

**IDENTIFIKASI KINERJA FINANSIAL DAN NON FINANSIAL
(STUDI KASUS PADA KERAJINAN TANGAN DESA CIPACING)
IDENTIFICATION FINANCIAL AND NON FINANCIAL PERFORMANCE IDENTIFICATION
(CASE STUDY ON HANDICRAFT VILLAGE HAND CRAFTS)**

Rena Regina¹, Dr. Astri Ghina, S.Si., MSM²

¹ Prodi S1 Manajemen Bisnis Telekomunikasi dan Informatika, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Telkom

² Prodi S1 Manajemen Bisnis Telekomunikasi dan Informatika, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Telkom

Email : renaregina@student.telkomuniversity.ac.id, astrighina@telkomuniversity.ac.id

Abstrak

Pengangguran dan kemiskinan menjadi masalah utama yang dihadapi oleh kebanyakan Negara, termasuk Indonesia. Hal ini telah menjadi masalah yang bersifat umum, mengingat tingkat pengangguran yang tinggi menjadi kendala utama dari setiap Negara berkembang. Melihat fakta tersebut, keberadaan UMKM di Indonesia sangat penting. Salah satunya UMKM yang ada di kabupaten Sumedang. Di kabupaten tersebut terdapat pelaku usaha unggulan, diantaranya tahu sumedang, senapan angin, kerajinan tangan dan berbagai olahan makanan (laporan tahunan, Dinas Industri, Perdagangan, koperasi dan UKM Kabupaten Sumedang, 2015). Penelitian ini dilakukan pada pelaku usaha yang bergerak dibidang industri kreatif khususnya kerajinan tangan atau homemade Tujuan penelitian adalah mengidentifikasi kinerja finansial dan non finansial pada usaha kecil studi kasus kerajinan tangan desa Cipacing. Peneliti menggunakan metode kualitatif. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi dengan 3 narasumber yang merupakan pelaku usaha kerajinan tangan dengan usia bisnis sudah diatas 5 tahun. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kinerja usaha finansial dan non finansial dari desa Cipacing pada umumnya sudah baik namun salah satu narasumber kinerjanya masih perlu dievaluasi

Kata kunci : kewirausahaan, UMKM kerajinan tangan desa Cipacing, Kinerja usaha finansial, kinerja usaha non finansial

Kata Kunci: kewirausahaan, UMKM Kerajinan Tangan desa Cipacing, Kinerja Usaha Finansial, Kinerja Usaha Non Finansial

Abstract

Unemployment and poverty are the main problems faced by most countries, including Indonesia. This has become a common problem, given the high unemployment rate being the main obstacle of any developing country. Looking at the facts, the presence of SMEs in Indonesia is very important. In Sumedang district, there are prominent business actors, among others know semedang, air rifles, handicrafts and various culinary (annual report, Department of Industry, Perdagangan, cooperative and SME Sumedang District, 2015). This research was conducted on business actors engaged in creative industries especially handicrafts. The objective of the study was to identify financial and nonfinancial performance in small scale case study of Cipacing village handicraft. Researchers use qualitative methods. This research uses data collecting technique with observation, interview, and documentation with 3 resource persons who are handicraft business actor with business age above 5 years. The results showed that the performance of financial and nonfinancial business from cipacing villages in general have been good but one of the sources of performance still need to be evaluated.

Keywords: entrepreneurship, cipacing village handicraft, financial business performance, non-financial business performance

1. Pendahuluan

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam pertumbuhan perekonomian. Keberadaan UMKM menjadi bagian terbesar dalam perekonomian nasional karena UMKM ini merupakan indikator tingkat partisipasi masyarakat dalam berbagai sektor kegiatan ekonomi. Jumlah UMKM di Indonesia dari tahun ke tahun terus mengalami peningkatan yang cukup signifikan.

