

**ANALISIS KOMPARASI STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM MEBEL
SKALA MIKRO DENGAN SKALA KECIL/MENENGAH (STUDI KASUS PADA
UMKM MEBEL DI DESA WRINGINPITU, KECAMATAN MOJOWARNO,
KABUPATEN JOMBANG)**

Fita Yatimatul Khoiroh dan Kurniyati Indahsari
Prodi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Trunojoyo Madura
e-mail: Fitakhoiroh17@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui komparasi strategi pengembangan usaha mebel skala mikro dengan skala kecil/menengah di Desa Wringinpitu, Kecamatan Mojowarno, Kabupaten Jombang. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode kualitatif dengan menggunakan analisis pengelompokan strategi teridentifikasi sesuai dengan konsep pada analisis SWOT dan analisis Komparatif untuk mengkomparasikan strategi. Data yang digunakan berupa data primer hasil wawancara dan dokumentasi terhadap 10 pelaku usaha mebel skala mikro dan 10 pelaku usaha mebel skala kecil/menengah yang dipilih secara purposive. Uji validitas data dengan menggunakan triangulasi sumber. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat perbedaan strategi antara pengusaha mebel skala mikro dengan skala kecil/menengah. Strategi pengembangan yang dilakukan oleh pengusaha mebel skala mikro cenderung pada strategi bertahan yaitu meminimalkan kelemahan untuk mencegah ancaman yang dilakukan dengan mengembangkan mebel secara mandiri tanpa mengharap bantuan dari pemerintah setempat. Sementara itu, strategi pengembangan yang dilakukan oleh pengusaha skala kecil/menengah cenderung pada strategi meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang dengan melakukan pinjaman ke Bank ketika terjadi keterbatasan modal dalam proses produksi.

Kata Kunci: Strategi, Komparasi Strategi, Produksi, Mebel.

PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi merupakan salah satu indikator penting yang diperlukan oleh setiap negara. Hal ini dikarenakan, tingkat kesejahteraan masyarakat dan pencapaian keberhasilan pembangunan dapat dilihat dari adanya peningkatan pertumbuhan ekonomi. Dengan adanya pertumbuhan ekonomi, maka kondisi perekonomian di suatu negara akan menjadi lebih baik sehingga stabilitas ekonomi akan dapat tercapai (Saragi, 2016).

Berbicara terkait dengan pertumbuhan ekonomi, tidak lepas dari adanya peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Diyakini bahwa usaha ini memang berkontribusi dalam mendorong terciptanya pertumbuhan ekonomi. Hal ini terlihat jelas pada saat krisis ekonomi pada tahun 1998 dimana, usaha dengan skala besar justru mengalami stagnansi produksi dan pemasarannya. Akan tetapi, berbeda dengan UMKM yang masih tetap menjaga eksistensinya dan mampu untuk tetap bertahan dalam menghadapi krisis (Amalia dkk,2011). Eksistensi UMKM yang mampu mendongkrak kesejahteraan para pelaku usahanya salah satunya ada di Kabupaten Jombang.

Kabupaten Jombang merupakan salah satu kabupaten yang ada di Provinsi Jawa Timur. Mata pencaharian utama masyarakatnya yaitu sebagai petani namun, ada beberapa kecamatan di Kabupaten Jombang yang masyarakatnya bermata pencaharian sebagai pengrajin. Sehingga, banyak UMKM yang tersebar di Kabupaten Jombang. Ada beberapa UMKM yang memiliki jumlah sentra, unit usaha dan tenaga kerja paling tinggi.

