

## **Pengaruh Sumber Daya Tanwujud terhadap Kinerja Usaha Kecil Mebel di Kecamatan Polombangkeng Utara Kabupaten Takalar**

**Muhammad Ismail<sup>1</sup>, Romansyah Sahabuddin<sup>✉2</sup>, Anwar<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Hasanuddin, Indonesia

<sup>2,3</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Makassar, Indonesia

### **Abstrak**

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah kuantitatif (*positivist paradigm*) dengan penekanan pada *explanatory research* untuk penjelasan hubungan kausal antar variabel melalui pengujian hipotesis. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pemilik usaha kecil mebel di Kecamatan Polombangkeng Utara Kabupaten Takalar. Teknik penarikan sampel diawali dengan menggunakan formulasi slovin kemudian menentukan dengan cara *simple random sampling*, sehingga diperoleh sampel sebanyak 149 orang. Teknik pengumpulan data utama dengan kuesioner. Kemudian teknik analisis data menggunakan analisis statistik deskriptif dan inferensial.

Hasil analisis menunjukkan bahwa sumberdaya tanwujud (*human capital, organizational capital* dan *relational capital*) berpengaruh signifikan terhadap daya saing usaha mebel di Kecamatan Polombangkeng Utara Kabupaten Takalar. Secara parsial *human capital* berpengaruh tidak signifikan terhadap daya saing, namun *organizational capital* dan *relational capital* berpengaruh signifikan terhadap daya saing. Hal ini menunjukkan bahwa daya saing usaha mebel cenderung stagnan sebagai akibat kemampuan pemilik usaha yang kurang kreatif dalam pengelolaan usaha disebabkan *mindset* yang dipengaruhi oleh pola pengelolaan usaha secara turun-temurun dari nenek moyang. Kemampuan ini tercermin dari sumber daya tanwujud meliputi pengelolaan *human capital* belum optimal disebabkan pengetahuan pemilik usaha kecil pertununan kain sutera masih warisan dari keluarga, pengalaman langsung dari pekerjaan ditambah pengetahuan dari training tanpa ada tambahan pengetahuan berarti dari pendidikan formal. Hal ini menjadi pemicu belum optimalnya pengelolaan *organizational capital* dan *relational capital*.

**Kata Kunci:** Sumber daya terwujud, Daya saing

---

Copyright (c) 2022 Romansyah Sahabuddin

✉ Corresponding author :

Email Address : [romansyah@unm.ac.id](mailto:romansyah@unm.ac.id)

## **PENDAHULUAN**

Berbagai perkembangan yang cukup penting dalam pengembangan usaha kecil, namun dirasakan belum tumbuh seperti yang diharapkan. Berbagai masalah baik yang secara umum menghambat pertumbuhan industri, maupun yang secara khusus dihadapi oleh beberapa industri tertentu (Arma dkk, 2016). Masalah internal mengenai operasi yang tidak optimal (mulai pasokan bahan baku, kemampuan produksi, penguasaan teknologi, sampai pada daya saing produk) dan masalah

ekternal mengenai keberpihakan serta kesadaran masyarakat untuk menggunakan produk dalam negeri (Kemenperin, 2014). Kondisi ini memberikan dampak rendahnya produktivitas yang dihasilkan dan tidak sedikit usaha kecil mengalami kegagalan usaha (Jufri dkk, 2018). Hal ini berarti bahwa kinerja usaha kecil yang tinggi adalah suatu keharusan yang penting dalam bertahan hidup, sehingga diperlukan perhatian dalam memahami bagaimana meningkatkan kinerja usaha kecil di pasar ekonomi (Anwar & Ismail, 2022).

Perkembangan usaha kecil unggulan di Kabupaten Takalar mengalami pertumbuhan yang pesat selama empat tahun terakhir pada tahun (2014-2017) dari sisi jumlah usaha dan serapan tenaga kerja, tetapi tidak memberikan kontribusi yang signifikan terhadap PDRB Kabupaten Takalar (BPS Takalar, 2017). Hal ini berarti bahwa pertumbuhan ekonomi di Kabupaten Takalar masih belum maksimal dan masih memerlukan perbaikan. Kondisi ini juga menggambarkan bahwa usaha kecil belum mampu memberikan nilai tambah yang maksimal terhadap pencapaian aktivitas atau kinerja perekonomian daerah. Salah satu industri inti komoditas unggulan di Kabupaten Takalar adalah usaha mebel (Idrus & Dunakhir, 2021).

Masalah utama bagi usaha mebel adalah kreasi model produk masih terbatas, tingginya persaingan harga, dan akses pasar (BPS, Takalar 2017). Dari sisi kekuatan usaha mebel adalah ketersediaan tenaga kerja, bahan baku yang cukup dan meningkatnya permintaan pasar. Salah satu pemicu peningkatan permintaan pasar adalah peran sumberdaya tanwujud. Sumberdaya terwujud sebagai sumber keunggulan kompetitif bagi perusahaan (Ismail, 2013). Sumber daya tanwujud memberikan kontribusi lebih dibandingkan sumber daya wujud dalam menghasilkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan. Sumber daya tanwujud meliputi *human capital*, *relationship capital*, dan *structural capital* sebagai input produksi memainkan peranan penting dalam proses penciptaan nilai daya saing (Sampurno, 2010). *Human capital* merupakan keterampilan, *tacit knowledge*, bakat dan kapabilitas individual yang ada dalam perusahaan; *relational capital* merupakan nilai hubungan perusahaan dengan *stakeholder*; dan *structural capital* merupakan prosedur dan aturan perusahaan (kultur organisasi) (Maddatuang dkk, 2021). Penelitian ini melihat pada kondisi umum industri kecil yang minim dalam penguasaan dan pengembangan sumber daya tanwujud (Adil dkk, 2018), sehingga kondisi ini mendorong pentingnya investasi untuk mengembangkan sumber daya tanwujud sebagai basis strategi operasi dalam rangka menciptakan keunggulan bersaing serta menghasilkan peningkatan kinerja usaha (Grant, 2010).

