



YAYASAN PRIMA AGUS TEKNIK

# TEORI KEWIRAUSAHAAN DAN BISNIS

Dr. Agus Wibowo, M.Kom, M.Si, MM

Dr. Agus Wibowo, M.Kom, M.Si, MM

# TEORI KEWIRAUSAHAAN DAN BISNIS



YAYASAN PRIMA AGUS TEKNIK

**PENERBIT :**

**YAYASAN PRIMA AGUS TEKNIK**

JL. Majapahit No. 605 Semarang

Telp. (024) 6723456. Fax. 024-6710144

Email : [penerbit\\_ypat@stekom.ac.id](mailto:penerbit_ypat@stekom.ac.id)

ISBN 978-623-8120-75-8 (PDF)



9 786238 120758

## **TEORI KEWIRAUSAHAAN DAN BISNIS**

### **Penulis :**

Dr. Agus Wibowo, M.Kom., M.Si., MM.

**ISBN : 9 786238 120758**

### **Editor :**

Dr. Joseph Teguh Santoso, S.Kom., M.Kom.

### **Penyunting :**

Dr. Mars Caroline Wibowo. S.T., M.Mm.Tech

### **Desain Sampul dan Tata Letak :**

Irdha Yuniyanto, S.Ds., M.Kom.

### **Penebit :**

Yayasan Prima Agus Teknik Bekerja sama dengan  
Universitas Sains & Teknologi Komputer (Universitas STEKOM)

### **Redaksi :**

Jl. Majapahit no 605 Semarang

Telp. (024) 6723456

Fax. 024-6710144

Email : [penerbit\\_ypat@stekom.ac.id](mailto:penerbit_ypat@stekom.ac.id)

### **Distributor Tunggal :**

#### **Universitas STEKOM**

Jl. Majapahit no 605 Semarang

Telp. (024) 6723456

Fax. 024-6710144

Email : [info@stekom.ac.id](mailto:info@stekom.ac.id)

Hak cipta dilindungi undang-undang

Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan dengan cara  
apapun tanpa ijin dari penulis

## KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah, Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan buku ajar. Adapun, buku ajar kami yang berjudul “Kewirausahaan dan Bisnis” ini telah selesai kami buat secara semaksimal dan sebaik mungkin agar menjadi manfaat bagi pembaca yang membutuhkan informasi dan pengetahuan mengenai bagaimana kewirausahaan dan bisnis memiliki peran yang saling melengkapi dalam ekonomi dan masyarakat.

Kewirausahaan dan bisnis adalah dua konsep yang erat kaitannya, namun memiliki perbedaan yang dapat diidentifikasi. Kewirausahaan mengacu pada sikap mental dan keterampilan yang diperlukan untuk mendirikan, mengelola, dan mengembangkan suatu usaha atau inisiatif. Ini melibatkan semangat inovasi, kreativitas, dan kemampuan untuk mengambil risiko guna menciptakan nilai tambah. Kewirausahaan tidak hanya terbatas pada pendirian perusahaan baru, tetapi juga mencakup upaya untuk meningkatkan atau mengembangkan produk, layanan, atau proses di dalam suatu organisasi. Bisnis, di sisi lain, merujuk pada aktivitas ekonomi yang melibatkan produksi, distribusi, dan pertukaran barang atau jasa. Ini adalah entitas yang terorganisir dan memiliki tujuan untuk menghasilkan laba. Bisnis dapat beroperasi dalam berbagai sektor, mulai dari manufaktur, perdagangan, hingga jasa. Manajemen bisnis melibatkan pengelolaan sumber daya, perencanaan strategis, dan pengambilan keputusan untuk mencapai tujuan organisasi.

Kewirausahaan dan bisnis seringkali terlihat bersinergi. Wirausaha cenderung memulai atau mengelola bisnis mereka sendiri, mengejar peluang, dan berinovasi untuk mencapai keberhasilan dalam pasar yang kompetitif. Kewirausahaan dapat menjadi pendorong utama pertumbuhan ekonomi dan inovasi dalam suatu masyarakat. Kedua konsep ini saling melengkapi: bisnis memberikan kerangka kerja dan struktur operasional, sementara kewirausahaan membawa semangat baru, ide-ide inovatif, dan ketangguhan dalam menghadapi tantangan. Dalam era modern yang dipenuhi dengan dinamika pasar global, kewirausahaan dan bisnis menjadi semakin penting. Peran kewirausahaan dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan daya saing, dan menghadirkan solusi inovatif, semakin memperkuat kontribusi bisnis terhadap perkembangan ekonomi dan perkembangan masyarakat. Maka, pemahaman yang komprehensif tentang kewirausahaan dan bisnis menjadi kunci untuk mencapai kesuksesan dan berkontribusi positif terhadap perkembangan ekonomi dan sosial.

Buku ini terbagi menjadi empat belas bab. Pada bab pertama mengenai pandangan umum perekonomian regional yang memberi tinjauan mengenai tahap-tahap utama sepanjang jalur evolusi, menyoroti kontribusi teoritis dan alur pemikiran yang memberi kontribusi besar terhadap keberhasilan ekonomi regional. Pada bab kedua berisi mengenai pengkajian pemikiran ekonomi sejumlah cendekiawan Italia berasal dari periode sejarah yang berbeda, memberikan kesaksian mengenai nilai pendekatan yang peka terhadap situasi lokal, dan mengungkap kegigihan para cendekiawan tersebut dalam mencari solusi yang layak. Dan pada bab ke tiga mengenai penjelasan pertumbuhan ekonomi daerah, dalam kerangka kondisi kelembagaan dan politik yang generik dan homogen, perlu dilakukan analisis terhadap komponen-komponen faktor kewirausahaan. Bab keempat menyajikan percobaan model sederhana untuk menggambarkan potensi penguatan kerangka kelembagaan untuk inovasi sebagai pendorong kewirausahaan. Dan pada bab kelima mengenai analisis hubungan antara modal sosial dan kewirausahaan.

Dalam bab keenam membahas mengenai hubungan antara kewirausahaan dan pertumbuhan ekonomi, dengan adanya model pertumbuhan endogen yang menjadi faktor penting dalam Pembangunan ekonomi. Bab ketujuh membahas mengenai jaringan sebagai salah satu sumber daya untuk meningkatkan kekuatan kompetitif dan fleksibilitas Perusahaan dan organisasi. Dan pada bab kedelapan membahas mengenai pencarian kebijakan Pembangunan baru dalam menghadapi dampak spasial dan sosial dari proses globalisasi. Bab kesembilan mengenai cluster dan inovasi bisnis dengan melakukan studi terhadap cluster untuk mendapatkan definisi yang lebih jelas tentang cluster dan mengidentifikasi faktor-faktor utama serta keuntungan dalam hal inovasi dan produktifitas. Dan pada bab kesepuluh membahas mengenai perilaku kewirausahaan di lingkungan transisi dan menggambarkan kerangka konseptual yang diterapkan untuk menganalisis perilaku kewirausahaan dalam konteks transisi.

Bab kesebelas menggambarkan bahwa ada banyak contributor terhadap pemahaman tentang fenomena wisata pedesaan dan pengungkapan dalam perbedaan gender di desa Australia barat ini masih cukup besar. Pada bab ke duabelas mengenai modal sosial dan daya saing Perusahaan untuk menghubungkan berbagai tingkat modal sosial dengan kinerja proyek kewirausahaan. Bab ke tigabelas berisi mengenai pengusaha dan organisasi dalam menghadapi tantangan pada masa transisi dan pergeseran menjadi organisasi yang lebih terstruktur dan fungsional. Bab ke empat belas yang merupakan bab terakhir buku ini, membahas mengenai berbagai isu mengenai Perempuan dalam memulai dan mengembangkan usaha.

Demikian buku ajar ini kami buat, dengan harapan agar pembaca dapat memahami informasi dan juga mendapatkan wawasan mengenai kewirausahaan dan bisnis serta dapat bermanfaat bagi masyarakat dalam arti luas. Terima kasih.

Semarang, Desember 2023

Penulis

Dr. Agus Wibowo, M.Kom, M.Si, MM



## DAFTAR ISI

Halaman Judul .....	i
Kata Pengantar .....	ii
Daftar Isi .....	iv
<b>BAB 1 PANDANGAN UMUM PEREKONOMIAN DAERAH .....</b>	<b>1</b>
1.1. Pendahuluan .....	1
1.2. Lahirnya Dan Perkembangan Awal Perekonomian Daerah .....	1
1.3. Gambaran Umum Perekonomian Terkini .....	7
1.4. Inovator Lingkungan .....	12
<b>BAB 2 EKONOMI REGIONAL: KAJIAN EKONOMI DARI PARA AHLI .....</b>	<b>15</b>
2.1. Pendahuluan .....	15
2.2. Kontribusi Antonio Genovesi .....	16
2.3. Analisis Fanno Tentang Potensi Keunggulan Komparatif .....	19
2.4. Disekilibria Regional Dan Peran Negara .....	22
<b>BAB 3 STRUKTUR KEWIRAUSAHAAN DARI PERSPEKTIF DAERAH .....</b>	<b>26</b>
3.1. Pendahuluan .....	26
3.2. Analisis Tingkat Kewirausahaan .....	27
3.3. Fungsi Kewirausahaan Dan Struktur Kewirausahaan .....	28
3.4. Karakteristik Kualitatif Struktur Kewirausahaan .....	29
3.5. Fungsi Dan Orientasi Wirausaha Berbasis Kualitas .....	34
3.6. Model Kewirausahaan Dan Perekonomian Daerah .....	38
<b>BAB 4 KEBUTUHAN DALAM PERSPEKTIF MIKRO DAN MAKRO .....</b>	<b>43</b>
4.1. Pendahuluan .....	43
4.2. Kewirausahaan: Konsep Dua Dimensi .....	43
4.3. Kewirausahaan Dalam Konteks .....	44
4.4. Penelitian Dan Kesenjangan Penelitian .....	46
4.5. Dimensi Inovatif .....	50
<b>BAB 5 MODAL SOSIAL DAN KEWIRAUSAHAAN WILAYAH REGIONAL.....</b>	<b>61</b>
5.1. Pendahuluan .....	61
5.2. Definisi Modal Sosial .....	61
5.3. Kewirausahaan Dan Modal Sosial .....	63
5.4. Analisis Empiris .....	65
<b>BAB 6 HUBUNGAN KEWIRAUSAHAAN DAN PERTUMBUHAN EKONOMI .....</b>	<b>68</b>
6.1. Pendahuluan .....	68
6.2. Kewirausahaan Dan Pertumbuhan Ekonomi .....	69
6.3. Model Teoritis Pertumbuhan Endogen.....	76
6.4. Keterkaitan Menengah Dan Jaringan Kewirausahaan .....	78
<b>BAB 7 JARINGAN DAN KEWIRAUSAHAAN YANG ADA .....</b>	<b>87</b>
7.1. Organisasi Hilang, Tempat Tetap Ada .....	87

7.2.	Organisasi Jaringan Yang Tertanam .....	89
7.3.	Analisis Jaringan Sebagai Pemecah Teka-teki .....	94
7.4.	Organisasian Sebagai Kontruksi Sosial Ekonomi .....	96
7.5.	Implikasinya Terhadap Penelitian, Praktek Dan Kebijakan .....	103
<b>BAB 8</b>	<b>PENCARIAN KEBIJAKAN PEMBANGUNAN BARU .....</b>	<b>107</b>
8.1.	Pendahuluan .....	107
8.2.	Dampak Social Dan Territorial Globalisasi .....	108
8.3.	Kebijakan Pembangunan Baru .....	111
8.4.	Keberagaman Penafsiran .....	116
8.5.	Pembangunan Endogen Suatu Pendekatan Aksi .....	121
<b>BAB 9</b>	<b>PENGELOMPOKAN DAN INOVASI BISNIS .....</b>	<b>123</b>
9.1.	Pendahuluan .....	123
9.2.	Pembatasan Cluster: Definisi Dan Karakteristik .....	124
9.3.	Cluster, Produktivitas Dan Inovasi Bisnis .....	130
9.4.	Pembahasan Akhir .....	135
<b>BAB 10</b>	<b>PERILAKU WIRUSAHA DI LINGKUNGAN TRANSISI .....</b>	<b>138</b>
10.1.	Pendahuluan .....	137
10.2.	Kerangka Konsptual Untuk Menganalisis Perilaku Wirausaha .....	138
10.3.	Contoh Perilaku Wirausaha .....	140
<b>BAB 11</b>	<b>TRANSPORTASI DESA YANG SUKSES DI AUSTRALIA BARAT .....</b>	<b>152</b>
11.1.	Pendahuluan .....	152
11.2.	Penelitian Yang Dilakukan .....	152
11.3.	Keluarga Petani Pedesaan .....	153
11.4.	Tahapan Karir Dan Gaya Hidup .....	154
11.5.	Jenis Kelamin .....	155
11.6.	Keberhasilan Dalam Akomodasi Yang Dihosting .....	157
11.7.	Menelaah Perbedaan Gender Dalam Bisnis Pedesaan .....	158
<b>BAB 12</b>	<b>MODAL SOSIAL UNIVERSAL .....</b>	<b>164</b>
12.1.	Pendahuluan .....	164
12.2.	Apa Itu Modal Sosial? .....	164
12.3.	Modal Sosial Sebagai Salah Satu Jenis Modal .....	173
12.4.	Pengukuran Modal Sosial .....	175
12.5.	Modal Sosial Dan Daya Saing Pengusaha .....	178
<b>BAB 13</b>	<b>PERUBAHAN SIMBOLIK PENGUSAHA DAN ORGANISASI .....</b>	<b>186</b>
13.1.	Pendahuluan .....	186
13.2.	Menganalisis Organisasi Yang Berkembang .....	186
13.3.	Teori Siklus Hidup Dan Tahapan .....	187
13.4.	Pembahasan Tahapan Dan Transisi .....	189
13.5.	Titik Transisi Kritis .....	190
13.6.	Pengenalan Manajer Professional .....	182
13.7.	Tantangan Yang Dihadapi Organisasi Berkembang .....	192

13.8.	Proses Pencapaian Struktur .....	194
13.9.	Membantu Perubahan Wirausahawan .....	195
<b>BAB 14</b>	<b>KEWIRAUSAHAAN PEREMPUAN .....</b>	<b>202</b>
14.1.	Pendahuluan .....	202
14.2.	Pengusaha Wanita .....	203
14.3.	Definisi .....	206
14.4.	Konteks Ekonomi .....	207
14.5.	Keterampilan Manajemen .....	211
14.6.	Teknologi Dan Inovasi .....	212
14.7.	Perempuan di Pedesaan .....	213
14.8.	Kebijakan Pemerintah .....	214
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	<b>.....</b>	<b>217</b>



# **BAB 1**

## **PANDANGAN UMUM PEREKONOMIAN DAERAH**

### **1.1. PENDAHULUAN**

Ekonomi regional adalah disiplin ilmu yang relatif baru: sebenarnya kelahirannya dimulai pada pertengahan tahun 1950-an. Ada dua tanggal yang penting: 1954, tahun ketika Asosiasi Sains Regional didirikan; dan 1956, tahun ketika volume *Location and Space-Economy* karya W. Isard diterbitkan di Amerika. Kebutuhan untuk memasukkan ruang dalam penalaran ekonomi telah diakui oleh sejumlah ekonom, seperti von Thünen (1826), Weber (1909) dan Lösch (1940), dan oleh ahli geografi seperti Christaller (1933), yang, dengan karyanya *Teori tempat sentral* menawarkan kontribusi mendasar pada analisis struktur sistem perkotaan, melalui metode abstrak dan deduktif yang berasal dari ilmu ekonomi umum. Namun, baru pada tahun 1950-an dan 1960-an, berkat kerja dan komitmen Isard (1956) dan pakar lainnya, ekonomi spasial mulai membangun latar belakang teoretis dan metodologisnya sendiri, mendefinisikan kategori konseptual, bidang analisis, dan alat pengoperasian.

Selama fase pertama, disiplin ilmu memperoleh dimensi ilmiah otonom baru. Selanjutnya, perekonomian regional mengikuti jalur evolusi dari perkembangan pesat pada tahun 1970an dan 1980an hingga menjamurnya tema dan pendekatan metodologis yang terlihat pada fase saat ini. Hal ini sebagian bergantung pada kenyataan bahwa batas-batas antar disiplin ilmu semakin tidak jelas dan kaku: sebagai akibatnya, terjadi peningkatan 'pemupukan' dan transfer konsep dan metodologi, tidak hanya antar disiplin ilmu yang terkait. disiplin ilmu (seperti geografi ekonomi atau perencanaan wilayah sehubungan dengan ekonomi regional) tetapi juga antara bidang ilmu yang berbeda (ilmu sosial dan fisika).

### **1.2. LAHIRNYA DAN PERKEMBANGAN AWAL PEREKONOMIAN DAERAH**

#### **Lokasi Kegiatan Ekonomi**

Selama tahun 1950-an dan 1960-an, ilmu ekonomi regional meletakkan landasan teoretisnya, mengambil inspirasi dari sejumlah teori ekonomi, yang direvisi secara kritis dan disesuaikan dengan skala regional. Para ekonom regional pertama memusatkan perhatian mereka pada studi tentang lokasi kegiatan ekonomi yang dilakukan pada paruh pertama abad ke-19 dan ke-20. Mereka berusaha untuk mengatur studi-studi tersebut secara koheren, berangkat dari prinsip-prinsip ekonomi yang mendasarinya dan kesamaan metodologisnya.

Model lokasi produksi, setelah menetapkan serangkaian aksioma awal (yaitu asumsi yang menyederhanakan kompleksitas realitas) melalui proses penalaran logis-deduktif, sampai pada teorema umum yang mampu menjelaskan organisasi spasial kegiatan ekonomi. Karena jarak, yang secara ekonomi dinyatakan sebagai biaya transportasi, merupakan satu-satunya variabel dalam lanskap ekonomi yang disederhanakan, tujuan lokasi adalah untuk meminimalkan total biaya transportasi.

Sebelum lahirnya perekonomian regional, keabstrakan kerangka konseptual ini sebagian dilemahkan oleh penjabaran selanjutnya dari para ahli teori analisis spasial itu

sendiri. Menurut Weber, misalnya, beberapa faktor tertentu – yang ia identifikasi dalam biaya tenaga kerja dan ekonomi aglomerasi – dapat menyimpangkan perusahaan dari lokasi optimal yang dihitung berdasarkan biaya transportasi. Pentingnya kontribusi ini sangat jelas: ekonomi aglomerasi ditakdirkan untuk menjadi salah satu prinsip dasar berbagai disiplin ilmu yang, dari berbagai sudut pandang, menganalisis dimensi spasial fenomena ekonomi. Perekonomian perkotaan dan regional, geografi ekonomi, dan ekonomi teritorial semuanya akan menggunakan kategori konseptual ini untuk menjelaskan konsentrasi geografis kegiatan ekonomi dan implikasi spatio-temporalnya, seperti pembangunan regional atau pembangunan lokal yang tidak merata.

Sebaliknya, dalam kaitannya dengan analisis jaringan perkotaan, Lösch (1940) mendalilkan kerangka pusat dan kawasan pasar yang lebih realistis dibandingkan arsitektur kaku Christaller, dengan mengubah ukuran dan orientasi segi enam. Penataan ruang pusat kota ini tidak hanya memungkinkan meminimalkan biaya transportasi, namun juga melakukan pembelian dalam jumlah besar secara lokal, sehingga memenuhi prinsip upaya paling sedikit (Lloyd dan Dicken 1972). Bahkan distribusi fungsi-fungsi perkotaan di antara pusat-pusat yang berbeda mengikuti skema hierarki yang tidak terlalu abstrak dibandingkan skema Christaller: kota-kota dengan ukuran yang sama dapat memiliki layanan yang berbeda – seperti yang terjadi di dunia nyata.

Isard, pendiri perekonomian regional, menguraikan karya para ekonom spasial dalam upaya merumuskan teori umum tentang lokasi. Mengambil pendekatan neoklasik, lokasi menjadi bagian dari permasalahan perekonomian regional, yaitu upaya mencapai kondisi keseimbangan dalam sistem perekonomian. Namun Isard melunakkan asumsi paling abstrak dan kesimpulan paling tidak realistis dari teori-teori sebelumnya; ia juga berusaha menghubungkan masalah lokasi dengan pembangunan wilayah, dengan menyoroti hubungan spasial yang mendasarinya. Terdapat banyak perlakuan terhadap ekonomi aglomerasi dalam pemikiran Isard: ia menganggap tujuan akhir dari teori umum lokasi adalah perumusan prinsip-prinsip yang mampu menjelaskan kompleksitas spasial yang mempengaruhi lokasi kegiatan ekonomi. Isard percaya bahwa sebagian teori pendahulunya – yang hanya membahas kasus-kasus khusus – gagal mencapai tujuan ini.

Isard menyoroti sejumlah kelemahan dalam teori lokasi, seperti paradoks dalam model Lösch: asumsi distribusi seragam penduduk yang membeli barang dan jasa bertentangan dengan konsentrasi geografis di tempat-tempat sentral. Ia mencoba menyelesaikan kontradiksi ini dengan memodifikasi lanskap abstrak Lösch: penurunan ukuran segi enam seiring dengan berkurangnya jarak antara pusat-pusat yang lebih besar memungkinkan untuk memperhitungkan konsentrasi penduduk dan fungsi ekonomi.

Namun, bagian paling terkenal dan paling inovatif dari teori Isard adalah metode yang digunakan dalam analisis substitusinya, sehingga masalah lokasi optimal menjadi lebih analitis dan lebih kompleks dibandingkan pendekatan Weber, yang tetap menjadi titik awal Isard. Dalam berbagai rumusannya, Isard semakin meninggalkan beberapa aksioma abstrak kerangka konseptual Weber, seperti asumsi ruang homogen; sebaliknya ketidakaturan

spasial tertentu, seperti keberadaan titik aksesibilitas yang ditentukan oleh pertemuan satu atau lebih jalur komunikasi, mampu menarik lokasi perusahaan.

Namun model Weber tetap menjadi titik referensi mendasar untuk studi selanjutnya mengenai lokasi produksi. Penulis lain, termasuk Isard, memformulasi ulang model ekonom spasial Jerman, memperkenalkan inovasi agar lebih dapat diterapkan pada situasi nyata. Smith (1966), misalnya, dengan metode kurva ruang-biaya memperkenalkan konsep lokasi yang memuaskan, yang dapat ditemukan di suatu wilayah dan bukan di titik dengan biaya transportasi minimum. Tidak hanya Weber namun teori lokasi secara umum, selama tahun 1970an dan 1980an, mengembangkan serangkaian kajian teoritis dan empiris secara masif yang memperluas bidang analisis dari lokasi kegiatan produksi hingga mobilitas pemukiman dan lokasi rumah tangga, lokasi fasilitas umum dan keseimbangan spasial. analisis (Nijkamp 1986). Pada saat yang sama, terjadi kemajuan dalam formalisasi dan pemodelan matematika, berkat perkembangan teknologi untuk analisis dan representasi fenomena teritorial.

### **Perkembangan Ekonomi Daerah**

Pada tahun 1950-an dan 1960-an kebangkitan Fordisme dan intensitas proses urbanisasi menyoroti kesenjangan teritorial dalam proses pembangunan ekonomi, baik dalam skala regional maupun global. Dalam perspektif ini, para ekonom regional memusatkan analisisnya terutama pada permasalahan pertumbuhan ekonomi yang tidak merata dan kesenjangan spasial, dinamika sistem teritorial, difusi fenomena ekonomi pada skala regional, dan kebijakan regional. Antara paruh kedua tahun 1950-an dan paruh pertama tahun 1960-an, refleksi mengenai faktor-faktor penentu pembangunan teritorial mengarah pada pembentukan kumpulan teori yang luas mengenai pembangunan ekonomi regional. Pada saat yang sama, perekonomian regional mengambil dimensi operasional dan menjadi landasan teoritis bagi perencanaan wilayah dan kebijakan regional yang berkembang pesat di banyak negara maju, seiring dengan popularitas prinsip-prinsip Keynesian setelah Perang Dunia Kedua.

Dalam bidang pembangunan regional kita dapat mengidentifikasi bidang-bidang utama penelitian, teori dan model, termasuk kutub pertumbuhan, sebab-akibat kumulatif, inti-pinggiran, basis ekspor dan model wilayah impor.

Perroux (1950, 1955), yang berangkat dari refleksi Schumpeter tentang sifat revolusioner inovasi dan non-linearitas pembangunan ekonomi, sejak awal berasumsi bahwa ruang tidaklah homogen. Pertumbuhan ekonomi tidak terjadi secara serentak dan sama di semua tempat, melainkan terkonsentrasi pada titik-titik ruang tertentu yang disebut dengan kutub pertumbuhan, yang dapat diidentifikasi dengan hadirnya industri-industri dominan. Dampak polarisasi pada wilayah industri penggerak bergantung pada sejauh mana industri-industri tersebut meningkatkan permintaan barang, merangsang arus ekspor ke pasar domestik dan internasional, menciptakan lapangan kerja dan mendorong pertumbuhan kegiatan industri dan jasa terkait. Meskipun teori kutub pertumbuhan secara implisit mengacu pada dinamika spasial, beberapa pakar mengamati bahwa, pada kenyataannya, hubungan input-output yang digunakan Perroux untuk menggambarkan proses pembangunan tidak memiliki dimensi spasial yang terdefinisi dengan baik (Capello 2004). Boudeville (1968)-lah

yang 'menambahkan' dimensi spasial pada argumen Perroux, menjelaskan pentingnya konsentrasi geografis dan persaingan perkotaan, yang memungkinkan industri penggerak menghasilkan kutub pertumbuhan.

Jelaslah bahwa teori kutub pertumbuhan menggeser analisis dari perspektif mikroekonomi, yang mempertimbangkan perilaku lokasi perusahaan tunggal, ke dimensi makroekonomi yang mengkaji dampak spasial lokasi. Oleh karena itu perhatian terfokus pada dinamika pertumbuhan dan konfigurasi ruang perkotaan dan regional; dalam konteks ini, aglomerasi ekonomi eksternal spasial merupakan hal mendasar dalam menjelaskan konsentrasi geografis kegiatan ekonomi. Kutub pertumbuhan itu sendiri menimbulkan kesenjangan spasial, terutama dalam konteks teritorial dimana tidak ada perusahaan yang mampu menciptakan kekuatan pendorongnya.

Teori kutub pertumbuhan mempengaruhi perencanaan wilayah dalam beberapa cara setelah Perang Dunia Kedua, dan mengilhami model intervensi eksogen terhadap daerah tertinggal, baik di negara-negara maju secara ekonomi (Mezzogiorno Italia, Perancis dan Spanyol) dan negara-negara berkembang. Kita harus mengamati bahwa banyak eksperimen yang gagal akibat determinisme yang tersirat dalam model itu sendiri.

Model sebab-akibat kumulatif memiliki banyak titik kontak dengan kutub pertumbuhan Perroux. Menurut Myrdal (1957), manfaat ekonomi yang dihasilkan oleh aglomerasi ekonomi eksternal, yang pada gilirannya menghasilkan keuntungan lebih lanjut, dalam jangka pendek mengarah pada konsentrasi pertumbuhan geografis dan tingkat pendapatan daerah yang lebih tinggi. Asal muasal proses sebab akibat kumulatif, menurut Myrdal, terletak pada kondisi khusus yang menentukan keuntungan awal bagi pembangunan ekonomi di daerah pusat. Tidak ada satu pun model yang menjelaskan mengapa konsentrasi dan pertumbuhan berasal dari suatu tempat tertentu; namun hal ini berguna untuk menjelaskan pertumbuhan setelah lokasi awal, bukan alasannya. Myrdal sendiri berpendapat bahwa proses tersebut merupakan akibat dari 'kecelakaan sejarah'.

Myrdal juga berusaha menjelaskan bagaimana wilayah lain – wilayah pinggiran – ikut terlibat dalam proses pertumbuhan di wilayah inti. Dalam teori keseimbangan klasik, fenomena pertumbuhan disalurkan dari wilayah inti ke wilayah pinggiran melalui efek penyebaran yang mengakibatkan meratakannya kesenjangan wilayah. Pada kenyataannya, jika dilihat dari berbagai sudut pandang, dampak penyebaran dapat menimbulkan dampak negatif bagi daerah pinggiran. Myrdal agak skeptis mengenai kemampuan efek penyebaran (spread effect) untuk mengkompensasi efek backwash melalui kerja kekuatan pasar saja. Ia berpendapat bahwa kebijakan regional diperlukan untuk menyesuaikan perbedaan pertumbuhan.

Meskipun secara konseptual terkait dengan teori-teori sebelumnya, model inti-pinggiran seperti Friedmann (1966), menawarkan analisis yang lebih akurat mengenai hubungan antara pembangunan ekonomi dan organisasi teritorial, dengan fokus khusus pada hierarki perkotaan dan peran pusat kota. dalam proses pembangunan ekonomi. Ruang tidak lagi terorganisasi berdasarkan kutub atau titik pertumbuhan, melainkan menjadi suatu sistem pusat kota yang saling terhubung dan terorganisasi dengan baik (terhubung oleh arus

penduduk, barang, jasa, modal dan teknologi). Menurut Friedmann, bukan negara-negara yang secara umum merupakan kekuatan pendorong perekonomian: wilayah-wilayah inti adalah kota-kota di negara-negara maju, berbeda dengan wilayah-wilayah pinggiran yang tertinggal, yang berada di bawah wilayah-wilayah inti meskipun mengalami transformasi fungsional dari waktu ke waktu. Maka konsep jaringan perkotaan kembali muncul, meski tidak lagi mengikuti logika Christaller. Namun hasilnya adalah model geografis pembangunan yang tidak merata.

Reynaud (1984), berdasarkan bagaimana hubungan dibangun antara orang, barang, modal dan informasi di wilayah inti dan wilayah pinggiran, dan bagaimana hubungan tersebut berkembang seiring berjalannya waktu, mengidentifikasi berbagai jenis wilayah inti dan wilayah pinggiran. Hal ini mencakup pertumbuhan pesat di negara-negara inti, yang menghasilkan keadaan dominasi ekonomi dan hipertrofi di negara-negara inti, berbeda dengan keadaan subordinasi, kemunduran, atau sekadar eksploitasi ekonomi di negara-negara pinggiran. Ketika negara inti mencapai tahap perkembangan tertentu, muncul disekonomis; keuntungan yang timbul dari konsentrasi dan sentralisasi kegiatan ekonomi diimbangi dengan kemacetan dan tingginya biaya pembangunan ruang. Konsekuensinya dapat berupa aliran sentrifugal, yaitu aliran modal dan bukan aliran manusia, menuju wilayah pinggiran yang jauh, tempat industri-industri yang berteknologi rendah dan padat karya dipindahkan.

Daerah tertinggal yang diuntungkan dengan cara ini menjadi daerah pinggiran yang didominasi, sedangkan daerah pinggiran yang memindahkan sebagian modalnya ke daerah pinggiran yang didominasi akan tumbuh dalam kekuatan ekonomi karena daerah tersebut tetap mempertahankan kantor pusat dan pusat industri. Dengan demikian, wilayah inti menjadi hypercore, atau pusat pada tingkat yang lebih tinggi, yang, dalam kondisi yang lebih baik, akan terkoordinasi, terstimulasi, dan terarah, mengoptimalkan sumber daya yang ada dibandingkan menarik mereka ke wilayah inti. Dengan kata lain, investasi di negara-negara pinggiran bukanlah tanda kelemahan, melainkan sebuah indeks pembaruan vitalitas dan ekspansionisme. Namun model Reynaud tidak mengecualikan kemungkinan bahwa proses pertumbuhan endogen, yang tidak bergantung pada dinamika pusat, dapat berasal dari daerah pinggiran.

Kelompok teori selanjutnya yang dikembangkan antara tahun 1950an dan 1960an adalah teori basis ekspor, yang menganggap pertumbuhan permintaan dan pendapatan per kapita sebagai faktor penentu pembangunan ekonomi regional.

Pendapatan menjadi indikator sintetik yang dapat digunakan untuk mewakili dan menggambarkan kesenjangan dalam proses pembangunan dan pertumbuhan daerah. Terlepas dari perbedaannya, teori-teori ini didasarkan pada makroekonomi Keynesian, dan khususnya model makroekonomi pendapatan dan pertumbuhan domestik, analisis pengganda dan input-output. Dari dimensi makroekonomi, model dan alat analisisnya diadaptasi dan diterapkan pada skala regional.

Di antara model teoritis yang paling penting adalah teori basis ekspor, model pendapatan daerah yang paling sederhana yang menjadi sumber analisis empiris mengenai

pengganda regional. Berangkat dari intuisi awal Hoyt yang berangkat dari perbedaan antara lapangan kerja di sektor dasar dan non-dasar, merancang model yang menjelaskan pertumbuhan spasial dan fungsional kota yang juga mencakup konsep pengganda perkotaan, rumusan selanjutnya memulihkan teori basis ekspor. dengan kerangka Keynesian dan disesuaikan dengan analisis regional.

Dalam versi paling sederhana, yang dikembangkan dari model stadial North (1955), teori basis ekspor berasumsi bahwa pembangunan suatu wilayah dipandu oleh permintaan ekspor, berkat efek pengganda pertumbuhan ekspor terhadap pendapatan daerah. Sebaliknya, rumusan selanjutnya mengakui bahwa beberapa penyebab, dan bukan hanya perubahan eksternal dalam ekspor, dapat menghasilkan variasi dalam pendapatan daerah: investasi atau pengeluaran pemerintah, investasi swasta, perubahan kecenderungan mengkonsumsi marjinal atau tarif pajak marjinal (Richardson 1969). Perkembangan lebih lanjut, dibandingkan hanya mempertimbangkan dua wilayah, menempatkan teori ini dalam konteks antar wilayah dan mengasumsikan bahwa ekspor dari satu wilayah – dan dengan demikian adanya efek multiplier terhadap pendapatan – bergantung pada pendapatan yang dihasilkan di wilayah lain (Capello 2004).

Pada tahun 1970-an dan 1980-an, versi dinamis dari model ini dirumuskan (Richardson 1978) yang menyelesaikan masalah hubungan antara lapangan kerja di sektor jasa dan total lapangan kerja, yang tetap konstan pada model-model awal: pada kenyataannya lapangan kerja di sektor jasa dapat tumbuh. terlepas dari tren di sektor dasar.

Keuntungan model basis ekonomi adalah model ini menyoroti faktor-faktor penting tertentu dalam pertumbuhan regional, seperti perdagangan dan spesialisasi dalam produksi. Meskipun pentingnya spesialisasi dalam produksi dikaitkan dengan teori pembangunan lokal yang menjadi populer pada tahun 1980an, model basis ekonomi berangkat dari sudut pandang eksogen. Pertumbuhan daerah semata-mata disebabkan oleh faktor eksternal: spesialisasi daerah terbentuk karena pertumbuhan ekspor. Pengamatan ini membawa kita pada refleksi bahwa dalam model basis ekonomi, tidak ada dimensi teritorial dalam proses pembangunan: kawasan ditampilkan sebagai ruang yang homogen secara internal, berbeda dengan ruang eksternal atau kawasan lain yang keanekaragamannya tidak terdefinisi. Dengan kata lain, tidak ada analisis terhadap kekhususan, terhadap sumber daya endogen, terhadap hubungan produktif, terhadap proses sejarah daerah yang biasanya ditemukan dalam literatur pembangunan daerah.

Keterbatasan lainnya adalah kegagalan model dasar ekonomi dalam mempertimbangkan disagregasi sektor, yang merupakan hal yang signifikan mengingat bahwa untuk setiap sektor spesialisasi, efek multiplier ekspor terhadap pendapatan bervariasi. Hal ini disebabkan karena permintaan barang setengah jadi yang dihasilkan dari produksi barang ekspor diarahkan ke produsen dalam negeri, atau sebaliknya menyebabkan tingginya impor di sektor lain. Lebih jauh lagi, model-model tersebut berasumsi bahwa tidak ada hambatan terhadap perluasan pasokan: dalam menghadapi peningkatan permintaan eksternal, sistem ini diberkahi dengan sumber daya internal yang diperlukan untuk meningkatkan kapasitas

produktif, berkat faktor-faktor produksi yang menganggur, dan kapasitas produktif. yang tidak dimanfaatkan atau dapat diperluas tanpa biaya (Capello 2004).

Penggunaan model dasar ekspor untuk prakiraan jangka panjang dibatasi oleh asumsi implisitnya mengenai stabilitas pengganda. Faktanya, dalam jangka panjang, sepanjang jalur pertumbuhan, kemungkinan besar akan terjadi proses diversifikasi produksi dalam perekonomian lokal yang menghasilkan efek substitusi impor dan tidak sesuai dengan asumsi pengganda yang konstan. Dalam jangka panjang, kemungkinan besar akan terjadi perubahan spesialisasi suatu bidang, ke arah sektor-sektor yang lebih modern dan maju dengan nilai tambah yang lebih tinggi, karena wilayah tersebut mungkin akan memperoleh kemampuan untuk mentransfer sumber daya dari sektor-sektor yang mengalami penurunan ke sektor-sektor yang sedang berkembang. Dengan kata lain, perubahan struktural, salah satu aspek paling menarik dari analisis dinamis, tidak disertakan (Capello 2004).

Dari sudut pandang analisis empiris, berbagai metode untuk membedakan antara sektor basis dan non-basis telah diusulkan, termasuk location quotient (Hildebrand dan Mace 1950) dan pendekatan persyaratan minimum (Ullman dan Dacey 1960). Kemungkinan untuk memperkirakan sektor basis, pada gilirannya, berfungsi sebagai titik awal untuk pengganda regional: Archibald (1967) secara langsung memperkirakan kecenderungan untuk membeli barang secara lokal, sementara Allen (1969) mempertimbangkan kebalikan dari kebocoran PDB suatu wilayah. sebagai proksi pengganda regional.

Analisis input-output telah digunakan untuk memperkirakan dampak kenaikan permintaan di suatu sektor terhadap produksi di satu sektor ekonomi lokal dan terhadap total produksi. Dalam hal ini, model basis ekspor dapat dianggap sebagai model input-output yang hanya memiliki dua sektor.

Model Harrod–Domar (Harrod 1939; Domar 1957), mengambil pendekatan yang berbeda: juga disesuaikan dengan skala regional, model ini menyoroti bagaimana dinamika regional dapat dipertahankan bahkan oleh modal atau investasi produktif dari wilayah lain, yang akan meningkatkan pendapatan daerah. produksi dan pendapatan. Model ini berbeda dengan model berbasis ekspor karena model ini mengasumsikan alasan jangka panjang.

### **1.3 GAMBARAN UMUM PEREKONOMIAN TERKINI**

#### **Sistem Produksi Lokal Pembangunan Daerah ke Pembangunan Lokal**

Sejak pertengahan tahun 1970-an, banyak negara maju telah mencatat pertumbuhan ekonomi dan demografi di wilayah-wilayah yang pada beberapa dekade sebelumnya dianggap pinggiran jika dibandingkan dengan aglomerasi industri perkotaan yang penting. Pada saat yang sama, aglomerasi ini telah mengalami proses penurunan demografi dan deindustrialisasi, yang diikuti dengan pergeseran ke arah tertiarisasi yang ekstrem. Hal ini dicontohkan dalam kasus Italia: pertumbuhan terlihat di Timur Laut dan Pusat, berkat jaringan perusahaan kecil dan menengah yang mengkhususkan diri dalam produksi barang-barang manufaktur tradisional yang diorganisasikan ke dalam sistem produksi lokal.

Munculnya konfigurasi teritorial yang berbeda dari bentuk-bentuk yang dominan pada Masa Keemasan Fordisme, dan yang tidak direnungkan oleh teori-teori tradisional,



mendorong banyak sarjana untuk merevisi teori dan model yang digunakan hingga saat itu untuk menafsirkan dan menggambarkan dinamika perkotaan dan ruang regional. Proses revisinya dilakukan secara bertahap: awalnya fenomena pertumbuhan perifer ditafsirkan sebagai konsekuensi dari transformasi pada inti dan restrukturisasi perusahaan-perusahaan besar. Diperkirakan bahwa pembangunan menyebar karena desentralisasi fungsi-fungsi tertentu dari inti ke pinggiran sistem ekonomi dan teritorial negara-negara industri. Model-model yang terinspirasi oleh teori siklus hidup produk adalah contohnya: ini termasuk teori *filtering down* dari Berry, model siklus hidup perkotaan dari van den Berg (1982), serta studi tentang desentralisasi produksi dan subkontrak.

Batasan utama dari analisis ini adalah bahwa analisis tersebut terlalu melebih-lebihkan peran faktor-faktor eksogen dalam dinamika wilayah, dan menurunkan peran komponen-komponen spesifik yang tidak dapat direproduksi di setiap wilayah ke dalam peran sekunder, dan kemudian mendefinisikan 'faktor-faktor pembangunan endogen' dalam literatur pembangunan daerah. Dalam perkembangan teoritis berikutnya, pengakuan terhadap pluralitas konfigurasi teritorial mengakibatkan ditinggalkannya model tunggal dan dualistik (seperti model perusahaan inti-pinggiran, perusahaan besar yang maju versus model perusahaan kecil yang terbelakang).

Terutama karya Piore dan Sabel (1984) yang berkontribusi pada pengakuan peran otonom yang dimainkan oleh perusahaan kecil dalam proses pembangunan wilayah. Kedua penulis berpendapat bahwa keberhasilan usaha kecil menandakan transisi dari produksi massal ke produksi fleksibel, yang dianggap tidak hanya sebagai dua sistem berbeda dalam organisasi teknis dan ekonomi produksi, namun juga sebagai dua sistem regulasi yang berlawanan. Analisis Piore dan Sabel memberikan titik konvergensi untuk serangkaian penelitian selanjutnya yang dilakukan di sejumlah negara maju, dan merangsang banyak penelitian lebih lanjut, berkontribusi pada penciptaan kumpulan teori yang luas, yang saat ini merupakan literatur tentang pembangunan lokal.

Asumsi yang mendasarinya adalah bahwa pembangunan ekonomi dan wilayah merupakan hasil interaksi antara fenomena global yang terjadi pada tingkat sistem ekonomi, sosial dan teknologi dunia (menunjukkan kecenderungan ke arah standarisasi), dan potensi pengembangan spesifik di masing-masing lokasi. Saat ini, pendekatan ini merupakan pendekatan teoretis yang dominan: interaksi suatu fenomena tunggal atau fenomena khusus dengan fenomena yang lebih umum menghasilkan kawasan ekonomi individual, dan membentuk kerangka kerja dinamis di mana peluang pembangunan bagi kawasan pinggiran ditempatkan atau telah ditempatkan. Pembangunan tidak lagi mengikuti satu jalur saja, melainkan melalui sejumlah jalur sektoral dan organisasi. Konsep ruang sebagai entitas abstrak atau geometris kehilangan signifikansinya, dan konsep wilayah, yang dianggap sebagai sekumpulan sumber daya (sosial-ekonomi, infrastruktur, dan ekonomi) yang tidak dapat dipindahtangankan, menjadi sentral. Wilayah ini menawarkan lingkungan yang menguntungkan bagi perusahaan dan agen, yang memobilisasi sumber daya untuk mendorong daya saing dan pembangunan wilayah. Bahkan perencanaan wilayah pun berubah

arah, sebagai akibat dari keterlibatan sumber daya lokal dan peran utama yang dimainkan oleh aktor-aktor lokal.

Analisis dan teorisasi pembangunan lokal Italia pada tahun 1980an dan 1990an, khususnya mengenai kawasan industri dan sistem produksi lokal pada umumnya, termasuk dalam aliran pemikiran ini. Teori utama mengenai kawasan industri dibuat oleh Becattini (Becattini 1987, 1989, 1998, 2000a,b; Becattini et al., 1991, 2001) dan alirannya. Di Italia, tema ini sangat populer dalam konteks studi teritorial, karena cluster industri merupakan ciri khas struktur ekonomi dan teritorial negara ini. Kawasan industri merupakan ciri dari urbanisasi dan industrialisasi yang meluas di timur laut dan tengah, meskipun kawasan tersebut juga dapat ditemukan di wilayah dengan struktur teritorial terkonsentrasi seperti di barat laut. Dalam banyak kasus, distrik-distrik tersebut berasal dari spesialisasi proto-industri atau kerajinan kuno di bidang terkait. Kawasan industri mengkhhususkan diri terutama pada sektor-sektor di mana Italia memperoleh keunggulan kompetitif setelah Perang Dunia Kedua: mode (pakaian, alas kaki, barang-barang kulit, dan perhiasan), barang-barang rumah tangga (furnitur, ubin, keran), dan mekanik.

Becattini menemukan kembali model distrik industri Marshall, dan khususnya konsep ekonomi eksternal, dengan menyoroti bagaimana fungsi distrik bergantung pada hubungan sosial antara produsen yang berada di luar pabrik produksi namun berada di dalam wilayah itu sendiri. Spesialisasi dan pembagian kerja dalam wilayah teritorial yang terbatas menciptakan sejumlah keuntungan dalam hal biaya yang lebih rendah dan efisiensi produksi yang lebih tinggi berkat terciptanya ekonomi lokalisasi eksternal: pengembangan kegiatan pelengkap di sektor manufaktur (khususnya - sektor permesinan terdaftar); akumulasi, replikasi dan sirkulasi pengetahuan di dalam distrik-distrik (“suasana industri” Marshall); produksi dan penyebaran inovasi yang dihasilkan oleh gabungan kerja sama dan kompetisi; dan pengembangan kegiatan jasa, pasar tenaga kerja dan infrastruktur transportasi khusus. Dengan mengalihkan fokus dari perusahaan sebagai subjek yang terisolasi, ke lingkungan di mana ia beroperasi dan yang menentukan kondisi kehidupannya, Becattini memperkenalkan unit analisis baru yang menghubungkan pelaku ekonomi tunggal dan pasar, yaitu sistem produksi lokal.

Kajian mengenai kawasan industri terfokus terutama pada analisis hubungan antar perusahaan (Albertini dan Pilotti 1996; Varaldo 1997), penyebab terbentuknya kabupaten, aktor (swasta atau lembaga) yang beroperasi di kabupaten tersebut, kriteria dan metodologi digunakan dalam identifikasi spasial, dan kemungkinan mengidentifikasi distrik di wilayah di luar wilayah aslinya (Mezzogiorno Italia, misalnya) (Viesti 2000). Perkembangan dalam analisis kabupaten-kabupaten menyebabkan gambaran kabupaten-kabupaten tersebut sebagai contoh kategori yang lebih umum, yaitu sistem lokal yang bersifat autopoietic atau mandiri (Corò dan Rullani 1998). Berfungsinya kabupaten didasarkan pada hubungan dinamis antara integrasi yang kuat dan kohesi internal, berdasarkan hubungan produktif, sosial, dan kelembagaan di satu sisi, dan keterbukaan eksternal, misalnya arus ekspor di sisi lain. Ciri khas dari bentuk organisasi teritorial ini terletak pada kenyataan bahwa ia muncul dan selalu

berfungsi tanpa adanya organisator dan pengambil keputusan, seperti sebuah orkestra tanpa konduktor.

Kajian-kajian terbaru terutama didorong oleh transformasi yang terlihat di kawasan industri selama proses globalisasi, aspek yang paling jelas dan problematis di antaranya adalah delokalisasi produksi ke negara-negara dengan upah tenaga kerja rendah, dan meningkatnya persaingan dari negara-negara lain. negara berkembang (Cesaroni 2003; Mistri 2006; Visconti 2002). Distrik-distrik bukan lagi sistem teritorial Becattini yang kompak, melainkan 'sistem yang meledak' dengan pusat sarafnya berada di wilayah aslinya dan cabang-cabang produksi terletak di tempat-tempat yang kurang lebih jauh. Dalam konteks ini, terdapat banyak tema yang bisa dijadikan bahan analisis empiris dan teoritis: kemungkinan destrukturisasi dan masa depan daerah, kemampuan mereplikasi model tersebut dalam konteks wilayah lain, peran institusi lokal, kebijakan industri dan evolusi peraturan yang mengatur daerah.

### **Limpahan Pengetahuan dan Teori Cluster**

Pada tahun 1980an, muncul kembali minat terhadap teori Marshall yang berkaitan dengan efisiensi dinamis dan peran penyebaran pengetahuan di daerah. Hal ini menyusul pengakuan akan pentingnya pengetahuan ilmiah dan teknologi dalam proses pembangunan ekonomi dan wilayah di satu sisi, dan peran kedekatan geografis dalam memfasilitasi kontak antar pelaku ekonomi, yang merupakan dasar pertukaran masukan pengetahuan yang di sisi lain, sangat penting untuk inovasi.

Hubungan antara pengetahuan, inovasi dan konsentrasi geografis diangkat oleh teori cluster. Cluster industri, yang memiliki banyak analogi dengan kawasan industri, dapat didefinisikan sebagai konsentrasi teritorial perusahaan-perusahaan yang kompetitif dan sangat saling bergantung. Ciri khasnya adalah rantai nilai atau segmen rantai nilai, jaringan produksinya, dan hubungan antar perusahaan. Yang juga termasuk dalam kelompok ini adalah semua institusi dan organisasi lokal yang berinteraksi dengan perusahaan lokal dan menentukan konteks sosio-ekonomi, seperti universitas, pusat penelitian, keunikan budaya lokal, dan hubungan kepercayaan antar perusahaan.

Fenomena cluster telah dibahas secara luas dalam literatur ekonomi dan teritorial; namun kontribusi teoretis yang paling penting tetaplah formalisasi konsep M. Porter ke dalam teori keunggulan kompetitifnya yang lebih umum. Dalam *The Competitive Advantage of Nations* (1990), Porter merumuskan teori berdasarkan daya saing domestik, regional, dan lokal, di mana cluster memainkan peran mendasar. Keunggulan kompetitif pada dasarnya bergantung pada kemampuan perusahaan untuk melakukan outsourcing fungsi guna mencapai jenis keunggulan kompetitif yang berbeda untuk setiap aktivitas atau fungsi, dalam hubungan dengan wilayah yang dicontohkan oleh konsep berlian. Argumen Porter berangkat dari asumsi bahwa daya saing suatu negara tidak bergantung, seperti yang telah dipikirkan sejak lama, pada serangkaian sumber daya alam atau kondisi politik-ekonomi tertentu (tingkat upah, nilai tukar, rezim proteksionis, dll.) melainkan pada dinamika perusahaan-perusahaan yang ada di dalamnya; pada gilirannya dinamisme ini bergantung pada faktor-faktor spesifik dan tidak dapat ditiru yang ditemukan di wilayah yang beroperasi secara sinergi, yang menjadi

landasan perusahaan-perusahaan untuk memberikan pengaruh yang semakin meningkat melalui hubungan mereka dengan perusahaan-perusahaan lain.

Mengingat mekanisme operasi yang dijelaskan dalam karya pertamanya, Porter mengeksplorasi konsep cluster dan hubungannya dengan masalah pembangunan ekonomi secara lebih mendalam dalam tulisan-tulisannya berikutnya. Cluster didefinisikan sebagai konsentrasi geografis dari perusahaan-perusahaan dan lembaga-lembaga yang saling terhubung erat, saling bersaing dan bekerja sama dalam sektor tertentu. Analoginya dengan kawasan industri sangat jelas, dimana dalam banyak hal, cluster mewakili sebuah evolusi. Namun penting untuk ditekankan bahwa elemen kelembagaan merupakan bagian integral dari cluster.

Pengamatan pada skala geografis cluster juga merupakan hal baru sehubungan dengan kawasan industri, dan dalam banyak hal, hal ini menjelaskan evolusi kawasan industri seperti yang terlihat saat ini. Cluster dapat muncul pada skala geografis yang berbeda: yang penting bukanlah kedekatan spasial para pelaku lokal, melainkan hubungan antara pelaku ekonomi dan kelembagaan, yang dapat bertahan terlepas dari jarak fisik yang ada di antara mereka. Faktanya, cluster harus mencakup hal-hal yang saling melengkapi, dampak dari teknologi, kompetensi, informasi, pemasaran, dan kebutuhan konsumen yang menjadi perhatian baik bagi perusahaan maupun industri, dengan kata lain semua aspek yang penting untuk menentukan tindakan kolektif dan mendukung intervensi. kebijakan di tingkat lokal.

Kontribusi signifikan lainnya terhadap teori cluster datang dari Maskell (2001), yang berusaha menjelaskan asal usul dan pertumbuhan cluster dengan berfokus terutama pada proses penciptaan pengetahuan. Mengingat globalisasi telah menjadikan banyak faktor produksi yang menentukan daya saing ada di mana-mana, Maskell menyoroti bagaimana perusahaan-perusahaan yang paling dinamis berupaya mengembangkan kemampuan mereka untuk belajar dan menciptakan pengetahuan lebih cepat dibandingkan pesaing mereka, dibandingkan melakukan delokalisasi. Hal ini menjelaskan pengamatan bahwa penciptaan pengetahuan, dan sebagai konsekuensinya, pertumbuhan ekonomi, bukannya tidak peka terhadap organisasi spasial kegiatan ekonomi: sebaliknya, hal tersebut sangat dipengaruhi oleh hal tersebut, seperti yang ditunjukkan oleh kecenderungan ke arah konsentrasi banyak inovasi. kegiatan.

Analisis Maskell menyoroti mekanisme yang mendorong penciptaan pengetahuan, yang diperkirakan berasal dari trade-off antara dua dimensi yang mengatur cluster: dimensi horizontal, yang disusun berdasarkan prinsip variasi, dan dimensi vertikal. diselenggarakan berdasarkan prinsip spesialisasi. Penciptaan pengetahuan hanya dapat dijamin secara simultan di kedua dimensi melalui peningkatan jumlah perusahaan secara konstan. Hal ini merupakan aspek penting untuk pengembangan cluster di masa depan: hanya jika perusahaan-perusahaan dalam cluster tersebut memanfaatkan manfaat pembelajaran pada kedua dimensi tersebut barulah peningkatan kinerja ekonomi yang efektif dapat dicapai. Oleh karena itu, peningkatan jumlah perusahaan, yang mungkin timbul sebagai akibat dari relokasi, lahirnya kegiatan wirausaha baru, atau spin-off, menjadi penting bagi pertumbuhan ekonomi cluster tersebut.

Penulis lain telah membahas kontribusi cluster terhadap pertumbuhan ekonomi. Teori pertumbuhan endogen (Grossman dan Helpman 1991; Romer 1994) berfokus pada premis bahwa akumulasi pengetahuan mengarah pada penerapan produktif dan karenanya pertumbuhan ekonomi. Perspektif ini menghidupkan kembali minat para peneliti dalam kaitannya dengan peran geografi dalam penciptaan pengetahuan, penyebaran dan pengembangan produksi. Grossman dan Helpman berpendapat bahwa limpahan menghasilkan proses kumulatif penciptaan pengetahuan, dan karena proses ini berkembang pada tingkat geografis, maka hal ini dapat menjelaskan adanya variasi dalam tingkat pertumbuhan ekonomi antar wilayah.

### **Krugman dan Geografi Ekonomi Baru**

Krugman (1991a,b) dan New Economic Geography memberikan kontribusi mendasar terhadap penjelasan konsentrasi spasial kegiatan ekonomi. Dengan berfokus pada dua aspek penting ekonomi spasial – keberadaan ekonomi aglomerasi dan faktor-faktor yang menentukan lokasi perusahaan – fenomena konsentrasi geografis diinterpretasikan dalam kaitannya dengan interaksi antara kekuatan sentrifugal dan sentripetal, melalui sebuah model. berpusat pada peningkatan keuntungan, biaya transportasi dan perpindahan migrasi.

Peningkatan keuntungan berdampak pada kecenderungan untuk memusatkan kegiatan di ruang angkasa, karena hal ini menjamin keuntungan dari kemungkinan relokasi dan peningkatan keuntungan setelah perluasan pasar lokal; biaya transportasi mendorong perusahaan menuju lokasi yang dekat dengan pasar besar; perpindahan migrasi mempengaruhi jumlah lapangan kerja di suatu wilayah dan ukuran pasar lokal, yang pada gilirannya mempengaruhi peluang keuntungan potensial, sehingga mendorong aglomerasi. Aglomerasi spasial kegiatan-kegiatan produktif menciptakan kondisi kumulatif untuk pertumbuhan produksi, sebuah proses yang hanya dapat dihentikan melalui intervensi faktor-faktor eksternal yang saling bertentangan.

Krugman berargumen bahwa mekanisme kumulatifnya terletak pada meningkatnya ukuran pasar: masuknya perusahaan-perusahaan baru di pasar lokal yang baru akan menarik pekerja baru dan populasi baru, memperbesar pasar lokal, memperluas potensi keuntungan dan mengkompensasi penurunan keuntungan yang diderita oleh perusahaan lokal. perusahaan sebagai akibat dari meningkatnya persaingan lokal; pada gilirannya, peningkatan ukuran pasar lokal mendorong masuknya perusahaan-perusahaan baru, ke dalam lingkaran aglomerasi dan pembangunan.

### **1.4 INOVATOR LINGKUNGAN**

Dalam konteks studi tentang hubungan antara inovasi teknis dan wilayah, Groupe de Recherche Européen sur le Milieux Innovateur (Gremi) mengidentifikasi sejumlah kategori konseptual milieu innovateur dan reseau d'innovation yang berkontribusi lebih jauh terhadap pemahaman kita tentang peran faktor endogen dalam pembangunan lokal (Maillat et al., 1993).

Berbeda dengan visi fungsional kemajuan teknologi, pendekatan milieu innovateur memberikan peran utama pada wilayah dan kombinasi sumber daya yang berbeda dalam

penciptaan dan pengembangan perusahaan inovatif: inovasi tidak ada sebelumnya di lingkungan yang relevan, melainkan inovasi yang ada di lingkungan yang relevan. lingkungan yang berfungsi sebagai inkubator inovasi (Maillat et al., 1993). Oleh karena itu, proses inovasi harus dimaknai sebagai proses pembelajaran yang didasarkan pada sumber daya tertentu yang diintegrasikan ke dalam setiap proses produksi. Konteks teritorial di mana perusahaan beroperasi tidak lagi menjadi batasan melainkan menjadi variabel strategis dalam proses inovasi itu sendiri.

Penelitian yang dilakukan secara sistematis sejak pertengahan tahun 1980an oleh Gremi di berbagai kawasan Eropa telah menghasilkan identifikasi komponen teritorial tertentu yang mampu menjelaskan asal usul dan perkembangan proses inovasi. Aydalot (Aydalot 1986; Aydalot dan Keeble 1988) membedakan tiga kategori faktor lingkungan yang berbeda, berdasarkan jenis inovasi yang dihasilkan.

Dalam bentuknya yang tidak terlalu rumit, inovasi dihasilkan oleh pengetahuan internal dalam perusahaan, dan oleh karena itu diintegrasikan ke dalam produksi. Dalam hal ini, faktor teritorial terdiri dari struktur industri lokal: kepadatan perusahaan, hubungan antar industri, spesialisasi dalam produksi, pengetahuan dan keahlian dalam sistem lokal, tingkat ketergantungan eksternal, dan pentingnya penelitian dan pengembangan. pembangunan di tingkat lokal. Karakteristik ini umumnya ditemukan di kawasan industri lama yang masih berfungsi secara kompleks dengan jaringan perusahaan kecil dan menengah yang mengkhhususkan diri pada sektor inovatif (seperti mekanik) dan organisasi kolektif yang kuat. Inovasi juga dapat dihasilkan oleh unit-unit khusus dalam perusahaan yang tidak terlibat dalam proses produksi. Dalam hal ini, faktor teritorial merupakan faktor daya tarik utama: infrastruktur transportasi dan komunikasi, peralatan untuk melatih sumber daya manusia, dan kualitas lingkungan hidup. Terakhir, jenis inovasi ketiga dihasilkan oleh pengetahuan yang dihasilkan di luar perusahaan, di laboratorium penelitian dan universitas, dan kemudian diintegrasikan ke dalam perusahaan itu sendiri. Dalam hal ini faktor sinergi menjadi penting: infrastruktur penelitian, pertukaran antar perusahaan, keberadaan modal ventura, dan inkubator inovasi.

Peran yang dimainkan oleh aktor-aktor lokal tertentu sangatlah penting: secara kolektif, mereka mengatur dan mendorong pengembangan lingkungan ekonomi di mana mereka beroperasi. Ini termasuk perusahaan besar, lembaga kolektif, lembaga keuangan, asosiasi spontan, serikat pekerja dan asosiasi perdagangan. Tindakan mereka sangat penting, di tingkat lokal, untuk menyebarkan pengetahuan tentang teknologi baru, menumbuhkan semangat inovasi lokal dan menyediakan modal untuk mendanai proses inovasi.

Menurut Gremi, lingkungan dapat didefinisikan sebagai serangkaian hubungan yang terbentuk dalam suatu wilayah geografis di mana sistem produksi, pengetahuan teknis, dan sekumpulan aktor berinteraksi. Semangat kewirausahaan, praktik organisasi, cara menggunakan teknologi baru, pendekatan terhadap pasar dan lingkungan eksternal, akumulasi pengetahuan yang memungkinkan pengendalian proses produksi dan penciptaan teknologi baru, semuanya merupakan bagian integral dari lingkungan: semuanya adalah fitur spesifik dan seragam yang berkontribusi pada identifikasinya. Dengan demikian, lingkungan

mempunyai makna yang tidak bersifat materi, dalam arti bahwa lingkungan menjadi suatu proses persepsi dan pembelajaran yang berkesinambungan.

### **Kesimpulan**

Dari analisis pertama Isard, perekonomian regional telah menempuh jalur yang panjang dan kompleks, dengan periode pertumbuhan yang kurang lebih intens di dalamnya, dan mencapai puncaknya pada fase saat ini, yang dicirikan oleh pluralitas kontribusi teoretis dan metodologis. Pada saat yang sama penerapan dan penyebaran teknologi informasi baru telah memperluas kekuatan analisis dan representasi disiplin ilmu itu sendiri, memungkinkan perkembangan baru khususnya dalam pemodelan. Era saat ini, yang ditandai dengan kuatnya perubahan ekonomi, sosial dan teknologi yang juga melanda wilayah tersebut, membuka perspektif lebih jauh untuk analisis empiris dan teoritis, tidak hanya bagi ilmu ekonomi regional tetapi juga bagi ilmu-ilmu kewilayahan secara umum.

Penelitian pertama membahas hubungan antara globalisasi dan perubahan teritorial, dengan referensi khusus pada peran dimensi teritorial dalam proses produksi. Fragmentasi produksi secara geografis dan difusi TIK sebenarnya menciptakan sebuah wilayah 'virtual', yang diorganisir berdasarkan model 'jaringan' dan bukannya kedekatan spasial. Akibatnya, ketidakpedulian terhadap lokasi tampaknya melemahkan fungsi faktor teritorial yang menjadi landasan perekonomian daerah bagi usaha kecil dan menengah untuk membangun dan mereproduksi keunggulan kompetitif mereka seiring berjalannya waktu. Pada tingkat teoritis, hal ini mengharuskan kita untuk mempertimbangkan kembali kekuatan penjelasan dan koherensi beberapa kategori konseptual tradisional ilmu pengetahuan regional, terutama sistem produksi lokal dan kawasan industri.

Jalur penelitian lain, yang hanya sebagian dieksplorasi oleh ilmu-ilmu sosial, mengarah pada analisis hubungan antara ekonomi regional dan bidang ilmiah lainnya untuk mengidentifikasi kategori konseptual umum. Teori sistem kompleks, yang berasal dari fisika dan biologi, telah diperkenalkan dalam ilmu-ilmu sosial untuk menjelaskan dinamika sistem – baik yang bersifat ekonomi, ruang, atau sosial – meskipun konsep dan kapasitas pengoperasiannya masih harus dieksplorasi. Di antara sifat-sifat sistem yang kompleks, pengorganisasian mandiri (self-organization) tampaknya menjadi hal yang paling menarik dalam lingkup spasial, tidak hanya untuk menjelaskan dinamika sistem teritorial – pada skala geografis yang berbeda dari regional hingga lokal – namun juga untuk melaksanakan kebijakan dan perencanaan.



## BAB 2

### EKONOMI REGIONAL: KAJIAN EKONOMI DARI PARA AHLI

#### 2.1 PENDAHULUAN

Diskusi mengenai kesenjangan teritorial memiliki relevansi khusus dalam perekonomian regional. Hal ini menjelaskan adanya stimulus untuk menyelidiki dan mengidentifikasi faktor-faktor ekonomi yang mengatur distribusi aktivitas ekonomi secara spasial, perhatian terhadap analisis proses pembangunan wilayah, dan komitmen untuk mengusulkan langkah-langkah yang memadai untuk menyelesaikan atau setidaknya meringankan permasalahan yang ada. kesulitan.

Dalam konteks ini, penelitian dapat berfokus pada isu-isu penting seperti pembentukan harga, tingkat produksi, pertumbuhan dan pembangunan ekonomi, tren lapangan kerja dan distribusi pendapatan. Hal yang muncul dari analisis adalah sentralitas pilihan lokasi perusahaan, kurangnya homogenitas dalam distribusi spasial kegiatan produktif, kemungkinan terjadinya migrasi tenaga kerja, dan munculnya atau semakin intensifnya kesenjangan wilayah. Ini adalah permasalahan yang menandakan kurang lebih jelas adanya perbedaan pendapatan atau pekerjaan. Jika kita lihat jauh di masa lalu, masalah-masalah ini terjadi di banyak negara, apa pun tahap transformasi ekonominya.

Dalam pandangan ini, menarik untuk mengkaji situasi tertentu. Untuk mencoba merumuskan interpretasi, dengan tujuan mengusulkan solusi yang mungkin. Seperti yang ditunjukkan oleh D'Alauro (1975), meskipun dalam survei singkat, sebagian besar interpretasi teori regional dapat diperluas ke kelompok beberapa wilayah, ke wilayah negara bagian, dan ke wilayah yang mewakili negara bagian. Namun demikian, beberapa pendekatan mampu beradaptasi lebih baik dibandingkan pendekatan lainnya terhadap interpretasi kritis terhadap situasi tertentu (seperti wilayah terbelakang), atau menawarkan analisis yang lebih tajam mengenai proses evolusi yang mempengaruhi keseluruhan sistem, sekaligus memberikan potensi hubungan yang dapat menjelaskan.

Kawasan, yang secara harafiah dipahami sebagai kawasan yang memiliki ikatan organik antara masyarakat dan lingkungan alam, juga dapat dianggap meskipun tidak akurat sebagai kawasan yang, dalam arti tertentu, menonjol dibandingkan kawasan lainnya. wilayah. Namun konsep wilayah dianalisis terlebih dahulu menurut paradigma keilmuan umum, baru kemudian menurut paradigma disiplin ilmu ekonomi. Hal ini tidak dapat menghindari pengaruh konteks sosial, sehingga penting untuk melihat, dalam latar sejarah tertentu, baik evolusi studi analitis maupun perkembangan masyarakat.

Hubungan antara penyelidikan ilmiah dan minat yang luar biasa terhadap lingkungan tempat kita hidup dipahami secara ketat oleh para penulis Italia di masa lalu, bahkan di masa lalu: dalam hal ini mereka berbeda dari rekan-rekan mereka yang lebih terakreditasi di Inggris. Dampaknya, kontribusi yang dihasilkan selama '*zaman keemasan*' perekonomian Italia sangatlah signifikan, dan menunjukkan kecenderungan yang jelas untuk menunjukkan jalur-

jalur yang dirancang untuk meringankan permasalahan lokal. Dengan demikian kontribusi muncul dari tiga aliran pemikiran Italia: *Scuola Toscana, Scuola Lombardo-Veneta dan Scuola Napolitana*. Mereka yang berasal dari Scuola Napolitana sangat layak untuk diperiksa lebih lanjut. Mengingat ide-ide yang mereka ungkapkan dan proyeksi menarik mereka mengenai wilayah tersebut. Namun di sini, kami membatasi diri pada kontribusi signifikan Genovesi.

Dalam kesenjangan ekonomi, elemen kualitatif yang paling bertanggung jawab atas kesenjangan wilayah adalah efektivitas produksi. Dalam konteks ini, terdapat rujukan langsung pada teori biaya komparatif Ricardo (1817), yang menyatakan bahwa spesialisasi merupakan hal mendasar. Kemanjuran produksi umumnya berkaitan dengan unsur-unsur yang menjadi ciri perekonomian: sumber daya alam, iklim, dan jenis angkatan kerja.

Namun, dengan membatasi hubungan komersial antar negara (wilayah) hanya pada saat kesenjangan muncul, pendekatan ini meninggalkan kekosongan operasional yang cukup besar. Namun hal ini dapat diselamatkan dengan memulihkan hubungan yang mencakup setiap fase perdagangan internasional atau antar kawasan: dari vertikal ke horizontal, mengikuti modalitas berbeda di mana berbagai jenis perdagangan berkembang secara saling melengkapi, dan menghasilkan fasilitas produktif yang terdefinisi dengan baik. Versi dinamis dari teori biaya komparatif Fanno memperluas pendekatan ini, dan mampu mengikuti, dari waktu ke waktu dan dalam ruang, proses evolusi yang, melalui perdagangan, menciptakan saling ketergantungan yang ketat antar wilayah pada tahap pembangunan yang berbeda.

Di sisi lain, fenomena dualisme dalam batas negara melahirkan bentuk analisis yang unik. Jadi 'Masalah Selatan' Italia, meskipun telah membangkitkan perhatian yang besar sejak akhir abad ke-19 dan dekade pertama abad ke-20, mendapatkan kembali semangatnya setelah Perang Dunia Kedua, dan menjadi fokus perhatian yang lebih besar lagi setelah jatuhnya Berlin Wall. Perbedaan-perbedaan yang muncul dengan kuat pada saat penyatuan Italia, dan meledak setelah tahun 1950, menandakan adanya kesenjangan yang luar biasa dan terus-menerus antara wilayah-wilayah maju dan terbelakang, sehingga situasi ini kemudian dikenal secara universal sebagai 'wilayah regional Italia'. celah'.

Pesan yang mendasarinya bertujuan untuk menggugah hati nurani, sehingga tindakan yang ditujukan pada daerah-daerah yang mengalami depresi mampu menghasilkan pemulihan output dan lapangan kerja secara efektif. Strategi-strategi tersebut, dalam bentuk dukungan yang memadai sebagai landasan penggerak dinamika perekonomian, harus bertujuan untuk menghilangkan perbedaan-perbedaan yang ada. Oleh karena itu, langkah-langkah yang diambil harus mencegah memburuknya ketidakseimbangan yang ada di daerah-daerah tertinggal, menghilangkan segala potensi hambatan terhadap intervensi yang jelas dari pemerintah pusat, sambil mempertahankan tujuan utama untuk menghapuskan segala bentuk sampah.

## **2.2 KONTRIBUSI ANTONIO GENOVESI**

Penyebaran zaman Pencerahan, kemunduran gagasan merkantilisme, dan kebangkitan Fisiokrasi menjadi ciri pertengahan abad kedelapan belas, masa ketika pendekatan teoritis yang kompleks mulai terbentuk dan berkembang, yang mengarah pada

identifikasi Mazhab Pemikiran Italia: *Scuola Napoletana, Scuola Toscana dan Scuola Lombardo-Veneta*.

Elemen penting yang menghubungkan semua Sekolah adalah analisis mereka terhadap situasi regional yang relevan. Memang benar bahwa masing-masing sarjana menyelidiki kondisi perekonomian di wilayahnya masing-masing, mengusulkan perbaikan struktural dan reformasi sosio-ekonomi, serta memberikan penjelasan teoretis yang orisinal; tidak jarang, hal-hal ini menjadi cikal bakal analisis yang kemudian dilakukan oleh Mazhab Klasik dan Neo-Klasik.

Situasi regional dramatis yang menimpa Kerajaan Napoli khususnya menggugah hati nurani dan mendesak jiwa-jiwa yang lebih sensitif untuk mencoba mencari solusi. *Scuola Napoletana* khususnya menonjol karena orisinalitas kontribusinya, yang menarik perhatian pada aspek-aspek relevansi topik yang membingungkan. Dalam makalah ini kami merujuk secara khusus pada karya Antonio Genovesi, seorang pendukung terkemuka aliran pemikiran ini, justru karena referensi karakter kedaerahan yang muncul dari karyanya. Karya teoritis dan terapannya terbukti memiliki cakupan yang luas dan sangat penting berkat kedalaman pengetahuannya dan kemampuan bahasanya yang luas, ia mampu menyelidiki karya banyak ilmuwan. Di Mezzogiorno Italia antara tahun 1749 dan 1789, situasi regional sangat dramatis: pertanian berada dalam kondisi yang menyedihkan, pasokan kredit terbatas, dan pergerakan komersial menjadi langka. Kekuasaan yang luas adalah milik pemilik tanah yang besar atau milik Gereja. Manufaktur terpuruk, dan perdagangan lesu. Harga gandum terkendali dan upah pekerja pertanian berada di bawah tingkat subsisten.

Dalam situasi yang menyedihkan ini, Genovesi memperjuangkan reformasi radikal, berupaya membangkitkan minat masyarakat terhadap masalah ekonomi dan politik. Berdasarkan pelatihan spesialisnya, ia merasakan perlunya mendasarkan analisisnya pada data dan informasi yang tersedia, berdasarkan peristiwa fisik dan sejarah. Oleh karena itu, ia mengambil pendekatan organik, yang didukung oleh bukti. Hal ini mencerminkan pengalaman regional, didukung oleh data kuantitatif mengenai sumber daya fisik dan indikator ekonomi utama, dan dievaluasi berdasarkan situasi sosio-politik. Dalam analisisnya, Genovesi bahkan mendalilkan dua tahap perkembangan yang terpisah. Pada tahap pertama, suatu negara dapat keluar dari kemiskinan berkat perbaikan di bidang pertanian, yang disebabkan oleh pertumbuhan penduduk. Pada tahap kedua, tahap yang lebih maju, kesejahteraan sosial dan kekuatan ekonomi, yang dapat dicapai bahkan dalam skala internasional, tercapai. hal ini dimungkinkan melalui peningkatan sektor manufaktur sebagai 'sumber kedua kenyamanan dan kekuatan suatu negara' dan berkembangnya perdagangan, 'sumber ketiga' kesejahteraan.

Faktanya, meskipun Genovesi menganggap populasi sebagai kekuatan dan kekayaan utama suatu perekonomian, ia menghubungkan tren demografi dengan kapasitas untuk mendukung kegiatan produktif rumah tangga yang bertanggung jawab untuk menghasilkan kekayaan. Oleh karena itu, tingkat populasi sangat berkaitan dengan kuantitas lahan yang tersedia untuk pertanian, dan dinamika kegiatan manufaktur dan komersial, yang perlu tumbuh secara sinergi.

Dalam visi Genovesi, mengingat banyaknya permasalahan yang dialami sektor pertanian, pengembangan manufaktur dapat mewakili sumber kekayaan yang berharga. Namun hal ini bersifat hubungan dua arah: seperti halnya berkembangnya aktivitas pertanian dapat menyebabkan sektor manufaktur menjadi makmur, demikian pula penurunan aktivitas manufaktur dapat menurunkan sektor pertanian dan menekan pertumbuhan populasi. Memang benar, berkat sektor manufaktur yang rajin maka suatu perekonomian mampu memenuhi kebutuhan masyarakat, memungkinkan pertumbuhan dan sebagai konsekuensinya meningkatkan permintaan bahan mentah dan makanan.

Visi Genovesi mengenai kemewahan sangatlah penting. Meski mengecam kemewahan selangit, Genovesi tidak menganggapnya sebagai faktor penghambat. Ia memang menganggap kemewahan sebagai sarana potensial untuk melipatgandakan ketidakpuasan dan mendorong kemajuan, asalkan kemajuan tersebut didorong oleh produksi dalam negeri, jika tidak maka akan mengakibatkan arus keluar mata uang yang berbahaya yang hanya menguntungkan negara-negara lain. Ide awal ini memunculkan prinsip permintaan efektif Keynesian. Sebaliknya, Genovesi merasa tertekan dengan pemborosan, yang dianggapnya sebagai jalan menuju keburukan lebih lanjut.

Perdagangan, yang dianalisis dalam berbagai bentuknya dan melalui berbagai saluran distribusinya, menarik perhatian Genovesi karena perdagangan tersebut merupakan jalur menuju perluasan wilayah. Ia yakin bahwa pergerakan komersial tidak boleh dihalangi, dan negara hanya boleh mengatur tarif dan bea masuk. Di pasar dalam negeri, ketika hambatan sudah hilang, hubungan dagang bebas berkembang dan terorganisir. Visi ini sudah menunjukkan adanya pertimbangan yang cermat terhadap pembangunan daerah.

