

MICRO BUSINESS DEVELOPMENT MODELS: HOW CAN MICRO BUSINESSES GROW AND DEVELOP?

Tomy Fitrio¹, Hasanah Yaspita²

^{1&2} Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indragiri (STIE-I) Rengat

Email: tomy@stieindragiri.ac.id

ABSTRACT

This study aims to investigate the interrelationship between aspects of business capital, human resource capacity, marketing, management capacity and the role of government in the development of micro businesses. This study uses the Structural Equation Model with data from micro entrepreneurs in Riau Province located in Indragiri Hulu, Indragiri Hilir and Kuantan Singingi Regencies. 200 questionnaires were distributed again as many as 125 questionnaires. The results of the study indicate that capital, human resource capacity and the role of government do not affect the development of micro business, marketing and management capacity affect the development of micro business, the role of government does not mediate the influence of venture capital, human resource capacity, marketing, the role of government mediates capacity relations management of micro business development.

Keywords: *Micro Business Model; Micro Entrepreneur*

MODEL PENGEMBANGAN BISNIS MIKRO: BAGAIMANA PENGUSAHA MIKRO BISA TUMBUH DAN BERKEMBANG?

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menginvestigasi keterkaitan antara aspek modal usaha, kapasitas sumber daya manusia, pemasaran, kapasitas manajemen dan peran pemerintah dalam pengembangan bisnis mikro. Penelitian ini menggunakan Struktural Equation Model dengan data dari pengusaha mikro di Propinsi Riau yang berada di Kabupaten Indragiri Hulu, Indragiri Hilir dan Kuantan Singingi. 200 kuesioner yang disebarakan kembali lagi sebanyak 125 kuesioner. Hasil penelitian mengindikasikan bahwa modal, kapasitas sumber daya manusia dan peran pemerintah tidak berpengaruh terhadap pengembangan bisnis mikro, pemasaran dan kapasitas manajemen berpengaruh terhadap pengembangan bisnis mikro, peran pemerintah tidak memediasi pengaruh modal usaha, kapasitas sumber daya manusia, pemasaran, peran pemerintah memediasi hubungan kapasitas manajemen terhadap pengembangan bisnis mikro.

Kata Kunci: Model Bisnis Mikro; Pengusaha Mikro

PENDAHULUAN

Data statistik Propinsi Riau memperlihatkan Persentase UMK di Riau mencapai 98,29 persen dari total jumlah usaha non pertanian Bank Indonesia, (2019). Jumlah UMK tersebar pada semua kategori non pertanian. usaha perdagangan besar dan eceran, reparasi dan perawatan mobil dan sepeda motor (Kategori G) mendominasi jumlah UMK dengan jumlah sekitar 267 ribu usaha atau mencapai 52,48 persen. usaha penyediaan akomodasi dan penyediaan makan minum (Kategori I) dan usaha industri pengolahan (Kategori C) juga mempunyai kontribusi yang besar, masing-masing sebesar 19,09 persen dan 9,17 persen.

Sejalan dengan hal tersebut diatas, kebutuhan yang paling mendesak yang harus dilakukan pemerintah adalah membangun pondasi perekonomian di daerah melalui pemberdayaan UMKM dengan menggali kembali potensi-potensi ekonomi yang ada yang nantinya akan meningkatkan pertumbuhan sosial ekonomi. Permasalahan UMKM di Indonesia saat ini dicirikan dengan tidak adanya status badan hukum, tidak adanya sistem pencatatan keuangan, dijalankan dengan modal yang terbatas dan keahlian yang terbatas, serta penggunaan teknologi yang masih sederhana dan pemasaran yang terbatas. Pengelolaan atau manajemen yang sederhana ini tentunya akan berpengaruh terhadap keberlangsungan UMKM tersebut untuk jangka panjang. (Ling, 2013)

Untuk itu salah satu upaya untuk mengatasi permasalahan UMKM adalah dengan menjalin kemitraan dengan perusahaan yang lebih besar untuk mendapatkan pembinaan, pelatihan manajemen, bantuan modal maupun lainnya. Upaya tersebut diharapkan dapat mengatasi permasalahan UMKM serta meningkatkan pendapatan sekaligus akan meningkatkan taraf hidup masyarakat. Untuk meningkatkan pendapatan UMKM sekaligus meningkatkan daya saing produknya, kemitraan menjadi salah satu solusi yang tepat. Namun demikian, upaya ini masih belum menjadi pilihan bagi pelaku UMKM.

