



# Analisis Hubungan antara Tipologi Pengusaha Kecil dengan Pola Penggunaan Bantuan Keuangan yang Diterimanya

Nurhadi

Jurusan Teknik Industri  
Fakultas Teknik – Universitas Jenderal Achmad Yani

**ABSTRAK.** Kemajuan usaha kecil menengah sangat dipengaruhi oleh perilaku dan sikap mental dari para pelaku usaha itu sendiri, diantaranya sikap/perilaku dalam menggunakan dana yang mereka terima. Melalui penelitian ini terungkap, karakteristik pengusaha kecil dapat diklasifikasi menjadi 3 tipologi, yaitu: Pengusaha yang 'sekedar mencari nafkah untuk hidup'; Pengusaha yang 'sekedar ingin hidup lebih baik'; serta Pengusaha yang 'termotivasi untuk maju/sukses dalam hidup'. Sementara itu, perilaku mereka dalam menggunakan dana bantuan yang diterimanya dapat diklasifikasi menjadi 3 (tiga) pola, yang dinamakan sebagai ; Pola Pasif, Pola Aktif, serta Pola Ekspansif. Hasil penelitian mengungkapkan, terdapat hubungan yang signifikan antara karakteristik pengusaha, pola penggunaan dana bantuan yang diterimanya, serta kinerja (kemampuan untuk berkembang) dari sistem usaha yang bersangkutan.

**Kata kunci :** Sikap mental/perilaku pengusaha; Pola penggunaan dana bantuan; Kinerja usaha

## 1 PENDAHULUAN

Paling tidak terdapat dua syarat untuk tumbuh dan berkembangnya industri kecil dan menengah (Marbun, 1996). Pertama, perlunya peranan (bantuan) pemerintah (dan/atau pihak lain) secara serius dan terpadu. Kedua, perlunya sikap mental yang profesional, tangguh dan kompetitif dari para pengusaha kecil itu sendiri. Termasuk dalam hal ini adalah sikap dan perilaku mereka dalam menggunakan dana bantuan yang pernah mereka terima.

Pertanyaannya adalah, benarkah penggunaan dana bantuan tersebut telah selaras serta mendukung terwujudnya pengusaha kecil yang memiliki daya saing tinggi, maju, mandiri dan tangguh? Adakah karakteristik tertentu dari diri pengusaha tadi yang berkaitan dengan pola penggunaan dana bantuan tersebut? Karakteristik individu apa saja yang berkaitan dengan pola penggunaan dana bantuan tersebut? Inilah permasalahan-permasalahan yang ingin dikaji dalam penelitian ini.

Objek penelitian ini dibatasi hanya terhadap usaha kecil di bidang manufaktur yang pernah menerima/mendapatkan bantuan keuangan. Pengertian bantuan meliputi; hibah, pinjaman/kredit, penyertaan modal, dan bantuan keuangan dengan sistem bagi hasil.

Penelitian ini bertujuan untuk :

1. Mendapatkan gambaran profil perilaku pengusaha industri kecil dalam mempergunakan bantuan keuangan yang mereka terima
2. Mengidentifikasi faktor-faktor karakteristik individu pengusaha yang berpengaruh terhadap perilaku mereka dalam mempergunakan bantuan yang diterimanya.
3. Mengidentifikasi hubungan antara karakteristik individu pengusaha dengan pola penggunaan dana bantuan yang dilakukan oleh para pengusaha tersebut.



## 2 TINJAUAN PUSTAKA

### Sikap mental wirausaha

Tidak ada rumusan atau konsep yang baku mengenai kewirausahaan. Namun demikian, dari berbagai referensi yang ada – misalnya yang dikemukakan oleh Mc. Clelland (1960), Stephen C. Harper (1991), Hisrich & Peters (1992), Peter Drucker, dll. – dapat diikhtisarkan beberapa karakteristik wirausahawan sbb :

- a) Wirausahawan adalah seorang pengambil risiko, tetapi didasarkan pada suatu perhitungan yang matang.
- b) Wirausahawan adalah seorang yang selalu penuh semangat dan senang melakukan aktivitas baru.
- c) Wirausahawan adalah seorang yang bersikap mengambil pertanggung-jawaban individu atas apa yang dilakukannya.
- d) Wirausahawan adalah seorang yang memiliki pengetahuan akan hasil tindakannya