Jika Genovesi pada dasarnya adalah seorang merkantilis dan proteksionis dalam hal manufaktur ia menganggap mustahil untuk melestarikan dan mengkonsolidasikan manufaktur tanpa perlindungan tarif yang memadai ia adalah seorang pedagang bebas di bidang pertanian. Di sisi lain, masalah produksi pangan yang saat itu begitu memprihatinkan di Italia selatan, tidak boleh dibatasi. Ia secara efektif menjauhkan diri dari bentuk-bentuk merkantilisme yang paling ortodoks, dengan mengamati bahwa suatu negara tidak hanya bisa puas dengan kekayaan emas, perak, dan permata yang terbatas, namun juga tidak memiliki apa pun (Genovesi 1766, Opuscoli, Tomo IX, Ragionamenti intorno all'uso delle grandi ricchezze per riguardo all'umana felicità, hal.267).

Genovesi menganggap neraca perdagangan negatif merugikan, dan percaya bahwa setiap negara harus sesedikit mungkin bergantung pada negara lain. Beliau secara eksplisit mendesak negara-negara untuk mengembangkan kegiatan manufaktur dengan menggunakan bahan mentah yang persediaannya berlimpah di wilayah tersebut, dan untuk menjual produk tersebut ketika terdapat kekurangan, atau ketika pasokan bahan mentah tidak mencukupi untuk memungkinkan produksi. Dari pertimbangan-pertimbangan ini muncullah argumen penting yang mendasari teori biaya komparatif, yang kemudian direvisi oleh Fanno seperti yang akan kita analisis di bawah.

Genovesi memandang angkatan kerja yang berasal dari penduduk sebagai penggerak perekonomian. Manusia memiliki kecenderungan alami untuk bekerja keras dan berkorban,

yang mendorongnya untuk bekerja demi bertahan hidup. Oleh karena itu, pekerjaan pertamanya harus didefinisikan dalam pengertian moral dan bukan dalam pengertian ekonomi. Genovesi sangat memperhatikan masalah-masalah yang menimpa wilayahnya setiap hari, dan menyadari sepenuhnya bahwa hanya dengan mengangkat derajat individu barulah mungkin menghadapi dan bahkan mengatasi kesulitan-kesulitan krusial. Faktanya, ia sadar bahwa kebudayaan adalah instrumen vital yang dapat digunakan untuk membudayakan suatu bangsa: visinya merupakan cikal bakal pendekatan Romagnosi (1832): Genovesi tidak hanya telah memahami 'tiga kesempurnaan' yang dimilikinya (moral, ekonomi, dan politik). ), budaya juga menjadi syarat penting untuk mencapai tingkat pembangunan ekonomi global yang lebih tinggi.

Dalam berbagai tulisannya, Genovesi menggarisbawahi peran pembelajaran, jauh sebelum adanya pengakuan luas akan perlunya program pendidikan publik dalam tatanan nasional, yang tujuan utamanya adalah tercapainya kemajuan dan kebahagiaan masyarakat. Identifikasi peran budaya sebagai kekuatan pendorong di balik pembangunan ekonomi tidak diragukan lagi merupakan hal yang signifikan, dan terlebih lagi mengingat lemahnya minat terhadap tema yang ditunjukkan oleh lembaga-lembaga terkait bahkan di masa-masa selanjutnya. Namun demikian, hal ini perlu dilakukan pengetahuan (Genovesi mempercayakan pendidikan bahkan kepada kaum awam), atau yang dalam istilah modern kita definisikan '*Pelatihan Sumber Daya Manusia*', harus berjalan seiring dengan perolehan prinsip-prinsip etika yang baik.

Dalam visi Genovesi, pembudayaan masyarakat membawa perbaikan kondisi ekonomi, kerja keras merupakan buah dari 'pendidikan sipil dan rumah tangga', yang disumbangkan oleh aparat pemerintah dan keluarga. Memang Genovesi menganggap bahwa perbedaan antara masyarakat barbar dan masyarakat sipil terletak pada ketidaktahuan masyarakat barbar dan pengetahuan masyarakat sipil. Masyarakat yang bodoh hanya bisa memenuhi kebutuhannya sendiri, sedangkan di antara masyarakat yang berpengetahuan, penggunaan kecerdasan dan 'otak manusia' menjadi alat yang sangat berharga untuk menghasilkan pekerjaan yang lebih berkualitas dan terorganisir.

Untuk memastikan model yang lebih dapat diandalkan, kompetensi harus disertifikasi oleh Sekolah tertentu yang membuktikan pengetahuan unik dari 'seni' yang diperoleh. Di sini kita dapat menyimpulkan adanya hubungan erat antara pelatihan kejuruan dan wilayah. Kombinasi pendidikan dan pelatihan kejuruan yang dilakukan Genovesi menunjukkan bagaimana keduanya saling melengkapi: manusia tidak hanya menjadi kendaraan pembangunan, namun juga dapat dikondisikan oleh pembangunan itu sendiri.

### **2.3 ANALISIS FANNO TENTANG POTENSI KEUNGGULAN KOMPARATIF**

Perdagangan, yang merupakan isu sentral dalam persoalan pembangunan, menyangkut aspek teoritis dan praktis. Hubungan internasional, serta menentukan arus barang dan modal, dan mendorong investasi internasional, juga dapat menjadi cara yang tepat untuk memitigasi pertumbuhan penduduk melalui emigrasi. Berdasarkan pengalaman masa lalu, kolonisasi merupakan jalan keluar potensial bagi peningkatan tekanan demografi, seperti

yang diamati oleh Genovesi, Ortes, dan Verri. Bagaimanapun juga, perekonomian bisa saja memperdagangkan faktor-faktor produksi yang berlebih dengan faktor-faktor produksi yang kekurangan pasokan: namun karena kesulitan yang melekat pada saat itu, hal ini tidak mungkin dilakukan, sehingga pertukaran barang harus segera dilakukan.

Sebenarnya, fungsi perdagangan internasional adalah memulihkan keseimbangan distribusi faktor-faktor produksi, sehingga setiap wilayah mempunyai kombinasi faktor-faktor yang sesuai dengan tahap perkembangannya. Di sini, teori biaya komparatif menunjukkan validitasnya ketika ketersediaan faktor-faktor dalam proporsi yang berbeda-beda di berbagai negara tercermin dalam harga, dan karenanya juga dalam biaya produksi yang berbeda.

Biaya komparatif yang dinyatakan dalam hari kerja kemudian menjadi biaya moneter potensial, yaitu biaya moneter marginal, dan, menurut teori persaingan sempurna, menjadi harga. Tidak lagi konstan, biaya komparatif menjadi setara dengan harga satuan rata-rata. Penggunaan prinsip Ricardian tentang biaya komparatif untuk menjelaskan kolonialisme, sebuah pendekatan inovatif yang diadopsi oleh Fanno pada tahun 1906, dapat dibenarkan mengingat adaptasinya terhadap interpretasi dinamis terhadap perdagangan luar negeri secara umum, dan lebih khusus lagi terhadap perdagangan antar negara, negara dan koloni, karena pergerakan dua kelas barang (barang manufaktur terhadap produk pertanian dan mineral) dapat dianggap sebagai perdagangan dua barang.

Model klasik kemudian diadopsi oleh Fanno, namun membuat beberapa perubahan besar. Imobilitas faktor-faktor produksi berubah dari absolut menjadi relatif (meskipun mobilitasnya lebih rendah dibandingkan mobilitas barang dan jasa), sehingga perpindahan manusia dan modal sering kali merupakan kondisi persiapan yang diperlukan untuk perdagangan barang dan jasa (Fanno 1952, hal.18, huruf miring penulis sendiri).

Kesenjangan, yang sebelumnya dianggap stabil dari waktu ke waktu, menjadi variabel dalam versi baru ini, menjelaskan penekanan pada potensi keunggulan komparatif, yang merupakan elemen dinamis dalam pendekatan ini. Mengingat perubahan ketersediaan faktor, harga barang yang diperdagangkan pun berubah. Biaya ini, yang tidak lagi diukur dalam hari kerja, merupakan hasil dari serangkaian faktor kuantitatif dan kualitatif yang ikut campur dalam dinamika produksi. Akibatnya, mobilitas relatif faktor-faktor produksi mengubah kesenjangan potensial menjadi kesenjangan aktual, mendorong proses transformasi struktural, yang kemudian diikuti dengan perubahan selisih biaya komparatif.

Aspek inovatif yang diperkenalkan Fanno adalah dinamisasi, yang melampaui asumsi klasik tentang kesenjangan yang stabil dari waktu ke waktu, dengan mengkaji asal-usul dan potensi evolusinya (Manfredini Gasparetto 1987, hal. 7). Versi dinamis dari teori biaya komparatif sangat cocok untuk menjelaskan perdagangan antar wilayah yang berbeda. Perdagangan, yang tidak terbatas pada periode kesenjangan yang besar dalam penafsiran Ricardian, mencakup setiap tahap perdagangan internasional, baik dalam kualitas maupun kuantitas positif dan negatif. Hal ini memungkinkan untuk menyelidiki saling ketergantungan antara proses pembangunan jangka panjang dan struktur perdagangan. Asumsi kesenjangan yang menguntungkan, yang dianalisis ketika kesenjangan tersebut muncul dan berkembang, dikaitkan di sisi domestik dengan motivasi struktural, dan di sisi eksternal dengan permintaan.

Perluasan pendekatan ini penting: penerapannya melibatkan perdagangan antara negara-negara berkembang dan negara-negara maju. Hal ini menjelaskan keputusan untuk memperluas kegiatan yang terkait dengan kondisi dan sumber daya lokal. Di sini, mobilitas relatif faktor-faktor produksi, sebuah adaptasi dari imobilitas Ricardian, menjelaskan keadaan historis hubungan perdagangan antara negara induk dan koloni. Fanno (1952) mendasarkan analisisnya pada kasus-kasus di mana spesialisasi dan perdagangan menguntungkan. Lagi pula, bukan spesialisasi yang memiskinkan daerah-daerah yang secara ekonomi bergantung, melainkan desakan terhadap produksi yang tidak lagi kompetitif dan berlawanan dengan keunggulan awal. Hal ini menjelaskan pentingnya baru teori biaya komparatif, yang mampu menafsirkan dinamika fenomena ekonomi utama, yaitu ketimpangan distribusi sumber daya dan mengakibatkan ketidakseimbangan distribusi pendapatan. Setiap posisi yang menguntungkan atau tidak menguntungkan bersifat sementara sedangkan durasinya tidak bersifat sementara.

Keragaman kesenjangan adalah kunci untuk memahami tahap-tahap perkembangan setiap wilayah atau negara: dari perekonomian primer hingga sekunder dan transformasi selanjutnya. Dalam kerangka operasional ini, dan dalam kaitannya dengan keputusan-keputusan yang menyangkut seluruh negara, pilihan antara kebijakan perdagangan bebas atau proteksionis hanya bergantung pada besarnya perbedaan dalam biaya komparatif, yang, ketika perbedaan tersebut mendatar, meniadakan kemungkinan spesialisasi dan Oleh karena itu, dalam bidang perdagangan, diperlukan proteksionisme atau kebijakan perlindungan yang berbeda bagi industri-industri yang sedang berkembang (Manfredini Gasparetto 1987, hal. 54).

Dinamika perubahan yang intens yang dialami oleh banyak perekonomian<sup>25</sup> menimbulkan rangkaian keseimbangan dan ketidakseimbangan, yang menyebabkan fluktuasi ekonomi di sekitar tren peningkatan di negara-negara maju. Dari sudut pandang Fanno, pendekatan yang didasarkan pada teori biaya komparatif dan diintegrasikan ke dalam teori pembangunan, atau bahkan teori umum perencanaan ekonomi negara menjadi teori perdagangan internasional, di mana kolonisasi merupakan kasus khusus. Memang benar, walaupun kolonisasi dapat mencerminkan kebutuhan pada tahap perkembangan tertentu, hal ini tidak lagi berlaku ketika kolonisasi dapat digantikan oleh perdagangan bebas.

Versi dinamis dari teori biaya komparatif ini sangat realistis dan menjadi prinsip panduan proses pembangunan, tidak hanya bagi negara-negara yang ingin memasuki sirkuit perekonomian internasional, namun juga bagi daerah-daerah yang ingin menjadi bagian dari perekonomian domestik sebelum memasuki dunia ekonomi internasional. pasar dunia, semoga dengan cara yang berwibawa. Di tingkat regional, penekanan Fanno pada hubungan saling ketergantungan antara daerah-daerah yang kurang berkembang, lebih terbelakang dan lebih maju, menyatakan sebuah prinsip mendasar: perlunya mengupayakan bentuk-bentuk kerja sama yang semakin erat dan saling bergantung. Model ini masih memiliki validitas yang signifikan, meskipun penerapan dan implementasi penuhnya terganggu oleh percepatan proses pembangunan yang dibuat-buat, dan oleh perilaku menyimpang dari pihak dalam (Manfredini 1972, hal. 99).



Namun demikian, hal ini menangkap ciri-ciri penting dari dinamika, yang merupakan hal yang sangat penting dalam berbagai tahap transformasi struktural yang mempengaruhi negara tersebut. Pendekatan lain yang memfokuskan analisis hanya pada satu faktor utama (kesenjangan teknologi, skala ekonomi, faktor-faktor dalam jumlah dan kualitas yang berbeda, biaya transportasi, dan lain-lain) dilampaui oleh hipotesis dinamis yang, dengan menekankan perbedaan dalam kandungan tenaga kerja, secara otomatis menjelaskan perbedaan harga barang. Hal ini terkait dengan perkembangan penafsiran kontribusi sumber daya manusia. Namun kami percaya bahwa strategi pembangunan yang mempertimbangkan kebutuhan daerah, meskipun penting dalam jangka pendek, akan lebih penting lagi dalam jangka panjang, dan menjadi kriteria strategi politik yang tidak bisa dihindari.

#### **2.4 DISEKUILIBRIA REGIONAL DAN PERAN NEGARA**

Perusahaan swasta, yang pentingnya hal ini telah digarisbawahi oleh Say (1803), de Saint-Simon (1821–1822), Marshall (1890), bertujuan untuk mencapai hasil setinggi mungkin dari faktor-faktor yang digunakan dalam penataan produksi yang rasional. Pada gilirannya, para pembuat kebijakan memainkan peran penting dalam perekonomian modern, mengingat pentingnya layanan dan strategi publik yang berkaitan dengan aspek sosial dan ekonomi suatu negara, yang merupakan hal mendasar dalam menghasilkan dan menjaga pendapatan nasional. Oleh karena itu, negara melepaskan fungsi penting dalam produksi, tidak hanya sebagai produsen barang dan jasa, namun juga dalam kapasitasnya untuk mempengaruhi keputusan output, melalui undang-undang, peraturan, tekanan fiskal dan subsidi. Dengan cara ini, hal ini dapat mengubah perilaku perusahaan swasta, bahkan secara radikal.

Di Nardi memusatkan perhatian pada hubungan ini, dan juga memanfaatkan kontribusi Einaudi, dengan menyoroti sejak tahun 1942 dan kemudian menggarisbawahi dalam tulisannya relevansi negara sebagai masukan produktif yang penting. Faktanya, fungsi negara dalam proses perekonomian bersifat konstan jika intervensi dirancang untuk menjaga kohesi sosial, namun menjadi variabel jika intervensi negara berbentuk dukungan. Dinamika perekonomian ‘memaksakan’ peran ini pada para pembuat kebijakan, dan pengambilan kebijakan tidak boleh didasarkan pada penilaian politik yang sewenang-wenang, melainkan berdasarkan kebutuhan efektif masyarakat, salah satu isu utamanya adalah pengangguran.

Dari sudut pandang Di Nardi (yang berasal dari Keynesian), maka para pembuat kebijakan harus mengambil tindakan nyata untuk memastikan lapangan kerja penuh, yang tidak dapat dicapai oleh kekuatan pasar yang spontan, dan tidak dapat dipertahankan secara mandiri, seperti yang ditunjukkan oleh fluktuasi siklus. Jika konstruksi Pekerjaan umum yang dianggap sebagai cara untuk mencapai konsensus pemilu tidak dapat dibenarkan, namun hal ini merupakan instrumen utama stabilitas ekonomi. Intervensi negara tidak hanya berupa tindakan langsung, namun juga harus memainkan peran integratif untuk memastikan tercapainya lapangan kerja penuh.

Hal ini menjelaskan pentingnya dukungan ganda dalam intervensi negara: untuk mengurangi kesenjangan ekonomi dan untuk mencoba menghilangkan bentuk-bentuk ketimpangan distribusi sumber daya ekonomi yang ada (seperti dalam kasus ekonomi

dualistik), tujuan krusialnya adalah untuk membatasi kesenjangan pendapatan di tingkat negara. tingkat suatu bangsa. Manuver pengeluaran publik menjadi sangat penting untuk mencapai tujuan-tujuan kompleks tersebut, dan dampaknya menyebar berkat prinsip multiplier. Hasil intervensi negara harus selalu dievaluasi berdasarkan manfaat dan hasil yang dapat diperoleh baik di tingkat lokal maupun nasional.

Ketika variasi otonom dari salah satu komponen permintaan agregat memicu, melalui pengganda, peningkatan output dan peningkatan lapangan kerja, maka benar juga bahwa peningkatan tingkat produksi menyebabkan peningkatan investasi terkait, yang berkontribusi terhadap pendapatan lebih lanjut. pertumbuhan, menjelaskan pentingnya koefisien percepatan. Interaksi antara akselerator dan pengganda tentu akan meningkatkan pendapatan secara signifikan, namun dalam situasi dualistik, penting untuk mempertimbangkan apakah peningkatan tersebut menguntungkan daerah-daerah tertinggal atau sebaliknya, diarahkan ke daerah-daerah maju, sehingga memberikan hasil yang berbeda dari yang diharapkan. harapan dan keputusan yang diambil.

Faktanya, program pembangunan ekonomi yang dilaksanakan di daerah-daerah tertinggal tidak hanya akan memberikan manfaat bagi daerah-daerah tersebut jika upaya yang diusulkan juga diterapkan di daerah-daerah maju. Oleh karena itu, ada bahaya tersembunyi yang tidak boleh dianggap remeh. Langkah ekspansif ini bisa saja melampaui batas yang telah ditetapkan, melampaui cakupan yang diperkirakan, dan meluap ke jalur lain. Oleh karena itu, intervensi dapat memberikan manfaat bagi wilayah-wilayah yang, pada dasarnya, tidak memerlukan intervensi tambahan, dan bahkan dapat menimbulkan serangkaian disfungsi, sementara wilayah-wilayah yang awalnya ditunjuk sebagai penerima tindakan yang tepat, dihadapkan pada kekurangan dalam hal manfaat yang diberikan. manfaat yang diantisipasi pada awalnya.

Intervensi negara tidak boleh dilaksanakan dalam situasi yang normal dan terjadi perubahan bertahap. Dunia industri terus-menerus mengalami berbagai rangsangan: fenomena konversi atau restrukturisasi yang disebabkan oleh dinamika harga, kemajuan teknologi, penciptaan barang-barang tersendiri, penemuan dan eksploitasi sumber-sumber bahan baku baru strategis atau non-strategis. Pada dasarnya, kemajuan alami dalam dinamisme industri modern tidak memerlukan tindakan khusus.

Situasinya akan berubah secara radikal jika masalah-masalah tersebut menjadi relevan secara sosial ketika masalah tersebut muncul dan mengakibatkan penurunan tajam dalam produksi barang-barang yang dikontrak pasar, dan kemacetan di sektor-sektor yang permintaannya meningkat. Waktu penyesuaian dikondisikan oleh kekakuan faktor-faktor yang ada (Di Nardi 1960, p. 239), sehingga perbedaan regional dapat muncul atau semakin menonjol, yang mempunyai konsekuensi merugikan baik bagi produksi maupun konsumsi (Graziani 1969, p. 46). Akibatnya, wilayah tertentu atau keseluruhan wilayah mungkin diberi label 'tertekan' atau 'terbelakang'. Berbagai jenis intervensi negara mungkin direncanakan, dan harus selalu didasarkan pada prinsip efisiensi biaya. Langkah-langkah tersebut dapat mencakup konsesi untuk mengurangi biaya investasi, fasilitas kredit khusus, pengurangan

beban pajak, penciptaan ekonomi eksternal, atau pelatihan dan pelatihan ulang sumber daya manusia.

Kami tidak sepenuhnya setuju dengan penekanan pada proses industrialisasi yang menarik perhatian Di Nardi, meskipun hal tersebut mencerminkan visi yang dianut secara luas pada saat itu. Faktanya, kami percaya bahwa pekerjaan asli suatu daerah harus diutamakan, agar tidak melanggar struktur sosio-ekonomi yang hakiki. Jadi bagi Mezzogiorno Italia, strategi yang ditargetkan harus memberikan prioritas pada struktur pertanian, lingkungan hidup, budaya dan seni, serta pariwisata, dan harus membangun kegiatan industri yang benar-benar koheren dengan sektor-sektor ini. Pembangunan “katedral di padang pasir” yang mahal dan menyedihkan atau peralatan struktural yang tidak produktif (tentu saja tidak dalam pengertian Keynesian!) harus dihindari.

Di sisi lain, alasan Di Nardi sepenuhnya meyakinkan ketika, berkat perbedaan antara investasi dengan imbal hasil yang segera atau yang ditangguhkan,<sup>36</sup> ia meletakkan landasan bagi kebijakan investasi yang cerdas. Dampaknya, investasi dengan tingkat pengembalian yang cepat akan menghasilkan pertumbuhan kapasitas produktif yang cepat, sedangkan investasi dengan tingkat pengembalian yang ditangguhkan, meskipun persediaan modal meningkat, tidak akan menghasilkan peningkatan kapasitas produktif secara instan. Oleh karena itu, setelah mendefinisikan masalahnya dengan jelas, pemerintah berkewajiban untuk mengambil tindakan yang diperlukan guna menghilangkan hambatan apa pun terhadap pembangunan yang berpotensi terkoordinasi dan harmonis. Ini merupakan tugas yang berat: selain membuat evaluasi yang dapat diandalkan, hal ini juga merupakan tugas yang berat. intervensi tersebut mungkin tidak menghasilkan perkembangan yang diinginkan, dan bahkan dapat menyebabkan ketidakseimbangan yang nyata. Misalnya, timbulnya dinamika inflasi<sup>38</sup> dapat mendorong perusahaan-perusahaan dalam negeri untuk melakukan relokasi agar dapat memperoleh manfaat dari rendahnya biaya tenaga kerja atau biaya yang lebih rendah dalam arti yang sebenarnya. Perusahaan mungkin juga ingin mengambil keuntungan dari sistem perpajakan yang tidak terlalu mudah berubah dan tidak terlalu menindas, serta menghindari rangkaian jebakan dan jerat yang menghambat usaha.

Namun demikian, adanya kesenjangan sosial-ekonomi kemungkinan besar akan mengarah pada regionalisme, yang dapat muncul dalam dua bentuk: perwujudan prinsip ideologis, atau ekspresi realitas politik. Dalam kasus terakhir, klaim teritorial yang ekstrim dapat diajukan, seringkali dengan hasil yang kontraproduktif. Pada gilirannya, mungkin ada seruan khusus untuk proteksionisme internal, yang merupakan kekuatan penentu dalam pembentukan pemerintahan mandiri lokal. Hal ini dikritik keras oleh Di Nardi (1967, hal. 289), baik sebagai bukti nyata kegagalan persatuan nasional, maupun karena jenis pemerintahan seperti ini akan membawa bangsa kembali ke keadaan semula. Saat ini, dampak otonomi daerah tidak hanya terbatas pada konteks domestik, namun akan menyebar ke tingkat masyarakat Eropa, dimana kedaulatan nasional sebuah mekanisme regulasi yang nyata ditakdirkan untuk memainkan peran yang semakin terbatas.

## Kesimpulan

Kontribusi para sarjana Italia yang diuraikan di sini mengungkapkan minat khusus dalam penyelidikan fenomena nyata dalam periode sejarah tertentu, dalam konteks proses pembangunan. Para penulis Italia pada abad ke-18, yang dapat dikenali dari aliran mereka, telah berupaya mempelajari kondisi perekonomian di daerah mereka, untuk merumuskan langkah-langkah yang akan menghasilkan perbaikan perekonomian dan menstimulasi reformasi ekonomi dan sosial. Ada banyak kontribusi teoritis perintis: peran pembagian kerja di Beccaria, teori nilai barang-barang produksi dan kesenjangan antara tren demografi dan sumber daya di Ortes, produksi kekayaan di Genovesi dan penekanannya yang mencolok pada pelatihan individu. Demikian pula Fanno, yang kembali ke kerangka tradisional mengenai biaya komparatif, merasa perlu untuk tetap berpegang pada kenyataan. Pendekatan Ricardo poros perdagangan internasional sebagai penjelasan yang masuk akal atas lepas landasnya wilayah-wilayah tertentu mengasumsikan dimensi temporal yang terbatas, yang diselesaikan dalam versi Fanno. Teori yang bersifat dinamis karena variabilitas kesenjangan ini menjelaskan transformasi struktural pada setiap tahap pembangunan, dengan tetap menghormati saling ketergantungan dengan pembangunan di wilayah lain.

Dalam konteks teori pembangunan ekonomi, perhatian khusus diberikan pada daerah terbelakang, contoh paling mencolok adalah Mezzogiorno Italia. Kesenjangan dualistik juga dianalisis oleh Di Nardi yang, meskipun kembali ke skema Keynesian, menyoroti dengan sangat jelas potensi kemandirian yang terbatas dan pemborosan sumber daya. Sebuah tema mendasar muncul dari kerangka analitis yang kompleks ini, yang menghubungkan berbagai kontribusi: sentralitas faktor manusia, dalam dimensi regional yang khas. Peran sumber daya manusia lebih diprioritaskan dibandingkan sumber daya material, dan pentingnya membentuk kesadaran etis sangatlah penting: ini adalah aspek mendasar yang, dengan menggerakkan sistem, melampaui otomatisme prinsip-prinsip teoretis.

## **BAB 3**

### **STRUKTUR KEWIRAUSAHAAN DARI PERSPEKTIF DAERAH**

#### **3.1 PENDAHULUAN**

Pada tahun 1950-an, para ekonom mulai memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan ekonomi. Abramovitz, Solow dan Swan mungkin adalah penulis pertama yang menganalisis penyebab peningkatan PDB suatu perekonomian, berkaitan dengan fungsi produksi agregat. Menurut teori mereka, faktor-faktor yang menentukan proses pertumbuhan di sisi penawaran pada dasarnya ada dua: tenaga kerja dan modal. Di sisi permintaan, barang-barang yang diproduksi ditakdirkan untuk digunakan oleh tiga variabel dasar: konsumsi, tabungan, dan investasi.

Pendekatan-pendekatan ini mempunyai karakter neoklasik dan simetris dan didasarkan pada pendekatan Klein, yang disebut “masalah agregasi dalam fungsi produksi” (Klein 1946). Mereka diciptakan berdasarkan tingkat teknologi tertentu dan, oleh karena itu, tidak menganggap perubahan teknologi sebagai variabel yang harus diperhitungkan. Logikanya, kurangnya realisme dari pendekatan neoklasik yang asli ini menimbulkan beberapa kritik, bahkan Robert Solow mengakuinya dalam pidatonya pada upacara resmi penerimaan Hadiah Nobel Ekonomi. Tentu saja, kurangnya pertimbangan terhadap kemajuan teknologi merupakan kelemahan serius dalam model neoklasik yang asli. Dapat dipahami bahwa variabel teknologi merupakan sesuatu yang berada di luar lingkup kegiatan ekonomi, yaitu variabel yang dipaksakan dari konteks di luar lingkup ekonomi semata. Hal inilah yang menyebabkan model pertumbuhan ekonomi neoklasik pada masa itu sering disebut “eksogen” dan bukan model pertumbuhan ekonomi “endogen” yang dikembangkan sejak tahun 1980-an.

Sebagai akibat dari kurangnya pertimbangan faktor teknologi dalam model “eksogen”, dan juga dalam upaya memerangi meningkatnya masalah pengangguran dalam skala internasional, model pertumbuhan teoritis baru dikembangkan pada tahun 1980an dan 1990an. Upaya ini bertujuan untuk memasukkan teknologi, bukan sebagai variabel tertentu, melainkan sebagai faktor internal sistem (Romer 1994). Di sisi lain, mereka juga, secara langsung atau tidak langsung, mempertimbangkan pendekatan inovasi Schumpeterian sebagai dasar proses teknologi. Fakta ini telah menyebabkan konsep-konsep baru, seperti sumber daya manusia, penelitian dan pengembangan, perubahan teknologi, dll., dimasukkan (Durlauf dan Quah 1999). Semua konsep ini, pada akhirnya, merupakan turunan berbeda dari apa yang sekarang dikenal sebagai “pengetahuan”.

Seperti telah disebutkan sebelumnya, model pertumbuhan ekonomi neoklasik bersifat simetris dan pada dasarnya mengupayakan keseimbangan antara komponen sisi penawaran dan komponen sisi permintaan. Hal ini didasarkan pada asumsi bahwa pelaku ekonomi benar-benar rasional, yang berarti bahwa mereka memaksimalkan keuntungan dan memberikan informasi sempurna terkait pasar. Mengingat pendekatan keseimbangan formal yang sangat disederhanakan ini, sudut pandang neoklasik tidak memberikan ruang bagi variabel-variabel

lain. Namun hal ini nampaknya penting untuk menjelaskan proses pertumbuhan perekonomian, seperti peran institusi dan perusahaan (Felipe 2006).

Tentu saja, untuk menjelaskan fenomena pertumbuhan ekonomi, nampaknya perlu mempertimbangkan tingkat korupsi, kinerja institusi, demokrasi, dan perusahaan. Faktor-faktor ini, pada akhirnya, adalah pencipta kekayaan dalam perekonomian pasar mana pun. Jika hal ini terjadi pada perekonomian mana pun, terutama dalam konteks negara tertentu, maka faktor kewirausahaan memiliki relevansi khusus di tingkat regional. Hal ini karena kerja lembaga-lembaga politik dan sosial biasanya bersifat homogen dalam batas-batas suatu negara tertentu. Berbagai aspek, seperti ketidakpastian, ide-ide baru dan inisiatif kewirausahaan, merupakan elemen dari faktor kewirausahaan. Hal ini tidak mendapat tempat dalam pendekatan tradisional (Wennekers dan Thurik 1999), dan baru mulai diperhitungkan dalam analisis pertumbuhan ekonomi dalam beberapa tahun terakhir.

### 3.2 ANALISIS TINGKAT KEWIRAUSAHAAN

Ketika mempertimbangkan faktor kewirausahaan, perlu dibedakan tiga kategori dalam analisis: mikro, meso, dan makro (Tabel 3.1).

**Tabel 3.1. Analisis Tingkat Kewirausahaan**

<b>Tingkat analisis</b>	<b>Minat yang dominan</b>
Mikro	Individu
Meso	Firm
Makro	Ekonomi

Pada tingkat pertama, mikro, tujuan utamanya berkaitan dengan kerangka pribadi wirausahawan. Teori-teori yang dikembangkan pada tingkat ini bertujuan untuk memaksimalkan keuntungan ekonomi pengusaha. Hal ini misalnya terjadi pada teori-teori berikut: teori keuntungan pribadi yang dikembangkan antara lain oleh Cantillon dan Max Weber; teori risiko kewirausahaan F. Knight; dan berbagai teori psikologi yang berfokus pada optimalisasi perilaku kewirausahaan.

Selanjutnya, pada tingkat meso, analisisnya berkaitan dengan tujuan perusahaan, bukan kepentingan pribadi pengusaha. Bidang analisis ini lebih luas dari bidang analisis pertama. Hal ini antara lain mencakup teori biaya transaksi; teori jaringan; teori inkubasi perusahaan; dan semua cabang manajemen, seperti teori pembiayaan dan investasi, teori sumber daya manusia, teori organisasi dan produksi, teori pemasaran, teori akuntansi dan sebagainya. Semua teori ini membentuk serangkaian spesialisasi yang membentuk isi penting sekolah bisnis. Sambil merangkul kepentingan pribadi pengusaha, mereka juga mengejar profitabilitas, pemeliharaan dan pertumbuhan perusahaan yang, pada akhirnya, mempengaruhi tidak hanya kepentingan individu pemilik perusahaan, namun juga seluruh pemangku kepentingan (eksekutif, karyawan, dan perusahaan). pemasok, klien dan semua jenis institusi yang terkait dengan perusahaan yang bersangkutan).

Selain tujuan pribadi dan kewirausahaan yang dicapai di tingkat mikro dan meso, tingkat makro berfokus pada memberi manfaat bagi sistem ekonomi secara keseluruhan. Pendekatan makro ini tentu saja mencakup kepentingan pengusaha dan perusahaan, namun tujuan utama analisisnya adalah perkembangan perekonomian di mana unit produktif tersebut berada. Oleh karena itu, dalam kerangka ekonomi agregat inilah tujuan utama bab ini terletak, dan, meskipun hubungannya dengan tingkat mikro dan meso sangat erat, perhatian mendasar akan ditempatkan pada pertanyaan-pertanyaan seperti apa yang seharusnya dilakukan dalam aktivitas kewirausahaan. seperti dalam rangka mengoptimalkan pertumbuhan ekonomi.

### 3.3 FUNGSI KEWIRAUSAHAAN DAN STRUKTUR KEWIRAUSAHAAN

Dalam semua proses pertumbuhan ekonomi, terdapat mekanisme yang diasumsikan otomatis oleh teori tradisional: tabungan investasi produktif pertumbuhan ekonomi (Gambar 3.1). Meski demikian, mekanisme yang terbagi dalam dua fase dan mengarah pada transformasi sumber daya keuangan menjadi pertumbuhan ekonomi ini tidak sepenuhnya otomatis pada waktu dan tempat mana pun. Kurangnya otomatisasi dapat dijelaskan oleh dua alasan mendasar:

- Tidak selalu ada pelaku wirausaha yang mampu, mengetahui atau ingin mengubah tabungan yang ada menjadi investasi produktif.
- Tidak semua tindakan investasi produktif memberikan kontribusi yang sama terhadap proses pertumbuhan ekonomi.

Berdasarkan alasan-alasan tersebut, kita dapat membedakan dua komponen dalam faktor kewirausahaan (kewirausahaan): (a) Pengusaha (mengacu pada fungsi kewirausahaan) dan (b) perusahaan (mengacu pada jaringan atau struktur kewirausahaan). Seperti ditunjukkan pada Gambar 3.1, masing-masing komponen ini diproyeksikan pada setiap fase mekanisme tabungan – investasi – pertumbuhan.



**Gambar 3.1 Fungsi atau bidang kewirausahaan (Guzmán 1994)**



Oleh karena itu, dari perspektif regional, analisis makro terhadap faktor kewirausahaan harus memperhatikan, di satu sisi, bagaimana jaringan kewirausahaan perlu distrukturkan, sehingga pada akhirnya perekonomian daerah mencapai tingkat pertumbuhan setinggi-tingginya. Di sisi lain, karena organisasi kewirausahaan merupakan hasil dari sosok wirausaha dan kapasitas kewirausahaan menghadirkan profil yang berbeda dalam kerangka geografis yang berbeda, maka perlu dilakukan analisis kualitatif terhadap fungsi-fungsi yang dikembangkan oleh wirausaha. Berdasarkan faktor tersebut dapat diketahui perbedaan derajat dinamisme dan budaya kewirausahaan yang dapat mempengaruhi pertumbuhan perekonomian daerah.

Pada dua bagian berikut, karakteristik kualitatif struktur kewirausahaan dan elemen utama yang membentuk fungsi kewirausahaan dianalisis secara terpisah, dari sudut pandang yang berfokus pada pertumbuhan.

### **3.4 KARAKTERISTIK KUALITATIF STRUKTUR KEWIRAUSAHAAN**

Dari perspektif teori pertumbuhan endogen modern, dapat dikatakan bahwa setiap perusahaan berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi dalam proporsi yang berbeda-beda. Tidak semua unit produktif memberikan kontribusi yang sama terhadap peningkatan daya saing ekonomi suatu wilayah. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa, misalnya, sektor-sektor ekonomi yang berbeda tidak mempunyai tingkat pertumbuhan yang sama, atau potensi hambatan yang sama, atau kapasitas yang sama untuk menciptakan lapangan kerja atau tingkat nilai tambah yang lebih tinggi.

Dari sudut pandang endogen, yaitu dari “dalam” sistem produktif, variabel teknologi/inovatif bukanlah satu-satunya variabel yang dapat menjelaskan perilaku “makro” perusahaan. Selain basis teknologi dan perilaku inovatif, variabel lain juga dapat disebutkan, seperti tingkat pendidikan para eksekutif, tingkat profitabilitas, tingkat kolaborasi, tingkat ekspor, dan kualitas output. Semua ini tentu membantu menjelaskan tingkat daya saing suatu wilayah atau wilayah. Meskipun demikian, variabel-variabel ini pada dasarnya ditempatkan pada tingkat “meso-ekonomi”, dan analisisnya bertujuan untuk kepentingan tertentu bagi perusahaan, meskipun secara tidak langsung, hal ini juga mempunyai konsekuensi terhadap kepentingan bersama dalam perekonomian regional. Logikanya, meskipun variabel-variabel seperti inovasi, pendidikan, kolaborasi, kualitas, ekspor, dll. pada kenyataannya berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan, variabel-variabel tersebut hanya bergantung pada keputusan manajemen, yakni pada “meso” tingkat. Di sisi lain, dalam konteks makroekonomi yang sama, dimungkinkan untuk menemukan perusahaan yang tingkat inovasinya, misalnya, sangat tinggi, namun dapat dilawan oleh rendahnya tingkat inovasi perusahaan lain.

Variabel-variabel kewirausahaan ini merupakan elemen mendasar dari pendekatan manajemen, namun pada saat yang sama, variabel-variabel tersebut terjalin dalam serangkaian karakteristik struktural jaringan kewirausahaan yang, pada akhirnya, menentukan dan membentuk hubungan sebab akibat antara tindakan kewirausahaan dan hasil makroekonomi. Secara khusus, jumlah investasi yang sama, mengingat kualitas struktural

jaringan kewirausahaan yang berbeda, dapat menimbulkan konsekuensi yang sangat berbeda dalam pertumbuhan ekonomi regional. Di antara ciri-ciri kualitatif yang membentuk struktur kewirausahaan, setidaknya dapat dibedakan hal-hal berikut:

### **Kepadatan Wirausaha**

Salah satu variabel pertama yang menjelaskan kekuatan atau kelemahan jaringan produktif regional adalah jumlah perusahaan yang berlokasi di wilayah tersebut. Secara teoritis, semakin tinggi jumlah perusahaan dibandingkan dengan jumlah penduduk, semakin besar kemungkinan produksi barang dan jasa (PDB daerah) mencapai tingkat yang lebih tinggi. Hal ini secara bersamaan mengarah pada tingginya tingkat lapangan kerja, investasi, ekspor, dan lain-lain. Oleh karena itu, kepadatan wirausaha merupakan variabel dasar yang diperlukan namun tidak mencukupi yang dibutuhkan untuk menciptakan jaringan kewirausahaan yang kompetitif dalam perekonomian apa pun, tidak hanya di tingkat regional, namun juga di tingkat regional. level nasional.

Ada banyak perekonomian nasional dan regional misalnya di Eropa Selatan, serta di wilayah terbelakang yang memiliki kepadatan wirausaha dalam kaitannya dengan jumlah penduduk yang tinggi, namun struktur wirausahanya juga memiliki tingkat atomisasi yang tinggi. Hal ini menyebabkan tingginya persentase perusahaan-perusahaan kecil yang pendiriannya lebih disebabkan oleh motivasi “kebutuhan” yaitu pengangguran dibandingkan dengan motivasi “peluang”. Logikanya, perusahaan-perusahaan kecil ini hanya memberikan kontribusi yang sangat rendah terhadap pertumbuhan ekonomi dan, dalam banyak kasus, termasuk dalam sektor perekonomian informal.

### **Rata-rata Ukuran Perusahaan**

Ukuran perusahaan telah, dan terus menjadi, sebuah elemen ketidaksepakatan sehubungan dengan beberapa aspek mendasar, seperti kapasitas untuk berinovasi, untuk ekspor, untuk penciptaan lapangan kerja umum, dan lain-lain. Secara tradisional, terdapat beberapa kesepakatan, atau bahkan Dengan suara bulat, terdapat pendapat bahwa perusahaan-perusahaan besar adalah perusahaan-perusahaan yang memberikan kontribusi paling besar terhadap dinamisme ekonomi dan berbagai aspeknya: nilai tambah, inovasi, lapangan kerja, dan lain-lain. Contoh dari hal ini dapat ditemukan dalam British Bolton Report yang terkenal dari tahun 1960an. Namun, sejak krisis ekonomi tahun 1970an, berbagai penelitian bermunculan mengenai peningkatan peran UKM dalam proses pertumbuhan ekonomi (Birch 1979; Storey 1988).

Meskipun demikian, meskipun asumsi peningkatan peran UKM sebagian besar didasarkan pada penelitian ekonomi empiris saat ini, pertimbangan berikut juga benar: Pertama, jelas bahwa perusahaan-perusahaan besar di perekonomian mana pun akan memainkan peran dominan dalam perdagangan internasional, dalam tingkat produksi, serta dalam bidang R+D+I. Bukan suatu kebetulan bahwa sebagian besar perusahaan multinasional terbesar, yang dominan di pasar terbesar, dimiliki oleh negara-negara dengan perekonomian paling maju, seperti Amerika Serikat, Jepang atau negara-negara utama Uni Eropa.

Selain itu, meskipun UKM memainkan peran yang penting dan bahkan semakin meningkat dalam proses pertumbuhan ekonomi dan penciptaan lapangan kerja, kita perlu

membedakan antara UKM itu sendiri dengan usaha mikro dan wirausaha. Seperti disebutkan sebelumnya, perusahaan-perusahaan kecil semacam ini, sebagian besar, diciptakan oleh motivasi “kebutuhan” – sebuah istilah yang digunakan oleh Global Entrepreneurship Monitor (GEM) yaitu, semata-mata untuk tujuan kelangsungan hidup atau sebagai makna hidup, dengan sedikit niat untuk mendorong peningkatan organisasi kewirausahaan dalam hal lapangan kerja, peningkatan aset, internasionalisasi, dll.

Oleh karena itu, perlu digarisbawahi bahwa negara-negara dan wilayah-wilayah paling maju mempunyai ciri-ciri jaringan kewirausahaan, yang tidak hanya memiliki proporsi perusahaan-perusahaan besar yang tinggi, namun juga banyaknya UKM asli yang memiliki sedikitnya sepuluh karyawan, menurut sumber statistik paling luas. Sebaliknya, negara-negara terbelakang, baik di tingkat regional maupun nasional, biasanya menunjukkan tingkat atomisasi kewirausahaan yang tinggi yang lebih tercermin dalam konteks usaha mikro dan wirausaha dibandingkan dalam kerangka UKM.

### **Kerentanan Patrimonial**

Dalam analisis empiris jaringan kewirausahaan di suatu wilayah tertentu, konsep “perusahaan” sering dikacaukan dengan “lembaga”, “pabrik”, atau bahkan dengan “anak” atau “cabang”. Selain dampak hukum, pembedaan konsep-konsep yang berkaitan dengan unit produktif ini mungkin mempunyai konsekuensi ekonomi yang penting.

Secara khusus, “kerentanan patrimonial” mengacu pada kepemilikan perusahaan dan lokasi geografisnya. Kepemilikan patrimonial mengarah pada kendali dan pengambilan keputusan mendasar dalam perusahaan. Oleh karena itu, jaringan wirausaha dengan kerentanan patrimonial yang tinggi mempunyai tingkat penetrasi investasi eksternal yang tinggi. Fakta ini selalu berdampak positif terhadap pertumbuhan ekonomi dan penciptaan lapangan kerja, terutama ketika investasi internal mempunyai kelemahan yang serius. Namun, pada saat yang sama, hal ini juga menciptakan tingkat kerentanan yang lebih tinggi terutama ketika hanya terdapat sedikit jaringan produktif asli.

Dalam konteks globalisasi saat ini, kurangnya kendali dalam pengambilan keputusan kewirausahaan yang mendasar dan strategis merupakan risiko nyata bagi perekonomian regional tertentu, karena diketahui bahwa lokasi geografis investasi produktif dapat dengan mudah diubah. Tentu saja, perekonomian regional yang pertumbuhan ekonomi dan penciptaan lapangan kerja sangat bergantung pada investasi eksternal – yang mengikuti model pertumbuhan ekonomi “top-down” dan bukan model “bottom-up” endogen – mempunyai risiko delokalisasi yang lebih tinggi. Fakta ini lebih merupakan karakteristik negara-negara berkembang yang tidak mempunyai alat produktif yang kuat.

### **Sektor Produktif yang Dominan**

Dalam proses produksi barang dan jasa, banyak sektor dan subsektor kegiatan yang mengambil bagian dan memberikan kontribusi, dalam tingkat yang berbeda-beda, terhadap pertumbuhan perekonomian daerah. Dari sudut pandang ini, ada kemungkinan untuk menunjukkan beberapa gagasan yang, meskipun diketahui sampai batas tertentu, mempunyai relevansi ekonomi yang patut dipertimbangkan lebih lanjut.

Pertama, kegiatan industri biasanya merupakan kegiatan yang memerlukan tingkat teknologi tertinggi, tingkat spesialisasi tertinggi, jumlah investasi modal tetap terbesar, dan mempunyai kebutuhan terbesar akan peralatan produktif. Dalam sebagian besar kasus, aktivitas jasa tradisional “mendampingi” proses produksi utama melalui transportasi, pemeliharaan mesin, pemberian informasi, pembersihan dan kebersihan di pabrik, restoran, perawatan pribadi, dan lain-lain. kegiatan biasanya juga terletak pada tahap akhir rantai produksi, yaitu sangat dekat dengan konsumsi. Kegiatan jasa sering kali dilakukan secara bertahap, seperti distribusi, periklanan, perdagangan besar, perdagangan eceran, bantuan teknis, dan sebagainya.

Mengingat hal ini, menjadi jelas bahwa, kecuali dalam kasus-kasus tertentu, tahap transformasi dalam proses produksi (aktivitas industri) merupakan proses utama dari mekanisme penambahan nilai, sementara jasa tradisional memainkan peran “penolong” yang nilai ekonominya dalam perdagangan bahkan biasanya bergantung pada nilai industri yang ditentukan melalui persentase margin yang tetap.

Relevansi kegiatan industri lebih terlihat dalam konteks makroekonomi yang bercirikan sektor-sektor yang sudah matang dan tradisional. Dengan munculnya “ekonomi pengetahuan” modern, beberapa aktivitas tertentu, seperti pembuatan perangkat lunak, desain, atau konsultasi teknologi khusus, menjadi semakin penting. Meskipun demikian, perlu juga ditekankan bahwa layanan yang sangat terspesialisasi ini pada umumnya tidak memenuhi suatu tujuan, melainkan merupakan aktivitas yang terkait dengan penciptaan produk yang sangat canggih dan/atau dengan kehadiran inovatif di pasar.

Selain itu, perlu juga mempertimbangkan kontribusi sektor produktif terhadap pertumbuhan ekonomi daerah, yang baik secara langsung maupun tidak langsung berdampak pada sektor-sektor lain yang terkait dengan rantai produksi. Analisis input-output menunjukkan bahwa kegiatan industri pada umumnya mempunyai faktor penarik dan pendorong yang paling besar sehingga efek multipliernya terhadap keseluruhan sistem produktif lebih besar dibandingkan dengan sektor jasa. Fenomena ini tidak hanya disebabkan oleh semakin dekatnya aktivitas jasa dalam banyak kasus dibandingkan dengan permintaan akhir, namun juga oleh semakin tingginya tingkat kompleksitas aktivitas industri yang memerlukan input dalam jumlah besar (bahan mentah dan/atau barang setengah jadi). dan bantuan sejumlah besar layanan pendukung, baik yang bersifat maju maupun tradisional.

Dengan demikian, daerah maju ditandai dengan adanya jaringan industri yang kuat. Meskipun demikian, baru-baru ini terdapat kecenderungan yang jelas untuk lebih memilih sektor ketiga (jasa) dalam perekonomian, sebagai akibat dari meningkatnya peran “pengetahuan” dalam perekonomian modern, yang tidak mengurangi pentingnya industri.

Tentu saja, industri harus meningkatkan inovasi dan produktivitasnya, sehingga memerlukan layanan teknologi canggih. Sebagai akibat dari dampak teknologi dan jasa maju, kegiatan industri dapat dikelompokkan ke dalam setidaknya tiga kategori: (a) subsektor teknologi maju yaitu, dirgantara, komputasi, semi konduktor, komunikasi, produk elektronik, farmasi, (b) subsektor teknologi tingkat menengah misalnya bahan kimia, plastik, aluminium, dll. dan (c) subsektor teknologi dasar misalnya tekstil, makanan, kertas, kayu, baja, dll. berarti

bahwa pentingnya industri berkurang dalam jaringan produktif secara keseluruhan. Bukan suatu kebetulan bahwa negara-negara maju misalnya Amerika Serikat, Jepang, Jerman, dll. – adalah negara-negara yang memiliki aktivitas industri terbesar, memiliki perusahaan industri multinasional terbesar, dan biasa disebut “ekonomi industri”.

### **Ketergantungan Fungsional**

Variabel lain yang perlu dipertimbangkan mengenai profil kualitatif struktur kewirausahaan adalah peran perusahaan dalam proses produktif. Apa yang disebut “ketergantungan fungsional” di sini adalah sebuah konsep yang berkaitan erat dengan pendekatan rantai nilai (Porter 1985; Gereffi 1994), dengan “aliran nilai” (Womach dan Jone 1996) atau konsep lama Perancis “filière”. Namun demikian, berbeda dengan pendekatan analitis ini, apa yang disebut “ketergantungan fungsional” tidak mempunyai tujuan utama dalam analisis tata kelola atau hubungan domain antar perusahaan, maupun hubungan antar sektor kegiatan yang termasuk dalam analisis input-output.

“Ketergantungan fungsional” termasuk dalam kerangka analisis teritorial. Literatur Ekonomi sejauh ini hanya mempertimbangkan hipotesis bahwa terdapat tingkat keterkaitan yang lebih tinggi antara UKM dan pemasok atau klien dalam konteks geografis tertentu dibandingkan antara perusahaan besar dan pemasok atau klien tersebut (Florio 1996). Namun, ada kemungkinan juga bahwa UKM di daerah tertinggal mengkhususkan diri dalam mencari pasar bagi produk-produk perusahaan besar. Dari perspektif ini, kita dapat membedakan dua jenis perusahaan (Guzmán dkk., 2006):

1. Yang disebut perusahaan “*pembuat pasar*”, yang sebagian besar berlokasi di wilayah berkembang.
2. Yang disebut perusahaan “*pembuat produk*”, yang sebagian besar berlokasi di wilayah maju.

Dari sudut pandang empiris, dengan adanya informasi rinci mengenai arus pembelian dan penjualan setiap perusahaan ke pasar lokal, regional, nasional dan internasional, maka kita dapat menghitung hubungan antara asal teritorial input dengan tujuan teritorial output. Dengan demikian, nilai maksimum dalam indeks “ketergantungan fungsional” untuk perusahaan tertentu berarti bahwa semua pembelian berasal dari pasar internasional dan semua penjualan ditujukan ke pasar lokal. Sebaliknya, nilai minimum dalam indeks “ketergantungan fungsional” berarti bahwa semua input diperoleh di pasar lokal dan semua output dibuat untuk ekspor internasional.

Contoh paling ilustratif dari perusahaan “pembuat pasar” dapat ditemukan dalam aktivitas jasa tertentu, seperti distribusi minuman, perlengkapan kantor, obat-obatan, dan lain-lain; konsesi mobil, dan mesin; waralaba pakaian, makanan, dan sebagainya. Namun demikian, ada kemungkinan bahwa terdapat ketergantungan fungsional, pada tingkat yang lebih besar atau lebih kecil, pada sektor kegiatan lain, seperti perdagangan besar, perdagangan eceran, pekerjaan reparasi atau bahkan kegiatan industri, karena terdapat perusahaan yang berspesialisasi dalam bidang tersebut. membuat label, kemasan, atau desain tertentu, dalam rangka memperkenalkan produk perusahaan besar di pasar regional atau lokal.

Logikanya, ketika ketergantungan fungsional suatu wilayah tertentu mencapai tingkat yang tinggi dibandingkan dengan perekonomian wilayah lain di sekitarnya, hal ini menunjukkan lemahnya jaringan kewirausahaan yang berdampak pada pertumbuhan ekonomi dan/atau lapangan kerja.

### **Ketergantungan Produktif**

Dalam sebuah laporan penting yang dikeluarkan oleh OECD pada tahun 1990an, peluang bisnis baru bagi UKM disorot sebagai akibat dari kecenderungan perusahaan-perusahaan besar melakukan perampingan dan outsourcing (OECD 1996). Kecenderungan-kecenderungan ini tentu saja menghadirkan peluang bisnis baru bagi UKM, karena mereka bisa memanfaatkan sebagian bisnis yang selama ini dimanfaatkan oleh perusahaan-perusahaan besar. Meskipun demikian, aspek positif bagi UKM ini jelas termasuk dalam tingkat analisis “meso”, yang berkaitan dengan apa yang mungkin menguntungkan kepentingan kewirausahaan tertentu, namun belum tentu bermanfaat bagi keseluruhan jaringan kewirausahaan.

Dari perspektif analisis tingkat “makro”, hubungan antara UKM dan perusahaan besar mungkin mempunyai arti lain. Dalam analisis ini, konsep “ketergantungan produktif” berkaitan dengan tingkat konsentrasi yang ditunjukkan oleh suatu perusahaan sehubungan dengan jumlah pemasok, di satu sisi, dan sehubungan dengan jumlah klien di sisi lain. Nilai maksimum dalam indeks “ketergantungan produktif” terhadap pemasok berarti bahwa seluruh input perusahaan hanya berasal dari satu pemasok. Di sisi lain, nilai maksimum “ketergantungan produktif” terhadap klien berarti bahwa seluruh penjualan perusahaan hanya ditujukan kepada satu klien. Hal ini dapat terjadi pada perusahaan yang bekerja secara eksklusif pada perusahaan lain berdasarkan subkontrak.

Logikanya, “ketergantungan produktif” yang berlebihan terhadap klien atau pemasok menyiratkan tingkat risiko yang tinggi bagi suatu perusahaan, karena sebagian besar outputnya bergantung pada keputusan orang lain, atau keadaan di luar kendalinya. Dalam banyak kasus, “ketergantungan produktif” yang tinggi tidak hanya melemahkan kekuatan negosiasi perusahaan, namun bahkan membahayakan kelangsungan hidup perusahaan. Namun di luar kepentingan tertentu suatu perusahaan, dari tingkat “makro”, “ketergantungan produktif” yang berlebihan menunjukkan kelemahan dalam jaringan kewirausahaan. Indeks “ketergantungan produktif” yang diperluas berarti terdapat sejumlah besar perusahaan – mungkin sangat kecil – yang pertumbuhannya, atau bahkan kelangsungan hidupnya, sangat bergantung pada keputusan dan kebijakan yang dibuat oleh satu atau beberapa perusahaan besar.

### **3.5 FUNGSI DAN ORIENTASI WIRUSAHA BERBASIS KUALITAS**

Profil jaringan wirausaha pada akhirnya ditentukan oleh profil wirausahanya. Agen wirausaha bukan hanya orang yang mendirikan perusahaan dengan ide dan sarananya, tetapi juga orang yang mengarahkan, mengelola, dan mempertahankan kelangsungannya. Belum tercapai kesepakatan mengenai definisi ekonomi dari wirausaha. Memang benar, bagi para pakar kewirausahaan, kalimat terkenal dari Kilby cukup memberikan gambaran: ia

membandingkan pengusaha dengan seekor Heffalump (hewan besar), “Semua orang yang mengaku pernah melihatnya melaporkan bahwa ia sangat besar, namun mereka tidak setuju dengan pendapatnya. kekhasan” (Kilby 1971).

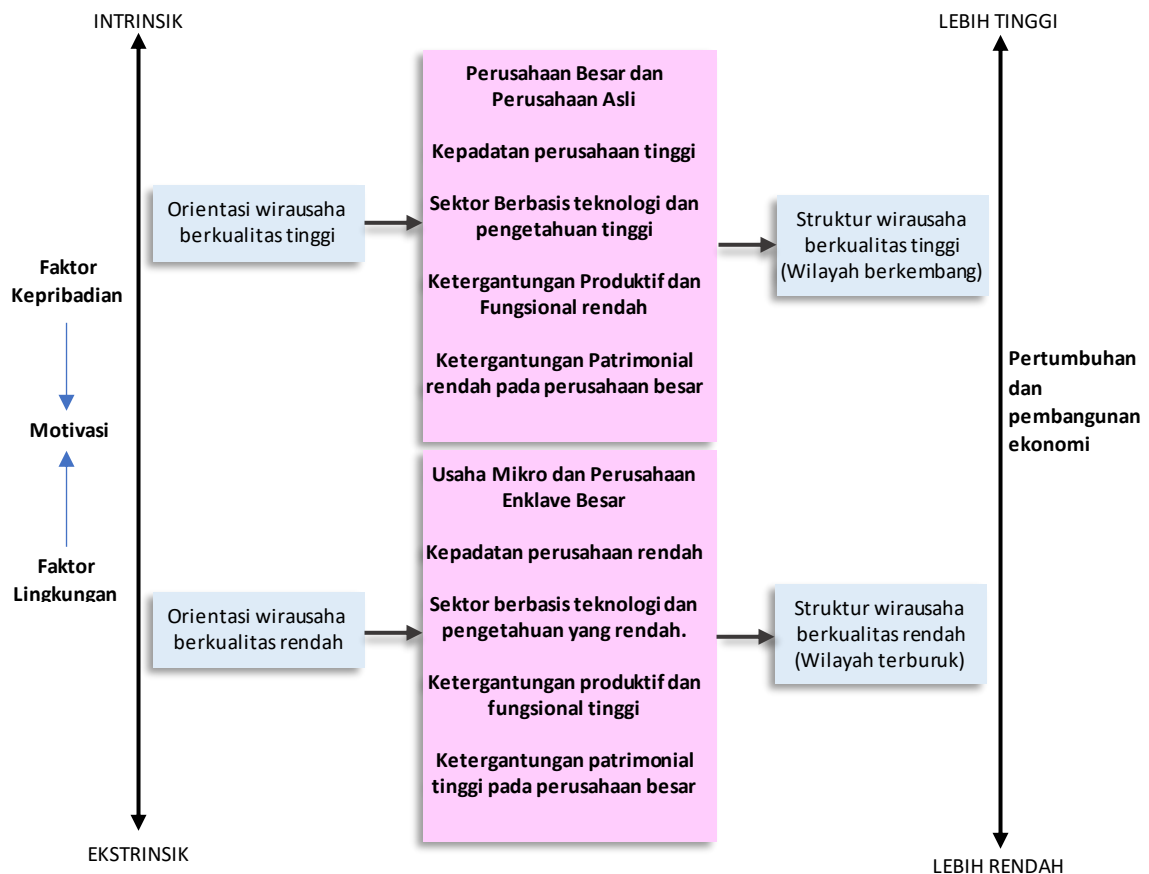
### **Fungsi Pokok yang Dilakukan Pengusaha**

Pemikiran ekonomi lebih memilih untuk bekerja dengan stereotip teoretis tentang wirausaha sebagai agen utilitarian yang rasional, dan sebagian besar pemikiran akademis cenderung berasumsi bahwa hal ini adalah kenyataan. Para penulis yang telah mengadopsi pendekatan empiris yang lebih obyektif terhadap analisis fungsi kewirausahaan seperti Cantillon, Say, Schumpeter, dan Knight (Hebert dan Link 1989) merupakan pengecualian terhadap sikap umum ini, bukan norma. Kadang-kadang, pandangan alternatif mengenai peran wirausaha ini diperkuat dengan berbagai ilmu sosial seperti kontribusi sosiologis Weber (1969), perspektif sejarah Sombart (1993), dan pendekatan psikologis McClelland (1961). Sayangnya, masing-masing pendekatan ini, meskipun bernilai, dikembangkan tanpa mempertimbangkan pendekatan lainnya. Akibatnya, beragam gagasan yang masih ada hidup berdampingan tentang fungsi wirausaha dalam mendorong keberhasilan wirausaha (Hebert dan Link 1989; Wennekers dan Thurik 1999).

Meski begitu, beberapa upaya telah dilakukan dalam dua puluh tahun terakhir untuk mencapai sintesis (Hebert dan Link. 1989; Wennekers dan Thurik 1999). Namun demikian, survei singkat terhadap masing-masing teori utama mengungkapkan beberapa komponen mendasar dari fungsi kewirausahaan yang dapat disintesis dengan tujuan untuk mengembangkan taksonomi konsep kewirausahaan.

Singkatnya, komponen-komponen mendasar ini dapat diringkas sebagai berikut (Guzmán 1994): fungsi kapitalis atau keuangan, yang dilakukan oleh pengusaha ketika memberikan modal kepada perusahaan; fungsi manajerial, yang terdiri dari pengarahan, pengorganisasian, negosiasi, atau pengendalian operasi usaha; dan fungsi booster (Gambar 3.2) yang berarti penerapan serangkaian inisiatif penting tidak hanya untuk memulai usaha, namun juga membantunya bertahan dari tekanan pasar dan mencapai ekspansi.

Berbeda dengan fungsi manajerial dan keuangan, fungsi booster mempunyai karakter yang sangat dinamis dan sangat sulit untuk diformalkan. Hasilnya tidak bergantung pada penerapan pengetahuan teknis tertentu tentang manajemen, betapa pun rumitnya pengetahuan tersebut (hal ini berkaitan dengan fungsi manajerial). Namun, hal ini tergantung pada kualitas baik psikologis maupun sosiologis dari wirausahawan, yang harus memutuskan inisiatif dasar yang akan dilakukan dalam bisnis, misalnya: mengembangkan proyek inovatif baru, mencari peluang keuntungan baru. di pasar atau untuk tetap waspada terhadap kemungkinan perubahan permintaan. Seperti yang akan dijelaskan nanti, kinerja fungsi booster akan menjadi konsekuensi dari proses kreatif kognitif yang menjadi fokus beberapa sarjana saat ini untuk menjelaskan bagaimana proses pengenalan peluang dan penciptaan usaha baru dilakukan. Oleh pengusaha potensial dan pengusaha konsolidasi (Kirzner 1997; Shane 2000).



**Gambar 3.2 Model Kewirausahaan Daerah**

Dengan cara ini, perlu dibedakan antara dua sub-fungsi utama yang, menurut pendapat kami, membentuk fungsi booster (Guzmán 1994):

- “Sub-fungsi promotor” yang dilakukan pengusaha ketika mereka mendirikan usaha baru. Oleh karena itu, hal ini jelas menyangkut “pengusaha potensial” yang belum menciptakan usaha namun memiliki kecenderungan tinggi untuk melakukannya.
- “Sub-fungsi pemberi energi” yang dijalankan oleh pengusaha selama hidup atau keberadaan perusahaan, mendorong perkembangannya atau, setidaknya, menjaga kelangsungan usahanya. Dengan demikian, sub-fungsi ini secara langsung berkaitan dengan pekerjaan “pengusaha aktif atau yang sudah ada”.

### **Orientasi Kewirausahaan Berbasis Kualitas**

Jika kita memusatkan perhatian pada wirausahawan yang ada, subfungsi energiser diwujudkan dengan adanya kualitas-kualitas tertentu. Literatur menyebut kualitas ini sebagai “orientasi kewirausahaan” (Lumpkin dan Dess 1996). Kualitas semacam ini tidak bisa disamakan dengan kualitas manajemen (yang mengacu pada aktivitas fungsi manajerial dan, oleh karena itu, fungsi rutin), namun mengacu pada inisiatif dan perilaku pengusaha untuk memberi energi pada bisnis mereka.

Di antara elemen-elemen yang membentuk “*Kualitas Kewirausahaan*”, tiga elemen yang paling relevan adalah kebutuhan akan kemandirian, motivasi kewirausahaan, dan perilaku yang memberi semangat (Guzmán dan Santos 2001). Yang pertama mungkin



merupakan ciri psikologis paling jelas dari seorang wirausaha dan pertama kali disinggung oleh Collins dan Moore (1964). Yang kedua adalah fitur kognitif yang paling penting dari wirausaha karena mengambil serangkaian faktor yang mempengaruhi kinerja perilaku tertentu dalam situasi tertentu (Krueger 2003). Di antara berbagai taksonomi motivasi, salah satu yang membedakan tipe intrinsik/ekstrinsik sangatlah menarik. Motivasi kewirausahaan intrinsik berarti bahwa aktivitas wirausaha dikembangkan bukan untuk memperoleh imbalan ekonomi, tetapi karena minat dan kesenangan dalam melaksanakannya (panggilan, kebutuhan pengembangan pribadi) dan motivasi kewirausahaan ekstrinsik berarti sebaliknya.

Kedua elemen tersebut memberikan pengaruh pada perilaku pemberi energi yang merupakan faktor eksternal dan lebih terlihat yang menentukan kualitas kewirausahaan. Faktanya, kinerja perilaku energizer ini menunjukkan tingkat orientasi kewirausahaan berbasis kualitas karena mendorong tindakan wirausaha untuk meningkatkan atau tidak kinerja bisnis. Perilaku berikut membawa kita pada wirausaha seperti ini (Santos dan Liñán 2007):

- **Ambisius** (berlawanan dengan konformis), yang dapat dipahami sebagai kebutuhan pengusaha untuk mengembangkan bisnis melalui berbagai investasi pada sumber daya produksi baru (aset tetap atau tenaga kerja), melalui pengambilan risiko dan menunjukkan agresivitas kompetitif (Davidsson 1991; Lumpkin dan Dess 1996).
- **Inovatif** (berlawanan dengan rutinitas), yang dapat dipahami secara luas sebagai lima kombinasi baru Schumpeter, yaitu kreativitas (Schumpeter 1944). Inovasi mencerminkan kecenderungan wirausaha untuk terlibat dalam ide-ide baru, kebaruan, dan proses kreatif seperti inovasi teknologi atau pasar produk.
- **Proaktif** (berlawanan dengan reaktif atau pasif), yang mengacu pada perilaku yang bertujuan mengantisipasi dan bertindak berdasarkan kebutuhan masa depan melalui pengambilan inisiatif dinamis yang berbeda dalam upaya untuk memberi energi pada bisnis (Lumpkin dan Dess 1996). Perilaku ini merupakan kebalikan dari sikap pasif, yaitu ketidakpedulian terhadap kepemimpinan di pasar. Beberapa perilaku spesifik, seperti berinvestasi dalam pelatihan karyawan, menerapkannya dalam praktik, merencanakan aktivitas jangka panjang, atau waspada terhadap peluang baru merupakan cara untuk mengidentifikasi sikap proaktif.
- **Koperasi** (lawan dari individualistis), yang dapat dipahami sebagai perilaku mencari kontak dengan orang lain, pengusaha atau bukan, dan organisasi berbeda dengan tujuan memperkuat posisi kompetitif perusahaan di pasar dan mencapai tujuan. tingkat fleksibilitas dan pertumbuhan yang lebih tinggi. Perilaku kerjasama dapat bersifat formal, melalui perjanjian dengan pelaku usaha atau pelaku ekonomi lain di sektor kegiatan yang sama atau terkait, dan informal, melalui jaringan sosial pribadi yang sangat penting baik pada tahap pra-permulaan usaha maupun pada tahap awal usaha. yaitu tahap permulaan bisnis dan tahap bisnis yang sedang berjalan (Curran et al., 1993; Johannisson 1995). Sumber penting dari perilaku ini adalah modal sosial dalam bentuk kepercayaan, timbal balik, nilai-nilai bersama, dan kontak yang menjembatani.

Sebagai konsekuensi dari empat perilaku di atas dan ketika faktor pribadi dan lingkungan tidak memberikan kendala yang berat, perusahaan secara teori seharusnya memiliki kinerja yang baik. Kinerja ini dapat diukur melalui pertumbuhan turnover, jumlah karyawan atau aset tetap (Davidsson et al., 2006). Jelasnya, setiap pengusaha tidak akan mencapai kinerja yang sama. Masing-masing akan mendapat nilai berbeda di setiap perilaku pemberi energi yang berbeda. Hanya sedikit yang akan memperoleh pertumbuhan signifikan dalam perusahaannya. Namun, semakin besar jumlah pengusaha yang mencapai pertumbuhan signifikan dalam perusahaannya, semakin besar pula pertumbuhan ekonomi regional dalam hal tingkat pendapatan dan pembangunan ekonomi. Dengan cara ini, seperti yang dikatakan dalam bagian. Bab ini, tingkat kualitas orientasi kewirausahaan pada akhirnya menentukan jenis perusahaan dalam kaitannya dengan kinerjanya dan, setelah itu, jenis pertumbuhan ekonomi daerah dalam kaitannya dengan tingkat pendapatannya.

### **3.6 MODEL KEWIRAUSAHAAN DAN PEREKONOMIAN DAERAH**

Seperi diketahui, literatur ekonomi regional dalam beberapa tahun terakhir berfokus pada teori pembangunan endogen dibandingkan dengan teori pembangunan top-down yang mendominasi perdebatan ilmiah hingga krisis tahun 1970an (Vazquez 2002). Fokus baru dalam perekonomian regional ini menekankan pada pemecahan masalah ketidakseimbangan pembangunan regional, bukan pada kurangnya modal atau mobilitas tenaga kerja antar wilayah, melainkan pada kurangnya internasionalisasi, inovasi dan kapasitas kewirausahaan. Dengan kata lain, penekanan utamanya adalah pada sumber daya endogen yang tidak berwujud di suatu wilayah, dimana fungsi wirausaha merupakan salah satu yang paling penting.

#### **Model Pengembangan Endogen dan Struktur Kewirausahaan**

Berdasarkan bukti empiris yang tersedia, teori pembangunan endogen menimbulkan perubahan penting di berbagai lokasi dan sektor produktif perekonomian dunia: evolusi dari model produksi Ford ke arah model spesialisasi yang fleksibel. Model produksi baru ini rumit dan beragam, seiring dengan evolusi perekonomian dunia sejak tahun delapan puluhan. Faktanya, berdasarkan kesamaan binomial kompetensi-kerjasama, model spesialisasi fleksibel biasanya berakhir sebagai berbagai jenis sistem produktif lokal, mulai dari jaringan UKM lokal hingga kelompok perusahaan besar, baik lokal maupun eksogen di wilayah tersebut.

Mengenai hal ini, literatur mengenai kawasan industri, sistem perusahaan dan cluster lokal telah menekankan peran keterkaitan dan kerjasama antar perusahaan dalam suatu wilayah (Pyke et al., 1992; Markusen 1996; Porter 1998). Literatur ini juga menaruh perhatian pada model produksi lokal yang diselenggarakan berdasarkan perusahaan-perusahaan besar, dengan menunjukkan pentingnya hubungan antara perusahaan-perusahaan besar dan UKM lokal yang bertindak sebagai pemasok mereka.

Dalam pengertian ini, contoh tipologi tentang perbedaan komposisi sistem produktif lokal adalah yang dikemukakan oleh Markusen (1996). Secara khusus, Markusen mengidentifikasi lima sistem produktif lokal: distrik industri Marshallian, distrik industri varian Italia, distrik penghubung dan penghubung, platform satelit industri, dan distrik industri

berlabuh negara. Tipologi ini diuraikan berdasarkan beberapa kriteria, yang di antaranya disoroti: perincian ukuran perusahaan, jenis hubungan industri (fungsional dan produktif), jaringan kewirausahaan, kapasitas inovatif dan organisasi produksi.

Namun demikian, terdapat juga banyak literatur yang memusatkan perhatiannya pada jenis perusahaan yang tersebar luas di berbagai wilayah, dengan sistem produktif lokal yang berbeda, dan dengan tingkat perkembangan yang berbeda (Hardy 1998; Bellandi 2001; Audretsch 2003). Biasanya, perusahaan-perusahaan yang lazim tersebut didefinisikan berdasarkan beberapa variabel, seperti ukuran, hubungan dengan wilayah (baik produktif atau fungsional) atau spesialisasi produktif. Salah satu yang paling baru adalah yang menunjukkan model perusahaan berikut (Romero dan Santos 2006):

1. Perusahaan 'dalam negeri' adalah unit produksi yang kegiatannya, karena sifat proses produktif dan/atau strategi usaha yang dikembangkan, terbatas pada wilayah regional dalam hal penjualan dan pembelian inputnya.
2. UKM yang 'tergantung' adalah perusahaan kecil atau menengah yang pemasoknya sebagian besar berlokasi di luar wilayah, dan produksinya pada dasarnya dijual di pasar regional.
3. UKM 'pengekspor' adalah perusahaan kecil atau menengah yang produksinya terutama dijual di pasar luar, namun pemasok utamanya berada di wilayah dimana UKM tersebut berada.
4. UKM 'ekstravert' adalah usaha kecil atau menengah yang aktivitasnya berorientasi pada pasar eksternal, baik dalam penjualan produk maupun pembelian inputnya.
5. Perusahaan 'pendorong' yang besar adalah perusahaan yang memiliki hubungan ke belakang yang kuat dengan pemasok regional, namun pada dasarnya berorientasi pada pasar eksternal dalam hal penjualannya.
6. Perusahaan 'enclave' besar adalah korporasi yang pemasok utamanya berada di luar wilayah dan pada dasarnya mengkomersialkan produknya di pasar luar.
7. Perusahaan besar yang 'berorientasi pasar' adalah perusahaan yang lokasinya disebabkan oleh kedekatannya dengan pasar, sedangkan pemasok utamanya sebagian besar berada di luar wilayah tersebut.

Seperti yang telah disebutkan sebelumnya dalam Sekte, dimana ciri-ciri utama dari struktur kewirausahaan diajukan, baik pertimbangan terhadap sistem produktif lokal yang berbeda maupun model perusahaan yang berbeda memungkinkan kita untuk mendeteksi beberapa kekuatan dan kelemahan suatu perekonomian, dan untuk melakukan pendekatan, dengan cara tertentu, " kualitas" struktur kewirausahaan (Guzmán et al., 2000; Santos 2004; Romero dan Santos 2006).

### **Modus Kewirausahaan Daerah I**

Namun demikian, meskipun pentingnya peran wirausaha dalam model pembangunan endogen, tidak ada referensi mengenai wirausahawan dalam model pembangunan endogen. Faktanya, kami menganggap tidak ada keterkaitan antara berbagai tingkat kualitas orientasi kewirausahaan dan tipologi struktur kewirausahaan, sistem produktif lokal, atau model perusahaan. Analisis teritorial harus memasukkan tingkat kualitas kewirausahaan sebagai

variabel penjelasan yang penting. Dengan cara ini, model kewirausahaan daerah dapat dibangun.

Padahal, dengan mempertimbangkan derajat kualitas orientasi kewirausahaan dan jenis struktur kewirausahaan, maka dapat disimpulkan hipotesis umum sebagai berikut: semakin tinggi kualitas orientasi kewirausahaan, maka semakin tinggi pula kualitas struktur kewirausahaan daerah. maka semakin tinggi pula pertumbuhan ekonomi daerah tersebut. Untuk menetapkan tingkat kualitas orientasi kewirausahaan, konstruksi yang disebutkan dalam Bagian sebelumnya. 5.2 dapat digunakan. Namun demikian, untuk menetapkan tingkat kualitas struktur kewirausahaan (Tabel 2), tiga opsi berbeda ini dapat digunakan: ciri-ciri sistem produktif lokal, tipologi perusahaan menurut kriteria teritorial yang berbeda, atau ciri-ciri khusus yang dijelaskan di Bab. 4 bab ini.

