

Penguatan Aksesibilitas Permodalan bagi Peningkatan Daya Saing Pelaku Usaha Informal (Studi Pedagang Kaki Lima di Kota Malang)

Aryanto Nyuru Keiku, Harsono, Adi Suprayitno

Aryanto Nyuru Keiku¹, Harsono², Adi Suprayitno; ^{1,2}Program Studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Merdeka Malang; ³Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Merdeka Malang, Jl. Terusan Dieng No. 62-64, Klojen, Kota Malang, 65146, Jawa Timur.

ARTICLE INFO

Article history:

Received 2022-10-01

Received in revised form 2022-17-01

Accepted 2022-27-02

Kata kunci:

Aksesibilitas Permodalan,
Daya Saing, Pelaku Usaha
Informal.

Keywords:

Accessibility of Capital,
Competitiveness, Informal
Business Actors.

How to cite item:

Aryanto Nyuru Keiku,
Harsono, Adi Suprayitno.
(2022). Penguatan
Aksesibilitas Permodalan
bagi Peningkatan Daya
Saing Pelaku Usaha
Informal (Studi Pedagang
Kaki Lima di Kota Malang)
*Journal of Regional
Economics Indonesia*, 3(1).

Abstrak

Menciptakan strategi yang dapat mendorong daya saing pelaku usaha informal masih menjadi isu yang sulit dilakukan di Indonesia. Padahal daya saing merupakan kunci utama bagi pelaku usaha informal untuk terus bertahan dalam menghadapi intensitas persaingan usaha yang tinggi. Pada sisi yang lain, sudah banyak program dilakukan, terutama terkait penguatan aksesibilitas permodalan bagi para pelaku usaha informal. Namun, program tersebut relatif belum optimal karena dampak yang ditimbulkan belum signifikan. Berdasarkan permasalahan tersebut, maka tujuan dari penelitian ini untuk melihat bagaimana dampak aksesibilitas permodalan terhadap tingkat pendapatan sebagai determinan penentu daya saing pelaku usaha informal. Berdasarkan metode in-depth interview dan deskriptif eksploratif, hasil analisis menunjukkan bahwa pelaku usaha informal di Kota Malang yang ikut dalam jaringan kerjasama permodalan memiliki tingkat pendapatan yang lebih besar, sehingga daya saingnya relatif meningkat. Jaringan kerjasama permodalan sengaja dibentuk yang berfungsi untuk bersama-sama mengakses permodalan berbasis jaringan kelompok dari para pelaku usaha informal. Jaringan kelompok dikategorikan sebagai modal sosial, yang menjadi penentu tingkat keberhasilan penguatan daya saing usaha. Hasil ini dapat menjadi rujukan bagi penyusunan regulasi penguatan daya saing pelaku usaha informal yang didekati dari penguatan aksesibilitas permodalan.

Creating a strategy that can encourage the competitiveness of informal business actors is still a difficult issue in Indonesia. Whereas competitiveness is the main key for informal business actors to continue to survive in the face of high intensity of business competition. On the other hand, many programs have been carried out, especially those related to strengthening the accessibility of capital for informal business actors. However, the program is relatively not optimal because the impact has not been significant. Based on these problems, the purpose of this study is to see how the impact of capital accessibility on income levels as a determinant of the competitiveness of informal business actors. Based on the in-depth interview and exploratory descriptive method, the results of the analysis show that informal business actors in Malang City who participate in the capital cooperation network have a higher income level, so that their competitiveness is relatively increased. A capital cooperation network was deliberately established to jointly access group network-based capital from informal business actors. Group networks are categorized as social capital, which determines the success rate of strengthening business competitiveness. These results can be used as a reference for the preparation of regulations to strengthen the competitiveness of informal business actors who are approached from strengthening the accessibility of capital.

* Aryanto Nyuru Keiku, Harsono, Adi Suprayitno.

© 2022 University of Merdeka Malang All rights reserved.

