sungguh ingin mendengarkan pikiran dan kepedulian pegawai dan mereka bersedia mendengarkan. Mereka juga kolaborator sejati, bekerja sebagai anggota kelompok dan bukan sebagai pemimpin yang berposisi di atas. Dan mereka tahu cara meredakan konflik dan menciptakan harmoni, misalnya memperbaiki keretakan di dalam kelompok. Kompetensi empati berperan penting dalam gaya demokratis, terutama ketika kelompoknya sangat bervariasi. Tanpa kemampuan untuk mendengarkan dan menyelaraskan dengan berbagai jenis orang, pemimpin akan mudah keliru dalam membaca tanda-tanda.<sup>12</sup>

Pada dasarnya pemisahan tiga tipe pokok dalam kepemimpinan bersifat teoritis. Dalam praktiknya sulit menjumpai pelaksanaan salah satu dari ketiga tipe itu secara murni. Ketiga tipe pokok itu dalam praktiknya saling isi-mengisi atau tunjang-menunjang atau berkombinasi secara bervariasi, yang disesuaikan dengan situasinya, yang akan menghasilkan kepemimpinan yang efektif. Sebagaimana

---

<sup>12</sup> Daniel Goleman, et. al., *Primal Leadership "Kepemimpinan Berdasarkan Kecerdasan Emosi"*, terj. Susi Purwoko, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2004), hlm. 82.

menurut Robert dalam jurnal Astria dimana seseorang pemimpin menggunakan suatu gaya kepemimpinan yang tergantung dari situasi.<sup>13</sup> Dengan kata lain kepemimpinan yang efektif tidak mungkin terwujud dengan mempergunakan salah satu tipe kepemimpinan secara murni.

### C. Industri Kecil

Industri adalah kumpulan dari beberapa perusahaan yang menghasilkan suatu homogen atau suatu kegiatan/proses yang menghasilkan barang yang mempunyai keunikan nilai tambah.<sup>14</sup> Dalam konteks mikro dan organisasi, menurut Kuncoro dalam buku Rahel, industri adalah kumpulan perusahaan yang memproduksi barang dan jasa yang relative sejenis, atau mempunyai sifat saling mengganti yang erat.<sup>15</sup>

Industri sering dianggap sebagai sektor yang mampu mengatasi masalah pembangunan di negara-negara berkembang. Pemerintah biasanya mengeluarkan kebijakan-kebijakan yang sering kali dipaksakan, maksudnya kebijakan yang dikeluarkan hanya sekedar meniru pola kebijakan pembangunan negara-negara maju tanpa melihat keadaan dan kondisi lingkungan yang ada seperti masalah ketersediaan bahan mentah, teknologi, kecakapan tenaga kerja, kecakupan modal dan sebagainya. Padahal untuk mencapai kemajuan pembangunan suatu Negara,

---

<sup>13</sup> Astria Khairizah, et. all., "*Pengaruh Gaya Kepemimpinan* ..... hlm. 1269.

<sup>14</sup> Sofia Ulfa Eka H., "*Pengaruh Investasi pada Industri Menengah terhadap Penyerapan Tenaga Kerja di Kota Samarinda*", *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Pembangunan (JIEP)*. Vol. 15. No. 2 – 2015. Hlm. 36.

<sup>15</sup> Rahel Widiyawati Kimbal, *Modal Sosial dan Ekonomi Industri Kecil Sebuah Studi Kualitatif*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2015), hlm 38.

tidak tergantung dari sektor industri saja namun harus ada kerjasama antar sektor lainnya.<sup>16</sup>

Di Indonesia industri diklasifikasikan menjadi tiga tingkatan dalam skala usahanya, yaitu industri berskala besar, sedang, dan kecil dengan melihat besarnya investasi, mesin atau peralatan yang ditanamkan pada perusahaannya dengan klasifikasi sebagai berikut<sup>17</sup>:

- a. Industri besar: di atas Rp. 5.000.000.000,00
- b. Industri sedang: Rp. 200.000.000,00 sampai Rp. 5.000.000.000,00
- c. Industri kecil: di bawah Rp. 200.000.000,00

Berdasarkan klasifikasi yang telah dipaparkan, Departemen Perindustrian memberikan penjabaran kategori industri kecil. Kategori Industri Kecil menurut Departemen Perindustrian adalah sebagai berikut<sup>18</sup>:

1. Industri Kecil Modern, meliputi industri kecil yang menggunakan teknologi proses madya (*intermediate process technologies*), mempunyai skala produksi yang terbatas, tergantung pada dukungan industri besar dan menengah dan dengan sistem pemasaran domestik dan ekspor, menggunakan mesin khusus dan alat-alat perlengkapan modal lainnya. Dengan kata lain, industri kecil yang modern telah mempunyai akses untuk menjangkau sistem pemasaran yang relatif telah berkembang baik di pasar domestik ataupun pasar ekspor.