Dalam hal ini, yang terakhir tampaknya lebih sesuai dengan tujuan bab ini. Alasannya adalah karena semua variabel yang disebutkan di atas (kepadatan perusahaan, ukuran perusahaan, sektor produktif yang dominan, ketergantungan produktif dan fungsional, serta ketergantungan patrimonial) membentuk profil kualitatif struktur kewirausahaan dan penting untuk mempertimbangkan variabel-variabel tersebut ketika mempertimbangkannya. pada dampak ekonomi makro terhadap penciptaan lapangan kerja, pertumbuhan dan pembangunan ekonomi. Setiap variabel mewakili pendekatan analitis yang berbeda sehubungan dengan jaringan kewirausahaan. Namun, benar juga bahwa ada kemungkinan terdapat tumpang tindih secara keseluruhan atau sebagian di antara faktor-faktor analitis ini. Hal ini misalnya terjadi pada sebagian besar pemegang konsesi mobil yang, pada saat yang sama, memiliki profil usaha mikro dan jasa tradisional, serta memiliki ketergantungan fungsional dan produktif yang tinggi pada sisi pemasok.

**Tabel 3.2. Ciri-ciri kualitatif struktur kewirausahaan**

Variabel	Daerah tertinggal	Daerah maju
Kepadatan perusahaan	Rendah	Tinggi
Ukuran perusahaan	Bekerja sendiri	UKM dan perusahaan besar
	Usaha mikro	
Sektor produktif yang dominan	Layanan tradisional	Industri teknologi tinggi dan layanan berbasis pengetahuan
Kerentanan patrimonial (perusahaan besar)	Tinggi	Rendah
Ketergantungan fungsional	Tinggi	Rendah
Ketergantungan produktif	Tinggi	Rendah

Dari sudut pandang komparatif, tidak dapat disimpulkan bahwa sejumlah besar perusahaan dengan “parameter” negatif ini dapat hidup berdampingan di wilayah-wilayah yang secara ekonomi maju. Perbedaan mengenai daerah-daerah tertinggal, dimana terdapat profil titik lemah yang umum, adalah bahwa, selain perusahaan-perusahaan semacam ini, juga terdapat perusahaan-perusahaan besar dan UKM industri asli dengan tingkat kepemilikan, ketergantungan fungsional dan produktif yang tinggi.

Seperti dapat dilihat pada Gambar 3.2, setiap tingkat kualitas orientasi kewirausahaan memberikan pengaruh pada struktur kewirausahaan tertentu; Artinya, tingkat orientasi kewirausahaan menjadi variabel penjelas yang penting terhadap pertumbuhan ekonomi karena menjadi salah satu ciri utama struktur kewirausahaan.

Dalam model tersebut, dua kemungkinan ekstrim dapat ditemukan:

- Yang pertama adalah kombinasi tingkat orientasi kewirausahaan berkualitas tinggi (yang berkaitan dengan pengusaha dengan perilaku ambisius, proaktif, inovatif dan kooperatif yang tinggi) dengan struktur kewirausahaan di wilayah maju. Hal ini akan terjadi di wilayah terkaya di Uni Eropa, seperti Italia bagian utara, Jerman bagian selatan, atau Inggris bagian tenggara.
- Yang kedua adalah kombinasi dari orientasi kewirausahaan berkualitas rendah (yang berhubungan dengan pengusaha dengan tingkat perilaku konformis, reaktif, rutin dan individualistis yang tinggi) dengan struktur kewirausahaan di daerah tertinggal. Hal ini akan terjadi di sebagian besar negara-negara Eropa tengah dan timur seperti Polandia, Republik Ceko atau Hongaria.

Di antara dua kemungkinan ekstrem ini, terdapat banyak kasus berbeda. Faktanya, wilayah-wilayah yang memiliki ciri-ciri dari kedua konfigurasi tersebut dapat ditemukan, tergantung pada aktivitas produktif yang berbeda, sejarah wilayah atau organisasi kelembagaan. Misalnya, sebagian besar wilayah Spanyol, terutama di bagian tengah dan selatan, dicirikan oleh perpaduan struktur kewirausahaan yang berkualitas tinggi dan rendah. Namun demikian, mungkin Irlandia, yang dianggap sebagai wilayah unik dalam Uni Eropa karena ukuran dan jumlah penduduknya yang kecil, merupakan kasus yang paling ambigu karena tingkat kualitas yang berbeda dalam struktur kewirausahaan hidup berdampingan. Di satu sisi, beberapa wilayah, seperti wilayah sekitar Dublin, memiliki struktur kewirausahaan yang sesuai dengan wilayah yang kaya dan wilayah lainnya, seperti wilayah barat, memiliki struktur kewirausahaan yang sesuai dengan wilayah yang terbelakang.

### **Kesimpulan**

Dalam bab ini, pentingnya pendekatan kewirausahaan terhadap pembangunan ekonomi regional telah dijelaskan. Tergantung pada tingkat analisisnya, baik mikro, meso, atau makro, kepentingan utama kewirausahaan masing-masing ada pada pengusaha, perusahaan, atau perekonomian secara keseluruhan. Namun demikian, dari perspektif regional, analisis makro faktor kewirausahaan harus memperhatikan bagaimana jaringan kewirausahaan perlu distrukturkan agar perekonomian regional dapat mencapai tingkat pertumbuhan setinggi mungkin. Di sisi lain, karena organisasi kewirausahaan merupakan hasil dari sosok wirausaha dan kapasitas kewirausahaan menghadirkan profil yang berbeda dalam kerangka geografis yang berbeda, maka perlu dilakukan analisis kualitatif terhadap fungsi-fungsi yang dikembangkan oleh wirausaha.

Seperti yang telah dijelaskan, hanya model pembangunan endogen yang memungkinkan perekonomian daerah untuk mempertimbangkan kualitas fungsi wirausaha (orientasi kewirausahaan) dan kualitas struktur kewirausahaan sebagai faktor penting yang

memberikan pengaruh terhadap pembangunan ekonomi suatu wilayah. Faktanya, beberapa tipologi perusahaan atau sistem produktif regional mengacu pada karakteristik struktur kewirausahaan dan kualitas fungsi kewirausahaan yang berbeda-beda.

Selain beberapa karakteristik tradisional struktur kewirausahaan seperti ukuran perusahaan, kepadatan perusahaan dan sektor produktif yang dominan, tiga ketergantungan kewirausahaan yang berbeda juga telah dijelaskan dalam bab ini: produktif, fungsional, dan patrimonial. Ketiga ketergantungan ini sangat penting untuk menentukan derajat kualitas struktur kewirausahaan suatu daerah karena, sebagaimana diperlihatkan dalam kenyataan, semakin maju daerah maka semakin banyak pula perusahaan yang otonom, terlepas dari pengaruh yang tentu saja ditimbulkan oleh penanaman modal asing. di era globalisasi ini.

Terakhir, penting untuk ditekankan bahwa kualitas orientasi kewirausahaan merupakan faktor yang dianggap menonjol dalam mempengaruhi karakteristik utama struktur kewirausahaan. Selain faktor-faktor lain, seperti tingkat upah, tingkat pajak atau pembentukan tenaga kerja, perilaku kewirausahaan yang menunjukkan ambisi, kreativitas, proaktif dan kerja sama dapat membantu mengembangkan perusahaan yang lebih otonom dan menarik investasi asing di sektor non-tradisional. Hal ini akan menjadi cara untuk meningkatkan kualitas struktur kewirausahaan.

## **BAB 4**

### **KEBUTUHAN DALAM PERSPEKTIF MIKRO DAN MAKRO**

#### **4.1 PENDAHULUAN**

Pada bulan Maret 2000, Agenda Lisbon dirumuskan dengan tujuan menjadikan UE sebagai negara dengan perekonomian paling kompetitif di dunia pada tahun 2010. Kewirausahaan diberi peran penting dalam mewujudkan strategi ini: “Jika Eropa ingin menjadi kawasan ekonomi paling kompetitif di dunia, penting juga untuk menciptakan iklim yang lebih menguntungkan bagi kewirausahaan.” Baru-baru ini, Komisi Eropa telah meluncurkan strategi ambisius untuk mendukung kewirausahaan dengan “mengubah cara masyarakat memandang wirausaha”, mendorong “lebih banyak orang untuk menjadi wirausaha”, “memungkinkan UKM dan pengusaha untuk tetap kompetitif”, “meningkatkan aliran keuangan untuk UKM dan pengusaha” dan “menciptakan kerangka peraturan dan administrasi yang lebih ramah UKM” (Komisi Komunitas Eropa 2003).

Kebijakan serupa telah diadopsi oleh sebagian besar negara selama beberapa dekade terakhir, yang telah melahirkan banyak penelitian akademis mengenai kewirausahaan dan usaha kecil. Namun, masih belum jelas apa peran kewirausahaan seharusnya dibandingkan dengan pendorong pembangunan ekonomi lainnya: bagaimana langkah-langkah kebijakan yang ditujukan untuk mendukung kewirausahaan di tingkat mikro dapat dimasukkan ke dalam realisasi tujuan kebijakan makro seperti yang dicanangkan oleh Lisbon. Agenda – dan jenis penelitian apa yang diperlukan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan menyeluruh ini. Tujuan dari kontribusi kali ini adalah untuk menyediakan kerangka kerja untuk membahas hal-hal tersebut.

Bab ini disusun berdasarkan premis yang mendasari bahwa, dari perspektif jangka panjang, alokasi dan eksploitasi sumber daya inovatif masyarakat lebih penting daripada alokasi optimal sumber daya produktif pada teknologi tertentu. Saya menjelaskan dengan mendefinisikan konsep kewirausahaan, menekankan dimensi inovatif dari konsep ini. Dengan latar belakang ini, selanjutnya menempatkan kewirausahaan dalam konteks kebijakan yang lebih luas. Bagian ini menawarkan kerangka kerja untuk merumuskan dan menghubungkan pertanyaan penelitian utama yang relevan dengan kebijakan. Ada pendapat bahwa, sebagai bagian dari strategi pertumbuhan, kewirausahaan harus dilihat dalam konteks pendorong pembangunan ekonomi alternatif dan pelengkap. Bagian 3 memberikan ulasan singkat mengenai penelitian yang relevan, yang menunjukkan bahwa terdapat kesenjangan serius dalam menghubungkan kewirausahaan dan pendorong perubahan ekonomi lainnya.

#### **4.2 KEWIRAUSAHAAN: KONSEP DUA DIMENSI**

Literatur kewirausahaan berlimpah dengan definisi kewirausahaan, dan seluruh makalah telah dikhususkan untuk memilah perbedaan di antara keduanya (lihat misalnya, Gartner (2001) untuk tinjauan yang menarik). Merupakan kebiasaan untuk memasukkan definisi yang dikemukakan oleh para penulis klasik seperti Jean-Baptiste Say (1816) yang menyatakan bahwa pengusaha “menyatukan semua alat produksi dan menemukan dalam

nilai produk... pembentukan kembali seluruh modal yang ia gunakan, dan nilai upah, bunga, dan sewa yang dibayarkannya, serta keuntungan yang menjadi miliknya.” Referensi standar lainnya tentu saja adalah Schumpeter (1934), yang mendefinisikan wirausaha berdasarkan kapasitasnya untuk “melakukan kombinasi baru”. Schumpeter menunjukkan bahwa kombinasi baru tersebut dapat “memiliki beberapa bentuk”, misalnya barang baru, kualitas baru dari barang yang sudah ada, proses baru, pasar geografis baru, sumber pasokan baru, dll. Dengan definisi ini Schumpeter berupaya untuk mencakup inovasi seluas mungkin, bukan hanya inovasi pasar (seperti dalam pandangan arbitrase Kirzner (1979) tentang wirausahawan).

Beberapa penulis cenderung mengidentifikasi kewirausahaan dengan pembentukan usaha baru. Hal ini misalnya terjadi pada definisi terbaru Howard Gartner (1988) mengenai kewirausahaan sebagai penciptaan organisasi baru. Untuk tujuan kontribusi ini, saya akan menggabungkan dimensi start-up dan inovasi dan mendefinisikan kewirausahaan sebagai penciptaan usaha baru yang berpusat pada proses, produk, atau layanan baru. Selain itu, untuk alasan yang akan menjadi jelas segera saya ingin mengecualikan intrapreneurship dari definisi ini.

Seperti yang ditunjukkan pada Tabel 4.1 di bawah, elemen pembentukan perusahaan baru berfungsi untuk membedakan antara kewirausahaan dan inovasi bisnis (bentuk lain). Meskipun sulit untuk dioperasionalkan, elemen inovatif penting dari sudut pandang perbedaan antara kewirausahaan dan wirausaha dalam industri yang sudah mapan. Terakhir, intrapreneurship menyiratkan bahwa perusahaan baru (inovatif) didirikan oleh perusahaan yang sudah ada. Bisa dibayangkan, intrapreneurship harus dilihat sebagai bentuk khusus dari kewirausahaan. Istilah seperti kewirausahaan mandiri kemudian dapat diciptakan untuk mencakup pembentukan usaha inovatif baru oleh individu atau kelompok individu. Alasan utama untuk tetap berpegang pada definisi yang lebih sempit (terlepas dari kemudahan terminologis) adalah bahwa intrapreneurship melibatkan masalah dan kemungkinan tersendiri. Proses pembentukan perusahaan baru oleh perusahaan yang sudah ada berbeda dalam beberapa hal dengan penciptaan usaha baru “dari awal”.

**Tabel 4.1. Pendorong revitalisasi ekonomi**

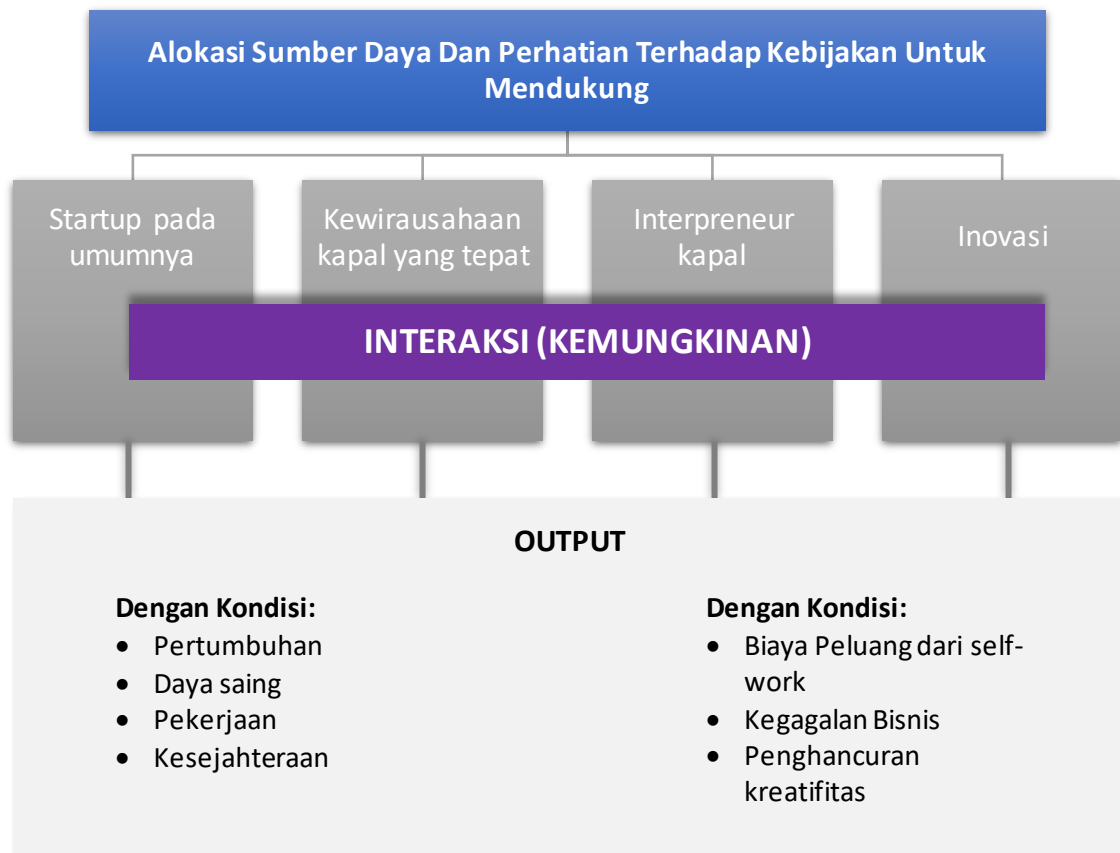
	<b>Pembentukan Perusahaan Baru</b>	<b>Tidak Ada Pembentukan Perusahaan Baru</b>
<b>Inovasi</b>	Kewiraswastaan	Inovasi bisnis
	intrapreneurship	
<b>Tidak ada inovasi</b>	Startup	

### 4.3 KEWIRAUSAHAAN DALAM KONTEKS

Bagaimana, atau seharusnya, para pembuat kebijakan, yang ingin menstimulasi pertumbuhan dan pembangunan ekonomi serta dilengkapi dengan definisi dan klasifikasi di atas, mempertimbangkan peran kewirausahaan? Pertanyaan penelitian seperti apa yang mereka ingin (kita) tanyakan? Tiga jenis pertanyaan muncul secara alami. Kita dapat



menyebutnya sebagai pertanyaan masukan, interaksi, dan keluaran (lihat Gambar 4.1 di bawah). Pertanyaan masukan berkaitan dengan bagaimana merangsang (atau bagaimana menghindari penghambatan) kewirausahaan, intrapreneurship, inovasi bisnis, dan start-up. Pertanyaan-pertanyaan seperti ini dapat diatasi dengan analisis dampak (yang sering kali agak samar-samar) yang berfokus pada kapasitas berbagai langkah kebijakan untuk benar-benar menstimulasi pendorong apa pun yang ditargetkan. Berbagai macam langkah kebijakan yang berbeda telah dirancang untuk tujuan ini dan diharapkan para pembuat kebijakan akan sangat tertarik pada studi yang mengeksplorasi dampak dan efisiensinya.



**Gambar 4.1. Konteks kebijakan kewirausahaan**

Seperti disebutkan dalam Pendahuluan, strategi Komisi Eropa untuk mendukung kewirausahaan berfokus pada mengubah cara masyarakat memandang wirausaha, mendorong lebih banyak orang untuk menjadi wirausaha, memungkinkan UKM dan wirausahawan untuk tetap kompetitif, meningkatkan aliran keuangan ke UKM dan wirausaha, dan menciptakan kerangka peraturan dan administratif yang lebih ramah UKM. Misalnya, meskipun elemen kreativitas dimasukkan dalam definisi kewirausahaan yang dikeluarkan Komisi, bagian mengenai pengukuran kewirausahaan secara sepihak berkaitan dengan insentif untuk wirausaha. Dengan demikian, penekanan utama secara implisit ditempatkan pada dimensi pembentukan perusahaan baru.

Pertanyaan interaksi pertama-tama berkaitan dengan pengalokasian sumber daya dan perhatian terhadap pendorong pembaruan dan revitalisasi ekonomi. Selain itu, isu-isu kebijakan yang menarik berkaitan dengan interaksi di antara keduanya. Misalnya saja, para penemu dapat menghasilkan ide-ide hebat yang tidak dapat – atau tidak ingin – mereka komersialkan sendiri. Pada saat yang sama, mereka mungkin enggan untuk meneruskan ide-ide tersebut kepada perusahaan-perusahaan mapan yang memiliki keterampilan teknologi, pengetahuan pemasaran, dan kompetensi manajemen untuk merealisasikannya karena takut ide-ide mereka “dicuri”. Biaya transaksi tinggi di pasar-pasar ini.

Terakhir, pertanyaan keluaran berkaitan dengan dampak kewirausahaan atau inovasi terhadap pertumbuhan jangka panjang, daya saing nasional, lapangan kerja, atau tujuan kebijakan serupa.

#### 4.4 PENELITIAN DAN KESENJANGAN PENELITIAN

Ada cukup banyak contoh penelitian jenis pertama, terutama jika studi dampak yang dilakukan oleh kementerian dan lembaga publik lainnya disertakan. Misalnya saja, sebuah penelitian di Skotlandia (Scottish Enterprise 2000) menunjukkan bahwa apa yang disebut sebagai strategi tingkat kelahiran bisnis sebagian besar telah gagal meningkatkan tingkat aktivitas start-up, yang secara konsisten berada di bawah rata-rata di Inggris. Menariknya, analisis komprehensif yang dilakukan Teasdale dan McVey (2001) menyimpulkan bahwa penjelasan yang paling mungkin mengenai hal ini terdapat pada kondisi makro ekonomi (seperti suku bunga, kepercayaan bisnis, dan lain-lain). Temuan ini secara signifikan mengubah perspektif “variabel independen” mengenai kewirausahaan yang akan kita bahas kembali di bawah ini. Penilaian yang sama pentingnya terhadap kebijakan untuk mendukung kewirausahaan di Australia dapat ditemukan dalam Parker (2000). Untuk studi yang lebih komprehensif, yang mencakup sepuluh negara, lihat Stevenson dan Lundström (2001).

Sulit untuk menemukan penelitian yang secara eksplisit membahas diskusi tentang di mana atau kapan sebaiknya memilih dukungan untuk salah satu dari yang lain. Sejak tahun 1956, John Kenneth Galbraith percaya akan hal itu;

*“Tidak ada fiksi yang lebih menyenangkan daripada perubahan teknis yang merupakan produk kecerdikan tiada tara dari manusia kecil yang dipaksa oleh persaingan untuk menggunakan akalny demi memperbaiki lingkungannya. Sayangnya itu adalah fiksi. Perkembangan teknis telah lama menjadi hak ilmuwan dan insinyur. Sejujurnya, sebagian besar penemuan yang murah dan sederhana telah dibuat.”*

**(Galbraith 1956 hal. 86)**

Pada tahun 1980an, Sidney Winter berpendapat bahwa kita harus mengakui keberadaan dua rezim teknologi yang sangat berbeda. Dia membuat perbedaan antara rezim wirausaha dan rezim rutin, dengan menunjukkan hal itu

*“Rezim kewirausahaan adalah rezim yang mendukung masuknya inovasi dan tidak mendukung aktivitas inovatif oleh perusahaan-perusahaan yang sudah mapan; rezim yang rutin adalah rezim yang kondisinya sebaliknya.”*

**(Musim Dingin 1984 hal.297).**

Pemahaman yang mendalam dan konkrit mengenai potensi pertumbuhan dan garis demarkasi yang memisahkan rezim-rezim yang didefinisikan secara luas ini tampaknya diperlukan untuk membuat keputusan rasional mengenai apa dan bagaimana mendukungnya (misalnya, untuk mewujudkan Agenda Lisabon). Tentu saja, terdapat variasi yang sangat besar dalam setiap rezim. Pengusaha dalam rezim wirausaha mungkin merupakan pemasok khusus komponen untuk satu atau beberapa pelanggan besar dalam rezim rutin; dia mungkin memulai bisnis surat kilat, atau memproduksi sup yang bisa dibawa pulang. Ia mungkin juga telah membangun bisnisnya di sektor yang akan datang, yang secara bertahap akan menjadi bagian dari rezim rutin dengan hambatan masuk yang cukup tinggi untuk menghalangi masuknya pendatang baru. Evolusi industri kincir angin di Denmark merupakan contoh nyata (lihat misalnya Raghu dan Karnøe 2003). Banyaknya perusahaan baru yang didirikan pada tahap awal “gelombang ICT Kondratieff” (dan juga dalam bio-teknologi) adalah contoh lainnya.

Mungkin salah satu hambatan utama dalam pembuatan kebijakan yang efisien di bidang ini adalah kompleksitas elemen-elemen yang membentuk peluang kewirausahaan. Sebagaimana disebutkan dalam Pendahuluan, Komisi Eropa bertujuan untuk menumbuhkan semangat kewirausahaan, atau budaya yang mengakui nilai wirausaha. Tujuan serupa dapat ditemukan dalam kebijakan di banyak negara anggota, dan hal ini mungkin mempunyai dampak tertentu. Dengan demikian, analisis pertumbuhan lapangan kerja regional di Denmark selama tahun 1980-1993 menunjukkan bahwa dalam periode ini pertumbuhan sangat berkorelasi dengan pembentukan perusahaan baru, yang pada gilirannya dapat dikaitkan dengan tingkat wirausaha pada tahun 1980 (Søgaard 1997). Meskipun tidak adanya budaya tersebut dapat menghambat kewirausahaan, kehadiran budaya tersebut hanyalah salah satu dari beberapa faktor kontekstual yang mungkin memfasilitasi atau tidak memfasilitasi pembentukan perusahaan baru dan inovatif. Faktor lainnya mencakup kompetensi manajerial dan teknologi, kerangka kelembagaan yang menawarkan peluang finansial, perlindungan HKI, dll. Beberapa peneliti (Venkataraman 1997; atau Shane 2000) telah menekankan peran pengetahuan sebelumnya (baik yang diam-diam maupun eksplisit) dalam menemukan peluang kewirausahaan. Intinya di sini adalah sejumlah faktor harus hadir pada saat yang sama agar peluang tersebut bisa terwujud.

Kombinasi keberuntungan antara keterampilan teknologi, pengetahuan pasar, kompetensi manajerial, dan pendanaan yang mendukung kesuksesan usaha baru ini merupakan kombinasi yang jarang terjadi. Seringkali satu atau lebih elemen tidak ada atau terlalu rapuh untuk memungkinkan usaha baru berhasil. Seperti yang diamati Westhead dan Birley dalam studi kegagalan bisnis di Inggris, “mayoritas perusahaan baru akan mengalami kematian pada tahun-tahun pertumbuhannya” (Westhead dan Birley 1994, hal. 56).

Namun, biaya transaksi di pasar untuk produk, proses, atau ide bisnis sangatlah tinggi, dan hambatan dalam mentransfer ide-ide baru tersebut kepada pihak lain untuk penyempurnaan dan komersialisasi profesional mungkin menjadi penyebab sebenarnya di balik banyak kegagalan usaha bisnis. Sebaliknya, pengusaha sukses yang diteliti oleh Sarasvathy (2001) terampil dalam berkomitmen pada pemangku kepentingan eksternal dan memobilisasi sumber daya pelengkap mereka dalam proses kewirausahaan. Kesimpulannya, walaupun terdapat banyak literatur mengenai jaringan, mengenai penciptaan organisasi virtual atau imajiner, dll., terdapat kekurangan literatur mengenai 'masalah interaksi' pada Gambar 4.1 khususnya ketika menyangkut masalah interaksi. pilihan antara mewujudkan peluang bisnis sendiri dan meneruskannya kepada orang lain.

Namun, jika menyangkut sisi output, yaitu jumlah lapangan kerja atau perusahaan baru yang diciptakan, banyak penelitian telah dilakukan. Faktanya, dapat dikatakan bahwa fokus saat ini pada kewirausahaan dan usaha kecil didorong oleh penelitian seperti yang dilakukan Birch (1979), yang menemukan bahwa tidak kurang dari 2/3 pekerjaan (bersih) baru di AS antara tahun 1969 dan 1976 didirikan di perusahaan kecil dengan kurang dari 20 karyawan. Penelitian selanjutnya telah mengubah gambaran ini dengan berbagai cara. Studi dari negara lain (dan periode lain) memberikan hasil yang kurang mengesankan, dan validitasnya dipertanyakan berdasarkan metodologi, misalnya oleh Davis dkk. (1996). Keberatan yang diajukan oleh Davis dan rekan-rekannya hanya terfokus pada masalah statistik dan signifikansi praktis dari kritik ini sebagian besar ditolak oleh Davidson dkk. (1998).

Namun, yang tersirat dalam sebagian besar penelitian ini dan tentu saja dalam interpretasinya adalah adanya pemahaman tambahan mengenai penciptaan lapangan kerja, dan sebagian besar mengabaikan hubungan antara penciptaan lapangan kerja di beberapa perusahaan dengan penciptaan atau penghancuran lapangan kerja di perusahaan lain (misalnya, Komisi Komunitas Eropa 2003 hal.9). Dari perspektif teori ekonomi arus utama, aktivitas perusahaan kecil maupun besar diharapkan mempunyai efek pengganda (multiplier effect) di seluruh perekonomian. Sebaliknya, pengalihan aktivitas ke perusahaan-perusahaan kecil yang lebih kecil, lebih terspesialisasi dan karenanya lebih efisien dapat menimbulkan dampak negatif dan positif terhadap lapangan kerja. Namun, dampak sistem ini sering diabaikan, tidak hanya dalam dokumen kebijakan namun juga dalam literatur penelitian mengenai hal ini (Søgaard 2006).

Kekeliruan komposisi yang melekat pada pendekatan aditif lebih dari sekadar masalah akademis. Seperti yang akan kita lihat di bawah, terdapat alasan yang sangat kuat mengapa implikasi ekonomi makro dari kewirausahaan misalnya, dalam hal jumlah lapangan kerja – tidak dapat diperkirakan hanya dengan jumlah lapangan kerja di perusahaan baru, kecil, atau wirausaha. Bahkan rusa pun merupakan bagian dari ekosistem yang lebih besar dan kebijakan yang mengabaikan hal ini pasti akan salah arah.

Studi lintas wilayah atau nasional yang mengaitkan wirausaha atau kewirausahaan dengan pertumbuhan di tingkat regional atau nasional tidak terlalu rentan terhadap kritik ini. Cukup banyak penelitian serupa yang telah dilakukan di tingkat regional selama bertahun-tahun (lihat misalnya Hart dan Harvey 1995), namun penelitian yang paling sistematis di

tingkat makro mungkin dilakukan oleh peneliti Belanda Carree, van Stel, Thurik dan Wennekens (misalnya, Carree, dkk., 2002; Carree dan Thurik 2003, 2006).

Penelitian mereka menunjukkan bahwa tingkat kepemilikan bisnis yang optimal ada dalam sudut pandang menghasilkan pertumbuhan ekonomi. Meskipun sebagian besar negara memiliki tingkat wirausaha yang kurang optimal, tampaknya terdapat “skala hasil yang menurun”. Hal ini mungkin mencerminkan biaya alternatif dari wirausaha. Bahkan dalam hal menciptakan lapangan kerja baru, beberapa orang mungkin lebih produktif sebagai karyawan dibandingkan sebagai wiraswasta.

Namun, tingkat wirausaha yang optimal tidaklah stabil seiring berjalannya waktu. Seperti yang diamati oleh Carree dan Thurik, “dari sekitar tahun 1870 hingga 1970, laboratorium perusahaan yang berafiliasi dengan perusahaan manufaktur besar semakin bertanggung jawab atas penelitian dan pengembangan komersial” (Carree dan Thurik 2003 hal. 457). Namun, tren ini kemudian berbalik. Kecenderungan menuju perusahaan yang lebih besar mulai berubah pada tahun 1970-an, yang sering kali dilihat sebagai respons terhadap pertumbuhan relatif sektor jasa di negara-negara paling maju. Selain itu, seperti ditunjukkan di atas, pembalikan tren ini mungkin terkait dengan tahap awal gelombang ICT Kondratieff. Pembahasan yang lebih komprehensif mengenai masalah ini berada di luar cakupan kontribusi kali ini. Namun, pemahaman yang lebih mendalam mengenai kekuatan dan mekanisme tampaknya diperlukan untuk menilai kemungkinan peran kewirausahaan di masa depan.

Pada tingkat teoritis, beberapa kontribusi telah diberikan untuk mengintegrasikan inovasi dan kewirausahaan ke dalam teori pertumbuhan ekonomi makro (endogen). Misalnya, karya Aghion dan Howitt (1997) menunjukkan bagaimana penghancuran kreatif dapat menghambat investasi dalam penelitian dan pengembangan dengan menekan keuntungan monopoli yang diharapkan. Namun, adalah salah jika kita mengklaim bahwa dinamika kewirausahaan dan inovasi kini telah terintegrasi secara organik ke dalam teori pertumbuhan baru. Tentu saja, tinjauan penelitian kewirausahaan yang disajikan pada bagian ini masih jauh dari lengkap. Namun demikian, hal ini menunjukkan sejumlah kesimpulan sementara.

Pertama, hanya ada sedikit penelitian yang mendukung keseluruhan dimensi `alokasi' pada Gambar 4.1. Kami tidak dapat mengatakan bauran kebijakan apa yang paling menguntungkan dari sudut pandang merangsang pertumbuhan ekonomi. Kedua, cukup banyak penelitian yang telah dilakukan mengenai apa yang disebut dampak kebijakan langsung (yaitu dampak berbagai langkah kebijakan terhadap kewirausahaan, pembentukan perusahaan baru, dan sebagainya). Ketiga, interaksi atau kemungkinan interaksi antara keempat pendorong pada Gambar 4.1 tampaknya belum dipelajari dengan cermat. Akhirnya, ada beberapa penelitian tentang `sisi keluaran', (yaitu, mengenai dampak faktor pendorong yang disebutkan pada kinerja ekonomi secara keseluruhan), namun penelitian ini dilakukan pada tingkat abstraksi yang cukup tinggi dan cenderung memperlakukan kewirausahaan sebagai variabel tunggal yang independen.

Kekurangan-kekurangan ini dapat dijelaskan oleh fakta bahwa, dengan beberapa pengecualian, bidang penelitian kewirausahaan, penelitian inovasi, dan ekonomi tampaknya mempunyai kehidupan yang terpisah. Secara umum, penelitian kewirausahaan berorientasi

mikro, memanfaatkan berbagai disiplin ilmu sosial (termasuk psikologi), sedangkan pendekatan ekonomi arus utama berorientasi pada sistem dan disiplin (mono). Baik penelitian inovasi maupun kewirausahaan pada umumnya bersifat multidisiplin. Perpecahan yang tajam di antara rangkaian penelitian ini jelas merupakan suatu masalah dalam konteks saat ini. Pertama-tama, memahami hubungan antara kewirausahaan dan pertumbuhan ekonomi merupakan prasyarat yang jelas dalam pengambilan kebijakan. Oleh karena itu, tugas untuk membangun keterkaitan ini pada tingkat teoritis berpotensi menjadi salah satu hal yang sangat penting secara praktis. Namun, ini bukanlah tugas kecil. Faktanya, hal ini merupakan upaya yang dapat dan tentunya harus – dilakukan oleh seluruh program penelitian. Tujuan utama dari kontribusi ini adalah untuk mengidentifikasi kesenjangan besar antara pendekatan-pendekatan yang berbeda dan menyarankan cara-cara yang mungkin untuk menjembatannya.

#### 4.5 DIMENSI INOVATIF

Sebagaimana terungkap dalam tinjauan singkat pada bagian sebelumnya, jalan kita masih panjang untuk mengintegrasikan berbagai pendekatan yang sangat berbeda dalam studi kewirausahaan dan pertumbuhan dengan cara yang organik dan koheren. Ortodoksi yang diterima dalam perekonomian arus utama selalu berfokus pada alokasi optimal sumber daya produktif melalui pengoperasian pasar Tangan Tak Terlihat.

Seperi disebutkan di atas, dari perspektif jangka panjang, alokasi optimal sumber daya produktif masyarakat merupakan persoalan ketidakpedulian komparatif dibandingkan dengan alokasi optimal sumber daya inovatif. Ilmu ekonomi konvensional telah menyadari hal ini selama bertahun-tahun, dan seperti yang diamati oleh Kamien dan Schwartz, “hanya sedikit yang berpendapat bahwa persaingan sempurna mengalokasikan sumber daya secara efisien untuk perubahan teknis.” (Kamien dan Schwartz 1975 hal. 2). Alasan untuk masalah ini tentu saja dapat ditemukan dalam sifat barang publik dari produk baru dan pengetahuan proses.

Namun, mungkin karena sulitnya memperkirakan ruang lingkup masalah ini, hanya sedikit yang tahu seberapa jauh kita masih berada dalam kondisi alokasi dan eksploitasi sumber daya inovatif masyarakat yang optimal. Oleh karena itu, mungkin ada baiknya jika kita menyajikan versi simulasi permasalahan untuk memberikan latar belakang dalam mempertimbangkan sejauh mana ekonomi pasar akan memberikan penghargaan kepada para inovator dan wirausahawan dari sudut pandang teori mikroekonomi. Saya akan mencoba mengilustrasikan masalah ini dengan menggunakan contoh-contoh numerik, berdasarkan model persaingan Cournot yang sederhana. Matematika yang mendasari contoh-contoh ini disajikan dalam Lampiran di akhir bab ini. Idealnya, kita perlu mengintegrasikan pendekatan mikro ke dalam konteks ekonomi makro, dengan mengkaji implikasinya terhadap pendapatan agregat, investasi, konsumsi, dan sebagainya. Carree dan Thurik (2003) memberikan ilustrasi yang memberi gambaran tentang bagaimana hal ini dapat dilakukan. Pendekatan ekonomi mikro murni dipilih di sini, untuk fokus pada isu alokasi sumber daya inovatif yang penting.

Latihan simulasi yang disajikan di bawah ini mengilustrasikan sebuah cerita dalam empat “bab”, yang diyakini mencerminkan perkembangan khas dunia nyata. Dalam “bab”

pertama, pasar baru diciptakan dan inovator menikmati monopoli dalam produksi barang baru. Namun situasi bahagia ini tidak bertahan lama. Setelah beberapa waktu, persaingan pun muncul, meniru biaya produksi yang dikeluarkan oleh inovator namun tidak dengan pengeluaran awalnya untuk inovasi. Untuk menjaga hal-hal sederhana, biaya imitasi diabaikan.

Pada “bab” kedua dari cerita ini, salah satu anggota oligopoli mengembangkan perbaikan proses yang mengurangi biaya produksi variabel atau tetap. Adam Smith mengamati, dalam *The Wealth of Nations*, bahwa dengan ‘manajemen yang bijaksana’ seorang tukang celup bisa mendapatkan keuntungan dari sebuah rahasia dagang selama bertahun-tahun dan bahkan mewariskannya kepada anak cucunya (Smith 1978 hal. 163). Hal ini hampir tidak mungkin dilakukan saat ini. Studi empiris yang dilakukan oleh Mansfield pada awal tahun 1980an (Mansfield et al., 1981; Mansfield 1985) menunjukkan bahwa bahkan pengetahuan proses sering kali disebarluaskan kepada pesaing dalam waktu beberapa tahun. Pada bab ketiga diluncurkan produk baru yang merupakan pengganti produk yang sudah ada. Sekali lagi, inovator mungkin menikmati monopoli atau tidak. Asumsi yang mendasarinya adalah bahwa keuntungan prospektif bagi inovator kemungkinan besar berada pada interval antara monopoli dan persaingan oligopolistik yang ekstrem.

Dalam model Marshallian yang sederhana ini, potensi perolehan kesejahteraan,  $\Delta W$ , dari inovasi berjumlah:

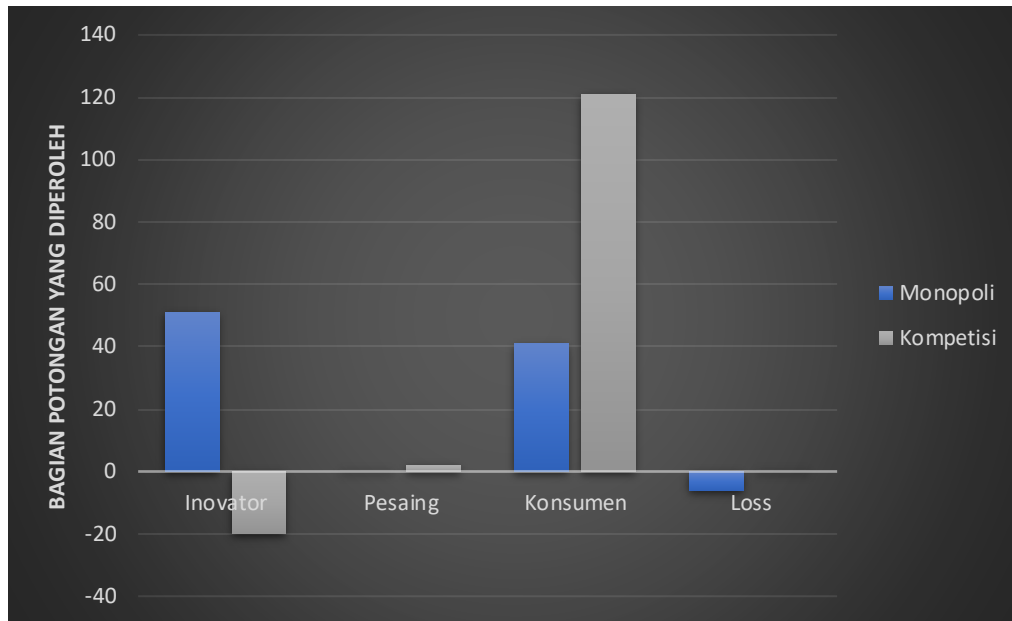
$$\Delta W = (\text{Potensi perubahan}) \text{ surplus konsumen} + \text{keuntungan} - \text{biaya inovasi}$$

Kita mungkin berharap bahwa regulator yang rasional, dalam upaya memberikan insentif yang tepat untuk berinovasi, akan sedekat mungkin dengan aturan utama yang menyatakan bahwa para inovator harus mendapatkan keuntungan dari inovasi ketika potensi keuntungan bersihnya positif dan sebaliknya. Oleh karena itu, ada baiknya untuk mempertimbangkan biaya inovasi dalam kaitannya dengan manfaat kotor (yaitu surplus konsumen ditambah keuntungan). Sayangnya, surplus konsumen tidak dapat diamati dalam kehidupan nyata. Oleh karena itu, sangat sulit untuk menilai seberapa dekat atau jauh perekonomian dalam menerapkan “aturan emas” ini dalam praktiknya. Oleh karena itu relevansi latihan simulasi.

Untuk memulainya, mari kita pertimbangkan aturan emas dalam kaitannya dengan pengusaha monopoli. Misalkan kurva permintaan diberikan oleh  $P = 100 - 1,5 \times Q$  dan asumsikan tidak ada pesaing yang memasuki pasar. Untuk biaya tetap  $C = 100$ , biaya satuan variabel  $c = 10$ , dan biaya inovasi sebesar 20% dari potensi manfaat inovasi (kotor), Gambar 4.2 di bawah ini menggambarkan siapa yang diuntungkan dan siapa yang dirugikan, bergantung pada situasi pasar.

Dalam situasi monopoli pada Gambar 4.2, pengusaha hanya merealisasikan lebih dari separuh (51%) potensi keuntungan sosial, sementara konsumen merealisasikan sekitar 41%, dan sisanya adalah kerugian bobot mati (sederhana). Aturan emasnya jelas tidak berlaku. Sekalipun posisi monopoli dapat dijamin, biaya inovasi yang melebihi 61% dari total

keuntungan kotor akan merugikan inovator di pasar tersebut. Persentase ini berbanding terbalik dengan besarnya pasar.



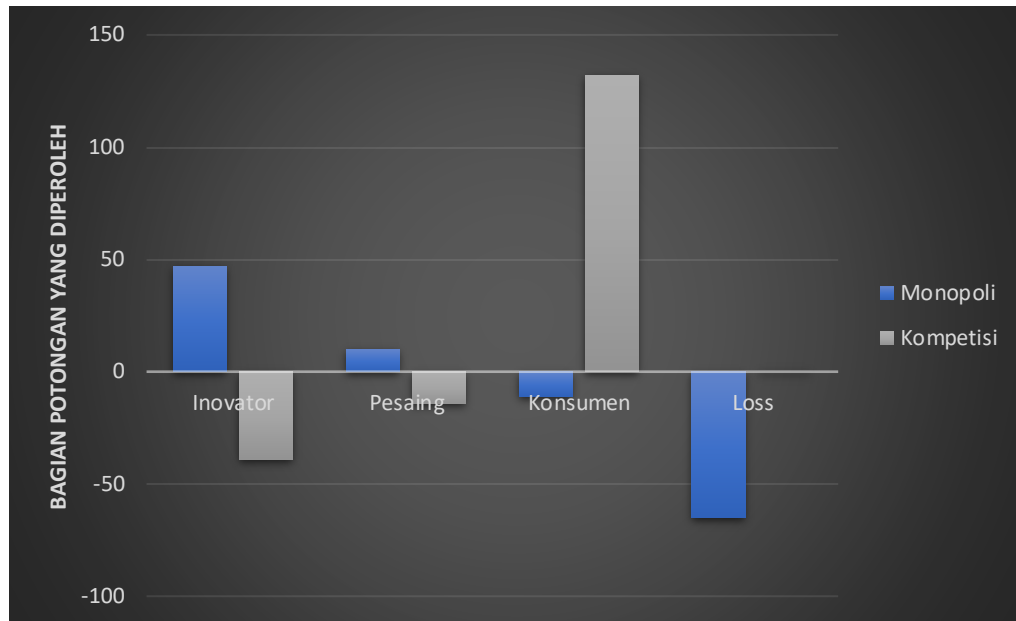
**Gambar 4.2. Keuntungan dan kerugian dalam penciptaan pasar baru**

Namun, pesaing cenderung memasuki pasar yang menguntungkan, dan jumlah pesaing bergantung pada kemiringan kurva permintaan. Dalam contoh khusus ini, terdapat ruang untuk tidak lebih dari enam pesaing termasuk inovator. Berbeda dengan inovator, pesaing tidak dibebani oleh biaya inovasi, dan membandingkan kolom hitam untuk inovator dan pesaingnya menunjukkan bahwa inovator mungkin akan tersingkir. Sekarang, beralih ke model oligopoli kedua. Oligopoli simetris telah terbentuk di sini, dan disarankan untuk melakukan inovasi yang mengurangi biaya unit variabel (sehingga meningkatkan skala hasil) (dari 10 menjadi 2). Dalam situasi `monopoli', salah satu anggota oligopoli telah mengembangkan inovasi dan merupakan satu-satunya yang menerapkannya. Oligopoli simetris baru muncul ketika inovasi bocor ke pesaing. Seperti di atas, biaya inovasi diasumsikan mencapai 20% dari potensi keuntungan kotor – dan bahkan dengan jaminan monopoli, inovator akan rugi jika biaya ini melebihi 50%.

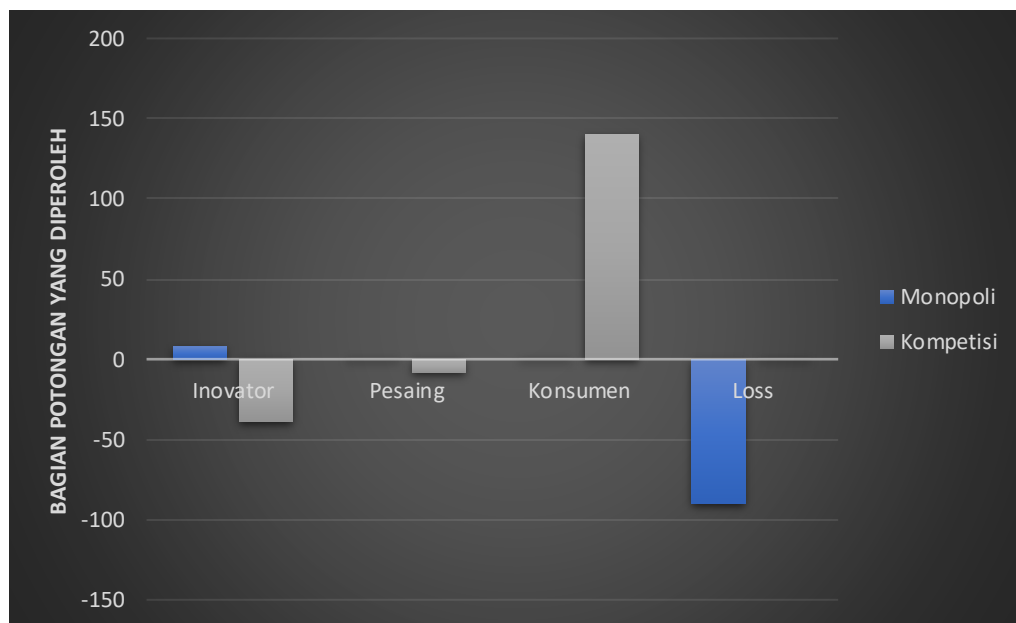
Seperti yang ditunjukkan pada Gambar 4.3, konsumen sebenarnya mungkin mengalami kerugian dari inovasi penghematan biaya dalam kasus `monopoli'. Monopoli teknologi memungkinkan inovator merebut pangsa pasar, yang mengakibatkan satu pesaing meninggalkan pasar. Akibat konsentrasi ini, harga pasar meningkat melebihi tingkat sebelum inovasi. Sekali lagi, jika inovasi ditiru oleh pesaing, maka inovator akan kalah dalam segala hal. Sebagai alternatif, pertimbangkan implikasi pengurangan biaya tetap (sehingga menurunkan skala hasil) dengan mengubah struktur biaya dari  $C = 100$  menjadi  $C = 40$ , sambil mempertahankan biaya variabel pada  $c = 10$ . Pada Gambar 4.4, baik pesaing maupun konsumen tidak terpengaruh. oleh perubahan ini selama inovator menyimpan inovasinya



untuk dirinya sendiri. Namun, realisasi manfaat potensial dari inovasi ini kecil, bahkan hanya 7%.



**Gambar 4.3. Keuntungan dan kerugian dari suatu inovasi yang mengurangi biaya variabel di pasar yang sudah mapan**



**Gambar 4.4. Keuntungan dan kerugian dari suatu inovasi yang mengurangi biaya tetap di pasar yang sudah mapan**

Seperti sebelumnya, biaya inovasi telah ditetapkan sebesar 20% dari total manfaat kotor. Pengeluaran di atas 26% akan menyebabkan inovator kehilangan uang bahkan dalam situasi `monopoli`.

Dalam kasus ini, ketika inovasi tersebut bocor ke pesaing, hal ini mungkin berdampak kuat pada struktur industri, sehingga memungkinkan lebih banyak pendatang baru dan meningkatkan persaingan. Bahkan dalam kasus terbaik sekalipun, hal ini merugikan keuntungan baik inovator maupun pesaingnya, dan penerima manfaat sebenarnya adalah konsumen.

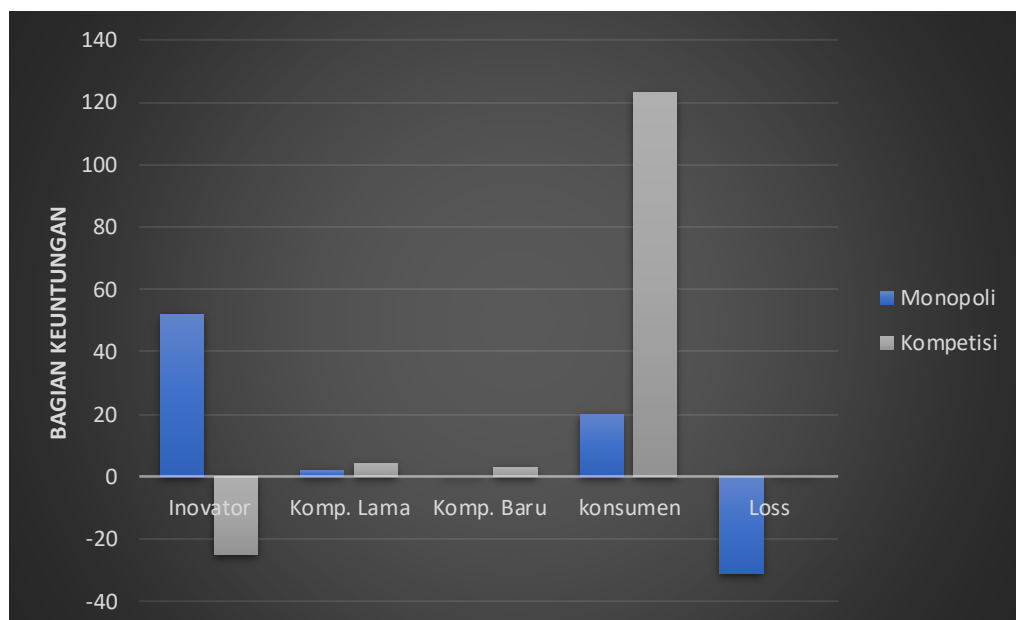
Jika total biaya diasumsikan mencerminkan jumlah pekerjaan dalam industri, maka kedua inovasi penghematan biaya tersebut akan cenderung mengurangi lapangan kerja di sektor ini. Akhirnya, dalam “bab” keempat dari sejarah singkat ini, sebuah produk baru dan unggul diperkenalkan. Misalkan kedua pasar tersebut terkait sedemikian rupa sehingga

$$P_x = a - kZ - bX$$

ketika

$$P_z = u - kX - vZ$$

Selanjutnya, misalkan produk baru lebih unggul dari X (yaitu,  $u > a$ ) dan merupakan substitusi X yang tidak sempurna. Lebih khusus lagi, misalkan  $a = 100$ ,  $u = 150$ ,  $b = v = 1.5$  and  $k = 1$ . Untuk mempermudah, produksi biaya diasumsikan sama untuk X dan Z ( $C = 100$ ,  $c = 10$ ). Pengeluaran inovasi berjumlah 20% dari manfaat kotor maksimum (selain surplus dan keuntungan konsumen). Perhatikan bahwa biaya kelebihan kapasitas oligopolistik dianggap perlu secara sosial. Gambar 4.5 di bawah menunjukkan siapa yang mendapat manfaat dari inovasi tersebut. Di kolom sebelah kiri, pengusaha (produsen Z) menikmati monopoli produksi Z, sedangkan di kolom sebelah kanan, pesaing telah memasuki pasar.



**Gambar 4.5. Keuntungan dan kerugian dari pengenalan produk unggulan**

Diasumsikan di sini bahwa pengeluaran inovasi berjumlah 20% dari manfaat kotor. Dalam situasi monopoli, wirausahawan akan diberi imbalan selama biaya inovasinya berada di bawah 60% manfaat bruto inovasi. Meskipun kerugian yang dialami pesaing ‘lama’ (yang

memproduksi barang X asli) relatif kecil, dalam contoh ini kerugian yang mereka alami cukup untuk mengurangi jumlah mereka 6 menjadi 3. Kasus yang diilustrasikan pada Gambar 4.5 khususnya berkaitan dengan pengembangan barang informasi. Jika perlindungan terhadap barang “X” secara efektif mencegah inovasi barang “Z”, maka hak kekayaan intelektual yang dirancang untuk mendorong inovasi mungkin justru mempunyai dampak sebaliknya. Argumen ini dibuat dalam konteks pengembangan perangkat lunak, di mana kemampuan untuk menggunakan perangkat lunak yang ada sebagai masukan dalam pengembangan versi baru sangatlah penting. Namun masalahnya berlaku secara lebih umum.

Tentu saja, hasil latihan harus diperlakukan dengan hati-hati. Misalnya, jelas bahwa model oligopoli Bertrand akan memberikan hasil yang berbeda. Selain itu, penggunaan variasi kompensasi yang secara teoritis lebih tepat dibandingkan surplus konsumen Marshall akan menghasilkan perbedaan (kecil). Sejumlah faktor dapat berfungsi untuk memitigasi disinsentif inovasi yang terungkap dalam praktik ini. Misalnya, penelitian mengenai kapasitas penyerapan dan limpahan inovasi menunjukkan bahwa hal ini dapat memperkuat insentif perusahaan-perusahaan mapan untuk berinvestasi dalam penelitian dan pengembangan. Selain itu, biaya peniruan kemungkinan besar tidak dapat diabaikan. Namun sekali lagi, dampak dari ketidakpastian dan biaya penegakan hukum, paten strategis, dan lain-lain belum diperhitungkan. Biaya tersebut mungkin cukup besar. Misalnya, menurut Harbaugh dan Khemka (2000, p.5), “Pemeriksaan yang dilakukan pada bulan September 1999 oleh Business Software Alliance (BSA) menemukan lebih dari dua juta situs web di seluruh dunia yang menawarkan, menautkan, atau mendiskusikan perangkat lunak bajakan dengan istilah standar “warez”. Demikian pula, BSA baru-baru ini menemukan lebih dari 368.000 halaman web yang menawarkan “patch” atau “crackz” untuk mengalahkan tindakan perlindungan salinan”. Sisi sebaliknya dari masalah kepatuhan ini terlihat pada besarnya biaya penegakan hukum yang terkait dengan pendeteksian dan penanganan pelanggaran.

### **Kesimpulan**

Dengan latar belakang Agenda Lisbon, kontribusi ini mempertanyakan wacana dominan yang menghubungkan kewirausahaan dan pertumbuhan. Berangkat dari premis bahwa alokasi dan eksploitasi sumber daya inovatif masyarakat dalam jangka panjang lebih penting daripada alokasi optimal sumber daya produktif pada teknologi tertentu, ada tiga kesimpulan sementara yang dapat ditarik.

Pertama, nampaknya penekanan yang lebih besar harus diberikan pada dimensi kewirausahaan yang inovatif (bukannya start-up). Tidak jelas bagaimana dan sejauh mana kewirausahaan dengan sedikit atau tanpa konten inovatif dianggap berkontribusi terhadap pertumbuhan secara keseluruhan. Meskipun statistik menunjukkan tingkat kegagalan yang tinggi pada perusahaan-perusahaan yang baru didirikan, kita tidak mengetahui sejauh mana perusahaan-perusahaan baru benar-benar menciptakan permintaan mereka sendiri dan sejauh mana mereka menyerah atau bertahan dengan mengorbankan perusahaan-perusahaan yang sudah ada.

Kedua, jika menyangkut bentuk-bentuk kewirausahaan yang lebih inovatif, eksperimen simulasi sederhana menunjukkan bahwa hubungan antara kewirausahaan dan lapangan kerja sangat bergantung pada sifat inovasi yang menjadi pusatnya. Meskipun penciptaan pasar yang benar-benar baru atau pengenalan produk pelengkap memang dapat menambah total aktivitas, kewirausahaan yang didasarkan pada inovasi penghematan biaya sebenarnya dapat mengurangi lapangan kerja secara keseluruhan, setidaknya dalam jangka pendek hingga menengah. Oleh karena itu, dari penjelasan di atas sudah jelas bahwa memperlakukan kewirausahaan sebagai satu variabel independen, yang secara praktis identik dengan konsep wirausaha, adalah hal yang tidak memuaskan. Jenis dan pentingnya inovasi yang mendasari perusahaan-perusahaan baru harus diperhitungkan, begitu pula biaya-biaya alternatif untuk memulai usaha-usaha baru tersebut.

Ketiga, sebagai bagian dari strategi pertumbuhan, kewirausahaan harus dilihat dalam konteks pendorong pembangunan ekonomi alternatif dan pelengkap. Tinjauan singkat terhadap penelitian yang relevan menunjukkan bahwa terdapat kesenjangan serius dalam menghubungkan kewirausahaan dan pendorong perubahan ekonomi lainnya. Keempat, jika proposisi bahwa daya saing jangka panjang bergantung pada alokasi optimal sumber daya inovatif adalah benar, maka hal ini menunjukkan bahwa bentuk apropriasi terbaik kedua yang mengatur insentif inovasi mungkin masih jauh dari memenuhi standar “aturan emas” (golden rule). Hal ini memerlukan revisi inovatif terhadap sistem HKI, terutama yang berkaitan dengan teknologi informasi baru. Ekonomi mikro yang sederhana menunjukkan bahwa dalam lingkungan yang kompetitif, terlalu banyak wirausahawan inovatif yang kemungkinan besar akan gagal karena masalah kelayakan. Pada prinsipnya, bahkan inovasi yang sangat diinginkan secara sosial pun dapat membuat penciptanya bangkrut karena hal ini. Terlepas dari beberapa bukti anekdotal, kita tidak tahu seberapa sering hal ini terjadi, namun temuan Sarasvathy bahwa wirausahawan sukses cenderung berpegang pada “prinsip kerugian yang terjangkau” cukup konsisten dengan pelajaran dari model teoritis. Singkatnya, nampaknya ada kebutuhan serius untuk mengadopsi landasan yang lebih holistik dalam menginformasikan dan menilai kebijakan guna merangsang kewirausahaan dan pergeseran fokus ke arah dimensi inovasi dari fenomena penting ini.

## Pengayaan Materi Bab 4

### Matematika Model Oligopoli

Misalkan ada  $N$  pesaing dalam suatu industri. Dengan struktur biaya yang identik, biaya tetap  $C$  dan biaya variabel total  $c \cdot x$ , masing-masing menghasilkan kuantitas  $x$ . Jadi, jumlah total yang diproduksi oleh semua pemain adalah ... (1)

$$X = Nx$$

Harga yang diperoleh di pasar diberikan oleh... (2)

$$P = a - bX$$

Jika produsen  $i$  memperlakukan keputusan produksi semua pesaing sebagaimana adanya (oligopoli Cournot), (2) dapat ditulis ulang sebagai ... (3)

$$P = \left( a - b \sum x_j \right) - bx_i$$

Keputusan produksi produser i akan dibuat untuk memaksimalkan keuntungannya ... (4)

$$\pi_i(x_i) = Px_i - C_i - c_i x_i$$

Mengganti (3) menjadi (4) hasil ... (5)

$$\pi_i(x_i) = x_i \left( a - b \sum_{j \neq i} x_j \right) - bx_i^2 - C_i - c_i x_i$$

Membedakan terhadap  $x_i$  memberi ... (6)

$$\pi_i(x_i) = x_i \left( a - b \sum_{j \neq i} x_j \right) - C_i - 2bx_i$$

Berdasarkan kondisi orde pertama, keuntungan dimaksimalkan ... (7)

$$x_i = \frac{a - b \sum_{j \neq i} x_j - c_i}{2b}$$

yang memberikan fungsi reaksi produser i.

### Oligopoli Pengadilan Standar

Karena simetri antar perusahaan, kita dapat berasumsi bahwa mereka pada akhirnya akan memproduksi jumlah yang persis sama, yaitu  $x_i = x_j$ . Ini menyiratkan bahwa... (8)

$$x_i = \frac{a - c}{b(N + 1)}$$

Mengganti ini menjadi (2) memberi ... (9)

$$P = \frac{a + cN}{N + 1}$$

yang memungkinkan kita menghitung keuntungan sebagai fungsi dari N. Reorganisasi (4) diperoleh ... (10)

$$\pi = (P - c)x - C$$

Perhatikan, pertama itu ... (11)

$$P - c = \frac{a - c}{N + 1}$$

Oleh karena itu, substitusikan (8) menjadi (10) yang didapat ...(12)

$$\pi = \frac{(a - c)^2}{b(N + 1)^2} - C$$

Agar keuntungan menjadi non-negatif, ini menyiratkan hal itu ... (13)

$$N \leq \sqrt{\frac{(a - c)^2}{bC}} - 1$$

atau, alternatifnya, C tidak boleh melebihi ...(14)

$$C \leq \frac{(a - c)^2}{(N + 1)^2 b}$$

Hasil ini memungkinkan kita menganalisis dampak inovasi yang mengurangi biaya tetap baik pada salah satu anggota oligopoli (yaitu inovator) atau seluruh anggota.

### Dampak Inovasi Penghematan Biaya Variabel

Misalkan inovator,  $i$ , berhasil mengurangi biaya variabel. Pertama, pertimbangkan (6) (direproduksi sebagai (15) dari sudut pandang salah satu pesaing  $i$ . ... (15)

$$x_i = \frac{a - b \sum_{j \neq i} x_j - c_i}{2b}$$

Jika oligopoli asimetris, pesaing  $j$  mana pun akan ingin memproduksi ... (16)

$$x_j = \frac{a - b(x_i + (N - 2)x_j) - c_j}{2b}$$

Menata ulang (16) memungkinkan kita mencari  $x_j$  sebagai fungsi dari  $x_i$ ... (17)

$$x_j = \frac{a - bx_i - c_j}{bN}$$

Mensubstitusikan hasil ini ke (15) memungkinkan kita mencari  $x_i$  sebagai fungsi dari  $N$ ,  $c_j$  dan  $c_i$ ... (18)

$$x_i = \frac{a + (N - 1)c_j - Nc_i}{b(N + 1)}$$

Produksi pesaing inovator sekarang dapat ditemukan dengan mensubstitusikan hasil (18) ke (17), yang menghasilkan ... (19)

$$x_j = \frac{a - 2c_j + c_i}{b(N + 1)}$$

Mengetahui  $x_i$  dan  $x_j$  memungkinkan kita menemukan harga pasar,  $P$  ... (20)

$$P = \frac{a + (N - 1)c_j + c_i}{N + 1}$$

Oleh karena itu, keuntungan pesaing dari inovator mungkin terhimpit oleh inovasi penghematan biaya (variabel). Keuntungan pesaing mana pun,  $j$ , adalah ... (21)

$$\pi_j = \frac{(a - 2c_j + c_i)^2}{(N + 1)^2 b} - C_j$$

Agar keuntungan pesaing menjadi non-negatif, hal ini berarti demikian ... (22)

$$N \leq \sqrt{\frac{(a - 2c_j + c_i)^2}{bC_j}}$$

### Memperkenalkan Pengganti atau Pelengkap

Relatif mudah untuk memperluas model ini dengan memasukkan pengenalan produk baru, yang kuantitasnya dilambangkan dengan  $Z$ .

Fungsi permintaan (2) di atas dapat disesuaikan ... (23)

$$P_x = (a_1 - kZ) - bX$$

dan dengan simetri yang kita miliki... (24)

$$P_z = (u - kX) - vZ$$

Untuk membenarkan jadwal permintaan ini secara teoritis kita dapat menggunakan fungsi utilitas parabola dan mengasumsikan pembeli menyamakan harga dan utilitas marginal. Perhatikan bahwa  $k = 0$  menyiratkan bahwa kedua produk tersebut sepenuhnya independen, sedangkan untuk  $k = b = v$  kedua produk tersebut merupakan substitusi sempurna. Nilai  $k$  yang negatif menggambarkan keadaan ketika kedua produk tersebut saling melengkapi. Situasi pra-inovasi dapat dianalisis seperti dalam kasus oligopoli simetris ((8)–(14)). Misalkan produk baru diperkenalkan oleh pendatang baru, seorang pengusaha, yang menantang perusahaan lama. Untuk berapapun jumlah,  $M$ , dari produsen  $Z$ , setiap produsen pasti ingin memproduksi ... (25)

$$z = \frac{u - kX - c_z}{v(M + 1)}$$

Demikian pula, masing-masing produsen  $x$   $N=N_x$  ingin memproduksi ... (26)

$$x = \frac{a - kZ - c_x}{b(N + 1)}$$

Oleh karena itu ... (27)

$$Z = \frac{bM(N + 1)(u - c_z) - kMN(a - c_x)}{v(M + 1) \cdot b(N + 1) + MNk^2}$$

dan dengan simetri ... (28)

$$X = \frac{vN(M + 1)(a - c_x) - kMN(u - c_z)}{v(M + 1) \cdot b(N + 1) + MNk^2}$$

Selama inovator menikmati monopoli,  $M = 1$ . Dengan analogi dengan (13), kita dapat menemukan nilai  $N$  yang sesuai (yaitu jumlah  $x$  produsen) sebagai ... (29)

$$N \leq \sqrt{\frac{(a - kZ - c_x)^2}{b \cdot c_x}} - 1$$

Berdasarkan nilai  $N$  ini kita kemudian dapat mencari nilai baru dari  $X$  dan  $Z$  (menggunakan (27) dan (28)) dan melanjutkan untuk mencari  $N$ ,  $X$ , dan  $Z$  secara iteratif. Prosedur serupa dapat digunakan untuk menentukan situasi ketika pesaing baru memasuki pasar  $z$ ... (30)

$$M \leq \sqrt{\frac{(u - kX - c_z)^2}{v \cdot c_z}} - 1$$

Kedua jenis iterasi tersebut diilustrasikan pada Tabel 2 di bawah ini.

**Tabel 4.2. Penentuan berulang M dan N, X dan Z**

<b>Monopoli inovator (M = 1)</b>	<b>Persaingan di pasar z</b>
Untuk Z = 0, carilah N (29)	1. Untuk nilai monopoli Z, carilah N (29)
Masukkan ini ke dalam (27) untuk mencari nilai baru untuk Z	2. Gunakan (28) untuk mencari X
Gunakan ini di (29) untuk melihat apakah N berubah	3. Masukkan X ke dalam (30) untuk mencari nilai baru M
Kembali ke langkah 2 di atas dan lanjutkan hingga N stabil	4. Masukkan ini ke dalam (27) untuk menemukan Z
	5. Temukan N dari (29)
	6. Kembali ke langkah 2 di atas dan lanjutkan hingga M dan N tetap tidak berubah

Nilai M dan N yang dihasilkan dimasukkan ke dalam (27) dan (28) untuk mencari nilai X dan Z yang relevan, untuk menghitung keuntungan dan surplus konsumen serta menguji implikasi peluncuran produk baru.

Akhirnya, surplus konsumen ditemukan sebagai ... (31)

$$\begin{aligned}
 CS(X^*, Y^*) &= \int_0^{x^*} P(X, 0) dX + \int_0^{z^*} P(X^*, Z) dZ \\
 &= aX^* + uZ^* - kX^*Z^* - 0.5(bX^{*2} + uZ^{*2})
 \end{aligned}$$



## **BAB 5**

### **MODAL SOSIAL DAN KEWIRAUSAHAAN WILAYAH REGIONAL**

#### **5.1 PENDAHULUAN**

Dalam sejarah analisis ekonomi, berbagai variabel telah dipertimbangkan untuk menjelaskan kemajuan suatu negara. Secara tradisional, sebagian besar variabel kuantitatif telah dipertimbangkan. Selama abad kedua puluh dengan diperkenalkannya model pertumbuhan endogen dan peningkatan metode statistik dan informasi data, variabel kualitatif telah dikuantifikasi. Contohnya meliputi: demokrasi, korupsi, supremasi hukum, modal sosial, dan kewirausahaan. Variabel-variabel tersebut kini mempunyai ukuran kuantitatif yang digunakan dalam menganalisis banyak isu ekonomi.

Modal sosial bukanlah sebuah konsep baru. Nama “modal sosial” dirumuskan oleh Hanifan (1920) pada dekade pertama abad kedua puluh. Para ekonom sebelumnya juga telah mempertimbangkan konsep modal sosial. Misalnya, dalam tulisan Adam Smith (1776) kita dapat menemukan referensi mengenai konsep ini dan dampaknya terhadap produktivitas dan pertumbuhan ekonomi. Alfred Marshall (1890), antara lain, juga merupakan contoh lain yang patut dipertimbangkan. Modal sosial diproduksi dan ditampung dalam hubungan sosial; ia tidak bersemayam dalam benda-benda material yang dimiliki individu. Hal ini merupakan hasil dari strategi perilaku yang dilakukan secara sadar atau tidak sadar oleh individu yang berusaha memperoleh keuntungan saat ini dan/atau masa depan (Bourdieu 1986).

Di sisi lain, kegiatan kewirausahaan merupakan salah satu cara untuk meningkatkan lapangan kerja dan produksi. Artinya, antara lain, seseorang menemukan kemungkinan memperoleh sejumlah keuntungan dan kemudian memutuskan untuk berinvestasi. Namun, ini bukanlah variabel baru. Dalam literatur ekonomi dapat ditemukan beberapa referensi mengenai konsep ini.

Oleh karena itu, kewirausahaan mempunyai dampak positif terhadap pertumbuhan ekonomi. Oleh karena itu menarik untuk mengetahui faktor-faktor yang meningkatkan kewirausahaan. Beberapa hal telah menjadi pertimbangan, terutama terkait dengan kebijakan publik dan perilaku perekonomian. Namun, modal sosial dapat mempunyai peran yang relevan dalam proses tersebut, karena keberadaan organisasi yang mapan dapat secara aktif mendorong upaya dan pengembangan kegiatan-kegiatan baru. Dan modal sosial memainkan peran yang relevan dalam dorongan ini, terkadang memfasilitasi sumber daya yang diperlukan untuk menciptakan bisnis baru. Dalam buku ini akan membahas modal sosial dan kewirausahaan dikawasan spanyol

#### **5.2 DEFINISI MODAL SOSIAL**

Konsep modal sosial terutama dikembangkan oleh sosiolog dan ekonom yang baru-baru ini memperkenalkannya dalam analisis mereka. Baru-baru ini, konsep ini telah diperkenalkan dalam analisis pertumbuhan ekonomi (untuk analisis lebih luas mengenai konsep ini, lihat Fornoni et al., 2008). Definisi yang berbeda tentang modal sosial telah dibahas

dalam literatur. Ketidajelasan konseptual ini mempunyai dua konsekuensi utama. Pertama, ia telah memfasilitasi penggunaannya di kalangan ilmu-ilmu sosial. Kedua, hal ini merupakan hambatan terhadap penelitian modal sosial empiris dan teoritis. Misalnya, Coleman (1990) menyoroti struktur sosial entitas dan kemampuan mereka untuk memfasilitasi beberapa aktivitas individu; Narayan dan Prichett (2000) mempertimbangkan dampak ekonomi dan penguatan hubungan antar individu; Burt (1992) menyoroti kontak antar individu dan kemungkinan menggunakan jenis modal lain; Portes (1998) mempertimbangkan kapasitas individu untuk menggunakan sumber daya yang langka dan atribut keanggotaan mereka dalam jaringan. Putnam (1993) membedakan antara hubungan yang menghubungkan antara individu-individu yang berbeda yang berdampak positif bagi masyarakat dan hubungan eksklusif yang berdampak negatif bagi pertumbuhan ekonomi. Terakhir, Woolcock dan Narayan (2000) mendefinisikan modal sosial sebagai norma dan jaringan yang memungkinkan orang untuk bertindak secara kolektif, yang mencerminkan gagasan individualistis dan komunal tentang modal sosial.

Secara umum, berdasarkan Durlauf dan Fafchamps (2005, hlm. 1643–1645) ada tiga kelompok definisi utama yang dapat dibedakan:

1. Definisi yang menekankan dampak sosial modal menguntungkan terhadap agregat sosial. Dalam kelompok ini, definisi Coleman (1990) dan Putnam dkk (1993) dapat dimasukkan. Definisi Putnam et al. menekankan bentuk organisasi sosial informal tertentu, termasuk kepercayaan, norma, dan jaringan. Coleman (1988) mendefinisikan tiga bentuk modal sosial yang berbeda: (1) kewajiban, harapan dan kepercayaan dalam hubungan sosial; (2) saluran informasi; dan (3) norma dan sanksi yang efektif.
2. Definisi yang mempertimbangkan modal sosial dalam kaitannya dengan hubungan atau saling ketergantungan antar individu. Dalam kelompok ini, definisi Putnam (2000), Ostrom (1990) dan Bowles dan Gintis (2002) dapat dimasukkan, antara lain.
3. Beberapa definisi modal sosial. Definisi Fukuyama (1995) hanya memasukkan norma-norma dan nilai-nilai bersama tertentu yang harus dianggap sebagai suatu kelompok.

Menurut Bourdieu (1986, p. 249) volume modal sosial dalam suatu masyarakat bergantung pada sejauh mana koneksi jaringan yang akan dimobilisasi dan volume modal yang dimiliki oleh individu-individu dalam jaringan tersebut. Oleh karena itu, ciri utama yang membedakan modal sosial dari hubungan kelembagaan lainnya adalah bahwa modal sosial merupakan hasil dari strategi investasi yang berfokus pada pembentukan dan pemeliharaan jaringan. Dan investasi ini dapat menciptakan hubungan baru dan/atau mengubah hubungan yang sudah ada. Jadi, akumulasi modal sosial bergantung pada pertukaran yang berkelanjutan dalam suatu hubungan sosial.

Dengan mempertimbangkan kelompok kedua, definisi umumnya adalah bahwa modal sosial mencakup jaringan sosial dan norma-norma yang terkait dengan jaringan tersebut yang menciptakan nilai dalam diri individu (Putnam dan Goss 2003, hal. 14). Jadi, dalam konsep ini tidak hanya memperhatikan kelembagaan saja, namun juga perilaku para pelaku ekonomi di masyarakat dengan memperhatikan kerjasama antar mereka. Dalam hal ini, elemen-elemen dan nilai-nilai yang berbeda harus dimasukkan seperti kejujuran, kesepakatan bersama... yang

meningkatkan produktivitas dan pada akhirnya pertumbuhan ekonomi. Kemudian modal sosial menyiratkan peningkatan kepercayaan dan kerja sama antar individu yang mengarah pada masyarakat yang lebih sejahtera, memfasilitasi penularan antarmanusia, serta penerimaan dan asimilasi teknologi baru. Dalam banyak kesempatan, hal ini juga membantu keluarga untuk mentransfer sumber daya keuangan kepada anggotanya dan dengan cara ini memperoleh dana untuk membiayai pengetahuan mereka dan perolehan investasi mereka (Fukuyama 1995; Putnam 1993; Woolcock 2002; Woolcock dan Narayan 2000). Oleh karena itu, jika definisi ini diterima, modal sosial memiliki dampak tidak langsung terhadap pertumbuhan ekonomi, karena modal sosial menyiratkan penerapan struktur hukum yang memadai (Chhibber 2000, hlm. 299–306).