Tabel 1.
Data Potensi Sentra Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah paling tinggi Di Kabupaten Jombang Tahun 2017

Bidang Usaha	Jumlah Sentra	Unit Usaha	Tenaga Kerja
Bata merah	21	578	1 171
Genteng	5	194	1 058
Gerabah	3	103	705
Krupuk	9	179	594
Mebel	5	108	351

Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Jombang tahun 2017

Salah satu UMKM yang memiliki prospek ke depan jauh lebih menguntungkan adalah UMKM Mebel. Hal ini dikarenakan permintaan produk mebel tidak akan mengalami stagnansi produksi sebab permintaan mebel akan terus meningkat. Selain itu jika dilihat dari nilai investasi usaha mebel merupakan yang paling tertinggi sebesar 410.400.000 (Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Jombang tahun 2017). Eksistensi dari adanya UMKM mebel di Kabupaten Jombang banyak tersebar di beberapa Kecamatan salah satunya ada di Kecamatan Mojowarno. Salah satu UMKM mebel di Kecamatan Mojowarno yang paling terkenal berada di Desa Wringinpitu.

Desa Wringinpitu memiliki luas wilayah sebesar 540,02 ha. Selain sektor pertanian, Desa Wringinpitu memang terkenal dengan UMKM produksi mebel. Berdasarkan data dari Kantor Kecamatan Mojowarno tahun 2017, mencatat ada sekitar 163 pengrajin mebel yang sudah menjalankan usaha mebel. Sehingga hal inilah yang menyebabkan masyarakat menganggap bahwa desa Wringinpitu adalah kampung mebel. Dalam proses produksi, tentunya terdapat permasalahan yang dapat menghambat perkembangan mebel. permasalahan ini lebih mengarah pada proses produksi mebel.

Kondisi mebel yang berskala kecil/menengah telah memiliki nama usaha, jumlah pekerja lebih besar dibandingkan dengan skala mikro yang belum memiliki nama usaha. Lalu, modal dan omset dari skala kecil/menengah jauh lebih besar dibandingkan dengan skala mikro. Melihat perbedaan skala usaha antara para pemilik usaha UMKM mebel, menjadikan persoalan yang dihadapi oleh para pemilik usaha mebel dalam mengembangkan UMKM juga berbeda-beda. Sehingga dibutuhkan adanya komparasi strategi pengembangan UMKM Mebel. Berdasarkan uraian penjelasan tersebut, penelitian ini ditujukan untuk mengetahui komparasi strategi antara skala mikro dengan skala kecil/menengah.

TINJAUAN PUSTAKA

Faktor Produksi

Menurut Parthana (2002) menjelaskan bahwa faktor produksi terdiri dari faktor produksi tetap dan faktor produksi variabel. Faktor produksi tetap (*fixed input*) yaitu jumlah penggunaannya tidak bergantung pada jumlah produksi artinya, ada atau tidaknya proses produksi, faktor produksi ini tetap tersedia. Sedangkan faktor produksi variabel (*variable input*) ditentukan oleh produksinya artinya semakin besar jumlah produksi maka faktor produksi yang digunakan juga semakin banyak.

Bahan Baku

Menurut Assauri (2008) bahan baku merupakan keseluruhan bahan yang diperlukan oleh pemilik usaha untuk memproduksi suatu output. Dalam suatu perusahaan tentunya terdapat persediaan bahan baku. Menurut Herjanto (2015), persediaan bahan baku meliputi bahan mentah, ataupun bahan cadangan yang disimpan dan nantinya akan digunakan untuk proses produksi.

Modal

Menurut Sawir (2004) modal usaha dapat dikatakan bahwa keseluruhan sejumlah dana yang harus ada atau dikeluarkan untuk membiayai kegiatan produksi dalam rangka memproduksi barang atau jasa yang dibutuhkan.

Tenaga Kerja

Tenaga kerja menurut UU No. 13 Tahun 2003 Bab 1 Pasal 1 Ayat 2 yaitu seseorang yang bisa melakukan suatu pekerjaan agar bisa menghasilkan barang atau jasa yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan individu maupun masyarakat luas. Tenaga kerja merupakan pelaku utama dalam proses produksi.

