

## **PENGARUH POTENSI PENGUSAHA DAN SKALA USAHA TERHADAP KEUNGGULAN BERSAING BERKELANJUTAN PADA KOPERASI DAN UKM**

### **EFFECT OF ENTREPRENEUR POTENCY AND ENTERPRISE SCALE ON SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGE OF COOPERATION AND SMALL AND MIDDLE ENTERPRISE**

**D Gemina<sup>1a</sup>**

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi Universitas Djuanda Bogor, Jl. Tol Ciawi No. 1, Kotak Pos 35 Ciawi, Bogor 16720.

<sup>a</sup>Korespondensi: Dwi Gemina, E-mail: dwigemina@gmail.com

(Diterima: 19-09-2012; Ditelaah: 23-09-2012; Disetujui: 25-09-2012)

#### **ABSTRACT**

Research objectives are: 1) the application of potential entrepreneurs SMEs and cooperative scale and SMEs, 2) prepare a reference cooperatives and SMEs development program, 3) the influence of the potential scale of cooperatives and SMEs and cooperative and SMEs and efforts towards sustainable competitive advantage. Cooperative and SMEs Research Bogor regency using questionnaire data, tested kesahian and test reliability. 114 respondents cooperative and 104 SME respondents. The method of research used descriptive and verification and statistical tests (path analysis). Ordinal scale is converted into an interval scale by the method of successive intervals. The results: 1) Cooperative and worthy effort to develop conceptual skills enhancement and coaching entrepreneurs/managers of cooperatives, use of funds and technology; 2) SMEs have sufficient eligibility to be developed and nurtured; 3) the magnitude of the effect partially, acquired more influence potential employers large compared to the scale effect of sustainable competitive advantage in the Cooperatives and Small and Medium Enterprises Bogor regency. The total effect is 45,1% and the remaining 54,9% influenced by other factors that are not observed in this study.

Key words: potential entrepreneurs, business scale, sustainable competitive advantage, cooperatives and small and medium enterprises.

#### **ABSTRAK**

Tujuan penelitian ini adalah: 1) penerapan potensi pengusaha serta skala usaha koperasi dan UKM, 2) acuan menyusun program pembinaan koperasi dan UKM, dan 3) pengaruh potensi koperasi dan UKM serta skala usaha koperasi dan UKM terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan. Penelitian koperasi dan UKM Kabupaten Bogor menggunakan data angket, diuji kesahian dan uji keandalan terhadap 108 responden koperasi dan 104 responden UKM. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif dan verifikatif, serta uji statistik (path analysis). Skala ordinal diubah menjadi skala interval dengan metode successive interval. Hasil dari penelitian ini antara lain: 1) koperasi dan usaha layak untuk dikembangkan dan pembinaan peningkatan kemampuan konseptual pengusaha atau manajer koperasi, penggunaan dana dan teknologi, 2) UKM mempunyai kelayakan yang memadai untuk dikembangkan dan dibina, dan 3) besarnya pengaruh secara parsial, yaitu diperoleh pengaruh potensi pengusaha lebih besar dibandingkan pengaruh skala usaha terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan pada koperasi dan UKM Kabupaten Bogor. Total pengaruhnya adalah 45,1% dan sisanya sebesar 54,9% dipengaruhi faktor lain yang tidak diamati dalam penelitian ini.

Kata kunci: potensi pengusaha, skala usaha, keunggulan bersaing berkelanjutan, koperasi dan usaha kecil dan menengah.

## PENDAHULUAN

Di Indonesia, perusahaan kecil memiliki peran yang sangat penting dalam kehidupan ekonomi nasional. Apabila dikaji lebih dalam, kekuatan ekonomi Indonesia sebenarnya banyak ditopang oleh perusahaan kecil-kecil yang beberapa waktu terakhir lebih populer dengan sebutan usaha-usaha kerakyatan. Akan tetapi, apabila dilihat dari segi perkembangan dan pertumbuhannya, jarang sekali perusahaan kecil yang mampu bertahan lama. Hal tersebut terjadi karena banyak anggapan bahwa mengelola perusahaan kecil merupakan pekerjaan yang sangat mudah serta yang penting ada modal. Tidak ada data yang meyakinkan tentang berapa banyak dan apa penyebabnya perusahaan kecil yang gagal setiap tahun disebabkan faktor modal.

Koperasi menurut Pasal 33 UUD 1945 dinyatakan sebagai badan usaha yang sesuai untuk mewujudkan demokrasi dan mencerminkan sistem perekonomian yang disusun berdasarkan asas kekeluargaan. Kehidupan berkoperasi di Indonesia didominasi oleh pemikiran pembangunan koperasi sebagai lembaga ekonomi rakyat pedesaan yang berpenghasilan rendah sebagai bagian dari institusi pembangunan. Tantangan koperasi di masa sekarang dan masa yang akan datang semakin berat terutama dalam menghadapi era globalisasi yang penuh dengan persaingan. Untuk mengatasi tantangan tersebut, terdapat pada sikap dan perilaku kewirakoprasian yaitu kemampuan yang kuat untuk berkarya dengan semangat, mandiri, tekun, teliti, produktif, mampu dan berani membuat keputusan atau mengambil risiko, serta kreatif dan inovatif. Sifat-sifat itulah yang melahirkan kewirakoprasian berkemampuan membuat, memanfaatkan, serta menciptakan peluang usaha.

Di samping itu, koperasi penting untuk mendayagunakan anggota dalam melakukan fungsi kontrol terhadap kualitas pelayanan pengelola kepada anggota dan pelanggan lainnya. Untuk dapat membentuk pelayanan yang optimal bagi anggotanya, maka pengelola harus mampu mengembangkan berbagai kreasi dan motivasi bisnis agar potensi sumber daya ekonomi anggota dan masyarakat sekitarnya dapat dioptimalkan untuk meningkatkan kesejahteraan bersama. Kreativitas dan motivasi bisnis tersebut perlu terus dikembangkan untuk meningkatkan kualitas pelayanan dan memperkuat daya saing usaha koperasi yang dikembangkan.

Tabel 1. Keragaan koperasi tahun 2009 di Kabupaten Bogor

Keterangan	Jumlah
Koperasi	105 koperasi
Anggota	30.751 orang
Modal sendiri	Rp. 36.738.873.678
Modal luar	Rp. 43.550.267.709
Volume usaha	Rp. 134.032.442.711
SHU	Rp. 7.940.436.945
Asset	Rp. 94.100.330.099

Sumber: Dinas Perindustrian, Perdagangan, dan Koperasi Bogor, 2010.