Keterbatasan informasi menjadi salah satu kendala untuk menjalin kemitraan dengan perusahaan besar. Hanya kurang dari delapan persen UMKM yang menjalin kemitraan dengan perusahaan lain. Di antara lapangan usaha Non pertanian di Riau, UMKM pada kategori Pendidikan mempunyai pengelolaan paling baik. Hal ini tercermin dari variabel-variabel yang status badan hukum, adanya laporan keuangan, dan penggunaan komputer. UMKM Pendidikan tercatat mempunyai persentase tertinggi di antara kategori lainnya. Demikian pula dengan kemitraan, kategori ini paling banyak persentasenya yang menjalin kemitraan dengan perusahaan lainnya. menyatakan bahwa Pengembangan UMKM tidak hanya oleh UMKM saja, tetapi juga harus didukung semua stakeholder (Bank Indonesia, 2019). Dukungan diharapkan datang dari asosiasi bisnis, perguruan tinggi, dan instansi terkait. Kebijakan pemerintah juga diperlukan untuk mendorong pengembangan UMKM. (Susi et al., 2019) melakukan penelitian terhadap 121 entrepreneur yang ada di Pelalawan, dengan hasil manajemen berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis UMKM dan peningkatan jumlah konsumen tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis UMKM di Pelalawan. (o'dwyer & Ryan, 2000) menyatakan bahwa OME (*Owner Manager Entrepreneurs*) sering bertanggung jawab untuk semua tugas dalam *micro business*. (Greenbank, 2000) menyatakan bahwa OME (*Owner Manager Entrepreneurs*) tidak secara aktif terlibat dalam membangun *networking*. Jaringan juga meningkatkan pembelajaran organisasi dan meningkatkan kompetensi, meningkatkan fleksibilitas, proaktif, dan responsif terhadap perubahan pasar (Ian, 2000). Penggunaan sumber daya IT dikaitkan dengan pertumbuhan bisnis mikro. Sebagai contoh, penggunaan akuntansi terkomputerisasi secara kuat terkait dengan pertumbuhan tinggi (Foreman-Peck et al., 2006). Usaha mikro sering terkendala oleh kemampuan yang kurang berkembang di berbagai bidang bisnis. Mengingat mereka adalah OME (*Owner Manager Entrepreneurs*), ini sangat mungkin tercermin dalam kemampuan OME yang kurang berkembang, karena di sebagian besar bisnis mikro "pemilik modal adalah pemilik usaha". Kasus dalam bisnis mikro hanya 20-25 persen diidentifikasi berorientasi pada pertumbuhan dan hanya sebagian kecil yang berniat untuk benar-benar meningkatkan ukurannya (Chell & Baines, 2010; Poutziouris, 2003). (Fitrio, 2019) menyatakan bahwa perlu strategi yang tepat agar usaha mikro bisa berjalan terus (*sustainability*). penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya, studi ini menyorot peran pemerintah selaku regulator dengan menginvestigasi efek mediasi peran pemerintah dalam pengembangan bisnis mikro.

TINJAUAN PUSTAKA

Studi ini menggunakan kombinasi dari *resources-based view* (RBV) dan *contingency theory* untuk menjelaskan bagaimana pengusaha mikro menciptakan keunggulan kompetitif. Teori klasik tentang RBV menyatakan bahwa perusahaan memerlukan kontrol terhadap sumber daya yang dimiliki untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Penrose et al., 1995), sumber daya tersebut bisa mencakup aset, kapabilitas dan pengetahuan (Barney, 1991). RBV memberikan kontribusi dimana perusahaan harus memiliki sumber daya yang berharga, jarang, susah ditiru dan tidak dapat disubsitisi yang dapat dipertimbangkan menjadi kapabilitas guna menciptakan keunggulan kompetitif (Porter, 1990). Teori ini menganggap bahwa perusahaan harus mempunyai kapabilitas untuk mengontrol sumber daya yang beragam sehingga sulit untuk di tiru (Day, 2011). Sumber daya yang bernilai bisa diperoleh dari inovasi yang unik yang susah ditiru, susah terdepresiasi, tidak mempunyai subsitusi, dan bersifat superior terhadap sumber daya yang sama (Collis & Montgomery, 2008).

Sehubungan dengan *contingency theory* yang menyatakan bahwa tidak ada *single generic strategy* yang dapat menyediakan hasil yang optimal untuk semua organisasi bisnis, ketidakpastian lingkungan memberikan pengaruh terhadap UMKM, untuk itu sangat penting bagi UMKM menggunakan secara hati-hati kombinasi variabel kontingensi dan struktur pengambilan keputusan untuk mendapatkan *performance* yang optimal (Chung et al., 2012). Turbulensi lingkungan mengacu pada fitur lingkungan bisnis dan preferensi pelanggan terhadap produk baru. Turbulensi lingkungan yang besar mengindikasikan bahwa preferensi konsumen berubah setiap waktu dan menjadi sensitif terhadap harga (Zhang & Duan, 2010).

Definisi Bisnis Mikro

(UU No. 20 Tahun 2008) tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) menyatakan bahwa Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Berikut tabel tentang kriteria UMKM yaitu:

Tabel 1. Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah

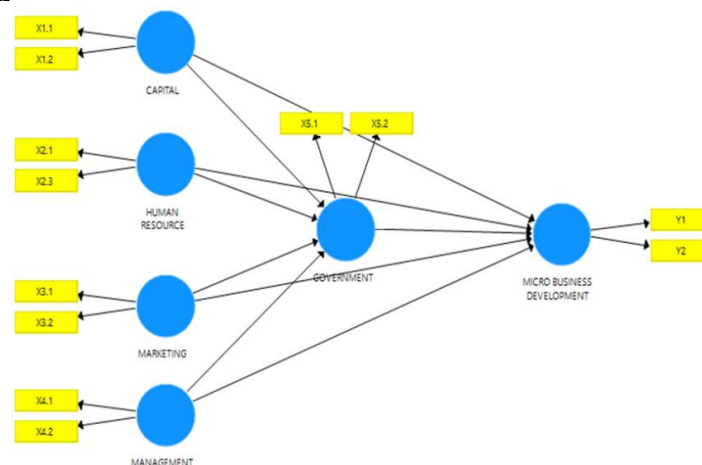
No.	Uraian	Kriteria	
		Asset	Omzet
1	USAHA MIKRO	Maks. 50 Juta	Maks. 300 Juta
2	USAHA KECIL	> 50 Juta – 500 Juta	> 300 Juta – 2,5 Miliar
3	USAHA MENENGAH	> 500 Juta – 10 Miliar	> 2,5 Miliar – 50 Milia

