

# MODAL SOSIAL PENGUSAHA MIKRO DAN KECIL SEKTOR INFORMAL DAN HUBUNGANNYA DENGAN KINERJA BISNIS DI WILAYAH JAWA TIMUR

Tommy Prasetyo dan Dhyah Harjanti  
Program Manajemen Bisnis, Program Studi Manajemen, Universitas Kristen Petra  
Jl. Siwalankerto 121-131, Surabaya  
E-mail: Tommy\_09238@yahoo.com

**Abstrak**-Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan modal sosial pengusaha mikro dan kecil sektor informal dan hubungannya dengan kinerja bisnis di wilayah Jawa Timur. Pemilik usaha mikro dan kecil di Jawa Timur menjadi populasi dalam penelitian ini. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Teknik penarikan sampel menggunakan convenience sampling dengan responden sebanyak 69 orang. Teknik analisa data menggunakan statistik deskriptif dan tabulasi silang.

Dari hasil penelitian, diketahui tidak terdapat hubungan pada beberapa indikator modal sosial dengan kinerja bisnis pengusaha mikro dan kecil sektor informal di wilayah Jawa Timur.

**Kata kunci:** Kinerja Bisnis, Modal Sosial, Usaha Sektor Informal, Usaha Mikro Kecil dan Menengah

## I. PENDAHULUAN

Salah satu penopang perekonomian Indonesia adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau biasa disingkat dengan UMKM. UMKM memiliki ciri khas yaitu modal yang kecil, risiko yang tinggi tetapi *return* juga tinggi dan membawa kewirausahaan bagi pemilikinya ( Manurung, 2007, p. ix). Pada tahun 2006 Biro Pusat Statistik menginformasikan jumlah UMKM mencapai 49,021 juta unit, tahun 2007 populasi UMKM terus bertumbuh sampai dengan 50,14 juta unit dan pada tahun 2008 tercatat jumlah populasi UMKM menjadi 51,4 juta unit, selain itu UMKM juga menyerap hampir seluruh tenaga kerja di Indonesia, menurut Badan Pusat Statistik pada tahun 2005 terdapat 44,8 juta unit UMKM dan menyerap tenaga kerja sebanyak 77,6 juta orang atau dibanding dengan 96,77% dari keseluruhan tenaga kerja Indonesia. Sektor Informal di negara berkembang seperti Indonesia bertumbuh sangat cepat dan menyerap tenaga kerja sebesar 30%-70% dari jumlah populasi di perkotaan. Sektor informal juga dapat bertahan tanpa membebani ekonomi nasional ketika perekonomian nasional mengalami kemunduran akibat resesi, sehingga roda perekonomian masyarakat tetap bertahan ([www.old.bappenas.go.id](http://www.old.bappenas.go.id)). Selain itu pelaksanaan sektor informal dalam mendukung pertumbuhan UMKM di Indonesia telah diatur dalam Undang-Undang No.20 tahun 2008 yang mengatur tentang usaha mikro kecil dan menengah. Pada pasal 3 Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 secara jelas dijelaskan bahwa usaha mikro, kecil, dan menengah bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.

Jawa Timur menjadi salah satu dengan jumlah UMKM sektor informal terbesar di Indonesia mengingat provinsi ini juga merupakan motor penopang ekonomi Indonesia secara keseluruhan. Hal ini dapat dilihat dari pendapatan domestik

regional bruto ( PDRB ) Jawa Timur yang bertumbuh sebesar 7,27% pada tahun 2012. PDRB Jawa Timur sendiri mendapat sumbangan yang cukup besar dari sektor UMKM pada tahun 2011 sumbangan UMKM mencapai 54,34% dari total PDRB dan nilainya mencapai Rp. 480,2 triliun dari total PDRB yang dihasilkan seluruh lapangan usaha, mengalami peningkatan dibanding 2010 dengan kontribusi 53,82% atau sebesar Rp. 418,99 triliun. Pencapaian PDRB UMKM pada tahun 2011 lebih besar 0,52% dibanding kontribusinya pada tahun 2010 (Badan Pusat Statistik Jawa Timur).