Sementara itu menurut Stephen C. Harper (1991), ada delapan karakteristik yang membedakan seorang wirausahawan dengan bukan wirausahawan, yaitu :

- a. Wirausahawan adalah seorang selalu bersikap mencari peluang
- b. Wirausahawan adalah seorang yang selalu berorientasi ke masa depan
- c. Wirausahawan adalah seorang yang berkomitmen untuk menjadi yang terbaik
- d. Wirausahawan adalah penggerak pasar dan berorientasi pada pelanggan
- e. Wirausahawan selalu bersikap menghargai setiap karyawannya
- f. Wirausahawan bersikap toleran terhadap kebosanan (tidak mudah bosan dalam menghadapi kesulitan).
- g. Wirausahawan adalah seorang yang bersikap realistis
- h. Wirausahawan adalah seorang yang selalu tekun dan tabah

Menurut Hisrich & Peters (1992), beberapa hal yang membedakan antara wirausahawan dengan golongan masyarakat biasa, yaitu bahwa seorang wirausahawan berani mengambil/menghadapi risiko serta :

- a. Memiliki arah kendali kepribadian kedalam  
Wirausahawan biasanya memiliki arah pengendalian diri ke dalam (internal locus of control). Mereka memandang apa yang mereka dapatkan sampai sekarang adalah karena hasil perbuatan mereka sebelumnya. Mereka percaya bahwa nasib mereka ditentukan oleh mereka sendiri. Mereka dapat mengendalikan diri, berhati-hati dalam bertindak dan mengambil keputusan, dan tidak bergantung kepada orang lain, serta tidak mudah terpengaruh orang lain.
- b. Memiliki motif berprestasi yang tinggi  
Wirausahawan adalah mereka yang memiliki motivasi berprestasi yang tinggi, yaitu orang yang cenderung bertindak laku sbb :
  - Mengambil pertanggung jawaban pribadi atas perbuatan-perbuatannya.
  - Mencari mpan balik atas perbuatan-perbuatannya
  - Memilih tingkat risiko yang sedang (moderat), suka melakukan sesuatu yang ada tantangannya tetapi masih mungkin untuk dilakukan.



- Berusaha melakukan sesuatu dengan cara-cara baru.
- Ingin melakukan sesuatu lebih baik dari orang lain.
- Ingin mencapai atau melebihi ukuran keberhasilan yang ditetapkan sendiri
- Ingin mencapai hal-hal yang khas atau unik dan luar biasa.

Hal-hal lain yang terkait dengan karakteristik wirausahawan, antara lain adalah :

Karakteristik perilaku seseorang dapat dibedakan menjadi dua, yaitu Tipe A dan Tipe B. Sikap mental wirausaha biasanya lebih banyak dikaitkan dengan karakteristik pribadi Tipe A, yang cirinya antara lain adalah sbb :

- Menyukai persaingan dalam hidup
- Berkeinginan untuk menjadi yang terbaik.
- Mencoba mengerjakan sesuatu lebih cepat dari jadwalnya.
- Merasa bersalah bila membuang-buang waktu percuma.

Wirausahawan biasanya juga tidak memiliki kebutuhan akan rasa aman yang tinggi, yaitu orang yang tidak :

- Mudah cemas jika menghadapi ketidak pastian
- Takut menghadapi risiko
- Lebih menginginkan pekerjaan dengan penghasilan teratur.

#### 1. Motif/ alasan menjadi pengusaha

Suatu tindakan atau perbuatan seringkali dilandasi oleh suatu tujuan atau alasan yang sifatnya lebih riil dan disadari sepenuhnya oleh yang bersangkutan, namun mungkin bertentangan dengan dorongan motivasi yang sebenarnya yang dirasakan di hati. Penyebabnya adalah adanya beberapa dorongan hati yang saling bertentangan, atau ketidaksesuaian antara dorongan hatinya dengan realitas hidup yang dijalaninya. Berkaitan dengan hal tersebut, sebuah penelitian yang dilakukan di Malaysia berhasil mengidentifikasi beberapa motif atau alasan (atau tujuan) seseorang terjun menjadi pengusaha sbb (Clapham, 1991) :

- Ingin lebih bebas, bisa mengatur diri sendiri dalam bekerja.
- Ingin mendapatkan lebih banyak uang, atau ingin kaya.
- Karena meneruskan bisnis keluarga.
- Karena terdorong adanya bantuan pemerintah, dan dia ingin memanfaatkan bantuan tersebut dengan mendirikan usaha (karena dipersyaratkan begitu).
- Ingin mendapatkan lebih banyak tantangan untuk mendapatkan suatu kepuasan tertentu dengan cara menghadapi banyak tantangan yang terdapat di dunia usaha.
- Ingin mendapatkan penghasilan tambahan / sampingan.
- Karena tidak ada pilihan lain (karena kesulitan memperoleh pekerjaan lain).