Sumber: UU No 20 tahun 2008

Faktor-Faktor Yang memengaruhi Perkembangan Bisnis Mikro

Irfan et. Al., (2016:132) menyatakan beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) agar mampu berdaya saing, masalah-masalah tersebut antara lain adalah: (1). Terbatasnya modal dan akses dari sumber dan lembaga keuangan. Keuangan inklusif perlu dimasukkan dalam program pengembangan lembaga keuangan. Penyertaan modal perlu disertai dengan pembimbingan sistem mnajemen. (2). Masih rendahnya kualitas SDM pelaku usaha. kemampuan manajerial para pelaku UMKM perlu ditingkatkan, begitu pun sistem kadrisasi perlu dibangun. Sering kali dijumpai UMKM hanya *one man show*, sehingga dibutuhkan tim solid yang mampu mewarisi UMKM dari pendirinya. (3). Kemampuan pemasaran yang terbatas, meskipun media *online* telah berkembang, akan tetapi media ini belum dimanfaatkan secara optimal oleh UMKM. (4). Akses informasi usaha yang masih rendah. (5). Belum berjaln kemitraan yang baik yang saling menguntungkan antar pelaku UMKM, usaha besar, dan Badan Usaha Milik Daerah.

Kerangka Konseptual



Sumber: diolah Peneliti

Gambar 1. Kerangka Konseptual

Indikator Pengembangan Bisnis Mikro

Ada tiga Indikator keunggulan bersaing yang dikemukakan (Porter, 1990) yaitu, *cost Leadership*, *Differentiation*, dan *Focus*. Sedangkan menurut Droge dan Vickery (1995:130) ada tiga indikator yang digunakan untuk mengukur keunggulan bersaing yaitu keunikan produk, kualitas produk, harga bersaing. Peneliti menggunakan Indikator ini dikarenakan dapat mewakili permasalahan yang terjadi di lapangan, dimana keunikan produk, dan kualitas produk serta harga bersaing masih menjadi kendala utama dalam perkembangan UMKM di Indonesia.

Hipotesis

Studi ini mencakup delapan hipotesis yang diajukan untuk membantu menjawab masalah pengembangan bisnis mikro:

Hipotesis 1. Modal usaha berpengaruh positif terhadap pengembangan bisnis mikro.

(Du & Cai, 2020) menyatakan bahwa modal ventura secara signifikan dapat meningkatkan inovasi teknologi, profitabilitas, dan kemampuan pertumbuhan UKM. (Abbas, 2018) menyatakan bahwa modal usaha berpengaruh terhadap pengembangan bisnis mikro. (Pramaishella et al., 2018) menyatakan bahwa modal berpengaruh terhadap kinerja usaha mikro kecil dan menengah.

Hipotesis 2. Kapasitas Sumber daya manusia berpengaruh positif terhadap pengembangan bisnis mikro.

Qomariah dan Muchtar, (2019) menyatakan bahwa *human capital* berpengaruh terhadap keunggulan kompetitif usaha kecil menengah. (Pramaishella et al., 2018) menyatakan bahwa kompetensi sumber daya manusia tidak berpengaruh terhadap kinerja usaha mikro kecil dan menengah.

Hipotesis 3. Pemasaran berpengaruh positif terhadap pengembangan bisnis mikro

(Barus, 2019) menyatakan bahwa variabel pemasaran berpengaruh terhadap kinerja usaha mikro kecil dan menengah. (F. & John, 2009) menyatakan bahwa fungsi pemasaran tidak berpengaruh terhadap pengembangan usaha kecil menengah.

Hipotesis 4. Kapasitas manajemen berpengaruh positif terhadap pengembangan bisnis mikro

Rukaiyah, (2015) menyatakan bahwa *knowledge management* berpengaruh terhadap kinerja usaha kecil dan menengah. (Selviyanti & Mulyana, 2018) menyatakan bahwa kapasitas manajemen tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis usaha mikro kecil dan menengah.

Hipotesis 5. Peran pemerintah memediasi hubungan modal dengan pengembangan bisnis mikro

Arjawa et al., (2016) menyatakan bahwa pemerintah berperan dalam meningkatkan kinerja usaha mikro kecil dan menengah. Purba, (2018) menyatakan bahwa peran pemerintah dalam pemberdayaan UMKM yang diwakili oleh Dinas Koperasi dan UMKM berperan sebagai fasilitator, regulator dan katalisator, dalam pelaksanaannya sesuai indikator-indikator yang ada bisa dikatakan pemerintah sudah berupaya seoptimal mungkin dan siap memfasilitasi namun masih ditemukan masalah-masalah yang terjadi karena masih belum adanya sinergitas antar dinas-dinas terkait yang terlibat dalam pemberdayaan UMKM dan juga masih belum terjadi komunikasi yang baik antara dinas terkait dengan pelaku UMKM itu sendiri, ditambah peran dan respon dari pelaku UMKM itu sendiri yang masih kurang baik dalam menyambut upaya-upaya yang dilakukan Pemerintah.