Modal sosial menjadi salah satu faktor penunjang keberlangsungan sebuah UMKM. Modal sosial adalah sumber daya relasional yang melekat pada hubungan personal lintas sektoral, yang sangat berguna untuk perkembangan individual pada komunitas sosial organisasi (Tsai dan Ghoshal, 2007, p. 2). Jaringan sosial ini akan menciptakan modal sosial yang bermanfaat bagi pengusaha. Menurut Birley, Greene, Brown, dan Uzi (dalam Davidsson and Honig, 2003, p.9) dari perspektif *entrepreneurial*, modal sosial menyediakan jaringan yang memungkinkan penemuan peluang serta pengidentifikasian, pengumpulan, dan pengalokasian sumber daya yang langka. Secara singkat, Maskell dan Landry et al (dalam Doh dan Zolnik, 2011, p.5) mengemukakan bahwa modal sosial berkontribusi dalam *entrepreneurship* karena dengan tingkat modal sosial yang tinggi dapat mengurangi biaya transaksi antar pelaku, biaya pencarian informasi, biaya penawaran, dan biaya pengambilan keputusan. Dalam mengidentifikasikan modal sosial, beberapa ahli pada penelitian terdahulu telah mengkategorikan modal sosial dalam beberapa dimensi. Doh dan Zolnik (2011, p.3) mengkategorikan modal sosial dalam hubungannya dengan kewirausahaan menjadi tiga dimensi yaitu *trust*, *associational activities*, dan *civic norms*.

Penelitian ini menggunakan tiga dimensi modal sosial mengacu pada penelitian terdahulu oleh Doh dan Zolnik. Kemudian masing-masing dimensi diterjemahkan sebagai berikut:

Dimensi *trust* berkaitan dengan dukungan finansial yang datang dari lingkungan sosial responden. Orang tua yang percaya kepada anaknya akan memberikan dukungan dalam bentuk finansial sepanjang memiliki kemampuan finansial yang memadai serta dibutuhkan oleh anaknya. Sama halnya dengan anggota keluarga, dukungan dalam bentuk finansial akan diberikan sepanjang anggota dalam keluarga tersebut membutuhkan. Status perkawinan seorang pengusaha juga berdampak pada dukungan yang diterimanya.

Dimensi kedua yaitu *associational activities* berhubungan dengan dukungan jaringan yang diperoleh responden.

Dukungan dalam bentuk jaringan cenderung lebih mudah diberikan oleh orang-orang di sekeliling pengusaha, mulai dari orang tua, anggota keluarga, teman, pasangan hidup, tetangga, rekan, serta organisasi atau kelompok tempat pengusaha tergabung. Semakin banyak pengusaha tergabung dalam kelompok atau organisasi semakin luas pula jaringannya, begitu juga dengan lingkungan sekitarnya, seperti semakin banyak orang tua dari pengusaha terlibat dalam kelompok atau organisasi, semakin besar pula kemungkinan bertambahnya jaringan yang secara tidak langsung maupun langsung juga berdampak terhadap jaringan anak yang merupakan pengusaha itu sendiri.

Dimensi yang terakhir yaitu *civic norms* berkaitan dengan dukungan moril yang didapat oleh responden. Dukungan moril menjadi bentuk dukungan yang paling umum diberikan kepada seorang pengusaha. Dukungan moril ini bisa datang dari berbagai macam pihak, terutama melalui ruang lingkup keluarga, yaitu orang tua, anggota keluarga, pasangan hidup jika pengusaha telah menikah, teman, tetangga, rekan, hingga kelompok atau organisasi tempat pengusaha tergabung. Dukungan moril erat kaitannya dengan dimensi modal sosial yaitu *civic norms*. Nilai-nilai dan norma yang berlaku dalam masyarakat umum mendorong seseorang untuk memberikan dukungan moril sebagai bentuk kepedulian terhadap sesama. Sebagai contoh teman dari pengusaha memberikan dukungan moril kepada pengusaha tersebut karena hubungan yang dekat diantara keduanya. Dukungan moril diberikan bukan karena lingkungan sekitarnya tidak memiliki kemampuan untuk memberikan dukungan dalam bentuk finansial dan jaringan, namun dalam situasi tertentu seorang pengusaha terutama pengusaha UMK di sektor informal lebih membutuhkan dukungan moril daripada kedua bentuk dukungan tersebut.