Di sisi lain, agar koperasi dapat menjadi media bagi peningkatan kegiatan ekonomi (dalam hal ini adalah anggota koperasi), maka koperasi sendiri harus berhasil dalam bidang manajemen. Kepercayaan anggota terhadap pengurus dan sikap rasa memiliki merupakan keyakinan yang ditunjukkan oleh para anggota, baik berupa tanggung jawab untuk berpartisipasi maupun dalam memanfaatkan pelayanan. Perkembangan koperasi di Indonesia menunjukkan hasil yang baik di bidang usaha ekonomi, namun kurang diimbangi dengan fungsi sosialnya, sehingga dikhawatirkan akan menimbulkan kerenggangan antara koperasi dan anggota-anggotanya. Untuk itu dalam pengembangannya, koperasi harus bekerja sesuai dengan kaidah-kaidah ekonomi, namun watak sosial organisasi ekonomi perlu juga dipertahankan dan dikembangkan dengan cara meningkatkan partisipasi anggota dalam kegiatan organisasi koperasi di Bogor.

Pengelolaan usaha koperasi merupakan tanggung jawab pengurus (Pasal 31 UU No. 25 Tahun 1992). Dalam kegiatan sehari-hari, pengurus dapat mengangkat manajer (Pasal 32 UU No. 25 Tahun 1992), tetapi keputusan-keputusan pokok tetap berada di tangan anggota. Peranan wirakoperasi manajer dalam menilai dan memanfaatkan peluang usaha yang ada sangat strategis. Berkembang atau tidaknya usaha koperasi akan tergantung pada sikap dan kemampuan kewirakoprasian manajer.

Kebijakan pemerintah dalam upaya pengembangan koperasi masih jarang menyinggung masalah kewirakoprasian manajer, padahal kualitas kewirakoprasian manajer akan berpengaruh besar terhadap keberhasilan untuk koperasi. Kegagalan koperasi di masa lalu terutama diakibatkan koperasi dikelola oleh orang-orang yang kurang mempunyai jiwa wirakoperasi. Koperasi merupakan organisasi usaha yang unik dan khas yang berbeda. Jika kita mencari orang untuk mengelola koperasi yang berjiwa wirakoperasi,

akan lebih sulit dibandingkan dengan mencari orang untuk mengelola perusahaan swasta. Oleh karena itu, disamping pemerintah memberikan kemudahan kredit dan kesempatan usaha, pemerintah perlu menyiapkan wirakoperasi khususnya manajer.

Kriteria keberhasilan koperasi menurut Soedjono (1997) dapat didekati dari dua sudut antara lain: 1) sudut perusahaan, meliputi a) peningkatan anggota perorangan, b) peningkatan modal, terutama yang berasal dari dalam koperasi sendiri, c) peningkatan volume usaha, dan d) peningkatan pelayanan kepada para anggota; 2) sudut efek koperasi, meliputi a) produktivitas artinya koperasi dengan seluruh hasil kegiatannya dapat memenuhi segala kewajibannya, b) efektivitas artinya koperasi mampu memenuhi kewajiban terhadap anggota-anggotanya, c) adil dalam melayani anggota-anggotanya tanpa melakukan diskriminasi, dan d) mantap artinya koperasi begitu efektif sehingga anggotanya merasa tidak ada alasan untuk meninggalkan koperasi dan mencari alternatif pelayanan di tempat lain.

Menurut data statistik di Amerika, 82% dari perusahaan kecil yang baru berdiri mengalami kegagalan dalam dua tahun pertama operasinya. Kegagalan perusahaan kecil di Amerika Serikat disebabkan oleh faktor-faktor berikut (berdasarkan ranking): 1) tanpa pengalaman manajemen 43%; 2) tanpa pengalaman di bidangnya 27%; 3) pengalaman usaha tidak memadai 20%; 4) lalai 3%; 5) penggelapan (pajak, dan lain-lain) 2%; 6) permodalan 2%; 7) bencana 2% dan 8) lain-lain 1%.

Melihat kondisi sosial dan budaya Indonesia, faktor penyebab utama kegagalan perusahaan kecil di Indonesia sama seperti di Amerika Serikat yaitu faktor kelemahan manajerial dan tidak mempunyai pengalaman berusaha sebelumnya, serta kurang pengalaman mengenai seluk-beluk kegiatan yang digelutinya. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Indonesia berjumlah 44 juta. Jumlah tersebut merupakan jumlah yang sangat besar, sehingga dibandingkan dengan jumlah penduduk Indonesia sekitar 240 juta, maka dapat diperkirakan bahwa rata-rata 5 penduduk memiliki satu perusahaan (Kementrian Koperasi dan UKM 2006). Alex S. Nitisemito (1980) (dalam Suherly 2002) menyebutkan bahwa kegagalan perusahaan dapat dibagi menjadi dua, yaitu: (1) kegagalan yang dapat dihindarkan, dan (2) kegagalan yang tidak dapat dihindarkan. Kegagalan yang dapat dihindarkan tidak perlu terjadi jika pengusaha

mau dan mampu mengatasinya, seperti salah mengelola perusahaan (*missmanagement*), tidak ada perencanaan, banyak piutang, ragu-ragu, pelayanan tidak baik, ketinggalan mode, dan lain-lain. Kegagalan yang tidak dapat dihindarkan adalah keadaan yang sulit atau tidak dapat diantisipasi seperti kecelakaan, kebakaran dan bencana alam.

UKM lebih tahan terhadap krisis dan mampu memberikan berbagai kontribusi tersebut karena: 1) UKM dapat dikembangkan hampir di semua sektor usaha dan tersebar hampir di seluruh wilayah Indonesia; 2) sifat penyebarannya yang sangat luas (baik sektor usaha dan wilayahnya), UKM juga sangat berperan dalam proses berusaha dan pemerataan kesempatan; 3) UKM pada umumnya sangat fleksibel, karena skala usaha yang tidak besar serta kesederhanaan spesifikasi dan teknologi yang digunakan akan lebih mudah menyesuaikan dengan perubahan atau perkembangan yang terjadi; 4) UKM merupakan industri padat modal, serta dalam struktur biaya produksinya komponen terbesar adalah biaya variabel yang mudah disesuaikan dengan kondisi yang ada; 5) produk-produk yang dihasilkan sebagian besar merupakan produk yang berkaitan langsung dengan kebutuhan primer masyarakat; 6) usaha kecil lebih sesuai dan lebih dekat dengan kehidupan pada tingkat bawah (*grassroot*) sehingga upaya mengentaskan masyarakat dari keterbelakangan akan lebih efektif dengan mengembangkan UKM.

### Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Bagaimana potensi pengusaha dan skala usaha terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan pada koperasi dan UKM?
2. Bagaimana faktor-faktor kunci yang merupakan acuan untuk menyusun program pembinaan usaha kecil dan koperasi?
3. Bagaimana pengaruh potensi pengusaha dan skala usaha terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan pada koperasi dan UKM?

### Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini terbagi menjadi dua, yaitu tujuan umum dan tujuan khusus. Berikut pemaparan dari kedua tujuan penelitian ini.

1. Tujuan umum

Dengan terlaksananya penelitian ini, maka akan dicapai hal-hal sebagai berikut:

- a) dapat ditemukan pola yang ideal untuk pengembangan sumber daya manusia bagi UKM dan koperasi;
  - b) dapat dirumuskan pola dasar SDM dibidang produk dan jasa bagi UKM dan koperasi agar dapat bersaing dalam era globalisasi.
2. Tujuan khusus
- Sejumlah tujuan yang diharapkan dapat dicapai melalui penelitian ini adalah untuk menggambarkan penerapan potensi pengusaha dan skala usaha, serta keunggulan bersaing berkelanjutan di Kabupaten Bogor. Adapun tujuan penelitiannya sendiri adalah untuk:
- a) mengetahui potensi pengusaha dan skala usaha;
  - b) mengetahui faktor-faktor kunci sebagai acuan untuk menyusun program pembinaan UKM dan koperasi;
  - c) mengetahui pengaruh potensi pengusaha dan skala usaha terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan.

### Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai bahan untuk mengembangkan program pembinaan usaha kecil dan koperasi dengan cara memberdayakan potensi ekonomi koperasi dan UKM dalam menciptakan lapangan kerja dan kesempatan berusaha. Pembinaan terhadap koperasi dan UKM dilakukan melalui pendidikan dan pelatihan agar koperasi dan UKM dapat

unggul dan bersaing dalam perekonomian Indonesia.

### MATERI DAN METODE

Penelitian ini dilakukan pada koperasi dan UKM Kabupaten Bogor. Metode pendekatan yang digunakan adalah pendekatan pengembangan koperasi dan UKM. Penelitian ilmiah pada dasarnya merupakan suatu usaha untuk mengungkapkan fenomena alami secara sistematis, terkendali, empirik, dan kritis (Kerlinger 1990, dalam Kountur 2005). Jika kemudian diterjemahkan ke dalam bahasa statistika, maka pengertian penelitian adalah usaha untuk mengungkapkan hubungan antar variabel.

Mengacu kepada batasan tersebut dan sesuai dengan tujuan penelitian yang telah dirumuskan, penelitian ini menggunakan Metode Survei Penjelasan (*Explanatory Survey Method*). Metode ini sesuai dengan yang dikemukakan Singarimbun (1981) dan Rusidi (1992), dibatasi pada pengertian survei sampel yang bertujuan menguji hipotesis yang telah dirumuskan sebelumnya (*testing research*). Penelitian ini dilakukan pada koperasi dan UKM yang ada di Kabupaten Bogor. Data koperasi dan UKM yang ada di Kabupaten Bogor menunjukkan bahwa jumlah koperasi yang ada di Kabupaten Bogor sebanyak 1450 dan jumlah UKM sebanyak 927 berikut ini. Berikut pemaparan jumlah Koperasi dan UKM per kecamatan di Kabupaten Bogor tahun 2009 dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Jumlah koperasi dan UKM per kecamatan di Kabupaten Bogor tahun 2009

No	Nama kecamatan	Jumlah koperasi	Sampel koperasi	Pembulatan sampel koperasi	Jumlah UKM	Sampel UKM	Pembulatan sampel UKM
1	Kecamatan Nanggung	19	1,23	2	10	0,97	2
2	Kecamatan Leuwiliang	55	3,57	4	11	1,07	2
3	Kecamatan Leuwisadeng	9	0,58	2	25	2,45	2
4	Kecamatan Pamijahan	24	1,55	2	30	2,91	3
5	Kecamatan Cibungbulang	43	2,79	2	8	0,77	2
6	Kecamatan Ciampea	65	4,21	4	13	1,30	2
7	Kecamatan Tenjolaya	6	0,38	2	27	2,62	3
8	Kecamatan Dramaga	31	2,10	2	11	1,07	2

79	Gemina	Ketahanan usaha kecil dan potensinya					
9	Kecamatan Ciomas	55	3,57	4	0	0	0
10	Kecamatan Taman Sari	20	1,29	2	17	1,65	2
11	Kecamatan Cijeruk	20	1,29	2	31	3,10	3
12	Kecamatan Cigombong	37	2,39	2	30	2,90	3
13	Kecamatan Caringin	46	2,98	3	31	3,01	3
14	Kecamatan Ciawi	61	3,95	4	10	0,97	2
15	Kecamatan Cisarua	58	3,76	4	7	0,67	2
16	Kecamatan Megamendung	43	2,79	3	19	0,17	2
17	Kecamatan Sukaraja	49	3,17	3	24	2,33	2
18	Kecamatan Babakan Madang	9	0,58	2	34	3,30	3
19	Kecamatan Suka Makmur	9	0,58	2	10	0,97	2
20	Kecamatan Cariu	8	0,52	2	30	2,91	3
21	Kecamatan Tanjung Sari	5	0,32	2	21	2,04	2
22	Kecamatan Jonggol	29	1,88	2	34	3,33	3
23	Kecamatan Cileungsi	73	4,73	5	22	2,14	2
24	Kecamatan Kalapa Nunggal	10	0,65	2	10	0,97	2
25	Kecamatan Gunung Putri	70	4,57	5	13	1,30	2
26	Kecamatan Citeureup	96	6,22	6	46	4,47	4
27	Kecamatan Cibinong	169	10,96	7	37	3,59	4
28	Kecamatan Bojong Gede	46	2,08	2	28	2,71	3
29	Kecamatan Tajur Halang	26	1,68	2	13	1,30	2
30	Kecamatan Kemang	39	2,53	2	76	7,37	7
31	Kecamatan Ranca Bungur	9	0,58	2	76	7,37	7
32	Kecamatan Parung	38	2,46	2	11	1,07	2
33	Kecamatan Ciseeng	29	1,88	2	23	2,23	2
34	Kecamatan Gunung Sindur	19	1,23	2	9	0,87	2
35	Kecamatan Rumpin	23	1,49	2	30	2,91	3
36	Kecamatan Cigudeg	19	1,23	2	10	0,97	2
37	Kecamatan Sukalaya	6	0,39	2	18	1,74	2