Sumber lain menyatakan bahwa sebanyak 111,68 juta orang menjadi tenaga kerja di Indonesia yang memiliki jumlah penduduk 250 juta jiwa. Sebanyak 98,8 persen diantaranya bekerja di sektor UMKM yang menyumbang 60,34 persen untuk Produk Domestik Bruto.[1]

Contoh UMKM yang memberikan kontribusi kepada perekonomian di Indonesia yaitu UMKM yang bergerak di industri ekonomi kreatif. Diantara banyaknya UMKM, industri ekonomi kreatif juga tercatat berkembang positif dengan pertumbuhan 5,6 persen antara 2010-2013. Industri ini menyumbang 7,1 persen terhadap PDB dan berhasil menyerap sekitar 12 juta tenaga kerja, menjadikannya salah satu ranah andalan untuk mendorong peningkatan pendapatan masyarakat serta berperan strategis dalam memerangi pengangguran dan kemiskinan.[3]

Salah satu desa yang ada di kecamatan Jatinangor yang bergerak di industri ekonomi kreatif adalah desa Cipacing. Desa tersebut menghasilkan banyak jenis kerajinan tangan diantaranya ada ukiran kayu, wayang, , mainan dan yang lain-lain. Desa Cipacing ini berada di tempat strategis dekat dengan akses tol, dari sejumlah hasil karya dari kerajinan tangannya diantaranya memiliki ciri khas Jawa Barat.

Pada penelitian kali ini akan melihat bagaimana kinerja usaha dari sisi finansial dan non finansial pelaku usaha kerajinan tangan yang ada di desa Cipacing. Berdasarkan penelitian terdahulu, variabel yang akan digunakan adalah omset, profit dan penjualan untuk finansial dan kepuasan karyawan, kepuasan pelanggan, motivasi serta *turn over* dari sisi non finansial.

2. Kajian Literatur

Kewirausahaan dan Wirausaha

Entrepreneurship adalah sebagai proses penciptaan sesuatu yang baru pada nilai menggunakan dan upaya yang diperlukan, menanggung risiko keuangan, fisik, serta risiko sosial yang muncul, menerima imbalan moneter yang dihasilkan, serta adanya kepuasan dan kebebasan pribadi.[4]

wirausahawan (*entrepreneur*) adalah seseorang yang menciptakan bisnis baru dengan mengambil risiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang yang signifikan dan menghubungkan sumber-sumber daya yang diperlukan sehingga sumber-sumber daya itu bisa dipakailah.[11]

Kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan (*ability*), dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup dan cara memperoleh peluang dengan berbagai risiko yang dihadapinya. Kewirausahaan merupakan suatu disiplin ilmu tersendiri, memiliki proses sistematis, dan dapat diterapkan dalam bentuk penerapan kreativitas dan inovasi (Suryana:2013).

Definisi UMKM

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki definisi yang berbeda pada setiap literatur menurut beberapa instansi atau lembaga bahkan undang-undang. Berikut definisi UMKM menurut undang-undang [2]:

1. Usaha Mikro, yaitu usaha produktif milik perorangan atau badan usaha milik perorangan yang memiliki kriteria, yakni:
 - a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000, - juta rupiah (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000, - (tiga ratus juta rupiah).
2. Usaha Kecil, yaitu usaha produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh 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, yakni:
 - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000, - (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000, - (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000, - (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000, - (dua milyar lima ratus juta rupiah).
3. Usaha Menengah, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan 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 yang memenuhi kriteria:
 - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000, - (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000, - (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000, - (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000, - (lima puluh milyar rupiah).

Definisi Industri Kreatif

Industri kreatif adalah kumpulan aktivitas ekonomi yang terakit dengan penciptaan dan pembuatan satu benda atau penggunaan pengetahuan dan informasi. Sedangkan industri kreatif menurut kementerian perdagangan Indonesia menyatakan bahwa industri kreatif adalah industri yang berasal dari pemanfaatan kreativitas, keterampilan serta bakat individu untuk menciptakan kesejahteraan serta lapangan pekerjaan dan menghasilkan dan mengeksploitasi daya kreasi dan daya cipta individu tersebut.