UMKM harus terus menjaga kinerja bisnisnya di tingkat maksimal. Kinerja perusahaan merupakan akumulasi dari hasil aktivitas yang dilakukan dalam perusahaan itu sendiri. Kinerja juga didefinisikan sebagai keberhasilan personel dalam mewujudkan sasaran strategik di empat perspektif yaitu keuangan, customer, proses, serta pembelajaran dan pertumbuhan (Mulyadi, 2007, p.363).

Pengukuran kinerja bisnis dapat dilakukan melalui beberapa aspek berikut, yaitu kinerja keuangan, kinerja operasional, kinerja pemasaran, dan kinerja sumber daya manusia. Dalam penelitian ini aspek yang akan dikaji hanya terbatas pada aspek pemasaran dan sumber daya manusia saja. Sebagai contoh, pada aspek pemasaran, pemilik UMKM bisa mengetahui apakah produk yang dihasilkan sudah ada di pasar atau sama sekali belum pernah ada di pasaran, apakah usaha tersebut memerlukan promosi atau tidak.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai modal sosial pengusaha mikro dan kecil sektor informal dan hubungannya dengan kinerja bisnis di wilayah Jawa Timur.

Pengusaha atau dewasa ini sering disebut *entrepreneur* adalah orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan daripadanya dan mengambil tindakan yang tepat, guna memastikan sukses (Meredith, 2002, p. 5). Beberapa karakteristik dari *entrepreneur* adalah *creation, innovation, risk undertake, general management, dan performance*

*intention*. Kinerja merupakan keberhasilan personel, tim, atau unit organisasi dalam mewujudkan sasaran strategik yang telah ditetapkan sebelumnya dengan perilaku yang diharapkan (Mulyadi, 2007, p.337).

Sektor informal adalah pembayaran produksi dan penjualan barang serta jasa yang tidak terdaftar atau tersembunyi dari negara untuk tujuan penghindaran pajak dan/atau untuk keuntungan, tetapi legal dalam semua perspektif lain (Williams, 2007, p. 2).

Ciri-ciri sektor informal adalah kegiatan usaha tidak terorganisir secara baik, karena unit usaha timbul tanpa menggunakan fasilitas atau kelembagaan yang tersedia di sektor informal, pada umumnya unit usaha tidak memiliki izin usaha, pola kegiatan usaha tidak teratur dengan baik dalam arti lokasi maupun jam kerja, pada umumnya pola kebijaksanaan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah tidak sampai pada sektor ini, unit usaha berganti-ganti dari suatu sub sektor ke sub sektor lain, teknologi yang dipergunakan masih tradisional, modal dan perputaran usaha relatif kecil, sehingga skala operasinya juga kecil, untuk menjalankan usaha tidak diperlukan pendidikan formal, sebagian besar hanya diperoleh dari pengalaman sambil bekerja, pada umumnya unit usaha termasuk "*one man enterprise*" dan walaupun pekerja biasanya dari keluarga sendiri, sumber dana modal usaha pada umumnya berasal dari tabungan sendiri, atau dari lembaga keuangan tidak resmi, dan hasil produksi atau jasa terutama dikonsumsi berproduksi menengah ke bawah.

## II. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif. Penelitian deskriptif yaitu penelitian yang mengumpulkan data untuk menjawab pertanyaan mengenai status terakhir dari subjek penelitian. Penelitian deskriptif adalah sebuah tipe penelitian konklusif. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki. Metode kuantitatif sendiri adalah pendekatan ilmiah terhadap pengambilan keputusan manajerial dan ekonomi (Kuncoro, 2007, p. 1).

Populasi adalah kesatuan yang mempunyai karakteristik yang sama dimana sampel akan ditarik (Sarwono, 2012, p.18). Populasi yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah pemilik UMK sektor informal yang berada di wilayah di Jawa Timur.

Sampel dalam pengertian lain adalah bagian dari populasi yang dipilih untuk menjadi partisipan dalam penelitian (Malhotra, 2010, p. 371). Sampel yang akan diambil dalam penelitian ini adalah pemilik UMK di Jawa Timur yang berjumlah 69 orang.

Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *convenience sampling*, yaitu teknik *nonprobability sampling* yang mencoba untuk memperoleh sampel dari unsur *convenient*. Teknik *nonprobability sampling* menggunakan pemilihan responden secara random untuk mengurangi atau menghilangkan *sampling bias* (Cooper dan Schindler, 2006, p.422). Pemilihan unit sampel diserahkan sepenuhnya kepada pewawancara. Biasanya responden dipilih karena responden

tersebut berada pada waktu dan tempat yang tepat ( Malhotra, 2010, p. 377).