38	Kecamatan Jasinga	24	1,55	2	10	0,97	2
39	Kecamatan Tenjo	19	1,23	2	30	2,90	3
40	Kecamatan Parung Panjang	34	2,20	2	32	3,12	3
	Jumlah	1450	94	108	927	90	104

Sumber: Kantor koperasi Kabupaten Bogor 2010

Revisi jumlah sampel responden anggota dilakukan pada koperasi dan UKM dengan alokasi 1 responden menjadi 2 responden untuk pertimbangan objektivitas penilaian. Populasi sasaran penelitian ini adalah pengusaha dan manajer atau anggota koperasi. Ukuran sampel ditetapkan melalui rumus ukuran sampel minimal untuk koefisien korelasi jumlah responden yang akan dijadikan sampel pada masing-masing koperasi dan UKM, maka digunakan teknik penentuan sampel yang dianggap representatif. Penarikan sampel terpilih dalam penelitian ini menggunakan metode sampel acak yang disetarakan secara banding. Hal ini dilakukan karena objek penelitian relatif bersifat homogen (Nazir 1983). Jumlah sampel yang akan diambil sebagai responden dapat diperoleh dengan menggunakan *Stratified Random Sampling* (SRS).

Untuk lebih jelasnya, teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

#### 1. Wawancara

Peneliti menggunakan wawancara berstruktur sesuai dengan pertanyaan-pertanyaan yang telah dipersiapkan sebelumnya dalam upaya mengungkapkan dan memperdalam jawaban-jawaban kuesioner yang diperoleh. Daftar pernyataan yang dibuat dalam kuesioner berdasarkan variabel-variabel dengan indikator yang ada pada variabel yang dimaksud. Selanjutnya kuesioner akan disusun berdasarkan urutan data yang diperlukan dan jawaban yang tepat menurut responden dipilih dengan melingkari pilihan jawaban yang disediakan. Kuesioner (angket) berdasarkan jawaban dari responden diharapkan memberikan data dan informasi yang ukuran.

#### 2. Observasi

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan pengamatan secara langsung terhadap kegiatan Koperasi dan UKM.

Adapun operasionalisasi variabel yang terdiri dari indikator-indikator variabel yang diteliti adalah sebagai berikut.

##### 1. Indikator kompetensi pengusaha ( $X_{1.1}$ ) terdiri dari: a) pengalaman; b) *human skill*; c)

*technical skill*; d) pembelajaran; e) *conceptual skill*.

##### 2. Indikator Komitmen Pengusaha ( $X_{1.2}$ ) terdiri dari: a) atensi; b) ambisi; c) adaptasi; d) penyebab berhasil; e) penyebab gagal; f) pembinaan; g) pengorbanan; h) kepentingan usaha; i) curahan minat.

##### 3. Indikator skala usaha sebagai berikut:

a. Faktor strategik eksternal ( $X_{2.1}$ ) terdiri dari: 1) peluang, yaitu (a) daya tarik permintaan konsumen, (b) daya tarik pasokan bahan baku, (c) daya tarik kondisi ekonomi, (d) daya tarik permintaan kosumen, (e) daya tarik kebijakan pemerintah, (f) daya tarik tehnologi, (g) daya tarik sosial budaya, (h) daya tarik politik dan hukum, dan (i) daya tarik pesaing; 2) ancaman, yaitu (a) ancaman permintaan kosumen, (b) ancaman pasokan bahan baku, (c) ancaman dari perantara, (d) ancaman kondisi ekonomi, (e) ancaman kebijakan pemerintah, (f) ancaman dari teknologi, (g) ancaman dari sosial budaya, (h) ancaman politik dan hukum, dan (i) ancaman pesaing.

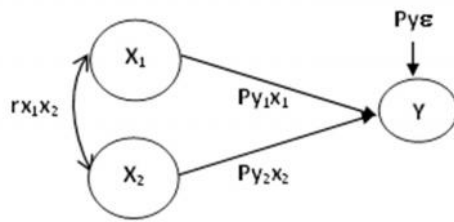
b. Faktor strategik internal atau kelemahan atau kekuatan ( $X_{2.2}$ ) terdiri dari: (a) produksi; (b) keuangan; (c) pemasaran; (d) sumber daya manusia.

##### 4. Indikator keunggulan bersaing berkelanjutan (Y) terdiri dari: (a) efisiensi biaya; (b) diferensiasi produk.

Setelah indikator-indikator dikembangkan yang berasal dari konsep (*construct*) teoretis variabel, maka sebelum dipergunakan dalam penelitian sesungguhnya akan dilakukan uji coba kepada populasi sasaran dalam jumlah yang relatif kecil yang dianggap mewakili karakteristik populasi sasaran sebenarnya. Oleh karena itu, dilakukan uji kesahihan dan uji keandalan dalam penelitian ini.

Data yang terkumpul akan dianalisis secara deskriptif dan verifikatif dengan menggunakan uji statistik. Untuk menguji hipotesis penelitian yang diajukan akan digunakan uji statistik (*path analysis*) dengan langkah sebagai berikut.

1. Diagram jalur hipotesis yang diajukan Koefisien korespondensi antarpeubah disajikan pada Gambar 1.



Gambar 1. Koefisien jalur variabel  $X_i$  terhadap variabel  $Y$

Keterangan:  $X_1$  = potensi usaha;  $X_2$  = skala usaha;  $Y$  = keunggulan bersaing berkelanjutan;  $\epsilon$  = error.

2. Persamaan struktural,  $Y = P_{yx1}.X_1 + P_{yx2}.X_2 + \epsilon$   
 Hubungan antara  $X_1$ ,  $X_2$  adalah hubungan korelasional intensitas keeratan hubungannya dinyatakan oleh besarnya koefisien korelasi  $r_{x1x2}$ . koefisien jalur  $P_{YX1}$ ,  $P_{YX2}$  koefisien jalur  $P_{Y\epsilon}$  menggambarkan besarnya pengaruh langsung (relatif) variabel residu  $\epsilon$  (*implicit exogeneous variabel*) terhadap  $Y$ .
3. Pengujian hipotesis karena data yang digunakan untuk menguji proposisi hipotetik yang dikemukakan dalam penelitian dasarnya adalah sampel berukuran  $n$ , maka sebelum menarik kesimpulan mengenai hubungan kausal digambarkan oleh diagram jalur diperlukan menguji kebermaknaan (*test of significance*) setiap koefisien jalur yang telah dihitung dengan langkah pengujian sebagai berikut: a) pengujian semua koefisien jalur secara simultan; b) pengujian secara parsial. Jika salah satu variabel eksogenus non signifikan, maka perhitungan harus diulang dengan menghilangkan yang menurut pengujian tidak bermakna (*trimming tehnik*).