Dalam hasil konvensi pengembangan ekonomi kreatif tahun 2009-2015 Mari Elka Pangestu (2008) terdapat 14 sub sektor industri kreatif Indonesia sesuai dengan KBLI 2005 yaitu, periklanan, Artsitektur, Pasar barang seni Kerajinan, Desain, Fesyen, Video, Permainan interaktif, Musik, Seni pertunjukan, Penerbitan & percetakan, Layanan komputer & piranti lunak, Radio & televisi, serta riset dan pengembangan

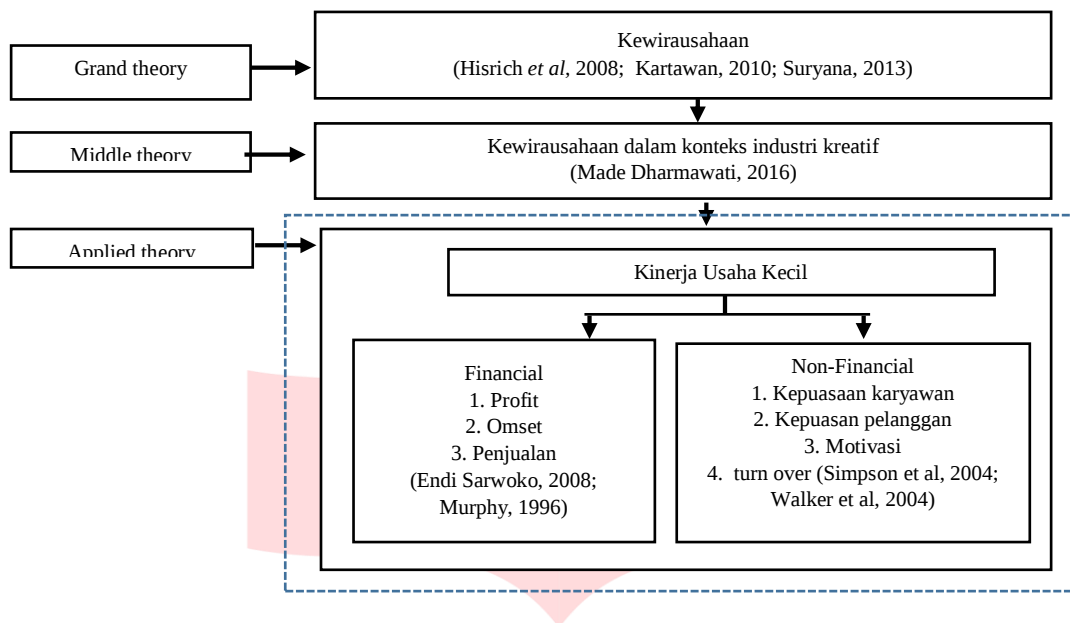
Kinerja Usaha

Kinerja dapat diartikan sebagai hasil yang dicapai oleh seseorang menurut ukuran yang berlaku untuk pekerjaan yang bersangkutan. Kinerja usaha pada usaha kecil mempunyai dua sasaran yaitu sasaran finansial dan non-finansial, sehingga pengukuran kinerja berdasarkan keseimbangan diantara keduanya.[8] Kinerja sebagai suatu kemampuan dari suatu objek untuk menghasilkan hasil dalam dimensi yang ditentukan secara apriori, kaitannya dengan target. Kinerja (*performance*) perusahaan dapat dilihat dari tingkat penjualan, tingkat keuntungan, tingkat pengembalian modal, tingkat turn over dan pangsa pasar yang diraih[7]. Namun, telah diperdebatkan bahwa tindakan finansial saja tidak cukup untuk membuat keputusan dalam perusahaan modern, dan oleh karena itu, ukuran kinerja harus mencakup baik pengukuran finansial maupun non finansial[6]

Pada penelitian ini variabel yang digunakan adalah omset, profit dan penjualan karena hal tersebut menyangkut kepada kinerja usaha dari sisi finansial. Sedangkan untuk non finansial dapat dilihat dari kepuasan pelanggannya akan produk dan pelayanannya, kepuasan kerja atau karyawan, motivasi dari pemilik usaha dan tingkat *turn over*. [10]

Kerangka Pemikiran

Pelaku usaha kerajinan tangan di Desa Cipacing merupakan pelaku usaha yang berwirausaha dalam konteks industri kreatif. Dari kegiatan berwirausaha ini 3 narasumber akan melalui serangkaian proses yang dilakukan oleh pelaku usaha tersebut mulai dengan membuat produknya hingga menjual produknya kepada pelanggannya. Dari kegiatan berwirausaha ini kinerja bisnis usaha tersebut dapat dilihat baik dari sisi finansial maupun non finansial. Kinerja bisnis ini misalnya dapat dilihat dari tingkat penjualan, tingkat keuntungan (Endi Sarwoko, 2008; Murphy, 1996) namun telah diperdebatkan bahwa finansial saja tidak cukup, jika dari sisi non finansial dapat dilihat dari motivasi, kepuasan kerja karyawan, kepuasan karyawan dan turn over (Simsom et al, 2004; Walker & brown 2004).