---

<sup>16</sup> Sofia Ulfa Eka H., "Pengaruh Investasi pada Industri ..... hlm. 37.

<sup>17</sup> Rahel Widiyawati Kimbal, *Modal Sosial dan Ekonomi Industri Kecil.....*, hlm. 39.

<sup>18</sup> Thamrin Abduh, *Strategi Internasionalisasi UMKM*, (Makassar: CV. Sah Media, 2017), hlm. 23.

2. Industri Kecil Tradisional, pada umumnya mempunyai ciri-ciri antara lain, proses teknologi yang digunakan secara sederhana, mesin yang digunakan dan alat perlengkapan modal lainnya relatif sederhana, lokasi di daerah pedesaan, akses untuk menjangkau pasar yang berada di luar lingkungan yang berdekatan terbatas.
3. Industri Kerajinan Kecil, industri kecil ini sangat beragam, mulai dari industri kecil yang menggunakan proses teknologi yang sederhana sampai industri kecil yang menggunakan teknologi proses madya atau malahan sudah menggunakan proses teknologi yang tinggi.

Industri kecil adalah industri yang mempunyai tenaga kerja 5 (lima) sampai 19 (sembilan belas) orang tenaga kerja yang terdiri dari pekerja kasar dibayar, pekerja pemilik, dan pekerja keluarga yang tidak dibayar.<sup>19</sup> Dalam kenyataannya usaha kecil ini cukup menarik karena pemula usaha selalu diawali dengan skala kecil, jarang sekali dijumpai seorang yang membuka usaha langsung ke usaha menengah atau besar. Industri kecil menurut UU nomor 9 tahun 1995 adalah<sup>20</sup>:

- 1) Industri yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000,00
- 3) Industri tersebut adalah milik warga negara Indonesia.
- 4) Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar.

---

<sup>19</sup> Rahel Widiyawati Kimbal, *Modal Sosial dan Ekonomi Industri Kecil* .....hlm 38.

<sup>20</sup> Sofia Ulfa Eka H., "*Pengaruh Investasi pada Industri* .....hlm. 37.

- 5) Berbentuk badan usaha orang perseorangan, tidak berbadan hukum atau berbadan hukum, termasuk koperasi.

Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa industri kecil merupakan suatu kegiatan membuat barang-barang dari bahan-bahan mentah menjadi barang jadi yang hasilnya memiliki nilai jual yang lebih tinggi, dan menggunakan tenaga kerja lima sampai Sembilan belas orang. Industri kecil memiliki modal yang sangat terbatas, namun cukup menjanjikan, omset yang diperoleh jika bentuk usaha yang dijalankan memiliki pasar yang baik.

Adapun syarat-syarat membangun industri kecil agar mencapai hasil yang maksimal antara lain<sup>21</sup>:

4. Tersedianya bahan baku mentah atau bahan dasar untuk diolah menjadi barang jadi atau setengah jadi.
5. Tersedianya sumber daya alam maupun sumber daya manusia.
6. Tersedianya tenaga kerja yang berpengalaman dan ahli dibidangnya untuk dapat mengolah sumber daya.
7. Tersedianya modal usaha, yaitu modal yang digunakan untuk melakukan usaha.
8. Mampu mengelola usaha dengan baik.
9. Tersedia sarana dan prasarana.
10. Kejujuran anggota keluarga atau masyarakat dalam menanggapi dan melaksanakan tugas.

---

<sup>21</sup> Sarwiyanto, *Ayo Belajar Ilmu Pengetahuan Sosial*, (Yogyakarta: Kanisius, 2009), hlm. 115.