Peer review under responsibility of University of Merdeka Malang All rights reserved.

1. Pendahuluan

Sektor usaha informal selama ini menjadi salah satu jenis sektor usaha yang paling banyak digeluti oleh masyarakat di Indonesia. Usaha informal biasanya dicirikan dengan keterbatasan permodalan, skala usaha yang rendah, model usaha yang relatif rentan, dan tingkat pendapatan yang sangat rendah dan fluktuatif (Tambunan, 2009). Salah satu jenis pelaku usaha informal yang paling banyak ditemui adalah Pedagang Kaki Lima (PKL), yang dikategorikan sebagai pelaku usaha dengan daya saing yang sangat rendah. Menurut Valentinov (2004), salah satu upaya yang sering dilakukan untuk menguatkan daya saing pelaku usaha informal adalah melalui penguatan aksesibilitas permodalan.

Penguatan aksesibilitas permodalan bagi peningkatan daya saing pelaku usaha informal diperlukan karena dua alasan. *Pertama*, sektor usaha informal terutama PKL dalam jangka panjang diharapkan mempunyai peran strategis dalam meningkatkan nilai tambah perekonomian lokal, dan diharapkan mampu ditransformasikan menjadi pelaku usaha berskala lebih tinggi dengan daya saing yang semakin baik.

Pelaku usaha informal dikategorikan sebagai pelaku usaha ultra mikro, yang diharapkan mampu ditingkatkan skala usahanya menjadi pelaku usaha skala mikro, kemudian skala kecil, lalu skala menengah, dan bahkan dalam jangka panjang diharapkan bisa saja ditransformasikan menjadi pelaku usaha skala besar. Dalam jangka pendek, pelaku usaha informal diperlukan bagi beberapa fungsi, antara lain: (i) peningkatan nilai tambah ekonomi lokal; (ii) pengentasan kemiskinan; dan (iii) sektor yang diharapkan mampu menampung tenaga kerja yang tidak bisa terserap di sektor formal.

Alasan *kedua* perlunya penguatan aksesibilitas permodalan bagi peningkatan daya saing pelaku usaha informal adalah untuk merencanakan pembangunan ekonomi lokal yang tepat sasaran. Hal ini sangat penting agar bisa menghindari terjadinya dampak negatif dari rencana pengembangan pelaku usaha informal seperti keberadaan PKL. Pengembangan PKL tanpa perencanaan yang matang akan sangat berisiko menimbulkan eksternalitas, seperti ketidaktertiban ruang publik (fasilitas umum) yang dapat mengganggu fungsi-fungsi ruang publik. Penguatan daya saing pelaku usaha informal dibutuhkan untuk menguatkan daya saing usaha secara berkelanjutan, sehingga dampak negatif yang ditimbulkan pelaku usaha informal (seperti PKL) yang biasanya bersentuhan dengan ruang publik dapat dihindari.

Salah satu strategi dalam meningkatkan daya saing pelaku usaha informal adalah melalui penguatan aksesibilitas permodalan. Tetapi, kebijakan tersebut sudah seringkali dilakukan dan dampaknya rata-rata relatif belum dirasakan. Menurut Wignaraja (2012), terdapat beberapa aspek yang belum diperhatikan sebagai penentu tingkat keberhasilan program penguatan aksesibilitas permodalan, dimana salah satunya adalah pemanfaatan kekuatan kelompok jaringan yang dimiliki oleh para pelaku usaha informal. Atas pernyataan tersebut, maka penelitian ini bertujuan untuk melihat bagaimana dampak penguatan aksesibilitas permodalan bagi daya saing para pelaku sektor informal, khususnya didekati dari perspektif jaringan dan modal sosial. Penelitian ini mengambil studi kasus pelaku usaha informal dengan jenis pedagang PKL di Kota Malang. Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi terhadap model kebijakan penguatan aksesibilitas permodalan bagi para pelaku usaha informal.