## METHODOLOGI

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah kuantitatif (*positivist paradigm*) dengan dengan penekanan pada *explanatory research* untuk penjelasan hubungan kausal antar variabel melalui pengujian hipotesis. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pemilik usaha kecil mebel di Kecamatan Polombangkeng Utara Kabupaten Takalar. Teknik penarikan sampel diawali dengan menggunakan formulasi slovin kemudian menentukan dengan cara *simple random sampling*, sehingga diperoleh sampel sebanyak 149 orang (Ghozali, 2013). Teknik pengumpulan data utama dengan kuesioner. Kemudian teknik analisis data menggunakan analisis statistik deskriptif dan inferensial.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Hasil Analisis

Sumber daya tanwujud merupakan kemampuan usaha kecil mebel dalam menguasai dan mengelola aset tak berwujud (tanwujud) yang diidentifikasi sebagai sumber daya kunci untuk melaksanakan aktivitas-aktivitas usahanya, yaitu *human capital*, *Structural/Organizational Capital*, dan *relational capital*. Secara spesifik sumber daya tanwujud dapat dijabarkan sebagai berikut:

#### 1. Deskripsi *Human Capital* (X1)

*Human capital* merupakan pengetahuan, keterampilan, kompetensi, dan pengalaman yang merupakan sumber inovasi dan pembaruan. *Human capital* dalam penelitian ini dipandang sebagai kapabilitas pemilik usaha kecil mebel untuk menyelesaikan tugas dalam operasional meliputi pengetahuan, keterampilan, kemampuan. Penilaian responden terhadap *Human Capital* (X1) adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Deskripsi persepsi responden pada *human capital* (X1)

Indikator/Item	Frekwensi Jawaban (f) & Persentase (%)										Rerata (Mean)	Indeks (%)	Interpretasi	
	STS (1)		TS (2)		N (3)		S (4)		SS (5)					
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%				
X111	Pengetahuan Pendidikan Formal	36	24	97	65	15	10	1	1	0	0	2.28	37.71	Sedang
X112	Pengetahuan dari Training	0	0	24	16	63	42	5	4	57	38	3.64	72.80	Baik
X113	Pengalaman Pekerjaan	1	1	10	7	39	26	61	41	38	25	3.84	76.40	Baik
X114	Pengalaman dari Keluarga	0	0	0	0	40	27	73	49	36	24	3.97	79.40	Baik
<b>Pengetahuan (X11)</b>											<b>3.43</b>	<b>66.58</b>	Sedang	
X121	Keterampilan Produksi	0	0	0	0	2	1	69	46	78	53	4.51	90.40	Baik
X122	Keterampilan Berkomunikasi	1	1	5	3	24	16	94	63	25	17	3.92	78.40	Baik
X123	Keterampilan Bekerja Sama	1	1	2	1	38	26	75	50	33	22	3.92	78.20	Baik
X124	Ket. Menyusun Lap. Keuangan	21	14	87	58	30	20	1	1	10	7	2.28	45.80	Sedang
X125	Ket. Dalam Administrasi	13	9	59	39	34	23	24	16	19	13	2.85	57.00	Sedang
<b>Keterampilan (X12)</b>											<b>3.50</b>	<b>69.96</b>	Sedang	
X131	Kem. Mengelola Bisnis	0	0	20	13	71	48	13	9	45	30	3.56	71.20	Baik
X132	Kem. Mengambil Keputusan	0	0	0	0	40	27	73	49	36	24	3.97	79.40	Baik
X133	Kemampuan Memimpin	1	1	10	7	39	26	61	41	38	25	3.84	76.40	Baik
X134	Kemampuan Berinovasi	0	0	46	31	53	36	5	3	45	30	3.33	66.40	Sedang
X135	Kemampuan Beradaptasi	0	0	41	28	61	41	2	1	45	30	3.34	66.60	Sedang
<b>Kemampuan (X13)</b>											<b>3.61</b>	<b>72.00</b>	Baik	
<b>Indeks Persepsi Rerata Variabel Human Capital (X1)</b>												<b>69.51</b>	Sedang	
<b>Interpretasi Nilai Indeks: 10 - 40% = Buruk; 41 - 70% = Sedang; 71 - 100% = Baik</b>														

Sumber: Data diolah 2022.

Deskripsi atas penilaian responden terhadap indikator pengetahuan (*knowledge*) pendidikan formal, pengetahuan dari *training*, pengalaman pekerjaan dan pengalaman dari keluarga. Hasil jawaban responden pada item pengetahuan yang diperoleh dari pendidikan formal yakni sebesar 97 pemilik usaha atau sebesar 65 % menggambarkan bahwa mayoritas pemilik usaha tidak memperoleh pengetahuan dari pendidikan formal. Pemilik usaha setuju memiliki pengetahuan dari *training* (57 pemilik atau 38 %) dan sebanyak 63 pemilik (42%) mengaku memperoleh pengetahuan secara turun temurun dari orang tua dan keluarga. Sementara untuk pengetahuan dari pengalaman, pemilik usaha setuju memiliki pengetahuan berdasarkan pengalaman pekerjaannya (99 pemilik atau 66%). Adapun pemilik usaha mayoritas setuju bahwa pengetahuan yang diperoleh dari pengalaman keluarga (109 pemilik atau 73%). Artinya pemilik usaha kecil mebel menilai sumber daya manusia

memiliki pengetahuan dasar dari keluarga yang turun temurun ditambah dengan pengetahuan setelah menggeluti pekerjaan dan pelatihan dari dinas terkait.