Gambar 1 : kerangka pemikiran

Sumber : Hasil Olahan Penulis 2018

Metode Penelitian

Jenis penulisan ini menggunakan penulisan kualitatif. Melihat tujuannya adalah studi deskriptif dengan tipe penyelidikan observasi serta melihat keterlibatan peneliti termasuk kedalam adanya intervensi data. Selain itu, berdasarkan unit analisis termasuk kedalam individu karena data yang digunakan dalam penelitian ini bersumber langsung dari narasumber yang berasal dari hasil wawancara. Narasumber yang diwawancarai merupakan pelaku usaha yang bergerak di industri kreatif khususnya kerajinan tangan yang ada di desa Cipacing. Berdasarkan waktu pelaksanaan, penulisan ini menggunakan metode *cross-sectional*.

Variabel yang digunakan yaitu omset, profit, penjualan, kepuasan pelanggan, kepuasan karyawan, motivasi dan *turn over*. Tempat yang menjadi objek penelitian yaitu pelaku usaha yang bergerak di kerajinan tangan di desa Cipacing dengan aktivitas yang menyangkut dengan kinerja bisnisnya dari sisi finansial dan non finansial. Sumber data dalam penelitian ini adalah data sekunder dan data primer. dengan cara melakukan observasi dilakukan dengan melakukan pengamatan lingkungan dan pencatatan di lapangan serta beberapa dokumentasi foto, wawancara dan dokumentasi.

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan model interaktif Miles dan Huberman yaitu dengan reduksi yang merupakan proses mengolah data dari lapangan dengan memilih dan memilih, dan menyederhanakan data dengan merangkum yang penting-penting sesuai dengan fokus masalah penelitian. Kemudian, menyajikan data dalam bentuk matriks teks naratif dan sejenisnya dan langkah terakhir yaitu menarik kesimpulan. [9]

Hasil Penelitian dan Pembahasan

Setelah melalui serangkaian wawancara dengan 3 narasumber pemilik usaha dari kerajinan tangan di desa Cipacing dengan usia usahanya lebih dari 5 tahun untuk mendapatkan gambaran kinerja finansial dan non finansial. Target yang ingin dicapai oleh pelaku usaha baik dari segi profit dan omset tersebut sudah baik karena jika ditotalkan selama satu bulan maka target tersebut memenuhi kriteria usaha kecil berdasarkan UU No.20 tahun 2008. Tetapi pada realisasi salah satu narasumber tidak memenuhi targetnya hal tersebut terjadi salah satu narasumber tersebut kurang adanya *network* yang menyebabkan narasumber tersebut tidak memasok barangnya ke toko lain. Beda halnya dengan N1 dan N2 karena memasok barangnya ke toko orang maka target tersebut tercapai. Dari sisi penjualan seluruh

narasumber dapat mencapai targetnya. Hambatan dalam mencapai targetnya yaitu pemasaran yang sering kali berubah terkadang pemasaran ramai dan terkadang pemasaran sering kali sepi. Strategi yang dilakukan mulai dari menambah inovasi pada produknya hingga memasok produknya kepada toko-toko.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa kinerja finansial dari ketiga narasumber sudah baik namun ada salah satu yang masih perlu dievaluasi karena target yang telah ditetapkan belum tercapai, hal ini terjadi karena strategi hanya masih sebatas rencana belum diterapkan oleh narasumber akibat keterbatasan *link* yang dimiliki oleh narasumber.