2. Pengertian Pelaku Usaha Informal

Pelaku usaha informal seperti Pedagang Kaki Lima (PKL) adalah salah satu jenis pelaku usaha UMKM, yang mayoritas masuk dalam kategori skala mikro, dan juga dikategorikan sebagai pelaku usaha ultra mikro (Szerb & Ulbert, 2009). Pelaku usaha informal adalah mereka yang bergerak di sektor ekonomi yang terdiri atas unit usaha berskala kecil, yang memproduksi dan mendistribusikan barang dan jasa, dengan tujuan utama untuk menciptakan kesempatan kerja dan kesempatan memperoleh pendapatan bagi para pelakunya. Dari sisi regulasi, pengertian pelaku usaha informal adalah pelaku usaha yang melakukan usaha perdagangan dengan menggunakan sarana usaha bergerak maupun tidak bergerak, menggunakan prasarana kota, fasilitas sosial, fasilitas umum, lahan dan bangunan milik pemerintah dan/atau swasta yang bersifat sementara/tidak menetap (Setyaningsih, 2012).

3. Peran dan Fungsi Pelaku Usaha Informal bagi Perekonomian

Pelaku usaha informal secara empiris terbukti mempunyai peran dan fungsi yang penting bagi pembangunan, baik dari aspek ekonomi, politik, maupun sosial dan budaya (Utama, 2003). Indikator penting salah satunya dapat dilihat dari peranannya terhadap penyerapan tenaga kerja. Bahkan, penelitian dari Susanty (2012) menunjukkan bahwa pelaku usaha informal dapat berperan sebagai kunci akselerator dalam menciptakan dan menyebarkan inovasi serta mereduksi ketimpangan antar wilayah. Hal ini karena sifatnya yang fleksibel dalam menentukan lokasi usaha yang tidak dapat dijamah oleh industri skala besar.

Peran penting pelaku usaha informal dalam pembangunan karena dari beberapa karakteristiknya mencerminkan sifat yang inklusif, diantaranya: (i) sebagai sumber lapangan kerja; (ii) memaksimalkan efisiensi alokasi dan distribusi dengan memobilisasi dan memanfaatkan sumberdaya lokal; dan (iii) mendorong pembangunan ekonomi daerah. Sedangkan pengalaman dari beberapa negara menunjukkan bahwa sifat inklusif pelaku usaha informal dicirikan dengan: (i) sebagai sumber penyebaran inovasi produksi dan teknologi dalam masyarakat; (ii) sumber penciptaan wirausahawan yang kreatif dan inovatif dalam penciptaan tenaga kerja terampil; (iii) peranannya dalam meningkatkan pendapatan masyarakat; dan (iv) dapat mengurangi arus urbanisasi.

Selain itu, pelaku usaha informal juga dipandang sebagai sektor strategis, yang tidak hanya berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi, tetapi juga dapat menyelamatkan perekonomian dari adanya krisis. Dalam konteks tersebut, pelaku usaha informal dipandang sangat penting dalam pengembangan ekonomi daerah. Beragam hasil penelitian telah menganalisis pelaku usaha informal yang diidentifikasi sebagai strategi pembangunan daerah dengan melihat basis usaha dan keterkaitan dengan pelaku lainnya. Pandangan tersebut mencoba menggambarkan bagaimana pelaku usaha informal beroperasi sehingga melakukan aglomerasi menjadi kawasan produktif sehingga menikmati banyak keuntungan. Beberapa keuntungan ini mampu mempertahankan keunggulan kompetitif melalui penggalian kekuatan tingkat lokal. Proses ini memberikan momentum penting bagi perekonomian wilayah dengan melibatkan partisipasi masyarakat lokal melalui pelaku usaha informal.