Deskripsi responden terhadap indikator keterampilan (*skill*) yang diukur dari keterampilan produksi, berkomunikasi, bekerja sama, membuat laporan keuangan, dan keterampilan administrasi. Berdasarkan jawaban responden bahwa mayoritas pemilik usaha setuju memiliki keterampilan berproduksi, keterampilan berkomunikasi, serta keterampilan dalam bekerja sama. Sementara pemilik usaha mengakui bahwa mereka lemah dalam kecakapan membuat laporan keuangan serta menyusun administrasi. Hal ini berarti bahwa sumber daya manusia pada usaha kecil mebel sudah memadai dalam hal keahlian memproduksi, berkomunikasi, dan bekerja sama, namun masih sangat lemah dalam keahlian menyusun laporan keuangan dan penyusunan administrasi.

Deskripsi responden terhadap indikator kemampuan (*ability*) yang diukur dari kemampuan mengelola bisnis, kemampuan mengambil keputusan, kemampuan memimpin, kemampuan berinovasi dan kemampuan beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis. Berdasarkan jawaban pemilik usaha bahwa sebanyak 71 pemilik atau 48% menilai kemampuan mengelola bisnis masih belum optimal. Sementara pemilik usaha menilai bahwa kemampuan mengambil keputusan dan kemampuan memimpin sudah baik, dimana jawaban responden masing-masing dominan pada setuju dan sangat setuju. Adapun kemampuan berinovasi dan beradaptasi masih rendah, dimana jawaban responden banyak netral dan tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa kemampuan mengelola bisnis, mengambil keputusan, dan kemampuan memimpin pada pemilik usaha kecil mebel belum optimal. Sedangkan kemampuan berinovasi dan beradaptasi masih kurang atau rendah.

Secara keseluruhan deskripsi responden terhadap kapabilitas pemilik usaha kecil mebel untuk menyelesaikan tugas dalam operasional melalui pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan masih belum optimal. Pengetahuan yang dimiliki pemilik usaha kecil mebel masih kurang karena tidak ditunjang oleh pendidikan formal yang memadai (sekitar 86% berpendidikan rendah). Pengetahuan dari sisi pendidikan formal yang terbatas berdampak terhadap rendahnya keterampilan dalam menyusun laporan keuangan dan administrasi. Kemudian kemampuan berinovasi dan beradaptasi terhadap perubahan lingkungan cukup rendah. Hal ini menunjukkan bahwa usaha kecil mebel masih lemah dalam sumber daya manusia (*human capital*) karena lemahnya pengetahuan (*knowledge*) formal yang dimiliki pemilik usaha.

## 2. Deskripsi *Structural/Organizational Capital* (X2)

*Organizational capital* dimaknai sebagai sumber daya yang dimiliki usaha tercermin pada kejelasan struktur organisasi formal, perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan terhadap aktivitas perusahaan. Selanjutnya *organizational capital* dalam penelitian ini merupakan kapabilitas usaha kecil mebel dalam struktur organisasi formal, perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan (tata kelola usaha, prosedur manajemen, teknologi). Penilaian responden adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Deskripsi persepsi responden pada *structural/organizational capital* (X2)

Indikator/Item	Frekwensi Jawaban (f) & Persentase (%)										Rerata (Mean)	Indeks (%)	Interpretasi	
	STS (1)		TS (2)		N (3)		S (4)		SS (5)					
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%				
X211	Struktur Kerja	0	0	0	0	61	41	75	50	13	9	3.68	73.60	Baik
X212	Tata Kelola Usaha	0	0	22	15	48	32	52	35	27	18	3.56	71.20	Baik
<b>Struktur dan Tata Kelola Usaha (X21)</b>												<b>3.62</b>	<b>72.40</b>	Baik
X221	Perencanaan	0	0	0	0	1	1	82	55	66	44	4.44	88.60	Baik
X222	Pelaksanaan	0	0	0	0	7	5	78	52	64	43	4.38	87.60	Baik
X223	Pengendalian	1	1	10	7	39	26	61	41	38	25	3.84	76.40	Baik
<b>Prosedur Manajemen Usaha (X25)</b>												<b>4.22</b>	<b>84.20</b>	Baik
X231	Penggunaan Telepon	0	0	26	17	67	45	38	26	18	12	3.32	66.60	Sedang
X232	Respon terhadap teknologi baru	3	2	24	16	78	52	34	23	10	7	3.16	63.40	Sedang
X233	Pengembangan design	10	7	61	41	72	48	3	2	3	2	2.52	50.20	Sedang
<b>Penguasaan Teknologi (X26)</b>												<b>3.00</b>	<b>60.07</b>	Sedang
<b>Indeks Persepsi Rerata Variabel Organizational Capital (X2)</b>													<b>72.22</b>	Tinggi
Interpretasi Nilai Indeks: 10 - 40% = Buruk; 41 - 70% = Sedang; 71 - 100% = Baik														

Sumber: Data diolah 2022

Deskripsi responden terhadap indikator struktur dan tatakelola organisasi diukur dari adanya struktur kerja dan tatakelola usaha sesuai dengan kebutuhan usahanya. Berdasarkan jawaban responden bahwa pemilik usaha kecil mebel setuju dan sangat setuju terhadap struktur kerja (83 pemilik atau 59 %) dan tatakelola usaha (79% pemilik atau 70%). Artinya pemilik telah mengolah usahanya dengan baik, diaplikasikan melalui struktur dan tatakelola usaha sesuai dengan kebutuhan bisnisnya.

Deskripsi responden terhadap indikator prosedur manajemen yang diukur dari perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan dalam kegiatan bisnisnya diketahui bahwa pemilik menilai perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian dilakukan dengan baik. Pemilik mayoritas setuju melaksanakan ketiganya, yakni perencanaan (148 pemilik atau 99%), pelaksanaan (142 pemilik atau 97%), dan pengendalian (99 pemilik atau 66 %). Artinya usaha kecil mebel dalam pengelolaan bisnisnya telah melaksanakan prosedur manajemen dengan baik.