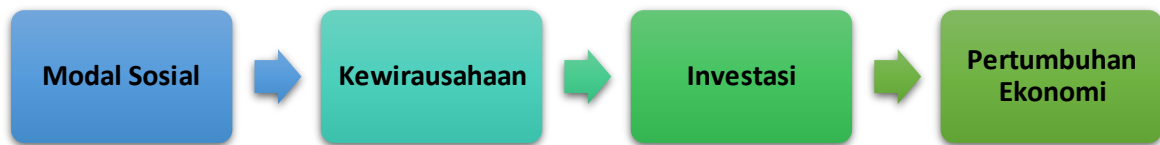
Konsep modal sosial sulit diukur karena merupakan konsep yang sangat ambigu. Data mengenai hal ini sangat sedikit sehingga menyulitkan penelitian empiris. Salah satu kemungkinannya adalah dengan mempertimbangkan perilaku beberapa institusi sosial, seperti keluarga, asosiasi politik... Dalam hal data daerah, terkadang cukup sulit untuk memperoleh informasi tersebut. Oleh karena itu, biasanya digunakan data tentang keluarga dan penggunaan teknologi yang memfasilitasi hubungan antar individu.

Terakhir, menarik untuk diingat bahwa beberapa ekonom, misalnya Arrow (2000) dan Solow (2000), menganggap bahwa modal sosial bukanlah faktor yang relevan dan dapat dimasukkan dalam konsep modal manusia yang luas. Namun penulis lain menilai modal sosial berbeda dengan bentuk modal lainnya. Dalam hal ini, Robison dkk. (2002) menyatakan bahwa perbedaan utamanya adalah modal sosial ada dalam suatu hubungan sosial. Sebaliknya, sumber daya manusia biasanya berada pada individu saja, namun tidak berarti penciptaan sumber daya manusia tidak bersifat kolektif.

### 5.3 KEWIRAUSAHAAN DAN MODAL SOSIAL

Baru-baru ini, literatur pertumbuhan ekonomi tidak hanya menekankan faktor kuantitatif tetapi juga faktor kualitatif. Peningkatan data empiris mendukung kemungkinan ini dan kewirausahaan merupakan salah satu faktor yang dimasukkan dalam analisis. Kegiatan kewirausahaan mempunyai pengaruh positif terhadap pertumbuhan ekonomi karena diperlukan adanya sekelompok orang yang berkepentingan untuk mengambil risiko menggunakan dananya untuk mendirikan perusahaan dan bisnis baru. Namun, perlu juga memperhitungkan dampak tidak langsung yang ditunjukkan oleh Holcombe (1998). Menurutnya, perilaku kewirausahaan tertentu tidak hanya mendorong pengusaha lain untuk meniru teladannya, tetapi juga menciptakan peluang baru yang bisa dijajaki oleh pihak ketiga.

Tentunya diperlukan lingkungan atau iklim yang memadai untuk menunjang kegiatan tersebut. Dalam hal ini, “rule of law”, perlindungan kepemilikan pribadi, tingkat kebebasan, perjanjian perdagangan, dan lain-lain, merupakan syarat-syarat yang diperlukan untuk menciptakan lingkungan tersebut (Harper 1998; North 1994; Bahmani-Oskooee dan Nasir 2002). Faktor tambahan seperti modal sosial yang memadai juga diperlukan untuk meningkatkan kegiatan kewirausahaan yang akan berdampak positif terhadap investasi dan pertumbuhan ekonomi, seperti yang ditunjukkan pada Gambar 5.1.



**Gambar 5.1. Modal sosial, kewirausahaan dan pertumbuhan ekonomi**

Secara umum, literatur menganggap pentingnya modal sosial dalam bidang kewirausahaan dikaitkan dengan fakta bahwa mereka menyediakan sumber daya, akses terhadap sumber daya atau dukungan emosional (Birley 1985; Lin 2001). Dalam hal ini, relevansinya disebabkan oleh fakta bahwa kewirausahaan dikaitkan dengan inovasi dan keunggulan kompetitif. Oleh karena itu, tidak hanya diperlukan inisiatif kebijakan publik yang mendorong munculnya bisnis baru, namun juga keberadaan organisasi mapan yang secara aktif mendorong upaya dan pengembangan aktivitas baru. Dan modal sosial memainkan peran yang relevan dalam dorongan ini, terkadang memfasilitasi sumber daya yang diperlukan untuk menciptakan bisnis baru.

Dalam hal ini, ada dua manfaat langsung yang diperoleh modal sosial bagi wirausahawan: sumber daya dan informasi. Individu dapat memperoleh sumber keuangan dari orang tua dan anggota keluarga lainnya. Sumber daya ini lebih murah dibandingkan sumber daya yang diperoleh dari lembaga keuangan, sehingga memudahkan proses investasi. Juga individu dapat memperoleh formasi dan pendidikan yang dibiayai oleh keluarga. Peningkatan formasi ini juga penting untuk mengembangkan usaha karena tidak hanya memfasilitasi asimilasi dan pengenalan kemajuan teknologi tetapi juga menghadapi modifikasi lingkungan ekonomi dengan cara yang lebih efektif. Namun, formasi tersebut juga dapat memberikan dampak negatif dari sudut pandang buruh. Peningkatan pendidikan dapat meningkatkan upah dan, seperti telah disebutkan sebelumnya, menghambat aktivitas wirausaha, sehingga mereka lebih memilih menjadi penerima upah dibandingkan wirausaha. Modal sosial memfasilitasi akses terhadap informasi yang juga merupakan faktor relevan dari peluang kewirausahaan, meningkatkan relevansi, dan kualitas informasi (Adler dan Kwon 2002; Burt 1992; Shane dan Venkataraman 2000).

Dampak tambahan yang dapat ditambahkan adalah terciptanya lingkungan wirausaha yang menguntungkan, yang dari sudut pandang sejarah terkadang belum pernah ada. Beberapa literatur, baik ekonomi maupun non ekonomi, menunjukkan wirausaha sebagai individu yang hanya mencari keuntungan dan bertindak demi kepentingan dirinya sendiri. Ia hanya berusaha mencapai keuntungan pribadinya tanpa tertarik dengan konsekuensi aktivitasnya terhadap agen-agen ekonomi lainnya. Dalam lingkungan yang buruk seperti ini, cukup sulit untuk memberikan insentif bagi kegiatan wirausaha. Seperti yang dinyatakan oleh Solomon (2002), wirausahawan perlu menggunakan kecerdikan mereka untuk mengembangkan tugas mereka dan tidak berarti mereka berbohong atau mencoba mengambil keuntungan dari orang lain.

Secara keseluruhan, terdapat beberapa saluran yang dapat digunakan untuk mempertimbangkan hubungan antara kewirausahaan dan modal sosial. Kewirausahaan terkait erat dengan inovasi dan keunggulan kompetitif. Pentingnya kewirausahaan terbukti tidak hanya dalam inisiatif kebijakan publik yang mendorong pengembangan bisnis baru tetapi juga dalam organisasi-organisasi yang sudah mapan yang secara aktif mendorong pengembangan dan pencarian peluang baru. Oleh karena itu diharapkan adanya hubungan positif antara modal sosial dan kewirausahaan dan secara tidak langsung juga akan meningkatkan pertumbuhan ekonomi.

#### 5.4 ANALISIS EMPIRIS

Pada bagian ini kami mencoba melakukan analisis empiris mengenai hubungan antara modal sosial dan kewirausahaan untuk kasus wilayah Spanyol dengan menggunakan data selama periode 2000–2004.

Dua persamaan diperkirakan: (1) & (2)

$$E_{it} = \beta_0 + \beta_1 SC_{it} + \mu,$$

$$y_{it} = \beta_2 + \beta_3 PI_{it} + \beta_4 I_{it} + \beta_5 E_{it} + \beta_6 KHU_{it} + \mu$$

Persamaan (1) menunjukkan hubungan antara modal sosial (SC) dan kewirausahaan (E). Seperti yang telah kami jelaskan di bagian sebelumnya, kami memperkirakan estimasi  $\beta_1$  bernilai positif.

Persamaan (2) merupakan persamaan pertumbuhan dimana  $y$  menyatakan PDB,  $PI$  adalah investasi publik,  $I$  adalah investasi swasta,  $E$  adalah aktivitas kewirausahaan dan  $KHU$  adalah sumber daya manusia. Tanda-tanda yang diharapkan dari estimasi koefisien adalah positif untuk semua variabel, kecuali  $PI$ . Dalam hal ini, beberapa penulis berpendapat bahwa kebijakan fiskal mempunyai dampak negatif terhadap investasi swasta dan juga terhadap pertumbuhan ekonomi, karena efek crowding-out (misalnya, Alesina dan Rodrick 1994; Bertola 1993; Perotti 1993; Persson dan Tabellini 1994, antara lain). Namun, penelitian lain (Bénabou 1996a,b; Bourguignon dan Verdier 2000), menyimpulkan bahwa kebijakan redistributif akan berdampak positif terhadap investasi melalui berbagai cara: meningkatkan investasi publik (Saint-Paul dan Verdier 1993) atau mengurangi ketidaksempurnaan pasar kredit atau pembatasan likuiditas yang berdampak negatif pada investasi modal fisik dan manusia (Aghion dan Bolton 1992; Banarjee dan Newman 1993; Galor dan Joseph 1993; Perotti 1993; Piketty 1997).

Permasalahan utamanya adalah bagaimana mengukur kewirausahaan dan modal sosial. Dalam kasus yang pertama, kami menggunakan jumlah bisnis yang diciptakan di wilayah tersebut. Informasi yang diberikan oleh indeks TEA (Total Entrepreneurship Activity) yang dibuat oleh GEM (Global Entrepreneurship Monitor) adalah sumber terbaik yang menyediakan data. Namun, kami tidak memiliki indeks untuk seluruh wilayah dan seluruh

periode. Oleh karena itu kami memutuskan untuk menggunakan jumlah perusahaan di setiap wilayah sebagai ukuran alternatif.

**Tabel 1. Perkiraan (1)**

Tahun	Estimasi Koefisien Konstan	Estimasi Koefisien SC	Adj. R <sup>2</sup>	N
2000	10.194,3 (0,71)	11,20 <sup>a</sup> (13,4)	0,91	17
2001	12.637,3 (0,86)	11,61 <sup>a</sup> (13,2)	0,91	17
2002	10.637,3 (0,69)	11,90 <sup>a</sup> (13,7)	0,92	17
2003	11.227,9 (0,72)	12,22 <sup>a</sup> (13,5)	0,92	17
2004	11.077,0 (0,72)	12,54 <sup>a</sup> (14,4)	0,92	17
Dikumpulkan	10.96.7 <sup>b</sup> (1,68)	11,91 <sup>a</sup> (31,4)	0,92	85

Angka di dalam tanda kurung adalah nilai absolut dari signifikansi t-ratio a dan b masing-masing pada taraf 5% dan 10%, N jumlah observasi yang digunakan dalam setiap regresi

Sumber: Instituto Nacional de Estadística.

Mengenai modal sosial, kami tidak memiliki informasi regional. Dalam studi empiris, modal sosial biasanya diukur berdasarkan jumlah atau intensitas hubungan antar pelaku ekonomi; atau sebagai tingkat 'kepercayaan' secara umum, atau sebagai tingkat masyarakat sipil (Durlauf 2002). Berdasarkan kemungkinan ini kami memutuskan untuk membangun sebuah indikator dengan mempertimbangkan salah satu institusi sosial yang paling relevan, yaitu keluarga dan kemungkinan hubungan antar individu. Untuk alasan ini kami telah membangun variabel proksi modal sosial berupa jumlah pernikahan dan penggunaan internet.

Untuk setiap model, variabel digunakan pada levelnya masing-masing dan untuk setiap tahunnya. Setiap model diestimasi dengan metode Ordinary Least Squares setiap tahunnya dengan menggunakan data cross-sectional yaitu 17 observasi dari setiap wilayah. Kemudian data dikumpulkan di seluruh wilayah dari waktu ke waktu dan model tersebut diestimasi ulang menggunakan 85 observasi dari 17 wilayah selama periode 2000–2004. Hasilnya dilaporkan pada Tabel 5.1 dan 5.2. Jelas Tabel 5.1 menunjukkan bahwa modal sosial memiliki koefisien positif yang diharapkan dan sangat signifikan di semua model. Oleh karena itu, peningkatan modal sosial akan berdampak positif terhadap kewirausahaan.

Tabel 5.2 juga menunjukkan bahwa semua koefisien yang diestimasi mengikuti harapan teoritis kami, kecuali dalam hal sumber daya manusia. Jelasnya, kewirausahaan mempunyai dampak positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi. Hasil dari kedua tabel membawa kita pada kesimpulan bahwa modal sosial akan meningkatkan pertumbuhan ekonomi melalui pengaruhnya terhadap kewirausahaan.

**Tabel 5.2. Perkiraan koefisien (2)**

Tahun	Konstan	I	IP	KHU	E	Adj. R <sup>2</sup>	N
2000	- 1.722.593 (1.03)	3.014,6 <sup>a</sup> (4,53)	- 133,3 (0.38)	- 2,593 (3.36)	94,80 <sup>a</sup> (2,49)	0.99	17
2001	14.101,8 (1.15)	2.290,4 <sup>a</sup> (6,73)	- 11.722.9 <sup>a</sup> (3,94)	2,131 (0.92)	170,27 <sup>a</sup> (6.31)	0.99	17

2002	1,246,599 (0,88)	2.513,4 <sup>a</sup> (7,15)	- 9.085,2 <sup>a</sup> (3,12)	1,5919 (0,62)	158,39 <sup>a</sup> (5,65)	0.99	17
2003	1.273.263 (0,78)	2.653,9 <sup>a</sup> (5,69)	- 10.334 <sup>a</sup> (3,48)	3,2707 (1,21)	151,53 <sup>a</sup> (3,96)	0.99	17
2004	417,084 (0,27)	2.447,3 <sup>a</sup> (6,91)	- 9.302,4 <sup>a</sup> (3,92)	7,5173 <sup>a</sup> (3,02)	108,97 <sup>a</sup> (2,71)	0.99	17
Dikumpulkan	- 1.722.593 <sup>a</sup> (3,36)	2.861,5 <sup>a</sup> (13,9)	- 426,6 <sup>a</sup> (2,54)	- 0,0038 (0,003)	96,88 <sup>a</sup> (5,85)	0.99	85

Angka di dalam tanda kurung adalah nilai absolut dari signifikansi t-rasio pada tingkat 5% seperti biasanya, N jumlah observasi yang digunakan dalam setiap regresi

Sumber: Instituto Nacional de Estadística.

### Kesimpulan

Dalam bab ini kita telah menganalisis hubungan antara modal sosial dan kewirausahaan. Modal sosial memfasilitasi pengusaha dengan informasi dan sumber daya yang lebih murah dibandingkan yang disediakan oleh lembaga keuangan. Sumber daya tersebut diperlukan agar mereka dapat mengembangkan dan menunjang kegiatannya. Dalam hal ini, kewirausahaan terkait erat dengan inovasi dan keunggulan kompetitif. Pentingnya kewirausahaan terbukti tidak hanya dalam inisiatif kebijakan publik yang mendorong pengembangan bisnis baru tetapi juga dalam organisasi-organisasi mapan yang secara aktif mendorong pengembangan dan pencarian peluang baru. Oleh karena itu, diharapkan adanya hubungan positif antara kedua faktor tersebut.

Selain itu, karena kewirausahaan dianggap sebagai faktor penting yang meningkatkan pertumbuhan ekonomi, modal sosial juga akan menunjukkan dampak positif terhadap pertumbuhan ekonomi secara tidak langsung. Untuk menguji hipotesis ini, kami melakukan studi empiris dengan mengambil data dari 17 wilayah Spanyol selama periode 2000–2004. Hasil yang diperoleh mengkonfirmasi dua hipotesis utama bahwa peningkatan modal sosial meningkatkan kewirausahaan. Pada gilirannya, peningkatan kewirausahaan akan merangsang pertumbuhan ekonomi.

## **BAB 6**

### **HUBUNGAN KEWIRAUSAHAAN DAN PERTUMBUHAN EKONOMI**

#### **6.1 PENDAHULUAN**

Munculnya model pertumbuhan endogen telah menghubungkan peran kewirausahaan sebagai salah satu faktor terpenting yang menentukan dinamika pembangunan ekonomi. Penelitian telah dikonsentrasikan pada aspek pertumbuhan ekonomi regional. Hipotesis teoretis tentang hubungan antara kewirausahaan dan pertumbuhan ekonomi harus didukung oleh realitas ekonomi. Oleh karena itu, banyak penelitian empiris telah dilakukan, sebagian besar dalam 10 tahun terakhir. Ada dua pertanyaan utama yang menjadi objek verifikasi empiris apakah kewirausahaan berdampak positif terhadap pembangunan ekonomi dan jika ya, seberapa kuat dampaknya dan apakah tingkat kewirausahaan bergantung pada tingkat pertumbuhan ekonomi.

Verifikasi empiris apa pun, terlepas dari seberapa canggih metode verifikasinya, harus menemukan dan menggunakan ukuran konkrit dari fenomena yang dianalisis. Dalam hal pertumbuhan ekonomi, permasalahannya sederhana. Ada ukuran pertumbuhan yang diterima secara umum PDB atau PDB per kapita. Perbandingan internasional juga tidak sulit karena standarisasi statistik PDB. Pembangunan ekonomi juga dipertimbangkan dari perspektif ketenagakerjaan. Kegiatan wirausaha, yang sebagian besar dilakukan oleh UKM, diharapkan dapat memberikan dampak positif terhadap lapangan kerja. Menemukan ukuran ketenagakerjaan yang layak bukanlah tugas yang rumit, meskipun terdapat beberapa perbedaan dalam statistik ketenagakerjaan dan pengangguran antar negara.

Masalah utamanya terkait dengan pendefinisian dan pengukuran kewirausahaan. Secara umum para peneliti sepakat bahwa kewirausahaan memiliki makna yang kompleks kewirausahaan merupakan fenomena multidimensi. Menurut latar belakang teoritis penekanannya terkonsentrasi pada salah satu karakteristik penting dari kewirausahaan. Bagi sebagian orang, kewirausahaan setara dengan perilaku inovatif wirausahawan, bagi sebagian lainnya merupakan sikap yang berkaitan dengan pengambilan risiko atau pencarian peluang. Terlepas dari definisinya, pertanyaan yang muncul adalah bagaimana mengukur kewirausahaan dan mengevaluasi dampaknya terhadap pertumbuhan ekonomi. Pada sebagian besar studi empiris dalam bidang ini, ukuran kewirausahaan bersifat sederhana dan unidimensi. Biasanya ini adalah tarif usaha baru atau start-up. Kadang-kadang kewirausahaan dinyatakan dengan wirausaha dan, kadang-kadang, dengan indeks inovasi.

Melalui langkah-langkah kewirausahaan sederhana ini, para peneliti mencoba mengevaluasi dampak langsung kewirausahaan terhadap pertumbuhan ekonomi nasional atau regional, yang dinyatakan dalam PDB, atau terhadap pembangunan ekonomi, yang dinyatakan dalam lapangan kerja. Penggunaan tingkat wirausaha atau tingkat wirausaha sebagai ukuran kewirausahaan yang paling umum mempunyai beberapa penyebab mendasar yang muncul dari paradigma UKM.

Paradigma ini merupakan konsekuensi pengamatan terhadap perekonomian negara-negara maju pada tahun 1980an dan 1990an. Pesatnya ekspansi usaha kecil pada tahun-tahun



ini telah menciptakan keyakinan luas bahwa usaha kecil baru merupakan sumber kewirausahaan yang paling penting dan sebagai faktor yang dinamis dan inovatif, mereka berkontribusi langsung terhadap pertumbuhan ekonomi. Untungnya pada saat yang sama, model teoritis pertumbuhan endogen, dengan kewirausahaan sebagai salah satu variabel penting yang menjelaskan penciptaan kesejahteraan ekonomi, telah dikemukakan. Meskipun beberapa studi empiris sebelumnya berupaya mengevaluasi arah dan kekuatan dampak kewirausahaan terhadap pertumbuhan ekonomi, kami memusatkan perhatian pada studi-studi yang lebih baru, yaitu studi-studi yang dilakukan pada dekade terakhir.

## 6.2 KEWIRAUSAHAAN DAN PERTUMBUHAN EKONOMI

Ada banyak analisis empiris terkini mengenai dampak kewirausahaan terhadap pembangunan ekonomi. Pertumbuhan ekonomi dianalisis pada tingkat nasional, regional dan industri. Beberapa ukuran pembangunan ekonomi digunakan PDB per kapita, lapangan kerja atau pertumbuhan produktivitas. Kewirausahaan diukur dengan tingkat wirausaha atau dengan berbagai indeks pembentukan perusahaan baru (Tabel 6.1).

Wiraswasta merupakan ekspresi kewirausahaan karena seseorang alih-alih menjadi pekerja memutuskan untuk melakukan ekonominya sendiri. Preferensi wirausaha sering kali dianggap sebagai ekspresi kemandirian. Ini juga merupakan salah satu ciri terpenting seorang wirausaha. Dalam model yang menghubungkan pertumbuhan ekonomi dengan kewirausahaan, preferensi untuk bekerja sebagai wiraswasta merupakan salah satu variabel yang mempengaruhi aktivitas kewirausahaan dan berdampak pada pembangunan ekonomi nasional atau regional (Guzman dan Santos 2001). Hubungan antara wirausaha dan tingkat pembangunan ekonomi negara-negara OECD dianalisis secara mendalam oleh Knuth (2006) dan Carree dkk. (2002).

Dengan menggunakan data OECD mengenai persentase wirausaha non-pertanian selama periode 1973–1998, Knuth menganalisis perubahan wirausaha selama periode tersebut dan dampaknya terhadap lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi. Berdasarkan perubahan jumlah wirausaha, empat kelompok negara dapat dibedakan. Negara-negara dengan pangsa yang relatif rendah dan menurun, dari 10% menjadi 7% (AS, Denmark, Perancis), negara-negara dengan pangsa yang rendah namun meningkat, dari 5% menjadi 10% (Swedia, Finlandia, Jerman, Belanda), negara-negara dengan pangsa menengah, antara 10% dan 15%, meningkat (Belgia, Irlandia, Inggris) atau menurun (Jepang) dan negara-negara dengan pangsa tinggi dan terus berkembang, lebih dari 15% (Portugal, Spanyol).

Tidak ada hubungan yang jelas antara jumlah wirausaha dan situasi ketenagakerjaan atau pengangguran secara umum. Di beberapa negara, dampak peningkatan wirausaha bersifat positif. Namun, di negara-negara dengan jumlah wirausaha terendah (AS, Denmark), tingkat pengangguran juga rendah. Hasil penelitian tersebut tidak mendukung hipotesis mengenai dampak positif kewirausahaan (self-employment) terhadap tingkat pembangunan ekonomi. Hubungan antara tingkat wirausaha dan PDB per kapita agak negatif. Negara-negara dengan tingkat wirausaha jangka panjang yang relatif rendah telah mencapai tingkat PDB per kapita yang tinggi. Di Jerman, Perancis, Amerika Serikat, Denmark, Swedia, Norwegia, Belanda

dan Finlandia, tingkat wirausaha belum melebihi angka 10% selama dua atau tiga dekade terakhir. Pada saat yang sama PDB per kapita mereka mencapai tingkat tertinggi di antara negara-negara maju, antara Rp. 200 Juta dan Rp. 350 dengan harga konstan. Pernyataan ini bahkan lebih mengejutkan bagi negara-negara seperti Denmark, Amerika Serikat atau Perancis dimana terdapat penurunan yang konstan dalam tingkat wirausaha, terutama sejak tahun 1980an. Di sisi lain, di negara-negara seperti Portugal, Spanyol dan Italia dimana tingkat wirausaha menunjukkan kecenderungan pertumbuhan yang jelas dan mencapai tingkat yang tinggi antara 15% dan 25%, PDB per kapita adalah yang terendah, antara Rp. 100 juta dan Rp. 200 juta dengan harga konstan.

**Tabel 6.1. Pengaruh kewirausahaan terhadap pertumbuhan ekonomi**

Ukuran Kewirausahaan	Ukuran Pertumbuhan Ekonomi	Karakteristik Pengaruh	Rentang Spasial Dan Waktu	Penulis
<b>Wiraswasta</b>	PDB per kapita	Hubungan negatif; negara-negara dengan tingkat wirausaha yang relatif rendah dan/atau menurun menunjukkan PDB per kapita terbesar	Negara-negara OECD 1973–1998	Knuth (2006)
<b>Tingkat kepemilikan atau wirausahaan</b>	PDB per kapita	Tingkat kepemilikan usaha mempengaruhi pertumbuhan ekonomi melalui penyimpangan dari tingkat keseimbangan, terlalu banyak atau terlalu sedikit pemilik usaha dapat menyebabkan penalti pertumbuhan	Negara-negara OECD 1976–1996	Carree dkk. (2002)
<b>TEA – Total Aktivitas Kewirausahaan</b>	PDB per kapita	Dampak TEA terhadap pertumbuhan ekonomi tergantung pada tingkatnya. Bagi negara-negara maju dampaknya positif dan bagi negara-negara berkembang dampaknya negatif. Terdapat tingkat PDB per kapita minimum yang di atasnya kenaikan tarif TEA akan berdampak positif terhadap pertumbuhan ekonomi	36 negara 1999–2003	Van Stel dkk. (2005)
<b>Masuknya bersih tahunan produsen dalam dan luar negeri dan jumlah inovasi besar</b>	Pertumbuhan produktivitas	Dampak masuknya dan inovasi dalam negeri adalah positif. Dampak terbesar dan relatif stabil adalah inovasi. Dampak yang lebih kecil dan semakin berkurang dari waktu ke waktu adalah dampak masuknya penduduk dalam negeri. Dampak yang paling kecil adalah karena masuknya warga asing	79 industri di Inggris tahun 1976–1979	Geroski (1998)

<b>Tingkat modal kewirausahaan</b>	Produktivitas tenaga kerja	Dampak positif dan langsung, namun tidak bertahan lama; dampak jangka panjang dianggap tidak signifikan secara statistik	372 distrik Jerman Barat 1989 dan 1992	Audretsch dan Kielbach (2005)
<b>Startup penciptaan bisnis baru</b>	Pekerjaan	Dampak positif dari perusahaan-perusahaan baru terhadap lapangan kerja sangat kuat selama dua tahun pertama, setelah itu keseimbangan menjadi terbalik dan pertumbuhan jab bersih menjadi negatif	AS 1990, 1993, 1996	Acs dan Armington (2004)
<b>Tingkat permulaan</b>	Pertumbuhan lapangan kerja	Dampaknya tergantung pada periode – tingkat permulaan usaha tidak mempunyai dampak yang signifikan pada tahun 1980an namun pada tahun 1990an dampaknya positif dan signifikan	74 wilayah Jerman tahun 1980an dan 1990an	Audretsch dan Fritsch (2002)
<b>Pembentukan perusahaan baru</b>	Pekerjaan	Baik dampak positif maupun negatif tergantung periodenya	326 distrik Jerman Barat	Fritsch dan Mueller (2004)
<b>Wirausaha</b>	Pekerjaan	Wiraswasta mungkin mempunyai dampak positif terhadap total lapangan kerja. Namun efek ini mulai berjalan dengan lambat	Wilayah Swedia 1976–1995	Fölster (2000)

- Persentase bagian wirausaha non-pertanian dalam total lapangan kerja
- Jumlah pemilik usaha (tidak termasuk pertanian) sebagai bagian dari angkatan kerja
- Tingkat Aktivitas Kewirausahaan Total TEH adalah persentase populasi orang dewasa yang sedang memulai modal baru atau merupakan pemilik/pengelola usaha muda
- Proksi kewirausahaan adalah: penetrasi pasar tahunan oleh produsen dalam negeri baru dan oleh produsen asing serta banyaknya inovasi besar
- Modal kewirausahaan berarti kapasitas masyarakat untuk menghasilkan perusahaan baru = jumlah perusahaan rintisan per 1.000 penduduk

Carree dkk., menghipotesiskan “hubungan keseimbangan antara tingkat kepemilikan usaha dan pendapatan per kapita berbentuk U”. Ada kecenderungan tingkat kepemilikan usaha menurun dan kemudian kembali meningkat. Artinya terdapat tingkat perkembangan ekonomi dengan tingkat kepemilikan usaha yang minimal. Hasil analisis empiris di 23 negara OECD pada periode 1976–1996 menunjukkan bahwa perekonomian dengan tingkat kepemilikan bisnis di bawah keseimbangan dapat memperoleh manfaat dari peningkatan jumlah start-up baru. Ketika tingkat kepemilikan bisnis berada di atas tingkat keseimbangan, hal ini dapat menyebabkan kesulitan bagi pertumbuhan perusahaan-perusahaan kecil yang baru.

Secara umum “Tingkat kepemilikan usaha diketahui mempengaruhi pertumbuhan ekonomi melalui penyimpangan dari tingkat keseimbangan sebagai konsekuensinya,

perekonomian dapat memiliki sedikit atau terlalu banyak pemilik usaha dan kedua situasi tersebut dapat mengakibatkan penalti pertumbuhan". Para penulis menyimpulkan bahwa hasil penelitian harus ditafsirkan dengan hati-hati. Penafsiran kepemilikan bisnis sulit dan tidak jelas. Secara khusus, tingkat kepemilikan bisnis tidak memperhitungkan perbedaan kualitatif antara perusahaan rintisan berteknologi tinggi dan tradisional. Sebaliknya, indeks kepemilikan usaha atau wirausaha hanya bersifat kuantitatif, tanpa mencerminkan kualitas kepemilikan.

Melihat aspek kualitatif kewirausahaan maka perlu menganalisis dua jenis wirausaha dan penciptaan perusahaan baru. Penting apakah seorang wiraswasta atau pemilik usaha hanya mempekerjakan dirinya sendiri atau juga mempekerjakan orang lain, sehingga menciptakan lapangan kerja baru. Tipe pengusaha yang pertama menjual tenaga kerja mereka dengan imbalan sejumlah imbalan yang sebanding dengan upah tetapi dalam kondisi hukum yang berbeda. Tentu saja berbeda keadaannya dengan menjadi karyawan, karena aktivitasnya lebih mandiri dan lebih berisiko. Dampak dari perusahaan perorangan terhadap pertumbuhan ekonomi dan situasi pasar tenaga kerja regional atau nasional sangat terbatas. Kelompok wiraswasta yang kedua, yaitu mereka yang mempekerjakan orang lain, mempunyai pengaruh yang sangat penting terhadap pertumbuhan ekonomi. Mereka adalah pengusaha sejati karena mereka tidak hanya mengambil risiko sendiri tetapi juga memberikan jaminan dan perlindungan risiko bagi pekerja. Aktivitas mereka sendiri, dan aktivitas orang-orang yang mereka pekerjakan, melipatgandakan produk regional dan nasional serta mengurangi ketegangan sosial dengan menurunkan pengangguran.

Sebagaimana dikomentari oleh Knuth, perbedaan ini menghasilkan kesimpulan yang sangat berbeda. Sejak tahun 1994 di Jerman, jumlah wiraswasta yang mempekerjakan orang lain tetap pada tingkat yang relatif stabil yaitu 1.800.000. Pada periode yang sama, jumlah wiraswasta tanpa pekerja meningkat dari 1.400.000 pada tahun 1994 menjadi hampir 2.000.000 pada tahun 2003. Khususnya setelah tahun 2001, tingkat pertumbuhan menjadi sangat tinggi, terutama karena kebijakan pemerintah yang mendukung usaha-usaha baru dengan pajak yang rendah selama periode tersebut. tiga tahun aktivitas mereka. Namun menurut analisis yang dilakukan Bundesregirung pada tahun 2006, sebagian besar pengusaha tersebut tidak memiliki rencana bisnis yang jelas dan konkrit. Besar kemungkinannya mereka memulai bisnis mereka sendiri karena oportunistik atau karena ketidaksengajaan. Akibatnya banyak dari mereka tidak akan pernah menjadi wirausahawan sejati dan lama kelamaan mereka akan kembali tercatat sebagai pencari kerja yang menganggur. Dampak wirausaha dari wirausaha terhadap pertumbuhan ekonomi bergantung pada kualitas wirausahawan pemula, dan apakah mereka mempekerjakan orang lain atau hanya diri mereka sendiri. Bahkan meningkatnya jumlah wiraswasta yang hanya mempekerjakan diri mereka sendiri tidak memberikan banyak dampak terhadap pertumbuhan lapangan kerja dan pendapatan. Banyak kebijakan yang memakan biaya besar, yang digunakan untuk menstimulasi wirausaha sehingga mengurangi pengangguran dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi, menunjukkan efektivitas yang terbatas. Instrumen kebijakan harus dikonsentrasikan pada para wiraswasta yang menciptakan lapangan kerja bagi orang lain, yaitu wirausahawan sejati.

Ukuran kewirausahaan lain yang umum digunakan adalah tingkat usaha baru atau start-up. Sayangnya, studi empiris tidak memberikan bukti yang jelas dan eksplisit mengenai dampak positif start-up terhadap pertumbuhan ekonomi dan lapangan kerja. Dampak ini dapat bersifat negatif atau positif, dapat berbeda dalam jangka pendek dan jangka panjang, dapat berubah karakternya tergantung pada tingkat dan/atau tahap perkembangan perekonomian suatu negara atau wilayah.

Van Stel dkk. (2005) mengukur kewirausahaan dengan menggunakan TEA – *Total Entrepreneurship Activity rate* yang merupakan persentase wirausahawan baru dan pemilik usaha perusahaan muda dalam total populasi orang dewasa. Studi mereka mencakup 36 negara selama periode 1999–2003. Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa tingkat TEA yang serupa mempunyai dampak yang lebih positif dan kuat terhadap pertumbuhan ekonomi (PDB per kapita) di negara-negara maju. Dampak ini menjadi lebih lemah di negara-negara yang sedang dalam masa transisi (Hongaria, Polandia, Slovenia, dan Tiongkok) dan di negara-negara berkembang, dampak TEA terhadap pertumbuhan ekonomi bersifat negatif (Argentina, Brasil, Meksiko, Thailand, dan Afrika Selatan). Terdapat batas minimum PDB per kapita yang mana peningkatan jumlah start-up dan usaha muda akan berdampak positif terhadap pertumbuhan ekonomi.

Dukungan terhadap hipotesis mengenai tingkat minimum PDB per kapita yang melampaui dampak positif kewirausahaan terhadap pertumbuhan ekonomi regional dikemukakan oleh Martinez (2005). Menganalisis wilayah Spanyol selama periode 1998–2002, ia menemukan tingkat PDB per kapita minimum adalah 16.076 euro. Dalam menjelaskan dampak negatif kewirausahaan terhadap pertumbuhan ekonomi di negara-negara berkembang, penulis menunjuk pada tidak adanya perusahaan besar di negara-negara tersebut. Namun, masuknya perusahaan-perusahaan besar tidak akan memberikan pengaruh positif terhadap perluasan kewirausahaan di negara-negara berkembang jika tidak didukung dan dibarengi dengan tingkat kualitas sumber daya manusia yang memadai. Kualitas kewirausahaanlah yang sama pentingnya dengan kuantitas start-up baru. Di banyak negara dan wilayah, hal ini bahkan lebih penting.

Dalam studi lain terhadap 79 industri di Inggris pada periode 1976–1979, Geroski (1998) membuktikan bahwa dampak masuknya domestik (produsen domestik baru) terhadap pertumbuhan produktivitas adalah positif, meskipun semakin berkurang seiring berjalannya waktu. Namun, inovasi yang memainkan peran paling penting dalam menstimulasi pertumbuhan produktivitas. Dampaknya jauh lebih besar dibandingkan dampak masuknya domestik. Tampaknya pada tingkat industri, indeks inovasi merupakan proksi kewirausahaan yang lebih baik dibandingkan dengan masuknya perusahaan-perusahaan baru.

Cukup banyak penelitian yang menganalisis pengaruh start-up terhadap pertumbuhan lapangan kerja atau produktivitas tenaga kerja. Dalam beberapa kasus terdapat upaya untuk mempertimbangkan kewirausahaan dalam arti yang lebih luas. Audretsch dan Kielbach (2005) memperkenalkan kategori modal kewirausahaan dan mengkaji bagaimana modal ini mempengaruhi produktivitas tenaga kerja di wilayah Jerman Barat selama periode 1989 dan 1992. Modal kewirausahaan adalah kapasitas masyarakat untuk menghasilkan aktivitas

kewirausahaan. Tingginya modal kewirausahaan akan mendorong pertumbuhan perekonomian daerah. Namun, meskipun ada upaya untuk mempertimbangkan kewirausahaan sebagai fenomena yang kompleks, ketika mengukurnya, mereka mengandalkan tingkat start-up yang sederhana (jumlah start-up di suatu wilayah relatif terhadap jumlah penduduknya). Kontribusi yang menarik dan berharga adalah perbedaan penulis antara daerah perkotaan dan pedesaan serta antara start-up di semua industri, dalam kegiatan teknologi tinggi dan industri ICT. Kesimpulan akhir dari analisis tersebut adalah:

*“Perkiraan ukuran umum modal kewirausahaan kami tidak signifikan secara statistik, kami tidak dapat menemukan dampak jangka panjang di sini. Tampaknya modal kewirausahaan secara umum mempunyai dampak langsung yang positif terhadap produktivitas tenaga kerja namun tidak berdampak terus-menerus”.*

Di sisi lain, terdapat dampak yang signifikan dan positif dari penelitian dan pengembangan serta aktivitas TIK berteknologi tinggi terhadap pertumbuhan produktivitas tenaga kerja regional di Jerman Barat. Dampak ini empat kali lebih besar di daerah perkotaan dan berpenduduk padat dibandingkan dengan daerah pedesaan.

Kesimpulan serupa mengenai dampak start-up terhadap lapangan kerja dari waktu ke waktu dapat ditemukan dalam studi Acs dan Armington (2004). Mereka menganalisis perusahaan-perusahaan AS pada tahun 1990, 1993, 1996. Kesimpulan utamanya adalah bahwa hanya perusahaan-perusahaan yang berusia kurang dari 2 tahun yang menyumbang seluruh pertumbuhan lapangan kerja bersih dan perusahaan-perusahaan yang lebih tua, rata-rata, kehilangan pekerjaan. Dampak positif dari perusahaan-perusahaan baru terhadap lapangan kerja sangat kuat terutama pada dua tahun pertama beroperasinya perusahaan-perusahaan tersebut. Setelah itu, tingkat penciptaan lapangan kerja menurun seiring bertambahnya usia perusahaan dan bahkan mungkin menjadi negatif. Dalam hal ini, yang terpenting bukanlah ukuran perusahaan bagi pertumbuhan ekonomi. Usia perusahaanlah yang penting untuk mendorong pertumbuhan dan produktivitas. Pada saat yang sama, penelitian ini membuktikan bahwa sumber daya manusia, yang diukur dalam hal ini sebagai proporsi lulusan sekolah menengah atas per populasi orang dewasa, sangat penting bagi pertumbuhan lapangan kerja. Semakin besar proporsi penduduk dewasa yang berpendidikan sekolah menengah atas, semakin tinggi pula pertumbuhan lapangan kerja. Peran faktor kualitas dalam kewirausahaan terbukti sekali lagi.

Dua studi lain mengenai hubungan antara pembentukan perusahaan baru dan pembangunan ekonomi yang dinyatakan dalam pertumbuhan lapangan kerja menunjukkan peran periode ketika kedua fenomena tersebut terjadi dan dianalisis. Audretsch dan Fritsch (2002) mengklasifikasikan wilayah Jerman berdasarkan keberadaan empat rezim pertumbuhan (rezim teknologi yang dirutinkan, rezim wirausaha, rezim pintu putar, dan rezim perampingan) dan menganalisis bagaimana kewirausahaan, yang diukur dengan tingkat permulaan, mempengaruhi perekonomian. pembangunan, diukur dengan tingkat pertumbuhan lapangan kerja, selama tahun 1980an dan 1990an.

Rezim yang terutinisasi didominasi oleh perusahaan-perusahaan besar yang stabil dan peran perusahaan-perusahaan kecil yang baru berdiri tidak penting dan kemungkinan kelangsungan hidup dan pertumbuhannya rendah. Sebaliknya, di wilayah yang memiliki sistem kewirausahaan, perusahaan-perusahaan kecil yang baru memainkan peran yang lebih penting dan di beberapa industri mereka mempunyai keunggulan inovatif. Pertumbuhan regional terutama disebabkan oleh bermunculannya start-up baru. Namun, struktur perusahaan kurang stabil. Di bawah sistem pintu putar, suatu wilayah memiliki tingkat start-up yang relatif tinggi, namun karena rendahnya inovasi, pertumbuhan regional menjadi lambat. Di wilayah yang menerapkan sistem perampingan, hanya terdapat sedikit aktivitas start-up, perusahaan-perusahaan besar menunjukkan kecenderungan menurun, dan aktivitas perekonomian secara umum di wilayah tersebut menurun.

Berdasarkan hasil studi empiris, tingkat start-up tidak mempunyai dampak signifikan secara statistik terhadap pertumbuhan lapangan kerja pada tahun 1980an. Pada tahun 1990an, hubungan ini bersifat positif dan signifikan – daerah dengan tingkat start-up yang lebih tinggi menunjukkan pertumbuhan lapangan kerja yang lebih tinggi. Hal ini karena perekonomian Jerman telah beralih ke rezim kewirausahaan. Namun, dampak jangka panjang dari tingginya start-up lebih kuat dibandingkan dampak jangka pendeknya. Kesimpulan akhir dari studi ini adalah bahwa harus ada pendekatan yang berbeda terhadap pertumbuhan regional dan kebijakan pembangunan “beberapa daerah mencapai tingkat pertumbuhan yang relatif tinggi dengan berkonsentrasi pada perusahaan-perusahaan besar yang sudah mapan, sementara daerah-daerah lain mencapai tujuan yang sama dengan berfokus pada perusahaan-perusahaan baru yang baru didirikan. peningkatan dan struktur perusahaan yang lebih bergejolak”, dan selanjutnya “Daerah yang telah mencapai tingkat pertumbuhan yang tinggi cenderung mengikuti jalur ini untuk jangka waktu yang lebih lama. Perusahaan kecil dan perusahaan baru yang baru didirikan mungkin tidak diperlukan untuk pertumbuhan regional dalam jangka pendek, namun mungkin mereka adalah benih pertumbuhan di masa depan dan sangat penting bagi pembangunan ekonomi jangka panjang”.

Fritsch dan Mueller (2004) juga menghubungkan pembentukan perusahaan baru dengan keterbelakangan pembangunan ekonomi di Jerman. Kesimpulan utama dari studi mereka adalah bahwa pembentukan perusahaan baru dapat berdampak positif atau negatif terhadap pertumbuhan lapangan kerja, tergantung pada periode analisis. Dampak kewirausahaan terhadap pembangunan ekonomi bergantung pada periode terjadinya dan pengukuran dampak tersebut. Van Stel dan Storey menemukan hubungan yang sama di Inggris dalam beberapa periode hubungan tersebut bersifat positif namun dalam kasus lain bersifat negatif. Menyimpulkan empat studi mengenai hubungan antara pembentukan perusahaan baru (ukuran kewirausahaan) dan pembangunan ekonomi, yang dinyatakan sebagai perubahan lapangan kerja (dalam studi di AS pada tahun 1991–1999 dan Inggris pada tahun 1980–1998) atau produktivitas (nilai tambah bruto). untuk Jerman 1984–1992 dan nilai tambah per karyawan untuk Swedia 1975–1999) Acs dan Storey (2004) menulis:

*“Singkatnya, terdapat bukti di beberapa negara mengenai hubungan antara peningkatan pembentukan perusahaan baru dan perkembangan ekonomi*

*selanjutnya. Namun, hubungan ini tidak muncul di semua penelitian. Tidak adanya tautan mungkin mencerminkan kesalahan pengukuran pada variabel-variabel kunci. Hal ini juga dapat mencerminkan bias variabel yang dihilangkan. Namun hal ini mungkin juga disebabkan oleh perbedaan nyata antar negara atau periode yang diteliti. Oleh karena itu, basis pengetahuannya masih belum lengkap”*

### **6.3 MODEL TEORITIS PERTUMBUHAN ENDOGEN**

Penelitian tentang hubungan kewirausahaan dan pertumbuhan ekonomi selalu mengacu pada model teoritis pertumbuhan endogen (Romer 1986, 1990; Schmitz 1989). Dalam model Romer, pengetahuan atau persediaan sumber daya manusia yang menentukan tingkat pertumbuhan, bersama dengan modal, tenaga kerja, dan teknologi. Bagi Schmitz, ini adalah peniruan, proses transfer dan penerapan teknologi baru, yang mendorong pertumbuhan. Kewirausahaan adalah aktivitas imitasi yang menyebarkan teknologi. Terserah pengusaha untuk meniru dan menerapkan pengetahuan. Wirausahawan menciptakan pengetahuan dengan cara belajar sambil meniru atau belajar sambil menerapkan. Kekuatan kewirausahaan dan endogen ini mempunyai karakter universal. Namun, baik Romer maupun Schmitz tidak mengaitkan kewirausahaan dengan bentuk dan ukuran aktivitas ekonomi tertentu. Pertumbuhan ekonomi dapat berasal dari aktivitas kewirausahaan yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan kecil, menengah dan besar, oleh perusahaan-perusahaan baru dan perusahaan-perusahaan yang sudah mapan.

Pendekatan alternatif terhadap kewirausahaan tidak menerima paradigma UKM. Dalam pendekatan ini, ukuran atau usia perusahaan tidak menjadi masalah, meskipun perusahaan baru dan kecil mempunyai peranannya dalam hal ini. Studi empiris yang menggunakan pendekatan alternatif terhadap kewirausahaan sering kali dilakukan di tingkat industri. For High (2004) kewirausahaan adalah aktivitas kompleks yang terdiri dari proses peniruan dan arbitrase. Para peniru, dan bukan hanya inovator, berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi. Dalam mencari peluang keuntungan yang diciptakan oleh para inovator, para peniru mengalokasikan sumber daya dari penggunaan yang kurang efektif ke penggunaan yang lebih efektif. Para peniru menyebarkan kombinasi-kombinasi baru faktor-faktor produksi ke dalam industri, sehingga meningkatkan produktivitas.

Dalam proses difusi, tidak hanya inovasi inti saja yang diperhitungkan. Ada banyak inovasi tambahan yang mempengaruhi, melalui efek kumulatifnya, pembangunan ekonomi jangka panjang. Pertumbuhan output bukan hanya merupakan hasil dari input modal dan tenaga kerja tetapi juga dari apa yang disebut TFP – produktivitas faktor total. TFP adalah ekspresi kewirausahaan. Perubahan teknis tidak bersifat eksogen. Perubahan keluaran juga merupakan hasil dari individu dan organisasi yang mencari keuntungan ekonomi melalui inovasi: “Karena pengusaha mempunyai motif dan sarana untuk mendorong perubahan, kita dibenarkan untuk menganggapnya sebagai sumber perubahan teknis endogen dan sebagai hipotesis kerja, dengan menganggap TFP sebagai ukuran besarnya” (hal. 55)



High menerapkan definisi TFP menurut Haberger yang berarti “pengurangan biaya nyata”. Ini adalah nilai output industri dikalikan dengan perubahan TFP. Jika misalnya output industri otomotif adalah 10 miliar USD pada tahun 2000 dan TFP meningkat sebesar 20% selama 5 tahun, maka nilai pengurangan biaya riil sama dengan  $10 \times 0,2 = 2$  miliar untuk periode 2000–2005. Pengurangan biaya merupakan hasil dari aktivitas pengusaha dalam menghadapi ketidakpastian. Kegiatan kewirausahaan ini disebut EVA dengan Tinggi – nilai tambah kewirausahaan. Evaluasi EVA untuk industri Amerika selama periode 1990–1999 menunjukkan beberapa disproporsi penting antar cabang.

Industri peralatan elektronik dan listrik, mesin dan peralatan industri, peralatan transportasi dan kendaraan bermotor serta peralatannya merupakan industri yang paling banyak berwirausaha. Industri-industri ini telah menciptakan nilai EVA terbesar. Hampir 90% EVA berasal dari empat industri ini. Ada juga industri dengan tingkat kewirausahaan yang rendah, industri yang merugi EVA, seperti produk tembakau, kayu dan produk kayu, percetakan dan penerbitan. Konsentrasi perolehan kewirausahaan pada sejumlah kecil industri menentukan konsentrasi kewirausahaan di tingkat daerah. Itulah sebabnya negara bagian Delaware dengan EVA per kapita tertinggi (1.400 USD) menambah sepuluh kali lipat nilai kewirausahaan New Mexico (130 USD per kapita). Perbedaan ini terutama disebabkan oleh Delaware yang memiliki konsentrasi industri elektronik dan peralatan industri tertinggi.

Nilai tambah kewirausahaan merupakan ukuran sederhana dari kewirausahaan dan dampaknya terhadap hasil industri. Namun, ini merupakan pendekatan alternatif terhadap fenomena kewirausahaan dengan mempertimbangkan kompleksitasnya. Penting juga untuk menempatkan kewirausahaan dalam konteks kegiatan ekonomi yang konkrit, misalnya pada tingkat industri.

Organisasi industri dan lokasi spasialnya juga dapat menjelaskan banyaknya aktivitas kewirausahaan pada berbagai tingkat ukuran dan peran perusahaan kecil, menengah, dan besar dalam menghasilkan pertumbuhan industri. Industri semikonduktor dan fenomena Silicon Valley yang terkenal adalah contoh yang sangat umum dan klasik dalam menghubungkan kewirausahaan, khususnya inovasi, dengan usaha kecil dan baru. Namun, ketika mendalami organisasi teknologi dan tata ruang dalam industri ini, muncul gambaran kewirausahaan yang berbeda (McCann dan Arita 2004).

Produksi semikonduktor diatur di perusahaan yang berbeda, lokasi yang berbeda, dan tahapan yang berbeda. Ada tiga tahap produksi: tahap desain chip silikon di mana CAD (desain berbantuan komputer) digunakan, tahap wafer di mana wafer silikon, yang diproduksi oleh perusahaan kimia spesialis, dikenakan litografi, dan tahap akhir perakitan wafer.

Perusahaan kecil sebagian besar terlibat dalam tahap pertama produksi dan cenderung terkonsentrasi di tempat seperti Silicon Valley. Namun, industri semikonduktor sebagian besar terdiri dari perusahaan-perusahaan besar yang terintegrasi secara vertikal yang melaksanakan dua atau bahkan ketiga tahap produksi pertama. Perusahaan-perusahaan besar ini menghasilkan sebagian besar inovasi serta sebagian besar keluaran dan lapangan kerja dalam industri semikonduktor: “Kluster perusahaan-perusahaan kecil hanya bisa terwujud ketika biaya modal dari investasi individu benar-benar rendah, dan dapat didirikan

melalui pinjaman individu atau dana modal ventura. Biaya pembiayaan beberapa kegiatan desain semikonduktor tahap pertama sebenarnya tidak terlalu besar, sehingga memungkinkan berkembangnya perusahaan kecil di lokasi seperti Silicon Valley. Di sisi lain, banyak dari aktivitas-aktivitas ini sangat mahal untuk ditanggung sehingga aktivitas-aktivitas tersebut diinternalisasikan ke dalam perusahaan-perusahaan besar. Oleh karena itu, respons struktural dan organisasional ini terutama didorong oleh masalah biaya dan pendanaan dan bukan oleh gagasan samar mengenai limpahan informasi”.

Karakteristik struktural industri semikonduktor ini dapat ditemukan di banyak industri lainnya. Kewirausahaan merupakan suatu proses yang berkesinambungan dan berlangsung di semua tahapan proses produksi, baik yang diselenggarakan di perusahaan kecil maupun besar: “Interpretasi ketat terhadap kewirausahaan, yang hanya berfokus pada pengembangan perusahaan kecil dan perusahaan spin-off, harus diperluas untuk mencakup peran dinamis dan inovatif dari perusahaan besar, dan hubungan antara ukuran perusahaan, hubungan antar perusahaan, inovasi dan lokal. pembangunan daerah”.

Kewirausahaan bukan hanya kegiatan start-up atau wirausaha. Kewirausahaan juga tidak berdampak langsung pada pembangunan nasional atau daerah. Kewirausahaan hadir di semua tingkatan dan setiap saat dalam aktivitas kewirausahaan dan pengambilan keputusan dalam struktur ekonomi, sosial, spasial, kelembagaan dan organisasi tertentu. Struktur ini terdiri dari berbagai agen yang menciptakan semacam jaringan kewirausahaan. Perusahaan-perusahaan kecil yang baru merupakan komponen alami dan endogen dari jaringan ini, namun dampaknya terhadap pertumbuhan ekonomi regional atau nasional bersifat tidak langsung, ditularkan melalui keterkaitan dengan komponen jaringan lainnya.

#### **6.4 KETERKAITAN MENENGAH DAN JARINGAN KEWIRAUSAHAAN**

Survei kajian teoritis dan empiris menunjukkan dengan jelas bahwa pengaruh kewirausahaan terhadap pertumbuhan ekonomi tidak bersifat langsung. Hal ini dilakukan melalui berbagai hubungan perantara. Model pendekatan kami terhadap hubungan kewirausahaan-pertumbuhan ekonomi berasal dari pendekatan yang dikemukakan oleh Wennekers dan Thurik (1999) (Gambar 6.1).

Meskipun memiliki banyak keuntungan, model ini memberikan ruang yang besar untuk memperbesar dan mengembangkan saluran transmisi perantara dampak kewirausahaan terhadap pertumbuhan ekonomi. Kami berasumsi bahwa proposal kami akan terbukti berguna dalam analisis hubungan pertumbuhan ekonomi kewirausahaan pada tingkat regional dan nasional, serta untuk studi perbandingan pada tingkat tersebut.



**Gambar 6.1. Kerangka awal. Sumber: Wennekers dan Thurik (1999)**

Pendekatan pertama (Gambar 6.2) merupakan ilustrasi konsepsi yang sangat umum. Ini mencakup interaksi dasar, urutan elemen tertentu, arah utama pengaruh. Hal ini tidak mempertimbangkan masukan atau hubungan yang ada yang menghilangkan urutan tersebut (misalnya, pengaruh lingkungan terhadap pengusaha atau hubungan perantara).

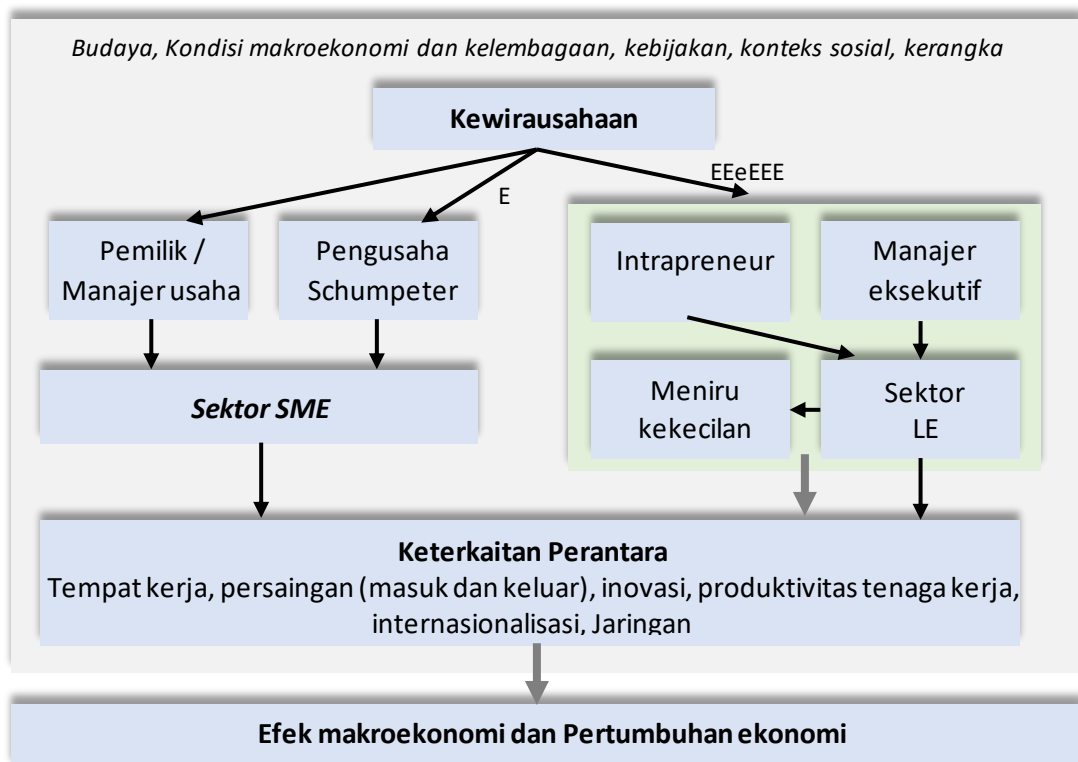


**Gambar 6.2. Model hubungan kewirausahaan-pertumbuhan ekonomi. Kerangka sekunder-bekerja. Sumber: Dominiak (2005) hal. 85**

Lingkungan hidup dipahami secara luas sebagai komposisi faktor ekonomi, sosial, politik, hukum dan budaya. Hal ini menentukan karakter dan dinamika kewirausahaan. Menerima definisi luas kerangka kewirausahaan yang diberikan oleh Wennekers dan Thurik,

model ini menekankan kebenaran mendasar bahwa kewirausahaan diekspos dan diungkapkan seluruhnya melalui orang: individu atau tim. Namun, tim kewirausahaan tidak bisa hanya terdiri dari unit-unit non-wirausaha saja. Pada saat yang sama, seseorang (pengusaha) dapat mewujudkan fungsi kewirausahaannya hanya dalam kerangka organisasi (perusahaan) tertentu. Ini bisa berupa perusahaan kecil (bahkan yang dikelola oleh satu orang) atau perusahaan besar. Namun, seseorang tidak bisa menjadi wirausaha tanpa adanya usaha. Karakteristik suatu perusahaan tentunya sangat penting bagi perilaku pengusaha karena hal ini akan menciptakan kondisi yang lebih baik atau lebih buruk bagi aktivitas mereka. Berbagai dampak kegiatan kewirausahaan ditransfer melalui hubungan antara (intermediate linkages) yang merupakan wahana hasil mikro dan mezo ke tingkat makro.

Dengan memasukkan wirausaha dan perusahaan ke dalam analisis, kami berasumsi bahwa kewirausahaan mempengaruhi pertumbuhan ekonomi terutama (tetapi tidak eksklusif) melalui sektor UKM. Dalam perusahaan-perusahaan ini peran pengusaha, yang biasanya menjalankan fungsi sebagai pemilik/manajer, mempunyai pengaruh langsung terhadap fungsi dan pertumbuhannya. Oleh karena itu, hal ini juga mempunyai pengaruh terhadap kekuatan hubungan antara dan pada akhirnya terhadap pertumbuhan perekonomian regional dan nasional. Pendekatan kedua ini pada dasarnya tidak berbeda dengan pendekatan yang dikemukakan oleh Wennekers dan Thurik. Perbedaan terjadi ketika kita mencoba menentukan isi setiap bagian model (Gambar 6.3).



**Gambar 6.3. Model Hubungan Kewirausahaan-Pertumbuhan Ekonomi (Tanda Panah Yang Lebih Tebal Menunjukkan Hubungan Yang Lebih Kuat)**

Lingkungan digambarkan dengan sangat luas. Hal ini mencakup beberapa aspek umum budaya masyarakat, termasuk faktor penentu ideologi, makroekonomi dan kelembagaan; kebijakan (tidak hanya ekonomi), konteks sosial (kesenjangan pendapatan dan properti, keragaman regional, cakupan pengecualian, jaminan sosial, dll.), kerangka hukum (terutama, namun tidak eksklusif, yang menentukan cakupan dan aturan permainan ekonomi). “Lingkungan yang sangat luas” ini mempunyai pengaruh terhadap segala sesuatu yang terjadi dalam perekonomian. Hal ini membentuk perilaku dan sikap masyarakat, sistem nilai mereka, dan lain-lain, dan juga menentukan kewirausahaan sebagai fenomena budaya, sosial dan ekonomi. “Kewirausahaan pada dasarnya berakar pada budaya, sepenuhnya dibentuk oleh budaya dan dalam dimensinya yang paling mendasar, ia bermuara pada penafsiran dan pembentukan budaya” – seperti yang dikatakan D. Lavoie (1991, hal. 45). Menurut Boulding “keberhasilan lembaga-lembaga ekonomi sangat bergantung pada karakter budaya di mana lembaga-lembaga tersebut berada, bukan pada karakter lembaga-lembaga tersebut” (1952). Pentingnya budaya dan institusi bagi pertumbuhan ekonomi juga dikutip oleh Landes dalam karya fundamentalnya “The Wealth and Poverty of Nations” (1993).

Menekankan peran faktor-faktor budaya dalam model ini tidak berarti menempatkan faktor-faktor tersebut sebagai faktor yang mendominasi. Namun, kami percaya bahwa mereka memainkan peran utama dalam hubungannya dengan orang lain, meskipun pengaruhnya sering kali diremehkan. Pengaruh faktor lingkungan lain lebih mudah dikenali dan dijelaskan.

Faktor ekonomi, hukum, kelembagaan dan politik menentukan struktur perekonomian, termasuk antara lain hubungan antara sektor UKM dan LE. Fuller (2003), ketika merefleksikan masa depan usaha kecil, mengajukan beberapa pertanyaan penting. Beberapa diantaranya mempertimbangkan konteks sosial, budaya dan kelembagaan. Hal ini penting untuk memahami perbedaan regional dalam pengembangan UKM. Fuller menekankan bahwa usaha kecil bersifat pribadi dan karenanya, dalam masyarakat di mana hubungan pribadi dalam transaksi bisnis penting, unit usaha kecil akan berkembang. Pertanyaan lain terkait dengan: komitmen pribadi pemilik usaha terhadap solusi masalah dan kebutuhan pelanggannya; sikap konsumen terhadap merek (simbol ikonik) dan kepribadian individu yang menciptakan layanan; pentingnya kendali pribadi mereka terhadap pekerjaan dan karier; pilihan antara investasi langsung tabungan dalam aktivitas orang-orang yang dikenal investor dan dana institusional. Struktur jawaban atas pertanyaan-pertanyaan ini mungkin menjelaskan perbedaan struktur perusahaan antar wilayah dan masyarakat.

Beberapa faktor ini juga mempunyai pengaruh langsung terhadap hubungan antara yang melaluinya aktivitas masyarakat dan perusahaan menimbulkan dampak makroekonomi. Lingkungan sempit dalam model tersebut adalah “budaya” kewirausahaan. Dengan menghubungkannya dengan konsep Modal Kewirausahaan Ekonomi (Audretsch dan Monsen 2007), kami menganggap modal kewirausahaan lebih luas, mencakup juga unsur-unsur seperti keragaman, persaingan, dan seleksi. Budaya kewirausahaan tumbuh dari budaya umum dan merupakan bagian yang tidak terpisahkan. “...dalam beberapa situasi tertentu, kewirausahaan menciptakan budayanya sendiri. Mengembangkan budaya ini merupakan hal yang penting antara lain karena kontras dengan budaya birokrasi, yang menembus organisasi swasta dan

publik yang matang” (Hawkins 1991). Sangat khas bahwa penulis buku yang dikutip di sini, yaitu “Budaya Kewirausahaan” (Berger 1991), tidak berusaha mendefinisikan budaya ini. Mereka membuktikan, berdasarkan hasil sejarah umum dan ekonomi, sosiologi, antropologi, demografi, dan ilmu-ilmu sosial lainnya bahwa kebudayaan seperti itu, sebagai bagian dari kebudayaan umum, ada dan mempunyai arti penting. Penelitian ini membantu untuk memahami mengapa beberapa negara atau masyarakat berkembang lebih cepat dibandingkan yang lain. Mengapa sumber daya yang dianggap oleh para ekonom sebagai sumber pertumbuhan digunakan secara efektif di satu tempat (minyak mentah di Norwegia), namun tidak digunakan secara efektif di tempat lain (minyak mentah di Nigeria). Mengapa beberapa negara mengatasi kelangkaan sumber daya dengan lebih baik (Jepang, Thailand, Korea Selatan), sementara bagi negara lain hal ini merupakan hambatan yang tidak dapat diatasi (beberapa negara Afrika).

Douhan dan Henrekson (2007) menyatakan bahwa kewirausahaan menyesuaikan diri dengan realitas yang dihasilkan oleh kerangka kelembagaan yang ditentukan secara politik. Jika kerangka tersebut tidak dibangun dengan tepat, maka kewirausahaan, bukannya menjadi pendorong pertumbuhan ekonomi, malah terfokus pada tindakan-tindakan yang tidak produktif dan destruktif. Oleh karena itu, dapat ditambahkan bahwa tindakan-tindakan negatif ini, dalam kerangka kelembagaan tertentu, akan sangat bergantung pada budaya kewirausahaan yang terbentuk dan, pada saat yang sama, kerangka kelembagaan tersebut akan mempunyai pengaruh terhadap karakter dan perkembangannya. Pentingnya institusi terhadap pengaruh dan karakter kewirausahaan sebelumnya sangat disorot oleh Baumol (1990): “Aturan permainan yang menentukan imbalan relatif terhadap aktivitas kewirausahaan yang berbeda memang berubah secara dramatis dari satu waktu dan tempat ke waktu dan tempat lainnya. Perilaku kewirausahaan mengubah arah dari satu perekonomian ke perekonomian lainnya dengan cara yang sesuai dengan variasi aturan mainnya. Pengalokasian kewirausahaan antara kegiatan produktif dan tidak produktif, meskipun bukan satu-satunya pengaruh yang terkait, dapat mempunyai dampak yang besar terhadap inovasi perekonomian dan tingkat penyebaran penemuan teknologinya”.

Fuller (2003, hal. 319) yang dikutip di atas menulis: “Akankah peraturan masyarakat memberi kita kebebasan untuk memutuskan pekerjaan kita sendiri dan memungkinkan kita menukar upaya kita dengan cara yang fleksibel? Perekonomian yang tidak diatur menyebabkan kejahatan dan monopoli, sehingga diperlukan bentuk-bentuk ‘kebebasan yang diatur”. Dari sudut pandang analisis saat ini, aspek penting dari budaya kewirausahaan adalah pengaruhnya terhadap: tingkat wirausaha (pembagian menjadi pemilik perusahaan dan pekerja upahan); proporsi antara pengusaha-inovator dan pemilik/manajer (Wennekers dan Thurik 1999); tingkat kompetensi kedua kelompok tersebut, kemampuan belajar, kemampuan dan kemauan bekerjasama; sikap terhadap risiko dan kebangkrutan, dll. Semua fenomena dan proses tersebut juga dibentuk oleh banyak faktor lain, misalnya hubungan tabungan dengan pendapatan yang dicapai oleh wiraswasta, tingkat biaya transaksi, dan lain-lain.

Salah satu bagian dari budaya umum, yang tidak identik dengan budaya kewirausahaan, adalah budaya perusahaan. Hal ini terutama terjadi pada perusahaan-

perusahaan besar. Dalam usaha kecil dan menengah, hal ini merupakan turunan langsung dari budaya kewirausahaan yang dibawa ke dalam perusahaan oleh pemiliknya. Di perusahaan besar, situasinya terlihat berbeda. Budaya internal sebagian merupakan ciptaan spontan, dan sebagian lagi dibangun secara artifisial oleh manajemen mereka. Hal ini tidak berarti bahwa budaya perusahaan dibangun secara terpisah dari budaya umum. Perlu disebutkan di sini perbandingan-perbandingan umum antara perusahaan-perusahaan Jepang dan Amerika, perusahaan-perusahaan Nordik dan Mediterania, perusahaan-perusahaan Rusia dan Eropa Barat. Salah satu contoh terbaik dari hubungan erat antara budaya perusahaan dan budaya umum adalah sistem kaizen Jepang: “pada saat yang sama merupakan sistem yang dikondisikan secara budaya (menghilangkan penghalang antara budaya organisasi dan budaya lingkungannya), tidak diragukan lagi sulit untuk diterapkan di budaya selain Jepang, namun jelas mustahil untuk diterapkan secara parsial”.

Tidak ada keraguan bahwa budaya perusahaan besar adalah wilayah yang spesifik dan sangat beragam. Sayangnya, di sebagian besar publikasi mengenai budaya wirausaha, istilah “kewirausahaan” atau “intrapreneurship” dihindari dan hampir tidak pernah disebutkan. Tentu saja ada yang berpendapat bahwa budaya perusahaan merupakan hasil dari budaya kewirausahaan dan budaya birokrasi. Dalam perusahaan multinasional kontemporer juga terdapat campuran moral, kebiasaan, tradisi manajemen dan personel multinasional. Perusahaan semakin sering mencoba membentuk budaya yang homogen dan terstandarisasi, yang membedakan mereka dari perusahaan sejenis lainnya. Pada saat yang sama, mereka bertujuan untuk menjadikan budaya ini bermanfaat bagi efektivitas kegiatan mereka, meningkatkan daya saing, dan membangun citra perusahaan yang positif.

Budaya perusahaan menentukan, antara lain, bidang di mana tindakan kewirausahaan dapat dilakukan. Ini membagi dunia batin menjadi manajer dan intrapreneur. Dalam bidang ini membentuk filosofi tindakan, pilihan strategi, dinamisme, inovasi, dan kemampuan mengambil risiko. Tren dalam manajemen seperti manajemen lean, rekayasa ulang, desentralisasi keputusan, pemilihan pusat laba, outsourcing, dll., bertujuan untuk de-birokratisasi perusahaan besar, menjadikannya lebih aktif, fleksibel dan dinamis, yaitu kewirausahaan. Oleh karena itu, terdapat peningkatan tingkat penerimaan terhadap intrapreneur, yang biasanya tidak dapat dimasukkan dalam struktur kaku dan jalur prosedural. Keinginan untuk mengikuti tindakan para pengusaha perorangan menjadi lebih jelas, begitu pula dengan niat untuk menciptakan ruang dan kemungkinan yang lebih besar bagi perilaku tersebut. Hal ini disebut meniru kekecilan (Wennekers dan Thurik 1999) meniru perusahaan kecil. Pada awal tahun sembilan puluhan, J. Welch, Presiden General Electric saat itu, dalam pidatonya mengatakan: “Berpikirlah kecil! Apa yang terus kami coba lakukan adalah menanamkan semangat perusahaan kecil dan kecepatan (reaksi catatan penulis) perusahaan kecil dalam kerangka perusahaan besar” (Naisbitt 1995, hal. 11). Dan J. Naisbitt, penulis antara lain “Megatrends”, menambahkan: “Kita menjadikan unit bisnis kita semakin kecil, karena kita ingin mengglobalkan perekonomian kita secara lebih efektif” (Naisbitt 1995, hal. 11). Keterkaitan perantara memungkinkan kita mengevaluasi sejauh mana sektor UKM dan sektor LE berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi.

Dari sudut pandang pendekatan yang sangat tradisional terhadap pertumbuhan ekonomi, yaitu dengan mempertimbangkan faktor-faktor pertumbuhan langsung, kita dapat menilai pengaruh ini dengan menstimulasi pertumbuhan lapangan kerja dan produktivitas tenaga kerja. Pendekatan seperti ini dapat dibenarkan, namun tidak cukup.

Sarana yang paling sering digunakan dalam kewirausahaan untuk menggerakkan pertumbuhan ekonomi adalah jumlah perusahaan rintisan (start-up) atau angka kelahiran. Literatur mengenai ekologi populasi menekankan bahwa setiap perusahaan baru mewakili pendekatan unik tertentu terhadap aktivitas ekonomi. Dan heterogenitas, berbeda dengan homogenitas, memberikan pengaruh positif terhadap pertumbuhan ekonomi (Observatory 2004, hal. 14–15). Masuk dan keluarnya pasar secara terus-menerus, ciri khas sektor UKM, menumbuhkan persaingan, menggerakkan perekonomian, menunjukkan mekanisme seleksi. Diasumsikan bahwa setiap perusahaan baru (terutama bila didirikan untuk menggantikan perusahaan lama) dalam beberapa aspek lebih baik dibandingkan dengan perusahaan yang dilikuidasi. Pada saat yang sama, karena masuk dan keluarnya perekonomian menjadi lebih beragam. Tidak memasukkan proses-proses ini (masuk dan keluar), atau meremehkannya adalah sebuah kesalahan. Hal ini mempunyai pengaruh terhadap perubahan lapangan kerja atau produktivitas tenaga kerja. Kita juga harus mempertimbangkan karakter persaingan pasar.

Ketika persaingan harga mendominasi (dan hal ini lebih sering terjadi pada pasar produk yang homogen dibandingkan produk heterogen), daya tarik pendatang baru menjadi lebih kecil (Sutton 1991) karena tingkat keuntungan yang diharapkan rendah. Terkait dengan produktivitas tenaga kerja, pertumbuhannya terutama disebabkan oleh diperkenalkannya inovasi-inovasi, yang harus dianggap sebagai hubungan perantara yang sangat penting.

Internasionalisasi kegiatan, pada gilirannya, merupakan indikasi memasuki pasar baru, dan meninggalkan yang tradisional bagi UKM lokalitas. Ekspor merupakan kekuatan utama pertumbuhan di banyak negara. Terakhir, koneksi jaringan, yang memungkinkan untuk mendobrak hambatan yang terhubung dengan ukuran kecil dan tidak mencapai skala ekonomi. Jaringan, dengan berbagai tipe dan karakter, menjadi elemen penting dalam lanskap perekonomian di bidang aktivitas sektor UKM. Oleh karena itu, semakin besarnya minat para peneliti dari seluruh dunia terhadap jaringan. Dari teori ekonomi (Perry 1999), melalui manajemen (Porter 1998), hingga antropologi, ilmu budaya, sosiologi, dll (Fukuyama 2000).

Daftar hubungan perantara yang disebutkan di atas belumlah lengkap. Hal ini mencakup hal-hal yang paling sering disebutkan dalam literatur, meskipun penulis tertentu biasanya hanya menyebutkan keterkaitan yang karena alasan tertentu – paling penting bagi mereka. Oleh karena itu, sulit untuk berasumsi bahwa mungkin terdapat satu daftar hubungan perantara yang lengkap dan diterima secara umum. Misalnya Acs (1996) dan Audretsch dan Monsen (2007) menekankan peran UKM sebagai sumber inovasi, stimulus bagi evolusi struktur ekonomi, pencipta tempat kerja baru dan juga sebagai “agen perubahan kewirausahaan”.

Jaringan kewirausahaan adalah pendekatan lain terhadap hubungan antara kewirausahaan dan pertumbuhan ekonomi yang memperhitungkan kompleksitas keterkaitan



antara semua jenis pelaku ekonomi. Konsep jaringan kewirausahaan dan verifikasi empirisnya dikemukakan oleh Guzman dan Santos (2006) dengan menggunakan contoh provinsi Seville di Spanyol. Jaringan kewirausahaan adalah pendekatan kewirausahaan yang lengkap, yang mengandung faktor kuantitatif dan kualitatif yang menentukan aktivitas kewirausahaan dan efektivitasnya. Dalam model Guzman dan Santos, terdapat lima karakteristik kuantitatif jaringan kewirausahaan suatu wilayah: ukuran usaha, kepadatan, struktur sektoral, struktur geografis di tingkat regional, dan penetrasi modal eksternal. Elemen kualitatif dari jaringan ini adalah: lokasi properti perusahaan, ketergantungan fungsional dan produksi, kualitas sumber daya manusia, kapasitas kerjasama, kapasitas inovasi dan pengembangan, serta kualitas manajemen.

Masing-masing faktor kuantitatif dan kualitatif dapat mempengaruhi pembangunan daerah baik secara positif maupun negatif. Dominasi usaha mikro dan kecil di kawasan ini menciptakan beberapa karakteristik positif (fleksibilitas dalam beradaptasi terhadap perubahan kondisi pasar) namun juga beberapa karakteristik negatif (menurunnya kecenderungan ekspor dan inovasi). Perusahaan besar mempunyai kemungkinan lebih besar untuk menutup biaya tetap, menyebarkan risiko, dan berinvestasi dalam penelitian dan pengembangan. Struktur sektoral penting untuk hubungan ke belakang dan ke depan antara sektor-sektor ekonomi yang – melalui hubungan dan dampak perantara – mempengaruhi pertumbuhan ekonomi. Secara umum, perusahaan manufaktur menghasilkan lebih banyak keterkaitan dibandingkan jasa. Produksi industri lebih kompleks dibandingkan produksi jasa dan menciptakan lebih banyak aktivitas outsourcing. Bagi industri, penting apakah perusahaan memiliki tingkat teknologi tinggi, menengah atau rendah dan dalam bidang jasa – baik yang berbasis tradisional atau berbasis pengetahuan.