4. Permasalahan Daya Saing Pelaku Usaha Informal

Meski pelaku usaha informal mempunyai peranan penting bagi perekonomian lokal, namun dalam praktiknya banyak menghadapi beragam permasalahan. Kendala yang sering dihadapi adalah keterbatasan modal, fisik atau tenaga kerja, serta keterampilan. Sektor informal di negara-negara sedang berkembang, tumbuh dan berkembang sebagai akibat laju pertumbuhan angkatan kerja yang tinggi, serta ketidakmampuan sektor formal menyerapnya. Pelaku usaha sektor informal merupakan bagian dari sektor UMKM, dimana pelaku informal masuk dalam kategori pelaku usaha skala mikro atau ultra mikro. Dalam konteks ini, PKL merupakan pelaku usaha yang mempunyai karakteristik mirip dengan pelaku usaha mikro atau ultra mikro, akibat keterbatasan permodalan dan skala usaha yang rendah. Dalam banyak kasus, pelaku sektor informal seperti PKL selalu didominasi oleh kondisi keterbelakangan akibat rendahnya rata-rata tingkat pendapatan.

Rendahnya tingkat pendapatan pelaku usaha informal lebih dideterminasi oleh keterbelakangan dan lemah dalam aksesibilitas terhadap sumberdaya ekonomi (Swasono, 1996). Kondisi ini mengindikasikan bahwa karakteristik pelaku usaha informal sangat rawan (ketidakmampuan) dalam memenuhi standar hidup minimum (Setiawan, 2004). Ketidakmampuan dalam memenuhi standar hidup minimum diakibatkan oleh: (i) terbatasnya modal yang dimiliki; (ii) rendahnya pengetahuan dan keterampilan; (iii) rendahnya produktivitas; (iv) rendahnya pendapatan; dan (v) lemahnya nilai tukar hasil produksi.

Dari sisi penyebabnya, spesifikasi keterbelakangan pelaku usaha informal terjadi karena faktor internal dan eksternal. Faktor internal berasal dari dalam masyarakat, yaitu seperti moral, turunan, kekeluargaan, lingkungan, kesukuan, pendidikan, sosial, maupun kesehatan (Sitompul, 2012). Sedangkan faktor eksternal seperti pemerintah yang tidak efektif dan tidak mampu menyediakan anggaran, dan kebijakan yang kurang tepat sasaran bagi pengembangan pelaku usaha informal. Selain itu, modal dan sumberdaya manusia (terampil dan terlatih, terdidik dan memiliki pengetahuan teknis dan administrasi) juga menentukan kondisi keterbelakangan. Lebih jauh, Rante & Gunawan (2012) menyatakan suatu keluarga rumah tangga pelaku usaha informal

menjadi miskin secara umum lebih disebabkan oleh tiga faktor, yaitu: (i) faktor sumberdaya manusia; (ii) sumberdaya alam; dan (iii) teknologi. Padahal kesehatan yang baik, pendidikan dan ketrampilan yang tinggi akan dapat meningkatkan produktivitas dan selanjutnya akan dapat meningkatkan pendapatan. Rangkaian tersebut mencerminkan bahwa permasalahan yang dihadapi pelaku usaha informal sangatlah kompleks.

5. Metode Penelitian

Penelitian ini ingin melihat bagaimana penguatan aksesibilitas permodalan dapat menguatkan daya saing pelaku usaha informal. Ukuran daya saing difokuskan pada tingkat pendapatan pasca mendapatkan aksesibilitas permodalan. Dalam rangka menguraikan hasil penelitian, tulisan ini menggunakan pendekatan *indepth interview* berbasis deskriptif eksploratif yang didukung dengan studi *literature review*. Lokasi penelitian difokuskan pada sentra PKL di Kelurahan Gading Kasri, Kota Malang. Kelurahan Gading Kasri dikenal sebagai sentra PKL yang mampu melakukan kegiatan kelompok jaringan berbasis modal sosial. Dalam konteks penelitian, kekuatan jaringan antar pelaku PKL menjadi salah satu fokus perhatian yang diduga mempunyai pengaruh terhadap tingkat keberhasilan pengelolaan permodalan yang didapat oleh masing-masing pelaku PKL di Kelurahan Gading Kasri Kota Malang.