Hipotesis 6. Peran pemerintah memediasi hubungan sumber daya manusia dengan pengembangan bisnis mikro.

(Shafariah et al., 2016) menyatakan peran pemerintah dan lembaga keuangan sebagai dua institusi perlu ditingkatkan untuk mendorong pertumbuhan UMKM dari sisi penyediaan informasi, akses pasar, permodalan, dan pelatihan perlu sehingga dapat dijadikan acuan sebagai penentuan strategi pengembangan UMKM di masa depan. Faktor permodalan dan dukungan pemerintah tidak terbukti sebagai moderator, namun faktor permodalan terbukti signifikan jika ditempatkan sebagai variabel independen.

Hipotesis 7. Peran pemerintah memediasi hubungan pemasaran dengan pengembangan bisnis mikro.

(Yang et al., 2018) menyatakan bahwa dukungan finansial dan non finansial pemerintah berpengaruh terhadap pengembangan usaha mikro kecil dan menengah, dengan adanya peran pemerintah sebagai regulator maka dapat meningkatkan kinerja bisnis mikro. Pemerintah bisa menjadi fasilitator untuk membuat pemasaran bersama seperti pusat bisnis mikro, website pemasaran bersama yang tentu dapat membantu pemasaran bisnis mikro sehingga dapat tumbuh dan berkembang.

Hipotesis 8. Peran pemerintah memediasi hubungan kapasitas manajemen dengan pengembangan bisnis mikro.

Zulu et al., (2020) menyatakan bahwa dukungan pemerintah memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja keuangan UKM. Dengan adanya peran pemerintah muara akhirnya adalah untuk mengembangkan usaha mikro.

Peran pemerintah tersebut dapat seperti memberikan pelatihan pengelolaan usaha pada pelaku usaha mikro yang ada.

METODE PENELITIAN

Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah suatu alat yang digunakan mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati (Sugiyono, 2008). Penelitian ini menggunakan kuesioner yang dibagikan kepada responden yang berada di Kabupaten Indragiri Hulu, Indragiri Hilir dan Kuantan Singingi. Disamping itu penelitian ini juga memakai wawancara mendalam terhadap pelaku bisnis mikro.

Populasi dan Sampel

Menurut (Sugiyono, 2013) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang di tetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi studi ini adalah pengusaha mikro di kabupaten Indragiri Hulu, Indragiri Hilir dan Kuantan Singingi, dari 200 kuesioner yang dibagikan yang kembali hanya 125 kuesioner. Disamping itu juga dilakukan wawancara yang mendalam terhadap beberapa informan sampai jawaban yang terima sama tentang pengembangan bisnis mikro.

Teknik Analisis Data

Analisis data menggunakan Aplikasi *Structural Equation Model* dalam penelitian ini adalah aplikasi berbasis varian dengan teknik statistik Smart PLS (*Partial Least Square*). Alasan peneliti menggunakan PLS dikarenakan metode analisis ini berorientasi untuk memprediksi variabel konstruks dengan tujuan mengembangkan teori (Zuhdi et al., 2016). Metode PLS-SEM ini juga optimal untuk akurasi prediksi (Chin, 2000). Ada dua tipe efek mediasi yaitu ful mediasi dan parsial mediasi. Efek ful mediasi ini terjadi bila tidak ada pengaruh signifikan langsung; parsial mediasi terjadi apabila variabel independen mempunyai pengaruh langsung terhadap variabel dependen, (Baron & Kenny, 1986).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Tabel 2 Karakteristik Responden

Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase (%)
Pria	40	32
Wanita	85	68
Total	125	100
Usia	Jumlah Responden	Persentase (%)
<25 tahun	25	20
25-40 tahun	72	58
41-55 tahun	27	21
>55 tahun	1	1
Pendidikan	Jumlah Responden	Persentase (%)
SD	19	15
SMP	26	21
SMA Sederajat	72	57
Diploma	8	7
Lama Usaha	Jumlah Responden	Persentase (%)
< 3 tahun	25	20
3-5 tahun	20	16
6-10 tahun	15	12
>10 tahun	65	52
Jumlah Karyawan	Jumlah Responden	Persentase (%)
1-4 orang	118	94
5-10 orang	1	1
11-19 orang	6	5
Omset perbulan	Jumlah Responden	Persentase (%)
<10 juta	119	95
10-25 juta	6	5

Sumber: diolah Peneliti

Dari tabel 2 dapat kita lihat bahwa karakteristik responden paling banyak adalah wanita dengan umur antara 25-40 tahun. Pendidikan responden tamatan SMA sederajat. Lama usaha lebih dari 10 tahun dengan jumlah karyawan berkisar 1-4 orang dan omset kecil dari Rp.10 juta.