Dalam proses pengumpulan data, penulis melakukan survey dengan cara menyebarkan kuesioner. Kuesioner adalah sekumpulan pertanyaan formal yang digunakan untuk mendapatkan informasi dari responden, atau teknik terstruktur untuk pengumpulan data yang terdiri dari deretan pertanyaan, tertulis maupun tidak tertulis, yang dijawab oleh responden (Malhotra, 2010, p. 335). Kuesioner yang dibagikan menggunakan skala likert, serta berisikan pertanyaan-pertanyaan tertutup.

Teknik analisis data yang digunakan adalah tabulasi silang atau *cross-tabulation*. *Cross-tabulation* adalah teknik statistik yang menjelaskan dua atau lebih variabel secara bersamaan dan menyajikan hasilnya dalam tabel yang mencerminkan distribusi bersama dari dua atau lebih variabel yang memiliki jumlah kategori terbatas atau nilai yang berbeda (Malhotra, 2010, p. 493).

### III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Jumlah responden berdasarkan jenis kelamin, menunjukkan bahwa pemilik UMK yang menjadi responden cukup merata antara yang berjenis kelamin laki-laki dan perempuan dengan jumlah responden laki-laki sebanyak 36 orang dan perempuan sebanyak 33 orang, berdasarkan kelompok usia responden terbanyak datang dari kelompok kurang dari 25 tahun yang berjumlah 19 orang. Ada pula responden yang memiliki usia antara 46-55 tahun serta lebih dari 55 tahun. Namun dapat disimpulkan bahwa usia rata-rata responden berada di bawah usia 55 tahun karena data terpusat antara kelompok usia kurang dari 25 tahun sampai dengan 55 tahun.

Responden dalam penelitian ini didominasi responden yang kawin sebanyak 41 orang dari total 69 orang yang menjadi responden atau sebesar 59,4% dan sisanya yang menjawab tidak kawin sebanyak 28 orang atau sebesar 40,6%. Responden dalam hal ini responden yang sudah menikah dan memiliki pasangan hidup cenderung bisa bekerja lebih giat dalam upaya menghidupi anggota keluarganya serta bisa memperoleh dukungan baik dalam bentuk finansial, jaringan, maupun moril dari pasangan hidupnya, sedangkan berdasarkan tingkat pendidikan, responden dalam penelitian kali ini didominasi oleh responden yang telah menempuh pendidikan hingga perguruan tinggi. Tingkat pendidikan menjadi tolak ukur yang penting dalam penelitian ini berkaitan dengan kinerja bisnis. Semakin tinggi tingkat pendidikan maka semakin bisa meningkatkan kinerja dari responden dalam memajukan bisnisnya.

Kerabat dekat/famili dari responden yang pernah memiliki usaha kebanyakan didominasi oleh ayah kandung dari responden yang mengindikasikan bahwa jiwa kewirausahaan dapat dibentuk dari lingkungan keluarga. Selain itu, kerabat dekat/ famili yang pernah memiliki usaha bisa menjadi tempat mengasah kemampuan responden untuk belajar berwirausaha sebelum terjun sendiri sebagai wirausahawan.

Berdasarkan pengalaman kerja yang sesuai dengan bisnis yang dijalankan merata, karena dari total 69 responden yang menjawab memiliki pengalaman kerja berjumlah 34 orang dan yang tidak memiliki pengalaman kerja berjumlah 35 orang. Lamanya jam kerja dari responden mayoritas lebih dari 36

jam. Lamanya jam kerja dari responden ini dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain seperti usia yang masih muda dari responden sehingga memiliki semangat yang tinggi untuk bekerja.

Dari hasil tabulasi silang antara kepemilikan usaha dan sumber modal dari responden dapat disimpulkan bahwa responden yang menjalankan usaha secara perseorangan menggunakan modal sendiri karena umumnya modal untuk UMK khususnya yang bergerak di sektor informal cenderung kecil. Modal pribadi ini dapat datang dari tabungan sendiri dan modal yang berasal dari orang tua. Sedangkan responden yang memiliki kelompok usaha bersama cenderung mendapatkan modal dari kelompoknya.