Sedangkan untuk sisi non finansial jumlah keluhan dari pelanggan sangat jarang terjadi, jika ada keluhan berdasarkan hasil wawancara sudah dapat teratasi dengan baik oleh ketiga narasumber karena solusi yang diberikan oleh narasumber sudah efektif untuk menyelesaikan keluhan tersebut. Tetapi untuk kepuasan karyawan N3 pernah mendapat keluhan dari kerawannya menyangkut dengan pembayaran gaji. Maka dengan terjadinya hal seperti itu untuk menjaga kepuasan kerawannya N3 masih perlu dievaluasi agar kerawannya tidak lagi *complain*. Sumber motivasi menjadi hal yang cukup penting dimana adalah daya pendorong yang mengakibatkan seseorang anggota organisasi mau dan rela untuk menyerahkan kemampuan dalam bentuk keahlian atau keterampilan, tenaga dan waktunya untuk menyelenggarakan berbagai kegiatan yang menjadi tanggung jawabnya dan menunaikan kewajibannya, dalam rangka pencapaian tujuan dan berbagai sasaran organisasi yang telah ditentukan sebelumnya. Yang menjadikan ketiga narasumber ini adalah keluarga dan adanya keinginan untuk membantu orang sekitar. Meski ada hambatan dalam membangun motivasinya ketiga narasumber dapat mengatasi hambatan tersebut dengan baik. terakhir yaitu turn over dimana ketiga narasumber memiliki karyawan yang borongan namun sebagian besar sudah sangat lama bekerja dengan pemilik usaha sehingga pemilik usaha sudah menganggap bahwa karyawan tersebut merupakan karyawan tetap. Dalam sistem borongan seperti ini hal seperti keluar masuk kerawannya sudah biasa tetapi pertumbuhan kerawannya sudah cukup baik mengingat terjadi kasus karyawan yang mulanya karyawan tidak tetap menjadi karyawan tetap.

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Hasil coding menunjukkan bahwa kinerja finansial dari ketiga narasumber umumnya sudah baik namun ada satu narasumber yaitu N3 yang masih perlu diperbaiki karena target dari profit dan omset yang telah ditetapkan masih belum tercapai hal ini dapat terjadi dikarenakan strategi untuk mencapai target profit dan omsetnya yang telah diterapkan oleh narasumber lain masih belum diterapkan oleh narasumber ini karena adanya keterbatasan *link* dari narasumber ini. Meski target penjualannya tercapai tetapi produk yang terjual merupakan produk yang ukurannya kecil seperti gantungan kunci dan yang lain.

Sedangkan hasil dari non finansial pada umumnya sudah baik, namun masih ada yang perlu di evaluasi dalam mengelola karyawan, karena narasumber hanya memberikan nasihat ketika karyawan melanggar dan sejenisnya. Selain itu narasumber N3 pernah menerima keluhan dari kerawannya hal ini terjadi akibat pembayaran yang terlambat maka hal ini perlu diperhatikan agar kepuasan kerawannya terjaga. Kepuasan pelanggan dari pemilik usaha sudah baik meski menerima keluhan tetapi terbilang sangat jarang selain itu pemilik sudah memiliki solusi yang tepat. Keluhan yang diterima berupa bahan baku yang kurang baik tetapi sudah ada solusi dengan memberikan garansi, diganti dengan barang baru hingga diberikan nasihat baiknya seperti apa untuk menjaga produknya tetap bagus.

Saran

Kepada Pemerintah

Pemerintah setempat dapat melakukan dengan cara mendata ada berapa pengrajin yang sama di desa Cipacing. Selain itu pemerintah harus memperhatikan para pelaku usaha tersebut dengan cara memberikan seminar dan pembekalan ilmu seperti pemasaran. Pemerintah juga dapat melibatkan pengrajin untuk mempromosikan dengan cara mengadakan pameran, festival dan lain sebagainya untuk membantu meningkatkan daya jual dari pelaku usaha tersebut serta mengenalkan produknya agar lebih dikenal oleh masyarakat luas dengan begitu pengrajin dapat memperluas jaringannya untuk menjual produknya.

Kemudian pemerintah dapat memanfaatkan keberadaan perguruan tinggi yang ada di lingkungan Jatinangor untuk memberikan anjuran kepada mahasiswa dan kampusnya berupa kolaborasi dengan para pengrajinnya berupa pengabdian masyarakat. Misalnya perguruan tinggi dapat menjadi pembicara, pemateri dan memberikan pembekalan ilmu dalam acara penyuluhan. Selain itu produk alat musik yang dapat digunakan mahasiswa untuk UKM yang ada di kampusnya. Selanjutnya mahasiswa dengan jurusan desain interior atau seni dapat berkolaborasi dengan para pengrajin di desa Cipacing.