Hasil Analisis dengan Partial Least Square (PLS)

Tabel 3. Quality Criteria

	Cronbach's Alpha	rho_A	Composite Reliability	Average Variance Extracted (AVE)
Capital	0.728	0.681	0.858	0.751
Government	0.828	0.567	0.822	0.697
Human Resource	0.838	0.575	0.821	0.697
Management	0.768	0.831	0.821	0.700
Marketing	0.748	0.483	0.790	0.653
Micro Business Development	0.928	0.937	0.965	0.933

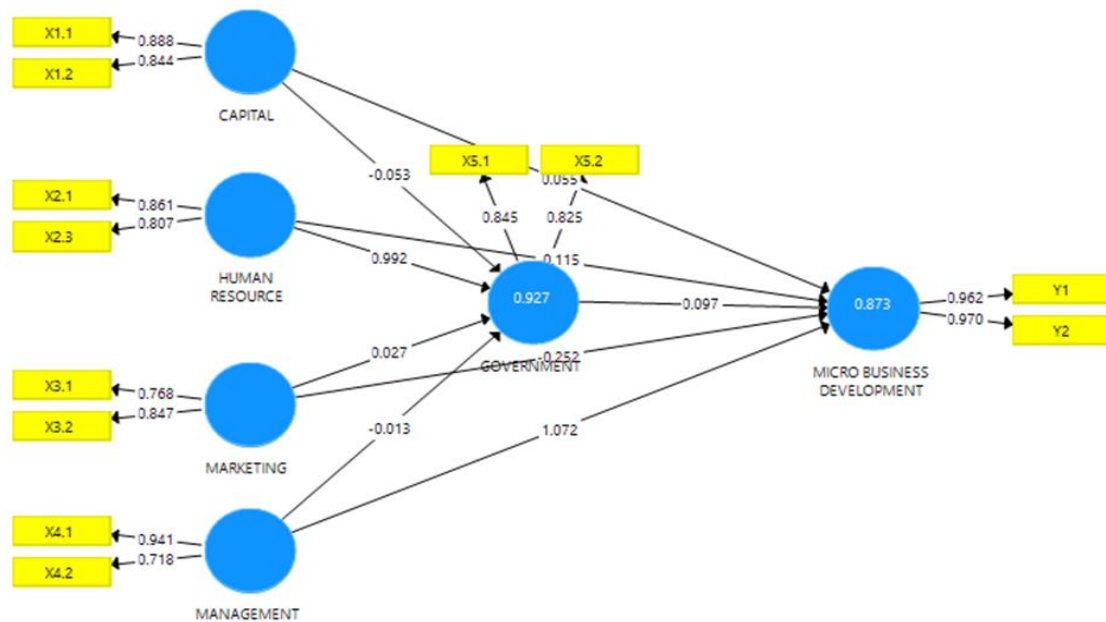
Sumber: Olah Data Smart PLS

Semua konstruk variabel masing-masing memiliki nilai yang lebih besar dari 0.70, dengan demikian konstruk model penelitian yang terdiri dari *capital*, *human resource*, *marketing*, *management*, *government* dan *micro business development* reliabel/handal. nilai *Average Variance Ectracted* (AVE) di atas 0.5 sehingga dapat dinyatakan memiliki validitas diskriminan yang baik. *composite reliability* harus besar dari 0.70 meskipun nilai 0.60 masih dapat diterima (Hair *et al*, 2006).

Tabel 4. Hasil Uji Hipotesis

Pengaruh Antar Variabel	Original Sample (O)	T Statistics (O/STDEV)	Keterangan
Capital → Micro business development	-0.053	0.806	Tidak berpengaruh
Human Resource → Micro business development	-0.115	0.511	Tidak berpengaruh
Marketing → Micro business development	0.252	3.346	Berpengaruh
Management → Micro business development	1.072	0.627	Tidak Berpengaruh
Capital → Government → Micro business development	-0.005	0.482	Tidak berpengaruh
Human resource → Government → Micro business development	0.096	0.430	Tidak berpengaruh
Management → Government → Micro business development	0.005	20.120	Berpengaruh
Marketing → Government → Micro business development	0.003	0.251	Tidak berpengaruh

Sumber: Olah Data Smart PLS



Sumber: Olah data Smart PLS

Gambar 2. Estimasi Model

Pengaruh modal usaha terhadap pengembangan bisnis mikro.

Hasil penelitian menunjukkan pengaruh variabel modal usaha terhadap pengembangan bisnis mikro adalah -0.053 dengan nilai *t-statistics* sebesar 0.806, dimana nilai *t-statistics* lebih kecil dari 1.96 sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel modal usaha tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel pengembangan bisnis mikro. Hal ini sangat menarik untuk diteliti lebih lanjut. Para pelaku bisnis mikro di kabupaten Indragiri Hulu, Indragiri Hilir dan Kuantan Singingi tidak mempemasalahkan modal usaha. Responden menyatakan sudah memiliki modal yang cukup baik dan akses ke perbankan yang mudah. Hal ini bertentangan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Abbas, 2018) yang menyatakan bahwa modal usaha berpengaruh terhadap pengembangan bisnis mikro. (Pramaishella et al., 2018) menyatakan bahwa modal berpengaruh terhadap kinerja usaha mikro kecil dan menengah.

Pengaruh kapasitas sumber daya manusia terhadap pengembangan bisnis mikro.

Besarnya pengaruh variabel sumber daya manusia terhadap pengembangan bisnis mikro adalah -0.115 dengan nilai *t-statistics* sebesar 0.511, dimana nilai *t-statistics* lebih kecil dari 1.96 sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel sumber daya manusia tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel pengembangan bisnis mikro. Responden menjawab bahwa sudah memiliki kemampuan SDM yang baik dan jumlah SDM yang cukup. Hasil penelusuran peneliti di dapatkan informasi bahwa 57 persen responden berpendidikan SMA sederajat, sehingga secara pengetahuan sudah bisa mengelola bisnis, mereka sudah terbiasa belajar melalui media sosial dan youtube sehingga tidak ada kendala dalam meningkatkan kapasitas sumber daya manusia. Hal ini mendukung penelitian (Pramaishella et al., 2018) yang menyatakan bahwa kompetensi sumber daya manusia tidak berpengaruh terhadap kinerja usaha mikro kecil dan menengah.