6. Hasil Pembahasan

a. Dampak Aksesibilitas Permodalan bagi Tingkat Pendapatan Para Pelaku Usaha Informal

Hasil investigasi empiris berbasis *indepth interview* pada para pelaku usaha informal (pelaku PKL) di Kelurahan Gading Kasri Kota Malang menunjukkan bahwa aksesibilitas permodalan memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap tingkat pendapatan. Dari hasil analisis responden, pendapatan terendah per hari sebesar Rp40.000, dan pendapatan tertinggi sebesar Rp700.000, sehingga rata-rata sebesar Rp251.25, nilai tengah sebesar Rp200.00, modus sebesar Rp100.000, dan *standar deviation* sebesar Rp185.897. Hasil perhitungan ini dapat dibuat pada tabel deskripsi indikator pendapatan seperti berikut ini:

Tabel 01. Deskripsi Indikator Pendapatan PKL

No	Pendapatan (Rp)	Frekuensi	Persentase
1	40.000-100.000	7	35
2	100.001-300.000	7	35
3	300.001-700.000	6	30
Total		20	100

Sumber: Hasil Pengolahan Data Primer, 2019

Sementara itu, data indikator modal PKL di Kelurahan Gading Kasri dengan modal terendah adalah sebesar Rp170.000, dan modal tertinggi Rp950.000, rata-rata Rp592.50, *median* Rp650.00, *modus* Rp 800.000 dan *standar deviation* Rp213.883. Hasil perhitungan ini dapat dibuat tabel deskripsi indikator modal seperti berikut:

Tabel 02. Deskripsi Indikator Modal PKL

No	Pendapatan (Rp)	Frekuensi	Persentase
1	100.000-300.000	7	35
2	300.001-600.000	3	15
3	600.001-950.000	10	50
Total		20	100

Sumber: Hasil Pengolahan Data Primer, 2019

b. Hubungan antara Penguatan Aksesibilitas Permodalan dan Daya Saing Pelaku Usaha Informal

Hasil penelitian ini menghasilkan temuan penting bahwa penguatan aksesibilitas permodalan bagi para pelaku usaha informal, yang dalam kasus ini adalah para pelaku PKL mempunyai dampak terhadap peningkatan tingkat pendapatan. Tingkat pendapatan adalah salah satu indikator daya saing usaha, sehingga secara langsung penguatan aksesibilitas permodalan telah mampu meningkatkan daya saing usaha para pelaku PKL di lokasi penelitian. Namun, menjadi menarik untuk diulas aspek apa saja yang berhasil menjadi penentu tingkat keberhasilan penguatan aksesibilitas permodalan bagi penguatan daya saing usaha pada kasus PKL di Kelurahan Gading Kasri Kota Malang.

Berdasarkan hasil *indepth interview*, kekuatan PKL di Kelurahan Gading Kasri Kota Malang terletak pada kekuatan modal sosial yang dicerminkan dari kegiatan jaringan lokal. kekuatan jaringan kelompok dimanfaatkan dengan baik oleh pemerintah daerah dalam memediasi dengan lembaga keuangan khususnya perbankan. Jaringan menjadi modal utama dalam melakukan kegiatan pemberdayaan, sehingga akses modal yang diterima para pelaku PKL di Kelurahan Gading Kasri mampu dikonversi sebaik-baiknya bagi pengembangan kegiatan usaha. Temuan tersebut telah menguatkan pentingnya mekanisme pemberdayaan bagi penguatan daya saing pelaku usaha informal. Isu ini berhubungan dengan konsep pemberdayaan sebagai alternatif usaha bagi peningkatan kapasitas individu dan komunitas dalam mendukung daya saing.