Oleh karena skala pengukuran dalam data yang dikumpulkan ada yang masih skala ordinal, maka sebelum dilakukan pengujian dengan path analisis perlu terlebih dahulu menaikkan skala pengukuran dari ordinal ke skala interval. Untuk kenaikan pengukuran skala digunakan tingkat pengukuran interval (*method of successive interval*), dengan langkah kerja sebagai berikut:

- perhatikan setiap item pertanyaan;
- untuk setiap item tersebut hitung frekuensi jawaban ( $f$ ), kemudian tentukan berapa responden yang mendapat skor 1, 2, 3, 4, 5;

- tentukan proporsi ( $p$ ) dengan cara membagi frekuensi dengan jumlah responden;
- kemudian dihitung proporsi kumulatifnya ( $pk$ );
- hitung nilai  $Z$  untuk setiap proporsi kumulatif yang diperoleh dengan menggunakan tabel normal;
- tentukan nilai interval rata-rata (*scale value*) untuk setiap nilai  $Z$  dengan rumus (Hays 1969) sebagai berikut:

$$Scale\ value = \frac{Kb - Ka}{Da - Db}$$

Keterangan:  $Kb$ = kepadatan batas bawah;  $Ka$ = kepadatan batas atas;  $Da$ = daerah di bawah batas atas;  $Db$ = daerah di bawah batas bawah

- menentukan nilai transformasi (nilai untuk skala interval) dengan menggunakan rumus sebagai berikut: Nilai transformasi = Nilai skala + Nilai skala minimal + 1

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil

#### UKM Kabupaten Bogor

UKM berdiri di Kabupaten Bogor pada tahun 1952 dengan komoditinya tepung tapioka, serta pada tahun 2005 dengan komoditinya kue. Pengembangan UKM yang bertumpu pada sumber daya lokal untuk memajukan daya saing daerah. Peningkatan produktivitas UKM melalui peningkatan sumber daya manusia, perdagangan, peningkatan promosi hasil UKM, daya saing dan pengembangan jaringan pemasaran, kemitraan, dan pengembangan iklim usaha.

Industri kecil non formal yang bergerak dibidang pangan tercatat sebanyak 705 unit usaha terdiri dari:

- industri kecil keripik singkong atau pisang yang umumnya berada di Kecamatan Cibungbulang, Leuwiliang, Ciawi, dan Cariu;
- industri kecil sari buah dan manisan buah pala, mangga, dan kemang terdapat di Kecamatan Dramaga, Ciawi, dan Ciomas;
- industri kecil dodol ada di Kecamatan Bojonggede, Parungpanjang, Tenjo dan Cijeruk;
- industri kecil *nata de coco* terdapat di Kecamatan Caringin, Ciampea, dan Dramaga;
- industri kecil tapioka di Kecamatan Sukaraja;

(6) industri kecil *nata de soya* dan industri kecil emping melinjo.

Industri kecil yang bergerak dibidang sandang dan kulit berjumlah 1.236 unit usaha terdiri dari:

- (1) pembuatan sepatu dan sandal yang tersebar, antara lain di Kecamatan Ciomas dan Kecamatan Dramaga;
- (2) industri kecil tas dan dompet berada di Kecamatan Ciampea dan Kecamatan Cariu;
- (3) industri kecil konveksi atau pakaian jadi dan jaket tersebar di Kecamatan Bojonggede, Parung, Cibungbulang, Jonggol, dan Cigudeg.

Kimia dan bangunan berupa industri batako, batu merah, dan barang kerajinan fiberglass sebanyak 856 unit. Industri kerajinan bamboo atau kayu berjumlah 913 unit usaha. Industri pembuatan keramik di Kecamatan Cijeruk serta industri kerajinan kulit dan kembang hias di Kecamatan Cibungbulang dan Kecamatan Tenjo, industri kecil alat pertanian berjumlah 104 unit dan usaha kerajinan timah 2 unit, serta usaha kerajinan miniatur pesawat terbang. Peningkatan usaha ekonomi masyarakat dengan melakukan pembangunan pembinanan, pengembangan, serta peningkatan sarana dan prasarana perdagangan melalui peningkatan fasilitas dan pengembangan penanam modal di daerah, pembinaan, dan pengembangan fasilitas hasil industri kecil dan kerajinan, serta perlindungan konsumen dan pemantauan barang beredar di pasaran.

### Koperasi Kabupaten Bogor

Koperasi di Kabupaten Bogor berdiri pertama kali tahun 1998 dan 2005 dimana visi terwujudnya koperasi dan pengusaha kecil menengah yang maju, mandiri, serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat, pemerataan dengan semangat ekonomi kerakyatan berlandaskan iman dan takwa. Misi koperasi antara lain 1) meningkatkan kualitas SDM koperasi dan UKM berlandaskan iman dan takwa, 2) menciptakan iklim usaha yang kondusif bagi koperasi dan UKM, 3) mewujudkan jalinan kemitraan antara koperasi dan UKM dengan BUMN/D berlandaskan kesetaraan, 4) mendorong peningkatan pemupukan modal koperasi dan UKM serta dalam mengakses terhadap sumber pendanaan, 5) mewujudkan peningkatan akses pasar koperasi dan UKM dalam menghadapi persaingan pasar bebas.

Bidang perkoperasian melalui peningkatan peran serta koperasi dan usaha kecil menengah (UKM) dalam memajukan ekonomi daerah dan pendapatan masyarakat. Programnya adalah

peningkatan kemampuan manajerial dan perkuatan permodalan koperasi dan UKM, serta pengembangan kelembagaan dan jejaring kemitraan koperasi dan UKM dengan dunia usaha lainnya.

Adapun kegiatan usaha dan jenis koperasi adalah sebagai berikut :

- 1) Koperasi Konsumsi (Balai Pustaka) adalah koperasi yang anggotanya terdiri dari tiap-tiap orang yang mempunyai kepentingan langsung dalam lapangan konsumsi atau koperasi yang mengusahakan kebutuhan sehari-hari.
- 2) Koperasi Kredit (Simpan Pinjam) adalah koperasi yang memberikan kesempatan kepada anggotanya untuk memperoleh pinjaman dengan mudah dan dengan bunga yang ringan.
- 3) Koperasi Produksi adalah koperasi yang bergerak dalam bidang kegiatan ekonomi pembuatan dan penjualan barang-barang baik yang dilakukan oleh koperasi sebagai organisasi maupun sebagai anggota koperasi produksi.
- 4) Koperasi Jasa adalah koperasi yang berusaha dibidang penyediaan jasa tertentu bagi anggota maupun pada masyarakat umum.
- 5) Koperasi Serba Usaha (*Multi Purpose*) adalah koperasi yang menyelenggarakan usaha lebih dari satu macam kebutuhan ekonomi atau kepentingan ekonomi para anggotanya.
- 6) Koperasi Pemasaran adalah koperasi yang bergerak dibidang pemasaran barang dan jasa koperasi.