Teknologi

Teknologi merupakan alat bantu yang dapat digunakan untuk mempermudah dan mempercepat proses produksi, sehingga waktu yang dibutuhkan dalam proses produksi bisa efisien dan produk yang dihasilkan akan lebih optimal.

Skill atau Keahlian

Menurut Hendriani (2008), skill merupakan suatu kemampuan yang harus dimiliki oleh pekerja atau pelaku usaha untuk menjalankan suatu usaha secara efisien. Menurut Hendro (2011) Keahlian yang dimiliki oleh seseorang sebagian besar dipengaruhi oleh tingkat pendidikan artinya semakin tinggi pendidikan seseorang, maka pengetahuan yang dimiliki juga semakin baik. Selain itu faktor umur dan pengalaman, semakin cukup umur seseorang, maka semakin siap dalam berfikir dan bekerja.

Proses Produksi

Menurut Hendra Kusuma (2009), proses produksi yaitu proses masukan bahan baku yang diolah dengan melibatkan bantuan peralatan, biaya, tenaga dan waktu sehingga menghasilkan output. Menurut Gitosudarmo (2002), proses produksi adalah suatu proses yang membutuhkan kombinasi faktor produksi yang terdiri dari bahan baku, tenaga kerja dan alat-alat yang digunakan untuk produksi.

Output

Menurut Haryanto (2002), output produksi keseluruhan barang dan jasa yang diproduksi oleh suatu perusahaan. Menurut Daniel (2002) output diperoleh dari hasil pengolahan faktor-faktor produksi dari suatu perusahaan. Hasil dari proses produksi tersebut nantinya akan menghasilkan output untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

UMKM

Menurut Tambunan (2012) UMKM ialah unit usaha yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi dimana, perbedaan skala usaha didasarkan pada jumlah aset bukan termasuk tanah dan bangunan, omset rata-rata per tahun. Menurut Danoko (2008) ciri-ciri UMKM meliputi, bentuk unit usaha milik perorangan atau badan usaha, dalam produksinya terjadi keterbatasan modal karena modal bersifat pribadi, sumber daya manusia masih terbatas, penggunaan teknologi masih sederhana. Sementara itu, kriteria mebel dapat dilihat pada tabel 2 berikut:

Tabel 2.
Kriteria UMKM Menurut Badan Pusat Statistika

Ukuran Usaha	Jumlah pekerja
Usaha Mikro	1 sampai 4 orang
Usaha Kecil	5 sampai 19 orang
Usaha Menengah	20 sampai 99 orang

Sumber: Badan Pusat Statistika (2018)

Mebel

Menurut Haryanto (2004), mebel merupakan semua benda yang ada di rumah yang digunakan oleh para penggunanya untuk menjalankan aktivitas sehari-hari seperti duduk, tidur, menyimpan pakaian dan lain sebagainya.

Strategi Pengembangan UMKM Mebel

Menurut Moko (2008), UMKM tidak dapat berdiri sendiri. Upaya untuk mengembangkan UMKM bisa dilakukan oleh berbagai unsur seperti memanfaatkan lembaga bank yang dapat menyalurkan kredit untuk digunakan sebagai modal usaha. menurut Sholhuddin (2013) yaitu dengan melihat peran serta pemerintah namun, di sektor perbankan khususnya dalam pengembangan produk jasanya bagi untuk membantu perkembangan UMKM dalam hal mengatasi permasalahan pemodal. Sementara menurut Heru (2009) menyatakan bahwa dalam mengembangkan usaha, kepuasan pelanggan juga harus diutamakan dengan selalu membuat produk yang berkualitas sehingga para pelanggan tidak akan kecewa.

METODE PENELITIAN

Di dalam penelitian ini metode yang digunakan yaitu metode penelitian deskriptif kualitatif dengan menggunakan analisis pengelompokan dasar sesuai dengan konsep analisis SWOT. Dalam analisis SWOT terdapat 4 tipe strategi yaitu SO (Menggunakan kekuatan untuk menangkap peluang), WO (meminimalkan kelemahan dengan memanfaatkan peluang), ST (menggunakan kekuatan untuk meminimalkan ancaman) dan WT (menggunakan kelemahan untuk meminimalkan ancaman).

