

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Penelitian ini menunjukkan bahwa interferensi rumah tangga dalam bentuk penggunaan tenaga kerja tidak dibayar, aktivitas mengkonsumsi pendapatan usaha secara langsung dan menggunakan fasilitas rumah sebagai tempat usaha, terjadi pada mayoritas Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Indonesia. Hal ini menjadi bukti bahwa mayoritas keberadaan UMK sebagai bentuk kewirausahaan berbasis kebutuhan (*necessity-driven*). Interferensi rumah tangga memberikan perspektif baru dalam melihat UMK dan rumah tangga pemiliknya sebagai kesatuan sistem, terlebih pada UMK yang tumbuh dalam rumah tangga miskin. Sebagai sebuah sistem maka penilaian kinerja dan keberlanjutan UMK tidak bisa dilihat dari aspek usaha saja, tapi juga pada kesejahteraan ekonomi rumah tangga. Oleh karena itu, pendekatan model *Sustainable Family Business Theory* (SFBT) yang digunakan oleh Stafford dkk. (1999) pada bisnis keluarga, mempunyai relevansi yang lebih kuat untuk digunakan pada sektor UMK.

Hasil analisis regresi kuantil menunjukkan bahwa interferensi rumah tangga berpengaruh terhadap return UMK baik dari aspek usaha maupun kesejahteraan ekonomi rumah tangga. Tidak ada perbedaan dampak pada setiap kuantil return kecuali pada faktor mengkonsumsi langsung pendapatan usaha di model return keuntungan usaha. Penggunaan tenaga kerja tidak dibayar berdampak negatif pada return keuntungan maupun return kesejahteraan ekonomi rumah tangga. UMK yang menggunakan tenaga kerja tidak dibayar, *ceteris paribus*, mempunyai return keuntungan usaha dan pengeluaran rumah tangga yang lebih rendah dibandingkan dengan UMK yang menggunakan tenaga kerja dibayar. Tenaga kerja tidak dibayar membuat produktivitas UMK menjadi rendah sehingga tidak memberikan kesejahteraan ekonomi yang lebih tinggi bagi rumah tangga pemiliknya.

Selanjutnya aktivitas mengkonsumsi pendapatan usaha secara langsung juga memberikan pengaruh negatif pada usaha dimana, *ceteris paribus*, keuntungannya lebih rendah dibandingkan UMK yang rumah tangga pemiliknya

tidak mengkonsumsi pendapatan usaha secara langsung. Namun, mengkonsumsi pendapatan usaha secara langsung menjadi pendukung bagi rumah tangga untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Kebutuhan hidup yang bersifat harian hanya dapat dipenuhi dengan mengkonsumsi pendapatan usaha pada waktu itu juga. Pengeluaran per kapita, rumah tangga pemilik UMK yang mengkonsumsi pendapatan usaha secara langsung, *ceteris paribus*, lebih tinggi dibandingkan dengan rumah tangga pemilik UMK yang tidak mengkonsumsi pendapatan usaha secara langsung.

Sedangkan penggunaan rumah sebagai tempat usaha tidak memberikan dampak yang signifikan kecuali terhadap return keuntungan usaha saja. UMK yang dijalankan di rumah, *ceteris paribus*, mempunyai keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan dengan UMK yang dijalankan sebagian atau semuanya di luar rumah. Namun, dampak tersebut tidak terlihat pada kuantil return tertinggi Q0,90. Artinya, fungsi rumah sebagai pendukung usaha tidak dirasakan pengaruhnya pada UMK dengan skala return yang tinggi. Dengan semakin besarnya skala usaha (return) maka kapasitas rumah dan fasilitasnya tidak mampu lagi untuk mendukung pertumbuhan usaha.