Pengaruh pemasaran terhadap pengembangan bisnis mikro

Besarnya pengaruh variabel pemasaran terhadap pengembangan bisnis mikro adalah 0.252 dengan nilai *t-statistics* sebesar 3.346, dimana nilai *t-statistics* lebih besar dari 1.96 sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel pemasaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel pengembangan bisnis mikro. Responden menjawab bahwa administrasi dan pemasaran sudah memanfaatkan teknologi informasi. Hasil penelusuran peneliti di dapat informasi bahwasanya responden sudah terbiasa menggunakan media sosial sebagai sarana pemasaran, disamping itu outlet usaha berada ditempat strategis sehingga mudah dijangkau konsumen. Hasil penelitian ini mendukung penelitian (Barus, 2019) yang menyatakan bahwa variabel pemasaran berpengaruh terhadap kinerja usaha mikro kecil dan menengah.

Pengaruh kapasitas manajemen terhadap pengembangan bisnis mikro

Besarnya pengaruh variabel kapasitas manajemen terhadap pengembangan bisnis mikro adalah 1.072 dengan nilai *t-statistics* sebesar 0.627, dimana nilai *t-statistics* lebih kecil dari 1.96 sehingga dapat disimpulkan bahwa

variabel kapasitas manajemen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel pengembangan bisnis mikro. Responden menjawab bahwasanya sarana dan prasarana serta pelatihan peningkatan kapasitas perlu diberikan. Hasil ini mendukung penelitian (Selviyani & Mulyana, 2018) yang menyatakan bahwa kapasitas manajemen tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis usaha mikro kecil dan menengah.

Pengaruh peran pemerintah dalam memediasi hubungan modal usaha dengan pengembangan bisnis mikro

Besarnya pengaruh variabel modal usaha terhadap pengembangan bisnis mikro yang dimediasi oleh peran pemerintah adalah -0.005 dengan nilai *t-statistics* sebesar 0.482, dimana nilai *t-statistics* lebih kecil dari 1.96 sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel peran pemerintah tidak memediasi pengaruh variabel modal usaha terhadap variabel pengembangan bisnis mikro. Harapan ke depannya pemerintah selaku regulator terus memberikan kemudahan bagi pelaku bisnis mikro untuk mendapatkan modal agar bisnis mereka terus tumbuh dan berkembang menjadi lebih besar.

Pengaruh peran pemerintah dalam memediasi hubungan kapasitas sumber daya manusia dengan pengembangan bisnis mikro.

Besarnya pengaruh variabel sumber daya manusia terhadap pengembangan bisnis mikro yang dimediasi oleh peran pemerintah adalah 0.096 dengan nilai *t-statistics* sebesar 0.430, dimana nilai *t-statistics* lebih kecil dari 1.96 sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel peran pemerintah tidak memediasi pengaruh variabel sumber daya manusia terhadap variabel pengembangan bisnis mikro. Kedepannya pemerintah lebih meningkatkan pelatihan-pelatihan untuk pelaku bisnis mikro.

Pengaruh peran pemerintah dalam memediasi hubungan pemasaran dengan pengembangan bisnis mikro.

Besarnya pengaruh variabel pemasaran terhadap pengembangan bisnis mikro yang dimediasi oleh peran pemerintah adalah 0.003 dengan nilai *t-statistics* sebesar 0.251, dimana nilai *t-statistics* lebih kecil dari 1.96 sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel peran pemerintah tidak memediasi pengaruh variabel pemasaran terhadap variabel pengembangan bisnis mikro. Kedepannya peran pemerintah lebih ditingkatkan seperti dengan membuat web pemasaran produk unggulan daerah.

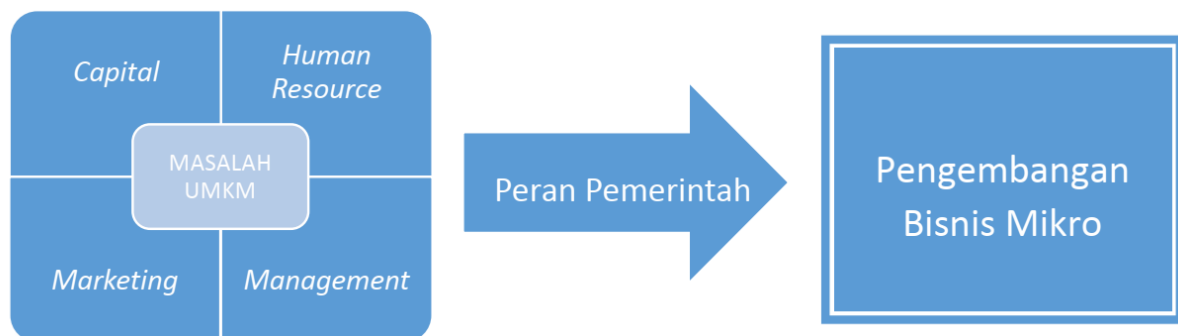
Pengaruh peran pemerintah dalam memediasi hubungan kapasitas manajemen dengan pengembangan bisnis mikro.