Data yang digunakan berupa data primer hasil wawancara dan dokumentasi terhadap 10 pelaku usaha mebel skala mikro dan 10 pelaku usaha mebel skala kecil/menengah yang dipilih secara *purposive*. Uji validitas data dengan menggunakan triangulasi sumber. Fokus penelitian dalam penelitian ini yaitu pada komparasi strategi pengembangan UMKM mebel skala mikro dengan skala kecil/menengah. Sementara itu yang dijadikan sebagai objek penelitian yaitu proses produksi dalam UMKM mebel skala mikro dan skala kecil/menengah yang

ada di Desa Wringinpitu, Kecamatan Mojowarno, Kabupaten Jombang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian menjelaskan tentang strategi dan komparasi strategi pengembangan antara pemilik usaha mikro dan kecil/menengah. Dimana strategi diperoleh dari pengelompokan strategi teridentifikasi dari para informan sesuai dengan konsep dalam analisis SWOT.

Strategi Pengembangan Pemilik Usaha Skala Mikro

Strategi pengembangan yang dilakukan oleh pemilik usaha skala mikro bermacam-macam. Strategi ini terdiri dari strategi SO, ST, WO dan WT. Namun, kecenderungan strategi yang dilakukan oleh pemilik usaha skala mikro yaitu strategi WT (strategi bertahan) yang dilakukan dengan mengembangkan mebel secara mandiri tanpa mengharap bantuan dari pemerintah setempat. Strategi ini merupakan strategi umum karena banyak yang melakukan strategi yang sama yaitu dari 10 informan terdapat 8 informan yang melakukan strategi tersebut. Sehingga dari sekian banyaknya strategi yang dilakukan, maka strategi yang dilakukan lebih mengarah pada strategi WT atau strategi bertahan. Peran pemerintah Di Desa Wringinpitu memang sangat terbatas mengingat usaha mebel merupakan usaha milik perorangan.

Dalam menjalankan usahanya, memang jarang terdapat bantuan modal, peralatan/mesin produksi dan juga sejenis pelatihan usaha dari pemerintah setempat sehingga mau tidak mau pelaku usaha memilih untuk berusaha secara mandiri tanpa mengharap bantuan dari pemerintah setempat. Padahal, peran pemerintah sebenarnya sangat dibutuhkan untuk membantu mengembangkan usaha mebel. Meskipun demikian, ada beberapa strategi-strategi yang dilakukan oleh pemilik usaha mebel skala mikro untuk mengembangkan usahanya.

- a. Strategi SO (*Strength - Opportunity*) meliputi: Memproduksi Mebel Secara Optimal Dengan Menggunakan Persediaan Bahan Baku, Meningkatkan Kualitas Dalam Mendesain Mebel Dengan Melihat Ukiran Jepara, Menjaga Kepercayaan Pelanggan Dengan Membuat Mebel Sesuai Dengan Pesanan, menambah jumlah pekerja ketika permintaan naik.
- b. Strategi WO (*Weakness - Opportunity*) meliputi, keterbatasan modal diatasi dengan meminjam bank, memaksimalkan mesin produksi yang dimiliki, meningkatkan kualitas dengan memanfaatkan katalog dan internet.
- c. Strategi ST (*Strength - Threat*) meliputi Menjaga Kualitas Bahan Baku Ketika Musim Hujan Dengan Menyimpan Di Ruang Tertutup, Membuat Ciri Khas Ukiran Mebel, Memberikan Teguran Kepada Pekerja Ketika Melakukan Kesalahan.
- d. Strategi WT (*Weakness - Threat*) meliputi Mengembangkan Mebel Secara Mandiri Tanpa Mengharap Bantuan Dari Pemerintah Setempat (Strategi Bertaha), menghemat bahan baku ketika harga naik, melakukan persiapan ketika musim hujan.