Dalam kasus penelitian ini, pemberdayaan yang dilakukan kepada para pelaku PKL adalah upaya untuk membangun kekuatan individu dan kompetensi usaha. Hasil tersebut menguatkan argumentasi dari Sabatini *et al.*, (2011), bahwa pemberdayaan merupakan proses sosial-tindakan yang mempromosikan partisipasi masyarakat, organisasi, dan masyarakat menuju tujuan peningkatan individu dan kontrol masyarakat, efikasi politik, peningkatan kualitas hidup masyarakat, dan keadilan sosial. Pemberdayaan kepada pra pelaku usaha informal merupakan proses pembangunan berkelanjutan pada skala individu sampai komunitas atas ketidakberdayaan (Southiseng, 2012). Pada skala individu para pelaku usaha informal, pemberdayaan merupakan kapasitas seseorang untuk mendapatkan kontrol atas kehidupan pribadi dan untuk mempromosikan perubahan dalam struktur usaha yang dapat meningkatkan kesejahteraan (Zimmerman *et al*, 1992). Sedangkan pada skala komunitas pelaku usaha informal, pemberdayaan mengacu pada proses yang membuat keuntungan kekuatan kolektif dalam kaitannya dengan tata kelola usaha.

Hasil *indepth interview* menunjukkan bahwa kegiatan pemberdayaan pada para pelaku PKL di Kelurahan Gading Kasri Kota Malang merupakan upaya yang dilakukan untuk meningkatkan dan memandirikan, serta menswadayakan pelaku PKL sesuai dengan potensi dan budaya lokal yang dimilikinya secara utuh dan komprehensif. Kegiatan ini penting untuk memastikan bahwa akses modal yang diperoleh mampu dimanfaatkan sebaik-baiknya bagi keberlangsungan usaha. Pemberdayaan tidak hanya meliputi penguatan individu anggota

PKL, tetapi pranata hidup yang ada dalam komunitas PKL perlu dan harus diberdayakan. Melalui strategi pemberdayaan, partisipasi PKL dalam melaksanakan kegiatan usaha akan semakin meningkat.

Hasil temuan dari penelitian ini dapat menjadi strategi dalam program penguatan daya saing pelaku usaha informal. Strategi tersebut terkait mekanisme pemberdayaan melalui: (i) alokasi sumberdaya; (ii) penguatan kelembagaan; dan (iii) pengembangan sumber daya manusia. Mekanisme pemberdayaan melalui alokasi sumber daya memiliki arti bahwa untuk menciptakan tujuan peningkatan daya saing, maka sumber daya permodalan sebagai kunci yang harus dialokasikan dengan prinsip keadilan. Alokasi sumber daya menjadi hal yang sangat utama dalam menciptakan pemberdayaan pada individu dan masyarakat, sehingga menuntut peran aktif partisipasi masyarakat dalam mewujudkan upaya kesejahteraan bersama. Untuk mendukung terjadinya pengalokasian sumber daya yang adil, maka sangat diperlukan penguatan kelembagaan dan peningkatan kemampuan sumber daya manusia, yang dalam kasus ini adalah para pelaku usaha informal.

Hasil temuan dalam penelitian ini juga menguatkan argumentasi sebagaimana dikemukakan Pawitan (2012), bahwa hakikat pemberdayaan adalah peningkatan kapasitas individu dan masyarakat, sehingga pengembangan sumber daya diharapkan dapat mendukung terjadinya pengalokasian sumber daya yang adil melalui perubahan pola pikir dan motivasi individu menjadi lebih baik. Sedangkan penguatan kelembagaan dapat mendukung alokasi sumberdaya melalui efisiensi dan efektifitas pemanfaatannya. Melalui sinergisitas ketiga komponen tersebut, maka peningkatan aksesibilitas usaha produktif dan penguatan daya tawar individu dari para pelaku usaha informal dapat diwujudkan, sehingga percepatan perubahan struktural dan kesejahteraan masyarakat dapat terjadi. Artinya terdapat perubahan kelas dari tingkat ekonomi lemah menjadi mapan, dan dari golongan marginal menuju golongan yang mempunyai aksesibilitas yang lebih baik pada sumberdaya produktif.