11. Lingkungan yang aman, stabil, dan mendukung kegiatan usaha.

#### **D. Perekonomian Masyarakat**

Perekonomian mempunyai kata dasar ekonomi berarti ilmu mengenai asas-asas produksi, distribusi, dan pemakaian barang-barang serta kekayaan (seperti halnya keuangan, perindustrian, dan perdagangan).<sup>22</sup> Sedangkan Masyarakat adalah sekelompok orang yang membentuk sebuah sistem semi tertutup (semi terbuka), di mana sebagian besar interaksi adalah individu-individu yang berada pada kelompok tersebut.<sup>23</sup>

Perlu dibedakan terlebih dahulu antara ekonomi kerakyatan dan perekonomian rakyat. Ekonomi kerakyatan adalah sektor ekonomi yang berisi kegiatan-kegiatan ekonomi rakyat. Sedangkan perekonomian rakyat adalah system ekonomi dimana rakyat dan usaha-usaha ekonomi kerakyatan berperan integral dalam perekonomian nasional dimana produksi dikerjakan oleh semua untuk semua dibawah pimpinan atau pemilikan anggota-anggota masyarakat, berdasar pada aturan bahwa bumi, air, dan kekayaan alam yang terkandung dalam bumi adalah pokok-pokok kemakmuran rakyat.<sup>24</sup>

Konsep ekonomi kerakyatan dikembangkan sebagai upaya untuk lebih mnedepankan ekonomi masyarakat secara berkelanjutan dan aktif berlandaskan prinsip-prinsip keadilan sosial dan saling menghargai.<sup>25</sup> Dengan kata lain konsep

---

<sup>22</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*....., hlm. 220.

<sup>23</sup> Fredian Tonny, *Pengembangan Masyarakat*, (Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia, 2014), hlm. 1.

<sup>24</sup> Adi Sasono, *Menuju Rakyat Berdaulat*, (Jakarta: Republika, 2008), hlm. 84.

<sup>25</sup> Zubaedi, *Pengembangan Masyarakat Cetakan Kedua*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2014), hlm. 4.

ekonomi kerakyatan dilakukan sebagai sebuah strategi untuk membangun kesejahteraan dengan lebih mengutamakan pemberdayaan masyarakat.<sup>26</sup>

Langkah-langkah strategis yang harus dipertimbangkan dalam memberdayakan ekonomi kerakyatan adalah sebagai berikut :

*Pertama*, melakukan identifikasi terhadap pelaku ekonomi seperti koperasi, usaha kecil, petani, dan sebagainya mengenai potensi dan pengembangan usahanya.

*Kedua*, melakukan program pembinaan yang kontiniu terhadap pelaku ekonomi melalui program pendampingan

*Ketiga*, maelaksanakan program pendidikan dan pelatihan sesuai dengan kebutuhan mereka pada saat mengembangkan usaha.

*Keempat*, melakukan koordinasi dan evaluasi secara periodik antarinstansi yang terlibat dalam proses pembinaan, baik pembinaan terhadap permodalan, sumber daya manusia, pasa, informasi, maupun penerapan teknologi.

Dalam upaya pengembangan perekonomian masyarakat dapat dilihat dari tiga segi, yaitu<sup>27</sup>:

1. Menciptakan suasana atau iklim yang memungkinkan potensi masyarakat berkembang. Titik tolak pemikirannya adalah pengenalan bahwa setiap manusia memiliki potensi yang dapat dikembangkan. Tidak ada masyarakat yang sama sekali tanpa daya.

---

<sup>26</sup> Nikmatul Masruroh, *Menggali Potensi Desa Berbasis Ekonomi Kerakyatan*, (Surabaya:CV. Jakad Publishing, 2018), hlm. 20.

<sup>27</sup> Natalia Artha Malau, “Strategi Pemberdayaan Ekonomi Kerakyatan”, *Jurnal Ilmiah “INTEGRITAS”*. Vol. 1. No. 4 – 2015. hlm. 6.

2. Memperkuat potensi ekonomi yang dimiliki oleh masyarakat itu. Dalam rangka memperkuat potensi ekonomi rakyat ini, upaya yang amat pokok adalah peningkatan taraf pendidikan dan derajat kesehatan serta terbukanya kesempatan untuk memanfaatkan peluang-peluang ekonomi.
3. Mengembangkan ekonomi rakyat juga mengandung arti melindungi masyarakat dan mencegah terjadinya persaingan yang tidak seimbang, serta mencegah eksploitasi golongan ekonomi yang kuat atas yang lemah. Upaya melindungi masyarakat tersebut tetap dalam rangka proses pemberdayaan dan pengembangan prakarsanya.