Strategi yang dilakukan oleh sebagian besar pemilik usaha mikro dan kecil/menengah dalam mengatasi keterbatasan modal adalah dengan melakukan pinjaman modal di bank untuk mengatasi masalah keterbatasan modal. Strategi ini dirasa sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Moko pada tahun 2008, yang menyatakan bahwa UMKM tidak dapat berdiri dengan sendirinya. Upaya untuk mengembangkan dan memajukan para pelaku UMKM bisa dilakukan oleh berbagai unsur seperti memanfaatkan lembaga bank yang dapat menyalurkan kredit untuk digunakan sebagai modal usaha. Pernyataan ini diperkuat dengan penelitian yang dilakukan oleh Sholhuddin pada tahun 2013 yaitu dengan melihat peran serta pemerintah namun, di sektor perbankan khususnya dalam

pengembangan produk jasanya bagi untuk membantu perkembangan UMKM dalam hal mengatasi permasalahan pemodal. Namun demikian, ada beberapa dari informan pelaku usaha mikro yang mengatakan bahwa untuk mengatasi keterbatasan modal ada yang tidak meminjam uang di bank atau menggunakan uang pribadi sendiri. Hal ini dikarenakan tidak memiliki keberanian untuk meminjam bank dan tidak ada yang dijadikan sebagai jaminan. Sehingga pemilik usaha lebih memilih untuk tetap menggunakan uang pribadinya sendiri sehingga modal yang tersedia relatif terbatas. Sehingga strategi ini tidak sesuai dengan penelitian terdahulu.

Contoh strategi selanjutnya yaitu untuk menjaga kepercayaan pelanggan dilakukan dengan menjaga kualitas dan selalu bisa membuat mebel sesuai dengan pesanan. Strategi ini merupakan salah satu strategi SO. Strategi ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Heru pada tahun 2009 yang menyatakan bahwa dalam mengembangkan usaha, kepuasan pelanggan juga harus diutamakan dengan selalu membuat produk yang berkualitas sehingga para pelanggan tidak akan kecewa.

Strategi yang lain yaitu untuk meningkatkan pesanan mebel atau dalam hal menghadapi persaingan pasar maka yang dilakukan oleh pemilik usaha yaitu dengan meningkatkan inovasi dalam membuat sehingga mebel yang dihasilkan lebih unik dan menarik. Strategi tersebut merupakan strategi WO dimana, Strategi ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Darwanto pada tahun 2013 yang menyatakan UMKM sebagai bagian dari perekonomian juga harus lebih meningkatkan daya saing dengan melakukan inovasi. Keunggulan bersaing berbasis inovasi dan kreativitas harus lebih diutamakan karena mempunyai daya tahan dan jangka waktu lebih panjang.

Contoh strategi selanjutnya yang dilakukan oleh pemilik usaha mikro yaitu ketika mesin produksi masih terbatas dan tidak ada bantuan dari pemerintah setempat maka mereka lebih memilih menggunakan mesin seadanya. Proses produksi dilakukan secara manual ketika tidak ada mesin produksi agar proses produksi masih bisa tetap berjalan. Strategi ini merupakan strategi ST Seharusnya memang sangat dibutuhkan adanya bantuan pemerintah tidak hanya dalam hal pemodal namun, juga menyediakan mesin produksi yang cukup untuk menunjang proses produksi. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ishak pada tahun 2005 yang menyatakan bahwa keberadaan mesin produksi juga sangat dibutuhkan agar proses produksi berjalan lancar sehingga seharusnya pemilik usaha memperoleh alat-alat atau mesin yang diperlukan dari pemerintah setempat sebagai fasilitator.