Struktur geografis menentukan zona kewirausahaan yang berbeda dengan sifat serupa. Suatu wilayah mungkin memiliki konfigurasi aktivitas ekonomi pusat-pinggiran yang kuat atau mungkin memiliki struktur yang lebih atomistik. Investasi luar, baik nasional maupun asing, merupakan faktor pembangunan yang sangat penting. Partisipasi modal eksternal di tingkat regional seringkali lebih penting di perusahaan-perusahaan besar. Sebaliknya, di negara-negara kecil, modal lokal cenderung mendominasi.

Elemen kualitatif dari jaringan kewirausahaan sama pentingnya dengan elemen kuantitatif. Namun, untuk sebagian besar karakteristik kualitatif kewirausahaan, tidak ada statistik resmi. Untuk memperoleh data kualitatif, perlu dilakukan survei terhadap sampel perusahaan yang representatif.

Lokasi properti perusahaan merupakan salah satu elemen kualitatif jaringan regional. Ketika kantor pusat suatu perusahaan berlokasi di luar wilayah, beberapa keputusan strategis mungkin tidak sejalan dengan kepentingan wilayah tersebut. Perekonomian regional akan lebih aman jika pusat pengambilan keputusan perusahaan berlokasi di wilayah tersebut. Ketergantungan atau kemandirian fungsional merupakan faktor kualitatif lainnya. Ini mengacu pada posisi perusahaan dalam rantai produksi. Banyaknya perusahaan distribusi yang menjual produk yang berasal dari luar daerah menunjukkan bahwa pasar daerah terutama merupakan

tempat bagi perusahaan eksternal. Jaringan semacam ini mempunyai konsekuensi serius terhadap nilai tambah dan penciptaan lapangan kerja di wilayah tersebut.

Jenis ketergantungan lainnya terkait dengan proses produksi. Jumlah pemasok input atau pembeli output mungkin sedikit dan terkonsentrasi, atau besar dan tersebar. Ketergantungan produktif yang kuat pada pemasok atau klien menyebabkan risiko dan kerentanan perusahaan yang lebih tinggi. Tingkat ketergantungan produksi lebih tinggi pada perusahaan kecil, perkembangan dan bahkan keberadaannya sangat bergantung pada kebijakan perusahaan unggulan. Jaringan kewirausahaan akan melemah ketika suatu wilayah didominasi oleh perusahaan-perusahaan kecil dengan ketergantungan produksi yang tinggi.

Kapasitas kerjasama dan inovasi merupakan aspek lain dari kualitas jaringan kewirausahaan. Semakin banyak hubungan kerja sama yang dimiliki suatu perusahaan, semakin baik posisi pasar yang dimilikinya dan semakin banyak informasi tentang pemasok dan klien yang diperolehnya. Kegiatan inovasi sangat penting untuk daya saing dan pengembangan jaringan regional.

Kualitas sumber daya manusia dan kualitas manajemen mempunyai pengaruh terhadap jaringan kewirausahaan. Kemampuan, pengalaman dan pendidikan semuanya menentukan tingkat kualitas sumber daya manusia yang masuk ke proses produksi sebagai masukan dan menentukan kualitas manajemen.

Analisis statistik terhadap unsur-unsur kuantitatif dan kualitatif, yang dievaluasi berdasarkan survei terhadap 400 perusahaan, menunjukkan bahwa rendahnya tingkat PDB per kapita di wilayah Seville disebabkan oleh lemahnya jaringan kewirausahaan. Lemahnya jaringan ini disebabkan relatif tingginya ketergantungan BUMD terhadap perekonomian eksternal, baik nasional maupun internasional. Yang pertama adalah ketergantungan pada properti. Pusat pengambilan keputusan dan properti perusahaan besar berlokasi di luar wilayah tersebut. Ketergantungan fungsional dan produksi juga kuat.

Banyak perusahaan Sevillian memusatkan pembelian dan penjualan mereka di wilayah Spanyol atau asing lainnya, serta pada sejumlah pemasok dan klien yang terbatas. Wilayah Seville terutama merupakan pasar bagi produk-produk yang berasal dari daerah lain. Namun demikian, dalam beberapa tahun terakhir perekonomian Sevillian telah mencapai pertumbuhan pendapatan dan lapangan kerja yang tinggi. Namun perkembangan ini terutama disebabkan oleh perusahaan-perusahaan besar, terutama dari sektor modern. Kontribusi UKM dan usaha mikro kurang penting. Dengan demikian, pertumbuhan ekonomi wilayah secara umum diciptakan oleh industri dan jasa dengan tingkat ketergantungan fungsional dan produksi yang tinggi. Ciri jaringan kewirausahaan ini membuat pembangunan ekonomi jangka panjang di wilayah Seville menjadi rapuh.

## **BAB 7**

### **JARINGAN DAN KEWIRAUSAHAAN YANG ADA**

#### **7.1 ORGANISASI HILANG, TEMPAT TETAP ADA**

Setiap wacana mengenai jaringan dan kewirausahaan harus diposisikan dalam perdebatan yang sedang berlangsung pada masing-masing konsep. Selama beberapa dekade terakhir, analisis jaringan telah berubah dari teknik statistik untuk memetakan struktur sosial yang kompleks menjadi cara untuk menyelidiki keterkaitan umum dan keterikatan sosial dalam aktivitas ekonomi. Jaringan sebagai sumber daya dalam wacana akademis telah berubah dari sesuatu yang dibutuhkan oleh masyarakat kurang beruntung sebagai struktur pendukung menjadi cara umum untuk meningkatkan kekuatan kompetitif dan fleksibilitas perusahaan dan organisasi melalui kolaborasi. Kini di awal milenium baru, jaringan sebagai pendahulu dan wadah modal sosial menjadi perhatian khusus dan jaringan karena proses diberi prioritas dalam penyelidikan ilmiah (Parkhe et al., 2006). Sebaliknya, kewirausahaan telah berubah dari yang dikaitkan dengan perubahan ekonomi, bertahap karena kewaspadaan pasar, atau radikal sebagai hasil dari inovasi teknologi, menjadi pengorganisasian kreatif, yang banyak dikaitkan dengan perubahan sosial dan ekonomi. Perspektif mengenai pengorganisasian (kreatif) mencerminkan pandangan relasional, yaitu, perhatian manusia lebih besar terhadap apa yang terjadi antara orang-orang dan organisasi dibandingkan dengan apa yang terjadi di dalam diri mereka.

Dua fenomena yang melatarbelakangi gagasan ‘jaringan’ dan ‘kewirausahaan’ kini sudah banyak dibahas dalam wacana akademis dan publik mengenai pembangunan ekonomi dan sosial di tingkat organisasi maupun di tingkat lokal, regional, nasional, dan internasional. Dalam konteks Uni Eropa, misalnya, mendukung program-program yang berkaitan dengan kewirausahaan baik sebagai kegiatan ekonomi maupun sosial adalah hal yang umum. Di Swedia, badan utama pembangunan industri mengasosiasikan kewirausahaan dengan aktivitas sosial dan budaya serta aktivitas ekonomi, baik dalam hal tujuan maupun sarana. Menggabungkan kekuatan dalam jaringan, sering kali disebut sebagai ‘kemitraan’, sebagai cara umum untuk menciptakan pembangunan, dianggap sebagai hal yang lumrah di hampir semua bidang kebijakan, baik di Swedia maupun di Uni Eropa.

Di lingkungan lokal/regional, terdapat beberapa pendahulu yang memiliki minat umum dan kuat terhadap jaringan dan kewirausahaan. Gnosjö adalah kawasan industri sukses di Swedia selatan, terkenal dengan semangat kewirausahaannya. Pada tahun 1990-an, hal ini menjadikan kawasan ini sebagai kawasan paling sukses secara ekonomi di Swedia. Penelitian yang dimulai pada tahun 1970an menganggap pencapaian ini berasal dari jaringan pribadi yang padat dan terdokumentasi dengan baik antara banyak pemilik-manajer perusahaan lokal (Johannisson 1983). Pada saat yang sama, para peneliti Italia yang mempelajari fenomena serupa menghasilkan gambaran yang lebih kualitatif tentang kawasan industri sebagai penyedia ikatan sosial dan kelembagaan bagi kegiatan usaha skala kecil. Dengan cara ini mereka mengkualifikasikan narasi koopetition Marshall sebagai sebuah fenomena sulit

dipahami yang hanya dapat ditemukan 'di udara'. Bandingkan misalnya Becattini (1990). Penjelasan-penjelasan ini, dikombinasikan dengan fakta bahwa penelitian kontemporer mengenai pembangunan tata ruang menggunakan gambaran, seperti 'wilayah pembelajaran' (misalnya, Maskell dan Malmberg 1999) dan kelompok-kelompok lokal, yang menganggap remeh kolaborasi yang terikat pada suatu tempat, mendorong penyelidikan lebih lanjut mengenai hal ini. antarmuka antara jaringan dan kewirausahaan.

Walaupun sebagian besar peneliti kontemporer sepakat bahwa kewirausahaan adalah tentang pengorganisasian orang dan sumber daya secara kreatif berdasarkan peluang, para ahli berbeda pendapat dalam hal bagaimana peluang diidentifikasi/dibangun dan seberapa rasional proses usaha dilakukan. Misalnya Shane dan Venkataraman (2000) dan Shane (2003) berpendapat bahwa peluang ada hanya untuk diidentifikasi dan dieksploitasi oleh individu yang waspada, pakar lain seperti Sarasvathy (2001) berpendapat bahwa apa yang kemudian dilembagakan sebagai perusahaan baru adalah hasil dari proses pemberlakuan eksperimental. Larson dan Starr (1993) serta Johannisson (2000b) menganggap usaha tersebut berasal dari jaringan pribadi pemrakarsanya. Hubungan pribadi diadik yang bermula dari rasa saling simpati, didasarkan pada nilai-nilai bersama dan bermuatan emosional. Ikatan individu dan jaringan secara keseluruhan berkembang seiring berjalannya waktu. Citra jaringan penciptaan bisnis ini mengundang pemahaman tentang karir kewirausahaan sebagai serangkaian usaha yang tumpang tindih yang terintegrasi melalui jaringan pribadi yang perlahan-lahan muncul. Mengingat sebagian besar pengusaha membangun jaringan yang terkonsentrasi secara geografis (Johannisson 2000b), dinamika pandangan kewirausahaan menjadi terkait erat dengan tempat. Pada saat yang sama, hubungan 'komunitas pribadi' di mana setiap individu berada (Wellman 1982) menjadi semakin global. Jaringan mewujudkan gagasan dunia global (bisnis).

Dalam penelitian kewirausahaan secara umum serta dalam jaringan (kewirausahaan) pada khususnya ada panggilan untuk penelitian yang mempelajari hubungan dan jaringan sebagai suatu proses. Meskipun ada beberapa upaya untuk memetakan secara kualitatif bagaimana hubungan berkembang dalam lingkungan kewirausahaan (bandingkan, misalnya, Hite 2005; Larson 1992), secara umum terdapat kurangnya reflektivitas mengenai landasan ontologis dan epistemologis untuk studi proses. Chia (1995) mengusulkan 'ontologi menjadi' untuk mempelajari aktivitas terorganisir. Mengadopsi pandangan dunia seperti itu berarti bahwa perubahan yang sedang berlangsung adalah hal yang wajar. Hal ini memberikan konteks yang tepat untuk menyelidiki kewirausahaan dan jaringan sebagai fenomena yang terkait dengan kemunculannya. Dalam pandangan dunia seperti itu, dialog/hubungan yang berkelanjutan menghasilkan 'realitas' sebagai konstruksi yang dinegosiasikan secara sosial. Pemahaman relasional tentang dunia seperti itu sebelumnya telah digunakan untuk membuat teori dalam studi organisasi secara umum dan dalam penelitian kewirausahaan pada khususnya.

Pandangan relasional yang mencerminkan ontologi menjadi menawarkan dasar yang tepat untuk konseptualisasi dan desain terkait penyelidikan empiris ke dalam kewirausahaan sebagai fenomena jaringan dan spasial. Menyusun pendekatan yang berbeda terhadap studi

organisasi Morgan (1980) menyarankan bahwa konseptualisasi alternatif, model, yang mungkin terjadi dalam paradigma tertentu sebaiknya ditangani sebagai 'metafora'. Proposisi ini menggarisbawahi bahwa teori merupakan konstruksi imajinatif dan juga hasil penalaran analitis. Apa yang tampak sebagai cara terbaik untuk memahami suatu fenomena kemudian menjadi tergantung pada pandangan dunia peneliti yang mencerminkan asumsi ontologis dan epistemologis yang dinyatakan secara eksplisit, dipadukan dengan preferensi yang dihasilkan oleh karier pribadi peneliti. Metafora atau kerangka konseptual yang dipilih pada gilirannya menentukan jenis investigasi empiris apa yang dapat dirancang dan dilaksanakan. Sekali lagi tidak ada jalan lurus yang harus ditempuh dan akibatnya Morgan menyebut pencarian metodologi ini sebagai 'pemecahan teka-teki'. Teka-teki ini jelas menjadi sangat menantang ketika proses kreatif dipelajari. Van de Ven dan Poole (2005) memberikan model alternatif yang beralasan secara ontologis dan epistemologis untuk meneliti perubahan dalam organisasi yang ada, namun proses kewirausahaan jelas adalah tentang perubahan asli.

Tantangan penelitian yang diambil di sini adalah untuk menggambarkan secara konseptual dan empiris bagaimana kewirausahaan dapat disajikan sebagai fenomena jaringan spasial. Pada bagian berikutnya, gagasan tentang 'konteks pengorganisasian' diperkenalkan sebagai sebuah konstruksi metaforis yang mengakui sifat aktivitas bisnis lokal yang melekat secara sosial dan bersifat cair. Serangga metodologi untuk meneliti komunitas bisnis tertanam sebagai konstruksi relasional diusulkan. Jejak empiris dari pemodelan proses jaringan ini ada di Sect, digunakan sebagai dasar untuk konseptualisasi lebih lanjut mengenai lokalitas sebagai domisili kewirausahaan kolektif. Bagian terakhir merefleksikan pemodelan yang dilaporkan dan pemecahan teka-teki metodologis dan, selain saran untuk penelitian lebih lanjut, juga memberikan komentar singkat mengenai implikasinya terhadap praktik, kebijakan publik, serta inisiatif lokal individu dan kolektif.

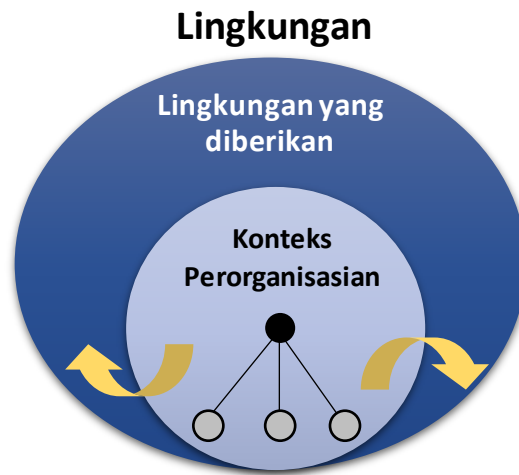
## **7.2 ORGANISASI JARINGAN YANG TERTANAM**

Mengingat kewirausahaan sebagai dasar pengembangan masyarakat berarti mengakui keberagaman di suatu daerah. Hal ini mencakup hubungan pribadi yang spontan yang berarti bahwa kemampuan lain selain pemikiran rasional manusia, seperti emosi dan intuisi, diakui sebagai sarana untuk memproyeksikan manusia. Komitmen bersama dan spontanitas serta kesegeraan yang menyertai hubungan pribadi memberdayakan orang untuk mencoba ide-ide yang muncul pada orang lain dalam suasana permisif yang mendorong pembelajaran. Dengan demikian, jika komunitas lokal didekati sebagai ruang relasional yang mengakui 'manfaat' transaksi (dan bukan hanya biaya), berbagai sumber keragaman akan muncul, dan sebagai hasilnya, potensinya sebagai arena proses kewirausahaan menjadi terlihat. Inisiatif individu didorong untuk berkembang menjadi upaya kolektif yang menggunakan keterikatan sosial yang ditawarkan oleh lingkungan lokal sebagai landasan untuk melakukan usaha global. Menganggap lokalitas sebagai potensi semacam ini bukanlah hal baru namun tercermin dalam konseptualisasi yang berbeda, mulai dari kawasan industri hingga 'lingkungan inovatif' dan 'Triple Helices'. Namun konstruksi metaforis ini semuanya memiliki bias terhadap produksi/manajemen sumber daya dan inovasi (teknologi). Namun demikian, diperlukan

sebuah konsep yang memberikan perhatian pada kewirausahaan sebagai pengorganisasian kreatif dan proyeksi sosial. Oleh karena itu, gagasan tentang lokalitas sebagai sebuah 'konteks pengorganisasian' (OC) (untuk proses petualangan) diperkenalkan. Sejumlah fitur dianggap berasal dari OC:

1. OC adalah sebuah realitas bersama yang berlaku secara interaktif, yang, karena tertanam secara historis dan budaya, memanifestasikan dan mereformasi dirinya melalui pertukaran tatap muka. Sebanyak anggota OC berpartisipasi dalam kehidupan lokal sehari-hari, mereka mendapatkan gambaran yang diperlukan untuk memanfaatkan berbagai peluang dan sumber daya yang dihasilkan OC secara kolektif.
2. Dalam OC, ruang fisik, sosial dan mental yang ditempati oleh para anggota OC sebagian besar bertepatan, lih. Hernes (2003). Artinya, OC muncul sebagai tempat perlindungan bagi reproduksi nilai-nilai dan pola perilaku lokal serta penerjemah pengaruh eksternal ke dalam pengetahuan dan praktik lokal yang lebih baik. Hasilnya adalah identitas kolektif yang beragam dan berkembang serta komunitas praktik yang rumit (Wenger 1998).
3. OC menawarkan 'keamanan ontologis' kepada anggotanya (Giddens 1991), yaitu rasa makna. Rasa percaya diri yang tercipta akan membuka 'ruang potensial' (Winnicott 1971) yang dapat digunakan oleh anggota OC untuk mengakui kreativitasnya dan melatih permainannya.
4. OC mempunyai potensi untuk mengatur dirinya sendiri, yang berarti bahwa kemampuannya untuk menghadapi tantangan bersifat rahasia, tersembunyi dalam interaksi antar anggotanya yang bersifat 'longgar berpasangan', yakni bersifat otonom dan saling bergantung. Pertemuan santai dan aksi (inter) spontan menciptakan jalur pengembangan OC yang unik dan terus berkembang.
5. Dalam OC, bahasa wacana publik dan tindakan nyata tidak memerlukan interpretasi, sehingga konteksnya mengakar secara mendalam dalam kehidupan lokal sehari-hari. Ide-ide visioner disejajarkan dengan langkah-langkah konkrit yang mendorong tindakan (inter) yang tegas. Lih. Eccles dan Nohria (1992).
6. Dalam OC berbagai bentuk pengendalian, seperti pengendalian premis, pengendalian tindakan, dan pengendalian keluaran hidup berdampingan. Nilai-nilai dan norma-norma yang terbentuk secara historis memenuhi syarat pengendalian premis, sementara kedekatan fisik, teknologi dan sosial membangun pengendalian tindakan dan memfasilitasi pengendalian keluaran.
7. Seperti yang diilustrasikan pada Gambar 7.1 di bawah, lingkungan OK seperti yang diidentifikasi oleh para anggotanya secara kolektif 'ditetapkan' (Weick 1995; lih. juga Smircich dan Stubbart 1985) seperti halnya OK itu sendiri. Batasan antara OC dan lingkungannya tetap tidak jelas dan bervariasi tergantung pada permasalahan yang sedang ditangani.
8. OC memperjelas bahwa kewirausahaan merupakan sebuah fenomena yang benar-benar kolektif – keterikatan sosial merekalah yang memberikan kesuksesan baik bagi perusahaan perorangan maupun kelompok.

9. OC menawarkan arena lepas landas bagi strategi umum 'glokal' yang menggabungkan aksi dan refleksi (inter) global dan lokal.



**Gambar 7.1. Konteks Pengorganisasian – Arena Fokus Untuk (Inter)Aksi, Pembelajaran Dan Kontrol. Sumber: Johannisson Dkk. (2002),**

OKI tidak boleh hanya dianggap sebagai 'arena' yang digunakan para anggotanya sebagai tempat pertemuan santai atau tempat para pembuat kebijakan mencoba berbagai upaya. Menggunakan kosakata yang diusulkan oleh Brunsson dan Sahlin-Andersson (2000) konteks pengorganisasian muncul sebagai organisasi (spasial) yang lengkap dengan tujuan, struktur dan identitas. Namun, tujuan dari konteks pengorganisasian lebih terintegrasi dalam norma-norma bersama dan bukan dinyatakan secara eksplisit, strukturnya bersifat organik dan berjejaring, bukan formal dan hierarkis, dan identitasnya tertanam dalam cerita-cerita lokal dan bukannya dinyatakan secara publik. Pembangunan ekonomi lokal dalam perspektif ini akan dilaksanakan di tempat-tempat di mana pengetahuan lokal dibagikan, diakui dan digunakan untuk kreativitas sosial yang umum, misalnya, tidak hanya untuk berorganisasi dalam pasar namun juga untuk berpindah ke berbagai lingkungan masyarakat.

Konsep inti dalam menciptakan kosa kata yang dapat menggambarkan proses relasional yang membentuk konteks pengorganisasian adalah gagasan 'jaringan pribadi'. Hubungan yang dipraktikkan oleh pelaku bisnis berarti bahwa kepentingan sosial dan bisnis telah menyatu dalam ikatan individual sehingga menghasilkan identitas, legitimasi, dan sumber daya (sosial) (Johannisson 2000b). Ketika jaringan personal yang padat terjadi, maka keseluruhan jaringan bisnis lokal akan dipenuhi dengan nilai-nilai bersama dan kepedulian bersama yang berasal dari sejarah lokal bersama. Terbentuknya identitas dan keunikan kolektif yang sulit ditiru sehingga menciptakan daya saing regional (Maskell dkk., 1998; Maskell dan Malmberg 1999; Storper 1995).

Kosakata yang terkait dengan keterlekatan diperlukan untuk menguraikan berbagai lapisan keterlekatan sosial, mulai dari yang tercermin dalam ikatan pribadi hingga interaksi antara kekuatan ekonomi dan sosial di suatu wilayah secara luas. Seperti yang diusulkan Gambar 7.2, pertama-tama, penting untuk membedakan antara apa yang dimaksud di sini

sebagai keterlekatan substantif atau sistemik. Gagasan pertama tentang keterlekatan mencerminkan isi dan yang kedua mewakili struktur keterlekatan sosial dalam aktivitas ekonomi. Keterlekatan substantif berarti bahwa asal usul dan dasar pertukaran tidak hanya bersifat kalkulatif namun juga bersifat ideologis dan/atau asli (Sjöstrand 1992).

Keterkaitan	Urutan Pertama	Urutan kedua	Urutan ketiga
	Perusahaan Jaringan	Firma/Lembaga Jaringan	Jaringan Holistik
<b>Deskripsi</b>	<b>Bisnis ke Bisnis</b>	<b>Firma kepada lembaga sosial/ekonomi</b>	<b>Hubungan antara perusahaan kecil melalui institusi</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Sistemik (Ekonomi)</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hubungan komersial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Layanan perolehan bisnis, proyek bersama</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pertukaran bisnis potensial secara tidak langsung melalui interaksi institusi ekonomi dan sosial</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Substantif (Sosial)</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hubungan bisnis pribadi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pemimpin bisnis sebagai anggota asosiasi</li> </ul>	

**Gambar 7.2. Gambaran Alternatif Dari Keterikatan Sosial Dan Kelembagaan. Sumber: Johannisson Dkk. (2002),**

Lih juga Zukin dan DiMaggio (1990) yang menguraikan sifat kegiatan ekonomi dan kerangka budaya dan masyarakat di mana perusahaan bertindak. Larson (1992) dan Uzzi (1996) menggunakan kepercayaan sebagai mekanisme generik dari keterikatan (sosial) dalam jaringan pemasok vertikal.

Keterikatan yang sistemik mengacu pada keseluruhan struktur hubungan yang menghubungkan pelaku ekonomi dan pelaku lebih lanjut, misalnya dalam cluster lokal/regional. Keterikatan seperti ini menempatkan masing-masing pelaku pada posisi yang berbeda-beda, ada yang lebih sentral, ada yang lebih marginal, dalam keseluruhan jaringan. Posisi yang menguntungkan biasanya berarti bahwa banyak aktor lain dalam jaringan memerlukan aktor yang disukai untuk menjadi (atau tetap) terhubung. Biasanya pengusaha mencari posisi yang dapat menjembatani 'lubang struktural' dalam jaringan yang relevan (Burt 1992; Gulati dan Gargulio 1999). Granovetter (1985) secara eksplisit prihatin dengan apa yang di sini kita sebut sebagai keterlekatan sistemik dan ia kemudian membedakan antara keterlekatan relasional dan struktural. Keterlekatan 'relasional' pada pikirannya mengacu pada ikatan yang dimiliki individu dengan agen lain (yaitu, apa yang dapat disebut sebagai jaringan 'egosentris', lih., misalnya, Johannisson 2000b), sedangkan keterlekatan 'struktural' menunjukkan dampak agregat pada subjek. dari semuanya, langsung dan tidak langsung, hubungan tersebut dalam konteks yang bersangkutan. Rowel dkk. (2000) menemukan, sebagian membenarkan Uzzi (1997), bahwa keterlekatan struktural, yaitu saling



ketergantungan tidak langsung, meningkatkan akses terhadap sumber daya dalam hubungan langsung yang ada namun tidak meningkatkan peluang lebih lanjut.

Penelitian dalam bidang antar-organisasi menyatakan bahwa pelembagaan menjelaskan kesamaan antar organisasi (DiMaggio dan Powell 1983). Institusi menerapkan aturan main dan mengurangi ketidakpastian dalam pertukaran ekonomi (North 1990). Pengaruh kelembagaan bisa bersifat formal atau informal dan menyangkut sistem bisnis serta lingkungan sekitar. Melalui Halinen dan Törnroos (1998) kami menyadari bahwa selain jaringan bisnis-ke-bisnis, hubungan dengan institusi ekonomi dan asosiasi sosial menjadi semakin penting, sehingga menyediakan sumber daya tambahan sebagai legitimasi.

Keterikatan kelembagaan membangun kemampuan kewirausahaan kolektif dengan mengembangkan, memproduksi dan memasarkan barang, jasa dan pengetahuan (Johannisson 2000b; Rowel et al., 2000; Van de Ven 1993). Ikatan yang saling berhubungan menunjukkan bahwa perusahaan dapat berbagi titik pertemuan dengan aktor lain dalam jaringan yang diciptakan oleh asosiasi ekonomi dan sosial (Galaskiewicz et al., 1985). Ciri unik dari jaringan perusahaan yang terlokalisasi adalah keterikatannya pada lingkungan yang juga mengakomodasi institusi ekonomi dan sosial (Araujo dan Easton 1996; Becattini 1988). Pernyataan ini mengundang adanya jaringan tidak langsung, di mana lembaga-lembaga tersebut menjembatani perusahaan-perusahaan yang mungkin masih terputus dalam sistem bisnis. Jenis jaringan ini, dan gagasan yang terkait dengan keterikatan kelembagaan, diusulkan untuk menggunakan fitur unik dari konteks teritorial untuk aktivitas bisnis.

Komunitas bisnis lokal mungkin sebagian besar dihuni oleh bisnis keluarga kecil dimana pemilik-manajernya melambangkan perusahaannya. Hal ini menunjukkan bahwa pemimpin bisnis mendominasi hubungan eksternal perusahaan dan bahwa tingkat analisis individu dan perusahaan dapat digabung menjadi satu (Johannisson 2000b). Dengan menggunakan definisi keterikatan 'substansial' dan 'sistemik', kami mengidentifikasi tiga lapisan jaringan: keterikatan tingkat pertama (hubungan perusahaan ke perusahaan), keterikatan tingkat kedua (hubungan perusahaan dengan institusi sosial dan ekonomi) dan keterikatan tingkat ketiga. (perusahaan secara tidak langsung terkait melalui lembaga sosial dan ekonomi). Jaringan yang terakhir ini kami sebut sebagai jaringan 'holistik' karena mencakup ikatan yang hanya dapat dipertimbangkan dengan mempelajari lokalitas, konteks pengorganisasian, secara keseluruhan, termasuk pelaku bisnis/perusahaan dan lembaga ekonomi/sosial, baik hubungan langsung maupun tidak langsung.

Penting untuk digarisbawahi bahwa citra keterlekatan yang terlalu positif, dan implikasinya dari sudut pandang masing-masing perusahaan, adalah hasil dari fokus kami pada keterlekatan sebagai fenomena organisasi yang menguntungkan kewirausahaan. Namun, seperti yang dikemukakan oleh Granovetter (1985) keterikatan berarti bahwa agen dapat dengan mudah dieksploitasi oleh pihak yang menyalahgunakan kepercayaannya. Selain itu, keterikatan berarti kontrol sosial yang kuat dan perilaku oportunistik menyebar dengan cepat. Komunitas yang diciptakan oleh keterlekatan mungkin tidak hanya berisi hubungan sumber daya namun juga distribusi: Anda diharapkan untuk berbagi kesejahteraan. Ikatan lokal yang terlalu kuat dapat menciptakan lock-in yang bisa berakibat buruk bagi komunitas bisnis

(Grabher 1993). Integrasi perusahaan dan institusi (ekonomi) juga menimbulkan ketegangan yang mungkin menguntungkan atau merugikan baik bagi masing-masing perusahaan maupun konteksnya secara luas. Sebagaimana ditunjukkan, wacana wacana industrial menghadirkan koopetition, yaitu kolaborasi lokal dan juga persaingan, yang merupakan ketegangan konstruktif karena membuat perusahaan lokal tetap waspada ketika menghadapi pesaing global. Namun, nilai-nilai dan alasan tindakan yang berbeda antara perusahaan dan institusi dapat menimbulkan ketegangan yang berpotensi merusak sehingga mengikis jaringan spontan antara perusahaan itu sendiri (Johannisson 2000a).

### **7.3 ANALISIS JARINGAN SEBAGAI PEMECAHAN TEKA-TEKI**

Pemahaman tentang realitas sebagai sesuatu yang benar-benar relasional, yang terlihat jelas dalam gagasan tentang konteks pengorganisasian, jelas mengadopsi konstruksionisme (sosial) sebagai pandangan paradigmatis dasar dan memberikan perhatian yang semestinya pada kemunculannya. Pendekatan kualitatif, termasuk narasi dan penelitian interaktif, yaitu studi jarak dekat, diperlukan untuk menangkap proses kreatif terperinci yang membentuk usaha bisnis yang sedang berkembang dan konteks pengorganisasian sebagai lingkungan sosio-ekonomi. Namun kebutuhan untuk menggunakan teknik kuantitatif tetap ada karena teknik ini memberikan legitimasi di dunia akademis dan juga di komunitas praktik yang berbeda. Pendekatan analitik grafik dapat digunakan untuk memetakan kompleksitas jaringan kontekstual dan analisis komparatif-statis terhadap pola hubungan untuk menunjukkan perubahan seiring berjalannya waktu. Sebelum metodologi tersebut diuraikan, kompleksitas dan potensi yang dianggap berasal dari konteks pengorganisasian sebagai konstruksi relasional harus diilustrasikan.

Sangat mudah untuk meremehkan perbedaan antara sikap relasional dan pandangan di mana populasi perusahaan dianggap tidak berhubungan, terisolasi, dan secara kolektif hanya muncul sebagai aglomerat di mana rata-rata variabel perusahaan digunakan untuk memetakan seluruh populasi. Sebuah contoh yang jelas akan menggambarkan perbedaan ini dalam hal kompleksitas dan keragaman. Bayangkan sekumpulan 73 orang/perusahaan yang tindakannya harus dikoordinasikan. Mengingat rentang kendali bawahan/jumlah subkontraktor maksimum delapan, struktur hierarki tiga tingkat yang berisi 72 hubungan asimetris akan cukup untuk menghasilkan tatanan (hierarki) yang mampu menjalankan operasi rutin dalam suatu organisasi atau sistem produksi. Namun, jika proses kreatif yang diatur sendiri, yang memerlukan variasi, akan digalakkan, maka tidak boleh ada perintah a priori yang diterima. Ini berarti bahwa potensi hubungan horizontal, vertikal atau lateral telah diketahui.

Keanekaragaman kemudian meningkat secara dramatis karena 73 orang, dengan membangun jaringan organisasi/komunitas bisnis yang lengkap, secara teoritis menciptakan  $2.628 (73 \times (73-1)/2)$  hubungan diadik yang simetris dan timbal balik. Tidak diperlukan komentar lebih lanjut mengenai perbedaan kompleksitas (dan potensi dinamika) antara 73 agen yang benar-benar terputus di pasar 'ideal' (neoklasik), sebuah hierarki yang terdiri dari 72 saluran pesanan tidak terarah dan komunitas yang terdiri dari 2.628 hubungan pertukaran.

Kompleksitas pendekatan relasional berlipat ganda ketika konten yang bervariasi dari setiap hubungan potensial antara perusahaan atau antara perusahaan dan institusi menurut model menurut model pada Gambar 7.2 dipertimbangkan. Lampiran ini menyajikan operasionalisasi rangkaian jaringan yang telah digunakan untuk memetakan kelompok perusahaan lokal yang tertanam secara sosial ketika menyelidiki berbagai komunitas bisnis di Swedia. Lihat Johannisson dkk. (2002). Untuk mengukur keterikatan tingkat pertama, para pemimpin perusahaan lokal mendapatkan daftar lengkap perusahaan-perusahaan lokal dan diminta untuk menunjukkan hubungan satu sama lain dan pemimpinya dalam sembilan rangkaian/jenis hubungan yang berbeda. Dengan demikian, data jaringan bisnis memberikan informasi tentang hubungan yang terarah dan asimetris. Untuk mengukur keterlekatan urutan kedua dan ketiga, para pelaku bisnis diminta untuk menandai hubungan yang telah terjalin pada daftar yang mencakup lembaga-lembaga ekonomi (delapan rangkaian) dan asosiasi sosial (lima rangkaian). Mengadopsi metodologi ini berarti bahwa kumpulan data keseluruhan akan dibuat yang mencakup sembilan matriks ketetanggaan rantai tunggal (single-stranded adjacency) mengenai hubungan bisnis-ke-bisnis, delapan matriks mengenai hubungan bisnis-ke-lembaga ekonomi, dan lima matriks yang berkaitan dengan hubungan bisnis-ke-ekonomi, hubungan asosiasi sosial. Untuk mengidentifikasi hubungan yang simetris, yaitu hubungan timbal balik, semua pemilik-pengelola serta perwakilan semua organisasi ekonomi/sosial harus didekati. Data ini dipelajari secara grafik-analitis, lih. Borgatti dkk. (1999).

Merujuk pada terminologi Granovetter (1973), relasi single stranded dapat disebut sebagai keterkaitan 'lemah'. Hubungan untai tunggal yang simetris, misalnya, terjalin menjadi ikatan multi-untai dengan kekuatan yang berbeda-beda. Menurut Lampiran, ikatan persahabatan berarti bahwa untaian 'kenalan' dan 'pembicaraan' bertepatan, sebuah hubungan pribadi-bisnis yang digabungkan oleh untaian 'persahabatan' dan 'komersial', sementara ikatan yang rumit menjalin 'persahabatan', rangkaian 'komersial' dan 'profesional/pemecahan masalah'.

Untuk mengidentifikasi dan mengukur hubungan antara perusahaan dan institusi ekonomi/sosial, analisis jaringan dua mode dapat diterapkan (Wasserman dan Faust 1994). Artinya matriks ketetanggaan dimana barisnya menunjukkan perusahaan dan kolomnya menunjukkan institusi ekonomi atau sosial. Jenis hubungan seperti ini didefinisikan dalam penelitian sejauh ini bersifat searah (asimetris) karena hanya mengalir dari para pelaku di satu kelompok (komunitas bisnis) ke para pelaku di dua kelompok lainnya, namun tidak terbalik.

Jaringan holistik dan keterikatan tingkat ketiga di sini dikaitkan dengan potensi jaringan bersama yang disediakan oleh tiga jaringan: bisnis/bisnis, lembaga bisnis/ekonomi, asosiasi bisnis/sosial. Jaringan yang kompleks tersebut mencakup, misalnya, situasi di mana bisnis tidak berhubungan secara langsung namun berbagi keanggotaan dalam asosiasi sosial yang sama. Oleh karena itu keterikatan pada tatanan ketiga benar-benar bersifat institusional karena hal ini menandakan bahwa tanpa adanya institusi, sejumlah besar pelaku bisnis/perusahaan akan tetap terputus.

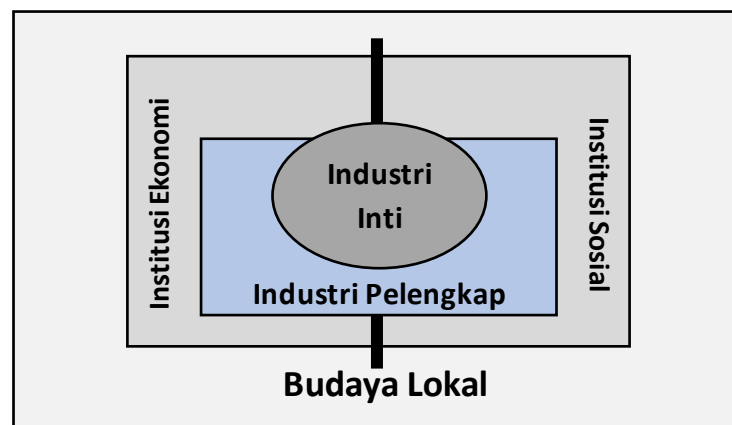
Studi jaringan kuantitatif berulang telah dilakukan di kawasan industri Swedia sejak tahun 1970an (Johannisson 1983) dan teknik analisis grafik telah diterapkan sejak awal tahun

1990an (lihat misalnya Johannisson et al., 1994; Johannisson et al., 2002). Temuan empiris dari tiga konteks menunjukkan bahwa kawasan industri yang dibangun secara organik memiliki jaringan yang jauh lebih padat dibandingkan dengan taman sains yang diinduksi, namun jaringannya kurang padat dibandingkan komunitas usaha kecil yang mengkhususkan diri pada satu industri (furnitur). Jalur bisnis paling banyak terdapat di kawasan industri, sedangkan jalur ‘profesional/pemecahan masalah’ paling banyak terdapat di kawasan sains. Namun porsi ikatan yang ‘kompleks’ (lihat di atas) adalah sama dalam ketiga konteks tersebut. Penelitian tambahan mengenai dinamika jaringan pribadi pengusaha muda di taman sains menunjukkan bahwa cara mereka berhubungan dari waktu ke waktu menjadi lebih berorientasi bisnis (Johannisson 1998).

Spesifikasi metodologis yang diperlukan oleh berbagai aktivitas ekonomi dalam konteks pengorganisasian, seperti kawasan industri atau taman sains, masih menyisakan sejumlah pertanyaan yang belum terjawab. Misalnya, seberapa realistiskah asumsi bahwa hubungan timbal balik mencerminkan pertukaran yang seimbang sehubungan dengan kekuasaan agen? Hal ini mungkin terjadi dalam konteks Swedia, di mana model dan operasionalisasinya dikembangkan, namun hal ini sangat berbeda dalam budaya nasional lainnya yang memiliki seperangkat ‘nilai-nilai terkait pekerjaan’ yang berbeda (Hofstede 1980). Penelitian paralel di kawasan industri (Rafaela) dalam lingkungan nasional yang dalam keempat dimensinya menurut Hofsted kontras dengan budaya Swedia – budaya Argentina – menunjukkan bahwa ikatan lebih sering bersifat asimetris karena, misalnya, perbedaan dalam ukuran perusahaan dan faktor-faktor terkait. Refleksi budaya yang sensitif terhadap metodologi yang digunakan mengundang tinjauan konseptual untuk meningkatkan pemahaman kita tentang lokalitas sebagai konteks pengorganisasian kewirausahaan.

#### 7.4 ORGANISASI SEBAGAI KONSTRUKSI SOSIAL EKONOMI

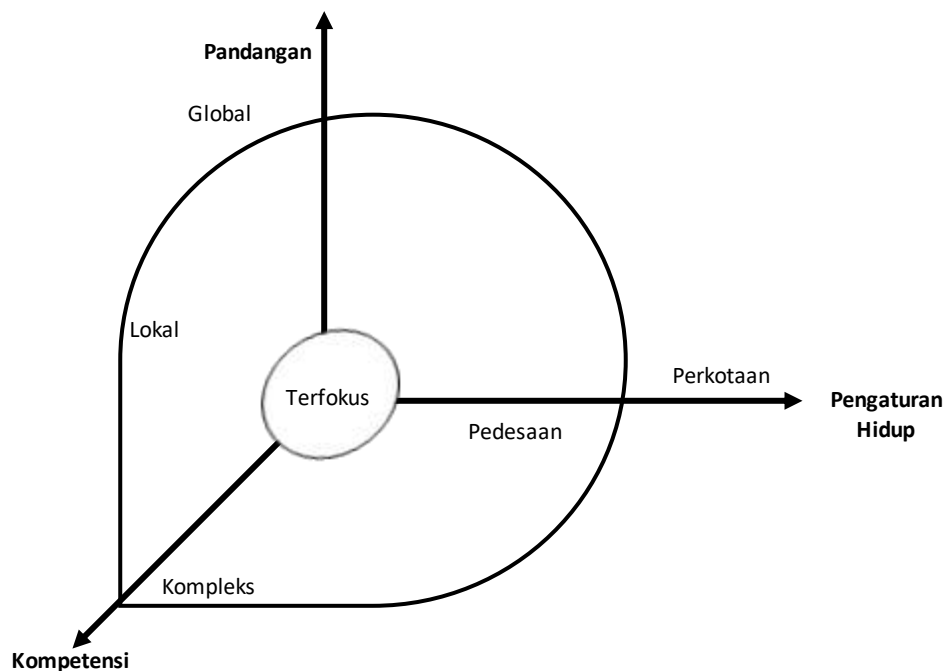
Mengingat potensi tempat sebagai domisili proses kewirausahaan, penjabaran konseptual dan metodologis di atas telah membatasi diri pada lokalitas sebagai lingkungan bisnis dengan beragam kelembagaan dan lingkungan nasional.



**Gambar 7.3. Keterikatan ekonomi, kelembagaan, dan budaya. Sumber: Johannisson dkk. (2000b),**

Namun, komunitas mana pun merupakan konstruksi sosial yang tertanam secara historis dan budaya secara lokal. 'Kebudayaan' tentu saja merupakan sebuah konsep yang mencakup lebih banyak penafsiran dibandingkan yang diadopsi oleh Hofstede. Selain itu, budaya di suatu negara berbeda-beda. Dengan demikian, pada Gambar 7.3, keterikatan kelembagaan diselesaikan dengan budaya lokal/daerah, dengan mengesampingkan lapisan budaya yang lebih jauh.

Untuk membuka wacana budaya yang lebih luas mengenai jaringan dan kewirausahaan dalam perspektif spasial, tiga pasang konsep yang kontras/saling melengkapi diperkenalkan pada Gambar 7.4 di bawah. Hal ini mungkin mencerminkan wacana publik kontemporer mengenai pembangunan ekonomi lokal dan regional. Ketiga dimensi tersebut menyangkut tatanan kehidupan yang dominan di suatu wilayah (tempat), pandangan umum masyarakat di lokalitas/wilayah tersebut, dan kompetensi kritis yang diperlukan untuk mewujudkan gagasan-gagasan yang muncul. Aspek pengaturan hidup menyandingkan cara hidup pedesaan dan perkotaan. Dikotomi dalam pikiran kita ini terkait erat dengan perbedaan Tönnies (1965) antara 'Gemeinschaft' dan 'Gesellschaft'. Dalam kasus pertama, ikatan kuat yang berasal dari solidaritas mekanistik menciptakan rasa kebersamaan termasuk timbal balik yang bersifat umum dan tertunda yang menghubungkan orang-orang dan menghasilkan lembaga-lembaga informal yang kuat. Biasanya cara hidup ini dikaitkan dengan daerah pedesaan, bahkan pinggiran kota. Sebaliknya, ikatan dengan tatanan kehidupan perkotaan lemah dan asimetris karena masyarakat mengkhhususkan diri secara profesional. Institusi informal digantikan oleh struktur formal yang bertujuan untuk menjauhkan egoisme.



**Gambar 7.4. Gambaran kontras dinamika teritorial**

Pandangan 'lokal' berarti kepedulian yang besar terhadap tradisi yang sudah mapan yang menyiratkan bahwa pencarian ide dan cara untuk menghadapi tantangan bersifat

sentripetal. Dalam bahasa ruang yang berbeda (fisik, sosial dan mental) yang diuraikan di atas, pandangan lokal dipraktikkan dalam konteks pengorganisasian di mana ketiga ruang tersebut, karena kedekatannya yang berbeda, saling tumpang tindih. Sebaliknya, pandangan 'global' berarti ruang mental dan sosial komunitas lokal, anggotanya, individu maupun kolektif, tidak terbatas dan (oleh karena itu) cukup terpisah. Orang-orang dengan pandangan global sebagian besar terlibat dalam jaringan jarak jauh dan dipandu oleh nilai-nilai dan norma-norma yang hanya sebagian sejalan dengan nilai-nilai dan norma-norma di tempat mereka tinggal.

Aspek ketiga, yaitu 'kompetensi', sebagaimana kita lihat, berkisar dari terfokus hingga kompleks. Kompetensi yang 'terfokus' di sini berarti menghadapi tantangan dengan kemampuan yang telah dihasilkan oleh pengalaman pribadi dan sosial yang dimiliki oleh individu sebagai anggota komunitas praktik. Dengan demikian, terfokus tidak (harus) berarti pengetahuan yang remeh dan terstandar, melainkan mengacu pada wawasan yang dibawa oleh seorang praktisi yang reflektif. Ketika kompetensi terfokus berada pada kondisi terbaiknya, kompetensi tersebut akan muncul dalam keahlian berkualitas yang diwujudkan dan intuitif, lebih unggul daripada pengetahuan formal dan penalaran analitis. Kompetensi kompleks muncul dari kemampuan untuk menggabungkan wawasan dari berbagai bidang pengetahuan yang berbeda, yang menyiratkan bahwa basis pengetahuan yang digunakan terus-menerus direvisi. Kompetensi yang kompleks biasanya diasosiasikan dengan temuan-temuan berbasis ilmu pengetahuan tingkat lanjut, namun juga dapat ditemukan dalam bidang seni dan humaniora secara umum. Desain merupakan bidang yang menggabungkan estetika dan sains untuk menghasilkan kompetensi yang unik. Perekonomian berdasarkan pengalaman yang sedang berkembang umumnya mengundang konfigurasi ulang secara terus-menerus sesuai dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan seni.

Dua profil melingkar pada Gambar 7.4 merangkum kosakata yang diusulkan menjadi dua pemahaman yang kontras tentang pembangunan lokal/regional. Profil sirkular dalam, menurut wacana publik yang lebih tidak mencolok, menghasilkan komunitas pedesaan dengan pandangan yang dibatasi oleh norma-norma lokal yang tetap dan jaringan yang kuat serta kompetensinya terikat pada tradisi yang membatasi basis pengetahuan pada beberapa bidang saja. Namun pandangan ini tidak hanya mencakup kelompok masyarakat kurang beruntung di pinggiran. Kawasan industri yang makmur menerapkan logika serupa (Becattini 1990; Johannisson dan Wigren 2006). Gambaran yang kontras, yaitu profil luar, mencerminkan resep dominan untuk pertumbuhan dan pembangunan ekonomi dalam masyarakat kontemporer, yang dikembangkan oleh sebagian besar pembuat kebijakan dan peneliti di bidang tersebut. Pandangan ini dikaitkan dengan pandangan global dari perusahaan, institusi dan politisi yang mempromosikan sistem inovasi yang kompleks dalam kerangka acuan global, sistem yang jelas hanya dapat diakomodasi oleh lingkungan kehidupan perkotaan.

Penting untuk menunjukkan bahwa profil luar dan dalam menurut Gambar 7.4 diperkenalkan sebagai gambaran ideal yang berlawanan, layak untuk konseptualisasi lebih lanjut dan studi empiris selanjutnya. Kedua lingkaran tersebut mengungkapkan prasangka dan

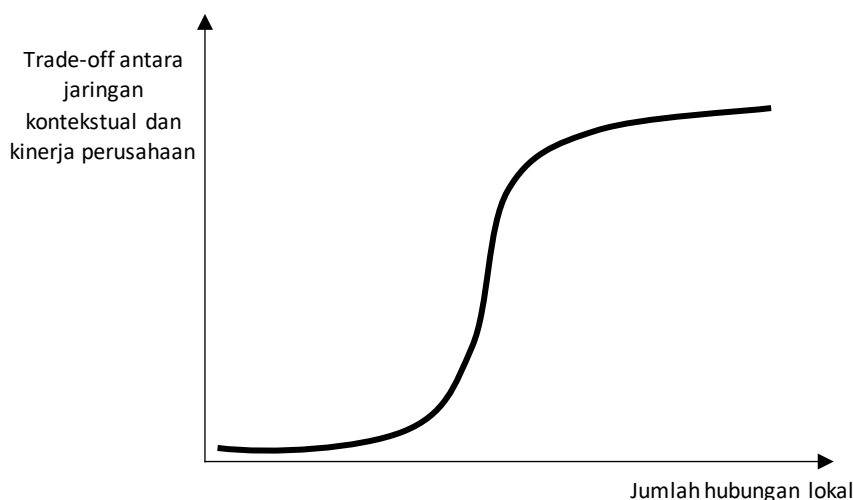
angan-angan yang mengungkapkan ideologi yang kontras, yaitu kerangka tindakan yang sarat nilai, dan bukan hanya sebagai pemikiran yang berlawanan dengan netralitas ilusi. Lingkaran luar, yang dibangun dari pandangan koalisi dominan dalam masyarakat kontemporer, mewakili logika fungsional yang dibawa oleh modal finansial formal, lebih disukai akademis, pengetahuan dan modal finansial. Karena logika ini berkembang berdasarkan gaya sentrifugal yang menolak pengurangan apa pun, logika ini mengartikulasikan ancaman terhadap tempat tertentu. Sebaliknya, profil batin berasal dari keyakinan bahwa setiap inisiatif berkelanjutan harus diambil dari dalam dan bawah untuk menciptakan keunikan dan kelangsungan hidup (Hjorth dan Johannisson 2003). Logika teritorial seperti itu menyatukan kekuatan-kekuatan sentripetal, termasuk keyakinan bahwa tindakan bersama memerlukan kedekatan multidimensi baik secara sosial, mental, dan fisik.

Namun angan-angan tidak selalu terwujud. Konstruksi diskursif yang umum seperti gagasan 'Triple Helix' dan 'sistem inovasi' jarang berhasil mencapai koordinasi yang ditargetkan dari kelompok-kelompok kepentingan yang dituju. Lingkungan perkotaan mungkin menyediakan banyak arena di mana pertemuan manusia memicu kreativitas, namun segmentasi, misalnya dalam komunitas akademis lokal, sering kali menghambat pembangunan kompetensi yang kompleks. Daerah pedesaan juga bukan hanya sekedar tempat untuk kerajinan tangan dan orang-orang yang memegang nilai-nilai tradisional seperti yang ditunjukkan oleh profil batin mereka. Kewirausahaan komunitas, yang sangat dibutuhkan untuk revitalisasi wilayah-wilayah Barat yang mengalami kemerosotan seperti halnya di negara-negara berkembang, juga mendapat manfaat dari pengetahuan diam-diam yang berasal dari pengalaman dan pembelajaran sosial serta kesegeraan tindakan kolektif yang dapat diakomodasi oleh komunitas lokal dan pedesaan, bandingkan Katz dan Steyaert (2004).

Usulan dikotomi dan keterkaitannya yang membentuk masing-masing lingkaran menurut Gambar 7.4 terus-menerus direvisi sebagai hasil dialog antar penganutnya, dengan menekankan pada mereka sebagai ideologi asli. Dengan kosakata yang dikemukakan oleh filsuf Perancis Deleuze, akan lebih produktif untuk melihat setiap pasangan konsep ganda sebagai sebuah 'kontrariety', yaitu menandakan dua gambaran yang berbeda namun serupa. Vitalitas suatu wilayah dibangun dari kesadaran untuk menjaga kedua citra (ekstrim) tersebut tetap hidup dalam praktik diskursif dan perwujudan yang berkelanjutan. Berbicara tentang 'pedesaan', 'lokal' dan 'terfokus' tanpa (juga) mempertimbangkan pertentangan antara 'perkotaan', 'global' dan 'kompleks' tidaklah masuk akal. Oleh karena itu, kami mengusulkan gagasan logika 'virtual' untuk pola pikir dan repertoar tindakan (inter) terkait yang menanamkan kontras konseptual logika 'fungsional' dan 'teritorial' serta kekuatan sentrifugal dan sentripetal yang terkait. Logika virtualnya menunjukkan bahwa praktik-praktik lokal secara konstruktif menggunakan ketegangan antara kompetensi pedesaan/perkotaan, lokal/global, dan kompleks/terfokus untuk mendorong dan mempertahankan perubahan. Gagasan tentang 'virtual' mengundang kita untuk mempertanyakan apa yang dianggap remeh, misalnya bahwa marginalitas dan sentralitas (global) ditakdirkan untuk mencerminkan kesenjangan antara pedesaan dan perkotaan. Teknologi komunikasi dan informasi (CIT) muncul sebagai alat umum untuk mewujudkan dunia baru yang melampaui batas.

Konteks (institusional) akan menentukan bagaimana logika-logika yang kontras secara interaktif mengatur pikiran dan tindakan masyarakat. Bahkan jika tatanan kehidupan perkotaan dapat merasionalisasi keberadaan taman sains sebagai rumah kaca bagi para wirausaha, fakta bahwa kawasan cagar alam bagi peneliti akademis dalam bahasa Swedia ini diberi label 'desa sains' mengungkapkan budaya yang berasal dari cara hidup pedesaan. Di sisi lain, program pembangunan yang diusung berdasarkan nilai-nilai perkotaan, yang dibiayai oleh UE dan badan-badan nasional, telah merambah banyak usaha kecil di pedesaan. Ketegangan konstruktif juga muncul dalam bidang kompetensi di mana teknik seperti CAD memenuhi syarat proses pengembangan produk yang berasal dari pengalaman langsung. Teknologi dan sistem inovasi dan hal-hal terkait pada gilirannya memerlukan pendekatan eksperimental yang lebih luas untuk dapat mengatasi saling ketergantungan yang dihasilkan oleh teknologi dan inovasi itu sendiri. Gagasan 'blok pembangunan' (Dahmén 1988; Eliasson dan Eliasson 2006; Johansson 2001) memberikan kerangka analitis yang mengakui perlunya belajar sambil melakukan dan berinteraksi.

Konseptualisasi logika virtual yang diusulkan memerlukan metodologi yang dapat memandu penyelidikan empiris terhadap kompleksitas dan dinamika yang diciptakan oleh operasi paralel logika teritorial dan fungsional. Ada berbagai cara berbeda untuk menghadapi tantangan ini. Salah satu pilihannya adalah meninjau secara kritis tekanan inklusi/eksklusi yang terjadi di masyarakat sebagai sebuah jaringan kolektif. Penelitian yang lebih baru mengenai kawasan industri yang sama yang telah mengilhami konseptualisasi yang dilaporkan di atas, di satu sisi menunjukkan bahwa perempuan dan imigran tidak diundang ke dalam jaringan bisnis, di sisi lain kompetensi formal, nilai-nilai dan praktik perkotaan yang kompleks, serta pandangan global sebagai hal yang kompleks. dasar untuk mengintensifkan internasionalisasi dibawa ke masyarakat (Johannisson dan Wigren 2006).



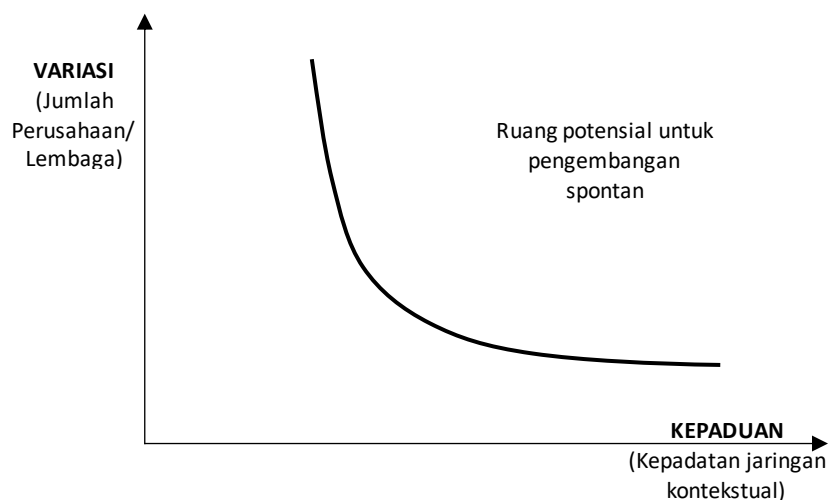
**Gambar 7.5. Domain Untuk Jaringan Kontekstual Perspektif Perusahaan**

Cara kedua adalah dengan menggunakan pola dalam praktik jaringan untuk mengidentifikasi kesadaran akan perlunya menggabungkan kedua logika tersebut. Studi analisis grafik yang berulang, penelitian sinkronis komparatif di berbagai lokasi serta



penelitian diakronis komparatif-statis di komunitas yang sama dari waktu ke waktu, memberikan pembelajaran bagi masing-masing perusahaan dan kemitraan lokal serta bagi masyarakat secara luas. Temuan ini dirangkum dalam Gambar 7.5 dan 7.6.

Gambar 7.5 menunjukkan bahwa pengusaha dan perusahaan, untuk mendapatkan manfaat dari konteks lokal, harus mencapai jaringan lokal minimum sehingga legitimasi diperoleh dan akses terhadap sumber daya lokal kolektif terjamin melalui jaringan langsung dan tidak langsung di masyarakat. Grafik tersebut juga menunjukkan bahwa terdapat keterbatasan terhadap sumber daya sosial dan sumber daya manusia tambahan yang dapat disediakan oleh perusahaan lokal dan lembaga lokal lainnya. Hal ini berarti peningkatan trade-off antara jaringan lokal dan kinerja bisnis menurun setelah tingkat integrasi minimum tercapai. Biaya peluang waktu yang digunakan untuk jaringan lokal/kontekstual menjadi sangat tinggi jika dibandingkan dengan manfaat jaringan global. Penelitian empiris menegaskan bahwa manajer usaha kecil dalam konteks bermurah hati menyeimbangkan jaringan lokal dan global (Johannisson et al., 1994).



**Gambar 7.6. Konteks pengorganisasian sebagai ruang potensial untuk kewirausahaan kolektif**

Pada Gambar 7.6 unit analisisnya adalah komunitas (bisnis) secara luas. Model ini mengusulkan bahwa, untuk menjadikan jaringan kontekstual menjadi kekuatan kolektif, yang dikaitkan dengan kewirausahaan kolektif, ada dua kondisi yang harus dipenuhi. Pertama, untuk menyediakan variasi kreatif, diperlukan minimal perusahaan/lembaga yang (berpotensi) terlibat dalam jaringan. Kedua, diperlukan integrasi minimum dalam hal kepadatan jaringan untuk menetapkan norma dan praktik bersama yang memenuhi tuntutan tindakan bersama. Dalam apa yang disebut sebagai 'ruang potensial untuk pembangunan spontan', kedua persyaratan ini terpenuhi. Di ruang tersebut proses pengorganisasian diri dipicu, yang berarti bahwa perubahan yang bermanfaat akan diterapkan dan perubahan yang merugikan akan dikurangi. Penelitian empiris menegaskan bahwa kawasan industri yang menjadi kajian menawarkan ruang potensial bagi kewirausahaan kolektif. Taman-taman sains

biasanya menawarkan keragaman yang dibutuhkan, namun kurang memiliki keterpaduan minimum, sementara kota-kota yang dulunya hanya dihuni oleh satu perusahaan (one-company town) yang akan melakukan revitalisasi mungkin berhasil dalam mengintegrasikan usaha-usaha baru yang sedang berkembang, namun mengalami kesulitan dalam menciptakan keragaman yang dibutuhkan.

Walaupun istilah 'cluster' biasanya diasosiasikan dengan jaringan perusahaan (dan institusi) lokal yang komprehensif, kolektif lokal tersebut biasanya mencakup konstelasi yang berbeda-beda, seringkali dengan keanggotaan yang tumpang tindih. Konstelasi atau kelompok strategis tersebut dapat diidentifikasi melalui jalur yang berbeda. Salah satu pilihannya adalah dengan mengidentifikasi perjanjian-perjanjian formal dan kontraktual mengenai kolaborasi, dan pilihan lainnya adalah dengan mencari pola umum hubungan diadik yang berlaku untuk mengidentifikasi kelompok-kelompok informal. Ciri-ciri penting yang diusulkan dari kelompok yang dinamis dan berinovasi adalah bahwa kelompok tersebut, seperti halnya konteks pengorganisasian pada umumnya, seimbang tidak hanya dalam hal keberagaman dan kekompakan tetapi juga dalam hal orientasi eksternal. Keberagaman yang tinggi berarti adanya kemampuan tambahan di antara anggota kelompok dan kapasitas penyerapan kolektif, sedangkan keterpaduan yang kuat berarti koordinasi yang erat antara sumber daya dan pengetahuan bersama. Orientasi eksternal, yang melengkapi kolaborasi internal, menjamin keterbukaan terhadap dunia di luar konteks. Dalam studi empiris mengenai kawasan industri dan bagian ilmu pengetahuan, empat 'kelompok strategis' tersebut diidentifikasi dengan menggabungkan analisis jaringan formal (kesamaan intra-kelompok menurut pengukuran 'kesetaraan struktural') dan heuristik (Johannisson et al., 1994). Kawasan industri yang dibentuk dan terorganisir secara organik melaporkan empat kelompok strategis, semuanya memiliki peringkat serupa dalam hal keberagaman, kekompakan, dan orientasi eksternal. Meskipun semua kelompok mempunyai nilai yang mendekati rata-rata dalam hal kekompakan dan orientasi eksternal, mereka semua berada di atas rata-rata dalam hal keberagaman. Hal ini mencerminkan kekhawatiran untuk mendorong keragaman dalam konteks di mana terdapat dua industri lokal yang mendominasi (teknik ringan dan plastik). Dalam konteks yang terinduksi, yaitu taman sains, tiga kelompok strategis yang diidentifikasi jauh lebih heterogen satu sama lain dalam hal keragaman dan keterpaduan dan rata-rata kurang berorientasi eksternal dibandingkan kelompok kawasan industri.

Konseptualisasi lebih lanjut mengenai jaringan lokal dan kewirausahaan yang ditawarkan dalam bagian ini menegaskan kesamaan antara ciri-ciri struktural dan proses pengorganisasian kreatif yang dimulai dan dijalankan. Pemodelan ini juga mengungkapkan beberapa kelemahan pengorganisasian konteks baik di perkotaan maupun pedesaan. Kelemahan tersebut misalnya mencakup keterbatasan dalam konstruksi konteks pengorganisasian yang rasional dan disengaja karena hal tersebut sebagian besar merupakan hasil dari pertemuan yang tidak diminta dan pertukaran spontan yang terjadi kemudian. Kelemahan yang terkait adalah dibutuhkan waktu yang lama untuk membangun konteks pengorganisasian, sementara dukungan terhadap masing-masing perusahaan mungkin akan membuahkan hasil dengan cepat – namun tidak menghasilkan pembangunan berkelanjutan.

## 7.5 IMPLIKASINYA TERHADAP PENELITIAN, PRAKTEK DAN KEBIJAKAN

Karena struktur buku ini sendiri menunjukkan hubungan antara dua bidang penelitian jaringan dan kewirausahaan yang sering dikunjungi oleh para akademisi dan praktisi, maka diperlukan dialog antara elaborasi konseptual dan penelusuran metodologis/empiris. Hal ini seharusnya tidak mengejutkan mengingat konsep-konsep yang diusung, setelah sekian lama dieksploitasi oleh banyak konstituen sebagai metafora yang atraktif, berisiko berakhir menjadi omong kosong belaka. Tentu saja penelitian lebih lanjut diperlukan untuk memperkuat gagasan cerdas seperti 'desa global' dan 'lahir global' dan membuat teori saling ketergantungan antara jaringan digital dan pribadi.

Pada pergantian milenium, dunia yang semakin mengglobal, sebagian besar disebabkan oleh kemajuan ICT, menjadikan kawasan industri tradisional sebagai teladan bagi pembangunan lokal dan regional dipertanyakan. Beberapa tantangan ini, menurut pendapat mereka, hanya dapat diatasi dengan mengundang perusahaan-perusahaan internasional besar ke dalam komunitas bisnis lokal, yaitu perusahaan-perusahaan yang memiliki cukup sumber daya untuk membangun dan mempertahankan merek dagang global, lihat misalnya Carbonara (2002). Namun perlunya peningkatan konsentrasi kegiatan usaha lokal tidak berarti bahwa varietas lokal yang sama pentingnya ditinggalkan. Sekali lagi pandangan relasional bersifat produktif, yang menunjukkan bahwa spin-off (yang saling melengkapi) dapat menambah keragaman dan konservasi energi kewirausahaan yang ada. Spin-off yang saling melengkapi berarti pendiri perusahaan baru mempertahankan hubungan pribadi dengan perusahaan sebelumnya, biasanya sebagai pemasok. Pengaturan kolaboratif seperti itu menyiratkan bahwa perusahaan baru yang sudah lahir sudah memiliki pelanggan yang memberikan pesanan dan legitimasi yang pada gilirannya menjembatani hubungan pasar lebih lanjut. Dalam literatur, masuknya karir ventura disebut sebagai '*extrapreneurship*' (Johnsson dan Hägg 1987). Model ini di Swedia terutama digunakan untuk membantu personel yang berlebihan untuk bersama-sama menciptakan lapangan kerja baru, namun model *extrapreneurship* juga dapat diadopsi sebagai bagian integral dari strategi ofensif untuk menegakkan semangat kewirausahaan lokal karena hal ini berarti meningkatkan jumlah hubungan dengan masyarakat. serta jumlah perusahaan dan dengan demikian menggerakkan masyarakat ke ruang potensial untuk pengembangan spontan menurut Gambar 7.6.

Meskipun hierarki dan pasar jaringan biasanya dianggap sebagai hal ekstrem yang saling eksklusif, misalnya Sjöstrand (1992), gagasan 'heterarki' mengusulkan suatu bentuk (antar) organisasi yang menggabungkan pasar dan jaringan. Awalnya dikembangkan oleh Hedlund dan Rolander (1990) dalam lingkungan korporat, Grabher (2001) menerapkannya pada cluster perusahaan jasa produsen di perkotaan. Salah satu ciri dari heterarki adalah bahwa kepemimpinan kolektif berubah sesuai dengan tantangan yang harus mereka hadapi, dan dialog yang berkelanjutan di antara para anggotanya mendorong proses pembelajaran dan menjaga kewaspadaan. Sebagai cara pengorganisasian heterarki, maka hal ini memfasilitasi pengorganisasian diri dan mewujudkan kewirausahaan kolektif.

Kerangka kerja yang diusulkan, baik dengan mempertimbangkan logika teritorial, fungsional, atau virtual, meskipun mengakomodasi proses kewirausahaan, namun cukup statis. Secara implisit diasumsikan bahwa struktur jaringan bersifat permanen dan ikatan yang kuat merupakan hal yang diistimewakan. Namun kosakata yang diusulkan dapat dengan mudah diperluas untuk mencakup kelompok sementara yang muncul misalnya pada pameran perdagangan internasional. Mereka juga dapat berfungsi sebagai konteks pengorganisasian karena para anggotanya sering kali saling mengenal dengan baik. Hal ini pada gilirannya menciptakan suasana yang menawarkan rasa percaya yang cepat, yaitu hasil pertemuan dengan orang asing yang dapat secara instan menciptakan hubungan baru yang kuat karena ‘chemistry pribadi’ yang cocok, lih. Meyerson dkk. (1996).

Menerapkan pelajaran dari penjelasan konseptual dan metodologis dalam makalah ini ke dalam langkah-langkah konkrit (publik) yang bertujuan untuk memberi energi pada suatu lokalitas berarti bahwa hubungan dan jaringan sebagai komponen pendukung konteks harus menjadi sasaran, bukan agen individu (ekonomi). Mengingat keterikatan sosialnya yang unik, tidak ada satu cara umum untuk meningkatkan aktivitas bisnis. Oleh karena itu, dukungan terhadap usaha kecil yang ada tidak harus ditujukan pada perusahaan secara individu, namun pada hubungan antara perusahaan tersebut dan pemangku kepentingan (lokal) lainnya. Sebagaimana ditunjukkan, hubungan ini jauh lebih ampuh dalam menciptakan perubahan. Akan menjadi pemborosan energi jika perusahaan-perusahaan yang membutuhkan harus dibubarkan terlebih dahulu, kemudian diperbaharui dan kemudian dibangun kembali. Alasan lain untuk strategi dukungan yang berorientasi pada hubungan adalah bahwa langkah-langkah yang mengatasi tekstur sosial di mana perusahaan berada dapat dan harus diorganisasikan ke dalam struktur yang menghasilkan bantuan untuk membantu diri sendiri, yang berkontribusi pada proses pembelajaran bersama. Berkolaborasi dengan komunitas lain juga memungkinkan komunitas kecil untuk mencapai keragaman yang diperlukan untuk lepas landas. Dengan demikian, ketika fase pembukaan dalam pembangunan lokal/regional diberlakukan, sebuah arena ‘polilog’ yang berkelanjutan dapat terbentuk sebagai pelabuhan bagi usaha lokal dan global (Hjorth dan Johannisson 2003). Untuk mewujudkan hal ini, lokalitas sebagai ruang fisik harus menyadari perlunya pandangan global dalam ruang mental serta potensi keterhubungan yang tidak terbatas dalam ruang sosial. Dan sebaliknya, para pembuat kebijakan dan sekutu akademis mereka harus memberikan perhatian yang cukup terhadap aktivitas bisnis inti sehari-hari.

## **Pengayaan bab**

### **Definisi Operasional Untaian Jaringan**

Lampiran berikut mencakup definisi operasional yang diadopsi dari ikatan tunggal dalam jaringan asosiasi bisnis-ke-bisnis, institusi bisnis-ke-ekonomi, dan asosiasi bisnis-ke-sosial.

<b>Jaringan Bisnis Ke Bisnis</b>	
Untai	Operasionalisasi
Kesadaran	Perusahaan dan operasinya diketahui

Kenalan	CEO atau siapa pun di manajemen senior dan dewan direksi perusahaan dikenal secara pribadi
Bicara	Pertemuan tatap muka atau telepon diadakan dengan manajemen senior perusahaan selama 30 hari terakhir. Percakapan seharusnya berlangsung setidaknya 5 menit dan menyangkut hal-hal lain selain cuaca
Komersial	Beberapa bisnis (mengenai barang dan/atau jasa) telah ditransaksikan (termasuk pinjam meminjam, dan barter) dengan perusahaan selama 9 bulan terakhir
Profesional	Staf perusahaan didekati jika muncul masalah yang cerdas atau menantang
Proyek pembangunan bersama	Selama 3 tahun terakhir telah ada kemitraan yang melibatkan perusahaan dan bertujuan untuk pengembangan bersama, misalnya teknologi atau pasar
Menyediakan kontak bisnis	Perusahaan telah direkomendasikan untuk memiliki kontak bisnis yang sudah ada, misalnya pelanggan atau pemasok
Menerima kontak bisnis	Perusahaan telah memediasi kontak bisnis baru, misalnya pelanggan atau pemasok baru
Teman sekolah anak-anak	Anak-anak manajemen satu kelas di sekolah

<b>Jaringan Bisnis Ke Institusi Ekonomi</b>	
Untai	Operasionalisasi
Kesadaran	Perusahaan dan operasinya diketahui
Kenalan	Seseorang dalam manajemen lembaga dikenal secara pribadi
Bicara	Pertemuan tatap muka atau telepon telah dilakukan dengan perwakilan lembaga selama beberapa waktu terakhir 30 hari. Percakapan seharusnya berlangsung setidaknya 5 menit dan menyangkut hal-hal lain selain cuaca
Komersial	Beberapa bisnis (terkait barang dan/atau jasa) telah ditransaksikan (termasuk pinjam meminjam, dan barter) dengan institusi selama 9 bulan terakhir
Penyelesaian masalah	Staf lembaga didekati jika muncul masalah yang cerdas atau menantang
Memproyeksikan	Keterlibatan dalam lembaga dengan proyek pembangunan selama 3 tahun terakhir
Menyediakan kontak bisnis	Institusi tersebut telah direkomendasikan untuk memiliki kontak bisnis yang sudah ada, misalnya pelanggan atau pemasok
Menerima kontak bisnis	Institusi tersebut telah memediasi kontak bisnis baru, misalnya pelanggan atau pemasok baru

<b>Jaringan Bisnis Ke Institusi/Asosiasi Sosial</b>	
Untai	Operasionalisasi
Anggota	Menjadi anggota asosiasi
Anggota keluarga	Anggota keluarga lainnya yang menjadi anggota asosiasi

titipan	Diserahi tugas administratif dalam perkumpulan
Pertukaran bisnis lokal	Bertemu dengan rekan bisnis lokal di berbagai acara yang diselenggarakan oleh asosiasi
Pertukaran bisnis global	Bertemu dengan rekan bisnis non-lokal di berbagai acara yang diselenggarakan oleh asosiasi

## **BAB 8**

### **PENCARIAN KEBIJAKAN PEMBANGUNAN BARU**

#### **8.1 PENDAHULUAN**

Selama dua dekade terakhir, proses integrasi sistem produktif dan pasar terus mencapai dimensi global; dan Negara-negara menyerahkan kepemimpinan kepada perusahaan-perusahaan inovatif (umumnya multinasional) karena teknologi informasi, transportasi dan komunikasi baru memfasilitasi dan memperkuat interaksi antar organisasi.

Proses globalisasi berarti meningkatnya persaingan pasar, yang memerlukan penyesuaian dalam sistem produktif di negara, wilayah, dan kota yang terlibat dalam proses tersebut. Karena perusahaan tidak bersaing sendirian, melainkan dalam konteks lingkungan produktif dan kelembagaan mereka, globalisasi mendorong cara-cara organisasi baru dalam sistem kota dan regional, sesuai dengan pembagian kerja internasional yang baru. Penyesuaian produktif, pengangguran dan kemiskinan telah menjadi tantangan bagi kota, wilayah, dan teritori, yang bersaing dalam dunia yang semakin mengglobal. Dampak spasial dan sosial dari proses globalisasi telah menimbulkan reaksi yang mengatasnamakan masyarakat lokal. Oleh karena itu, muncullah kebijakan pembangunan baru yang fokus pada pengentasan kemiskinan dan menjadikan wilayah lebih kompetitif. Namun terdapat interpretasi berbeda yang menjelaskan respons lokal terhadap tantangan globalisasi.

Ruang lingkup inisiatif lokal berubah dari satu kasus ke kasus lainnya. Dalam beberapa kasus, mereka berpura-pura memobilisasi potensi endogen untuk mencari solusi bagi permasalahan dan kebutuhan masyarakat, seperti yang diusulkan oleh pendekatan populis terhadap pembangunan. Dalam kasus lain, tujuan inisiatif lokal adalah untuk menggunakan kemampuan penduduk lokal dan kapasitas kreatifnya untuk transformasi ekonomi dan masyarakat yang berkelanjutan, seperti yang dikemukakan oleh pendekatan pembangunan manusia. Terakhir, sebagian besar inisiatif lokal diarahkan untuk mengambil tindakan terhadap proses-proses utama yang menentukan akumulasi modal, seperti yang diusulkan oleh pendekatan evolusioner. Semua pendekatan ini mengklaim mematuhi model pembangunan endogen, meskipun sifatnya sangat berbeda.