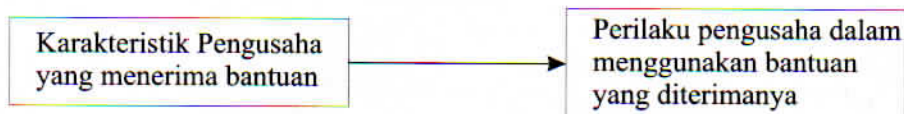
Disamping alasan di atas, ada juga orang yang menjadi pengusaha karena alasan sosial (ingin menciptakan lapangan kerja) ataupun karena pada dasarnya yang bersangkutan memang menyukai profesi sebagai pengusaha.



### 3 METODOLOGI PENELITIAN

#### Model penelitian

Penelitian ini menekankan kajiannya pada hubungan antara karakteristik internal individu pengusaha, dengan perilaku pengusaha tersebut dalam menggunakan bantuan keuangan yang diterimanya. Hubungan antar keduanya tersebut diperkirakan merupakan hubungan yang bersifat asosiatif. Dengan demikian model penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 1 Diagram model penelitian

#### Variabel penelitian

Variabel-variabel yang dipergunakan dalam penelitian ini secara garis besar dapat dibedakan menjadi dua, yaitu variabel karakteristik individu pengusaha dan variabel penggunaan dana bantuan oleh pengusaha. Variabel-variabel tersebut adalah sebagai berikut :

##### 1. Variabel-variabel karakteristik individu pengusaha :

###### A. Kondisi demografis pengusaha :

1. Umur
2. Tingkat pendidikan
3. Lamanya pengalaman berbisnis

###### B. Sikap mental kewirausahaan pengusaha :

1. Selalu mencari peluang-peluang baru
1. Selalu berorientasi ke masa depan
2. Penggerak pasar, berorientasi pada pelanggan
3. Tekun dan tabah
4. Bekerja penuh semangat
5. Bersikap toleran terhadap rasa bosan
6. Memiliki arah kendali kepribadian kedalam (internal locus of control), yaitu :
  - Percaya bahwa nasib mereka ditentukan oleh mereka sendiri.
  - Berhati-hati dalam bertindak dan membuat keputusan
  - Tidak bergantung kepada orang lain.
  - Tidak mudah terpengaruh orang lain.
7. Memiliki motif prestasi yang tinggi, yaitu :
  - Memiliki komitmen untuk menjadi yang terbaik
  - Bersikap realistis dalam menentukan target
  - Berusaha mencapai melebihi target yang telah ditentukan
  - Memilih risiko yang sedang / moderat dalam melakukan sesuatu..



- Mengambil tanggung jawab pribadi atas perbuatannya
- Berusaha mencari umpan balik tentang perbuatannya.
- Sangat menikmati tugas, dan puas jika dapat menyelesaikannya

11. Golongan orang yang berperilaku Tipe A, yaitu :

- Menyukai persaingan dalam hidup
- Ingin menjadi yang terbaik
- Mencoba mengerjakan sesuatu lebih cepat dari jadwalnya
- Merasa bersalah bila membuang-buang waktu.

12. Tidak mengutamakan kebutuhan akan rasa aman, yaitu :

- Mudah cemas kalau menghadapi ketidak-pastian
- Takut menghadapi risiko
- Lebih menginginkan pekerjaan dengan penghasilan teratur.