Dari hasil penelitian, modal sosial yang dimiliki oleh masing-masing responden dapat dijabarkan sebagai berikut ini. Pertama dukungan finansial yang berasal dari orang tua mayoritas sedang hingga sangat besar. Hal ini sesuai dengan dimensi modal sosial yaitu *trust* yang menyatakan, dengan dasar kepercayaan atau *trust* orang tua akan memberikan dukungan finansial kepada anaknya. Dalam konteks bisnis mikro, Emerson (dalam Davidsson dan Honig, 2003, p.8) mengemukakan seorang ibu akan memberikan pinjaman dana, atau memberikan informasi tentang pelanggan baru yang potensial kepada anaknya berlandaskan atas kepercayaan.

Dukungan finansial dari anggota keluarga masih erat kaitannya dengan dimensi modal sosial yaitu *trust*, dengan kepercayaan anggota keluarga dapat memberikan dukungan finansial kepada pemilik UMK, sedangkan dukungan finansial yang datang dari teman berdasarkan hasil penelitian menunjukkan tidak ada dukungan.

Pasangan hidup berdasarkan hasil penelitian, mayoritas juga tidak memberikan dukungan finansial hasil ini dapat diperoleh karena responden yang belum menikah berdasarkan data sebanyak 20 orang atau 40,6%, begitu juga dengan dukungan finansial dari tetangga, rekan dan kelompok/organisasi tempat responden tergabung, menunjukkan tidak adanya dukungan finansial.

Pada dimensi dukungan jaringan, responden yang menjawab mendapatkan dukungan jaringan cukup besar berasal dari orang tua, anggota keluarga, teman, dan rekan. Responden yang menjawab cenderung tidak mendapatkan dukungan jaringan berasal dari item dukungan jaringan pasangan hidup, tetangga, serta kelompok/organisasi tempat tergabung.

Dimensi terakhir dari modal sosial yaitu dimensi dukungan moril, responden yang menjawab mendapatkan dukungan moril yang cenderung besar, datang dari item dukungan moril orang tua, anggota keluarga, teman, pasangan hidup dan rekan. Sedangkan dukungan moril tetangga, kelompok / organisasi tempat tergabung masih cenderung kecil dan bahkan tidak ada dukungan yang berasal dari item tersebut.

Pada dimensi modal sosial seperti dukungan finansial, dukungan jaringan, dan dukungan moril, ada beberapa item yang berhubungan dengan kinerja bisnis dari responden. Item-item yang memiliki hubungan tersebut antara lain seperti item jenjang pendidikan dengan penentuan target pelanggan, jenjang pendidikan dengan penetapan harga, dukungan finansial orang tua, jenis kelamin dan promosi yang dilakukan, dukungan jaringan teman dengan jangkauan wilayah distribusi pada saat ini, dukungan moril pasangan hidup dengan jumlah

jam kerja per minggu, dukungan finansial orang tua dengan produk yang dihasilkan, dukungan moril anggota keluarga dengan jangkauan wilayah distribusi, dukungan jaringan teman dengan penentuan target pelanggan saat ini, dukungan jaringan teman dengan promosi yang dilakukan saat ini, serta dukungan finansial orang tua dengan pemberian diskon saat ini.

## VI. KESIMPULAN

Dari hasil pembahasan yang dilakukan pada bab sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan bahwa dimensi modal sosial yaitu dukungan finansial, dukungan jaringan, dan dukungan moril yang diterima oleh responden menjadi salah satu faktor penting dalam keberlangsungan UMK yang dijalankan. Hanya saja ada beberapa indikator pada dimensi dukungan yang masih rendah yaitu pada dimensi dukungan jaringan.

Kinerja bisnis UMK sektor informal di Jawa Timur pada saat awal berdiri dibandingkan dengan saat ini juga mengalami peningkatan. Dari dua aspek kinerja yang diteliti dalam kinerja bisnis yaitu aspek pemasaran dan aspek sumber daya manusia, responden mengindikasikan telah mengalami kemajuan yang berarti seperti peningkatan kemampuan menentukan target pelanggan, begitu juga halnya dengan produk yang dihasilkan semakin baik dari segi kualitas, serta jangkauan wilayah distribusi yang semakin luas.