Buku ini berpendapat bahwa kebijakan pembangunan baru menyembunyikan logika analitis dan teoritis. Tidak diragukan lagi, inisiatif pembangunan daerah muncul secara spontan ketika pemerintah dan masyarakat lokal menetapkan tindakan untuk menjawab tantangan dan peluang yang ditimbulkan oleh globalisasi. Inisiatif lokal mengikuti pendekatan pembangunan teritorial, yang mengacu pada akumulasi modal dan proses pertumbuhan suatu lokalitas atau wilayah, yang memiliki budaya dan institusi yang membantu mendukung transformasi produktif serta kemajuan ekonomi dan sosial. Buku ini menyimpulkan bahwa semua penafsiran kebijakan pembangunan baru mengacu pada model pembangunan endogen.

## 8.2 DAMPAK SOSIAL DAN TERITORIAL GLOBALISASI

Dinamika ekonomi antar negara, kota, dan wilayah sangat berbeda satu sama lain. Setiap wilayah mempunyai sumber daya manusia, kelembagaan, budaya dan alam yang menjadikan potensi pengembangannya. Dalam perekonomian lokal, seseorang dapat mengidentifikasi, misalnya struktur produktif tertentu, pasar tenaga kerja, kemampuan kewirausahaan dan pengetahuan teknologi, sumber daya alam dan infrastruktur, sistem kelembagaan dan politik, serta warisan sejarah dan budaya. Berdasarkan hal ini, setiap perekonomian mengartikulasikan proses pertumbuhan dan perubahan strukturalnya dan menghasilkan berbagai macam situasi, proyek dan proses ekonomi, sosial dan politik.

Perubahan ekonomi, teknologi dan kelembagaan selama 25 tahun terakhir telah melahirkan transformasi besar dalam sistem produktif. Ketimpangan antara penawaran dan permintaan produk lokal terjadi karena perubahan selera dan meningkatnya persaingan di pasar, dan hal ini mengubah daya saing suatu daerah, baik di negara miskin maupun kaya. Peningkatan relatif dalam biaya produksi (terutama tenaga kerja dan energi) mempengaruhi fungsi produksi perusahaan dan memicu proses seperti penutupan perusahaan industri, perubahan lokasi pabrik produktif dan peningkatan keunggulan kompetitif beberapa perusahaan produktif lokal. sistem. Delokasi kegiatan produktif, peningkatan sub-kontrak dan perluasan layanan perusahaan, pada gilirannya menyebabkan perubahan baru dalam perekonomian dan sistem produktif di kota, wilayah, dan negara.

Hasilnya bervariasi dari satu perekonomian ke perekonomian lainnya, tergantung pada kapasitas masing-masing wilayah dalam menanggapi tantangan-tantangan baru ini. Studi yang dilakukan menunjukkan bahwa faktor-faktor yang menentukan proses restrukturisasi produktif dan pertumbuhan ekonomi adalah: difusi inovasi dalam struktur produktif, keterampilan dan kualifikasi sumber daya manusia, kemampuan kewirausahaan perusahaan, fleksibilitas perusahaan. organisasi kewirausahaan, transformasi dan adaptasi institusi, dan integrasi perusahaan, kota dan wilayah dalam jaringan yang kompetitif dan inovatif, baik di tingkat nasional maupun internasional.

Globalisasi mempercepat transformasi produktif dan proses pembangunan ekonomi, membuka jalan bagi sistem produktif teritorial baru, yang oleh sebagian orang disebut perekonomian Kepulauan dan wilayah perkotaan global memainkan peran yang semakin besar (Veltz 1999; Scott 2001a); atau jika Anda lebih suka, pembagian kerja spasial yang baru pada tingkat internasional. Proses spontan yang dipimpin oleh para aktor ekonomi, sosial dan politik ini membuat keberagaman sistem ekonomi dan kewilayahan semakin meningkat. Produk-produk baru bermunculan, beberapa proses produksi telah berubah dan wilayah-wilayah telah mengadopsi fungsi ekonomi dan produktif baru. Sistem perkotaan dan regional menjadi semakin polisentris dan hierarki regional dan perkotaan cenderung mengecil seiring dengan menguatnya hubungan dan jaringan perusahaan dan kota, tepatnya sebagai akibat dari dampak globalisasi.

Sistem produktif di kota-kota dan wilayah-wilayah yang lebih dinamis, yang menjadi basis perekonomian global, lebih terdiversifikasi dibandingkan pada tahun-tahun perang dingin. Hal ini dibentuk oleh aktivitas industri berteknologi tinggi (seperti mikroelektronik,



bioteknologi, robotika, atau industri dirgantara), aktivitas manufaktur yang pada tahun 1950an dan 1960an dicirikan oleh produksi yang terstandarisasi, telah melakukan restrukturisasi dan melakukan diferensiasi produksi dengan memperkenalkan inovasi (seperti industri garmen atau otomotif), kegiatan jasa lanjutan (misalnya pemasaran, desain atau bantuan teknis), dan jasa keuangan dan budaya.

Peningkatan dan diversifikasi produksi barang dan jasa serta kegiatan yang merangsang dan mendorong sistem produktif telah mendiversifikasi sistem teritorial (Scott 1998). Ada dua proses yang menjelaskan hal ini. Di satu sisi, konversi sistem perkotaan nasional menjadi sistem perkotaan Eropa atau Amerika Latin (ya itu, menjadi sistem perkotaan global) menimbulkan perubahan dalam hubungan antar kota yang juga mengubah sistem biaya dan harga. sebagai hubungan kelembagaan dan kewirausahaan di tingkat global. Oleh karena itu, tercipta kondisi yang lebih beragam dalam fungsi ekonomi, politik dan kelembagaan kota dan daerah dalam sistem yang lebih interaktif dan terkait erat. Di sisi lain, semakin beragamnya produk dan aktivitas mengurangi kapasitas konsentrasi fungsi produktif dan komersial di suatu kota atau wilayah perkotaan akibat disekonomis aglomerasi. Dinamika ini mengarah pada penciptaan sistem perkotaan yang lebih fleksibel dan pengurangan hierarki yang ada (Sassen 2001, 2007).

Meningkatnya keragaman wilayah dan sistem produktif khususnya terlihat jelas dalam dinamika wilayah pedesaan di negara-negara maju dan berkembang, yang sedang mengalami tahap penyesuaian yang semakin kompleks, sebagai akibat dari krisis pertanian tradisional, depopulasi, dan krisis ekonomi. kurangnya infrastruktur dasar, dan kerusakan lingkungan (Saraceno 2006). Kekuatan pembangunan pedesaan tidak terletak pada skala ekonomi pertanian, melainkan pada peningkatan cakupan ekonomi, ketika diversifikasi produksi pertanian digabungkan dengan aktivitas industri dan jasa yang berbeda. Demikian pula, ruang industri juga sangat beragam dan beragam model pembangunan dapat diidentifikasi, dengan jalur pertumbuhan yang sangat berbeda (Vázquez-Barquero 2005).

Dengan demikian, proses integrasi ekonomi telah meningkatkan persaingan pasar, dan telah mendorong penyesuaian sistem produktif suatu negara, wilayah, dan kota selama beberapa dekade, yang tenggelam dalam globalisasi. Hal ini mengarah pada terciptanya sistem produktif dan tata ruang yang semakin terdiversifikasi. Namun, globalisasi belum menghapuskan kemiskinan atau kesenjangan yang ada dalam tingkat pendapatan sebagian besar penduduk dunia. Kemiskinan adalah masalah lama yang tidak muncul di kancah internasional dengan dampak tragisnya hingga tahun 1980-an, pada masa disintegrasi Uni Soviet, ketika masyarakat pada umumnya dan komunitas ilmiah pada khususnya mengajukan pertanyaan tentang kesenjangan dalam standar hidup. dari populasi. Selama beberapa dekade, pemikiran ekonomi tradisional dan organisasi internasional mempertahankan hipotesis bahwa tingkat pendapatan di negara-negara kurang berkembang akan cenderung menyatu dengan negara-negara kaya, berdasarkan pada gagasan bahwa tingkat pertumbuhan di negara-negara kurang berkembang lebih besar dibandingkan di negara-negara maju. (Timur 2001). Kajian-kajian yang dilakukan setelah tahun 1980an menunjukkan kesenjangan yang terus-menerus dalam standar hidup antar negara dan wilayah serta adanya kantong

kemiskinan yang besar di negara-negara kurang berkembang, khususnya di Afrika dan Eropa Timur, dan negara-negara yang tidak mampu mengintegrasikan diri mereka ke dalam dunia internasional. sistem ekonomi.

Terdapat kesepakatan umum di kalangan para ahli dan organisasi internasional, bahwa terdapat ketimpangan distribusi pendapatan dalam sistem perekonomian global. Indeks pembangunan manusia yang dilakukan oleh Program Pembangunan Perserikatan Bangsa-Bangsa (UNDP), menunjukkan bahwa negara-negara yang lebih maju memiliki tingkat pembangunan yang lebih tinggi dibandingkan negara-negara miskin (0,895 dibandingkan 0,518 pada tahun 2003), dengan angka harapan hidup dua puluh tahun lebih tinggi saat lahir. (78,0 tahun dibandingkan 52,2 tahun di negara-negara miskin), populasi yang lebih melek huruf (95,7% di negara-negara kaya dibandingkan 54,2% di negara-negara miskin), dan GNP per kapita yang 20 kali lebih besar (Rp.25.665.000 dibandingkan Rp.1.328.000 di negara-negara miskin). negara-negara termiskin pada tahun 2003, menurut indeks).

Informasi dan data yang diuraikan oleh Summers dan Heston (1991) dan Maddison (2001) menunjukkan bahwa perbedaan pendapatan cenderung meningkat dalam jangka panjang, sehingga menghasilkan kesenjangan yang semakin besar antara negara miskin dan negara kaya. Pada awal abad kesembilan belas, pendapatan per kapita negara-negara kaya sekitar tiga kali lipat pendapatan per kapita negara-negara miskin, sedangkan saat ini pendapatan per kapitanya 20 kali lebih besar. Sejak pertengahan tahun 1970an, perbedaan pendapatan antar negara terus meningkat (Todaro dan Smith 2006). Pada tahun 1960, tingkat pendapatan 20% penduduk terkaya di dunia dibandingkan dengan 20% penduduk termiskin adalah 30:1. Pada tahun 2000, penduduk terkaya mempunyai pendapatan 70 kali lipat pendapatan penduduk miskin. Dengan kata lain, kurang dari 50 juta orang terkaya menerima pendapatan sebanyak 2.700 juta orang termiskin.

Kesenjangan dalam tingkat pendapatan, dan perbedaan antara negara-negara kaya dan miskin menyembunyikan sebuah fakta yang sangat serius, yaitu lebih dari 1.000 juta orang hidup dalam kemiskinan absolut (dengan pendapatan kurang dari satu dolar sehari, dan lebih dari 800 juta di antaranya dapat dianggap sangat miskin). miskin) (Bank Dunia 2002). Kemiskinan absolut telah meningkat dan pada tahun 1980 mencapai hampir 1.400 juta orang dan angka tersebut mulai berkurang sejak saat itu. Pada akhir tahun 1990an, kemiskinan ekstrem menimpa lebih dari 1.200 orang, meskipun faktanya proporsi penduduk yang hidup di bawah garis kemiskinan meningkat dari 28,3% penduduk pada tahun 1987 menjadi hampir 24% pada tahun 1998.

Menurut Bank Dunia, antara tahun 1993 dan 1998 kemiskinan di negara-negara berkembang yang lebih terglobalisasi mengalami penurunan sebesar 14% dan mencapai 762 juta orang, kemiskinan lebih dominan di daerah pedesaan; sedangkan di negara-negara miskin yang kurang terglobalisasi, kemiskinan meningkat sebesar 4% dan mencapai 437 juta orang. Di Asia, secara keseluruhan, kemiskinan berkurang secara absolut, sebagai akibat dari peningkatan tingkat pendapatan di negara-negara besar seperti India dan Tiongkok. Di Afrika Sub-Sahara (di mana 16% dari total kemiskinan terkonsentrasi) jumlah penduduk miskin meningkat dari 217 menjadi 290 juta orang. Namun di Amerika Latin, kemiskinan absolut

meningkat pada tahun 1990an sehingga tingkat kemiskinan absolut pada tahun 1997 berada di atas tingkat kemiskinan absolut pada tahun 1980, sebagaimana diakui oleh Komisi Ekonomi untuk Amerika Latin dan Karibia (CEPAL 2002).

Tingginya tingkat pengangguran dan kemiskinan yang dicapai pada awal tahun 1980an, memunculkan perubahan besar dalam kebijakan pembangunan, ketika para aktor lokal dan regional mulai melakukan tindakan yang berfokus pada proses pertumbuhan ekonomi lokal dan regional. Oleh karena itu, dimulailah kebijakan pembangunan baru, yang dapat dipahami sebagai jawaban masyarakat lokal untuk menetralkan dampak negatif penyesuaian produktif terhadap lapangan kerja dan taraf hidup penduduk.

Sebagai akibat dari meningkatnya globalisasi, kota-kota dan wilayah-wilayah di negara-negara berkembang dan negara-negara maju perlu merestrukturisasi sistem produktif mereka untuk menghadapi meningkatnya persaingan dan perubahan kondisi pasar. Untuk tujuan ini, inisiatif-inisiatif yang membantu perubahan dalam organisasi produksi, difusi inovasi, peningkatan perdagangan dan akses terhadap pasar produk dan faktor diterapkan, dan pada akhirnya, hal-hal tersebut akan menjadikan perusahaan dan wilayah lebih kompetitif. Mengingat tidak memadainya kebijakan makro-ekonomi untuk menyelesaikan permasalahan yang terkait dengan penciptaan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan sosial, para pelaku lokal dan regional, secara spontan, mencoba menyalurkan proses penyesuaian melalui tindakan yang pada akhirnya, mengusulkan peningkatan produktivitas pertanian dan perusahaan industri dan jasa, dan meningkatkan persaingan dalam pasar nasional dan internasional dari perusahaan yang berlokasi di wilayah mereka.

### **8.3 KEBIJAKAN PEMBANGUNAN BARU**

Kebijakan pembangunan baru ini dicirikan oleh pandangan strategisnya terhadap pembangunan ekonomi, yang memberikan kapasitas bagi para pelaku lokal untuk merangsang restrukturisasi produktif dan, selanjutnya, meningkatkan tingkat lapangan kerja dan kesejahteraan masyarakat lokal. Inisiatif lokal sifatnya sangat beragam (Vázquez-Barquero 2005).

#### **Perkembangan dan Cluster Perusahaan Pembina**

Salah satu tujuan inisiatif lokal adalah pendirian dan pengembangan perusahaan serta pembentukan jaringan perusahaan. Di Rafaela, Argentina, sebuah kawasan industri yang sedang menjalani restrukturisasi produktif (Ferraro dan Costamagna 2000), Pusat Pengembangan Kewirausahaan didirikan pada tahun 1996, dibiayai oleh Inter-American Development Bank (IDB) serta oleh perusahaan lokal dan pemerintah kota. Pusat ini memberikan bantuan teknis dan keuangan kepada perusahaan-perusahaan lokal dan regional, yang akan memungkinkan mereka meningkatkan produksi, memiliki kehadiran yang lebih besar di pasar, dan meningkatkan internasionalisasi perusahaan-perusahaan kecil.

Sebaliknya, di Sierra de los Cuchumatanes, Guatemala, di perbatasan dengan Chiapas (Cifuentes 2000) selama tahun 1990an, koperasi dan asosiasi dipulihkan dan mulai memperoleh kapasitas hukum penuh (Organisasi Formal Produsen Pertanian). Organisasi-organisasi ini juga memulihkan pengalaman dan pengetahuan tentang pengelolaan mandiri

yang ada dalam masyarakat lokal, dan hilang selama perang saudara. Selain itu, organisasi yang lebih terstruktur secara informal, atau Kelompok Kepentingan, juga didorong untuk menyatukan orang-orang yang memiliki kepentingan produktif dan komersial yang sama.

Sebagaimana ditunjukkan oleh Scott (2005), peningkatan basis koperasi cluster produksi sepatu di Marikina (Filipina) merupakan salah satu tujuan kelompok produsen sepatu. Koperasi Produsen Alas Kaki dan Barang Kulit Marikina, misalnya, memberikan jasa keuangan kepada anggota koperasi; di antaranya adalah “hak untuk mengambil pinjaman, membeli bahan mentah dengan harga lebih murah, dan mendiskon letter of credit”. Koperasi mempunyai merek alas kaki (B&G) yang dapat digunakan anggotanya dalam pembuatan sepatu. Koperasi menyediakan jasa distribusi dan pemasaran kepada para anggotanya.

Pemerintah Penang, di Malaysia, membentuk Penang Development Center (PDC), yang tujuan utamanya adalah untuk mendorong pembangunan sosio-ekonomi, termasuk daya tarik perusahaan multinasional yang berorientasi ekspor. PDC memainkan peran penting dalam pembentukan cluster elektronik di Penang dengan kehadiran penting perusahaan multinasional (Clarion dan National Semiconductors, Intel, Motorola, Hewlett-Packard, AMD, Hitachi), yang berlokasi pada tahun 1970an; dan perusahaan elektronik konsumen (seperti Sony, Toshiba, Pensangko, Komag, Seagate, dan lainnya) yang berlokasi pada tahun 1980an dan 1990an. PDC membantu menstimulasi pembentukan jaringan perusahaan, serta membedakan dan mendiversifikasi struktur produktif, terutama setelah akhir tahun 1980an. Struktur produktif telah tercipta di mana UKM dalam negeri telah menjalin ikatan di antara mereka sendiri dan dengan perusahaan multinasional. Namun, kurangnya koordinasi antara pemerintah Penang dan Pemerintah Federal Malaysia membatasi pengembangan inisiatif lokal untuk meningkatkan sumber daya manusia dan menyebarkan inovasi dalam struktur produktif lokal (Rasiah 2005).

Terakhir, selama dekade terakhir di Amerika Latin, Asia dan Afrika, berbagai bentuk kredit mikro dan dukungan keuangan kepada perusahaan mikro dan usaha kecil telah bermunculan (Armendariz dan Murdoch 2001; Lacalle 2002). Grameen Bank, yang didirikan pada tahun 1974, merupakan sebuah kisah sukses. Pada tahun 1999, lembaga ini memiliki lebih dari 2.300.000 klien (95% perempuan) dan volume pinjaman lebih dari 2.715 juta dolar dan diperkirakan membantu 12 juta orang di Bangladesh. Pada gilirannya, International Action, yang didirikan pada tahun 1961, memiliki jaringan 19 kantor kredit di Amerika Latin, dengan lebih dari 380.000 klien (57% perempuan) dan dengan pinjaman lebih dari 335 juta dolar.

Di Porto Alegre, prefektur, bekerja sama dengan pelaku ekonomi dan sosial swasta mendirikan lembaga kredit komunitas PORTOSOL, sebuah perusahaan nirlaba dengan dua prinsip utama, yaitu kombinasi jaminan nyata dan ikatan solidaritas, dan penyediaan layanan kepada kelompok kecil. pengusaha.

### **Difusi Inovasi dan Pengetahuan**

Poros utama lainnya dari kebijakan pembangunan baru adalah difusi inovasi dan pengetahuan ke seluruh struktur produktif lokal, seperti yang terlihat dalam inisiatif-inisiatif yang dilaksanakan di wilayah-wilayah dengan dinamika produktif dan tingkat pembangunan

yang sangat berbeda. Oleh karena itu, di Rafaela, pada tahun 1997 didirikan Pusat Regional Rafaela (Centro Regional de Rafaela) yang merupakan bagian dari Institut Teknologi Nasional, yang memberikan layanan seperti analisis dan uji laboratorium, penelitian dan pengembangan produk, bantuan teknis kepada masyarakat lokal, perusahaan dan pelatihan bagi pekerja yang memenuhi syarat.

Kasus yang sangat menarik adalah yang terjadi pada Pusat Teknologi do Couro, Calçado e Afins (CTCCA) di Novo Hamburgo, Rio Grande do Sul di Brasil. Ini adalah lembaga swasta nirlaba yang didirikan pada tahun 1972 dan didirikan dengan tujuan membantu perusahaan pakaian sepatu pada awal kegiatan ekspor mereka, dengan menyediakan layanan yang memungkinkan mereka mempertahankan standar kualitas yang disyaratkan oleh pasar internasional. Setelah tiga puluh tahun, lembaga ini telah menjadi lembaga yang mampu merangsang aktivitas penelitian dan pengembangan produk dan proses di industri sepatu Brasil. Di Asia, baik di negara maju maupun negara berkembang, kebijakan teknologi merupakan inti dari program pembangunan. Di Jepang, kebijakan dukungan teknologi pada tahun 1980-an difokuskan untuk mendorong perubahan struktural di wilayah tertinggal, melalui dukungan aktivitas teknologi tinggi di lokasi pinggiran. Di Tiongkok, Taman Ilmiah dan Teknologi Zhong Guan Cun di Beijing, sejak tahun 1999, telah menjadi contoh bagaimana menggabungkan pelatihan dengan penelitian ilmiah dan keduanya dengan penciptaan dan difusi inovasi. Di wilayah pusatnya terdapat 2.400 perusahaan dan pusat publik, yang merupakan hasil investasi dari perusahaan multinasional seperti IBM, Microsoft, HP, Oracle, Siemens, Motorola, NTT, Fujitsu, Panasonic, Samsung dan Mitsubishi, dan lain-lain.

Terakhir, di Malaysia, Malaysia Technological Park, yang terletak di dalam "Koridor Super Multimedia", di pinggiran Kuala Lumpur, didirikan pada tahun 1996 sebagai instrumen untuk mengubah Malaysia menjadi perekonomian yang berfokus pada produksi teknologi tinggi dan pengetahuan. barang dan jasa yang intensif. Kompleks ini menyediakan layanan dan infrastruktur bagi perusahaan yang merangsang penciptaan dan difusi inovasi teknologi dan pengetahuan. Ini memberikan layanan teknis dan keuangan untuk inisiatif kewirausahaan yang ingin mengubah ide inovatif menjadi bisnis; membantu pelaksanaan proyek penelitian melalui divisi Bioteknologi (di bidang biologi molekuler, biokimia, farmakologi dan ilmu pangan); memberikan layanan pelatihan di bidang teknik, bioteknologi, dan teknologi informasi; dan menyediakan ruang dan layanan yang lengkap bagi perusahaan yang ingin berlokasi di lingkungan yang berfokus pada ekonomi pengetahuan.

### **Membangun Infrastruktur untuk Pembangunan Daerah**

Inisiatif yang menargetkan pembangunan infrastruktur dan modal sosial merupakan instrumen tradisional untuk pembangunan perkotaan dan regional. Investasi pada modal overhead ekonomi saat ini merupakan respons kebijakan jangka panjang terhadap tantangan globalisasi dan persaingan antar kota. Di Asia, selama lima belas tahun terakhir investasi penting dalam infrastruktur (seperti bandara internasional, pelabuhan, jalan raya, kereta bawah tanah, kereta api kecepatan tinggi) telah dilakukan di kota-kota terkemuka seperti Bangkok, Kuala Lumpur, Seoul, Beijing atau Shanghai. Tujuannya adalah untuk menjadikan

kawasan kota global ini lebih menarik bagi investasi masuk dan modal global, dan sebagai hasilnya, jaringan antar kota mulai terbentuk (Douglas 2001; Scott dkk., 2001).

Selain itu, di Amerika Latin, hampir semua pengalaman pembangunan lokal melibatkan peningkatan aksesibilitas, pemenuhan kebutuhan modal sosial dan menjadikan kota sebagai tempat yang lebih menarik untuk ditinggali dan berproduksi. Inisiatif Villa el Salvador (terletak di Lima Selatan, Peru) mendasarkan strateginya pada penciptaan kawasan industri untuk menyediakan lahan industri, peralatan dan layanan yang dibutuhkan oleh perusahaan mikro dan perusahaan kecil dan menengah (Benavides dan Manrique 2000). Program Pembangunan Ekonomi Lokal di kantor Walikota di Medellin, Kolombia mencakup proyek infrastruktur perkotaan dan metropolitan.

Kepedulian terhadap pembangunan berkelanjutan telah menyebabkan kota-kota mengembangkan proyek-proyek imajinatif seperti yang dilakukan di Curitiba, Brazil (Cambell 2001; Bank Dunia 1999) dimana pada akhir tahun 1990an, sebuah proyek diluncurkan yang mencoba untuk mengintegrasikan tindakan-tindakan infrastruktur perkotaan (pembangunan jalan yang mengkomunikasikan empat belas lingkungan di pinggiran kota) dengan inisiatif bisnis berdasarkan barang perlengkapan (pondok komunitas) di mana perusahaan mikro dan usaha kecil dapat didirikan dengan dukungan layanan yang tersedia melalui pelatihan profesional dan kewirausahaan. Sistem transportasi perkotaan diubah menjadi sistem metro permukaan dan dianggap sebagai elemen utama model pembangunan perkotaan. Inovasi yang diperkenalkan dalam transportasi perkotaan Curitiba telah ditiru di kota-kota lain di Amerika Latin, seperti metro permukaan, Transmilenio, di Bogotá, Kolombia.

Untuk menetralkan dampak negatif pengucilan sosial, kota-kota telah meluncurkan inisiatif pembangunan perkotaan seperti restrukturisasi lingkungan di Caracas, Venezuela (Baldó dan Villanueva 1996; Villanueva 1998). Contoh yang baik adalah proyek Catuche pada tahun 1993, sebuah inisiatif yang mengandalkan para Pastor Pastora Jesuit untuk menyediakan layanan dasar dan modal sosial bagi lingkungan marginal ini yang diperlukan untuk memperbaiki lingkungan dan kondisi kehidupan penduduk. Beberapa tindakan yang paling penting dalam inisiatif ini adalah pembersihan lingkungan di Sungai Catuche, peningkatan hubungan antar tetangga, pembangunan atau rekonstruksi layanan publik dan perumahan baru serta promosi perusahaan mikro untuk melaksanakan pekerjaan konstruksi. Proyek ini dikelola oleh Konsorsium Quebrada de Catuche, yang terdiri dari anggota komunitas Catuche, perwakilan dari kelompok promotor, dan peserta profesional. Hal ini didanai oleh pemerintah kota Caracas, pemerintah pusat, dan organisasi non-pemerintah.

### **Tata Kelola Baru untuk Pembangunan Daerah**

Inti dari kebijakan pembangunan baru ini adalah tindakan-tindakan yang bertujuan untuk meningkatkan pengorganisasian pembangunan di suatu kota atau wilayah agar dapat memberikan jawaban yang efisien terhadap permasalahan dan tantangan di masa depan. Pembangunan suatu wilayah atau wilayah diatur berdasarkan keputusan lembaga publik dan swasta. Seringkali, seperti yang terjadi di Bogotá, Rosario atau Quezaltenango, pada tahap awal kebijakan pembangunan daerah, para pemimpin daerah menstimulasi pelaksanaan

inisiatif lokal, namun mereka juga harus mengandalkan dukungan baik secara eksplisit maupun diam-diam dari aktor lokal lainnya.

Di Amerika Latin, seperti di Asia, kebijakan pembangunan endogen juga didasarkan pada inisiatif di mana proyek-proyek sosial dan ekonomi dikoordinasikan melalui bentuk-bentuk tata kelola baru seperti kemitraan antara aktor publik dan swasta, lembaga internasional, atau organisasi non-pemerintah. Di Villa El Salvador, Otoritas Otonomi Kawasan Industri Cono Sur (Autoridad Autónoma del Parque Industrial del Cono Sur) didirikan dan menyatukan agen publik dan swasta yang bekerja untuk mengembangkan Kawasan Industri. Di Jalisco, Meksiko, pengusaha lokal, termasuk eksekutif perusahaan multinasional serta aktor publik, berpartisipasi dalam pembentukan jaringan pemasok lokal. Perkembangan institusi kota juga menjadi salah satu ciri khas Kebijakan Pembangunan Rafaela (Costamagna 1999). Perencanaan strategis membantu kota dan wilayah untuk menentukan tujuan dan inisiatif, seperti di Rosario, Argentina.

Definisi, desain dan promosi inisiatif dan strategi pembangunan lokal juga sangat didukung oleh organisasi internasional seperti OECD, Uni Eropa, Program Pembangunan PBB (UNDP), Organisasi Buruh Internasional (ILO) dan Bank Dunia, sejak saat itu. awal tahun 1990an. Berbagai badan PBB, sering kali melalui program bersama dengan badan dan entitas lain, mengusulkan pembentukan dan promosi Badan Pembangunan Ekonomi Lokal (LEDA) di negara-negara berkembang dan negara-negara dalam masa transisi dengan tujuan untuk mendorong kegiatan ekonomi dan mendukung perbaikan kondisi ekonomi. standar hidup di kota dan daerah dengan masalah ekonomi dan sosial (Canzanelli 2003).

Saat ini, terdapat 42 lembaga LEDA di Amerika Tengah, Balkan dan Afrika, yang bekerja dengan otonomi yang luas. Ini adalah organisasi nirlaba, dengan modal campuran publik dan swasta, yang bertujuan untuk menciptakan dan mengembangkan lingkungan yang diperlukan untuk memulai perusahaan dan memberikan layanan dukungan untuk pembangunan ekonomi di wilayah tersebut, serta untuk inklusi sosial. Dengan demikian, LPEL menstimulasi dan mendukung pembentukan dan pengembangan jaringan aktor-aktor lokal, yang memungkinkan mereka mengidentifikasi jalur pembangunan mereka sendiri dan yang akan merangsang gelombang inovasi ekonomi, produktif, sosial dan kelembagaan.

Program Pembangunan Manusia Lokal yang kini berjalan di Kuba sejak akhir tahun 1998, dipromosikan oleh UNDP dan ILO, merupakan contoh bentuk baru kerja sama internasional yang telah memajukan pengenalan dan penyebaran inovasi yang relevan, khususnya di bidang praktik kerja sama. (Panico dkk., 2002). Hal ini telah membantu mewujudkan perubahan penting dalam kerja sama melalui artikulasi sumber daya dari berbagai Badan Internasional, dari pemerintah dan organisasi publik dan swasta lainnya, serta meningkatkan kerja sama yang terdesentralisasi. Selain itu, hal ini telah menghasilkan inovasi dan transformasi dalam proses pembangunan daerah dengan terbentuknya Kelompok Kerja Kota dan Provinsi untuk merancang dan melaksanakan inisiatif lokal, dan dimulainya Dana Rotasi untuk Inisiatif Pembangunan Ekonomi Lokal, sebuah alat untuk membiayai perusahaan lokal skala kecil dan menengah.

Dalam kerangka umum ini, Havana Lama telah menjadi contoh praktik yang baik sehubungan dengan kebijakan pembangunan melalui pendanaan multilateral, berkat stimulus dari Kantor Sejarawan Kota, yang berfungsi sebagai Badan Pembangunan. Di antara inisiatif-inisiatif yang lebih penting adalah: rehabilitasi warisan sejarah, peningkatan infrastruktur perkotaan, dukungan terhadap kegiatan wisata, pemulihan keterampilan, (seperti persaudaraan penyulam dan penenun) dan peningkatan layanan sosial (untuk orang lanjut usia dan anak-anak cacat).

#### **8.4 KEBERAGAMAN PENAFSIRAN**

Kebijakan pembangunan baru muncul secara spontan sebagai jawaban atas nama masyarakat lokal dan pemerintah terhadap dampak sosial dan teritorial dari globalisasi. Apakah inisiatif ini mempunyai alasan ekonomi? Apakah mereka mematuhi model pembangunan ekonomi? Bisakah penafsiran pembangunan yang berbeda dipahami dalam kaitannya dengan pembangunan endogen?

##### **Pendekatan Populis**

Pendekatan ini berpendapat bahwa pembangunan sering dikaitkan dengan kapasitas masyarakat lokal untuk menggunakan potensi pembangunannya, dan dengan demikian menanggapi tantangan-tantangan pada momen sejarah tertentu. Oleh karena itu, pada saat tertentu, suatu komunitas teritorial, atas inisiatifnya sendiri, dapat menemukan ide-ide dan proyek-proyek baru yang memungkinkan mereka menggunakan sumber dayanya dan menemukan solusi terhadap masalah dan kebutuhan mereka. Strategi “pembangunan dari bawah” yang memungkinkan mobilisasi dan penyaluran sumber daya dan kapasitas yang ada di wilayah tersebut, akan menghasilkan kemajuan ekonomi ketika para aktor lokal berinteraksi, mengorganisir diri mereka sendiri dan melaksanakan inisiatif mereka secara konsisten dan terkoordinasi (Friedmann dan Wevber 1979; Stöhr dan Taylor 1981).

Penafsiran ini mendapat dukungan dari mereka yang percaya bahwa pembangunan tidak diimpor, melainkan dihasilkan berkat kerja ekonomi dan sosial serta upaya masyarakat lokal. Untuk menghilangkan kemiskinan dan menciptakan lapangan kerja, strategi yang paling efisien adalah dengan membangun kembali model pembangunan yang otonom yang akan mendorong potensi pembangunan yang ada di wilayah tersebut dan merangsang produksi pertanian kecil, perusahaan kecil dan menengah serta industri kerajinan tangan, dan dengan demikian menahan laju kemiskinan. Proses urbanisasi yang masif dan melibatkan partisipasi penduduk dalam proses pembangunan (Kitching 1982).

Pandangan populis terhadap pembangunan ini muncul sebagai reaksi terhadap dampak globalisasi, oleh karena itu strategi dan kebijakan pembangunan yang berlandaskan solidaritas, otonomi masyarakat lokal, dan pemanfaatan potensi pembangunan wilayah mendapat perhatian khusus dalam beberapa dekade terakhir. Giordani (2004) berpendapat bahwa ekonomi sosial mengatasi pemisahan antara modal dan tenaga kerja, dan memperkenalkan solidaritas dalam proses ekonomi, dan ia mengusulkan model pembangunan baru yang mencakup sektor publik (pemerintah), sektor swasta (bisnis) dan



sektor sosial. sektor ekonomi untuk Venezuela. Dari sudut pandang ini, solidaritas akan menjadi pusat produksi, akumulasi, distribusi dan konsumsi.

Ekonomi sosial muncul secara spontan sebagai jawaban atas kekurangan sosial (dalam hal lapangan kerja, perumahan, kualitas hidup) yang tidak dapat diatasi oleh pasar maupun negara (Toscano 2000). Ini adalah proyek-proyek yang berfokus pada kesejahteraan sosial yang dilaksanakan oleh koperasi, perusahaan mikro dan kecil, bank tabungan dan lembaga nirlaba; dimana yang penting adalah pekerjaan yang dilakukan oleh anggota yang terlibat dalam manajemen, dan keputusan dibuat secara demokratis di antara para anggotanya. Ekonomi sosial adalah budaya pembangunan yang memungkinkan terjadinya integrasi kelompok masyarakat yang berisiko tersingkir, memanfaatkan potensi pembangunan yang ada di wilayah tersebut, dan menstimulasi produksi dan lapangan kerja.

Singkatnya, pendekatan ini berpendapat bahwa saat ini, yang penting dari pembangunan adalah sifat otonomnya, berdasarkan penggunaan sumber dayanya sendiri dan oleh karena itu dapat diproduksi di wilayah atau wilayah mana pun, karena semua wilayah mempunyai potensi pembangunan yang tersedia. Intinya adalah menggunakan sumber daya lokal dalam proyek-proyek yang dirancang dan dikelola oleh warga sendiri dan organisasi lokal, sedemikian rupa sehingga penduduknya dapat mengontrol proses tersebut melalui inisiatif pembangunan lokal

Ini merupakan interpretasi optimis terhadap proses pembangunan. Hal ini beranggapan bahwa kebutuhan masyarakat akan terpenuhi dengan baik, dan keberhasilan inisiatif lokal akan terjamin ketika masyarakat menentukan, mengambil tanggung jawab dan mengendalikan proyek, tidak peduli seberapa terbatasnya sarana yang tersedia dan/atau investasi yang dilakukan. Selain itu, hal ini juga mempertimbangkan bahwa yang penting adalah sumber daya dan potensi wilayah serta kapasitas yang menjadi dasar pendapatan. Hal ini juga mempertimbangkan bahwa kebijakan pembangunan harus dilaksanakan oleh kelompok aksi lokal, tindakan publik yang paling efisien adalah tindakan yang dirancang dan dikelola dari bawah ke atas, yang juga memberikan nilai demokratis terhadap kebijakan pembangunan dan keputusan warga negara untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. kebutuhan - kebutuhan mereka.

Namun pendekatan ini mempunyai keterbatasan yang penting. Yang terpenting, hal ini mengabaikan fakta bahwa proses pembangunan bergantung pada akumulasi modal, bahwa tabungan dan investasi merupakan mekanisme yang diperlukan untuk menjamin kesinambungan kemajuan ekonomi dan proses transformasi sosial dalam jangka panjang; dan bagaimanapun juga, hal tersebut merupakan mekanisme yang akan memfasilitasi keberlanjutan pembangunan secara ekonomi. Pentingnya memperkenalkan pengetahuan dalam proses produksi seringkali diabaikan, dan pentingnya peran lembaga-lembaga dan organisasi produksi untuk memperoleh peningkatan keuntungan tidak sepenuhnya dihargai. Yang terakhir, pendekatan ini merupakan pendekatan autarki terhadap pembangunan, dan mengabaikan fakta bahwa perekonomian lokal terintegrasi dalam sistem produktif nasional dan internasional, dan bahwa dalam satu atau lain cara, hal ini berguna untuk memanfaatkan dampaknya terhadap proses-proses tersebut.

### **Pendekatan Pembangunan Manusia**

Proses pembangunan dikondisikan oleh institusi dan budaya wilayah tersebut, sebagaimana diakui oleh sosiolog (Weber 1905; Putman 1993; Fukuyama 1995), sejarawan (Landes 1998; North 1990) dan ekonom (Lewis 1955; Lasuen dan Aranzadi 2002; Guiso et al., 2006). Keberhasilan perekonomian tergantung pada faktor budaya seperti etos kerja, kemampuan menabung, kejujuran, keuletan dan toleransi, serta norma dan lembaga yang mengatur hubungan antara masyarakat dan organisasi teritorial. Oleh karena itu, budaya dan institusi mempunyai pengaruh terhadap kinerja perekonomian, dan tidak diragukan lagi, dalam proses pembangunan.

Namun demikian, kebudayaan lebih dari sekedar instrumen yang memfasilitasi dan mempengaruhi proses pembangunan, karena mekanisme yang mendukung proses pembangunan berkaitan dengan proyeksi dan penggunaan kemampuan individu dan kolektif serta kapasitas kreatif dan kewirausahaan masyarakat. populasi. Dengan kata lain, inti dari proses pembangunan terletak pada pengembangan kemampuan manusia dan khususnya pada kapasitas kreatif penduduk, yang merupakan salah satu kunci dari proses akumulasi modal dan kemajuan ekonomi masyarakat dan wilayah.

Sen (2001) mengusulkan perubahan penting dalam penafsiran pembangunan, ketika ia berpendapat bahwa konsep pembangunan tidak hanya sekedar pertumbuhan ekonomi dan pendapatan per kapita suatu negara atau wilayah, mengingat keduanya hanyalah instrumen untuk melaksanakan kemampuan. dari populasi. Yang terpenting adalah masyarakat melaksanakan tugas dan kegiatan yang diinginkannya, serta mampu melaksanakannya. Artinya, pembangunan ekonomi dicapai dengan menggunakan kemampuan yang telah dikembangkan masyarakat berkat sumber daya material dan manusia serta budaya yang dimiliki suatu wilayah.

Alonso (2006) percaya bahwa pendekatan Sen menampilkan pembangunan sebagai sebuah proses terbuka yang memanfaatkan peluang dan kemampuan masyarakat, yang berubah dan bertransformasi seiring dengan terbentuknya proses tersebut. Sebuah kota, wilayah, atau negara berkembang ketika mekanisme-mekanisme yang diperlukan tercipta dan ketika lembaga-lembaga yang memungkinkan warganya memilih secara bebas kemampuan-kemampuan yang ingin mereka kembangkan, tersedia. Oleh karena itu, hal ini merupakan proses transformasi ekonomi dan masyarakat yang berkesinambungan berdasarkan pengembangan potensi dan kapasitas individu, dan mempengaruhi semua jenis wilayah, apa pun tingkat pembangunannya.

Penafsiran ini menempatkan manusia sebagai pusat proses transformasi ekonomi dan sosial, dan hal ini mempunyai implikasi penting. Yang terpenting, dapat dipahami bahwa hasil-hasil aktivitas manusia, dalam arti material, tidak pernah menjadi tujuan akhir, melainkan sebuah instrumen untuk mencapai kesejahteraan warga negara secara umum. Lebih jauh lagi, kemiskinan (yang berarti tingkat pendapatan yang rendah) tidak lagi menjadi batasan bagi pembangunan karena yang penting bukanlah jumlah sumber daya suatu wilayah, melainkan kapasitas penduduknya.

Pendekatan budaya terhadap pembangunan merupakan interpretasi yang memandang bahwa transformasi dan perubahan perekonomian dan masyarakat pada umumnya dihasilkan berkat kemampuan masyarakat, dan lebih khusus lagi berkat kapasitas kreatif dan kewirausahaan mereka. Hal ini memungkinkan penanganan permasalahan kemiskinan dengan cara yang lebih alami, karena meskipun sumber daya ekonomi sedikit, kapasitas manusia dapat digunakan dan dikembangkan untuk meningkatkan kesejahteraan penduduk. Di sisi lain, pandangan pembangunan ini berargumen dalam model pembangunan berkelanjutan secara budaya yang menafsirkan perubahan ekonomi dan sosial sebagai proses yang terbuka dan berkelanjutan dan oleh karena itu mengonseptualisasikan perubahan struktural dan kemajuan ekonomi tidak peduli berapa pun jumlah sumber daya yang tersedia. tingkat pendapatan secara umum.

Namun pandangan ini belum cukup mempertimbangkan relevansi potensi pengembangan wilayah dalam proses pembangunan ekonomi. Lebih jauh lagi, pendekatan ini tidak memberikan nilai sebenarnya pada mekanisme dan kekuatan pembangunan yang mengkondisikan proses akumulasi modal, itulah sebabnya tindakan yang diusulkan biasanya dibatasi, dan membatasi kemungkinan proses pembangunan yang mandiri. Yang terakhir, pendekatan ini dapat disebut sebagai pembangunan yang dibantu (*assisted development*), dan tidak mempunyai kapasitas untuk mendorong proses pembangunan yang berkelanjutan secara ekonomi dan sosial.

### **Pendekatan Evolusioner**

Dari perspektif evolusi perekonomian suatu negara atau wilayah, isu utama pembangunan adalah mengidentifikasi mekanisme yang memfasilitasi proses pertumbuhan dan perubahan struktural. Pembangunan ekonomi dihasilkan sebagai konsekuensi dari penerapan tabungan pada investasi produktif, dan karenanya, bergantung pada proses yang merangsang peningkatan produktivitas dalam perekonomian. Namun, dalam menganalisis pertanyaan ini akan lebih mudah untuk mengidentifikasi mekanisme yang memungkinkan menetralkan dampak hukum hasil yang semakin berkurang, yang menurut teori neoklasik, dapat membawa perekonomian ke kondisi stabil (Sala-i-Martin 2000).

Salah satu kekuatan utama dari proses akumulasi modal adalah pengorganisasian sistem produktif, seperti yang terlihat di negara-negara maju, di negara-negara maju, dan di negara-negara berkembang selama dua dekade terakhir (Becattini 1997, 2002; Pietrobelli dan Rabellotti 2006). Pertanyaannya bukan terletak pada apakah sistem produktif suatu wilayah atau wilayah dibentuk oleh perusahaan besar atau kecil, melainkan pada organisasi sistem produksi, dan dampaknya terhadap perilaku produktivitas dan daya saing. Dengan demikian, cluster, sistem produktif lokal, dan kawasan industri merupakan bentuk pengorganisasian produksi, berdasarkan pembagian kerja antar perusahaan dan sistem pertukaran lokal yang menghasilkan peningkatan produktivitas dan pertumbuhan ekonomi. Mereka adalah model organisasi yang memungkinkan peningkatan keuntungan ketika interaksi antar perusahaan memungkinkan munculnya skala ekonomi eksternal, yang biasanya tersembunyi dalam sistem produktif, dan pada akhirnya merupakan salah satu potensi pengembangan ekonomi lokal.

Pengenalan dan difusi inovasi dan pengetahuan, pada gilirannya, merupakan mekanisme lain untuk meningkatkan produktivitas dan kemajuan ekonomi, karena hal ini merangsang pertumbuhan ekonomi dan perubahan struktural dalam sistem produktif (Maillat 1995; Freeman dan Soete 1997). Penerapan inovasi memungkinkan perusahaan memperluas jangkauan produknya, dan menciptakan kelompok yang lebih besar serta membangun pabrik yang lebih kecil, yang lebih efisien secara ekonomi, sehingga memperkuat skala ekonomi internal. Selain itu, inovasi membantu perusahaan menentukan dan melaksanakan strategi yang berfokus pada eksplorasi dan pembukaan pasar produk dan faktor baru. Adaptasi teknologi mendukung diferensiasi produksi dan menciptakan ruang lingkup ekonomi. Dengan demikian, pengenalan dan difusi inovasi mengarah pada peningkatan stok pengetahuan teknologi dalam sistem produktif, yang pada gilirannya menciptakan perekonomian eksternal yang menguntungkan semua jenis perusahaan dalam sistem tersebut.

Dalam skenario saat ini, yang ditandai dengan globalisasi produksi dan pertukaran serta aktivitas jasa yang lebih besar, kota tetap menjadi tempat yang disukai untuk pembangunan ekonomi, karena di sanalah keputusan investasi dibuat dan perusahaan industri dan jasa berada (Lasuen 1973; Scott 1998). Kota adalah tempat terjadinya pembangunan endogen. Industri ini menghasilkan eksternalitas yang mengarah pada peningkatan keuntungan, perusahaan mempunyai sistem produktif yang terdiversifikasi yang meningkatkan dinamika ekonomi, perusahaan menyediakan ruang untuk jaringan dimana hubungan antar aktor mengarah pada difusi pengetahuan, dan perusahaan merangsang proses inovasi dan pembelajaran.

Yang terakhir, proses pembangunan juga mempunyai akar kelembagaan dan budaya yang kuat (Lewis 1955; North 1990, 1994). Oleh karena itu, pembangunan ekonomi semakin kuat di wilayah-wilayah yang memiliki sistem kelembagaan yang berkembang, kompleks, dan fleksibel. Relevansi strategisnya terletak pada pengembangan kelembagaan yang memungkinkan pengurangan biaya transaksi dan produksi, memperkuat kepercayaan di antara pelaku ekonomi dan lokal, memperluas jaringan dan kerja sama antar pelaku, serta memperkuat mekanisme pembelajaran dan interaksi. Dengan kata lain, institusi mengkondisikan perilaku produktivitas, dan juga keuntungan serta kemajuan ekonominya.

Terakhir, mekanisme pembangunan menjadi kapasitas ekonomi wilayah tersebut (Vázquez-Barquero 2002, 2005). Hal ini menciptakan lingkungan di mana proses pertumbuhan ekonomi dan perubahan struktural diatur dan dilakukan. Proses akumulasi modal memerlukan tindakan gabungan dari masing-masing kekuatan pembangunan, sehingga pengaruh masing-masing kekuatan tersebut terhadap produktivitas dan keuntungan ditentukan oleh perilaku kekuatan-kekuatan yang lain. Artinya, interaksi kekuatan-kekuatan pembangunan dan fungsi sinergisnya merangsang pembangunan ekonomi dan kemajuan sosial.

Pendekatan evolusioner dalam pembangunan endogen merupakan interpretasi yang melampaui usulan teori pertumbuhan neoklasik tradisional, dengan menggunakan model analitis yang mempertimbangkan peningkatan keuntungan yang menjadi fokus kemajuan ekonomi, dan menganggap bahwa pengenalan inovasi dan pengetahuan adalah kunci dalam

proses pembangunan, dan menganalisis pembangunan dari perspektif teritorial. Ia juga mengusulkan model pembangunan mandiri, yang didasarkan pada penciptaan surplus yang memungkinkan investasi ulang dan menjamin transformasi berkelanjutan dari sistem produktif melalui perubahan kekuatan pembangunan yang konstan. Pendekatan ini sendiri merupakan sebuah model analisis dan tindakan.

Namun, pandangan tersebut hanya bersifat parsial terhadap dinamika perekonomian suatu negara atau wilayah karena tidak menunjukkan relevansi sistem makroekonomi, melainkan bersandar pada asumsi bahwa perekonomian menjaga keseimbangan makroekonomi. Lebih jauh lagi, meskipun menginterpretasikan pertumbuhan ekonomi dalam kondisi kompetitif, hal ini tidak mencakup analisis fungsi permintaan atau integrasi ekonomi lokal ke dalam sistem hubungan ekonomi internasional. Terakhir, penafsiran ini terutama berfokus pada kondisi perubahan ekonomi dan transformasi perekonomian dan masyarakat secara umum, sehingga tidak memasukkan unsur-unsur penting yang mempengaruhi keberlanjutan pembangunan secara sosial, budaya, dan analisis lingkungan hidup.

#### **8.5 PEMBANGUNAN ENDOGEN SUATU PENDEKATAN AKSI**

Sejak pertengahan tahun 1980an, terdapat pencarian kebijakan pembangunan baru karena tingginya angka pengangguran dan kemiskinan, yang disebabkan oleh dampak negatif globalisasi dan penyesuaian produktif. Inisiatif pemerintah daerah dan masyarakat telah menjadi instrumen kebijakan pembangunan baru di sejumlah negara baik negara berkembang maupun negara maju (Aghon et al., 2001; Altenburg dan Meyer-Stamer 1999; Scott 2001b).

Dihadapkan pada tidak memadainya kebijakan ekonomi pemerintah pusat dalam menyelesaikan permasalahan terkait penciptaan lapangan kerja dan peningkatan taraf hidup, para pelaku lokal secara spontan mencoba menyelesaikan proses penyesuaian sistem produktif. Mereka mendefinisikan dan menerapkan tindakan yang bertujuan untuk meningkatkan produktivitas pertanian, perusahaan industri, dan perusahaan jasa; dan mereka melaksanakan proyek pembangunan yang berfokus pada peningkatan kesejahteraan warga negara, dan meningkatkan standar hidup penduduk.

Dari sinilah kebijakan pembangunan baru lahir dan mengapa kebijakan ini sangat penting dalam proses pembangunan ekonomi, karena kebijakan ini bertindak sebagai katalis bagi mekanisme dan kekuatan pembangunan, melalui inisiatif lokal: dengan memfasilitasi pengembangan kewirausahaan dan penciptaan jaringan perusahaan. , dengan mendorong difusi inovasi dan pengetahuan, dengan meningkatkan pembangunan perkotaan dan dengan menstimulasi dinamika struktur kelembagaan. Untuk tujuan ini, kebijakan pembangunan baru menekankan pentingnya menciptakan lingkungan teritorial yang mendukung pembangunan melalui inisiatif lokal, yang memperhatikan dimensi ekonomi, sosial dan budaya wilayah tersebut.

Pembahasan di atas mengarahkan kita untuk mempertimbangkan bahwa kebijakan pembangunan baru tunduk pada konsep kompleks yang menyatukan pandangan-pandangan berbeda mengenai pembangunan. Inti dari penafsiran ini terletak pada sifat kewilayahan dari proses pertumbuhan dan perubahan struktural yang bergantung pada sumber daya

kewilayahan dan mekanisme yang mendasari pembangunan, serta pada undang-undang yang mengatur dan mengatur proses pertumbuhan dan distribusi pendapatan. Namun konsep pembangunan endogen tidak mungkin direduksi menjadi satu penafsiran umum, mengingat basis teritorial pembangunan berbeda dari satu tempat ke tempat lain, realitas berubah, dan kondisi di mana proses pembangunan berlangsung juga berubah. Dalam hal ini, pendekatan-pendekatan pembangunan yang berbeda tidak selalu bertentangan, namun dapat diintegrasikan dalam penafsiran yang lebih kompleks, yang dapat disebut pembangunan endogen.

Pendekatan populis lebih masuk akal dalam interpretasi yang lebih luas terhadap pembangunan endogen, yang menganggap bahwa kapasitas kewirausahaan dan kreatif penduduk adalah mekanisme yang merangsang perubahan struktural dan kemajuan perekonomian dan masyarakat di suatu tempat dan wilayah melalui inisiatif lokal yang mendukung proses akumulasi modal. Pada gilirannya, pendekatan pembangunan evolusioner merupakan interpretasi yang menyatakan aspek mekanis dari proses pembangunan dan berguna untuk analisis dan tindakan. Oleh karena itu, hal ini membantu kita untuk melihat permasalahan pembangunan saat ini dan memandu jawaban para aktor terhadap tantangan globalisasi. Terakhir, pendekatan pembangunan budaya, memahami pembangunan sebagai proses yang berkelanjutan secara budaya. Namun, keberlanjutannya memerlukan dukungan pendekatan pembangunan yang evolusioner, karena proses pembangunan ekonomi dirangsang oleh kemampuan manusia, serta sumber daya dan aset spesifik wilayah yang mendorong kekuatan pembangunan.

Dengan cara ini, konsep pembangunan endogen telah menjadi interpretasi yang membantu menentukan strategi dan kebijakan yang dapat diterapkan oleh aktor lokal dengan memanfaatkan peluang yang ada dalam globalisasi. Kebijakan pembangunan harus didasarkan pada faktor ekonomi, sosial, lingkungan hidup, kelembagaan, politik dan budaya yang berpadu secara unik di setiap lokalitas, setiap wilayah. Oleh karena itu, pendekatan pembangunan baru menyatakan bahwa inisiatif pembangunan berbeda dari satu wilayah ke wilayah lainnya, dari satu wilayah ke wilayah lainnya; dan masyarakat serta organisasi setempatlah yang memutuskan bagaimana menjawab tantangan yang dihadapi setiap tempat dan wilayah dalam proses pembangunan.

## **BAB 9**

### **PENGELOMPOKAN DAN INOVASI BISNIS**

#### **9.1 PENDAHULUAN**

Analisis pendekatan lingkungan geografis dikembangkan dari karya Marshall (1890) dan Becattini (1979, 2002, 2006) yang, alih-alih menekankan industri – lingkungan industri – lebih menonjolkan kawasan dan cluster industri. Bukti ketertarikan terhadap kajian lingkungan geografis dan cluster ditunjukkan oleh banyaknya buku yang diterbitkan oleh para ekonom dan sosiolog, serta para sarjana bisnis (Becattini 2002; Porter 1990; Pyke dan Sengenberger 1992; Saksen 1994; Steiner 1998; Van Dijk dan Rabellotti 1997; Weiss 1988), selain publikasi dari organisasi nasional dan internasional mengenai subjek ini (Observatory of European SMEs 2002; OCED 1996, 1999, 2001; UNIDO 2001; World Bank 2000).

Meskipun cluster mempunyai kepentingan ekonomi dan strategis, baru pada tahun 1990an para peneliti menjadikan cluster sebagai fokus penelitian baru. Karya penting Porter (1990) dan Krugman (1991) telah memotivasi semakin banyak akademisi untuk mempelajari bukti empiris mengenai cluster, definisi, dan dampak terhadap kebijakan ekonomi dan pengambilan keputusan bisnis (Sternberg dan Litzenberger 2004). Dalam beberapa tahun terakhir muncul banyak penelitian yang menganalisis peran cluster dalam kegiatan perekonomian, baik di negara-negara maju, khususnya di sektor teknologi tinggi seperti bioteknologi dan elektronik, maupun di negara-negara berkembang, di mana cluster diusulkan sebagai alat untuk meningkatkan pendapatan dan kinerja perusahaan. daya saing suatu negara dan sebagai jembatan untuk mencapai positioning internasional (Carlsson 2002).

Mayoritas penelitian telah berupaya untuk menghubungkan teori keunggulan komparatif dengan lokasi perusahaan (Audretsch 1998; Fujita et al. 1999). Gagasan yang mendasarinya adalah bahwa di banyak industri, bukan perusahaan itu sendiri melainkan lingkungan spasial yang menentukan daya saing bisnis. Oleh karena itu, penekanan harus dialihkan dari skala ekonomi internal ke skala ekonomi eksternal yang bersifat lokal. Wilayah, dari sudut pandang ini, sangatlah penting (Soler 2006). Dalam hal ini, penelitian baru ini pada dasarnya berfokus pada mempelajari kondisi yang mendukung munculnya cluster di wilayah dan negara tertentu (Khan dan Ghani 2004).

Adapun pendekatan teoritis yang menjelaskan munculnya cluster, yang paling banyak digunakan adalah geografi ekonomi (Krugman 1991), teori organisasi industri (Porter 1990), teori transaksi biaya dan pendekatan sistem inovasi (Muizer dan Hospers 2000). Pemanfaatan cluster memiliki dua tujuan: di satu sisi, untuk meningkatkan daya saing perusahaan-perusahaan kecil dan menengah yang tergabung di dalamnya, dengan memanfaatkan keuntungan yang dihasilkan oleh kerja sama bisnis dan aglomerasi ekonomi, dan di sisi lain, untuk merevitalisasi Daerah-daerah tertentu sering kali menyaksikan bagaimana industri tradisional yang mengakar kuat di wilayah mereka, yang merupakan pendorong pembangunan daerah di masa lalu, perlahan-lahan kehilangan daya saingnya (Mitxeló dkk. 2004).

Dengan cara ini, cluster diasumsikan mempunyai dampak positif terhadap kinerja perusahaan, perkembangan ekonomi daerah yang terkena dampak, dan tingkat daya saing suatu negara. Akibatnya, berbagai lembaga seperti OECD, UNIDO, Bank Dunia, UNCTAD dan Komisi Eropa, antara lain, mengusulkan penggunaan cluster sebagai alat pembangunan ekonomi (Enright dan Flowcs-Williams 2001). Tinjauan literatur menunjukkan bahwa cluster dan isu-isu terkait belum cukup dianalisis; Studi-studi dalam bidang ini sangat ambigu dalam mendefinisikan apa yang dimaksud dengan “cluster” dan kurang spesifik dalam mengidentifikasi faktor-faktor, karakteristik, dan dampak utamanya. Untuk mencapai tujuan tersebut, pertama-tama kami membatasi cluster mulai dari evolusi konsep dan karakteristik dasarnya. Kami kemudian menganalisis hubungan antara cluster dan inovasi, secara langsung dan tidak langsung, melalui pengaruhnya terhadap produktivitas, sebagai faktor kunci dasar dari pengelompokan geografis jenis ini. Terakhir, makalah ini diakhiri dengan diskusi singkat tentang subjek penelitian.

## **9.2 PEMBATAS CLUSTER: DEFINISI DAN KARAKTERISTIK**

Salah satu hal pertama yang diperhatikan oleh setiap peneliti yang memulai studi ini, setelah melakukan tinjauan literatur secara umum, adalah adanya ambiguitas yang luar biasa mengenai definisi dari apa yang dipahami oleh cluster dan kurangnya kekhususan mengenai faktor-faktor kunci, karakteristik dan efek. Dalam hal ini, kami menilai perlu, sebelum membahas hubungan antara cluster dan inovasi, untuk melakukan upaya teoritis untuk membatasi apa yang dipahami oleh cluster dalam makalah ini setelah menilai studi utama dari subjek tersebut.

### **Perjalanan Singkat Penelitian Cluster**

Karya Marshall yang penting mengenai kawasan industri merupakan landasan peluncuran sebagian besar teori yang diajukan mengenai cluster. Pentingnya ekonomi aglomerasi “sering kali dapat dijamin dengan terkonsentrasinya banyak usaha kecil dengan karakter serupa di wilayah tertentu” (Marshall 1966, hal. 230). Perekonomian ini, yang bersifat eksternal bagi perusahaan namun melekat pada wilayah geografis di mana perusahaan berada, meningkatkan efisiensi setiap perusahaan (Rocha 2004).

Namun, ada kesenjangan 50 tahun antara penelitian Marshall dan kebangkitan minat terhadap cluster yang terjadi pada tahun 1970an. Kurangnya minat ini dapat dijelaskan oleh banyaknya perusahaan yang terintegrasi secara vertikal antara tahun 1920an dan 1960an yang memanfaatkan skala ekonomi yang dihasilkan secara internal untuk memproduksi barang-barang standar untuk pasar yang dapat diprediksi (Amin 2000, hal. 149).

Pada akhir tahun tujuh puluhan, awal tahun delapan puluhan, minat terhadap kawasan industri kembali muncul. Hal ini disebabkan oleh kenyataan bahwa sejak pertengahan tahun tujuh puluhan, terjadi perubahan besar di bidang ekonomi, teknologi, kelembagaan dan politik yang sangat mempengaruhi model organisasi industri yang ada – yaitu sistem produksi. Ketertarikan pada kawasan industri ini menghasilkan banyak sekali literatur yang berkisar pada tiga aliran utama: Aliran Italia (Becattini 1979, 1989; Brusco 1992; Pyke dan



Sengenberger 1992), aliran Institusional atau spesialisasi yang fleksibel (Piore dan Sabel 1984; Sabel dan Zeitlin 1985) dan Sekolah California (Scott 1988; Storper dan Scott 1989).

Pada akhir tahun sembilan puluhan, ada dua faktor kontekstual yang meningkatkan pentingnya cluster: proses globalisasi dan perubahan teknologi yang radikal (Rocha 2004). Dalam konteks ini, literatur mengenai cluster terbagi menjadi dua aliran: aliran ekonomi (Krugman 1991; Porter 1990, 1998, 2001), yang menyoroti eksternalitas ekonomi yang disebutkan oleh Marshall; dan tren sosio-ekonomi dan inovatif, yang menyoroti faktor teritorial, sosial, kelembagaan, dan budaya yang mendasari dinamika cluster dan disebut paradigma jaringan (Conti et al. 1995; Powell 1990). Aliran terakhir ini mencakup sekolah lingkungan inovatif (Camagni 1991; Maillat 1996), Sekolah inovasi dan pembelajaran Nordik (Lundvall dan Maskell 2000; Malmberg dan Maskell 1997) dan pendekatan geografi inovasi (Audretsch dan Feldman 1996; Zucker et al. 1998a,b).

### **Apa itu Cluster?**

Kata “cluster” memiliki arti yang berbeda-beda bagi para peneliti di dunia akademis, dan bahkan bagi para politisi (Feser dan Bergman 2000). Namun, evolusi fenomena cluster menunjukkan bahwa cluster memiliki tiga dimensi dasar: kedekatan geografis, jaringan antar perusahaan, dan jaringan dengan organisme dan institusi (Rocha 2004).

Dengan mengingat hal ini, definisi yang paling banyak diterima saat ini adalah definisi Porter (1998): “cluster adalah sekelompok perusahaan yang saling berhubungan dan institusi terkait dalam industri terkait yang secara geografis berdekatan”. Definisi ini mencakup dimensi penting cluster dan memungkinkannya dibedakan secara jelas dari fenomena lainnya (Rocha 2004). Jadi, banyak penulis kemudian menggunakan definisi Porter dalam makalah mereka (Carlsson 2002; Iturrioz et al. 2005; Khan dan Ghani 2004; Mitxéo et al. 2004; Rocha 2002, 2004; Rocha dan Sternberg 2005; antara lain).

Dimensi geografis mengacu pada kedekatan lokasi perusahaan dan merupakan satu-satunya dimensi cluster yang disertakan dalam sebagian besar studi kuantitatif (Baptista dan Swann 1998). Aspek geografis adalah kunci dalam mendefinisikan sebuah cluster. Cluster menunjukkan kasus khusus dari jaringan perusahaan<sup>1</sup> yang terkonsentrasi secara geografis (Khan dan Ghani 2004). Dimensi jaringan antar perusahaan mengacu pada hubungan yang terjalin antara perusahaan-perusahaan yang berada dalam cluster. Jaringan antar perusahaan mengacu pada transaksi berbasis pasar dan hubungan informal atau tidak diperdagangkan (Storper 1997) antar perusahaan dalam suatu cluster. Saling ketergantungan yang diperdagangkan adalah hubungan produksi dan komersial yang diukur dengan tabel input-output dan merupakan dimensi utama untuk mendefinisikan kelompok sektoral (Porter 1990). Saling ketergantungan yang tidak diperdagangkan “berbentuk konvensi, peraturan informal, dan kebiasaan yang mengoordinasikan pelaku ekonomi dalam kondisi ketidakpastian” (Storper 1997, hal. 5).

Terakhir, dimensi ketiga, jaringan kelembagaan, mengacu pada hubungan antara perusahaan, organisasi non-pemerintah, dan pemerintah dalam cluster tersebut (Aydalot 1986; Becattini 1979; Saxenian 1994). Dimensi jaringan kelembagaan cluster mencakup hubungan formal dan informal. Mengingat sifat jaringan kelembagaan yang bersifat

kepentingan publik, hal ini terkait erat dengan konsep modal sosial (Coleman 1990), keterlekatan kelembagaan (Van de Ven 1993) dan jaringan tatanan kedua dan ketiga (Johannisson dkk. 2002). Dengan cara ini, cluster dicirikan sebagai kumpulan aset berwujud (perusahaan dan infrastruktur) dan tidak berwujud (pengetahuan, teknologi, keahlian); dan elemen kelembagaan seperti administrasi publik serta pusat pelatihan dan penelitian, yang bertindak saling berhubungan dalam ruang geografis.

Oleh karena itu, cluster mewakili bentuk baru organisasi spasial antara pasar, di satu sisi, dan hierarki atau integrasi vertikal, di sisi lain. Oleh karena itu, cluster adalah cara alternatif untuk mengatur rantai nilai. Dibandingkan dengan transaksi pasar antara pembeli dan penjual, kedekatan geografis perusahaan dan institusi serta banyaknya pertukaran di antara mereka mendorong koordinasi dan kepercayaan yang lebih besar. Dengan demikian, cluster mengurangi permasalahan yang melekat dalam hubungan tanpa memaksakan integrasi vertikal yang tidak fleksibel atau tantangan manajemen dalam menciptakan dan memelihara hubungan formal seperti jaringan atau kemitraan. Sebuah cluster mewakili bentuk organisasi yang kuat yang memberikan keuntungan dalam hal efisiensi, efektivitas dan fleksibilitas (Porter 1998).

Dalam literatur paling awal mengenai hal ini, cluster didefinisikan sebagai Industri yang terkait melalui hubungan produksi formal, tanpa memperhitungkan kedekatan geografis. Jika cluster tersebut tidak menunjukkan konsentrasi geografis tingkat tinggi maka cluster tersebut disebut sebagai kompleks industri (Czamanski dan Ablas 1979). Penulis lain menekankan konsentrasi geografis dan mendefinisikannya sebagai sekelompok perusahaan yang secara geografis terletak berdekatan satu sama lain yang pada dasarnya memproduksi atau menyediakan produk atau layanan yang sama (Marshall 1890; Arthur 1990). Porter (1990), pada bagiannya, memasukkan dalam definisinya fakta bahwa terdapat industri terkait dalam cluster tersebut. Ia juga menekankan fakta bahwa cluster seperti itu cenderung berlokasi di satu ruang (Porter 1998). Definisi yang juga sangat relevan adalah referensi terhadap keterkaitan antara perusahaan (Becattini 1989) dan dengan institusi yang terletak di wilayah geografis yang sama (Saxenian 1994).

Kurangnya konsensus dalam mendefinisikan cluster berarti bahwa dalam beberapa penelitian, cluster telah disalahartikan sebagai sinonim untuk istilah lain. Secara spesifik, perlu dicatat bahwa cluster sering disamakan dengan aglomerasi industri, baik dalam studi teoritis (Glassman dan Voelzkow 2001) maupun empiris (Baptista dan Swann 1998). Aglomerasi industri adalah konsentrasi perusahaan-perusahaan dari industri yang sama yang menikmati ekonomi aglomerasi atau ekonomi lokasi eksternal. Konsep ini berawal dari Marshall (1920). Dasar dari perekonomian aglomerasi adalah hubungan antara perusahaan, lembaga dan agen ekonomi lainnya, yang terletak berdekatan secara geografis, menghasilkan keuntungan dalam skala dan cakupan (Ivarsson 1999). Namun, cluster lebih dari sekedar aglomerasi industri karena aglomerasi industri merupakan cluster tanpa jaringan (Rocha dan Sternberg 2005).

Hal ini juga terjadi pada banyak penelitian mengenai kawasan industri. Kurangnya kejelasan dan kekhususan dalam definisi menyebabkan cluster dan kawasan industri dianggap sama, padahal sebenarnya tidak. Marshall (1920) mengusulkan istilah "kawasan industri"

untuk menggambarkan pengelompokan perusahaan-perusahaan kecil dengan karakteristik serupa dalam satu wilayah, yang berusaha meningkatkan produktivitas sebagai konsekuensi dari pembagian kerja di antara mereka.

Contoh lain dari kemungkinan kebingungan dengan definisi cluster adalah dengan Rabellotti (1995). Ia mengusulkan empat fakta untuk mengidentifikasi kawasan industri: (1) sekelompok usaha kecil dan menengah yang terkonsentrasi secara spasial dan terspesialisasi secara sektoral; (2) latar belakang budaya dan sosial yang kuat dan relatif homogen yang menghubungkan pelaku ekonomi dan menciptakan kode perilaku yang umum dan diterima secara luas, terkadang eksplisit namun seringkali implisit; (3) serangkaian hubungan ke belakang, ke depan, horizontal dan ketenagakerjaan yang kuat, berdasarkan pertukaran barang, jasa, informasi dan manusia baik di pasar maupun di luar pasar; (4) jaringan institusi lokal pemerintah dan swasta yang mendukung pelaku ekonomi dalam cluster. Untuk mendefinisikan istilah ini secara tepat, perlu dicatat bahwa kawasan industri hanyalah sekelompok perusahaan manufaktur kecil dan menengah yang berfokus pada jenis produksi dominan (Becattini 1979, 2006). Oleh karena itu, semua kawasan industri merupakan cluster, namun tidak semua cluster merupakan kawasan industri; karakteristik sosial dan organisasi khas daerah inilah yang membedakannya dari sebuah cluster.

Terakhir, harus dinyatakan bahwa cluster dapat diklasifikasikan berdasarkan tiga kriteria tertentu: jenis kerjasama yang dibangun antar anggota cluster (cluster regional, cluster industri, jaringan inovasi regional) (Sternberg dan Litzenberger 2004), jenis kegiatan (cluster berdasarkan rantai nilai produksi dan cluster berdasarkan jenis keterkaitan lain) (Iturrioz et al., 2005) dan asal usulnya (cluster spontan – informal, terorganisir dan inovatif – dan cluster yang dibangun) (Mitxel et al. 2004; Mytelka dan Farinelli 2000).

### **Faktor Kunci Cluster**

Tinjauan literatur menampilkan daftar panjang faktor-faktor kunci dalam munculnya cluster: skala dan ruang lingkup ekonomi, biaya transportasi (input dan output), biaya transaksi dan pengadaan, ketersediaan faktor produksi dan/atau komponen dalam suatu perusahaan. lokasi spesifik, pengetahuan, informasi dan teknologi yang melimpah, pengembangan inovasi, kerjasama antar perusahaan atau antara pemasok dan pembeli dan pengurangan ketidakpastian (Baptista dan Swann 1998; Krugman 1991; Muizer dan Hospers 2000; Nelson 1999; Porter 1990).

Bagi Krugman (1991), Marshall (1920) merupakan sumber utama penyebab munculnya cluster, yaitu: hal ini mendukung munculnya pasar tenaga kerja spesialis (Almazan dkk. 2006; Costa dan Kahn 2001; Diamond dan Simon 1990), yang memungkinkan pasokan input spesifik untuk industri tersebut dengan variasi yang lebih besar dan biaya yang lebih rendah (Holmes 1999), dan menghasilkan dampak teknologi (Jaffe et al. 1993). Krugman (1991) mengusulkan sebagai faktor kunci cluster keberadaan skala dan ruang lingkup ekonomi, biaya transportasi dan faktor produksi berpindah.<sup>2</sup> Konsekuensi dari gabungan tenaga kerja adalah semua pekerja dan perusahaan berada di wilayah geografis yang sama. Ide umumnya adalah bahwa baik perusahaan maupun pekerja lebih memilih untuk berlokasi di dalam kelompok, karena perusahaan dapat lebih mudah melakukan ekspansi ketika mereka

berada di pasar dengan banyak tenaga kerja terlatih, dan pekerja dapat lebih mudah mendapatkan pekerjaan baru. Perusahaan-perusahaan yang tergabung dalam cluster ini mendapatkan keuntungan dari pengurangan biaya pengadaan dan rekrutmen serta dari tenaga kerja berkualitas yang juga mudah didapat. Individu dengan keterampilan yang diperlukan tertarik pada kelompok ini karena adanya manfaat dari banyaknya kesempatan kerja dan berkurangnya risiko relokasi jika mereka berganti pekerjaan. Feldman (1994) juga secara tegas menegaskan bahwa faktor utama yang menyebabkan munculnya cluster adalah adanya tenaga kerja yang terspesialisasi dan pengetahuan.

Argumen pengumpulan tenaga kerja ini juga dapat diperluas ke bidang modal, yang juga dapat dialokasi ulang secara lebih efisien ketika pelaku industri secara geografis berdekatan. Lebih khusus lagi, penempatan di suatu cluster dapat mempermudah perusahaan untuk memperoleh aset modal ketika mereka memutuskan untuk melakukan ekspansi, atau lebih umum lagi untuk mengakuisisi atau bergabung dengan perusahaan lain untuk menyesuaikan skala dan ruang lingkup bisnis mereka.

Porter (1998) menyoroti dampak positif aglomerasi ekonomi sebagai faktor penjelas keberadaan cluster. Secara khusus, ia mengusulkan faktor-faktor kunci: berbagi infrastruktur, teknologi komunikasi dan akses terhadap pasar input dan output. Selain itu, ia juga menyebutkan peran biaya transportasi (input) dalam keberadaan cluster, meskipun biaya transportasi tersebut berbeda dengan yang disebutkan Krugman (pada dasarnya biaya output). Meskipun ada beberapa pengecualian, banyak faktor yang digunakan Krugman untuk menjelaskan cluster berkaitan dengan permintaan input perusahaan, sedangkan faktor Porter terutama merujuk pada pasokan, karena ia mengacu pada proses produksi.

Baptista dan Swann (1998) dan Carlsson (2002) secara tegas membedakan antara faktor permintaan dan faktor penawaran. Dari sisi permintaan, mereka membedakan empat faktor: cluster dapat muncul di tempat-tempat dengan permintaan yang kuat, perusahaan dapat memenangkan pangsa pasar dengan mendekati diri kepada pesaing, keberadaan cluster memungkinkan pengurangan biaya pencarian klien, dan perusahaan yang lokasinya berdekatan. bagi mereka dapat dengan mudah memanfaatkan informasi penting yang diberikan oleh pihak tersebut. Dari sisi penawaran, mereka mengutip tiga faktor yang awalnya dikemukakan oleh Marshall: gabungan tenaga kerja, ketersediaan input khusus, dan dampak teknologi.

Cluster dapat menghasilkan limpahan teknologi dan inovasi tingkat tinggi (Krugman 1991). Hal ini karena, pertama-tama, kedekatan geografis memfasilitasi arus informasi. Semua karakteristik cluster yang disebutkan sebelumnya memainkan peran penting dalam mendorong inovasi teknologi di dalam cluster. Lingkungan yang sangat percaya diri dan akses mudah ke pemasok spesialis meningkatkan jumlah transaksi yang, pada gilirannya, mengarah pada peningkatan pertukaran pengetahuan teknis dan teknologi di antara perusahaan-perusahaan dalam cluster tersebut.

Meskipun perusahaan-perusahaan dalam suatu cluster sering kali bekerja sama dengan pemasok dan distributor karena mereka merupakan sumber inovasi dan informasi eksternal, menarik untuk dicatat bahwa sedikitnya perhatian yang diberikan pada kerja sama

sebagai faktor kunci dalam cluster. Se jauh beberapa penelitian menunjukkan bahwa cluster muncul dekat dengan lembaga-lembaga pengetahuan (universitas, dll.), kerjasama dengan lembaga-lembaga ini juga penting, karena mereka berfungsi sebagai sarana untuk menyebarkan penelitian, memberikan layanan dan mendidik serta melatih pekerja masa depan.