Deskripsi responden terhadap indikator tehnologi yang diukur dari frekwensi pemakaian telepon, respon terhadap teknologi baru, dan pengembangan model produksi belum sesuai dengan kebutuhan. Pemilik usaha kecil mebel menilai bahwa penggunaan telepon belum sepenuhnya digunakan dalam aktivitas bisnis, dimana jawaban responden cenderung netral dan tidak setuju (97 pemilik atau 62%). Demikian juga respon terhadap penggunaan teknologi baru dan pengembangan model produksi masih kurang, dimana jawaban responden cenderung netral dan tidak setuju. Artinya penguasaan dan penggunaan teknologi dalam aktivitas pengembangan usaha masih kurang dan masih banyak yang mempertahankan model tradisional.

Secara keseluruhan deskripsi jawaban responden mengenai pelaksanaan sumber daya organisasi (*organizational capital*) menginformasikan bahwa usaha kecil mebel belum optimal dalam merealisasikannya khususnya dalam hal adaptasi teknologi. Dari sisi struktur dan tata kelola usaha sudah memadai dimana terdapat pembagian tugas dan tanggung jawan yang jelas serta prosedur kerja. Demikian halnya dengan penerapan prosedur manajemen usaha dalam hal perencanaan, pelaksanaan, serta pengendalian sudah diterapkan dengan baik. Berbeda dengan penguasaan teknologi, pemilik usaha lamban dalam mengadaptasi teknologi dalam merespon perubahan lingkungan bisnis.

### 3. Deskripsi *Relational Capital* (X3)

*Relational capital* dimaknai sebagai nilai hubungan perusahaan dengan *costumer, suppliers, government, investor* dan asosiasi yang terkait, dalam artian pengetahuan yang berkaitan dengan pihak eksternal perusahaan (*stakeholder*). *Relational capital* dalam penelitian ini merupakan nilai hubungan pemilik usaha kecil mebel dengan pihak *stakeholder* (hubungan dengan mitra usaha, pemasok dan pelanggan, pemerintah). Penilaian responden adalah sebagai berikut:

Tabel 3. Deskripsi persepsi responden pada *relational capital* (X3)

Indikator/Item	Frekwensi Jawaban (f) & Persentase (%)										Rerata (Mean)	Indeks (%)	Interpretasi
	STS (1)		TS (2)		N (3)		S (4)		SS (5)				
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%			
X311	Berbagi antar mitra bisnis										3.93	78.20	Tinggi
X312	Asosiasi usaha										3.99	79.60	Tinggi
<b>Hubungan dengan Mitra (X31)</b>											<b>3.96</b>	<b>78.90</b>	<b>Tinggi</b>
X321	Data pemasok diperbarui										2.40	48.20	Sedang
X322	Selektif memilih pemasok										4.36	87.40	Tinggi
X323	Hub. jangka panjang pemasok										4.42	88.60	Tinggi
X324	Data Pelanggan diperbaharui										3.82	76.40	Tinggi
X325	Karyawan mengetahui informasi										4.05	81.00	Tinggi
X326	Dekat dengan pelanggan										4.15	83.00	Tinggi
<b>Hubungan dengan Pemasok dan Pelanggan (X32)</b>											<b>3.87</b>	<b>77.43</b>	<b>Tinggi</b>
X331	Kerja sama dengan Pemerintah										4.48	89.60	Tinggi
X332	Kebijakan terh. pertum. usaha										4.53	90.60	Tinggi
X333	Akses Informasi										2.97	59.60	Sedang
X334	Akses modal pinjaman										3.58	59.41	sedang
<b>Hubungan dengan Pemerintah dan lembaga keuangan (X33)</b>											<b>3.89</b>	<b>74.80</b>	<b>Tinggi</b>
<b>Indeks Persepsi Rerata Variabel Sumber Daya Relasi (X3)</b>												<b>77.04</b>	<b>Tinggi</b>
Interpretasi Nilai Indeks: 10 - 40% = Rendah; 41 - 70% = Sedang; 71 - 100% = Tinggi													

Sumber: Data diolah 2022

Deskripsi responden terhadap indikator hubungan dengan mitra yang diukur dari kerja sama (berbagi) antar mitra bisnis antar mitra dan adanya asosiasi usaha diketahui sudah tinggi, dimana *sharing* antar mitra (92 pemilik atau 61%) dan adanya asosiasi usaha (84 pemilik atau 56%). Artinya pemilik usaha kecil mebel telah menjalin hubungan dengan mitra melalui *sharing* informasi antar *stakeholder* yang ada dan adanya asosiasi usaha tetapi terbatas yang dapat menambah informasi R & D untuk perluasan distribusi pemasaran.

Deskripsi responden terhadap indikator hubungan pemasok dan pelanggan yang diukur dari pengetahuan tentang pemasok dan pengetahuan tentang pelanggan. Jawaban pemilik usaha kecil mebel bahwa data pemasok tidak dilakukan perbaikan atau diperbaharui. Hal ini dilakukan karena adanya jalinan kerja sama yang baik dengan pemasok yang ada. Sementara pemilik usaha mebel tetap selektif memilih pemasok, membina hubungan jangka panjang dengan pemasok, data pelanggan selalu diperbaharui, dan membina hubungan dengan pelanggan, informasi pelanggan diketahui pekerja/karyawan. Artinya pemilik usaha kecil mebel telah membina hubungan dengan baik pada pemasok dan pelanggan selama mengelola bisnisnya.

Deskripsi responden terhadap indikator hubungan dengan pemerintah dan investor yang diukur dari pengetahuan tentang peraturan dan program pemerintah; dan pengetahuan tentang investor dan akses permodalan. Berdasarkan jawaban responden bahwa pemilik usaha menilai kerja sama pemerintah dapat meningkatkan daya saing usaha (146 pemilik atau 98%) dan kebijakannya telah mendorong tumbuhnya usaha (145 pemilik atau 97%). Namun kemudahan memperoleh akses

informasi investor masih rendah (99 pemilik atau 66 %) dan kemudaha memperoleh bantuan modal masih relative susah (105 pemilik atau 71%). Hal ini berarti usaha kecil mebel telah mendapatkan manfaat dari pembinaan dan kebijakan pemerintah, tetapi akses informasi terhadap investor dan akses terhadap modal pinjaman masih dirasakan belum optimal.