Kepada Pelaku Usaha Kerajinan Tangan desa Cipacing

Memperluas jaringan untuk menjual produknya sangat penting agar pengrajin tidak hanya menjual produknya kepada orang yang datang saja ketokonya. Bekerja sama dan bersinergi dengan para pengrajin lain untuk memasarkan produknya. Mengelola karyawan dengan baik dan menerapkan sistem penghargaan dan hukuman kepada para karyawannya yang mencapai targetnya atau melanggar peraturan agar karyawannya lebih disiplin, jika nasihat saja tidak cukup maka sistem seperti itu bisa diterapkan oleh pemilik usaha.

Penelitian selanjutnya

Penelitian ini masih dilakukan pada satu objek yaitu pelaku usaha kerajinan tangan di Desa Cipacing khususnya pengrajin yang menghasilkan produk seperti pajangan dan alat musik, maka penelitian selanjutnya dapat dilakukan pada pengrajin lain di desa Cipacing seperti pengrajin sofa dan senapan angin. Diharapkan dengan adanya gambaran menyeluruh, dapat memberikan masukan untuk para pelaku usaha di desa Cipacing untuk mengetahui bagaimana kinerja usahanya selama pelaku usaha menjalankan usahanya. Selain itu masih dilakukan pada pelaku usaha kerajinan tangan. Penelitian selanjutnya dapat dilakukan pada pelaku usaha jenis lain misalnya kuliner, jasa dan lain sebagainya untuk mendapatkan perbandingan mengenai kinerja usaha dalam konteks usaha yang berbeda, mengetahui bagaimana kinerja usaha finansial dan non finansial dalam jenis usaha yang berbeda. Perbandingan ini dapat memberikan gambaran yang lebih umum dan dapat digeneralisasi untuk fenomena yang sama di Indonesia.

Daftar Pustaka

- [1] Afriyadi, Achmad. D. *Kontribusi Koperasi ke Ekonomi Indonesia Mencapai Rp 508,5 Triliun*, Liputan6 [online], Tersedia : <http://bisnis.liputan6.com/read/2691137/kontribusi-koperasi-ke-ekonomiindonesia-capai-rp-5085-triliun> . [24 September 2017]
- [2] Departemen Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. (2008). *Penjelasan Atas Rancangan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. [Online]. Tersedia: http://www.depkop.go.id/index.php?option=com_phocadownload&view=file&id=210:undangundang-nomor-20-tahun-2008-tentang-kukm-penjelasan&Itemid=93. [2 Oktober 2015]
- [3] Gunadi, Andrian. (2017, 04 April). *Potensi Bankitnya UMKM dan Industri Kreatif Melalui "Peer-to-Peer Lending"* Kompas. [online] Tersedia : <http://ekonomi.kompas.com/read/2017/04/04/123000526/potensi-bangkitnyaumkm-dan-industri-kreatif-melalui-peer-to-peer-lending-> . [6 Oktober 2017]
- [5] Hisrich, Robert. D., Peters, Michel. P., dan Shepherd Dean, A,. (2008). *Kewirausahaan* (jilid 7) Jakarta : Salemba Empat.
- [6] Laitinen, Erkki K. (2002). "A dynamic performance measurement system: evidence from small Finnish technology companies". Department of Accounting and Business Finance, 18, 65-99. Tersedia : Scandinavian journal of management
- [7] Sarwoko, Endi. (2008), "*Kajian Faktor-Faktor Penentu Keberhasilan Small Business*". MODERNISASI, Volume 4 pp. 226-237
- [8] Siropolis, N. (1994). *Small Business Management*. Toronto: Houghton Mifflin Company
- [9] Suharsaputra, Uhar. (2012). *Metode Penelitian*. Bandung: Refika Aditama
- [10] Walker, Elizabeth dan Brown, Alan. (2004) "*What Success Factors are Important to Small Business Owners?*". Internasional small business journal, Vol.22 (6) pp.577-594. Tersedia : SAGE
- [11] Zimmerer, W., Thomas, Norman M. Scarborough, Dough Wilson (2008). *Kewirausahaan dan Mangemen Usaha Kecil* (jilid 2) Jakarta: Salemba Empat