Khan dan Ghani (2004) juga menyoroti adanya kepercayaan pada cluster sebagai sebuah konsep yang berkaitan dengan modal sosial. Nahapiet dan Ghoshal (1998, p. 243) mendefinisikan modal sosial sebagai “jumlah sumber daya aktual dan potensial yang tertanam di dalam, dan tersedia melalui, dan berasal dari jaringan dan hubungan yang dimiliki oleh individu atau unit sosial”. Rousseau dkk. (1998) mengidentifikasi konsekuensi dari kepercayaan yang mencakup pengurangan konflik yang merugikan, penurunan biaya transaksi, dan peningkatan respons yang efektif terhadap krisis. Adler dan Kwon (2002) merangkum serangkaian penelitian yang menunjukkan bagaimana modal sosial memfasilitasi pertukaran sumber daya antar perusahaan, inovasi produk, kewirausahaan, penciptaan modal intelektual, hubungan pemasok, dan jaringan produksi regional (cluster).

Nahapiet dan Ghoshal (1998) membahas bagaimana jaringan dengan tingkat modal sosial yang tinggi mendorong perusahaan untuk menggabungkan dan bertukar pengetahuan. Hal ini mengurangi jumlah waktu dan investasi yang diperlukan untuk mengumpulkan informasi. Saxenian (1994) menjelaskan bagaimana lingkungan kepercayaan yang tinggi di Silicon Valley menghasilkan pengembangan komunitas teknis, yang mempercepat difusi kemampuan teknologi dan pengetahuan di wilayah tersebut. Krugman (1991) mencatat bahwa meskipun sebagian besar bukti adanya dampak teknologi dilaporkan terjadi pada kelompok teknologi tinggi, dampak serupa juga terjadi pada kelompok teknologi rendah.

Jadi, meskipun cluster mempunyai banyak faktor kunci, ada empat faktor yang sangat penting: ketersediaan tenaga kerja khusus, adanya pengetahuan yang tersebar (misalnya, karena dekat dengan universitas), tingkat persaingan dan kerjasama antar perusahaan, dan institusi. Bagaimanapun, akar sebuah cluster sering kali terkait dengan keadaan bersejarah. Cluster juga bisa muncul karena permintaan lokal yang tidak biasa dan canggih; dan keberadaan industri pemasok, industri terkait, atau bahkan seluruh cluster yang terkait sebelumnya memberikan benih baru bagi cluster baru. Cluster baru juga dapat muncul karena satu atau dua perusahaan inovatif yang merangsang pertumbuhan banyak perusahaan lain (Porter 1998).

Sebagai kesimpulan, harus ditunjukkan bahwa kebijakan pemerintah dapat memainkan peran penting dalam pengembangan cluster, dan juga dapat berperan dalam transfer teknologi antar cluster (Khan dan Ghani 2004). Dukungan kelembagaan untuk pelatihan, pendanaan, dan pemeliharaan teknologi baru dapat membantu mengurangi risiko penerapan teknologi baru (Schmitz 1995a,b). Krugman (1991) menyatakan bahwa kamar dagang lokal dan dewan kota dapat menarik perusahaan-perusahaan yang tidak memiliki bisnis untuk menjadi mandiri ketika sejumlah besar orang telah tertarik. Di sisi lain, kebijakan regional yang salah, sering kali dirancang untuk membantu daerah-daerah yang mengalami

kesulitan, sering kali berakhir dengan memecah belah sumber daya manusia dan modal yang langka, sehingga merusak pembangunan cluster (Pouder dan St. John 1996).

Kebijakan pemerintah memainkan peran dominan dalam menentukan aturan main, penting untuk merancang kebijakan yang mendorong inovasi positif daripada inovasi negatif. Porter (1998) menyatakan bahwa pemerintah, khususnya di negara-negara berkembang, dapat memainkan peran penting dalam pengembangan cluster industri yang berfungsi dengan baik yang mendorong inovasi positif. Kadang-kadang, kebijakan pemerintah tanpa disadari justru bertentangan dengan pembentukan cluster seperti pembatasan lokasi industri dan subsidi untuk berinvestasi di daerah-daerah yang terkena dampak.

Dalam kasus Spanyol, Navarro (2003) mengidentifikasi komponen-komponen kebijakan cluster pemerintah berikut ini: penyediaan aset publik tertentu, seperti pelatihan, infrastruktur, penelitian, informasi..., yang secara khusus disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing cluster dan pasar tidak dapat memenuhinya. menyediakan dengan benar; dukungan terhadap kerja sama dan fungsi jaringan para anggotanya (perusahaan dengan perusahaan atau dengan penyedia penelitian); konstruksi “komunitas” (penciptaan forum, mekanisme komunikasi, konsentrasi yang terlihat, pembuatan atau branding); membantu mengkompensasi kelemahan atau ketidakseimbangan yang mungkin ada di beberapa bagian cluster.

### **9.3 CLUSTER, PRODUKTIVITAS DAN INOVASI BISNIS**

Sebagian besar efek menjadi bagian dari suatu cluster biasanya berasal dari faktor-faktor kunci cluster. Banyak penulis fokus mempelajari faktor-faktor kunci cluster tetapi tidak secara eksplisit menganalisis dampak yang ditimbulkannya. Tinjauan literatur mengungkapkan bahwa dampak positif utama dari cluster adalah percepatan pertumbuhan ekonomi dan teknologi serta pengembangan struktur pendidikan, peningkatan keunggulan kompetitif korporasi yang tercermin dalam peningkatan produktivitas dan kinerja perusahaan serta tingkat ekspor, dan peningkatan produktivitas dan kinerja perusahaan. peningkatan kerja sama dan penciptaan serta penyebaran pengetahuan, dan insentif bagi perusahaan untuk bertualang. Dari kemungkinan dampak yang ditimbulkan oleh hal-hal tersebut, dalam penelitian ini kami memusatkan perhatian pada dampak cluster terhadap inovasi, secara langsung dan tidak langsung, dan dampaknya terhadap produktivitas dan efisiensi perusahaan, variabel-variabel yang menjelaskan kinerja perusahaan dan investasinya. pertumbuhan.

#### **Cluster dan Peningkatan Produktivitas**

Pertama, konsekuensi klasik dari cluster adalah peningkatan produktivitas. Peningkatan ini terjadi sebagai konsekuensi semakin besarnya akses terhadap input, informasi, teknologi, dan institusi. Menempatkan sebuah perusahaan dalam sebuah cluster memungkinkan koordinasi yang lebih baik dengan perusahaan-perusahaan lain, sehingga keuntungan dapat diperoleh dari kegiatan-kegiatan perusahaan yang saling melengkapi dan dari peningkatan kekuatan negosiasi mereka. Artinya, keunggulan sisi penawaran (Prevenzer 1997).

Berkenaan dengan akses terhadap masukan, kemudahan dalam mengakses tenaga kerja yang memiliki keahlian khusus, baik secara teknis maupun ilmiah patut diperhatikan. Keduanya pekerja dengan keterampilan khusus yang mencari pekerjaan dan perusahaan yang mencari pekerja semacam ini mendapatkan akses ke pasar tenaga kerja umum di lokasi yang sama (Krugman 1991; Marshall 1920). Di satu sisi, karyawan mendapat manfaat dari akses terhadap pasokan tenaga kerja terampil baru dari berbagai perusahaan atau pusat penelitian dan universitas. Di sisi lain, perusahaan memiliki akses terhadap pekerja yang tersedia, berpengalaman dan terampil tanpa mengeluarkan biaya pencarian dan transaksi untuk merekrut mereka. Dalam hal ini, cluster memberikan peluang dan mengurangi risiko relokasi bagi karyawan. Faktanya, hal ini dapat menjadi insentif untuk menarik orang-orang berbakat dari lokasi lain, yang merupakan keuntungan besar di beberapa industri. Tenaga kerja dalam suatu cluster juga terspesialisasi karena mereka merupakan bagian dari suatu jaringan dan mempunyai pengetahuan tentang orang-orang dan pekerjaan mereka. Pengetahuan khusus tentang jaringan manusia dalam komunitas teknis atau bisnis sangat berharga, terutama bagi perusahaan baru. Jaringan karyawan merupakan mekanisme pertukaran informasi.

Perusahaan-perusahaan yang tergabung dalam suatu cluster juga memperoleh akses yang menguntungkan terhadap jenis masukan khusus lainnya seperti informasi, tim, instrumen penelitian, teknologi terkait yang perlu dikembangkan dan dirancang untuk pasar baru tertentu. Memiliki kumpulan input-input ini di dekat Anda akan memberikan keuntungan bagi perusahaan. Dipasok secara lokal daripada harus menggunakan pemasok yang jauh akan mengurangi biaya transaksi, selain meminimalkan kebutuhan untuk menyimpan stok, menghilangkan biaya dan penundaan, dan, karena penting untuk menikmati reputasi yang baik secara lokal, mengurangi risiko pemasok berlebihan. menagih atau tidak memenuhi komitmennya.

Selain itu, kedekatan akan meningkatkan komunikasi sehingga kemungkinan besar pemasok akan memberikan bantuan atau layanan dukungan seperti pemasangan kolam pasokan dan pengolahan limbah. Aspek lain yang sama pentingnya adalah bahwa outsourcing lokal lebih baik dibandingkan outsourcing jarak jauh, khususnya ketika input khusus yang dibutuhkan mencakup teknologi, informasi dan layanan (Porter 1998).

Sehubungan dengan akses terhadap institusi dan aset publik, investasi yang dilakukan oleh pemerintah atau administrasi publik dapat meningkatkan produktivitas perusahaan. Namun produktivitas sektor swasta tidak hanya meningkat karena pemerintah menyediakan aset publik. Investasi yang dilakukan perusahaan – program pelatihan, infrastruktur, pusat kualitas, laboratorium, dll. juga berkontribusi terhadap peningkatan produktivitas. Investasi swasta semacam ini sering dilakukan secara kolektif karena peserta cluster menyadari potensi keuntungan kolektifnya. Terakhir, sehubungan dengan komplementaritas antar perusahaan, semakin besar jumlah keterkaitan antar perusahaan, semakin besar pula nilai gabungan yang dihasilkan dari cluster tersebut dibandingkan jumlah bagian-bagiannya. Mengingat anggota suatu cluster saling bergantung, kinerja baik suatu perusahaan dapat mendorong keberhasilan perusahaan lain.

### **Cluster dan Peningkatan Inovasi**

Cluster memainkan peran mendasar dalam kemampuan perusahaan untuk berinovasi. Perusahaan-perusahaan yang tergabung dalam sebuah cluster mempunyai jendela yang terbuka ke pasar, lebih baik dibandingkan pesaing mereka yang terisolasi. Cluster juga memberikan kapasitas dan fleksibilitas untuk bertindak lebih cepat. Sebuah perusahaan dalam sebuah cluster dapat memperoleh apa yang dibutuhkannya dengan lebih cepat, dari pemasok dan mitranya, sehingga dapat menerapkan inovasinya dan dengan demikian dapat memenuhi kebutuhan kliennya dengan lebih baik (Porter 1998).

Porter (1998) mengidentifikasi serangkaian faktor yang mendukung inovasi dalam kelompok. Yang pertama adalah keberadaan kelompok pembeli canggih yang menjadi sumber informasi utama mengenai teknologi dan pasar yang sedang berkembang. Kedua, perusahaan cluster, berkat aksesnya yang mudah ke berbagai pemasok spesialis, sangat fleksibel dan mampu menerapkan inovasi dengan cepat. Selain itu, mereka dapat bereksperimen dengan inovasi baru dengan biaya lebih rendah dan menahan investasi yang diperlukan hingga reaksi pasar potensial terhadap inovasi tersebut dapat diverifikasi. Terakhir, tingginya tingkat persaingan dan tekanan yang ada di antara perusahaan-perusahaan pesaing dalam cluster ini menjadi stimulus utama untuk berinovasi.

Selain itu, karakteristik cluster juga berperan penting dalam inovasi teknologi di dalam cluster. Lingkungan dengan kepercayaan tinggi dengan akses mudah ke pemasok spesialis meningkatkan jumlah transaksi, yang menghasilkan peningkatan pertukaran pengetahuan teknis antar perusahaan cluster (Khan dan Ghani 2004).

Dalam hal ini, cluster meningkatkan jumlah inovasi berdasarkan pengetahuan diam-diam dan kapasitas untuk belajar, mereka menghasilkan limpahan pengetahuan dan akumulasi pengetahuan yang lebih besar serta meningkatkan kecepatan difusi pengetahuan antar perusahaan (Krugman 1991). Hal ini terutama disebabkan oleh jarak yang dekat karena informasi lebih mudah mengalir dibandingkan jarak yang jauh. Berdasarkan literatur teoretis mengenai cluster, cluster harus meningkatkan jumlah inovasi, menghasilkan limpahan pengetahuan dan akumulasi pengetahuan yang lebih besar, serta meningkatkan kecepatan difusi pengetahuan antar perusahaan. Karena perusahaan-perusahaan berlokasi dekat satu sama lain, mereka dapat bekerja sama dengan relatif mudah untuk mengembangkan inovasi, saling memberitahukan satu sama lain mengenai perubahan spesifikasi input, meluncurkan produk baru dan mendeteksi perubahan dalam teknologi dan permintaan.

Secara khusus, studi empiris telah menganalisis bagaimana cluster meningkatkan inovasi, mendukung perusahaan kecil, dan pengembangan produk atau teknologi baru secara radikal. Temuan ini mengkonfirmasi adanya hubungan positif antara cluster dan inovasi (Baptista dan Swann 1998), dan antara cluster dan dampak teknologi (Audretsch dan Feldman 1996; Jaffe et al., 1993).

Ketika fenomena cluster terjadi di sektor-sektor dengan intensitas teknologi yang besar (misalnya bioteknologi, teknologi informasi, material baru) (Bouwman dan Hulsink 2002), maka fenomena tersebut disebut “technopole” (Castells dan Hall 1994) atau “technopolis” (Smilor dkk., 1988). Hal ini mengacu pada “berbagai upaya yang disengaja



untuk merencanakan dan mempromosikan produksi yang inovatif secara teknologi dan berhubungan dengan industri dalam satu bidang yang terkonsentrasi” (Castells dan Hall 1994, hal. 8). Dalam hal ini, berbagai upaya telah dilakukan untuk menciptakan dan mengembangkan technopole di seluruh dunia. Kebijakan semacam ini memiliki tiga tujuan: mengembangkan industri baru melalui kebijakan nasional, meregenerasi wilayah yang mengalami kemunduran atau stagnasi, dan mengembangkan lingkungan inovasi. Tujuan-tujuan tersebut dicapai melalui peningkatan kolaborasi antara universitas riset terkemuka, laboratorium perusahaan, perusahaan inti dengan subkontraktor dan spin-off mereka, serta pemodal ventura. Konsep terkait lainnya yang relevan untuk memahami kawasan tekno-industri yang dinamis adalah “lingkungan inovasi”, yang didefinisikan oleh Castells dan Hall (1994, hal. 9) sebagai “struktur sosial, kelembagaan, organisasi, ekonomi, dan teritorial yang menciptakan kondisi untuk keberlanjutan terciptanya sinergi, (...) baik bagi unit-unit produksi yang merupakan bagian dari lingkungan tersebut maupun bagi lingkungan secara keseluruhan”.

Studi empiris lainnya secara umum juga mengkonfirmasi hal ini, meskipun sebagian besar menggunakan cara yang lebih tidak langsung. Dalam beberapa kasus, hal ini dapat meningkatkan analisis dengan menunjukkan sifat hubungan antara inovasi dan cluster atau dengan menunjukkan faktor-faktor yang berkontribusi terhadap hubungan ini. Penjelasan ini berasal dari literatur mengenai eksternalitas teknologi lokal, kadang juga disebut sebagai dampak geografis, yang menganalisis hubungan antara cluster dan inovasi melalui dampak teknologi.

Dalam hal ini, minat difokuskan untuk mempelajari sejauh mana penelitian dan inovasi memiliki ciri-ciri konsentrasi spasial, dan mencari penyebab konsentrasi ini, terutama pada sifat transmisi pengetahuan yang bersifat lokal. Ada dua jenis pendekatan yang dapat dibedakan dalam hal ini (Feldman 1994): pendekatan pertama menekankan pada kebetulan antara fenomena pertumbuhan lokal dan kehadiran eksternalitas teknologi, sedangkan pendekatan kedua mengukur dimensi geografis dari dampak limpasan.

Jaffe dkk. (1993) menganalisis pengaruh lokasi terhadap dampak inovasi dengan membandingkan lokasi geografis paten. Temuan mereka menunjukkan bahwa cluster menghasilkan lebih banyak inovasi karena adanya dampak lokal. Audretsch dan Feldman (1996) membangun model yang menjelaskan distribusi geografis inovasi di setiap industri melalui distribusi geografis produksi, penelitian dan pengembangan, tenaga kerja terampil, dan penelitian di universitas.

Terdapat juga penelitian yang menganalisis sifat perusahaan cluster dengan membedakan antara dampak penyebaran pengetahuan pada perusahaan besar dan kecil. Arc dkk. (1993) menegaskan bahwa dampak yang berasal dari penelitian di universitas lebih berdampak pada perusahaan kecil dibandingkan perusahaan besar, sementara penelitian dan pengembangan perusahaan lebih merangsang inovasi di perusahaan besar dibandingkan perusahaan kecil. Hal ini juga merupakan temuan Audretsch dan Vivarelli (1994) berdasarkan data perusahaan Italia.

Yang juga patut disebutkan adalah karya Baptista (2000), yang menggunakan studi kasus untuk menganalisis proses difusi teknologi dalam kelompok. Datanya menunjukkan bahwa semakin besar jumlah perusahaan di wilayah tersebut yang telah mengadopsi teknologi tersebut, semakin tinggi pula tingkat adopsinya. Oleh karena itu, lokasi geografis penting dalam kecepatan penyebaran teknologi baru.

Meskipun demikian, ketika mengkaji cara studi empiris menganalisis mekanisme konsentrasi spasial dari kegiatan inovasi, terungkap bahwa dalam analisis limpahan geografis, berbahaya untuk menyimpulkan pertanyaan tentang lokasi indikator seperti paten, jumlah inovasi, atau bahkan hubungan antara wilayah geografis dan pengeluaran untuk R&D (Anselin et al., 1997). Itulah sebabnya ada penulis yang berpendapat bahwa penjelasan tradisional mengenai dampak limpahan masih kurang memuaskan. Teori ekonomi masih ragu-ragu mengenai kemampuan perusahaan kecil dan menengah dalam menangkap eksternalitas. Jika studi konseptual menekankan konsep kapasitas penyerapan, studi empiris menggambarkan korelasi antara intensitas kehadiran universitas riset di wilayah geografis tertentu dan kecenderungan inovasi, apa pun sektor yang dipertimbangkan. Hal ini tidak memberikan banyak perhatian terhadap adanya dampak eksternalitas lokal.

Audretsch dan Feldman (1996) serta Audretsch dan Stephan (1996) melakukan analisis spesifik terhadap sektor teknologi tinggi dan menunjukkan bahwa, di sektor-sektor di mana inovasi didasarkan pada ilmu pengetahuan, hubungan geografisnya lemah. 70% hubungan antara perusahaan bioteknologi dan universitas tidak didasarkan pada kedekatan geografis. Namun studi mengenai hubungan antara perusahaan bioteknologi dan universitas tidak dapat diterapkan pada pemilihan lokasi ketika perusahaan didirikan. Pada fase ini, hubungan antara start-up dan perusahaan dalam jaringan “alami” merupakan hal yang mendasar dan lokasi sering kali dilakukan di lingkungan usaha yang “alami”. Oleh karena itu, tampak bahwa analisisnya sangat berbeda pada saat start-up (kemunculan) ketika kelangsungan hidup dan perkembangan perusahaan bergantung pada jaringan hubungan yang dekat dengan pendirinya, dan kemudian ketika perusahaan didirikan dan membangun hubungan dalam bidang ilmiah, produk dan teknologi yang sama.

Selain itu, meskipun cluster memainkan peran penting dalam inovasi teknologi, dalam kondisi tertentu hal sebaliknya mungkin terjadi, karena meskipun cluster pada awalnya mendorong perilaku inovatif, seiring berjalannya waktu perusahaan-perusahaan yang berada di dalam cluster dapat mengalami disekonomis sumber daya dan praktik persaingan yang terisolasi, yang mungkin dapat berdampak buruk pada kinerja perusahaan. akhirnya menghambat inovasi (Pouder dan St. John 1996).

Bagaimanapun, meskipun ada perbedaan pendapat, ada kemungkinan untuk mengidentifikasi serangkaian kesimpulan sehubungan dengan hubungan antara cluster dan inovasi (Lemarie et al., 2001): (a) inovasi di suatu wilayah berkaitan erat dengan penelitian pemerintah dan swasta yang diinvestasikan di wilayah tersebut (Feldman 1994), termasuk industri non-penelitian intensif (Mangematin dan Martin 1999); (b) inovasi di suatu wilayah tidak hanya terkait dengan investasi penelitian dan pengembangan yang dilakukan pemerintah dan swasta, namun juga terkait dengan infrastruktur transfer teknologi di seluruh

wilayah (keberadaan pusat teknologi, lembaga transfer teknologi, dll.) (Feldman 1994), sehingga kehadiran kegiatan-kegiatan yang saling melengkapi menghasilkan lebih banyak dampak buruk dan mengurangi biaya dan risiko yang terkait dengan inovasi perusahaan; dan (c) tidak ada dampak penggusuran antara penelitian dan pengembangan pemerintah dan swasta yang diinvestasikan. Keduanya didorong untuk menciptakan bidang pengalaman (Jaffe et al., 1993). Oleh karena itu, temuan empiris menunjukkan adanya konsensus dalam mengkonfirmasi hubungan positif antara cluster dan inovasi.

Demikian pula, lembaga-lembaga regional bertindak sebagai wahana yang memfasilitasi transmisi pengetahuan antar perusahaan dalam suatu cluster. Pusat teknis publik yang dikelola oleh pemerintah menawarkan layanan konsultasi teknis dan seminar serta menyiarkan informasi tentang teknologi dan produk baru. Kamar Dagang dan asosiasi perdagangan dan bisnis mengkoordinasikan kegiatan dalam kelompok dan memberikan informasi teknis dan informasi mengenai pasar, produk dan teknologi baru (Yamawaki 2002).

#### **9.4 PEMBAHASAN AKHIR**

Munculnya kawasan industri dan, sebagai konsekuensinya, cluster, mewakili bidang penelitian multidisiplin yang menggabungkan perspektif manajemen strategis, organisasi industri, geografi ekonomi dan sosiologi dalam upaya untuk meningkatkan hubungan formal dan informal antara perusahaan dan lembaga di wilayah tertentu (Feser dan Bergman 2000). Makalah ini melakukan integrasi untuk membatasi cluster dan faktor-faktor utamanya serta menganalisis faktor-faktor yang memiliki pengaruh mendasar terhadap inovasi, efisiensi, dan kinerja perusahaan.

Dalam hal ini, pertama-tama, tinjauan terhadap literatur mengenai cluster menunjukkan bahwa, meskipun isu ini telah banyak dianalisis selama beberapa dekade terakhir, terutama dari sudut pandang teoretis, semua bukti yang ada sejauh ini belum memungkinkan adanya kerangka teoritis umum yang kuat untuk dihasilkan sehingga cluster dapat dianalisis dengan teliti. Meskipun cluster dipelajari dari perspektif teoretis yang berbeda geografi ekonomi, ekonomi industri, sumber daya dan kapasitas diakui bahwa subjek analisisnya bersifat multidisiplin; namun, model pengintegrasian masih belum dikembangkan.

Di satu sisi, tidak ada konsensus mengenai definisi cluster. Istilah ini sering digunakan secara sinonim dengan kawasan industri, aglomerasi industri, atau bahkan jaringan kerja sama industri. Kurangnya kebulatan suara dan tidak adanya model teoritis yang kuat telah mempersulit upaya untuk melakukan studi empiris. Kurangnya metodologi yang akurat untuk mengidentifikasi cluster telah menjadi salah satu keterbatasan utama penelitian ini karena menghalangi dilakukannya generalisasi dan perbandingan dari hasil yang diperoleh dalam penelitian yang berbeda (O'Donoghue dan Gleave 2004; Soler 2001). Dalam makalah ini kami telah mendefinisikan cluster dari tiga dimensi dasarnya dan sesuai dengan tren yang diterima secara umum beberapa tahun terakhir (Porter 1998): cluster adalah kelompok perusahaan yang saling berhubungan dan lembaga terkait dalam industri terkait yang secara geografis terdekat.

Aspek ini juga secara tidak langsung mengkondisikan penciptaan model pengintegrasian, karena sebagian besar penulis telah menganalisis atau memilih faktor-faktor penting yang paling dekat dengan perspektif teoritis dominan dalam bidang keahlian mereka (Paniccia 1998). Hal ini sekali lagi mencegah perbandingan dan generalisasi hasil yang diperoleh. Sepanjang makalah ini kami telah menegaskan pentingnya skala dan cakupan ekonomi, biaya transportasi terkait input dan output, ketersediaan faktor di lokasi tertentu, kerja sama dan dampak teknologi.

Dalam kasus Spanyol, dari berbagai upaya untuk mengidentifikasi dan menganalisis cluster, karya Boix dan Galletto (2006)<sup>6</sup> dan Trullen Thomas (2006) patut disebutkan secara khusus. Para penulis ini, dengan menggunakan metodologi ISTAT (Istituto Nazionale di Statistica de Italia), mengidentifikasi 237 kawasan industri di Spanyol, di antaranya mereka menyoroti industri tekstil (dengan 53 distrik), industri makanan (52 distrik), industri furnitur, perhiasan dan mainan. industri (40 kabupaten), produk rumah tangga (37 kabupaten) dan kulit dan alas kaki (30 kabupaten).

Untuk mengidentifikasi cluster-cluster ini, penulis mengikuti pendekatan metodologis Institut Italia yang didasarkan pada gagasan bahwa, untuk mencapai kondisi distrik, aglomerasi yang terdeteksi harus memenuhi persyaratan spesialisasi sektoral tertentu: persentase penduduk yang bekerja di sektor manufaktur harus berada di atas rata-rata nasional, persentase lapangan kerja yang disediakan oleh perusahaan kecil dan menengah di daerah harus di atas rata-rata nasional, persentase lapangan kerja yang disediakan oleh industri utama dalam sistem lokal harus berada di atas rata-rata nasional untuk industri tersebut, maka persentase lapangan kerja yang disediakan oleh perusahaan kecil dan menengah di sektor tersebut harus berada di atas rata-rata nasional.

Secara umum, meskipun banyak literatur teoritis mengenai cluster dapat ditemukan, analisis empiris baru mulai berkembang biak pada akhir tahun sembilan puluhan (Paniccia 1998). Dalam hal ini literatur yang ada, dengan menggunakan metodologi studi kasus, sejak awal berfokus terutama pada penjelasan keberhasilan wilayah tertentu di Eropa dan Amerika Utara (Saxenian 1994), penerapannya pada perekonomian Dunia Ketiga dan Asia juga dilakukan. yang terbaru (Cawthorne 1995; Meyer-Stamer 1995). Tinjauan literatur mengungkapkan dua bidang studi utama: analisis proses pembentukan cluster dan dinamisannya; dan pengaruh cluster terhadap daya saing usaha. Dalam hal ini, tujuan dari sebagian besar literatur adalah untuk menjelaskan penciptaan cluster industri (Arthur 1989; Krugman 1991; Prevenzer 1997) dan secara empiris mengidentifikasi eksternalitas positif sebagai konsekuensi dari aglomerasi industri (Ausdretsch dan Feldman 1996; Jaffe et al., 1993). Studi yang lebih baru berupaya mempelajari proses dinamis aglomerasi industri, dengan tujuan menganalisis faktor-faktor kunci yang menyebabkan munculnya cluster baru dan konsekuensi disaglomerasi yang dialami beberapa wilayah dan industri dalam proses ini (Dumais dkk., 2002 ; Sorenson dan Audia 2000).

Tinjauan literatur (Baptista dan Swann 1998; Krugman 1991; Muizer dan Hospers 2000; Porter 1990) memungkinkan kita untuk menegaskan bahwa variabel faktor kunci dalam munculnya cluster adalah skala dan cakupan ekonomi, biaya transportasi (input dan output) ,

biaya transaksi dan pencarian, ketersediaan faktor produksi dan/atau komponen lokasi tertentu, pengetahuan, informasi dan teknologi yang melimpah, pengembangan inovasi, kerjasama antar perusahaan atau antara pemasok dan pembeli serta pengurangan ketidakpastian.

Sebagian besar literatur menekankan bahwa cluster industri mendorong penciptaan perusahaan dan meningkatkan daya saing (Carlsson 2002; Lemarie et al., 2001; Sternberg dan Litzenberger 2004; Yamawaki 2002). Sebagian besar literatur berfokus pada hubungan antara cluster dan daya saing perusahaan, wilayah, dan negara. Namun demikian, analisis empirisnya cenderung tidak tepat dan temuannya tidak meyakinkan.

Terakhir, kami harus menunjukkan bahwa dalam makalah ini kami secara khusus berfokus pada analisis dua aspek positif cluster dalam hal efisiensi bisnis serta kinerja dan inovasi. Di satu sisi, kami telah menunjukkan manfaat yang diberikan cluster kepada perusahaan karena adanya akses yang lebih baik terhadap input, informasi, teknologi, dan institusi. Di sisi lain, salah satu karakteristik utama cluster adalah kapasitasnya untuk menghasilkan lingkungan inovatif yang didasarkan pada interaksi kompleks antara faktor kerja sama dan kompetisi (Porter 1990, 1998; Saxenian 1994). Karena perusahaan-perusahaan secara geografis terletak dekat satu sama lain, mereka dapat bekerja sama dengan relatif mudah untuk mengembangkan inovasi, saling memberitahukan satu sama lain mengenai perubahan spesifikasi input, meluncurkan produk baru dan mendeteksi perubahan dalam teknologi dan permintaan.

Namun, kerja sama dan dampak buruk mungkin terjadi dalam jangka panjang. Dalam hal ini, kedekatan geografis penting terutama bagi perubahan teknologi yang radikal, karena kontak antar manusia merupakan hal yang penting. Hal ini tidak terlalu penting bagi perubahan teknologi secara bertahap karena jenis inovasi ini memerlukan lebih banyak pengetahuan yang terkodifikasi daripada yang dapat dikomunikasikan dari jarak jauh. Oleh karena itu, cluster lebih penting bagi perusahaan yang menggunakan atau mengembangkan teknologi baru dibandingkan bagi perusahaan yang menggunakan atau mengembangkan inovasi tambahan.

Bagaimanapun, dan meskipun kajian dan integrasi telah dilakukan dalam makalah ini yang di satu sisi berfokus pada pembatasan cluster secara konseptual, dan di sisi lain, khususnya, pada analisis peran cluster sebagai penghasil inovasi secara langsung dan tidak langsung – Bukti teoritis dan empiris masih terlalu heterogen untuk dapat menetapkan batasan konseptual dan kesimpulan yang dapat digeneralisasikan. Semua hal ini menunjukkan fakta bahwa tidak hanya penelitian cluster yang merupakan bidang yang mengalami kebangkitan minat dalam beberapa tahun terakhir: minat ini masih memerlukan penelitian yang lebih besar dan lebih menyeluruh untuk menjawab banyak teka-teki dan pertanyaan mengenai apa sebenarnya penelitian cluster tersebut. Bagaimana hal-hal tersebut dapat dibatasi secara empiris dan apa saja faktor-faktor utama serta dampak utamanya terhadap efisiensi perusahaan dan pembangunan ekonomi.

## **BAB 10**

### **PERILAKU WIRAUSAHA DI LINGKUNGAN TRANSISI**

#### **10.1 PENDAHULUAN**

Makalah ini membahas tentang perilaku kewirausahaan di lingkungan yang tidak bersahabat, dimana reformasi pasar berjalan lambat atau hanya berjalan sebagian. Istilah “transisi” sering digunakan untuk menggambarkan perekonomian dengan karakteristik tersebut, yang jika digunakan, tidak boleh diartikan bahwa negara tersebut sudah berada pada jalur menuju perekonomian yang lebih berbasis pasar. Dalam praktiknya, kondisi seperti ini banyak ditemukan di negara-negara bekas Uni Soviet, yang semakin bisa dibedakan dengan negara-negara bekas sosialis yang baru saja bergabung dengan Uni Eropa, seperti Polandia dan negara-negara Baltik.

Dalam kondisi seperti ini, konteks kelembagaan menjadi faktor penting yang mempengaruhi pengembangan kewirausahaan, karena pemerintah masih harus menciptakan kondisi kerangka kerja agar pengembangan sektor swasta dapat tertanam dan berkelanjutan. Dalam situasi seperti ini, lingkungan eksternal memainkan peran utama dalam mempengaruhi perilaku kewirausahaan; dan jenis reaksi adaptif yang dilakukan wirausahawan bisa berbeda-beda, seperti yang ditunjukkan oleh beberapa penelitian. Bab ini mengeksplorasi perilaku kewirausahaan di lingkungan tersebut dengan memanfaatkan berbagai proyek berbasis empiris yang melibatkan kedua penulis. Bagian berikut ini menyajikan contoh-contoh “strategi” berbeda yang digunakan oleh pengusaha di negara-negara transisi, dalam konteks kondisi eksternal spesifik yang mereka alami. Ini diikuti dengan kesimpulan singkat.

#### **10.2 KERANGKA KONSEPTUAL UNTUK MENGANALISIS PERILAKU WIRAUSAHA**

Kerangka kerja yang digunakan untuk menganalisis perilaku kewirausahaan dalam konteks transisi mengacu pada teori institusional, yang menjadi penting dalam penelitian terbaru yang menganalisis kewirausahaan, khususnya di lingkungan transisi (misalnya, Aidis 2005; Dallago 1997; Feige 1997; North 2005; Peng 2000, 2003; Smallbone dan Welter 2006b; Welter dan Smallbone 2003), dimana lingkungan memiliki pengaruh yang lebih besar terhadap tindakan kewirausahaan dibandingkan di sebagian besar perekonomian pasar yang sudah matang. Dalam konteks seperti itu, “Teori kelembagaan menawarkan beberapa wawasan unik mengenai hubungan organisasi-lingkungan dan cara organisasi bereaksi terhadap proses kelembagaan. Teori kelembagaan juga menarik perhatian pada dampak kausal dari tekanan negara, masyarakat, dan budaya”. (Oliver 1991, hal. 151)

Kerangka yang digunakan untuk menganalisis peran institusi adalah kerangka yang dikemukakan oleh Douglass North, yang mengkarakterisasi institusi sebagai representasi “aturan main”. North (1990) memperkenalkan perbedaan antara lembaga formal dan informal. Jika yang pertama mewakili kerangka hukum dan organisasi untuk kegiatan kewirausahaan, maka yang kedua terdiri dari nilai-nilai, norma-norma dan sikap masyarakat dan individu terhadap kewirausahaan. Karena lembaga-lembaga informal sudah tertanam

dalam masyarakat dan tercermin dalam perilaku individu, maka perubahannya cenderung lebih lambat dibandingkan lembaga-lembaga formal, dan hal ini sangat relevan dalam situasi di mana kondisi eksternal sedang bergejolak dan berubah dengan cepat, seperti di banyak lingkungan transisi. “Meskipun aturan-aturan formal dapat berubah dalam sekejap sebagai akibat dari keputusan-keputusan politik dan hukum, batasan-batasan informal jauh lebih tahan terhadap kebijakan-kebijakan yang disengaja”. (Utara 1990, hal. 6). Lembaga-lembaga informal, seperti tradisi budaya, adat istiadat masyarakat, atau hak asasi manusia umumnya mempunyai asal usul yang spontan (Williamson 2000), yaitu mereka mengatur dirinya sendiri; sedangkan institusi formal muncul dari tindakan manusia.

Kekuatan-kekuatan tersebut mempengaruhi perilaku kewirausahaan sejauh para wirausahawan dapat memanfaatkan strategi-strategi yang telah “dipelajari” sebelumnya berdasarkan nilai-nilai dan sikap-sikap informal yang diperoleh pada masa Soviet namun bertentangan dengan aturan-aturan formal ekonomi pasar. Berkaitan dengan hal tersebut, Oliver (1991) mengemukakan tipologi respon strategis terhadap institusi dan perubahan institusional, meliputi lima jenis strategi, yaitu persetujuan, kompromi, penghindaran, penyimpangan dan manipulasi, dengan taktik spesifik yang terkait dengan masing-masing strategi.

Strategi persetujuan dan kompromi mencakup taktik yang mengakui kerangka kelembagaan yang ada. Dalam hal taktik kompromi dan tawar-menawar, hal ini mencakup upaya untuk bernegosiasi dengan pemangku kepentingan institusional, meskipun hal ini bukan merupakan pilihan bagi perusahaan baru dan kecil, tanpa kekuatan pasar dan legitimasi, dibandingkan bagi perusahaan yang sudah mapan. Strategi-strategi tersebut memberi sinyal bahwa para pengusaha telah menyadari perubahan kerangka kelembagaan dan menyesuaikan perilaku mereka.

Penghindaran, pembangkangan, dan manipulasi merupakan ujung lain dari respons institusional, karena semuanya menandakan perilaku ketidaksesuaian dengan tingkat yang berbeda-beda. Menurut Oliver (1991, p. 154), organisasi mencapai penghindaran dengan “menyembunyikan ketidaksesuaian mereka, melindungi diri dari tekanan institusi, atau melarikan diri dari aturan dan harapan institusi”, dengan mengubah bidang bisnis mereka. Pembangkangan mencirikan “bentuk perlawanan yang lebih aktif” terhadap tekanan institusional. Hal ini mencakup organisasi dan pengusaha yang mengabaikan atau menghindari peraturan kelembagaan, yang terutama terjadi dalam situasi di mana potensi penegakan hukum dari luar rendah seperti yang terjadi pada masa transisi. Pembangkangan juga mengacu pada organisasi yang secara terbuka menantang peraturan atau bahkan menyerang peraturan tersebut, yang lagi-lagi bukan merupakan pilihan bagi perusahaan baru dan kecil yang tidak memiliki kekuatan dan reputasi, dibandingkan bagi perusahaan yang sudah mapan. Hal ini juga berlaku pada strategi kelima “manipulasi” Oliver, yang melibatkan upaya aktif untuk mengubah lingkungan kelembagaan.

Dalam analisisnya mengenai perilaku kewirausahaan, Peng (2000) menyarankan tipologi tiga kali lipat yang mengintegrasikan unsur-unsur kerangka kerja Oliver, sekaligus memperhatikan konteks transisi. Ia mengidentifikasi pencarian calon pelanggan, jaringan, dan

pengaburan batasan sebagai strategi khusus bagi usaha baru dan kecil dalam lingkungan transisi. Istilah “prospektor” digunakan untuk mengkarakterisasi perusahaan “dengan pasar yang terus berubah, fokus pada inovasi dan perubahan serta struktur organisasi yang fleksibel”. Peng membandingkan “prospector” dengan apa yang disebut “defender”, yaitu perusahaan dengan pasar yang sempit, kelompok pelanggan yang stabil, dan struktur organisasi yang mapan. Meskipun pencarian calon pembeli mungkin memberikan gambaran yang ideal mengingat kondisi dimana sebagian besar wirausahawan berada di negara-negara yang sedang dalam masa transisi, jaringan kerja menjadi hal yang sangat penting dalam lingkungan seperti ini, karena dapat memfasilitasi pertukaran ekonomi. Pengaburan batasan mirip dengan pola penghindaran dan pembangkangan yang dilakukan Oliver, dimana wirausahawan bekerja secara ilegal dan legal karena kerangka kelembagaan yang tidak memadai.

Ringkasnya, dalam situasi di mana norma-norma dan nilai-nilai yang “dipelajari” (seperti yang tercermin dalam perilaku individu) tidak lagi sesuai dengan kerangka kelembagaan yang baru ditetapkan, para pengusaha mungkin diharapkan untuk melakukan penyesuaian yang berlebihan, untuk membangun kembali legitimasi dalam sistem mereka. tatanan baru, dan/atau menunjukkan pola penghindaran dan pembangkangan dalam perilaku kewirausahaannya. Berdasarkan kerangka kerja Oliver dan Peng, penyelidikan empiris menunjukkan bukti bahwa wirausahawan di lingkungan yang tidak bersahabat dan bergejolak menerapkan strategi penghindaran, pola pembiayaan dan jaringan yang berbeda, sebagai respons terhadap defisiensi institusional yang terlihat dalam kondisi seperti itu. Bukti yang mendukung hal ini disajikan pada bagian berikut.

### **10.3 CONTOH PERILAKU WIRAUSAHA**

Pada bagian ini, data dari berbagai proyek yang diikuti oleh kedua penulis dieksplorasi untuk menggambarkan perilaku kewirausahaan di suatu lingkungan, yang ditandai dengan seringnya perubahan undang-undang dan peraturan yang mempengaruhi aktivitas bisnis dan seringnya sikap bermusuhan dari pemerintah dan masyarakat. terhadap perusahaan kecil dan pengusaha. Penekanannya adalah pada penjelasan bagaimana wirausahawan menghadapi kerangka hukum di lingkungan tersebut, serta mengeksplorasi peran jaringan dan sumber modal sosial.

#### **Mengabaikan dan Mengabaikan Kerangka Hukum: Menerapkan Strategi Penghindaran**

Seringnya perubahan peraturan hukum dan sistem perpajakan, ditambah dengan tingkat pajak yang terlalu tinggi, perilaku pejabat negara yang tidak dapat diprediksi dalam menerapkan peraturan hukum dan perpajakan, serta akses yang tidak memadai terhadap modal eksternal mendorong pengusaha untuk menggunakan strategi penghindaran untuk mengurangi pembayaran pajak. dengan tujuan mendasar untuk mempertahankan basis modal perusahaan mereka.

Sebuah penelitian yang melibatkan kedua penulis terkait dengan perilaku ketenagakerjaan di Rusia dan Moldova berfungsi untuk menggambarkan berbagai elemen perilaku penanggulangan tersebut, terkait dengan peraturan ketenagakerjaan. Contoh



pertama penghindaran mengacu pada pembayaran pajak dan jaminan sosial, dibayar oleh pemberi kerja dan pekerja. Hasil survei skala besar dan studi kasus menunjukkan dominasi pembayaran tidak resmi yang digunakan untuk mengurangi iuran jaminan sosial (Welter dan Smallbone 2003). Studi kasus mendalam, yang melibatkan pengusaha dan karyawannya, menunjukkan bahwa pembayaran tidak resmi dilakukan di hampir semua perusahaan untuk mengurangi pajak dan iuran jaminan sosial. Metode yang umum dilakukan adalah dengan membayar upah minimum yang dihitung secara resmi, dengan bonus dibayarkan sebagai pembayaran informal. Perusahaan lain memberikan jaminan “informal” kepada karyawannya dibandingkan membayar seluruh pembayaran jaminan sosial. Bukti dari survei empiris lainnya menegaskan hasil tersebut (misalnya, Chepurenko 1999; Clarke dan Borisov 1999; Frye dan Shleifer 1997; Gustafson 1999; Hendley dkk., 2000). Misalnya, survei perusahaan di Rusia menunjukkan bahwa pada akhir tahun 1998, separuh perusahaan yang disurvei tidak membayar pajak sama sekali; para pengusaha yang membuat laporan pajak hanya melaporkan 30% dari omzet mereka dan hanya membayar 10% dari gaji mereka ke jaminan sosial (Chepurenko 1999).

Contoh kedua dari strategi penghindaran mengacu pada penghindaran peraturan hukum. Sehubungan dengan kontrak kerja, dalam studi tentang ketenagakerjaan di UKM di Rusia, yang disebutkan di atas, mayoritas pengusaha menyatakan, dalam survei tersebut, telah membuat kontrak kerja tertulis. Namun, 20% melaporkan bahwa mereka mendaftarkan diri “atas perintah” (yaitu, manajemen perusahaan mengeluarkan perintah untuk mempekerjakan karyawan tersebut), atau melalui perjanjian lisan, dan bukan berdasarkan kontrak yang dapat ditegakkan secara hukum, sehingga melanggar undang-undang ketenagakerjaan. Bukti studi kasus menunjukkan bahwa hanya sedikit kontrak kerja yang benar-benar digunakan dalam praktik, yang menunjukkan tidak dapat diandalkannya data survei ketika beberapa pertanyaan dapat mendorong responden untuk mengakui bahwa mereka melanggar hukum. Pengusaha enggan membicarakan kontrak kerja atau mereka secara sukarela melanggar undang-undang ketenagakerjaan.

Misalnya, Viktor, pemilik sebuah perusahaan penerbitan kecil, tidak membuat kontrak kerja secara tertulis, karena “hal ini membuat kami terlalu pusing”. Ia melaporkan bahwa ia telah mendiskusikan implikasi hukum dari peralihan pekerjaannya ke sistem kontrak tertulis dengan seorang pengacara lebih dari satu kali, namun “ada banyak kendala di sana!” Untuk mendukung hal ini, Viktor mengutip pengalamannya sendiri ketika mulai bekerja berdasarkan kontrak beberapa tahun yang lalu, ketika ia masih menjadi Profesor di sebuah universitas. “Kontrak dibuat atas dasar sukarela. Namun dosen tanpa kontrak tetap bekerja seperti semula. Begitu panitia kualifikasi mensertifikasi seorang dosen selama lima tahun, tidak ada yang bisa memaksanya untuk menandatangani kontrak selama satu tahun”. Karena dia melaporkan menghadapi masalah serupa di perusahaannya, dia akhirnya menyerah pada gagasan untuk membuat kontrak tertulis.

Karyawan yang diwawancarai sebagai bagian dari studi kasus perusahaan biasanya menyatakan bahwa mereka tidak memiliki kontrak atau tidak mengetahui apakah mereka memiliki kontrak atau tidak. Meskipun penerapan praktik-praktik tersebut menghasilkan

peningkatan fleksibilitas kerja bagi pengusaha, hal ini dapat menyebabkan berkurangnya keamanan kerja bagi karyawan. Misalnya, Dmitri, yang bekerja sebagai manajer periklanan di sebuah UKM Rusia, mengeluh kepada pewawancara bahwa majikannya secara sepihak memperpanjang masa percobaan melebihi masa yang disepakati saat ia dipekerjakan. Terlebih lagi, gajinya saat ini berbeda secara signifikan dari gaji yang disepakati secara lisan pada awalnya. Jadi, meski dia mengakui keuntungan tidak memiliki kontrak, dia berkata: “Bagaimana jika saya berhenti dalam sebulan? Tidak perlu merusak catatan pelayanan saya”, ia juga menghargai keamanan kerja yang lebih besar yang harus diberikan kepadanya melalui kontrak. Contoh lainnya adalah Galina, seorang pegawai apotek yang menolak menjawab pertanyaan mengenai remunerasi tidak resmi. Namun, ketika ditanya apakah dia yakin bahwa perusahaan tersebut akan membayar iuran yang seharusnya mereka berikan kepada Dana Pensiun, dia menyatakan bahwa dia “sangat meragukan hal ini”. Menurut dia, pengawasan terhadap premi asuransi yang dibayarkan pengusaha kepada pekerjanya harus menjadi salah satu fungsi negara. Namun dalam praktiknya, ia merujuk pada: “Kantor Pajak yang kita kenal sekarang sudah lama dibeli oleh pihak-pihak yang berkepentingan”. Contoh lebih lanjut dari perilaku pemilik UKM Rusia yang dihadapkan pada undang-undang ketenagakerjaan yang ketat adalah Sergei, yang bekerja sebagai programmer di perusahaan penerbitan Viktor. Pada hari gajian, dia menandatangani sejumlah uang tertentu, yang berbeda dengan gaji sebenarnya yang dia terima. Hal ini sangat mengkhawatirkannya, “karena masa pensiun tidak lama lagi”.

Perilaku penanggulangan dan penghindaran yang digambarkan sehubungan dengan undang-undang ketenagakerjaan juga ditemukan dalam kaitannya dengan aspek-aspek lain dalam kerangka hukum dan peraturan, yang mencerminkan kekurangan dalam peraturan bisnis dan/atau implementasinya. Kekurangan dalam peraturan perundang-undangan memberikan terlalu banyak ruang bagi penafsiran pejabat, yang pada gilirannya berkontribusi terhadap korupsi. Dalam hal ini, Boris, pemilik pabrik kecil jendela dan pintu di Moskow, menjelaskan praktik yang berlaku saat ini di perusahaannya, terkait pembayaran pajak dan jaminan sosial. Menurutnya, perusahaannya akan mendapatkan banyak manfaat dari kebijakan remunerasi tenaga kerja saat ini: “Negara telah mengambil keputusan sendiri dengan menetapkan upah minimum. Oleh karena itu, laporan keuangan saya juga menunjukkan angka minimum. Apa kata layanan pajak? Mereka menutup mata terhadap hal ini. Kami hanyalah anak kecil bagi mereka”.

Perilaku seperti ini lazim terjadi di sebagian besar lingkungan transisi di mana kerangka hukum tidak berfungsi dengan baik, seperti yang diilustrasikan oleh kasus lain yang dialami oleh seorang pengusaha perempuan, Olga, dari Kiev di Ukraina: “Pada tahap awal (bisnis) ada masalah dengan pajak, lembaga dan bea cukai. Setelah tiga bulan beroperasi, pemeriksa pajak tidak menyetujui laporan kami karena tidak ada ‘pergerakan dana’.” Olga menjelaskan bahwa tidak ada barang yang terjual selama tiga bulan pertama ini karena barang-barang tersebut dilarang oleh pihak bea cukai. Dia memiliki sedikit pengalaman dengan petugas bea cukai dan tidak mampu menyelesaikan masalah ini sampai dia menemukan seseorang yang menjabat sebagai “agen resmi” petugas bea cukai. Orang ini menerima suap dan dokumen darinya, yang

dia duga telah diserahkan kepada pejabat tersebut, karena setelah itu, barang tersebut diizinkan masuk ke Ukraina. Kasus ini menggambarkan praktik umum perantara informal yang bertindak antara importir dan petugas bea cukai.

Contoh-contoh yang diuraikan dalam bagian ini menunjukkan bahwa di negara-negara transisi dimana kondisi kerangka kelembagaan untuk kewirausahaan berkelanjutan belum tersedia, strategi penanggulangan yang umum digunakan oleh para pengusaha adalah ketidakpatuhan atau kepatuhan parsial terhadap peraturan ketenagakerjaan, pajak dan peraturan lainnya. Analisis terhadap bukti studi kasus menunjukkan bahwa pola perilaku ini bukan disebabkan oleh keserakahan, atau keengganan untuk beroperasi secara legal, namun lebih merupakan akibat dari kerangka peraturan yang menyulitkan perusahaan swasta untuk beroperasi sepenuhnya sesuai hukum dan mematuhi hukum. menguntungkan. Selain itu, sehubungan dengan undang-undang ketenagakerjaan, misalnya, dapat dikatakan bahwa pembangunan kewirausahaan memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan tingkat fleksibilitas di pasar tenaga kerja.

### **Mengatasi Kekurangan Kerangka Kelembagaan: Pembiayaan Usaha**

Dalam lingkungan “transisi” yang tidak bersahabat dan tidak dapat diprediksi, mekanisme tambahan yang digunakan oleh wirausahawan untuk mengatasi kerangka hukum yang membatasi adalah dengan mendirikan beberapa perusahaan, yang mewakili bentuk kewirausahaan portofolio yang khas. Dalam beberapa kasus, upaya ini mencakup pendaftaran perusahaan “fiktif” kedua, untuk menurunkan atau menghindari pajak (Smallbone dan Welter 2001; Welter dan Smallbone 2003). Namun, bentuk-bentuk kewirausahaan portofolio, serta kewirausahaan serial, juga berfungsi untuk membiayai kegiatan bisnis. Dalam keadaan seperti ini, hal-hal tersebut mewakili solusi “bootstrapping” untuk meningkatkan sumber daya keuangan yang diperlukan untuk memulai dan/atau mengembangkan suatu usaha, dalam konteks di mana sistem keuangan dan akses terhadap pendanaan eksternal tidak memadai. Pada dasarnya, proses ini melibatkan investasi kembali keuntungan, namun antar bisnis yang berbeda, baik secara berurutan atau paralel. (Tulang Kecil dan Welter 2001).

Fenomena umum yang terjadi adalah para pengusaha yang kini memiliki bisnis besar mulai berwirausaha melalui aktivitas perdagangan ulang-alik (shuttle trading), yang melibatkan pembelian barang di luar negeri dan membawanya kembali ke negara mereka untuk dijual, dan terkadang menghindari bea masuk dalam prosesnya. Kasus umum dari aktivitas perdagangan antar-jemput adalah yang terjadi pada dua saudara perempuan di Grodno, Belarusia, keduanya berusia tiga puluhan, yang berdagang di ambang jendela, dibantu oleh ibu mereka (Welter dkk., 2006b).<sup>2</sup> Aktivitas bisnis ini dimulai 6 tahun yang lalu, terutama untuk meningkatkan pendapatan keluarga. Saat ini, mereka memiliki dua tempat perdagangan di pasar-pasar di Grodno: satu adalah “sel plastik” berukuran 2 m<sup>2</sup>; yang lainnya adalah toko kecil mereka sendiri. Responden melakukan perjalanan ke Polandia untuk mencari produk yang cocok di pasar di sana. Bisnis ini didasarkan pada permintaan dari pelanggan mereka. Hal ini melibatkan membawa produk yang dibeli ke perbatasan, di mana produk tersebut didistribusikan di antara apa yang disebut “pengangkut”, yang membawa barang tersebut melintasi perbatasan. Karena orang-orang tersebut harus dipercaya oleh

pengusaha, maka menemukan orang-orang tersebut merupakan kendala dalam pengembangan potensi kegiatan perdagangan tertentu. Bisnis yang lebih besar di bidang window ledge akan memerlukan dokumen yang mengkonfirmasi penjualan di Polandia, sebagai persyaratan bagi responden untuk mendaftar dan membayar biaya bea cukai dan mengimpor barang melebihi batas bebas bea cukai individu.

Namun, karena sebagian besar mitra penjualan beroperasi secara semi-legal, kakak beradik ini harus berganti mitra bisnis agar dapat menjalankan bisnis mereka secara legal. Alternatifnya, mereka dapat menggunakan uang tunai yang mereka peroleh dari aktivitas perdagangan antar-jemput untuk mendirikan bisnis yang lebih besar dan beroperasi secara legal. Namun, sifat lingkungan yang tidak ramah terhadap bisnis swasta di Belarus di bawah Presiden Lukashenko tidak memberikan banyak insentif bagi mereka untuk melakukan hal ini. Sebaliknya, di Polandia, lebih mudah untuk menemukan contoh pemilik UKM yang memulai karir wirausaha mereka melalui aktivitas shuttle trading, yang menggunakannya sebagai batu loncatan keuangan dalam keadaan (misalnya, pada awal/pertengahan tahun 1990an) di mana pendanaan eksternal sangat sulit diperoleh.

Dalam situasi di mana kerangka kewirausahaan masih kurang, kewirausahaan serial merupakan salah satu solusi bagi para wirausaha untuk mengatasi kurangnya (akses terhadap) sumber daya keuangan untuk mendirikan usaha dalam kegiatan yang membutuhkan lebih banyak investasi modal. Hal ini melibatkan uang tunai yang dihasilkan dalam satu bisnis yang diinvestasikan kembali pada perusahaan berikutnya, seringkali beroperasi pada tingkat nilai tambah yang lebih tinggi. Selain itu, penelitian empiris telah menunjukkan kewirausahaan portofolio menjadi ciri umum pengembangan usaha di negara-negara transisi, bersamaan dengan penggunaan diversifikasi secara ekstensif, untuk menjamin kelangsungan hidup usaha (Welter dan Smallbone 2003). Misalnya, di Ukraina, Belarusia, dan Moldova, setiap seperlima dari total 563 pengusaha yang disurvei memiliki lebih dari satu perusahaan, terutama di industri seperti konstruksi dan manufaktur, yang memerlukan investasi finansial lebih tinggi dibandingkan sektor jasa.

Hasil empiris dari dua survei mengkonfirmasi keseluruhan kejadian dan pentingnya diversifikasi (Welter dan Smallbone 2003). Mayoritas UKM, yang diwawancarai pada tahun 1997 di Ukraina, Belarus dan Moldova serta pada tahun 1999 di Rusia dan Moldova, melakukan dua atau tiga kegiatan. Seperti halnya kewirausahaan portofolio, diversifikasi berbeda antar sektor, yang mencerminkan kebutuhan modal yang berbeda. Sebagian besar UKM di bidang manufaktur dan konstruksi melakukan kegiatan tambahan dalam kegiatan perdagangan atau jasa, yang membantu membiayai lini produk utama mereka dalam situasi di mana akses terhadap modal eksternal langka dan permintaan terhadap produk sangat bervariasi dari waktu ke waktu. Meskipun jenis integrasi vertikal ini ditemukan pada UKM manufaktur di negara dengan perekonomian pasar yang sudah matang, seperti Inggris, kurangnya sumber pendanaan eksternal untuk UKM merupakan pendorong utama dalam kondisi transisi dengan kekurangan besar pada lembaga keuangan.

Diversifikasi oleh UKM terutama terjadi di lingkungan yang tidak bersahabat, seperti di Belarus. Data survei penulis menunjukkan bahwa lebih dari 80% UKM Belarusia terlibat dalam

dua atau lebih kegiatan, hal ini disebabkan oleh kurangnya kerangka hukum, keuangan dan politik untuk kewirausahaan di negara ini (Smallbone dan Welter 2006b). Dalam konteks seperti ini, perilaku diversifikasi lebih merupakan strategi keuangan untuk mengamankan kelangsungan hidup perusahaan dibandingkan strategi untuk meminimalkan risiko, pertumbuhan dan pengembangan perusahaan (Peng dan Heath 1996). Meskipun bukti empiris kami juga menyiratkan bahwa motif strategi diversifikasi dapat didorong oleh peluang, peran kewirausahaan portofolio dan diversifikasi dalam mengamankan basis keuangan perusahaan lebih penting. Hal ini dapat diilustrasikan dengan mengacu pada kasus seorang pengusaha perempuan yang memprivatisasi perusahaan optik negara di wilayah Namangan di Uzbekistan, karena ia melihat adanya peluang pasar khusus. Dia awalnya mendirikan bisnis perdagangan grosir dan eceran obat-obatan, yang memberinya modal untuk memprivatisasi tempat kerjanya sebelumnya. Namun, peraturan impor yang ketat menimbulkan permasalahan yang tidak dapat diselesaikan baginya, baik dalam kaitannya dengan optik maupun obat-obatan. Sebagai konsekuensinya, dia saat ini menjual produk dari peternakannya sendiri, dan mempertimbangkan untuk melakukan diversifikasi dengan membeli ternaknya sendiri.

Namun secara keseluruhan, perilaku seperti ini seringkali menghasilkan portofolio aktivitas bisnis yang luas dan tidak berhubungan, sehingga mencerminkan respons perilaku jangka pendek untuk mengatasi kendala keuangan dan lingkungan yang mendesak, bukan respons strategis (Welter dan Smallbone 2003).

### **Penggunaan Jaringan Pribadi dan Jaringan**

Penggunaan jaringan dan jejaring merupakan tema umum dalam studi kewirausahaan di negara dengan ekonomi pasar yang sudah matang. Namun, di lingkungan yang rentan seperti negara-negara bekas Uni Soviet, dimana kerangka kelembagaan formal untuk kewirausahaan tidak berfungsi dengan baik atau belum dibangun, peran jaringan dan networking mempunyai dimensi tambahan. Misalnya saja dapat memudahkan masuknya pasar serta mempengaruhi bidang usaha yang dipilih. Jaringan dan kontak pribadi juga dapat memungkinkan operasi bisnis sehari-hari dalam lingkungan seperti itu. Dalam banyak hal, perilaku seperti ini mengingatkan kita pada masa Soviet, di mana “tukar bantuan” (“blat”) merupakan respons yang diperlukan terhadap kekurangan bahan baku yang terus-menerus terjadi pada masa sosialis. Beberapa penelitian telah menggambarkan bagaimana dalam lingkungan yang tidak bersahabat dan tidak stabil, individu memanfaatkan kontak sosial dan jaringan individu yang didominasi oleh rasa saling percaya untuk menjalankan aktivitas bisnis (misalnya, Ledeneva 1998, 2006; Manolova dan Yan 2002; Peng 2000; Smallbone dan Welter 2001, 2006a,b; Welter 2005; Welter dan Smallbone 2003; Welter et al., 2003; Yan dan Manolova 1998). Salah satu tema yang muncul dari beberapa penelitian ini adalah pengaruh komposisi kualitatif jaringan wirausaha, yang mempengaruhi sejauh mana jaringan dapat dipandang sebagai aset potensial untuk memulai usaha dan tujuan pengembangan bisnis. Jaringan dan penggunaan kontak pribadi tidak terbatas pada sekedar pertukaran bantuan, namun sering kali dibarengi dengan hadiah (Adler dan Kwon 2002), yang melibatkan orang-orang di luar kelompok kekerabatan.

Studi kasus dari sebuah proyek yang berkaitan dengan kewirausahaan perempuan (yang mencakup kelompok kontrol laki-laki) di Ukraina, Moldova dan Belarus menunjukkan bahwa pengusaha banyak memanfaatkan sumber informasi dan nasihat informal, seperti keluarga, teman, dan mitra bisnis untuk menyelesaikan masalah mereka. masalah bisnis (Welter et al., 2006a). Meskipun kecenderungan untuk memanfaatkan sumber informasi dan nasihat informal tidak berbeda secara signifikan antara laki-laki dan perempuan, bukti studi kasus menunjukkan beberapa perbedaan dalam karakteristik kualitatif jaringan digunakan oleh pria dan wanita.

Di Moldova dan Uzbekistan, perempuan pengusaha memanfaatkan sumber informasi dan bantuan informal, baik saat memulai usaha, misalnya saat mengembangkan ide bisnis, maupun saat menangani permasalahan bisnis saat ini. Bukti dari Ukraina menunjukkan bagaimana bantuan dari sumber formal untuk mendaftarkan usaha, seperti penasihat hukum, sering dilaporkan; mengilustrasikan betapa langkanya sumber daya yang perlu diterapkan pada suatu proses, yang dalam masyarakat wirausaha harus tersedia dengan biaya kepatuhan yang minimal.

Dalam memanfaatkan jaringan mereka, pengusaha perempuan sering kali menggabungkan masukan dari berbagai sumber dalam jaringan pribadi mereka. Hal ini dapat diilustrasikan dengan mengacu pada bisnis desain interior di Moldova. Dalam hal ini, bapak pengusahalah yang mengajukan ide bisnis tersebut, karena pengusaha tersebut belum mempunyai pengalaman di bidangnya. Sang ayah juga membantu putrinya untuk mempekerjakan seorang spesialis desain dan menyediakan sebagian besar dana yang diperlukan untuk mendaftarkan perusahaan dan merenovasi bisnisnya. Seorang teman pengusaha menawarkan tempat di tokonya sendiri, tanpa pembayaran selama setengah tahun, sementara saudara laki-lakinya, seorang seniman, membantunya dengan bekerja di perusahaannya. Contoh lainnya adalah salon penata rambut kecil di Chisinau, Moldova. Dalam kasus ini, seorang saudara laki-laki membantu saudara perempuannya pada tahap awal mendirikan usaha, dengan merenovasi tempat dan mengirimkan serta memperbaiki peralatan, sementara kerabat lainnya menambah tabungan pengusaha dengan pinjaman.

Pinjaman kepada pengusaha dari sumber informal dalam jaringan pribadi umumnya disebutkan dalam studi kasus mengenai pengusaha perempuan, dimana salah satu responden menggambarkan hal ini sebagai “tradisional bagi keluarga kami”. Faktanya, pembiayaan yang diberikan oleh pasangan dan/atau keluarga merupakan salah satu perbedaan “dukungan” yang diterima oleh pengusaha laki-laki dan perempuan, seperti yang ditunjukkan pada Tabel 10.1 dan 10.2. Pengusaha yang disurvei di ketiga negara ditanya apakah keluarga mereka mendukung usaha mereka dan, jika ya, bagaimana caranya. Demikian pula, pengusaha laki-laki dan perempuan ditanya apakah pasangan mereka mendukung usaha mereka. Tabel tersebut menunjukkan bahwa dalam sebagian besar kasus, pengusaha baik gender maupun keluarga melaporkan bahwa keluarga dan pasangan mereka memberikan dukungan untuk bisnis mereka.

**Tabel 10.1. Dukungan keluarga bagi pengusaha laki-laki dan perempuan di Ukraina, Uzbekistan dan Moldova**

	Wanita	Laki-laki	Semua responden
Ya, dengan modal (%)	16.6	3.8	11.5
Ya, dengan bekerja di bisnis (%)	25.5	20.2	13.8
Ya, dengan memberikan nasehat (%)	21.5	25.7	24.3
Ya, dengan dukungan emosional (%)	25.2	31.1	22.4
Ya, dengan cara lain (%)	0,5	4.9	26.5
Tidak (%)	10.8	14.2	1.4
Jumlah responden	651	183	834

*Catatan: tabel ini merangkum jawaban atas dua pertanyaan: Apakah keluarga Anda mendukung bisnis Anda? Jika ya, bagaimana caranya? Setiap responden mampu memberikan hingga tiga jenis dukungan*

**Tabel 10.2. Dukungan dari pasangan untuk pengusaha laki-laki dan perempuan di Ukraina, Uzbekistan dan Moldova**

	Wanita	Laki-laki	Semua responden
Ya, dengan modal (%)	33.4	8.3	27.1
Ya, dengan bekerja di bisnis (%)	39.1	28.9	36.5
Ya, dengan memberikan nasehat (%)	65.9	62.8	65.1
Ya, dengan dukungan emosional (%)	66.9	77.8	69.7
Ya, dengan cara lain (%)	3.2	2.8	3.1
Tidak (%)	14.2	14.4	14.3
Jumlah responden	532	180	712

*Catatan: tabel ini merangkum jawaban atas dua pertanyaan: Apakah keluarga Anda mendukung bisnis Anda? Jika ya, bagaimana caranya? Setiap responden mampu memberikan hingga tiga jenis dukungan*

Pada saat yang sama, perbedaan kualitatif dapat diamati pada sifat dukungan yang diterima. Perbedaan paling signifikan antara laki-laki dan perempuan yang ditunjukkan dalam tabel-tabel ini adalah dalam hal keuangan, mungkin mencerminkan fakta bahwa perempuan memiliki lebih sedikit sumber daya keuangan untuk ditawarkan kepada pasangan laki-laki mereka dibandingkan sebaliknya. Namun, sangat rendahnya proporsi pengusaha laki-laki yang memanfaatkan dukungan keuangan keluarga, dibandingkan dengan pengusaha perempuan, menunjukkan bahwa mungkin ada penjelasan lain atau tambahan, seperti keinginan yang lebih besar dari pihak laki-laki untuk mandiri secara finansial atau lebih sedikitnya pengusaha perempuan. sumber keuangan yang tersedia dalam keluarga. Perbedaan yang lebih kecil antara pengusaha laki-laki dan perempuan juga dapat diamati dalam hal penggunaan tenaga kerja keluarga (lebih umum terjadi pada usaha milik perempuan); dan dukungan emosional, yang lebih jarang diterima oleh perempuan dari keluarga dan pasangannya dibandingkan laki-laki, kemungkinan mencerminkan perbedaan persepsi sosial mengenai peran laki-laki dan perempuan.

Bukti studi kasus menunjukkan bahwa contoh lain dari dukungan informal berkisar dari nasihat tentang ide bisnis; bantuan fisik dalam mendirikan perusahaan; bantuan dalam

mengakses sumber keuangan dari sumber lain; dan bantuan dalam mencari pelanggan dan mendapatkan pasokan. Pengusaha perempuan juga sering kali beralih ke kontak informal untuk membantu mereka berhubungan dengan pihak berwenang, baik untuk mengakses bantuan dalam mendaftarkan perusahaan atau untuk memecahkan masalah perizinan, pembayaran pajak, dan persyaratan serupa. “Suami saya membantu saya dengan kontak pribadinya”, yang menggambarkan bagaimana kewirausahaan perempuan dalam kondisi transisi sering kali perlu ditafsirkan dalam konteks rumah tangga, dalam arti bahwa anggota rumah tangga lainnya dapat memberikan masukan kepada sektor (mikro) perusahaan. “Saya menjalin kontak informal dengan pihak berwenang”. Ini adalah pernyataan khas pengusaha perempuan dalam studi kasus yang dilakukan di Uzbekistan, Ukraina dan Moldova, yang mencerminkan pentingnya menjalin hubungan baik dengan pejabat dalam menjalankan bisnis (Ledeneva 1998). Contoh ini juga menggambarkan pengaruh komposisi kualitatif jaringan pribadi seorang pengusaha terhadap sejauh mana jaringan tersebut dipandang sebagai aset bisnis.

Di Uzbekistan, lingkungan lokal tertentu (yang disebut mahallya, yaitu komunitas lingkungan lokal) memainkan peran tambahan dalam memungkinkan (atau menghambat) wirausaha perempuan. Hal ini terutama terkait dengan sikap tetangga terhadap kewirausahaan perempuan. Studi kasus dari Uzbekistan menggambarkan gambaran yang ambigu, di mana perempuan pengusaha yang mendirikan usaha mereka di lingkungan setempat, merasa iri dengan beberapa tetangga (“mereka tidak menyekolahkan anak perempuan mereka ke sekolah menjahit saya, tetapi membawanya ke daerah lain”). Seringkali perempuan pengusaha mendukung masyarakat dengan memberikan pelatihan kepada anak perempuan setempat atau menawarkan potongan harga untuk anggota masyarakat setempat. Jenis modal sosial berbasis komunitas ini juga tercermin dalam penelitian mengenai bisnis etnis minoritas di perekonomian pasar yang sudah matang, yang menekankan peran keluarga dan komunitas lokal dalam menawarkan modal sosial kepada perusahaan milik perseorangan (Fadahuni dkk., 2000). Hal ini khususnya karena kedekatan keluarga atau komunitas, yang memungkinkan etnis, atau dalam hal ini pengusaha perempuan, untuk mengakses modal sosial.

Bukti studi kasus menunjukkan contoh di mana perempuan pengusaha memanfaatkan bantuan dari pasangan dan/atau kepala keluarga mereka. Hal ini dapat ditafsirkan sebagai mencerminkan “kebangkitan patriarki” (Zhurzhenko 1999, P. 246) pada masyarakat pasca-Soviet. Terlebih lagi, di negara seperti Uzbekistan, dimana nilai-nilai sosial tradisional mengarah pada harapan bahwa para janda dan perempuan muda tidak akan bertindak sendiri, bantuan dari sumber keluarga menjadi sebuah kebutuhan. Hal ini dapat diilustrasikan dengan mengacu pada kasus seorang wanita, berusia 34 tahun, yang mendirikan perusahaan jahit di wilayah Namagan. Dalam kasus ini, sang ibu menemani putrinya ke pihak berwajib untuk mendaftarkan perusahaannya. Namun, seiring dengan berkembangnya suatu bisnis, dan pengusaha perempuan mendapatkan kepercayaan diri serta kontak-kontaknya sendiri, ciri khas modal sosial ini mungkin kehilangan arti pentingnya. Ketidaksetujuan dari pasangan laki-



laki, jika hal ini terjadi, tampaknya lebih umum terjadi pada kegiatan bisnis tertentu seperti perdagangan dan usaha mikro, yang mungkin dianggap merendahkan oleh sebagian laki-laki.

Pada saat yang sama, penekanan sempit pada dampak pembaruan nilai-nilai tradisional terhadap peran gender sebagai penjelasan mengenai peran modal sosial bagi perempuan pengusaha mengabaikan keragaman kewirausahaan perempuan. Di negara-negara seperti Uzbekistan, Ukraina dan Moldova, banyak perempuan terjun ke dunia wirausaha untuk menghidupi diri mereka sendiri dan keluarga mereka, namun terkadang mereka menghadapi penolakan dari keluarga dan pasangan mereka.

Skenario lain diilustrasikan oleh bukti studi kasus yang menunjukkan pasangan yang bekerja di perusahaan dengan peran bawahan, diam-diam menerima istri mereka sebagai pemilik bisnis. Misalnya, salah satu perusahaan studi kasus di Ukraina terlibat dalam pembuatan dan penjualan gaun wanita di gerai ritel terkait. Perempuan pemilik yang memulai usahanya untuk memenuhi kebutuhan hidup rumah tangganya, menggambarkan suaminya yang bekerja di perusahaannya sebagai manajer dan sopir, sebagai orang yang “dapat diandalkan, namun tidak memiliki inisiatif”. Contoh lainnya adalah usaha ritel kecil yang menjual bunga, dimana perempuan tersebut berinisiatif mendirikan usaha untuk menambah pendapatan keluarga, meskipun ada tentangan keras dari suaminya.

Menariknya, bukti survei menunjukkan bahwa jumlah wirausahawan yang bercerai di lingkungan transisi lebih tinggi pada perempuan (14%) dibandingkan laki-laki (5%). mendorong perempuan untuk memandang kepemilikan bisnis sebagai jalan menuju kelangsungan hidup. Survei yang sama juga menunjukkan lebih banyak pengusaha perempuan yang menjadi janda (4,5% perempuan, 0,5% laki-laki), khususnya di Uzbekistan (7,5% perempuan, 0 laki-laki). Studi kasus menggambarkan bahwa perempuan dalam situasi ini juga memulai dan bertindak sendiri, sehingga menempatkan konsep patriarki baru di negara-negara pasca-Soviet ke dalam perspektif.

Bentuk modal sosial lainnya adalah kerjasama. Meskipun kurang dari separuh pengusaha yang disurvei melaporkan adanya bentuk kerja sama, terdapat sejumlah minoritas yang melaporkan hal tersebut: 42% secara keseluruhan atau 48% laki-laki dan 41% pengusaha perempuan. Mitra utamanya adalah perusahaan atau pengusaha lain dalam sektor yang sama. Meskipun tidak banyak pengusaha yang menyadari potensi nilai kerja sama dengan pesaing mereka, beberapa pengusaha menekankan hal ini sebagai investasi diam-diam, dan mengharapkan timbal balik di masa depan. Misalnya, seorang pengusaha perempuan dari Moldova menyatakan: “Jika saya tidak dapat melayani pelanggan (misalnya, ketika perusahaan kelebihan beban pekerjaan dan kami tidak dapat melaksanakan pesanan tepat waktu, atau jika kami tidak menawarkan pesanan produk atau jasa yang dibutuhkan klien), saya mengirimkannya ke pesaing. Saya tahu para pesaing akan bertindak dengan cara yang sama dalam situasi serupa”.

Studi kasus juga menggambarkan bahwa pengusaha sering kali memanfaatkan saran dari mitra bisnisnya tanpa menganggapnya sebagai kerja sama, namun lebih merupakan “bentuk alami dari hubungan antarmanusia”. Mitra usaha merupakan sumber modal sosial yang penting bagi pengusaha perempuan dan laki-laki, berdasarkan prinsip timbal balik,

namun perbedaan kualitatif dapat diidentifikasi dalam sifat proses penerimaan bantuan. Dalam konteks ini, penelitian ini mengungkapkan beberapa kasus di mana perempuan pengusaha memanfaatkan bantuan dari sumber formal, terutama dalam hal membantu mendaftarkan perusahaan dan/atau mengikuti pelatihan terkait bisnis. Dengan kata lain, perempuan pengusaha merasa lebih nyaman menggunakan bantuan dari sumber informal, seperti jaringan pribadi, yang sangat mereka hargai. Pada saat yang sama, beberapa bukti studi kasus menunjukkan sumber-sumber informal bertindak sebagai pengganti bantuan formal, sebagian karena infrastruktur pendukung usaha formal tidak ada ketika perempuan mendirikan usaha mereka.

Secara keseluruhan, bukti kami mendukung proposisi bahwa modal sosial dapat menjadi sumber daya pelengkap dan pengganti bantuan dari sumber formal, terutama di lingkungan yang rentan dimana struktur dukungan formal yang memadai masih kurang. Oleh karena itu, dalam konteks ketika sumber daya formal untuk mendukung usaha kurang dan kelemahan kelembagaan tampaknya menjadi hal yang lumrah, modal sosial menjadi elemen penting dalam basis sumber daya wirausaha. Selain itu, kurangnya kepercayaan terhadap institusi formal mendorong pengusaha untuk mengandalkan hubungan berbasis kepercayaan dalam jaringan pribadi mereka, sebagai sarana untuk mengakses sumber daya. Hal ini berlaku baik bagi laki-laki maupun perempuan, meskipun sifat dan peran modal sosial menunjukkan beberapa variasi gender.