Secara keseluruhan deskripsi jawaban responden mengenai sumber daya relasi (*relational capital*) menunjukkan bahwa usaha kecil mebel telah memiliki *relational capital* yang baik, mulai dari hubungan dengan mitra, pemasok, dan pelanggan. Hasil ini dapat diartikan bahwa usaha kecil mebel telah memiliki sumber daya relasi dalam kegiatan usahanya melalui hubungan dengan mitra; hubungan pemasok dan pelanggan; serta hubungan dengan pemerintah dan investor guna mengembangkan dan membina jaringan bisnis. Khusus hubungan dengan pemerintah dan investor masih dirasakan belum maksimal dalam mengembangkan usaha kecil mebel.

#### 4. Deskripsi Kinerja Usaha

Kinerja usaha adalah hasil akhir yang diperoleh usaha kecil mebel dari aktivitas-aktivitas usaha yang telah dilakukan selama tiga tahun terakhir. Kinerja usaha dalam penelitian ini direfleksikan melalui indikator profitabilitas. Deskripsi persepsi responden terhadap kinerja usaha ditunjukkan dalam tabel 4.

Tabel 4. Deskripsi persepsi responden pada kinerja usaha (Y)

Indikator/Item		Frekwensi Jawaban (f) & Persentase (%)							
		STS (1)		TS (2)		TS (3)		S (4)	
		F	%	F	%	f	%	f	%
Y1.1	Keuntungan	0	0	0	0	72	48	66	44
Y1.2	Modal Usaha	0	0	9	6	99	66	41	28
Y1.3	Kekayaan Usaha	0	0	33	22	93	62	23	16
<b>Profitabilitas (Y)</b>									
<b>Indeks Persepsi Rerata Variabel Kinerja Usaha (Y)</b>									
<b>Interpretasi Nilai Indeks: 10 - 40% = Buruk; 41 - 70% = Sedang; 71 - 100% = Baik</b>									

Sumber: Data diolah 2022

Kinerja profitabilitas merupakan hasil akhir yang diperoleh usaha kecil mebel berupa tercapainya target keuangan selama kegiatan usaha dalam kurun waktu tiga tahun terakhir. Indikator profitabilitas diukur dengan 3 item pernyataan, yaitu peningkatan keuntungan, peningkatan modal usaha, dan peningkatan kekayaan usaha. Pernyataan peningkatan keuntungan memperoleh tanggapan tertinggi dengan rerata 3,59 dibanding tanggapan pernyataan peningkatan modal usaha dengan rerata 3,21 dan pernyataan peningkatan kekayaan usaha dengan rerata 2,93. Secara keseluruhan tanggapan responden terhadap kinerja profitabilitas dengan rerata 3,24. Hasil tanggapan ini menunjukkan bahwa kinerja profitabilitas yang dicapai usaha kecil mebel berada pada tingkat sedang atau tidak mengalami perkembangan yang berarti dengan penekanan utama pada peningkatan keuntungan. Adapun peningkatan modal usaha juga mengalami hal yang sama tetapi masih lebih baik dari peningkatan kekayaan usaha. Pencapaian keuntungan pada usaha kecil mebel selama

tiga tahun terakhir dapat dinilai relatif rendah sehingga mempengaruhi peningkatan modal dan kekayaan usaha.

**B. Hasil Analisis Regresi**

Hasil analisis menunjukkan bahwa sumber daya tanwujud yang terdiri dari *Human Capital* (X1), *organizational capital* (X2), dan *Relational Capital* (X3) berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha secara simultan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan daya saing. Hal ini dapat dilihat pada tabel 5.

Tabel 5. Hasil uji simultan sumber daya tanwujud terhadap kinerja usaha

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	9.192	3	3.064	9.130	.000 <sup>b</sup>
	Residual	48.660	145	.336		
	Total	57.852	148			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X3, X1, X2

Hasil analisis secara simultan menunjukkan bahwa sumber daya tanwujud yang terdiri dari *Human Capital* (X1), *organizational capital* (X2), dan *Relational Capital* (X3) berpengaruh signifikan terhadap daya saing usaha mebel. Artinya sumber daya tanwujud mampu meningkatkan kinerja usaha mebel. Namun, secara parsial *Human Capital* (X1) berpengaruh tidak signifikan terhadap kinerja usaha mebel. Sedangkan *organizational capital* (X2) dan *Relational Capital* (X3) berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha mebel. Secara lengkap dapat dilihat pada tabel 6.

Tabel 6. Hasil uji parsial sumber daya tanwujud terhadap daya saing usaha

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.613	.360		4.475	.000
	X1	.127	.085	.122	1.502	.135
	X2	.149	.059	.210	2.544	.012
	X3	.232	.079	.229	2.921	.004

a. Dependent Variable: Y

Hasil pengujian hipotesis (H<sub>1a</sub>) membuktikan bahwa *Human Capital* (X1) berpengaruh tidak signifikan terhadap kinerja usaha mebel (Sig. > 0,05). Hal ini berarti bahwa kapabilitas pemilik usaha kecil mebel untuk menyelesaikan tugas dalam operasional meliputi pengetahuan, keterampilan, kemampuan belum memberikan kontribusi yang signifikan terhadap peningkatan daya saing usaha mebel. Selanjutnya *organizational capital* (X2) berpengaruh signifikan dan positif terhadap daya saing usaha mebel (Sig. < 0,05). Artinya bahwa kapabilitas usaha kecil mebel dalam struktur organisasi formal, perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan (tata kelola usaha, prosedur manajemen, teknologi) dinilai mampu memberikan kontribusi yang signifikan terhadap peningkatan daya saing usaha mebel. Kemudian *Relational Capital* (X3) juga berpengaruh signifikan terhadap daya saing usaha mebel (Sig. < 0,05).