C. Motif atau alasan (atau tujuan) menjadi pengusaha

1. Ingin mendapatkan kebebasan
2. Ingin banyak uang / menjadi kaya
3. Ingin (atau disuruh) meneruskan bisnis keluarga
4. Terdorong oleh adanya bantuan
5. Ingin lebih banyak tantangan
6. Ingin mendapatkan penghasilan tambahan
7. Ingin menunjukkan mampu berprestasi melalui kegiatan bisnis
8. Ingin menolong sesama (menciptakan lapangan kerja)
9. Karena memang menyukai pekerjaan sebagai pengusaha
10. Karena tidak ada pilihan lain (tak berhasil mendapat pekerjaan lain)

**2. Variabel-variabel penggunaan dana bantuan :**

1. Untuk memperkuat modal kerja :
  - Meningkatkan persediaan uang tunai
  - Membiayai pengadaan persediaan bahan
  - Membiayai pengadaan persediaan produk jadi
  - Melunasi hutang-hutang dagang
2. Untuk melakukan pengembangan sumberdaya manusia :
  - Membiayai pelatihan peningkatan kemampuan berbisnis bagi pengusaha
  - Membiayai pelatihan peningkatan keahlian/ketrampilan pekerja
3. Untuk melakukan pengembangan produk :
  - Mengembangkan desain produk
  - Meningkatkan/memperbaiki kualitas produk
  - Mengembangkan produk baru.
4. Untuk melakukan pengembangan di bagian produksi :
  - Memelihara dan memperbaiki mesin-mesin produksi
  - Mengganti mesin yang sudah tua (dengan membeli yang baru)
  - Membeli mesin-mesin baru (sehingga jumlah mesin bertambah)
  - Membeli/membuat alat bantu produksi lainnya.



- Membangun/memperbaiki gedung/ruang kerja bagian produksi
  - Membangun/memperbaiki gudang persediaan barang
5. Untuk pengembangan di bagian administrasi dan manajemen :
- Membeli/memperbaiki peralatan kantor
  - Membangun/memperbaiki gedung/ruang kantor
  - Membeli/memperbaiki kendaraan operasional perusahaan
6. Untuk melakukan pengembangan pasar :
- Melakukan survei pasar / penelitian konsumen
  - Melakukan pencarian daerah/masyarakat pelanggan baru
  - Memberikan kredit pembelian kepada pelanggan
  - Membangun/memperbaiki ruang pameran/tempat penjualan produk.
7. Untuk memenuhi keperluan diluar kegiatan usaha :
- Membangun/memperbaiki rumah tinggal
  - Membeli perabotan rumah tangga
  - Membeli/memperbaiki kendaraan untuk kepentingan rumah tangga
  - Membayar hutang diluar kepentingan kegiatan usaha
  - Membiayai keperluan diluar kegiatan usaha lainnya.

### **Hipotesis penelitian**

Penelitian ini sebenarnya masih bersifat eksploratif, sehingga belum memiliki hipotesis yang bersifat spesifik. Hipotesis yang ada masih bersifat umum, yaitu sbb :

Terdapat hubungan (asosiatif) yang cukup signifikan antara pola penggunaan dana bantuan yang dilakukan para pengusaha, dengan tipologi karakteristik individu pengusaha itu sendiri.

### **Sampel penelitian**

Yang menjadi objek pada penelitian ini adalah perusahaan-perusahaan kecil yang bergerak di bidang industri manufaktur. Adapun yang menjadi sampel adalah para pengusaha yang berasal dari tiga daerah, yaitu Bandung, Garut, dan Sukabumi. Perusahaan responden adalah perusahaan yang telah pernah mendapatkan bantuan keuangan. Pengertian "bantuan" tidak harus berarti "pemberian", tetapi bisa juga berupa pinjaman.

Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan kuesioner, yang disebarkan kepada para responden (yang menjadi sampel) yang berjumlah 100 orang pengusaha. Dari jumlah tersebut, kuesioner yang kembali berjumlah 64 buah, dimana 3 diantaranya dinyatakan tidak sah karena ketidaklengkapan jawaban yang mereka berikan.

### **Metode pengolahan data**

Secara garis besar ada 4 metode pengolahan data yang dipergunakan, yaitu : Analisis Faktor, Analisis Kluster, Analisis Tabulasi Silang, serta Analisis Diskriminan. Analisis Kluster dipakai untuk mengelompokkan para pengusaha berdasarkan



karakteristik individunya, sehingga didapatkan kelompok tipologi pengusaha. Pengelompokan juga dilakukan berdasarkan perilaku pengusaha dalam menggunakan dana bantuan yang diterimanya, sehingga didapatkan kelompok pola penggunaan dana bantuan. Ada tidaknya hubungan (asosiatif) antara pola penggunaan dana bantuan dengan tipologi pengusahanya, dianalisis menggunakan Analisis Tabulasi Silang (Crosstab Analysis). Selanjutnya diidentifikasi perbedaan yang ada dari masing-masing kelompok pengusaha, baik dikelompokkan berdasarkan perilaku penggunaan dana bantuan maupun dikelompokkan berdasarkan karakteristik individu pengusahanya. Analisis ini dilakukan dengan menggunakan metode Analisis Diskriminan.