Selanjutnya dari hasil pemetaan perubahan return UMK selama tujuh tahun, terlihat bahwa perubahan keuntungan UMK, tidak selalu sejalan dengan perubahan kesejahteraan ekonomi rumah tangga pemiliknya. Namun, pemetaan menunjukkan bahwa perubahan return UMK dari aspek keuntungan usaha dan pengeluaran rumah tangga per kapita, terpolarisasi pada dua kelompok kuantil. Pada kedua kelompok ini, UMK yang termasuk dalam kelompok usaha dengan return tertinggi atau kelompok terendah mempunyai kecenderungan untuk tetap bertahan pada tingkatan tersebut dalam periode tujuh tahun, berbeda dengan pola di kuantil tengah yang cenderung terdistribusi merata. UMK yang berada pada kelompok return tertinggi mempunyai kemampuan untuk tetap beroperasi dan mempertahankan keuntungannya dalam kelompok tertinggi. Jika UMK ini bertahan terus maka mereka berpotensi untuk dapat naik kelas menjadi usaha yang lebih besar dan rumah tangga pemiliknya juga semakin sejahtera secara ekonomi. Namun, UMK yang berada pada kelompok return terendah tetap dapat bertahan namun kesulitan untuk berkembang. Mereka tetap berada pada kelompok UMK

dengan return terendah dan dalam jangka panjang rentan terhadap risiko kebangkrutan dan tidak dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi rumah tangga pemiliknya dari posisi terbawah.

Terakhir, dari hasil analisis peluang keberlanjutan UMK berdasarkan return usaha dan kesejahteraan ekonomi rumah tangga, menunjukkan bahwa hanya variabel penggunaan tenaga kerja tidak dibayar dan aktifitas mengkonsumsi pendapatan usaha secara langsung, yang berpengaruh terhadap keberlanjutan UMK dalam jangka menengah/panjang. Peluang UMK yang menggunakan tenaga kerja tidak dibayar untuk berada pada kelompok 25 persen UMK dengan return tertinggi, baik dari keuntungan usaha sekaligus kesejahteraan ekonomi rumah tangga tujuh tahun kemudian, 0,513 kali lebih kecil dibandingkan dengan UMK yang menggunakan tenaga kerja dibayar. Pengaruh ini secara terpisah lebih berdampak pada sisi usaha. Kecilnya peluang UMK untuk berada pada kelompok usaha dengan return tertinggi pada UMK yang menggunakan tenaga kerja tidak dibayar ini, pada sisi lain tidak membuat peluang mereka untuk berada pada kelompok terendah, semakin besar.

Pengaruhnya selanjutnya adalah pada aktivitas mengkonsumsi pendapatan secara langsung. Mengkonsumsi pendapatan usaha secara langsung menjadi *support* dalam memenuhi kebutuhan hidup rumah tangga pemiliknya sehingga secara tidak langsung juga akan menjaga kelanjutan usaha. UMK yang rumah tangga pemiliknya mengkonsumsi pendapatan usaha secara langsung, mempunyai peluang 0,31 kali lebih rendah untuk menjadi UMK dengan return terendah dibandingkan dengan yang tidak mengkonsumsi pendapatan usaha. Artinya dengan mengkonsumsi pendapatan UMK, rumah tangga akan dapat memenuhi kebutuhan hidupnya di atas kelompok terbawah dan menjaga UMK untuk bertahan dan tidak berada pada kelompok usaha dengan return terendah. Pengaruh ini secara terpisah lebih berdampak pada pengeluaran rumah tangga per kapita saja. Kecilnya peluang UMK untuk berada pada kelompok usaha dengan return terendah pada UMK yang rumah tangga pemiliknya mengkonsumsi pendapatan usaha secara langsung, pada sisi lain tidak membuat peluang mereka untuk menjadi kelompok UMK dengan return tertinggi semakin besar.

Interferensi rumah tangga pada model binomial logit ini juga dapat mengidentifikasi tiga klasterisasi UMK berdasarkan motivasi kewirausahaan dan tingkat kemiskinan rumah tangga. Pertama, klaster UMK berbasis kebutuhan pada rumah tangga miskin (*necessity-poverty driven*); kedua, klaster UMK berbasis kebutuhan pada rumah tangga yang tidak miskin (*necessity driven*); dan ketiga, klaster UMK berbasis kebutuhan yang berpotensi berkembang menjadi UMK berbasis peluang (*opportunity driven*).