Artinya hubungan pemilik usaha kecil mebel dengan pihak *stakeholder* (hubungan dengan mitra usaha, pemasok dan pelanggan, pemerintah) dinilai mampu memberikan kontribusi yang signifikan terhadap peningkatan daya saing usaha mebel.

Diantara tiga variabel *organizational capital* (X2), dan *Relational Capital* (X3) yang paling berpengaruh signifikan terhadap daya saing usaha mebel adalah *Relational Capital* (X3). Hal ini ditunjukkan oleh nilai Sig. < 0,05 yang memberikan arti bahwa kemampuan membangun hubungan pemilik usaha kecil mebel dengan pihak *stakeholder* (hubungan dengan mitra usaha, pemasok dan pelanggan, pemerintah) dinilai mampu memberikan kontribusi yang signifikan terhadap peningkatan daya saing usaha mebel.

### C. Pembahasan

Pengetahuan yang dimiliki oleh pemilik usaha mebel tidak diperoleh dari pendidikan formal, tetapi pengetahuan diperoleh dari pelatihan yang dilaksanakan oleh Dinas terkait, pengalaman dari menggeluti pekerjaan, dan pengetahuan yang diwariskan dari keluarga secara turun temurun yang telah berlangsung lama. Pengetahuan pemilik usaha mebel yang diperoleh dari pekerjaan dan warisan keluarga meliputi penentuan kualitas produk dari segi bahan baku, tingkat daya tahan produk, efisiensi pemakaian bahan baku, dan keahlian dalam memberikan ciri khas (Karim, 2020). Pengetahuan diperoleh dari pelatihan, hampir sama diperoleh pada pengetahuan dari pekerjaan dan warisan keluarga, namun pemberian pelatihan jangka waktu pelaksanaannya lebih singkat, biasanya pelatihan ini berkaitan dengan desain produk, *finishing* produk dan manajemen usaha. Hasil analisis deskripsi dari *human capital* menunjukkan bahwa pengetahuan (*knowledge*) lebih mengutamakan pengetahuan yang diperoleh dari pengalaman kerja, pengalaman keluarga, dan pengetahuan berasal dari pelatihan lebih dominan dibandingkan dengan pengetahuan berasal dari pendidikan formal.

Keterampilan (*skill*) yang dimiliki pemilik usaha mebel dalam hal keterampilan produksi lebih prioritas dibandingkan dengan keterampilan berkomunikasi dan keterampilan bekerjasama dalam organisasi. Tetapi dorongan dalam keterampilan pengelolaan keuangan dan keterampilan administrasi masih sangat kurang dalam usaha mebel (Lathifah dkk, 2021). Hal ini mengindikasikan bahwa tenaga kerja hanya sebagai alat produksi untuk menghasilkan produk tapi mereka belum optimal mengelola keterampilan lainnya sehingga kinerja keuangan belum maksimal.

Kemampuan (*ability*) yang dimiliki pemilik usaha mebel mayoritas mempersepsikan kemampuan berinovasi dan kemampuan beradaptasi pada perubahan bisnis masih kurang dibandingkan dengan kemampuan mengelola bisnis, kemampuan mengambil keputusan dan kemampuan memimpin. Temuan ini sesuai dengan hasil penelitian dari Leitao (2008) yang melakukan penelitian pada UKM bahwa kecenderungan melakukan inovasi tidak dapat meningkatkan kinerja keuangan. Hal ini mengindikasikan bahwa belum optimal pengelolaan kemampuan usaha mebel dan belum tepatnya pengelolaan *human capital* sehingga mempengaruhi daya saing usaha. Bila pengelolaan kualifikasi *human capital* dengan mengoptimalkan pengetahuan (*knowledge*), keterampilan (*skill*) dan kemampuan (*ability*) pada tenaga kerjanya menghasilkan produk dengan daya saing tinggi (Nurul dkk, 2020). Tingkat permintaan konsumen meningkat, tingkat perputaran persediaan produk jadi untuk penjualan tinggi. Pengelolaan penjualan yang kontinyu menghasilkan profitabilitas

dalam jangka pendek, untuk jangka panjangnya dapat diperoleh pertumbuhan penjualan dan pertumbuhan profitabilitas.

Sumber daya organisasi (*organizational capital*) pada usaha mebel dari sisi struktur dan tata kelola usaha sudah memadai dimana terdapat pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas serta prosedur kerja. Spesialisasi pekerjaan sudah dilakukan pada usaha mebel semuanya dilakukan oleh tenaga kerja perempuan. Tanggung jawab setiap tenaga kerja dilakukan sesuai dengan beban kerja yang diberikan berdasarkan kebiasaan yang sering dikerjakan. Prosedur kerja sudah terjadwal dengan baik untuk memenuhi permintaan pelanggan yang ada.

Penerapan prosedur manajemen melalui perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan kegiatan telah dilakukan mulai dari penyesuaian jumlah produksi terhadap jumlah permintaan. Penerapan penguasaan dan penggunaan teknologi dalam aktivitas pengembangan usaha masih kurang dan masih banyak yang mempertahankan model tradisional. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa sumber daya organisasi dalam usaha mebel belum dioptimalkan, sehingga belum mendukung karyawan untuk mengoptimalkan kinerjanya dalam meningkatkan produktivitasnya (Sahabuddin, 2019). Optimalisasi pada *organizational capital* yang mencakup struktur dan tatakelola organisasi; prosedur manajemen; dan teknologi mampu meningkatkan kinerja usaha mebel. Teori RBV menjelaskan bahwa *organizational resources and capabilities* merupakan dasar untuk menentukan *competitive strategies*. Namun, pada usaha mebel adaptasi teknologi belum dilakukan secara baik, sehingga berdampak terhadap daya saing usaha.