Pada dasarnya ekonomi rakyat adalah suatu sistem ekonomi yang mengikutsertakan seluruh lapisan masyarakat dalam proses pembangunan dan juga untuk mencapai suatu tingkat kesejahteraan.<sup>28</sup> Menurut Kolle dalam jurnal Rosni kesejahteraan masyarakat dapat diukur dari beberapa aspek kehidupan:<sup>29</sup>

1. Dengan melihat kualitas hidup dari segi materi, seperti kualitas rumah, bahan pangan, dan sebagainya.;
2. Dengan melihat kualitas hidup dari segi fisik, seperti kesehatan tubuh, lingkungan alam, dan sebagainya.;
3. Dengan melihat kualitas hidup dari segi mental, seperti fasilitas pendidikan, lingkungan budaya, dan sebagainya.;
4. Dengan melihat kualitas hidup dari segi spiritual, seperti moral, etika, keserasian penyesuaian, dan sebagainya.

---

<sup>28</sup> *Ibid.*, hlm. 2.

<sup>29</sup> Rosni, "Analisis Tingkat Kesejahteraan Masyarakat Nelayan di Desa Dahari Selehar Kecamatan Talawi Kabupaten Batubara". *Jurnal Geografi*. Vol. 9. No. 1 – 2017. hlm. 57.

Dengan demikian keberhasilan dalam mengembangkan ekonomi kerakyatan bukan hanya tugas atau tanggungjawab pemerintah melainkan juga instansi lainnya, baik dalam bentuk pembiayaan maupun pengembangan pola kemitraan yang sesuai dengan kondisi suatu daerah.<sup>30</sup>

#### **E. Penelitian Terdahulu**

Dodi Kurniawan dalam penelitiannya yang berjudul “Peningkatan Perekonomian Masyarakat Melalui Industri Kerajinan Sapu Rayung di Dusun Keprekan Desa Bojong Kecamatan Mungkid Kabupaten Magelang”, Tahun 2015.<sup>31</sup> Di dalam penelitiannya Dodi menggunakan metode deskriptif, populasi penelitiannya adalah pengusaha sapu rayung, kepala Dusun, dan karyawan pengrajin sapu rayung di Dusun Keprekan. Hasil penelitiannya adalah dari keberhasilan usaha menjadi pengrajin sapu rayung, para pengrajin mulai mempunyai tanggung jawab sendiri untuk lebih mengembangkan usahanya demi kebutuhan hidup. Hal ini didukung dengan adanya bahan baku yang tersedia serta skill yang dimiliki dan yang paling penting adalah masyarakat mampu memperhatikan manajemen dalam pengelolaan usahanya baik modal sendiri maupun pinjam dari Bank.

Persamaan penelitian ini adalah pada permasalahan yang diangkat yaitu peningkatan perekonomian masyarakat yang dipengaruhi oleh industri kecil yang

---

<sup>30</sup> Zulkarnain, *Membangun Ekonomi Rakyat Persepsi Tentang Pemberdayaan Ekonomi Rakyat*, (Yogyakarta : Adicita, 2003), hlm. 11.

<sup>31</sup> Dodi Kurniawan, *Peningkatan Perekonomian Masyarakat Melalui Industri Kerajinan Sapu Rayung di Dusun Keprekan Desa Bojong Kecamatan Mungkid Kabupaten Magelang*, (Yogyakarta: *Skripsi* tidak diterbitkan, 2015), hlm. 1-96.

beroperasi dan dikembangkan di dusun tersebut. Sedangkan perbedaannya terletak pada usaha dan lokasi penelitian.

Heri Herdiana dan Alfin NF Mufreni dalam penelitiannya yang berjudul “Pengaruh Kepemimpinan Situasional dan Iklim Organisasi terhadap Prestasi Kerja Karyawan di Kantor BPJS Ketenagakerjaan Kota Tasikmalaya”, Tahun 2017.<sup>32</sup> Di dalam penelitiannya Heri dan Alfin menggunakan teknik Analisa Data yaitu analisis jalur. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa kepemimpinan situasional dan iklim organisasi berpengaruh terhadap prestasi kerja karyawan di kantor BPJS Ketenagakerjaan Kota Tasikmalaya sebesar 51,8%. Dengan demikian diharapkan Kantor BPJS Ketenagakerjaan mempunyai pemimpin yang benar-benar cerdas dalam mengatur strategi serta mampu melihat situasi yang dapat dikendalikan dengan baik.