Komparasi Strategi Pengembangan Pelaku Usaha Mebel Skala Mikro dan Kecil/Menengah

Keberadaan UMKM mebel di Desa Wringinpitu dapat dikatakan cukup banyak. Banyaknya produksi mebel yang ada di Desa Wringinpitu tidak menjadikan UMKM ini secara keseluruhan memiliki skala usaha yang sama akan tetapi, justru memiliki perbedaan antar pelaku usaha. Sehingga, strategi pengembangan yang seharusnya dilakukan juga akan berbeda sesuai dengan persoalan yang dihadapi oleh para pemilik usaha mebel skala mikro dan kecil/menengah. Dengan demikian terdapat komparasi strategi yang dilakukan oleh pemilik usaha mebel skala mikro dan skala kecil/menengah.

Strategi yang dilakukan oleh pemilik usaha mikro dan kecil/menengah mebel yang ada di Desa Wringinpitu berbeda-beda. Kecenderungan strategi yang dilakukan oleh pemilik usaha skala mikro yaitu strategi WT yang dilakukan dengan

mengembangkan usaha mebel secara mandiri tanpa mengharapkan bantuan dari pemerintah setempat (strategi bertahan). Strategi tersebut merupakan strategi yang bersifat umum dan cenderung dilakukan oleh pemilik usaha skala mikro. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya informan yang melakukan strategi yang sama yaitu dari 10 informan terdapat 8 informan yang melakukan strategi tersebut. Sehingga dari sekian banyaknya strategi yang dilakukan, maka strategi yang dilakukan lebih mengarah pada strategi WT atau strategi bertahan.

Berbeda dengan yang dilakukan oleh pemilik usaha skala kecil/menengah, dimana kecenderungan strategi yang dilakukan oleh pemilik usaha skala kecil/menengah ialah strategi WO dengan cara melakukan pinjaman ke Bank untuk mengatasi permasalahan keterbatasan modal. Hal ini dibuktikan dari 10 informan terdapat 7 orang yang melakukan strategi tersebut. Selain itu, adanya keterbatasan modal ini menyebabkan mebel yang diproduksi tidak bisa optimal sehingga terkadang pemilik usaha ketika pesanan mebel banyak sedangkan modal yang tersedia terbatas maka mereka akan menunda atau mengurangi produksi sehingga mempengaruhi pada pesanan mebel. Dengan demikian, strategi yang dilakukan oleh pemilik usaha kecil/menengah lebih diarahkan pada strategi WO.

PENUTUP

Kesimpulan

Strategi yang dilakukan oleh pemilik usaha skala mikro lebih mengarah pada strategi WT (strategi bertahan) yaitu meminimalkan kelemahan untuk mencegah ancaman yang dilakukan dengan mengembangkan mebel secara mandiri tanpa mengharap bantuan dari pemerintah setempat. Sedangkan Kecenderungan strategi pengembangan yang banyak dilakukan oleh pemilik usaha skala kecil/menengah yaitu strategi WO yaitu meminimalkan kelemahan dengan memanfaatkan peluang yaitu dengan melakukan pinjaman ke Bank ketika terjadi keterbatasan modal dalam proses produksi. Sehingga terdapat komparasi strategi yang dilakukan antara pemilik usaha skala mikro dengan kecil/menengah.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan terkait tentang analisis komparasi strategi pengembangan UMKM mebel yang ada di Desa Wringinpitu, Kecamatan Mojowarno, Kabupaten Jombang maka penulis dapat memberikan saran yaitu Sangat dibutuhkan adanya dukungan dan peran dari pihak pemerintah setempat dalam hal penyediaan bantuan modal, mesin produksi dan pelatihan usaha serta harus ada partisipasi dari pemilik usaha untuk mengikuti segala bentuk program yang dilakukan oleh pemerintah setempat dan tetap melakukan upaya-upaya untuk meningkatkan pengetahuan serta pengalaman dalam hal pembuatan mebel sehingga dapat membuat mebel yang unik.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfi Amalia, Wahyu Hidayat, Agung Budiatmo. 2011. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada Ukm Batik Semarang Dikota Semarang. Dalam *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis*.
- Agus Purwanto dan Haryanto. 2004. Pengaruh Perkembangan Informasi Rasio Laporan Keuangan Terhadap Fluktuasi Harga Saham Dan Tingkat Keuntungan Saham. (*Skripsi*). Universitas Diponegoro. Semarang.
- Assauri, Sofyan. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Astamoen, Moko. P 2008. *Entrepreneurship: Dalam Perspektif Kondisi Bangsa*
-