## PEMBAHASAN

### Deskripsi Responden

Sebagaimana yang diungkapkan dalam metode penelitian bahwa jumlah responden yang dijadikan sampel ada 2 ranah, yaitu dari 108 orang Koperasi dan 104 orang UKM di Kabupaten Bogor.

Dilihat dari jenis kelamin didapati responden Koperasi yang berjenis kelamin laki-laki sebanyak 74 orang responden dan 34 orang responden berjenis kelamin perempuan, sedangkan responden UKM berjenis kelamin perempuan sebanyak 26 orang responden dan berjenis kelamin laki-laki sebanyak 78 orang responden. Bahwa responden Koperasi maupun UKM terbanyak adalah berjenis kelamin laki-laki, karena merupakan kepala keluarga. Berdasarkan usianya, responden terbanyak masuk dalam



kelompok usia 25-34 tahun sebanyak 10 responden Koperasi dan 26 responden UKM, serta 35-44 tahun sebanyak 25 responden Koperasi dan 13 responden UKM. Usia > 45 tahun berjumlah 73 responden Koperasi dan 65 responden UKM. Jadi, responden Koperasi dan UKM berdasarkan usia merupakan usia produktif.

Berdasarkan lama usahanya, yaitu: (1) 1-2 tahun sebanyak 24 responden Koperasi dan 50 responden UKM; (2) 3-4 tahun sebanyak 6 responden Koperasi sedangkan UKM tidak ada; (3) > 5 tahun sebanyak 78 responden Koperasi dan 54 responden UKM. Dilihat berdasarkan lama usahanya, mayoritas lama usahanya > 5 tahun. Hal ini disebabkan baik Koperasi maupun UKM sudah lama berdiri. Berdasarkan jabatannya, yaitu: (1) ketua sebanyak 40 responden Koperasi dan 52 responden UKM; (2) sekretaris sebanyak 21 responden Koperasi dan 26 responden UKM; (3) bendahara sebanyak 21 responden Koperasi dan 26 responden UKM, (4) lain-lain (anggota koperasi) sebanyak 26 responden Koperasi sedangkan responden UKM tidak ada. Berdasarkan pendidikan yang telah diselesaikan, yaitu: (1) tamat SMP sebanyak 20 responden Koperasi dan 30 responden UKM; (2) tamat SMA sebanyak 64 responden Koperasi dan 22 responden UKM; (3) sarjana muda sebanyak 19 responden Koperasi dan 45 responden UKM; (4) pendidikan S1 sebanyak 5 responden Koperasi dan 7 responden UKM.

### Deskripsi Hasil Penelitian

Pengujian validitas dilakukan dengan menghitung korelasi skor setiap item dengan total skor menggunakan korelasi Rank Spearman sesuai dengan skala ukur pertanyaan yang merupakan skala ordinal dan koefisien reliabilitas dihitung menggunakan teknik Alpha. Nilai korelasi yang diperoleh lebih dari 0,3, sehingga dapat dikatakan seluruh item tersebut dinyatakan valid. Batas koefisien korelasi dinyatakan valid minimal 0,3 merujuk pada pendapat Azwar (1997).

Tabel 3. Hasil perhitungan validitas dan reliabilitas

Variabel/sub variabel	Koefisien reliabilitas
Kompetensi	0,9047
Komitmen	0,7649
Potensi eksternal	0,6424
Potensi internal	0,8086
Keunggulan bersaing berkelanjutan	0,8231

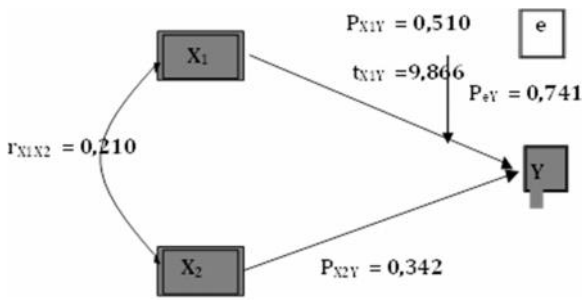
Hasil perhitungan koefisien reliabilitas dapat disimpulkan secara keseluruhan item yang valid pada sub variabel kompetensi, komitmen, potensi internal dan keunggulan bersaing berkelanjutan memiliki nilai koefisien reliabilitas ( $r$ ) di atas 0,700, yang berarti sudah tinggi dan andal. Hal ini sejalan dengan dengan ketentuan yang dikemukakan oleh Kaplan *et al.* (1993) bahwa nilai reliabilitas yang dapat diterima minimal 0,70 atau antara (0,70-0,80), sehingga dapat dikatakan bahwa alat ukur variabel *tangibles* memiliki tingkat terandalan yang baik untuk mengukur variabel yang diteliti. Sedangkan untuk sub variabel potensi internal diperoleh koefisien reliabilitas sebesar 0,6424. Meskipun kurang dari 0,7, Kountur (2005) mengatakan bahwa nilai reliabilitas di atas 0,6 masih dapat diterima sehingga variabel sub variabel potensi internal masih dapat dinyatakan reliabel.

### Hasil Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini dilakukan melalui uji statistik analisis jalur untuk mengetahui dan menguji pengaruh antar variabel penelitian. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah potensi pengusaha ( $X_1$ ), skala usaha ( $X_2$ ) dan keunggulan bersaing berkelanjutan ( $Y$ ). Untuk memenuhi syarat data yang digunakan sekurang-kurangnya mempunyai tingkat pengukuran interval, data variabel potensi pengusaha ( $X_1$ ), Skala usaha ( $X_2$ ) dan keunggulan bersaing berkelanjutan ( $Y$ ) yang dikumpulkan menggunakan kuisioner dan mempunyai skala pengukuran ordinal, serta terlebih dahulu ditransformasikan menjadi skala interval menggunakan *method of successive interval* (MSI).