B. Saran

Penelitian ini memiliki beberapa hasil yang memberikan perspektif baru untuk penelitian UMK selanjutnya dan juga untuk desain dan implementasi kebijakan dan manajerial. Adanya interferensi rumah tangga menjadi indikator bahwa UMK merupakan bentuk kewirausahaan berbasis kebutuhan (*necessity-driven*) yang sarat dengan tumpang tindih antara UMK dan rumah tangga. Namun, dalam prakteknya sulit mengidentifikasi dengan tepat perbedaan motivasi mereka di antara *necessity-driven* dengan *opportunity-driven* karena tingginya kecenderungan interferensi rumah tangga terjadi pada usaha berskala mikro dan kecil serta tingginya tingkat kegagalan mereka. Oleh karena itu, untuk penelitian selanjutnya disarankan menggunakan model yang menggabungkan UMK dan rumah tangganya sebagai sebuah sistem yang tidak terpisahkan mulai dari input, proses sampai kepada output. Karakteristik rumah tangga dan berbagai bentuk interferensi rumah tangga menjadi bagian karakteristik usaha. Begitupun dalam penilaian kinerja UMK harus dilihat secara luas sebagai aliran kas ke usaha dan rumah tangga, sehingga dapat diidentifikasi UMK yang berorientasi pada usaha atau lebih mengutamakan pemenuhan kebutuhan hidup rumah tangga.

Penelitian ini dibatasi pada konteks interferensi rumah tangga. Mempertimbangkan keterbatasan ini, maka untuk penelitian selanjutnya dapat mengkaji dampak variabel lainnya dari vektor karakteristik usaha, karakteristik rumah tangga dan wilayah terhadap return dan peluang keberlanjutan UMK untuk mengidentifikasi dan membedakan dengan lengkap karakteristik UMK yang masuk dalam klaster kewirausahaan berbasis kebutuhan dengan kewirausahaan berbasis peluang.

Perbedaan hasil regresi kuantil pada setiap kelompok juga memberikan peluang untuk mengkaji kembali penelitian terdahulu yang berorientasi pada nilai rata-rata, untuk melihat karakteristik heterogenitas dari UMK.

1. Implikasi Manajerial

Usaha Mikro dan Kecil yang didorong oleh motivasi *necessity-driven*, khususnya pada klaster rumah tangga miskin sangat jauh dari aspek-aspek manajerial. Mereka tidak memiliki waktu dan sumber daya untuk merencanakan dan mempersiapkan usaha secara optimal. Bagi mereka, usaha dilakukan hanya dengan memanfaatkan sumber daya dan kemampuan yang ada pada rumah tangga. Hal ini berdampak pada rendahnya tingkat produktivitas dan tingginya tingkat kegagalan. Bagi mereka, secara manajerial sangat penting untuk memisahkan antara keuangan usaha dan rumah tangga, terutama sekali dalam pembukuan keuangan UMK. Pemisahan ini menjadi penting karena interferensi rumah tangga yang terjadi mengakibatkan kesulitan dalam pengelolaan usaha. Walaupun mereka masih melakukan praktek mengkonsumsi produk/pendapatan secara langsung, paling tidak semua aliran dicatatkan dengan standar perusahaan.

Secara umum, dengan ceruk pasar yang sangat kecil dalam lingkungan tempat tinggal, bagi mereka lebih diutamakan strategi untuk mempertahankan keberlanjutan usahanya daripada memaksa mereka untuk meningkatkan kapasitas dengan tambahan modal melalui pinjaman. Bagaimanapun baiknya strategi manajerial yang dilakukan, menyerahkan keberlanjutan UMK khususnya yang dimotivasi oleh *necessity-driven* kepada mekanisme pasar tidak akan menyelesaikan masalah. Ketika orang miskin ingin memulai usaha, mereka dihadapkan pada berbagai masalah struktural dasar seperti kurangnya sumber daya keuangan, pendidikan, dan keterampilan terkait bisnis (Valdiva, 2015; Chun dan Watanabe, 2011) sehingga mereka harus mengatasi kendala yang lebih besar daripada rumah tangga dengan status sosial ekonomi menengah atau tinggi. Mereka juga dihadapkan pada masalah sosial dan budaya seperti prasangka dan diskriminasi serta stigma terkait kemiskinan (Wiger et al., 2015).