Besarnya pengaruh variabel kapasitas manajemen terhadap pengembangan bisnis mikro yang dimediasi oleh peran pemerintah adalah 0.005 dengan nilai *t-statistics* sebesar 20.120, dimana nilai *t-statistics* lebih besar dari 1.96 sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel peran pemerintah memediasi pengaruh variabel kapasitas manajemen terhadap variabel pengembangan bisnis mikro. Kedepan pemerintah bisa memberikan pelatihan peningkatan kapasitas bisnis mikro dan melengkapi sarana dan prasarana pendukung bisnis mikro.

Hasil wawancara dengan informan

Hasil wawancara dengan 13 orang informan di dapat informasi bahwa peran pemerintah sangat dibutuhkan oleh para pelaku UMKM, begitu juga dengan saran dari responden yang berjumlah 125 orang, rata-rata meminta peran pemerintah lebih ditingkatkan dalam peningkatan kapasitas manajemen usaha mikro kecil dan menengah yang ada di Kabupaten Indragiri Hulu, Indragiri Hilir dan Kuantan Singingi.

Model Pengembangan Bisnis Mikro



Sumber: Diolah Peneliti

Gambar 3. Model Pengembangan Bisnis Mikro

Implikasi Penelitian

Penelitian ini menginvestigasi efek modal usaha, sumber daya manusia, pemasaran, kapasitas manajemen dan peran pemerintah dalam mengembangkan bisnis mikro. Peran mediasi variabel peran pemerintah dalam hubungan antara kapasitas manajemen dan pengembangan bisnis mikro bersifat full mediasi. Artinya pelaku bisnis mikro bisa berkembang dengan adanya peran pemerintah dalam meningkatkan kapasitas manajemen pelaku bisnis mikro. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peran pemerintah dalam memediasi hubungan antara kapasitas manajemen dan pengembangan bisnis mikro memiliki nilai t-statistic paling besar. *Outcome* dari penelitian ini dapat dijadikan pertimbangan dalam menyusun kebijakan rencana pengembangan bisnis mikro kedepan. Penelitian ini memberikan kontribusi terhadap RBV teori dimana dalam menciptakan keunggulan kompetitif oleh perusahaan dalam hal ini bisnis mikro diperlukan peran dari pihak eksternal yaitu pemerintah selaku regulator dalam peningkatan kapasitas manajemen.

Bagaimanapun penelitian ini mempunyai keterbatasan, tetapi keterbatasan itu tidak mengurangi tujuan penelitian untuk menginvestigasi dalam pengembangan bisnis mikro. Keterbatasan dalam penelitian ini yang pertama adalah jumlah responden yang dijangkau belum sesuai harapan, kedua penelitian ini tidak menginvestigasi dari perspektif pekerja dan *stake holder* lainnya seperti pemerintah. Penelitian kedepan diharapkan memberikan strategi yang dapat diadaptasi untuk mengembangkan bisnis mikro dalam jangka panjang.

PENUTUP

Penelitian ini memperlihatkan bahwa peran mediasi pemerintah diperlukan untuk pengembangan bisnis mikro terutama dalam peningkatan kapasitas manajemen. Dari penelitian dapat disimpulkan bahwa: (1) Modal usaha tidak berpengaruh terhadap pengembangan bisnis mikro, (2) kapasitas SDM tidak berpengaruh terhadap pengembangan bisnis mikro, (3) Pemasaran berpengaruh terhadap pengembangan bisnis mikro, (4) Kapasitas manajemen tidak berpengaruh terhadap pengembangan bisnis mikro, (5) peran pemerintah tidak memediasi hubungan modal usaha dengan pengembangan bisnis mikro, (6) peran pemerintah tidak memediasi hubungan kapasitas SDM dengan pengembangan bisnis mikro, (7) peran pemerintah memediasi secara penuh hubungan kapasitas manajemen dengan pengembangan bisnis mikro, (8) peran pemerintah tidak memediasi hubungan pemasaran dengan pengembangan bisnis mikro

Pelaku usaha bisnis mikro disarankan untuk meningkatkan kualitas produk dan keunikan produk agar kelangsungan usaha bisa bertahan untuk jangka panjang. Pemerintah selaku regulator perlu membuat terobosan-terobosan dalam peningkatan kapasitas manajemen pelaku bisnis mikro.