7. Penutup

Penelitian ini menghasilkan temuan penting bahwa penguatan aksesibilitas permodalan dapat menjadi strategi penguatan daya saing pelaku usaha informal. Meski demikian, strategi tersebut harus diperkuat dengan aspek lain khususnya pemanfaatan modal sosial antar pelaku usaha informal sebagai kekuatan untuk memperkuat komitmen dalam memanfaatkan akses modal yang diperoleh. Struktur jaringan yang dibentuk oleh kelompok pelaku usaha informal pada kasus PKL di Kelurahan Gading Kasri Kota Malang dapat menjadi instrumen kontrol atas pemanfaatan permodalan yang diperoleh. Penelitian ini mempertegas pentingnya mekanisme kelembagaan bahwa pemberian aksesibilitas permodalan harus diselaraskan dengan praktik kegiatan pemberdayaan yang dapat memanfaatkan kekuatan modal sosial. Model tersebut diharapkan dapat menjadi percontohan bagaimana meningkatkan daya saing pelaku usaha informal berbasis pendekatan peningkatan aksesibilitas permodalan melalui kerangka kerja pemberdayaan berbasis modal sosial.

8. Daftar Pustaka

- Pawitan, G. 2012. Characteristics of Small Medium Manufacturing Industries in The Era of ACFTA : Case Study From West Java. *Procedia Economics and Finance*. Vol 4, pp. 130-139.
- Rante, Y., & Gunawan, K. 2011. Developing Entrepreneurship in The Collage. *Jurnal Ekonomi*. Vol. XXI. No. 2, pp. 131-137.
- Sabatini, Fabio; Modena, Fransesca; Tortia, Ermanno. 2011. *Do Cooperative Enterprises Create Social Trust?*. European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises (Euricse): Trento.
- Setiawan, A. H. 2004. Fleksibilitas Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah. *Dinamika Pembangunan*. Vol. 1, No. 2, Desember, 118-124.
- Setyaningsih, S. 2012. Using Cluster Analysis Studi to Examine the Successful Performanca Entrepreneur in Indonesia. *Procedia Economics and Finance*. Vol 4, 286-298.
- Sitompul, C. 2012. A Supply Chain Planning for Small and Medium Enterprises. *Procedia Economics and Finance*. Vol. 4, pp. 384-389.
- Southiseng, N. 2012. SME Development in the CLMW Region. *SIU Journal of Management*. Vol. 2, No 2, pp. 12-22.
- Susanty, A.. 2012. Key Success Factors that Influence Knowledge Transfer Effectiveness: A Case Study of Garment Sentra at Kabupaten Sragen. *Procedia Economics and Finance*. Vol. 4, pp. 23-32.

- Swasono, S.E. 1996. *Studi Kebijakan Pengembangan Sektor Informal*, Jakarta. LSP dan IDS.
- Szerb, L., Ulbert, J. 2009. The Examination of The Competitiveness in the Hungarian SME Sector: A Firm Level Analysis. *Acta Polytechnica Hungarica*. Vol. 6, No. 3, pp. 105-123.
- Tambunan, T.T.H. 2009. *SME in Asian Developing Countries*. Palgrave Macmillan Publisher: London.
- Utama, A. 2003. Perusahaan Dalam Era Persaingan Global Melalui Aliansi Strategis. *Kajian Bisnis*. No. 30, Desember, pp. 57-73.
- Valentinov, V. 2004. Toward a social capital theory of cooperative organisation, *Journal of Cooperative Studies*, Vol. 37, No. 3, pp. 5-20.
- Wignaraja, G. 2012. Engaging Small and Medium Enterprises in Production Network: Firm Level Analysis of Five ASEAN Economies. *ADB Working Paper*. No. 361. Tokyo: Asian Development Bank Institute.