Modal sosial pemilik UMK sektor informal di wilayah Jawa Timur yang menjadi responden dalam penelitian ini memiliki hubungan dengan kinerja bisnisnya pada beberapa indikator, antara lain : indikator jenjang pendidikan dengan penentuan target pelanggan, dan penetapan harga; indikator dukungan finansial orang tua, jenis kelamin dan promosi yang dilakukan, serta produk yang dihasilkan, dan pemberian diskon saat ini; indikator dukungan jaringan teman dengan jangkauan wilayah distribusi pada saat ini, penentuan target pelanggan saat ini, dan promosi yang dilakukan saat ini; indikator dukungan moril pasangan hidup dengan jumlah jam kerja per minggu; serta dukungan moril anggota keluarga dengan jangkauan wilayah distribusi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Baskoro, Suryo. *Peranan sektor informal di Indonesia*, retrivied March 11, 2013 from : <http://www.ugm.ac.id/index.php?page=rilis&artikel=322>
- Berita resmi Statistik, *Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia no.14/02/th.XVI, 5 februari 2013*, retrivied March 13, 2013 from : [http://www.bps.go.id/brs\\_file/pdb\\_05feb13.pdf](http://www.bps.go.id/brs_file/pdb_05feb13.pdf)
- BPS Jatim (2013), *Pertumbuhan Ekonomi Jawa Timur Tahun 2012 Mencapai 7,27 persen*, retrivied March 13, 2013 from <http://jatim.bps.go.id/index.php/pelayanan-statistik/brs-jawa-timur/brs-pdrb-jatim/263-pertumbuhan-ekonomi-jawa-timur-tahun-2012-mencapai-727-persen>
- Cooper, Donald R, Pamela S. Schindler. (2006). *Business Research Methods*. Singapura : Mc Graw Hill

- Davidsson, Per, dan Benson Honig, 2003. *The Role of Social and Human Capital Among Nascent Entrepreneurs : Journal of Business Venturing* 18(3);pp. 301-331
- Direktorat ketenagakerjaan dan analisis ekonomi, *Studi profil pekerja di sektor informal dan arah kebijakan ke depan*, retrivied March 11, 2013 from : [http://old.bappenas.go.id/index.php?module=FileManager&func=download&pathtext=ContentExpress/&view=85/Studi-Pekerja\\_Acc.pdf](http://old.bappenas.go.id/index.php?module=FileManager&func=download&pathtext=ContentExpress/&view=85/Studi-Pekerja_Acc.pdf)
- Doh, Soogwan dan Edmund J.Zolnik, 2011, *Social Capital and Entrepreneurship : An Exploratory Analysis*, African Journal of Business management Vol.5 (12), pp. 4961-4975
- Kuncoro, Mudrajad. 2007. *METODE KUANTITATIF Teori dan Aplikasi Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta : UPP STIM YKPN
- Longenecker, Justin G., Carlos W. Moore, dan J. William Petty. (2001). *SMALL BUSINESS MANAGEMENT, An Entrepreneurial Emphasis*, 11th ed. Jakarta :Salemba Empat
- Malhotra, Naresh K. (2010). *Marketing Research an applied orientation*. USA : Pearson
- Manurung, Adler Haymans. (2006). *Wirausaha : Bisnis UKM*. Jakarta : Buku Kompas.
- Meredith, Geoffrey G. (2002). *KEWIRAUSAHAAN Teori dan Praktek*. Jakarta : PPM.
- Mulyadi. (2007). *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen (3<sup>rd</sup> ed.)*. Jakarta : Salemba
- Sarwono, Jonathan. (2012). *Metode Riset Skripsi Pendekatan Kuantitatif*. Jakarta : Elex Media Komputindo
- Tsai, Wenpin, Sumantra Ghoshal. (2007). *Social Capital and Value Creation : The Role of Intrafirm Networks : The Academy of Management Journal*, Vol.41, No.4, pp. 464-476
- Undang-undang no.20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah* retrivied march 10, 2013 from : <http://www.kemendagri.go.id/produk-hukum/2008/07/04/undang-undang-no-20-tahun-2008>
- Williams, Colin C, 2007, *The Nature of Entrepreneurship in the Informal Sector : Evidence from England*, Vol. 12, No. 2 (2007) 239-254