#### 4 HASIL PENGOLAHAN DATA DAN ANALISIS

Berdasarkan hasil pengolahan data yang dilakukan, dapat diidentifikasi ada 3 (tiga) tipologi pengusaha menurut karakteristik individunya, yaitu : tipologi pengusaha yang sekedar mencari nafkah untuk hidup (kemudian dinamakan *basic needs motivated entrepreneur*), pengusaha yang sekedar ingin hidup lebih baik (*for beter life motivated entrepreneur*), serta pengusaha yang termotivasi untuk maju/sukses dalam hidup (*succes in life motivated entrepreneur*) seperti terlihat pada tabel 1.

Sementara itu, pengelompokan perilaku pengusaha dalam menggunakan dana bantuan yang diterimanya dapat mengidentifikasikan ada 3 (tiga) pola penggunaan dana bantuan, yang kemudian dapat dinamakan sebagai ; pola pasif, pola aktif, serta pola ekspansif (lihat tabel 2).

Walaupun ada beberapa perbedaan perilaku pengusaha dalam menggunakan dana bantuan yang diterimanya, namun dalam beberapa hal mereka memiliki perilaku yang sama, antara lain :

- Pembangunan/perbaikan prasarana fisik serta pembiayaan lain diluar kepentingan non bisnis cenderung tidak dilakukan.
- Peningkatan modal kerja dianggap cukup atau bahkan sangat penting
- Pengadaan peralatan kantor tidak dipentingkan atau cenderung tidak dilakukan.
- Mengganti atau memperbaiki mesin produksi yang rusak dianggap cukup penting dilakukan
- Cenderung menganggap tidak penting untuk mengikuti dan/atau mengikutsertakan karyawan dalam suatu pelatihan.



Tabel 1 Perbedaan karakteristik masing-masing tipologi pengusaha

| <i>Basic needs motivated entrepreneur</i>                                                         | <i>For beter life motivated entrepreneur</i>                                                                | <i>Succes in life motivated entrepreneur</i>                                                         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Rata-rata berpendidikan SLTP                                                                      | Rata-rata berpendidikan SLTP sampai SLTA                                                                    | Rata-rata berpendidikan SLTA                                                                         |
| Menjadi pengusaha karena diminta orangtua, ingin dapat bantuan, atau sulit mencari pekerjaan lain | Menjadi pengusaha karena agak dipengaruhi orangtua, ingin dapat bantuan, atau sulit mencari pekerjaan lain. | Menjadi pengusaha bukan karena pengaruh orangtua, adanya bantuan, atau sulit mencari pekerjaan lain. |
| Sikap mental wirausaha yang dimiliki biasa saja                                                   | Sikap mental wirausaha yang dimiliki agak kuat.                                                             | Sikap mental wirausaha yang dimiliki cukup kuat.                                                     |
| Arah pengendalian diri kurang berorientasi kedalam                                                | Arah pengendalian diri sedikit berorientasi kedalam                                                         | Arah pengendalian diri lebih berorientasi kedalam                                                    |
| Memiliki motif prestasi yang biasa saja                                                           | Memiliki motif prestasi yang agak kuat                                                                      | Memiliki motif prestasi yang cukup kuat                                                              |
| Biasa saja dalam menyikapi persaingan yang terjadi                                                | Bisa sedikit menyukai persaingan yang terjadi                                                               | Cukup menyukai persaingan yang terjadi                                                               |

Tabel 1 Perbedaan karakteristik masing-masing tipologi pengusaha

| <i>Pola Pasif</i>                                                    | <i>Pola Aktif</i>                                                      | <i>Pola Ekspansif</i>                                                |
|----------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| Survei/penelitian pasar dianggap kurang penting                      | Survei/penelitian pasar tidak dipentingkan ataupun diabaikan           | Survei/penelitian pasar agak dipentingkan                            |
| Kurang ada usaha untuk menambah jumlah mesin atau bantu produksi     | Ada sedikit usaha untuk menambah jumlah mesin atau alat bantu produksi | Ada cukup usaha untuk menambah jumlah mesin atau alat bantu produksi |
| Ada sedikit usaha untuk melakukan perbaikan atau pengembangan produk | Ada cukup usaha untuk melakukan perbaikan atau pengembangan produk     | Ada banyak usaha untuk melakukan perbaikan atau pengembangan produk  |