*Relational capital* pada usaha mebel menunjukkan bahwa para pemilik usaha berbagi informasi mengenai bahan baku (*sharing* informasi) dan adanya perkumpulan para pemilik usaha untuk membangun kesepakatan tentang harga, namun keberadaan asosiasi usaha belum optimal mengantisipasi hambatan-hambatan usaha mebel di Kabupaten Polewali Mandar. Pembinaan jaringan atau hubungan (*relasional capital*) membutuhkan proses negosiasi yang bertahap, lebih pentingnya membangun kepercayaan pada proses tersebut (Karim dkk, 2021). Pembinaan *relational capital* dengan mengoptimalkan hubungan dengan mitra, hubungan dengan pemasok, hubungan dengan pelanggan, hubungan dengan pemerintah dan hubungan dengan investor.

Target yang diinginkan dengan membina hubungan dengan mitra adanya *sharing* informasi mengenai pengembangan *design* dan distribusi pemasaran. Target yang diinginkan dengan membina hubungan dengan pemasok adalah tersedianya bahan baku dalam jangka panjang. Target yang diinginkan dari pembinaan hubungan dengan pelanggan adalah terciptanya loyalitas konsumen. Kemudian membina hubungan dengan konsumen, dijadikan media promosi *Word of Mouth* (WOM) yang positif disampaikan pada pelanggan lainnya. Kemudian target yang diinginkan dengan adanya hubungan yang baik dengan pemerintah memberikan peluang untuk mendapatkan bimbingan teknik atau nonteknis (Anwar, 2014). Misalnya tersedianya sarana promosi, bantuan peralatan dan pemberian pelatihan. Selanjutnya target yang ingin dicapai dengan adanya hubungan dengan investor yakni usaha mebel memperoleh bantuan modal usaha untuk pengembangan usaha. Bila hal tersebut dapat dioptimalkan, maka usaha mebel dapat berkembang dengan cepat.

Hubungan pemerintah dan investor menggambarkan bahwa kebijakan pemerintah telah melibatkan usaha mebel dalam aktivitasnya, misalnya mengadakan pelatihan-pelatihan, mengadakan pameran hasil produksi, menetapkan daerah binaan usaha mebel sebagai pusat percontohan dan pengembangan (Ismail, 2021). Namun kebijakan pemerintah ini ternyata tidak dapat secara menyeluruh menambah nilai (meningkatkan laba). Menurut hasil analisis kebijakan ini hanya dapat dinikmati oleh usaha mebel tertentu saja, misalnya untuk mendapat pelatihan secara kontinyu, untuk pameran hasil produksi hanya sebagian usaha mebel saja yang bisa terlibat, sehingga menimbulkan ketimpangan.

Pemilik usaha mebel memperoleh informasi tentang investor relatif sedang, seperti informasi diperoleh dari pelatihan Disperindakop tentang akses memperoleh modal, dari pihak perbankan yang melakukan sosialisasi langsung ataupun informasi dari media massa, tetapi pada tingkat realisasinya mereka mengalami kesulitan memperoleh modal tersebut. Hal ini sangat dirasakan oleh pemilik usaha mebel memiliki hambatan berkaitan dengan persyaratan agunan yang menjadi dasar perolehan pinjaman pada sektor perbankan.

Kemampuan *relational capital* yang dimiliki usaha mebel berpotensi memberikan keuntungan dalam jangka panjang. Misalnya menjalin hubungan jangka panjang dengan pemasok, pemilik sudah memiliki pemasok tetap, dan pelanggan tetap (masih banyak pasar lokal) dan menjalin hubungan dengan pengambil kebijakan (pemerintah). Salah satu yang masih perlu perhatian dari pemilik usaha mebel adalah pendanaan terhadap usaha yang masih terbatas karena belum ada akses permodalan dari pihak investor atau kreditor yang serius dalam membangun usaha mebel.

Secara keseluruhan aset tanwujud pada usaha mebel menunjukkan bahwa pengelolaan *human capital* melalui pengetahuan (*knowledge*) belum optimal disebabkan pengetahuan pemilik usaha mebel dalam mengelola usaha masih warisan dari keluarga secara turun temurun dan pengalaman mereka menggeluti pekerjaan. Pengetahuan dari *training* mampu memberikan nilai tambah pengetahuan tetapi tidak dapat maksimal karena pendidikan formal rata-rata sangat rendah (lulus SD). Hal ini menjadi kelemahan mendasar yang dirasakan oleh pemilik usaha mebel dalam keterampilan menyusun laporan keuangan dan keterampilan dalam administrasi. Selain itu, kemampuan dalam inovasi dan adaptasi masih minim disebabkan oleh pengetahuan yang tidak maksimal dalam melihat peluang dan mengantisipasi ancaman.

Pada pengelolaan *organizational capital* melalui tata kelola usaha dan prosedur manajemen sudah berjalan dengan baik namun belum standar, dan penguasaan teknologi masih kurang dalam operasional usaha (Setyanta, 2018). Hal ini disebabkan oleh *midset* dari pemilik yang tidak mudah berubah dalam mengelola usaha. Pemilik usaha mebel cenderung kaku dan tetap bertahan dalam pola yang sudah terbentuk dari turun temurun (tradisional). Sementara pengelolaan *relational capital* sudah terbangun dengan baik, khususnya hubungan dengan mitra, pemasok, dan pelanggan tetapi umumnya terbatas pada skala lokal (hanya sedikit yang memiliki pelanggan lintas daerah). Selanjutnya *relational capital* dengan pemerintah sudah baik, tetapi dengan pihak investor masih dirasakan belum maksimal dalam mengembangkan usaha mebel.