Jadi, sudah seharusnya menjadi skala prioritas bagi pemerintah atau pihak yang bekepentingan dalam pengentasan kemiskinan, untuk melakukan intervensi

agar UMK yang berbasiskan kebutuhan pada rumah tangga miskin ini (*necessity-poverty driven*) dapat menerapkan semua strategi untuk mempertahankan keberlanjutan usaha mereka. Kepada mereka lebih utama diberikan pelatihan, bimbingan dan pendampingan berikut dengan bantuan peralatan yang memadai untuk meningkatkan produktivitas mereka melalui penurunan biaya yang terkait dengan produksi.

2. Implikasi Kebijakan

Menjadi tantangan utama bagi pemerintah untuk memahami faktor pendorong keberadaan Usaha Mikro dan Kecil (UMK) karena keberadaan mereka tidak hanya sebagai aktivitas kewirausahaan tapi sering merupakan aktivitas untuk memenuhi kebutuhan hidup karena kemiskinan dan/atau pengangguran. Kelompok UMK berbasis kebutuhan (*necessity-driven*) ini harus menjadi perhatian utama bagi pemerintah karena kontribusi mereka yang besar pada perekonomian dan penyediaan lapangan kerja, namun mereka menghadapi kendala yang lebih berat karena mayoritas mereka adalah dari rumah tangga miskin. Oleh karena itu dapat diberikan beberapa saran yang berimplikasi pada kebijakan, sebagai berikut.

Pertama, dalam perspektif kebijakan, pemerintah harus membuat klasterisasi UMK berdasarkan motivasi kewirausahaan yang mendorong keberadaan UMK di Indonesia. Dengan menggunakan indikator interferensi rumah tangga dan tingkat kemiskinan rumah tangga, klasterisasi Usaha Mikro dan Kecil dapat dibagi atas 3 yaitu (1) klaster UMK berbasis kebutuhan pada rumah tangga miskin (*necessity-poverty driven*), (2) klaster UMK berbasis kebutuhan pada rumah tangga yang tidak miskin (*necessity driven*), dan (3) klaster UMK berbasis kebutuhan yang berpotensi berkembang menjadi UMK berbasis peluang (*opportunity driven*).

Kedua, klasterisasi dijadikan sebagai dasar untuk merancang dan mengimplementasikan kebijakan. Kebijakan harus disesuaikan dengan kebutuhan dan kendala yang dihadapi oleh ketiga klaster di atas. Khusus pada UMK berbasis kebutuhan pada rumah tangga miskin (*necessity-poverty driven*), disarankan untuk mengutamakan program-program pengentasan kemiskinan dengan didukung

pemanfaatan dana-dana sosial baik dari negara, yang bersifat keagamaan atau dana tanggung jawab sosial perusahaan (dana *corporate social responsibility* – CSR). Dana tersebut dialokasikan sebagai donasi untuk mendukung konsumsi rumah tangga, proteksi sosial dan dalam bentuk transfer aset sehingga tidak terjadi lagi aktivitas mengkonsumsi pendapatan secara langsung, sambil mengembangkan kemampuan UMK. Karena kebijakannya berorientasi pada pengentasan kemiskinan, pemberdayaan rumah tangga dan sekaligus menjaga keberlanjutan UMK, maka dalam pelaksanaannya menjadi tanggung jawab beberapa kementerian.

Ketiga, program pelatihan berorientasi kewirausahaan yang selama ini telah dilakukan, tetap menjadi prioritas untuk diberikan kepada semua UMK yang ada. Namun, khusus untuk UMK yang berbasis kebutuhan pada rumah tangga miskin, perlu ditambahkan pelatihan dan bimbingan yang mengarah pada pemberdayaan rumah tangga, inklusi keuangan rumah tangga, proteksi sosial dan peningkatan *live skills* rumah tangga karena kesalahan manajerial pada UMK juga bersumber pada ketidakmampuan rumah tangga mengelola keuangannya.