Berdasarkan analisis lebih lanjut yang dilakukan, ternyata hanya ada 4 (empat) variabel karakteristik individu pengusaha yang berperan membedakan pola penggunaan dana bantuan yang mereka lakukan. Keempat variabel tersebut adalah :

- Tingkat pendidikan
- Sikap mental kewirausahaan
- Sikap pengendalian diri/kepribadian
- Sikap dalam menghadapi persaingan hidup.



## 5 KESIMPULAN

Dari penelitian ini dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut :

1. Berdasarkan karakteristik internal inivididunya, para pengusaha kecil dapat dibedakan menjadi 3 (tiga) tipologi pengusaha, yaitu : pengusaha yang sekedar mencari nafkah untuk hidup (*basic needs motivated entrepreneur*), pengusaha yang sekedar ingin hidup lebih baik (*for beter life motivated entrepreneur*), serta pengusaha yang termotivasi untuk maju/sukses dalam hidup (*success in life motivated entrepreneur*).
2. Perilaku penggunaan dana bantuan yang dilakukan oleh para pengusaha dapat dikelompokkan menjadi 3 pola penggunaan, yaitu : Pola pasif, Pola Aktif, dan Pola Ekspansif.
3. Terdapat hubungan asosiatif yang cukup signifikan antara pola penggunaan dana bantuan yang dilakukan oleh para pengusaha, dengan tipologi dari pengusaha yang bersangkutan.
4. Ada indikasi bahwa pola penggunaan dana bantuan yang dilakukan para pengusaha berpengaruh terhadap kinerja perusahaan, yaitu :
  - a. Pengusaha bertipologi 'sekedar ingin mencari nafkah untuk hidup' cenderung menggunakan dana bantuan yang diterimanya mengikuti pola pasif. Kinerja perusahaan pada kelompok ini relatif kurang berkembang, kecuali hanya sekedar mengalami perbaikan dalam hal penguatan modal kerja dan kelancaran pengadaan bahan baku.
  - b. Pengusaha bertipologi 'sekedar ingin kehidupan yang lebih baik' cenderung menggunakan dana bantuan yang diterimanya mengikuti pola aktif. Kinerja perusahaan pada kelompok ini relatif sedikit bisa berkembang, terutama dalam hal peningkatan modal kerja, kelancaran pengadaan bahan baku, kapasitas produksi, serta omset penjualan.
  - c. Pengusaha bertipologi 'termotivasi untuk maju/sukses dalam hidup' cenderung menggunakan dana bantuan yang diterimanya mengikuti pola ekspansif. Kinerja perusahaan pada kelompok ini relatif bisa berkembang, terutama dalam hal peningkatan modal kerja, kelancaran pengadaan bahan baku, kapasitas produksi, omset penjualan, dan tingkat keuntungan yang dapat diraih.
5. Ada 4 variabel yang terkait dengan terjadinya perbedaan pola penggunaan dana bantuan oleh para pengusaha, yaitu : Tingkat pendidikan, sikap mental wirausaha, sikap pengendalian diri/kepribadian, serta sikap dalam menghadapi persaingan hidup.



## 6 DAFTAR PUSTAKA

1. Chotim, Erna Ermawati dan Juni Thamrin (Ed.). *Diskusi Ahli : Pemberdayaan & Replikasi Aspek Finansial Usaha Kecil di Indonesia*, Yayasan AKATIGA, Bandung, 1997.
2. Clapham, Ronald. *Pengusaha Kecil dan Menengah di Asia Tenggara* Terjemahan Masri Maris. LP3ES, Jakarta, 1991.
3. Hodgetts, Richard M. and Donald F. Kuratko. *Effective Small Business Management*, 5<sup>th</sup> ed, The Dryden Press, Fort Worth, 1995.
4. Marbun, B.N. *Manajemen Usaha Kecil*. Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta, 1996.
5. Sjaifudian, Hetifah et al. *Strategi dan Agenda Pengembangan Usaha Kecil*, Yayasan AKATIGA, Bandung, 1995.