REFERENSI

- Abbas, D. (2018). Pengaruh Modal Usaha, Orientasi Pasar, Dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Ukm Kota Makassar. *Jurnal Minds: Manajemen Ide Dan Inspirasi*, 5(1), 95–111. <https://doi.org/10.24252/minds.v5i1.4991>
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Barus, E. (2019). Analisis Pengaruh Kompetensi Pemasaran, Modal Usaha dan Etika Manajer Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil Binaan Koperasi BMT Sumut. *Jurnal Eksekutif*, 15(2 SE-Articles), 442–455.
- Chell, E., & Baines, S. (2010). Networking, entrepreneurship and microbusiness behaviour. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 12, 195–215. <https://doi.org/10.1080/089856200413464>
- Chin, W. (2000). Partial least squares for IS researchers: an overview and presentation of recent advances using the PLS approach. In *Proceedings of the 21st International Conference on Information Systems*.
- Chung, H., Wang, C., & Huang, P. (2012). A contingency approach to international marketing strategy and decision-making structure among exporting firms. *International Marketing Review*, 29, 54–87. <https://doi.org/10.1108/02651331211201543>
- Collis, D., & Montgomery, C. A. (2008). *Competing on resources*. 86, 140-150+162.
- Creswell, J. W. (2013). *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing Among Five Approaches*. SAGE Publications.
- Day, G. S. (2011). Closing the Marketing Capabilities Gap. *Journal of Marketing*, 75(4), 183–195. <https://doi.org/10.1509/jmkg.75.4.183>
- Du, J., & Cai, Z.-Q. (2020). The Impact of Venture Capital on the Growth of Small- and Medium-Sized Enterprises in Agriculture. *Journal of Chemistry*, 2020, 2328171. <https://doi.org/10.1155/2020/2328171>
- F., W. M., & John, L. (2009). The role of the marketing function in small and medium sized enterprises. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 16(4), 569–585. <https://doi.org/10.1108/14626000911000929>
- Fitrio, T. (2019). Strategi Bisnis Rumah Bolu Za Rengat. *Media Mahardhika; Vol 17 No 2 (2019): January 2019*. <https://doi.org/10.29062/mahardhika.v17i2.88>
- Foreman-Peck, J., Makepeace, G., & Morgan, B. (2006). Growth and profitability of small and medium-sized

- enterprises: Some Welsh evidence. *Regional Studies*, 40, 307–320. <https://doi.org/10.1080/00343400600725160>
- Greenbank, P. (2000). Micro-business start-ups: challenging normative decision making? *Marketing Intelligence & Planning*, 18, 206–212. <https://doi.org/10.1108/02634500010333415>
- Ian, C. (2000). Organisational competence: does networking confer advantage for high growth entrepreneurial firms? *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, 2(1), 36–56. <https://doi.org/10.1108/14715200080001538>
- Indonesia, V. B. (2019). *PROVINSI RIAU*.
- Ling, A. (2013). Pengelolaan Dan Pengembangan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Deskriptif Pada Rumah Makan Palem Asri Surabaya). *Agora*, 1(1).
- o'dwyer, M., & Ryan, E. (2000). Management Development Issues for Owners/Managers of Micro-Enterprises. *Journal of European Industrial Training*, 24, 345–353. <https://doi.org/10.1108/03090590010373334>
- Penrose, E., Penrose, E. T., & Press, O. U. (1995). *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford University Press. <https://books.google.co.id/books?id=aigWHVhP5tsC>
- Porter, M. (1990). Competitive Advantage of Nations. *Competitive Intelligence Review*, 1(1), 14. <https://doi.org/10.1002/cir.3880010112>
- Poutziouris, P. (2003). The strategic orientation of owner-managers of small ventures: Evidence from the UK small business economy. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 9, 185–214. <https://doi.org/10.1108/13552550310488929>
- PramaisHELLA, N. A., Cahyono, D., & Z, A. S. (2018). Pengaruh Modal Dukungan Pemerintah Dan Kompetensi Sumber Daya Manusia Terhadap Kinerja Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Kecamatan Kencong, Kabupaten Jember. *Paper*, 401–410.
- Purba, G. M. (2018). peran pemerintah dalam memberdayakan UMKM di Kota Semarang. *FISIP UNDIP*, 93.
- Selviyani, & Mulyana, M. (2018). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Bisnis Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UmkM) Di Kawasan Area Lalu Lintas Sistem Satu Arah (Ssa) Kota Bogor. *Manajemen Dan Keuangan*, 5(3), 205–220. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.31724.67204>
- Shafariah, H., Edison, E., & Mattajang, R. (2016). Hubungan Orientasi Kewirausahaan Dengan Pertumbuhan Umkm: Peran Aspek Permodalan Dan Pemerintah Sebagai Moderator. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT*, 1(1), 61–70. <https://doi.org/10.36226/jrmb.v1i1.11>
- Sugiyono. (2013). Metode penelitian manajemen. *Bandung: Alfabeta, CV*.
- Sugiyono, D. (2008). Metode penelitian bisnis. *Bandung: Pusat Bahasa Depdiknas*.
- Susi, H., Yulia, E., & Ezky, T. (2019). The effect of knowledge, entrepreneurship motives and the society's culture in increasing the women micro business performance in Riau province. *International Journal of Law and Management*, 61(5/6), 563–574. <https://doi.org/10.1108/IJLMA-12-2017-0297>
- UU No. 20 Tahun 2008. (2008). UU No. 20 Tahun 2008. *UU No. 20 Tahun 2008*, 1, 1–31.
- Yang, songling, Ishtiaq, M., & Anwar, M. (2018). The Role of Government Support in Sustainable Competitive Position and Firm Performance. *Sustainability*, 10, 1–17. <https://doi.org/10.3390/su10103495>
- Zhang, J., & Duan, Y. (2010). Empirical Study on the Impact of Market Orientation and Innovation Orientation on New Product Performance of Chinese Manufacturers. *Nankai Business Review International*, 1, 214–231. <https://doi.org/10.1108/20408741011052609>
- Zuhdi, Z., Suharjo, B., & Sumarno, H. (2016). Perbandingan Pendugaan Parameter Koefisien Struktural Model Melalui Sem Dan Pls-Sem. *Journal of Mathematics and Its Applications*, 15(2), 11. <https://doi.org/10.29244/jmap.15.2.11-22>