## SIMPULAN

Sumberdaya tanwujud (*human capital, organizational capital dan relational capital*) berpengaruh signifikan terhadap daya saing usaha mebel di Kecamatan Polombangkeng Utara Kabupaten Takalar. Secara parsial *human capital* berpengaruh tidak signifikan terhadap daya saing, namun *organizational capital* dan *relational capital* berpengaruh signifikan terhadap daya saing. Hal ini menunjukkan bahwa daya saing usaha mebel cenderung stagnan sebagai akibat kemampuan pemilik usaha yang kurang kreatif dalam pengelolaan usaha disebabkan *mindset* yang dipengaruhi oleh pola pengelolaan usaha secara turun-temurun dari nenek moyang. Kemampuan ini tercermin dari sumber daya tanwujud meliputi pengelolaan *human capital* belum optimal disebabkan pengetahuan pemilik usaha kecil pertenunan kain sutera masih warisan dari keluarga, pengalaman langsung dari pekerjaan ditambah pengetahuan dari training tanpa ada tambahan pengetahuan berarti dari pendidikan formal. Hal ini menjadi pemicu belum optimalnya pengelolaan *organizational capital* dan *relational capital*.

## Referensi :

- Adil, A. S., Asdar, M., & Ismail, M. (2018). THE INFLUENCE OF CUSTOMERS INVOLVEMENT AND BRAND TRUST ON DECISIONS OF PURCHASE OF PRODUCTS THROUGH INTENTION TO BUY AS INTERVIENNING VARIABLE (STUDY ON EIWA INSTAGRAM ACCOUNT). *Hasanuddin Journal of Applied Business and Entrepreneurship*, 1(3), 37-50. <https://doi.org/https://doi.org/10.26487/hjabe.v1i3.94>
- Anwar, A., & Ismail, M. (2022). Strategi Unit Pengumpul Zakat Jatisono Demak dalam Penghimpunan Zakat Pertanian. *JIOSE: Journal of Indonesian Sharia Economics*, 1(1), 79-92. <https://doi.org/https://doi.org/10.35878/jiose.v1i1.361>
- Anwar. (2014). *Integrasi lingkungan industri dan sumber daya strategis sebagai basis strategi operasi dan strategi bersaing dan pengaruhnya pada kinerja usaha: Studi pada industry kecil minyak kelapa di Sulawesi Barat*. Disertasi, Program Doktor Ilmu Manajemen, Program Pascasarjana Fakultas Ekonomi Universitas Brawijaya.
- Arma, A. R., Hamzah, D., Alam, S., & Ismail, M. (2016). Learning organization in implementation new public services at Palu Local Government, Indonesia. *Quest Journals Journal of Research in Business and Management*, 3(12), 8-19.
- Biro Pusat Statistik. (2017). *Takalar dalam angka*. Kabupaten Takalar. Sulawesi Selatan, Indonesia.
- Ghozali, I. (2013). *Aplikasi Analisis Multivariat dengan Program IBM SPSS (Edisi 7)*. Universitas Diponegoro.
- Idrus, M., & Dunakhir, S. (2021). Era Covid-19, Bagaimana Penerapan Akuntansi Zakat dan Infak/Sedekah BAZNAS Provinsi Sulawesi Selatan. In *Seminar Nasional LP2M UNM*.
- Ismail, M. (2013). PENGARUH KINERJA STRATEGI PEMOSISIAN TERHADAP CITRA MEREK (Survei pada Pelanggan Provider Seluler GSM Pra-bayar Telkomsel, Indosat, dan XL di Makassar).
- Ismail, M. (2021). Influence of Positioning Strategy and Relationship Marketing Towards Brand Imaging. *International Journal of Applied Management Theory and Research (IJAMTR)*, 3(1), 32-52.

- Jufri, M., Akib, H., Ridjal, S., Sahabuddin, R., & Said, F. (2018). Improving attitudes and entrepreneurial behaviour of students based on family environment factors at vocational high school in Makassar. *Journal of Entrepreneurship Education*, 21(2), 1-14.
- Karim, A. (2020). Endemic rice Pulu'Mandoti supports the economy and food security at Salukanan community during Covid-19 global pandemic crisis. *International Journal of Innovative Science and Research Technology*, 5(9), 793-796.
- Karim, A., Musa, C. I., Sahabuddin, R., & Azis, M. (2021). The Increase of Rural Economy at Baraka Sub-District through Village Funds. *The Winners*, 22(1).
- Kemenperin. (2011). *Laporan akuntabilitas kinerja kementerian perindustrian Tahun 2010*. Jakarta: Kementerian dan Perindustrian. Jakarta, Indonesia.
- Lathifah, N., Lasise, S., & Ismail, M. (2021). ANALYSIS OF THE EFFECT OF SERVICE QUALITY AND PRICE ON LOYALTY THROUGH CUSTOMER SATISFACTION IN PADANG RESTAURANT IN MAKASSAR. *Hasanuddin Journal of Applied Business and Entrepreneurship*, 4(2), 57-71.
- Maddatuang, B., Syukur, A., Indar, S. H., & Karim, A. (2021). THE RURAL ECONOMIC GROWTH IN SOUTH SULAWESI DRIVES THE NATIONAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS. *International Journal of Management (IJM)*, 12(3), 2021.
- Nurul, A., Payangan, O. R., & Ismail, M. (2020). The Effect of Service Quality and Price Strategy on Customer Satisfaction through Purchasing Decisions as an Intervening variable In 212 Mart Gowa, South Sulawesi Province. *Hasanuddin Journal of Business Strategy*, 2(2), 11-22.
- Sahabuddin, R. (2019). Pengaruh Role Overload Terhadap Kinerja Pegawai Pada Kantor Badan Kepegawaian dan Diklat Daerah Kabupaten Mamuju Tengah (Studi Kasus Seleksi Berkas CPNS Kabupaten Mamuju Tengah Tahun 2014). *Economix*, 4(1).
- Setyanta, B. (2018). Peran Involvement Sebagai Variabel Pemoderasi Model Loyalitas Pelanggan. *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan*, 7(1), 33-57.