### Pengaruh Potensi Pengusaha ( $X_1$ ) dan Skala Usaha ( $X_2$ ) terhadap Keunggulan Bersaing Berkelanjutan pada Koperasi dan UKM Kabupaten Bogor ( $Y$ )

Pengujian hipotesis penelitian yang diajukan mengenai pengaruh potensi pengusaha ( $X_1$ ) dan skala usaha ( $X_2$ ) terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan pada Koperasi dan UKM Kabupaten Bogor ( $Y$ ) dilakukan melalui analisis jalur (*path analysis*). Berdasarkan data yang diperoleh, hasil perhitungan pengaruh potensi pengusaha ( $X_1$ ) dan skala usaha ( $X_2$ ) terhadap variabel keunggulan bersaing berkelanjutan pada Koperasi dan UKM Kabupaten Bogor ( $Y$ ) secara lengkap tergambar dalam Gambar 2.



Gambar 2. Path diagram model persamaan struktural pengaruh X<sub>1</sub> dan X<sub>2</sub> terhadap Y

Hasil perhitungan menunjukkan koefisien jalur secara parsial potensi pengusaha terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan ( $P_{YX1}$ ) sebesar 0,510 dengan t-hitung sebesar 9,866 dan p-value (sig) sebesar 0,05, sedangkan koefisien jalur secara parsial skala usaha terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan ( $P_{YX2}$ ) sebesar 0,342 dengan t-hitung sebesar 6,619 dan p-value (sig) sebesar 0,05. Untuk mengetahui apakah hipotesis penelitian yang diajukan terbukti atau tidak maka dilakukan pengujian hasil analisis jalur menggunakan uji F dan uji t dengan membandingkan nilai F/t hitung dengan nilai tabel, sehingga dapat diketahui hipotesis signifikan atau tidak. Hipotesis yang diuji dalam uji simultan dinyatakan sebagai berikut:

$H_0 : P_{xi} = 0$  Tidak ada pengaruh potensi i = 1, 2 pengusaha dan skala usaha terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan

$H_0 : P_{yxi} \neq 0$  Ada pengaruh dari potensi i = 1, 2 pengusaha dan skala usaha terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan

Batas dinyatakan uji signifikan pada tingkat signifikansi ( $P_{YXi}$  penelitian) sebesar  $\alpha = 0,05$ ,

Tabel 4. Uji hipotesis pengaruh secara parsial

No	Hipotesis	Koefisien jalur	t <sub>hitung</sub>	t <sub>tabel</sub>	Kesimpulan statistik
1	Potensi pengusaha terhadap variabel keunggulan bersaing berkelanjutan	0,510	9,866	1,971	Signifikan (H <sub>0</sub> ditolak)
2	Skala usaha terhadap variabel keunggulan bersaing berkelanjutan	0,342	6,619	1,971	Signifikan (H <sub>0</sub> ditolak)

Sumber: Lampiran output SPSS

Berdasarkan nilai-nilai yang disajikan pada tabel di atas diperoleh hasil pengujian sebagai berikut.

- Hipotesis penelitian mengenai potensi pengusaha berpengaruh terhadap variabel keunggulan bersaing berkelanjutan pada Koperasi dan UKM Kabupaten Bogor terbukti signifikan, karena diperoleh nilai t hitung

untuk uji simultan adalah  $F_{tabel}$  dengan derajat bebas  $db_1 = 2$  dan  $db_2 = 215$  sebesar 3,038, serta untuk batas dinyatakan uji signifikan pada uji parsial adalah  $t_{tabel}$  dengan derajat bebas  $db = 215$  sebesar 1,971.

Nilai  $F_{hitung}$  untuk pengujian secara simultan (bersama-sama) diperoleh sebesar 88,222 dengan p-value sebesar 0,05. Karena nilai  $F_{hitung}$  yang diperoleh lebih besar dari  $F_{tabel}$  atau juga terlihat dari p-value sangat kecil (lebih kecil dari 0,05) maka  $H_0$  ditolak dan dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh secara bersama-sama potensi pengusaha ( $X_1$ ) dan skala usaha ( $X_2$ ) terhadap variabel keunggulan bersaing berkelanjutan pada Koperasi dan UKM Kabupaten Bogor (Y). Selanjutnya dilakukan uji parsial untuk melihat pengaruh setiap variabel bebas. Hipotesis yang diuji dalam uji parsial dinyatakan sebagai berikut:

- $H_0 : P_{yx1} = 0$  Tidak ada pengaruh potensi pengusaha terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan

$H_0 : P_{yx1} \neq 0$  Ada pengaruh potensi pengusaha terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan
- $H_0 : P_{yx2} = 0$  Tidak ada pengaruh skala usaha terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan

$H_0 : P_{yx2} \neq 0$  Ada pengaruh dari skala usaha terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan

Hasil perbandingan antara  $t_{hitung}$  dengan  $t_{tabel}$  untuk uji parsial dapat dilihat pada Tabel 4 berikut.

untuk variabel  $X_1$  adalah 9,866 lebih besar dari  $t_{tabel}$  sebesar 1,971 (dengan p-value = 0,05) dan dapat disimpulkan terdapat pengaruh yang bermakna dari potensi pengusaha terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan pada Koperasi dan UKM Kabupaten Bogor.

2. Hipotesis penelitian mengenai skala usaha berpengaruh terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan pada Koperasi dan UKM Kabupaten Bogor terbukti signifikan, karena diperoleh nilai  $t$  hitung untuk variabel  $X_2$  adalah 6,619 lebih besar dari  $t_{tabel}$  sebesar 1,971 dan dapat disimpulkan terdapat pengaruh yang bermakna dari skala usaha terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan pada Koperasi dan UKM Kabupaten Bogor.

Besarnya total pengaruh langsung dan tidak langsung variabel  $X_1$ ,  $X_2$  dan variabel lain terhadap  $Y$ , serta persentasenya dapat dilihat pada Tabel 5 seperti berikut.

Tabel 5. Pengaruh variabel  $X$  terhadap  $Y$

Variabel	Koefisien jalur	Pengaruh langsung (dalam %)	Pengaruh melalui (dalam %)		Total pengaruh
			$X_1$	$X_2$	
$X_1$	0,510	26,0%		3,7%	29,7%
$X_2$	0,342	11,7%	3,7%		15,4%
Total Pengaruh $X_1$ dan $X_2$ ke $Y$					45,1%
Pengaruh faktor lain ( $\epsilon$ )					54,9 %

Hasil pengujian secara bersama-sama menunjukkan potensi pengusaha dan skala usaha berpengaruh terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan pada Koperasi dan UKM Kabupaten Bogor. Total pengaruh potensi pengusaha dan skala usaha terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan pada Koperasi dan UKM Kabupaten Bogor adalah 45,1% dan sisanya sebesar 54,9% dipengaruhi faktor lain yang tidak diamati dalam penelitian ini.