Persamaan penelitian ini adalah terletak pada tema yang diangkat mengenai gaya kepemimpinan yang dijalankan pada suatu organisasi. Dan perbedaannya adalah pada metode penelitian yang diambil yaitu kuantitatif.

Dandan Irawan dalam penelitiannya yang berjudul “Potensi Usaha Koperasi dan Usaha Kecil Menengah di Daerah Terisolir dan Tertinggal”. Tahun 2015.<sup>33</sup> Penelitian Dandan ini membahas tentang pengembangan usaha KUKM (Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah) sentra di daerah terisolir dan tertinggal, merupakan upaya pemerintah yang terencana dan strategis untuk mengubah suatu daerah dengan berbagai permasalahan social, ekonomi dan keterbatasan fisik, menjadi

---

<sup>32</sup> Heri Herdiana dan Alfin NF, “Pengaruh Kepemimpinan Situasional dan Iklim Organisasi terhadap Prestasi Kerja Karyawan di Kantor BPJS Ketenagakerjaan Kota Tasikmalaya”, *Jurnal Ekonomi Manajemen*, Vol. 3. No. 2 – 2017.

<sup>33</sup> Dandan Irawan, “Potensi Usaha Koperasi dan Usaha Kecil Menengah di Daerah Terisolir dan Tertinggal). Vol. VI. No. 2 – 2015.

daerah yang maju dengan komunitas yang berkualitas, agar tidak berbeda jauh dengan daerah lainnya.

Persamaan penelitian ini terletak pada metode penelitiannya yaitu deskriptif kualitatif. Perbedaannya adalah terletak pada tema yang diangkat dan lokasi penelitiannya.

Erika Kusuma Yudha dalam penelitiannya yang berjudul “Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Usaha Kerajinan Tangan Anyaman Bambu di Desa Rimpak Kecamatan Sepuran Kabupaten Wonosobo”, Tahun 2017.<sup>34</sup> Di dalam penelitiannya Erika menggunakan metode deskriptif, populasi penelitiannya adalah pengrajin anyaman bambu, kepala desa dan pengelola kerajinan di Desa Rimpak Kecamatan Sepuran Kabupaten Wonosobo. Adapun hasil penelitiannya adalah selain dapat menambah pendapatan ekonomi masyarakat, juga mengembangkan skill masyarakat menjadi lebih kreatif dan berkembang dalam mendesain dan menciptakan produk lokal dengan mengedepankan bahan alami yang lebih ramah lingkungan.

Persamaan penelitian ini adalah pada permasalahan yang diangkat yaitu peningkatan perekonomian masyarakat yang dipengaruhi oleh adanya suatu usaha yang dikembangkan di desa tersebut. Sedangkan perbedaannya terletak pada usaha dan lokasi penelitian.

Muhammad Bagus Wicaksono dalam penelitiannya yang berjudul “Potensi dan Preferensi Usaha Budidaya Buah Naga Sebagai Upaya Meningkatkan

---

<sup>34</sup> Erika Kusuma Yudha, *Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Usaha Kerajinan Tangan Anyaman Bambu di Desa Rimpak Kecamatan Sepuran Kabupaten Wonosobo*, (Yogyakarta: Skripsi tidak diterbitkan, 2017), hlm. 1-65.

Pendapatan Masyarakat dalam Perspektif Ekonomi Islam”, Tahun 2018.<sup>35</sup> Di dalam penelitiannya Bagus menggunakan metode deskriptif, populasi penelitiannya adalah petani pembudidaya buah naga yang berjumlah 36 orang yang ada di Desa Lempuyang Bandar Kecamatan Way Pagubuan Kabupaten Lampung Tengah. Hasil penelitiannya adalah preferensi pembudidaya buah naga dalam memilih usaha membudidaya buah naga berjalan dengan lancar berdasarkan lokasi budidaya dan buah naga yang mampu berkembang dipasaran dengan harga yang cukup tinggi.

Persamaan penelitian ini terletak pada permasalahan yang diangkat mengenai potensi suatu usaha. Sedangkan perbedaannya yang pertama terletak pada metode pengumpulan datanya, selain wawancara dan observasi juga menggunakan kuesioner. Kemudian yang kedua adalah lokasi penelitiannya.

---

<sup>35</sup> Muhammad Bagus Wicaksono, *Potensi dan Preferensi Usaha Budidaya Buah Naga Sebagai Upaya Meningkatkan Pendapatan Masyarakat dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Lampung: Skripsi tidak diterbitkan, 2018), hlm. 1-112.