- Indonesia. Bandung: Alfabeta.
- Bank Indonesia (BI). 2015. Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Mengengah (UMKM).
- BPS. 2017. *Statistik dalam Angka. Badan Pusat Statistik*, Jombang, Jawa Timur.
- Daniel, Moehar. 2002. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Danoko, Florence. 2008. *Strategi Pengembangan Usaha Kecil*. Universitas Kristen Krida Wacana. Jakarta.
- Darwanto. 2013. Peningkatan Daya Saing UMKM Berbasis Inovasi Dan Kreativitas (Strategi Penguatan Property Right Terhadap Inovasi Dan Kreativitas). *Jurnal Bisnis dan Ekonomi (JBE)*. Vol.20.No(2).Hal:1 42-149.
- Gitosudarmo, Indrio. (2002). *Manajemen Keuangan Edisi 4*. Yogyakarta: BPFE.
- Hamid, Edy Suandi dan Susilo, Sri. 2011. Strategi Pengembangan UMKM DI provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Yogyakarta: *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, Vol. 12 No.1.
- Haryanto. 2002. *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta: BPFE.
- Haryanto. 2004. *Teori Pembelajaran*. Semarang: UPT MKK UNNES.
- Hendra, Kusuma. 2009. *Manajemen Produksi:Perencanaan dan Pengendalian Produksi*. Edisi 4. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Hendriani, Susi. 2008. Pengaruh Pelatihan dan Pembinaan Dalam Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Mitra Binaan PT. (Persero) Pelabuhan Indonesia I Cabang Dumai. *Jurnal Kependudukan Padjadjaran*, Vol. 10, Juli.
- Hendro. 2011. *Dasar-Dasar Kewirausahaan: Panduan Bagi Mahasiswa Untuk Mengenal, Memahami, dan Memasuki Dunia Bisnis*. Jakarta: Erlangga.
- Herjanto, Eddy. 2015. *Manajemen Operasi, Edisi Ketiga*. Jakarta: Grafindo.
- Heru. 2009. *Kewirausahaan Entrepreneurship Pendekatan Manajemen Dan Praktik*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Ishak, Effendi. 2005. *Artikel: Peranan Informasi Bagi Kemajuan UKM*. Yogyakarta: Kedaulatan Rakyat.
- Kantor Kecamatan Mojowarno. Monografi Kecamatan Mojowarno. 2016.
- Partana, Paina. 2002. *Sosiolinguistik*. Yogyakarta: Duta Wacana University Press.
- Saragi, Adhe Anggreini. 2016. Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Sektor Industri Kerajinan Batu Bata berdasarkan analisis SWOT, (kasus kecamatan piyungan, kabupaten bantul, daerah istimewa yogyakarta). *Skripsi*, Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
- Sawir, Agnes. 2004. *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sholhuddin, Muhammad. 2013. *Tantangan Perbankan Syariah Dalam Perannya Mengembangkan UMKM*. Proceeding Seminar Nasional Dan Call For Paper Sancall. Surakarta. Hal: 496-500.
- Tambunan, Tulus. 2012. *Usaha Mikro Kecil Dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*. Jakarta: LP3ES.
- Undang-Undang Negara Republik Indonesia. No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM (Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah).
- Undang-Undang Negara Republik Indonesia No. 13 Tahun 2003 Bab 1 Pasal 1 Ayat 2 tentang Ketenagakerjaan.