Hasil pengujian statistik menunjukkan secara parsial pengaruh potensi pengusaha terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan pada Koperasi dan UKM Kabupaten Bogor bermakna. Total pengaruh potensi pengusaha terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan pada Koperasi dan UKM Kabupaten Bogor adalah 29,7% dengan arah positif, artinya semakin baik potensi pengusaha akan diikuti, maka semakin baik (positif) keunggulan bersaing berkelanjutan pada Koperasi dan UKM Kabupaten Bogor.

Secara langsung potensi pengusaha berpengaruh terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan pada Koperasi dan UKM Kabupaten Bogor sebesar 26,1% dan pengaruh potensi pengusaha akan semakin besar dengan adanya skala usaha. Pengaruh tidak langsung potensi pengusaha terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan pada Koperasi dan UKM

Kabupaten Bogor jika dilihat dengan adanya skala usaha sebesar 3,7%.

Hasil pengujian statistik menunjukkan secara parsial pengaruh skala usaha terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan pada Koperasi dan UKM Kabupaten Bogor bermakna. Total pengaruh-pengaruh skala usaha terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan pada Koperasi dan UKM Kabupaten Bogor adalah 15,4% dengan arah yang positif, artinya semakin baik skala usaha akan diikuti, maka semakin baik (positif) keunggulan bersaing berkelanjutan pada Koperasi dan UKM Kabupaten Bogor

Secara langsung skala usaha berpengaruh terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan pada Koperasi dan UKM Kabupaten Bogor sebesar 11,7% dan pengaruh skala usaha akan semakin besar dengan adanya potensi pengusaha. Pengaruh tidak langsung skala usaha terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan pada Koperasi dan UKM Kabupaten Bogor jika dilihat dengan adanya potensi pengusaha adalah sebesar 3,7%.

Hasil penelitian yang dilakukan memberikan kesimpulan bahwa potensi pengusaha dan skala usaha secara bersama-sama memiliki pengaruh yang bermakna terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan pada Koperasi dan UKM Kabupaten Bogor. Jika dilihat dari besarnya pengaruh secara parsial, diperoleh pengaruh potensi pengusaha lebih besar dibandingkan pengaruh skala usaha terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan pada Koperasi dan UKM Kabupaten Bogor. Berdasarkan hasil yang diperoleh menggambarkan respon setiap item didistribusikan frekuensi dengan menghitung nilai kuantitasnya. Untuk itu ada empat faktor atau kendala yang memengaruhi potensi pengusaha dan skala usaha terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan seperti berikut: 1) kurangnya kesadaran kewirausahaan bagi Koperasi dan UKM; 2) terbatasnya sarana dan prasarana penunjang dengan persebaran iklim usaha yang belum sepenuhnya memberikan dukungan terhadap perkembangan Koperasi dan UKM; 3) terbatasnya akses terhadap permodalan, informasi pasar dan lokasi usaha serta jaringan kerja; 4) rendahnya tingkat kepedulian, karyawan dan anggota serta kemampuan dan kualitas pembina dalam menentukan perkembangan Koperasi dan UKM.

## KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

### Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat ditarik dari kondisi-kondisi yang dipaparkan di atas adalah sebagai berikut.

1. Koperasi mempunyai komitmen dan kompetensi tinggi dengan percaya bahwa pengalaman lebih penting dari teori, potensi usaha dan skala usaha tinggi, karena peluang pasar dan sumber dana dimanfaatkan. Posisi pengusaha atau manajer koperasi dan usaha layak untuk dikembangkan dan pembinaan dititikberatkan pada peningkatan kemampuan konseptual pengusaha atau manajer koperasi, penggunaan dana dan teknologi.
2. Secara umum dapat dikatakan bahwa UKM mempunyai kelayakan yang memadai untuk dikembangkan dan dibina. Berdasarkan pengalaman masa lalu, perusahaan pernah gagal pada masa peralihan pimpinan yang dibarengi dengan kondisi krisis, sehingga untuk membangun kembali usaha berdasarkan komitmen yang tercermin dan konsisten dengan motivasi berusaha. Program pembinaan diarahkan pada masalah-masalah yang paling strategis dari sekian permasalahan yang ada yang sebagian besar sesuai dengan permasalahan-permasalahan umum yang dialami oleh usaha menengah yang hendak berkembang, seperti konseptual *skill*, adaptasi pengusaha terhadap situasi, masalah produksi, pemasaran dan keuangan perusahaan.
3. Potensi pengusaha dan skala usaha secara bersama-sama memiliki pengaruh yang bermakna terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan pada Koperasi dan UKM Kabupaten Bogor. Jika dilihat dari besarnya pengaruh secara parsial, diperoleh pengaruh potensi pengusaha lebih besar dibandingkan pengaruh skala usaha terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan pada Koperasi dan UKM

Kabupaten Bogor. Total pengaruh potensi pengusaha dan skala usaha terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan pada Koperasi dan UKM Kabupaten Bogor adalah 45,1% dan sisanya sebesar 54,9% dipengaruhi faktor lain yang tidak diamati dalam penelitian ini.

### Implikasi

Implikasi yang berkaitan dengan kegiatan Koperasi dan UKM yaitu dengan peningkatan kemauan pengusaha untuk belajar non formal, misalnya mengikuti pelatihan manajemen usaha dan *total quality management* sehingga dapat berhasil meningkatkan profit dengan memanfaatkan pengalaman dan teori yang diharapkan mampu mengubah pola pikir pengusaha dan manajer anggota koperasi tersebut. Peningkatan konseptual *skill* dapat diusahakan dengan bekerja sama bersama lembaga-lembaga pembina untuk meningkatkan wawasan, perilaku kepemimpinan, serta strategi-strategi mutakhir.

### DAFTAR PUSTAKA

- Azwar S. 1997. Reliabilitas dan Validitas. Edisi ketiga. Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Kaplan RM and DP Saccuzza. 1993. Psychological Testing (Principles, Application, and Issues). Edisi ketiga. Cole Publishing Company, California.
- Kountur R. 2005. Metode Penelitian. PPM, Jakarta.
- Nazir M. 1983. Metode Penelitian. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Rusidi. 1992. Bunga Rantai Pokok-pokok Pikiran Pembangunan Koperasi. IKOPIN, Bandung.
- Singarimbun M dan S Effendi. 1981. Metode Penelitian Survei. LP3ES, Jakarta.
- Soedjono I. 1997. Koperasi di Tengah Arus Liberalisasi Ekonomi. Yayasan Formasi, Jakarta.
- Suherly. 2002. Pengembangan Usaha Kecil Menengah. Fakultas Ekonomi. Unpad, Bandung.