### **Kesimpulan**

Telah ditekankan sebelumnya bahwa jika bisnis ingin berkembang dan tumbuh dalam lingkungan yang tidak bersahabat dan bersifat transisi, mereka sering kali terpaksa bergantung pada jenis perilaku yang berguna bagi perusahaan dalam mencapai tujuan jangka pendeknya untuk bertahan hidup, namun tidak harus sepenuhnya positif dari sudut pandang pembangunan ekonomi (Smallbone dan Welter 2006 a, b; Welter dan Smallbone 2003). Hal ini karena jalur pembangunan yang melibatkan jenis-jenis penyesuaian terhadap kekurangan kelembagaan yang dijelaskan dalam bab ini tidak mendorong kewirausahaan produktif dan sering kali menyia-nyaiakan sumber daya yang sebenarnya dapat dimanfaatkan secara lebih bermanfaat. Dalam beberapa kasus, hal ini memaksa perusahaan untuk mengalokasikan sumber dayanya pada aktivitas yang tidak produktif dan juga membatasi jumlah total perusahaan yang mampu bertahan dan bertahan. Gambaran yang muncul dari bukti-bukti yang disajikan di sini adalah bahwa upaya mengatasi kerangka hukum yang terdistorsi melibatkan perilaku menyimpang yang berulang, mengabaikan peraturan yang ada karena pengusaha menganggap bahwa pemerintah mempunyai potensi yang rendah untuk menegakkan kerangka hukum. "Pengaburan batas", jika menggunakan karakterisasi Peng tentang kurangnya perbedaan antara tindakan yang sah dan tidak, adalah hal yang lumrah, sehingga tidak membantu meningkatkan citra positif kewirausahaan kepada masyarakat luas.

Kasus-kasus yang dilaporkan dalam bab ini memberikan bukti bahwa pengusaha sendiri menyadari kontradiksi dan dilema etika yang ditimbulkan oleh perilaku tersebut. Hal ini dapat diilustrasikan dengan mengacu pada Valeri, pemilik perusahaan yang menawarkan jasa konstruksi dan renovasi serta pemasangan peralatan sanitasi dan ventilasi di Moskow.

Ketika diwawancarai, ia mengakui bahwa “pembayaran di bawah konter” hanyalah sebuah mata rantai kecil dalam rantai kegiatan ilegal yang dilakukan perusahaannya. Menurutnya, “operasi gelap” dimulai pada tahap penandatanganan kontrak dengan perusahaan. karyawan, mempekerjakan “tenaga kerja ilegal” dan berakhir pada tahap pembayaran akhir dengan klien. Alasan utama seorang pengusaha menempatkan sebagian aktivitasnya “dalam bayang-bayang” dengan cara ini adalah keinginan tulusnya untuk memperoleh “sebagian” keuntungan, dalam konteks di mana biaya untuk mematuhi sepenuhnya sangat mahal. Valeri berpendapat tidak ada manajer yang benar-benar taat hukum di antara mereka yang benar-benar berusaha mengembangkan bisnisnya. Ketika ditanya tentang syarat-syarat yang bisa ia gunakan untuk melegalkan aktivitas bisnisnya, ia menjadi gelisah dan menyatakan: “Tidak di Rusia, tidak mungkin melakukan bisnis yang adil di sini. Pengurangan pajak tidak akan membantu. Pengusaha di Rusia punya otak pencuri. Butuh beberapa generasi sebelum pebisnis beradab muncul di Rusia”.

Masalahnya dalam keadaan seperti ini adalah bagaimana memutus lingkaran setan tersebut. Awalnya, banyak perusahaan dapat bertahan dan tumbuh dengan menggunakan strategi berbasis jaringan berdasarkan kepercayaan pribadi dan perjanjian informal antara manajer dan pejabat untuk mengatasi ketidakpastian kelembagaan (Peng dan Heath 1996). Namun, pengembangan kewirausahaan swasta yang ekstensif dan berkelanjutan hanya akan terjadi jika perekonomian dalam masa transisi beralih dari struktur transaksi yang bersifat personal dan berbasis hubungan ke rezim pertukaran yang berbasis aturan dan tidak bersifat pribadi. Hal ini diperlukan untuk memungkinkan “pihak yang tidak dikenal, yang sebelumnya tidak dapat bertransaksi” dapat mengandalkan aturan penegakan pihak ketiga, sehingga memasuki hubungan bisnis satu sama lain (Johnson et al., 2000).

## **BAB 11**

### **TRANSPORTASI DESA YANG SUKSES DI AUSTRALIA BARAT**

#### **11.1 PENDAHULUAN**

Pandangan para ahli geografi mengenai pariwisata memberikan perhatian khusus pada perbedaan inheren antara kawasan pariwisata perkotaan dan pedesaan. Hal ini menarik perhatian yang sah terhadap dampak transportasi dan akses terhadap pariwisata, serta tekanan penggunaan lahan yang bergantian dan seringkali bersaing untuk menentukan daya dukung dan kekhawatiran yang lebih luas mengenai keberlanjutan (Hall dan Page 2002). Namun, fokus pada lokasi aset pariwisata mengabaikan keterlibatan manusia dalam

produksi layanan wisata dan rekreasi pedesaan. Apa sajakah karakteristik dan korelasi keberhasilan wirausahawan pedesaan? Bab ini menggunakan data yang dikumpulkan dari survei yang ditawarkan kepada semua pemilik akomodasi yang dapat diidentifikasi di Australia Barat untuk mengeksplorasi pertanyaan ini. Kami menemukan bahwa gender adalah salah satu bidang di mana terdapat perbedaan yang signifikan.

Banyak bisnis akomodasi yang dihosting dalam penelitian ini dilakukan di lahan pertanian, seringkali bukan karena lokasi peternakan yang ideal. Namun, hal ini terjadi karena keputusan pragmatis para pemilik usaha berbasis pertanian untuk mendiversifikasi berbagai kegiatan yang menghasilkan pendapatan sehingga lahan dapat dipertahankan. Dengan banyaknya peternakan yang memiliki warisan pertanian tradisional patriarki, tampaknya ibu pemimpin keluargalah yang sering mengembangkan dan mengelola aktivitas pertanian non-inti seperti bisnis tempat tidur dan sarapan atau akomodasi penginapan di peternakan.

Di masa-masa sulit di pedesaan, kegiatan-kegiatan non-inti ini memberikan kontribusi yang signifikan terhadap kelangsungan hidup petani dan keluarga petani. Namun, seiring dengan modernisasi peternakan dan berkembangnya sikap terhadap peran gender, mungkin ada harapan bahwa kesenjangan antara peran dan tanggung jawab pemilik peternakan laki-laki dan perempuan akan berkurang seperti yang disarankan oleh Still dkk. (2005). Namun, penelitian yang dibahas dalam bab ini mengungkapkan bahwa perbedaan gender di wilayah pedesaan Australia Barat masih signifikan dan cukup besar. Tampaknya perempuan menjalankan usaha di pedesaan dengan tingkat modal yang lebih rendah dan tingkat keberhasilan yang lebih rendah dibandingkan rekan laki-laki mereka. Meskipun kita hanya bisa berspekulasi mengenai alasannya, fokus agenda penelitian secara menyeluruh memungkinkan adanya beberapa penjelasan potensial mengenai ketidaksetaraan gender ini.

#### **11.2 PENELITIAN YANG DILAKUKAN**

Penelitian yang berfokus pada pemilik akomodasi yang ditampung di Australia Barat dilakukan pada akhir tahun 2004 dan awal tahun 2005 melalui kuesioner surat kepada 650 bisnis perkotaan dan pedesaan. Penelitian ini bertujuan untuk memahami karakteristik

pemilik, bagaimana mereka mendefinisikan dan mengukur kesuksesan, serta seberapa sukses bisnis mereka.

Data yang disajikan dalam bab ini melaporkan beberapa perbedaan signifikan antara pemilik di pedesaan dan perkotaan dalam studi menyeluruh tersebut. Variabel yang diukur meliputi item yang berfokus pada pemilik dan ada pula yang berfokus pada bisnis, antara lain:

- ❖ Karakteristik demografi seperti usia, jenis kelamin, jumlah anak dan tingkat pendidikan
- ❖ Pengalaman pribadi (tahun manajemen, kepemilikan bisnis, dan pengalaman industri)
- ❖ Kepuasan finansial pribadi
- ❖ Kekayaan bersih pribadi
- ❖ Jaringan pribadi (waktu yang dihabiskan di jaringan ini)
- ❖ Keberhasilan secara keseluruhan (penilaian diri yang subjektif)
- ❖ Kesehatan pribadi (menggunakan skala yang biasa digunakan untuk melaporkan kesehatan fisik dan mental secara mandiri)
- ❖ Nilai-nilai pribadi (seperti komitmen terhadap pernikahan dan berhemat)
- ❖ Jam kerja di bisnis ini
- ❖ Penggunaan Internet dalam bisnis
- ❖ Perkiraan penjualan tahunan
- ❖ Tingkat hunian.

Perbedaan demografis utama antara akomodasi yang dihosting dan usaha kecil lainnya secara umum adalah keseimbangan gender. Ditemukan bahwa akomodasi yang ditampung didominasi oleh peserta perempuan. Bias gender perempuan ini juga diteliti dari sudut pandang karakteristik dan keberhasilan. Tanggapan yang valid untuk perlakuan khusus terhadap data ini diterima dari 132 pemilik di pedesaan, dan 35 pemilik di perkotaan. Sejalan dengan definisi lokasi pedesaan yang ditetapkan oleh Biro Statistik Australia (Biro Statistik Australia 2006b), semua bisnis di Australia Barat di luar wilayah metropolitan Perth (ibu kota Australia Barat) diklasifikasikan sebagai pedesaan. Analisis dan temuannya akan dibahas kemudian, namun pertama-tama ada baiknya kita mempertimbangkan konteks keluarga petani pedesaan di Australia Barat.

### **11.3 KELUARGA PETANI PEDESAAN**

Jumlah keluarga petani di Australia telah menurun sebesar 22% antara tahun 1986 dan 2001. Bagi sebagian besar keluarga petani yang tersisa, pendapatan dari sektor pertanian telah berkurang karena menurunnya margin keuntungan yang mengharuskan anggota keluarga mereka memperoleh pendapatan di luar pertanian. Menambah beban keuangan ini, lebih dari separuh (54%) keluarga petani di Australia memiliki anak-anak yang menjadi tanggungan mereka (Biro Statistik Australia 2003a). Keluarga petani Australia rata-rata memiliki 1,8 anak, sedikit lebih tinggi dibandingkan keluarga petani di perkotaan.

Beban yang tidak proporsional yang ditanggung perempuan dalam mengasuh anak merupakan salah satu faktor yang mendorong kewirausahaan perempuan (Birley 1989). Bukti bahwa jumlah keluarga yang lebih besar pada sampel pedesaan ditambah dengan berkurangnya kesempatan kerja di masyarakat pedesaan (Biro Statistik Australia 2003a)

mungkin menjadi katalisator bagi dimulainya beberapa bisnis tambahan di sektor pertanian seperti akomodasi yang ditampung (farmstay). Faktor lain yang berkontribusi terhadap pilihan untuk memulai bisnis akomodasi tuan rumah termasuk keberadaan bangunan yang sesuai di lahan pertanian dan secara umum meningkatnya peran perempuan dalam menghasilkan pendapatan non-pertanian bagi keluarga petani.

Petani sering kali bekerja jauh melampaui usia pensiun dini yaitu 55 tahun. Pada tahun 2001, lebih dari 15% petani masih bekerja di pertanian setelah usia 65 tahun. Terdapat bukti bahwa usia pemilik peternakan semakin bertambah. Usia rata-rata petani di Australia adalah 51 tahun pada tahun 2001, yang menurut ahli statistik pemerintah merupakan indikasi populasi pemilik pertanian yang menua jika dibandingkan dengan perkiraan sebelumnya (Biro Statistik Australia 2003b).

Aset Akomodasi yang Dihosting, Memanfaatkan Rumah atau Peternakan Keluarga: Salah satu faktor yang mendorong profil demografis pemilik akomodasi yang dihosting adalah kebutuhan untuk memiliki akses ke hunian besar yang cocok untuk menampung tamu. Aset tersebut biasanya merupakan investasi modal dalam jumlah besar yang memerlukan waktu bertahun-tahun untuk diperoleh. Ada tiga jalur umum menuju kepemilikan properti substansial yang diperlukan. Yang pertama adalah melalui kepemilikan keluarga (lahan pertanian keluarga) dimana bangunan pertanian yang kurang dimanfaatkan diubah menjadi akomodasi penginapan pertanian.

Kedua, melalui pembelian rumah pribadi dalam jumlah besar oleh pemilik non-pertanian, dengan menggunakan kekayaan yang dikumpulkan sebelum memulai usaha. Kekayaan tersebut mungkin terakumulasi melalui bisnis lain yang tidak terkait atau melalui pekerjaan atau profesi utama mereka dan diinvestasikan pada properti pedesaan oleh mereka yang tidak mencari pengembalian investasi yang tinggi melainkan gaya hidup pedesaan (Kelly 2003). Jalur ketiga menuju kepemilikan properti ini terjadi ketika dana tabungan pensiun yang disimpan dalam dana yang disetujui pemerintah dapat diakses setelah usia 55 tahun (Kehl 2002). Peraturan pensiun pemerintah mendukung kepemilikan rumah keluarga yang besar sebagai cara untuk melestarikan aset, karena aset ini sebagian dikecualikan dari pengujian aset untuk manfaat pensiun. Jalur bisnis pertanian yang pertama sering kali dimotivasi oleh kebutuhan untuk menambah penghasilan di bawah tekanan (Jennings dan Stehlik 1999). Jalur kedua dan ketiga sering kali dimotivasi oleh keinginan gaya hidup yang akan dibahas nanti.

Jalur mana pun menuju kepemilikan akomodasi yang ditampung yang relevan berdasarkan kasus per kasus, harapannya adalah bahwa pemilik akomodasi di pedesaan yang ditampung akan menjadi individu yang relatif kaya aset untuk memasuki jenis bisnis ini. Data nasional mengenai distribusi kekayaan mencakup perkiraan kekayaan pribadi bersih masyarakat pedesaan pada tahun 2003–2004 (Biro Statistik Australia 2006a). Rata-rata kekayaan pribadi bersih seluruh penduduk pedesaan Australia Barat adalah Rp.452.619.000. Dalam kelompok usia yang dominan dalam penelitian ini, kelompok usia 55 hingga 64 tahun memiliki Rp.727.800.000 dan kelompok usia 65 hingga 74 tahun memiliki Rp.632.100.000 di Australia Barat (Biro Statistik Australia 2006a). Informasi ini memungkinkan beberapa

perbandingan dengan rata-rata sampel dari penelitian kami meskipun perbedaan waktu (2003-04 vs. 2005) memang menimbulkan potensi kesalahan.

Setelah dimiliki, lahan pertanian dan tempat tinggal di pedesaan mungkin mewakili sebagian besar kekayaan bersih pribadi pemiliknya, sehingga menimbulkan berbagai tekanan keuangan yang mengarah pada upaya untuk mendapatkan keuntungan marjinal yang lebih besar dari investasi properti (Kelly 2003). Dalam kasus pertanian keluarga, akomodasi yang ditampung terkadang merupakan kegiatan marjinal yang dimaksudkan sebagai pelengkap kegiatan pertanian utama (Andersson dkk. 2002).

#### **11.4 TAHAPAN KARIR DAN GAYA HIDUP**

Beberapa karakteristik dari usaha akomodasi yang diselenggarakan nampaknya mendorong masuknya peserta yang terlambat berkarir, yang karena berbagai alasan belum siap atau belum dapat pensiun dari pekerjaan. Dua alasan umum yang menyebabkan terlambatnya karir dalam memasuki usaha kecil adalah kurangnya alternatif yang layak (Creagh 2004; Hughes 2003; Platman 2002) dan untuk mendapatkan pekerjaan sementara hingga pensiun penuh yang diinginkan (Baucus dan Human 1994; Clark dan Quinn 2002 ; Kellard dkk. 2004; Quinn 1996). Para pendatang yang baru berkarir ini memiliki beragam motif untuk memasuki industri akomodasi tuan rumah dan beberapa dari motif ini telah ditunjukkan oleh penelitian sebelumnya sebagai gaya hidup non-finansial (Ateljevic dan Doorne 2000; Carlsen dan Getz 2000; Hall dan Rusher 2004; Lynch 1998; Stringer 1981). Tujuan-tujuan ini telah dijelaskan oleh para ahli teori kewirausahaan dan usaha kecil sebagai motivasi intrinsik (Buttner dan Moore 1997; Kuratko et al. 1997). Hal ini tidak berarti bahwa mendapatkan penghasilan adalah hal yang tidak penting, namun hal ini mungkin kurang penting bagi banyak pemilik akomodasi yang menginap.

#### **11.5 JENIS KELAMIN**

Wall dan Norris (2003) percaya bahwa tidak selalu mungkin untuk memberikan hubungan yang meyakinkan antara hubungan gender dan pariwisata, namun kita harus menyadari bahwa hubungan seperti itu penting dan memang ada. Gender juga disorot sebagai isu penting dalam penelitian usaha kecil (Still et al., 2004, 2005). Beberapa peneliti berpendapat bahwa studi longitudinal nasional mengenai bisnis di Australia menunjukkan bahwa perempuan cenderung memilih sektor industri dengan risiko lebih rendah dan keuntungan lebih rendah (Watson 2003) seperti akomodasi yang ditampung. Namun, masih sedikit yang mengetahui alasan mengapa pilihan-pilihan tersebut diambil, atau apakah pilihan-pilihan tersebut benar-benar merupakan sebuah pilihan, atau lebih tepatnya karena kurangnya alternatif.

Pentingnya dan pengakuan terhadap perempuan dalam konteks pertanian Australia semakin meningkat. Namun, struktur dan perilaku keluarga petani saat ini masih dipengaruhi oleh norma-norma sosial yang digambarkan Pini sebagai "... konstruksi populer dan media mengenai [petani] pedesaan, dalam laporan pemerintah mengenai pekerjaan bertani yang

mengabaikan pekerja perempuan, dalam warisan patrilineal dalam keluarga. pertanian dan pengecualian perempuan dari pelatihan pertanian” (Pini 2005).

Pada tahun 2001, 91% petani di Australia merupakan anggota sebuah rumah tangga, namun hanya sepertiga perempuan dalam keluarga tersebut yang menyatakan pekerjaan mereka sebagai petani (Biro Statistik Australia 2003a). Meskipun laki-laki masih mendominasi populasi bisnis pertanian tradisional, peran untuk menghasilkan pendapatan tambahan melalui kegiatan-kegiatan di pertanian lainnya seperti akomodasi yang ditampung mungkin diperkirakan akan lebih banyak dilimpahkan kepada mitra perempuan ‘non-petani’.

Akomodasi yang dihosting memiliki profil demografis yang sangat berbeda dengan bisnis kecil pada umumnya, namun dengan beberapa kesamaan. Di Australia Barat, laki-laki berusia di atas 50 tahun merupakan pemilik hampir 70% seluruh usaha kecil dalam kelompok usia ini (Biro Statistik Australia 2003c). Profil ini relatif konsisten selama beberapa tahun terakhir (lihat Tabel 11.1), dengan hanya terjadi pergeseran sebesar 2% dalam keseimbangan gender pada populasi usaha kecil (Biro Statistik Australia 1997, 1999, 2001, 2003c, 2004a).

**Tabel 11.1. Komposisi gender dan usia pemilik usaha kecil di Australia**

Tahun	Pria Di Bawah 30 Tahun (%)	Perempuan 30–50 Tahun (%)	Pria Lebih dari 50 Tahun (%)	Keseluruhan Perempuan (%)	Pria (%)	Perempuan (%)	Pria (%)	Perempuan (%)
1997	64	36	63	37	69	31	65	35
1999	68	32	66	34	70	30	67	33
2001	65	35	65	35	72	28	67	33
2003	65	35	65	35	70	30	67	33

*Sumber: Biro Statistik Australia (1997, 1999, 2001, 2003c)*

Profil yang diperoleh dari proyek penelitian kami menunjukkan bahwa akomodasi yang dihosting didominasi oleh peserta yang lebih tua, dengan rata-rata usia 57 tahun untuk total sampel ( $n = 167$ ). Namun, bertentangan dengan keseimbangan gender dalam komunitas usaha kecil yang lebih luas, mayoritas pemilik akomodasi yang ditampung adalah perempuan (66,5%) dan hal ini sangat mirip dengan hasil yang diperoleh Getz dan Carlsen (2000) yang menemukan bahwa perempuan merupakan bagian dari komunitas usaha kecil. 59% pemilik dalam studi mereka.

Ada kemungkinan bahwa kelompok pemilik usaha yang berusia lebih tua di akomodasi yang ditampung menimbulkan bias gender terbalik terhadap kepemilikan perempuan. Hal ini sebagian disebabkan oleh; di populasi Australia Barat hanya terdapat 82 laki-laki untuk setiap 100 perempuan pada rentang usia di atas 65 tahun (Biro Statistik Australia 2004b). Perempuan hidup lebih lama dibandingkan pasangannya, sehingga sejumlah tekanan finansial dan sosial berdampak pada profil gender akomodasi yang ditampung. Gender jelas merupakan poin penting yang membedakan akomodasi yang dihosting. Profil risiko berbasis gender dan norma-norma sosial pertanian Australia juga diselidiki dalam bab ini.



### 11.6 KEBERHASILAN DALAM AKOMODASI YANG DIHOSTING

Pada tahap awal penelitian ini, penulis berusaha mendapatkan beberapa ukuran keberhasilan yang berguna dan pelit bagi pemilik akomodasi yang menampungnya. Kesuksesan dilihat dari segi motivasi/tujuan intrinsik dan ekstrinsik yang telah diselidiki dengan berbagai cara oleh banyak penelitian sebelumnya (Andersson et al., 2002; Carlsen dan Getz 2000; Getz dan Carlsen 2000; Kuratko et al., 1997; Still et al., 2003). Dari tahap penelitian sebelumnya, tiga ukuran keberhasilan utama diidentifikasi untuk digunakan:

- Satu item ukuran yang digunakan oleh ABS (Australian Bureau of Statistics 1997) mengenai opini pemilik mengenai kesuksesan mereka.
- Skala empat item yang diusulkan oleh Kaufman dkk. (1996) yang berfokus pada pencapaian tujuan pribadi dan tujuan keuangan melalui bisnis. Skala ini sebelumnya telah digunakan dan divalidasi pada pemilik akomodasi yang ditampung.
- Hall dan Page (2002) menjelaskan salah satu varian pengukuran tingkat hunian sebagai hunian dasar, persentase kamar yang ditempati setiap hari. Penelitian ini memilih hunian dasar ini sebagai ukuran keberhasilan bisnis yang tepat. Sebuah metode diturunkan untuk melaporkan perkiraan tingkat hunian setiap bulannya yang memperhitungkan bulan-bulan dimana bisnis tersebut sengaja ditutup.

Bab ini mengkaji keberhasilan usaha di pedesaan versus perkotaan dan antara peserta laki-laki dan perempuan dengan menggunakan ukuran keberhasilan di atas, dan melaporkan perbedaan yang signifikan, jika terlihat. Karena perbedaan ukuran antara kedua kelompok, beberapa perbedaan rata-rata yang dilaporkan berada di luar parameter yang dapat diterima untuk uji-t persamaan rata-rata. Namun, jumlah responden pedesaan yang lebih besar dalam sampel memungkinkan dilakukannya beberapa perbandingan dan pengamatan yang menarik. Tabel 11.2 menunjukkan perbedaan utama antara pemilik di pedesaan dan perkotaan.

**Tabel 11.2. Perbedaan antara pemilik akomodasi yang menginap di perkotaan dan pedesaan**

Variabel atau karakteristik	Mean Perkotaan	Mean Pedesaan	Signifikansi Dua sisi
Anak-anak yang bergantung	0,23	0,45	0,085
Bisnis lain yang dimiliki	0,34	0,49	0,168
Pengalaman bisnis (tahun)	11.49	15.27	0,048
Waktu yang dihabiskan untuk berjejaring dengan rekan bisnis (jam per bulan)	3.03	1.52	0,065
Perkiraan penjualan tahunan (dolar)	66.998	34.899	0,108
Jam kerja di bisnis (per minggu)	27.15	32.48	0,228
Penggunaan Internet (%)	100	89	0,000
Perkotaan: N = 35, Pedesaan: N = 132			

Gambaran yang muncul adalah salah satu pemilik akomodasi di pedesaan yang memperoleh pendapatan kurang dari setengah rata-rata pendapatan tahunan rekan-rekan mereka di perkotaan. Hal ini terjadi meskipun mereka memiliki tingkat pengalaman bisnis yang lebih tinggi (sering kali dianggap sebagai korelasi keberhasilan) dan jam kerja yang lebih lama di bisnis tersebut. Tampak dari data bahwa pemilik akomodasi yang tinggal di pedesaan juga harus menghadapi berkurangnya kapasitas dalam menggunakan alat bisnis seperti internet, sementara mendukung keluarga yang lebih besar dengan peluang jaringan bisnis yang lebih sedikit.

Mengingat semua beban yang dikenakan pada pemilik akomodasi di pedesaan, orang mungkin berharap bahwa tingkat kepuasan mereka terhadap keberhasilan mereka akan lebih rendah. Namun, hal ini tidak terlihat pada seluruh sampel. Dengan menggunakan ukuran kesuksesan pribadi ABS (Biro Statistik Australia 1997) serta ukuran kesuksesan pribadi Kaufman (Kaufman dkk., 1996), sangat sedikit perbedaan, signifikan atau tidak ada, antara partisipan di pedesaan dan perkotaan.

### 11.7 MENELAAH PERBEDAAN GENDER DALAM BISNIS PEDESAAN

Jika analisis dilakukan pada tingkat agregasi pedesaan/perkotaan, mungkin akan tergoda untuk berasumsi bahwa pemilik akomodasi di pedesaan pada umumnya bersedia menerima keuntungan yang lebih rendah dan menghadapi kehidupan yang lebih sibuk dan terisolasi, karena tidak ada perbedaan yang signifikan dalam hal tingkat pendapatan, tingkat keberhasilan intrinsik (keberhasilan keseluruhan atau skala keberhasilan Kaufman) antara responden perkotaan dan pedesaan terdeteksi. Mungkin masuk akal untuk mengusulkan bahwa sebagai imbalan atas keuntungan yang lebih rendah, pemilik pedesaan akan mendapatkan keuntungan gaya hidup yang sering diungkapkan oleh pemilik bisnis akomodasi di pedesaan (Carlsen dan Getz 2000; Hall dan Rusher 2004; Kelly 2003).

Namun, keputusan untuk memisahkan dan memusatkan perhatian pada tanggapan responden pedesaan berdasarkan gender menggambarkan kondisi yang berbeda dan agak membingungkan. Gambaran ini terlihat pada Tabel 11.3 di bawah ini dimana perempuan yang terlibat dalam bisnis memiliki pengalaman manajemen atau bisnis yang jauh lebih sedikit, hanya dua pertiga dari kekayaan bersih rekan laki-laki mereka dan tingkat hunian 16% lebih rendah dibandingkan responden laki-laki. Tabel 11.3 juga menunjukkan bahwa apa pun alasannya, perempuan melakukan jaringan yang tidak terlalu formal dengan komunitas, badan amal, dan kelompok agama yang sering dianggap memiliki pengaruh dan keuntungan di masyarakat pedesaan (Miller et al., 2001).

**Tabel 11.3. Perbedaan gender di akomodasi yang ditampung di pedesaan (uji-t)**

Variabel atau karakteristik	Mean Laki-Laki	Mean Perempuan	Signifikansi dua sisi
Usia pada ulang tahun terakhir	59	55	0,025
Jumlah anak yang masih menjadi tanggungan	0,42	0,47	Tidak signifikan
Jumlah anak	2.67	2.25	0,049

Pengalaman bisnis: didefinisikan sebagai tahun menjalankan bisnis Anda sendiri.	18.47	13.73	0,034
Pengalaman manajemen: didefinisikan sebagai pengalaman manajemen selama bertahun-tahun.	23.42	12.76	0,000
Jaringan: kontak dengan komunitas, badan amal dan kelompok keagamaan (jam per bulan)	1,95	0,33	0,001
Kepuasan terhadap situasi keuangan saat ini, skor 0–10 dengan 10 untuk kepuasan tertinggi dan 0 untuk kepuasan terendah (lihat Lampiran 1)	6.47	5.51	0,021
Perkiraan kekayaan bersih pribadi (Rp. 0.000)	943	634	0,006
Keberhasilan secara keseluruhan (skor terbalik) 1 = sangat berhasil, 3 = tidak berhasil	1.70	1.92	0,035
Tingkat hunian	29,14%	24,25%	0,068
Responden pedesaan N = 132, laki-laki = 43, perempuan = 89			

Berdasarkan temuan-temuan ini, bagaimana perempuan yang bekerja di bisnis akomodasi di pedesaan menilai keberhasilan mereka dibandingkan dengan rekan laki-laki mereka? Tidak mengherankan, mereka kurang puas, dan mendapat skor kepuasan yang jauh lebih rendah terhadap kesuksesan secara keseluruhan. Mereka juga menunjukkan tingkat kepuasan yang lebih rendah terhadap situasi keuangan mereka saat ini.

Menarik untuk dicatat bahwa perempuan memiliki rata-rata kekayaan bersih pribadi yang jauh lebih rendah yaitu Rp.634.000.000 dibandingkan laki-laki yang melaporkan nilai rata-rata Rp.943.000.000. Mengingat kesenjangan yang nyata dan cukup besar ini, perempuan yang memiliki akomodasi yang ditampung tampaknya masih relatif mampu secara finansial, dengan rata-rata kekayaan pribadi seluruh penduduk pedesaan di Australia Barat jauh lebih rendah yaitu Rp.452.619.000 (Biro Statistik Australia 2006a).

Pemilik akomodasi yang ditampung oleh laki-laki dan perempuan mempunyai posisi kekayaan bersih pribadi yang lebih kuat dibandingkan dengan kondisi normal di wilayah pedesaan di Australia Barat. Namun, ukuran kekayaan bersih pribadi dapat menutupi ketegangan finansial lainnya ketika beberapa individu memiliki aset yang kuat namun memiliki pendapatan yang rendah. Pertanyaan tambahan dalam kuesioner penelitian kami menanyakan apakah responden merasa mereka memiliki aset yang cukup untuk pensiun sepenuhnya. Pada pertanyaan kesiapan pensiun ini, dua pertiga perempuan menjawab tidak (64%), sedangkan hampir separuh laki-laki yang disurvei menjawab ya (48,8%). Pemeriksaan Chi Square terhadap jumlah yang diharapkan mengungkapkan signifikansi dua sisi 0,157 menunjukkan perbedaan yang signifikan. Jika dilihat dari usia mereka, niat pensiun akan cukup menonjol bagi responden laki-laki di pedesaan yang rata-rata berusia 59 tahun dan

perempuan rata-rata berusia 55 tahun. Mungkin saja skenario kaya aset namun miskin pendapatan seperti yang disebutkan di atas dapat dilihat di sini.

Dalam studi menyeluruh yang lebih besar, sejumlah variabel independen digunakan untuk mengisolasi dan menyelidiki sumber daya pribadi pemilik akomodasi yang mungkin berkorelasi dengan usia mereka. Meskipun hubungan usia ini bukan bagian dari analisis yang disajikan dalam bab ini, variabel inti dari penelitian ini memberikan peluang lebih lanjut untuk menyelidiki perbedaan gender pada tingkat yang lebih dalam. Tabel 11.4 menampilkan variabel-variabel inti yang dipertimbangkan dan sumbernya dalam literatur disediakan di bawah ini sehingga pembaca yang tertarik dapat menyelidiki lebih lanjut.

Terdapat beberapa korelasi yang signifikan antara ukuran keberhasilan yang digunakan dan gender responden pedesaan dalam sampel. Terdapat perbedaan kinerja antara perempuan dan laki-laki dalam berwirausaha, namun hubungan keduanya rumit (Fischer dkk., 1993). Matriks korelasi bivariat antara sumber daya pribadi dan ukuran keberhasilan diselidiki untuk mencari bukti adanya hubungan antara laki-laki dan perempuan pemilik akomodasi di pedesaan.

**Tabel 11.4. Variabel inti sumber daya pribadi, properti skala, dan sumber**

Kategori variabel	Skala digunakan	Properti skala	Sumber
Kesehatan pribadi	Status kesehatan SF12 v 2 Komponen fisik dan mental	Dua belas item yang digabungkan memberikan ringkasan skor kesehatan mulai dari 0 hingga 100	Ware dkk. (2002)
Pengalaman pribadi	Tiga item yang mengukur pengalaman bisnis, manajemen dan industri	Skala rasio mencari pengalaman bertahun-tahun dalam peran ini, bersifat tambahan	Chandler (1996)
Sumber daya keuangan pribadi	Kepuasan terhadap akses terhadap modal finansial (masa lalu)	Ukuran item tunggal, skala interval 7 poin	Wiklund dan Gembala (2005)
	Kepuasan finansial pribadi (sekarang)	Ukuran item tunggal, skala interval (10 poin)	Joo dan Grable (2004)
Jaringan pribadi	Waktu yang dihabiskan dalam jaringan pribadi (skor penjumlahan dari tujuh kategori)	Skala rasio, jam yang dihabiskan dengan setiap jaringan setiap bulan dijumlahkan untuk menunjukkan total waktu yang dihabiskan dalam jaringan	Dodd dkk.(2002)
Nilai-nilai pribadi	Kesederhanaan	Delapan item skala interval Likert	Lastovicka dkk. (1999)
	Komitmen pada pernikahan	Lima item skala interval Likert	Johnson dkk. (1999)

Kesuksesan bisnis	Tingkat hunian kamar	Ukuran rasio, persentase ruangan yang ditempati (rata-rata kapasitas aktual)	Banteng (1995)
Kesuksesan pribadi	Skor yang dijumlahkan dari empat item 'Ukuran Kesuksesan'	Skor rata-rata pada keempat item harus lebih besar dari 2 dan skor total lebih besar dari 15, skala penjumlahan	Kaufman dkk. (1996)

Beberapa penelitian sebelumnya mengenai perbedaan gender dalam usaha kecil menemukan bahwa usaha kecil milik perempuan memiliki kinerja lebih rendah dari usaha kecil milik laki-laki karena mereka cenderung kurang memiliki pengalaman manajemen dan kewirausahaan yang relevan (Hisrich dan Brush 1984). Penelitian lain mengenai gender dan kinerja yang mengukur keberhasilan melalui kelangsungan hidup perusahaan tidak mendukung manfaat manajemen atau pengalaman bisnis (Kalleberg dan Leicht 1991).

Perbedaan dalam manajemen dan pengalaman bisnis antar gender di akomodasi yang ditampung di pedesaan signifikan secara statistik dalam sampel kami dan besar secara absolut. Laki-laki memiliki pengalaman bisnis hampir 5 tahun lebih banyak dan pengalaman manajemen lebih dari 10 tahun dibandingkan perempuan. Namun, penilaian korelasi bivariat antara pengalaman dan kesuksesan tidak menunjukkan adanya hubungan yang signifikan. Faktanya, satu-satunya hubungan yang signifikan hanyalah hubungan terbalik antara pengalaman manajemen dan keberhasilan usaha (tingkat hunian) pada responden laki-laki di pedesaan (0,352, signifikan pada tingkat 0,05). Ini adalah hasil yang membingungkan. Mengapa laki-laki yang memiliki lebih banyak pengalaman manajemen cenderung menjalankan bisnis akomodasi di pedesaan yang tingkat huniannya lebih rendah? Tidak ada penjelasan yang jelas mengenai temuan tak terduga ini, ini merupakan anomali yang menarik namun berlawanan dengan intuisi.

Dalam analisis lebih lanjut matriks korelasi bivariat dari variabel-variabel dalam penelitian ini, satu-satunya korelasi signifikan yang perlu diperhatikan bagi responden laki-laki di pedesaan adalah 0,400 Pearson's R (signifikan pada tingkat 0,01) antara kekayaan bersih pribadi dan waktu yang dihabiskan dalam jaringan amal dan komunitas. Hubungan ini mungkin lebih terkait dengan aktivitas filantropis dari pemilik yang sukses, dan bukannya membangun jaringan demi kesuksesan bisnis itu sendiri.

Dengan memperhatikan kelompok perempuan pemilik akomodasi yang ditampung di pedesaan, tidak ada hubungan bivariat yang signifikan antara sumber daya pribadi yang diselidiki dan ukuran keberhasilan yang diterapkan. Jadi, meskipun terdapat perbedaan nyata antara laki-laki dan perempuan, tidak ada kemungkinan adanya hubungan antara perbedaan tersebut dan kesuksesan.

### **Kesimpulan dan Rekomendasi**

Penelitian ini menyoroti beberapa perbedaan yang sangat nyata dan substansial dalam karakteristik pemilik akomodasi di perkotaan dan pedesaan. Dalam buku ini juga menunjukkan perbedaan gender di lingkungan pedesaan yang memerlukan perhatian lebih lanjut dan terfokus. Tidaklah tepat untuk mencoba melakukan ekstrapolasi lebih lanjut terhadap

temuan-temuan tersebut untuk mengidentifikasi hubungan sebab akibat dari data yang dikumpulkan dengan tujuan mengidentifikasi karakteristik deskriptif. Namun, bab ini menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara pemilik akomodasi yang tinggal di perkotaan dan pedesaan di Australia Barat.

Perbedaan paling mendasar antara pemilik di pedesaan dan perkotaan berkaitan dengan tingkat pengalaman bisnis yang unggul dan penjualan tahunan yang lebih besar yang dinikmati oleh pemilik perkotaan. Penjualan tahunan dapat dijelaskan oleh keunggulan geografis yang dinikmati oleh lokasi-lokasi perkotaan, namun tampaknya tidak ada penjelasan logis mengenai hubungan antara lokasi geografis dan tingkat pengalaman bisnis. Perbedaan lain seperti penggunaan internet, jaringan dengan rekan bisnis, dan jam kerja dalam bisnis semuanya menguntungkan pemilik akomodasi yang menginap di perkotaan.

Dari penyelidikan yang lebih mendalam terhadap perbedaan gender pada responden di pedesaan, terungkap bahwa kinerja perempuan lebih rendah dibandingkan laki-laki dalam hal ukuran keberhasilan bisnis utama yaitu tingkat hunian. Jika perempuan mempunyai motivator dan tujuan bisnis yang berbeda seperti yang disarankan oleh orang lain (Buttner dan Moore 1997; King 2002), maka tingkat hunian yang lebih rendah ini mungkin bukan temuan yang signifikan. Namun, tanggapan dari pemilik perempuan sendiri menunjukkan adanya kesenjangan kinerja yang nyata melalui kepuasan yang lebih rendah terhadap tingkat keberhasilan yang dilaporkan sendiri secara keseluruhan.

Jika posisi Still et al. (2005) diambil (saat ini terdapat sedikit perbedaan antara motivasi dan tujuan berbasis gender dalam usaha kecil) maka tampaknya terdapat hambatan nyata terhadap kesuksesan bagi perempuan pedesaan. Perbedaan besar antara sumber daya yang tersedia bagi laki-laki dan perempuan mungkin menjadi salah satu faktornya, karena laki-laki di pedesaan memiliki kekayaan bersih pribadi hampir Rp.300.000.000 lebih banyak. Keterlibatan perempuan yang relatif lebih rendah dalam komunitas lokal dan jaringan amal mungkin menjadi faktor penyebab lainnya.

Salah satu keterbatasan penelitian ini yang harus diakui adalah definisi 'pedesaan' yang dianut sangat luas. Studi ini mengadopsi metodologi Biro Statistik Australia untuk membagi lokasi pedesaan dan perkotaan. Meskipun memungkinkan perbandingan yang lebih dekat dengan data nasional mengenai usaha kecil dan keluarga petani, hal ini menimbulkan masalah baru. Ketidakcocokan definisi ini terutama mengakibatkan beberapa kota regional diperlakukan sebagai daerah pedesaan dalam hasil penelitian kami. Pada kenyataannya, pemilik akomodasi di beberapa kota regional ini mungkin memiliki lebih banyak kesamaan dengan rekan-rekan mereka di perkotaan. Ada kemungkinan bahwa jika kita mengklasifikasikan kembali bisnis-bisnis regional di kota-kota tersebut ke dalam bisnis perkotaan, maka perbedaan gender di lokasi-lokasi pedesaan yang lebih terpencil akan lebih besar lagi.

Keterbatasan definisi pedesaan/perkotaan ini mengarah pada satu hal yang mungkin perlu diselidiki di masa depan – yaitu pemahaman yang lebih baik mengenai keberadaan keuntungan atau kerugian berbasis gender di wilayah pedesaan terpencil. Tirani jarak yang terlibat dalam penelitian semacam ini di wilayah pedesaan Australia Barat yang luas dan

jarang penduduknya akan menjadi sebuah tantangan. Namun demikian pula kesulitan yang dihadapi oleh pemilik akomodasi yang menginap di lokasi yang beragam dan berjauhan.

Penelitian ini menunjukkan bahwa akomodasi yang ditampung di daerah pedesaan di Australia Barat bukanlah bisnis yang menguntungkan atau memuaskan, khususnya bagi perempuan, namun yang membingungkan, hal ini masih merupakan pilihan yang umum. Sifat marginal dari banyak komunitas dan usaha pertanian pedesaan mungkin menjadi salah satu faktor yang menyebabkan terbentuknya usaha dengan tingkat pengembalian rendah yang tujuan utamanya adalah untuk menambah sedikit pendapatan pertanian melalui penggunaan infrastruktur pertanian yang lebih besar. Tampaknya perempuan menjalankan usaha akomodasi yang ditampung di pedesaan dalam jumlah yang tidak proporsional, dengan lebih dari dua pertiga pemilik-manajer akomodasi yang ditampung adalah perempuan. Hal ini berbeda dengan komunitas UKM yang lebih luas dimana perempuan hanya mewakili sepertiga dari seluruh pemilik usaha.

Berbekal pengetahuan tersebut, beberapa komentator akan tergoda untuk menerapkan stereotip gender dan mengabaikan bisnis ini sebagai hobi dan tidak memiliki arti penting bagi perekonomian lokal atau lebih luas. Namun, jika (seperti yang penulis yakini) bisnis akomodasi kecil ini sering kali lahir dari kebutuhan untuk mendukung sebuah peternakan yang sedang mengalami tekanan finansial, maka fenomena ini layak untuk diselidiki lebih dekat. Mungkinkah ada beberapa usaha kecil Australia di daerah pedesaan yang 'menunggangi domba' dan kini mengandalkan wisatawan sebagai transportasi alternatif?

Hal yang telah diakui di awal bab ini adalah kurangnya perbedaan antara lingkungan pedesaan dan 'kota' pedesaan dalam penelitian ini. Fakta bahwa Australia Barat adalah wilayah yang relatif jarang penduduknya (menurut standar dunia) memberi kita kebebasan ini. Namun, harus diakui bahwa nuansa wisata perkotaan itu sendiri tidak bisa disingkirkan dari data yang disajikan. Kekhawatiran akan kurangnya fokus pada pariwisata perkotaan diringkas dengan baik oleh Profesor Gregory Ashworth yang menyatakan bahwa "Hubungan antara kota dan pariwisata tidak simetris. Kota penting bagi pariwisata namun hal ini tidak secara otomatis berarti bahwa pariwisata penting bagi kota" (Ashworth 2003, hal. 157).

Studi ini menunjukkan perlunya menyelidiki lebih jauh motivasi dan tujuan perempuan pengusaha pedesaan pada khususnya. Diharapkan bahwa penelitian-penelitian selanjutnya dalam bidang ini dapat menjelaskan mengapa pengusaha perempuan di pedesaan tampaknya mempunyai kinerja yang lebih rendah daripada rekan-rekan laki-laki mereka dan tidak senang dengan hasil ini. Para penulis mencurigai adanya motif altruistik untuk mendukung keluarga dan pertanian agar 'tetap bertahan', hal ini memerlukan penyelidikan lebih lanjut yang lebih bertarget di masa depan.

## **BAB 12**

### **MODAL SOSIAL UNIVERSAL**

#### **12.1 PENDAHULUAN**

Konsep "modal sosial universal" mengacu pada sumber daya yang tersedia bagi semua individu dalam masyarakat tanpa memandang latar belakang sosial, ekonomi, atau budaya mereka. Ini mencakup akses yang adil dan sama untuk semua orang terhadap layanan dasar seperti pendidikan, perawatan kesehatan, pekerjaan, dan keadilan sosial. Modal sosial universal bertujuan untuk menciptakan kesetaraan yang lebih besar di dalam masyarakat, memastikan bahwa semua orang memiliki kesempatan yang setara untuk berkembang dan berpartisipasi secara penuh dalam kehidupan sosial dan ekonomi. Ini merupakan prinsip yang mendasari banyak sistem kesejahteraan sosial dan upaya untuk menciptakan kesetaraan di berbagai negara. Sumber penciptaan nilai dalam organisasi biasanya dipisahkan menjadi tiga jenis: modal finansial (uang, cadangan bank, jalur kredit); modal manusia (kualitas alami seperti kecerdasan dan kesehatan yang baik dikombinasikan dengan keterampilan yang diperoleh melalui pendidikan formal di bidang profesional); dan modal sosial – hubungan dengan rekan kerja, teman atau kontak yang membuka peluang untuk menggunakan modal finansial dan manusia (Burt 1992). Dalam literatur manajemen, konsep modal sosial telah mendapat perhatian penting selama beberapa tahun terakhir. Landasan yang mendasari teori modal sosial bertumpu pada gagasan bahwa jaringan sosial merupakan sumber daya fundamental untuk melakukan bisnis (Burt 1992; Nahapiet dan Ghoshal 1998). Jaringan ini memungkinkan pengusaha untuk memperluas bidang tindakan mereka, menjadi lebih efisien dan mengakses peluang-peluang eksklusif (Batjargal 2003). Demikian pula, bagi sebagian pekerja, kemampuan sosial mereka memungkinkan mereka memperoleh pekerjaan yang baik atau mendapatkan pekerjaan yang lebih baik (Granovetter 1973; Ibarra 1995; Lin dan Dumin 1986). Modal sosial dapat membawa kesuksesan profesional bagi manajer tingkat menengah atau atas dengan memperkuat tingkat kekuasaan dan status mereka (Belliveau et al., 1996; Burt 1992, 1997; Leana dan Van Buren 1999).

Pertanyaan penting yang diajukan dalam penelitian ini adalah "Bagaimana modal sosial dapat menjadi alat kompetitif bagi wirausahawan". Jawabannya terletak pada menunjukkan bagaimana jaringan mereka dapat memberikan nilai dan daya saing yang dibutuhkan pengusaha untuk proyek bisnis mereka. Bab ini disusun sebagai berikut: pertama, disajikan tinjauan terhadap konsep modal sosial. Kedua, sumber, jenis dan tingkat modal sosial dibahas dari pendekatan yang berbeda, serta cara yang berbeda untuk mengukur modal sosial dengan tujuan untuk menghubungkan berbagai tingkat modal sosial dengan kinerja proyek kewirausahaan. Bab ini diakhiri dengan serangkaian proposal dan kesimpulan.

#### **12.2 APA ITU MODAL SOSIAL?**

Istilah "modal sosial kewirausahaan" dapat merujuk pada sejumlah konsep tergantung pada konteksnya. Di bawah ini adalah beberapa interpretasi mungkin dari istilah tersebut:



1. **Jaringan Sosial dan Dukungan:** Modal sosial kewirausahaan dapat merujuk pada jaringan sosial atau dukungan dari keluarga, teman, mentor, dan mitra bisnis yang dapat memberikan bantuan, saran, atau sumber daya kepada seorang wirausaha. Jaringan sosial ini dapat berperan penting dalam membantu wirausahawan mengatasi tantangan dan memperluas peluang mereka.
2. **Kebijakan Sosial dan Lingkungan Bisnis:** Modal sosial kewirausahaan juga dapat merujuk pada kerangka kebijakan sosial dan lingkungan bisnis yang mendukung pertumbuhan dan perkembangan usaha kecil dan menengah (UKM). Ini dapat mencakup kebijakan pemberdayaan ekonomi, pelatihan kewirausahaan, dan infrastruktur yang mendukung perkembangan bisnis.
3. **Nilai Sosial dalam Kewirausahaan:** Modal sosial kewirausahaan juga dapat mengacu pada keberlanjutan sosial dan nilai-nilai etika dalam kegiatan bisnis. Wirausahawan yang memahami dan menerapkan prinsip-prinsip keberlanjutan, tanggung jawab sosial, dan etika dalam operasional bisnis mereka dapat dianggap memiliki modal sosial kewirausahaan.
4. **Keterlibatan dalam Komunitas:** Keterlibatan aktif dan berkontribusi dalam komunitas juga dapat dianggap sebagai modal sosial kewirausahaan. Wirausahawan yang berperan sebagai pemimpin atau agen perubahan positif dalam komunitasnya dapat membangun modal sosial yang mendukung perkembangan usaha mereka.
5. **Kolaborasi dan Kemitraan:** Modal sosial kewirausahaan juga mencakup kemampuan untuk membentuk kemitraan dan kolaborasi yang bermanfaat. Wirausahawan yang dapat bekerja sama dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, perusahaan, dan organisasi non-profit, dapat mengakses modal sosial yang dapat meningkatkan peluang bisnis mereka.

Dalam esensi, modal sosial kewirausahaan mencakup aspek-aspek sosial yang dapat mendukung dan memperkuat kegiatan kewirausahaan, baik dalam hal sumber daya manusia, dukungan jaringan, nilai-nilai sosial, atau kolaborasi dengan pihak-pihak terkait.

Melalui hubungan yang terjalin di dalam komunitas, wirausahawan dapat mengakses sumber daya, informasi, dan peluang bisnis yang mungkin tidak dapat diakses secara individual.

1. **Kolaborasi Bisnis:** Dalam bisnis, modal sosial memfasilitasi kolaborasi yang lebih efektif antara perusahaan, mitra bisnis, dan pemangku kepentingan lainnya. Hubungan saling percaya dan kerja sama yang baik di antara pihak-pihak ini dapat menghasilkan sinergi yang menguntungkan bagi semua pihak yang terlibat.
2. **Penguatan Komunitas Kewirausahaan:** Modal sosial juga berperan dalam memperkuat komunitas kewirausahaan. Dengan adanya kebersamaan dan norma sosial yang mendukung, para wirausahawan dapat saling memberdayakan, berbagi pengalaman, dan bersama-sama mengatasi tantangan yang dihadapi.
3. **Pemberdayaan Ekonomi Lokal:** Modal sosial universal dapat menjadi kekuatan pendorong bagi pemberdayaan ekonomi lokal. Dengan membangun hubungan yang

- kuat dalam masyarakat, wirausahawan dan pelaku bisnis dapat berkontribusi pada pembangunan ekonomi yang berkelanjutan di tingkat lokal.
4. **Akses ke Sumber Daya Finansial dan Non-finansial:** Melalui jaringan modal sosial, wirausahawan dapat lebih mudah mengakses sumber daya finansial seperti modal investasi dan pinjaman. Selain itu, mereka juga dapat mengakses sumber daya non-finansial seperti pengetahuan industri, mentorship, dan dukungan emosional.
  5. **Kepercayaan Publik:** Modal sosial memainkan peran kunci dalam membangun kepercayaan publik terhadap wirausahawan dan bisnis. Ketika masyarakat merasa bahwa bisnis beroperasi dengan integritas dan tanggung jawab sosial, ini dapat meningkatkan reputasi perusahaan dan mendukung pertumbuhan jangka panjang.
  6. **Inovasi Bersama:** Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, modal sosial dapat mendukung inovasi bersama. Melalui kolaborasi dan pertukaran ide, bisnis dapat menciptakan produk dan layanan baru yang lebih relevan dengan kebutuhan pasar.
  7. **Keterlibatan Masyarakat:** Wirausahawan yang memiliki modal sosial yang kuat cenderung lebih terlibat dalam kegiatan sosial dan tanggung jawab sosial perusahaan. Ini menciptakan dampak positif yang lebih luas di dalam masyarakat.
  8. **Adaptasi terhadap Perubahan:** Modal sosial juga memainkan peran dalam membantu kewirausahaan dan bisnis untuk beradaptasi terhadap perubahan eksternal. Dengan jaringan yang luas, mereka dapat mendapatkan informasi lebih cepat dan merespons dengan lebih fleksibel terhadap perubahan pasar atau regulasi.
  9. **Dampak Positif pada Lingkungan:** Wirausahawan dan bisnis yang membangun modal sosial yang positif dapat memiliki dampak positif pada lingkungan sekitarnya. Ini dapat mencakup pengurangan disparitas sosial, peningkatan pendidikan, dan penyediaan lapangan kerja yang berkelanjutan.
  10. **Responsif terhadap Kebutuhan Pasar:** Dengan memahami kebutuhan dan harapan pelanggan melalui modal sosial, bisnis dapat lebih responsif terhadap perubahan preferensi pasar. Hal ini memungkinkan adaptasi produk dan strategi pemasaran secara lebih efektif.
  11. **Fasilitasi Pemecahan Masalah:** Jaringan modal sosial dapat menjadi sumber pemecahan masalah bagi para wirausahawan. Dengan berbagi pengetahuan dan pengalaman, mereka dapat mengatasi hambatan dan menemukan solusi kreatif untuk tantangan bisnis mereka.
  12. **Pengembangan Keahlian dan Kompetensi:** Dalam komunitas bisnis yang saling mendukung, modal sosial dapat menjadi sarana bagi wirausahawan dan pelaku bisnis untuk terus mengembangkan keahlian dan kompetensi mereka. Kolaborasi dengan orang-orang yang memiliki keahlian yang berbeda dapat meningkatkan kapabilitas individu dan perusahaan.
  13. **Keberlanjutan Operasional:** Modal sosial dapat membantu memastikan keberlanjutan operasional bisnis dengan membantu dalam pencarian peluang baru, menjalin kemitraan yang berkelanjutan, dan memperkuat hubungan dengan pelanggan.

14. **Kreativitas dan Inovasi Produktif:** Dalam suasana di mana ide-ide dapat mengalir bebas, modal sosial menciptakan kondisi untuk kreativitas dan inovasi produktif. Ini dapat menghasilkan produk atau layanan yang unik dan menguntungkan.
15. **Kemampuan Menyelesaikan Konflik:** Dalam bisnis dan kewirausahaan, konflik tak terhindarkan. Modal sosial yang baik memungkinkan para pihak yang terlibat untuk menyelesaikan konflik dengan cara yang konstruktif, mendorong hubungan yang lebih kuat.
16. **Memperluas Pasar dan Jangkauan:** Dengan memanfaatkan jaringan modal sosial, bisnis dapat lebih mudah memperluas pasar dan jangkauan mereka. Ini dapat melibatkan kemitraan baru, ekspansi geografis, atau diversifikasi produk.

Topik modal sosial telah mewakili serangkaian penelitian yang sangat menarik bagi para ekonom, ilmuwan politik, dan sosiolog dalam beberapa tahun terakhir. Jumlah artikel penelitian, bab buku, keseluruhan buku, kutipan, dan situs Internet yang terus meningkat dalam 10 tahun terakhir memberikan kesaksian mengenai fakta ini, meskipun pertumbuhan ini belum diimbangi dengan kejelasan konsep yang lebih baik. Seperti yang dikatakan Paldam, “modal sosial hampir menjadi sebuah konsep yang umum bagi semua cabang ilmu pengetahuan” (2000, hal. 631).

Istilah modal sosial pertama kali digunakan dalam penelitian yang dilakukan oleh Hanifan pada tahun 1916. Ia berpendapat bahwa kinerja di sekolah pedesaan dapat dikaitkan dengan “substansi nyata yang penting bagi sebagian besar orang dalam kehidupan sehari-hari: niat baik, komitmen, kebaikan, dan interaksi sosial. antara individu dan keluarga yang membentuk suatu unit sosial” (1916, hal. 130). Namun, tidak diragukan lagi, salah satu pelopor utamanya adalah James Coleman (1988, 1990) dengan karya penting “Modal sosial dalam penciptaan modal manusia” dan “Foundations of social theory”. Dalam pendekatannya, konteks sosial dicirikan oleh pengorganisasian hubungan antar aktor, dengan kata lain struktur sosial. Struktur ini memperoleh sumber daya yang merupakan modal sosial. Bagi Coleman, modal tidak berasal dari suatu keputusan yang berupaya memperoleh keuntungan di masa depan, melainkan dari aktivitas lain, sehingga lebih menjadikannya sebagai faktor eksternal yang memungkinkan tindakan individu (1988, p. 118).

Contoh paling jelas yang diberikan oleh Coleman adalah cara pasar berlian di New Cork berfungsi. Contoh ini memuat seluruh elemen persepsi Coleman tentang modal sosial: adanya keuntungan yang lebih mudah diperoleh melalui interaksi berdasarkan kepercayaan (ekonomi biaya transaksi), komunitas yang relatif tertutup, hubungan yang cukup kuat sehingga perilaku oportunistik dapat ditolak dan disebarkan, dan aturan tidak tertulis mengenai kejujuran terkait dengan sanksi yang cukup kuat, seperti pengucilan dari masyarakat.

Meskipun Coleman tidak memberikan kontribusi terhadap pengembangan konsep tersebut, karya-karyanya dianggap sebagai pionir. Salah satu pelopor topik modal sosial ini adalah Robert Putman. Seorang politologis Harvard, dan pembicara publik yang baik, ia memiliki kemampuan untuk menghubungkan konsep modal sosial dengan permasalahan kebijakan publik yang lebih terkini, dan menjadi salah satu penulis yang berkontribusi paling besar terhadap penyebaran konsep tersebut. Dari sekian banyak kontribusinya, buku pertama

yang berjudul “Membuat Demokrasi Berhasil”, pada tahun 1993 (Putman dkk., 1993), merupakan penelitian penting mengenai kondisi di mana lembaga-lembaga politik memperoleh kinerja. Dalam studinya, ia memaparkan hasil penelitian tahun 1970-an terhadap kinerja institusional di 20 wilayah Italia.

Pada tahun 1995, dalam studinya “Bowling saja: modal sosial Amerika yang menurun”, Putman membahas tiga gagasan penting: memetakan gejala-gejala penurunan modal sosial, menunjukkan manfaat yang terkait dengan kepemilikan modal sosial tingkat tinggi. dan mengambil tindakan yang akan mendorong penelitian mengenai modal sosial untuk terus berlanjut. Konseptualisasi yang mendasari karyanya dapat dirangkum dalam kalimat berikut: “modal sosial mengacu pada karakteristik organisasi sosial seperti jaringan, norma dan kepercayaan sosial yang memungkinkan koordinasi dan komunikasi, meningkatkan reputasi dan dengan demikian memungkinkan terjadinya dilema kolektif. tindakan yang harus diselesaikan akhirnya, jaringan interaksi yang padat mengembangkan dalam diri peserta perasaan menjadi diri sendiri, mengembangkan 'aku' dalam 'kita', mengarahkan peserta untuk merasakan keuntungan kolektif” (1995, hal. 67).

Dalam karyanya “Bowling Alone: the Collapse and Revival of American Community” (2000), Putman mengusulkan definisi yang berbeda dari definisi yang muncul dalam penelitian tahun 1993, karena ia menerapkan gagasan yang sama namun dalam urutan terbalik, sehingga menghilangkan sebuah definisi yang berbeda. referensi langsung terhadap dampak manfaatnya: Sama seperti modal fisik atau sumber daya manusia dapat meningkatkan produktivitas (individu dan kolektif), kontak sosial juga dapat mempengaruhi produktivitas individu dan kelompok” (2000, hal. 18).

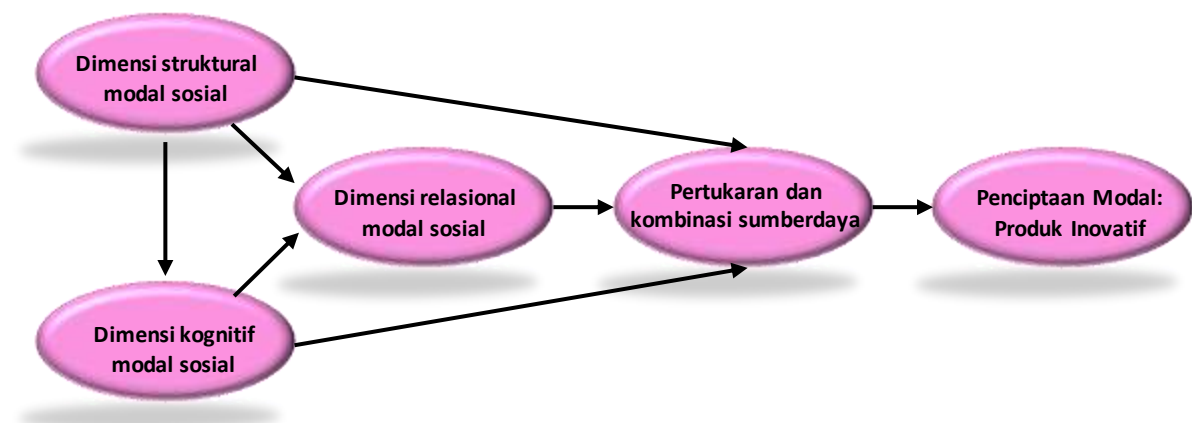
Tokoh penting lainnya yang berada di garis depan penelitian mengenai modal sosial adalah Francis Fukuyama (1995), yang mengemukakan teori yang sangat sederhana: kapasitas suatu negara untuk mengembangkan lembaga-lembaga yang akan mendorong kemajuannya bergantung pada kecenderungan penduduknya untuk mempercayai, yang asal usulnya dapat berasal dari negara tersebut. terdapat pada nilai-nilai yang melekat pada budaya bangsa tersebut. Bagi Fukuyama, modal sosial didefinisikan sebagai “...sebuah aset yang lahir dari dominannya kepercayaan dalam suatu masyarakat atau pada sektor-sektor tertentu dalam masyarakat... Modal sosial berbeda dari bentuk modal lainnya karena ia biasanya diciptakan dan disalurkan melalui mekanisme budaya seperti sebagai agama, tradisi atau perilaku masa lalu” (1995, hal. 36). Pekerjaan Fukuyama pada dasarnya berfokus pada membagi negara-negara di dunia menjadi dua jenis negara: negara dengan kepercayaan tinggi dan sekelompok negara dengan mayoritas bisnis keluarga atau milik negara kecil, yang diberi label sebagai negara dengan kepercayaan rendah.

Para penulis perintis pada dasarnya mengacu pada analisis tingkat makro, yaitu analisis yang membahas modal sosial yang membentuk struktur hubungan dalam masyarakat, dan di satu sisi menyisakan sistem kepercayaan, institusi, norma, dan jaringan sosial, dan, di sisi lain, organisasi yang membentuk interaksi agen dalam konteks sosial. Semua faktor ini merupakan aset bagi produksi kesejahteraan sosial secara individu dan kolektif.

Namun, modal sosial juga harus dikaitkan dengan tingkat analisis lain, yang komposisinya sangat penting: pertama, dalam kerangka perusahaan dan organisasi, di mana komposisi modal sosial tertentu dapat mengoptimalkan pertumbuhan; dan kedua, untuk modal sosial individu dan, dalam kasus khusus kami, untuk modal sosial wirausaha. Ketika berbicara tentang modal sosial pada tingkat organisasi, yang kami maksud adalah modal yang dihasilkan dalam hubungan yang dibangun oleh anggota organisasi untuk tindakan kolektif dan dapat diamati pada tingkat individu antar perusahaan, antara dan di dalam unit dan perusahaan.

Sebuah studi perintis mengenai modal sosial organisasi intraperusahaan dilakukan oleh Nahapiet dan Ghoshal (1998), yang menganalisis keuntungan bagi organisasi yang memiliki kapasitas untuk menciptakan dan berbagi pengetahuan. Bagi para penulis ini, modal sosial memungkinkan terciptanya organisasi modal intelektual baru. Bergantung pada kemampuan mereka untuk membangun modal sosial yang lebih padat, mereka akan dapat memperoleh keunggulan dibandingkan perusahaan lain dalam hal menciptakan dan berbagi modal intelektual. Studi ini merupakan kerangka kerja yang cocok untuk memahami penciptaan nilai dalam jaringan dalam suatu perusahaan. Modal sosial dengan demikian mempertimbangkan jaringan dan aset yang dapat dimobilisasi melalui jaringan tersebut (Bourdieu 1986; Burt 1992).

Tsai dan Ghoshal (1998) kemudian menerapkan kerangka yang dikembangkan oleh Nahapiet dan Ghoshal untuk diterapkan pada perusahaan elektronik multinasional. Mereka menganalisis hubungan antara 15 unit bisnis multinasional, menyelidiki empat sumber daya yang dihasilkan oleh jaringan: informasi, produk, staf, dan layanan dukungan. Interaksi sosial yang merupakan manifestasi dari dimensi struktural modal sosial, dan kepercayaan yang merupakan manifestasi dari dimensi relasionalnya, berhubungan positif dengan derajat pertukaran sumber daya yang bersangkutan, yang berpengaruh signifikan terhadap inovasi produk.



**Gambar 12.1. Model modal sosial dan penciptaan nilai dari model Tsai dan Ghoshal.**  
**Sumber: Diadaptasi dari Tsai dan Ghoshal (1998)**

Gambar 12.1 mensintesis model konseptual yang diterapkan oleh para penulis dalam penelitian mereka. Leana dan Van Buren (1999) mempelajari modal sosial di kalangan perusahaan, khususnya dalam hal praktik ketenagakerjaan. Mereka memperkenalkan istilah modal sosial organisasi, pada saat yang sama mengembangkan model mengenai komponen dan konsekuensinya.

Berbagai aliran yang menganalisis konsep modal sosial dapat dikelompokkan menjadi dua kelompok: (a) aliran yang mendefinisikannya sebagai nilai publik, yang manfaatnya timbul dari struktur sosial itu sendiri (Coleman 1988; Fukuyama 1995; Putman 1993); (b) mereka yang menganggapnya sebagai nilai privat yang hasilnya bermanfaat bagi pemilik modal sosial tersebut (Burt 1992; Lin et al., 1981).

Leana dan Van Buren mendefinisikan modal sosial organisasi sebagai "...atribut organisasi..." (1999, p. 540), yaitu sebagai aset yang dapat menguntungkan organisasi dan anggotanya. Terlepas dari kenyataan bahwa para penulis ini juga merenungkan biaya yang terkait dengan penciptaan dan pemeliharaan modal sosial, aspek ini tidak dianalisis melalui studi empiris.

Di antara penelitian yang lebih terkenal mengenai modal sosial organisasi pada tingkat antar perusahaan, penting untuk menyebutkan karya Uzzi (1997), yang mengembangkan pemahaman sistematis tentang artikulasi jaringan dalam organisasi. Uzzi melakukan studi etnografi dengan menganalisis 23 perusahaan wirausaha di pasar pakaian wanita di New York, di mana persaingan sangat tinggi, terdapat ribuan perusahaan, dan hambatan untuk memasuki sektor ini relatif sedikit. Kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa hubungan memiliki tiga komponen utama yang mengatur harapan dan perilaku pertukaran antara pihak-pihak yang berbeda: kepercayaan, transfer informasi rinci dan penyelesaian masalah bersama. Tabel 12.1 merangkum beberapa penelitian mengenai penciptaan nilai modal sosial dalam kerangka organisasi.

**Tabel 12.1. Ringkasan Penelitian Penciptaan Nilai Modal Sosial Organisasi**

Peneliti	Sumber penciptaan nilai	Jenis jaringan	Industri	Ukuran
Nahapiet and Ghoshal (1998); Tsai and Ghoshal (1998)	Inovasi produk	Intra	Elektronik	Multinasional
Leana and Van Buren (1999)	Fleksibilitas di tempat kerja Organisasi kolektif	Intra	Tidak ada studi empiris	
Yli-Renko (1999)	Modal intelektual intelektual	Inter	Industri farmasi, komunikasi, instrumen elektronik	Penjualan antara 5 dan 26 juta pound
Walker et al. (1997)	Kinerja tinggi: pengembangan produk baru, reputasi	Inter	Bioteknologi	Startup

	dan keunggulan teknologi			
Uzzi (1997)	Pertumbuhan industri	Inter	Industri mode	Berukuran sedang dan besar
Zaheer, McEvily and Perrone (1998)	Pertukaran Informasi Pembelajaran	Inter	Peralatan listrik untuk produsen	Semua
Goes and Park (1997)	Menghindari konflik	Inter	Rumah Sakit untuk perawatan pasien akut	Semua
Singh (1997)	Pengurangan biaya negosiasi Inovasi Moderasi perubahan teknologi dalam teknologi tinggi	Inter	Industri perangkat lunak untuk rumah sakit	Semua
Shan, Walter and Kogut (1994)	Inovasi	Inter	Bioteknologi	Startup
Deeds and Hill (1996)	Percepatan pengembangan produk	Inter	Bioteknologi	Semua

*Sumber: Karya penulis sendiri*

Berbeda dengan pendekatan yang disebutkan di atas, penelitian lain telah mencoba menganalisis motivasi individu dalam menggunakan modal sosial dan berinvestasi dalam penggunaannya. Dari sudut pandang individu, penekanannya terletak pada potensi manfaat yang dapat diperoleh individu dari jaringan ikatan formal dan informal dengan orang lain.

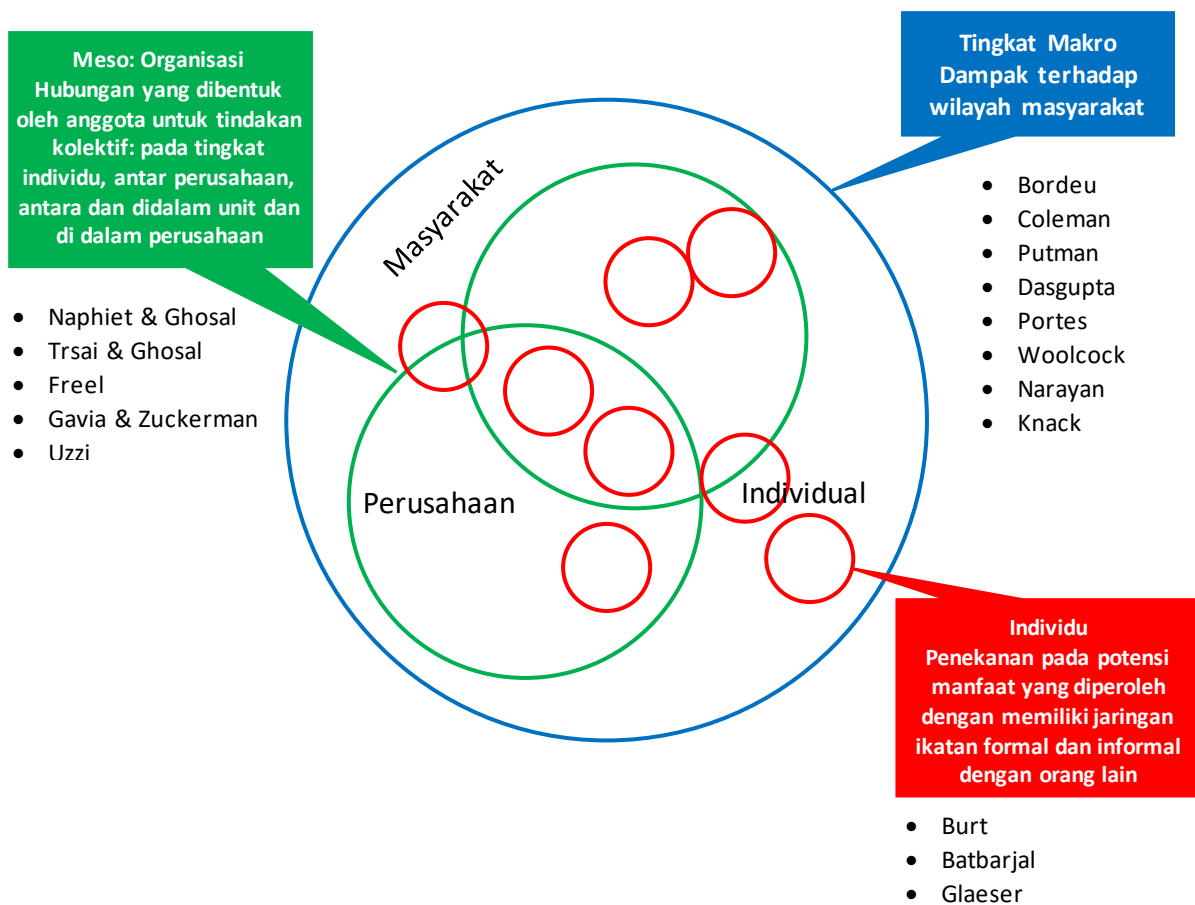
Penulis utama penelitian ini adalah Ronald Burt (1992), dimulai dengan studinya “Lubang struktural, struktur sosial persaingan”. Dalam kajiannya, ia menganggap modal sosial merupakan nilai privat yang dimiliki setiap individu. Studi yang dilakukan oleh Burt (1992) ini juga dengan jelas menunjukkan peran yang dimainkan oleh titik-titik tertentu dalam suatu jaringan ketika menciptakan keunggulan kompetitif. Ini adalah titik di mana node dan penghuninya bertemu dengan informasi yang tidak mungkin diakses dengan cara lain. Mereka mewakili modal berharga bagi mereka yang berada pada posisi struktural tertentu. Studi Burt (1992) menjelaskan mengapa seorang aktor yang menempati suatu titik dalam jaringan dengan rangkaian kontak yang sesuai, mungkin memiliki keunggulan kompetitif dibandingkan aktor lain, sehingga memperoleh keuntungan yang lebih baik atas investasi mereka. Agen dengan demikian “menggambarkan cara di mana struktur sosial menghasilkan kompetensi yang tidak sempurna, menciptakan peluang kewirausahaan bagi pelaku tertentu dan bukan bagi pelaku lainnya” (1992, hal. 8).

Singkatnya, modal sosial muncul sebagai metafora keuntungan (Burt 2001). Ketika individu, atau kelompok individu tertentu, memperoleh keuntungan yang lebih baik atas usahanya, dapat diasumsikan bahwa kesenjangan tersebut disebabkan oleh fakta bahwa orang-orang tersebut lebih terampil atau lebih berkualitas. Pendekatan modal sosial menunjukkan bahwa seorang individu, atau sekelompok individu, memiliki koneksi yang lebih

baik (Burt 2001). Dalam hal ini, modal sosial menjadi pelengkap kontekstual bagi modal manusia.

Teori Burt (1997), didukung oleh artikel terbaru oleh Bolino dkk. (2002), memberikan kontribusi nilai kontingen terhadap modal sosial. Dengan kata lain, keputusan yang diambil oleh individu mempunyai dampak mendasar terhadap perkembangan modal sosial dan perilaku anggota dalam suatu organisasi yang dilandasi oleh kejujuran, ketaatan dan partisipasi sosial serta kontribusinya terhadap perkembangan organisasi tersebut.

Oleh karena itu, dari tinjauan literatur ilmiah mengenai modal sosial, penelitian dapat diklasifikasikan menjadi tiga tingkatan: (1) beberapa penelitian berfokus pada tingkat makro, berkaitan dengan masyarakat, negara atau wilayah (2) kelompok kedua berkaitan dengan meso. atau tingkat organisasi (3) yang terakhir, pengelompokan ketiga mengadopsi tingkat individu atau mikro untuk menganalisis modal sosial. Grafik di bawah ini (Gambar 12.2) merupakan sintesis dari kelompok studi tersebut, yang dicirikan menurut klasifikasi tingkat analisisnya. Selain itu, perlu disebutkan bahwa, dalam beberapa tahun terakhir, sejumlah penelitian telah muncul yang berupaya mengeksplorasi kemungkinan dampak negatif atau tidak diinginkan yang disebabkan oleh bentuk modal sosial tertentu.



**Gambar 12.2. Ringkasan tingkat dan kontribusi terhadap modal sosial**

Portes (1998) menunjukkan bahwa jaringan sosial tertentu, seperti yang dikembangkan oleh kelompok teroris atau mafia, dapat menggunakan modal sosial untuk



tujuan yang merusak. Penulis juga menyajikan contoh-contoh lain mengenai kemungkinan konsekuensi negatif dari modal sosial seperti tuntutan yang berlebihan terhadap anggota atau mengambil keuntungan dari keberhasilan kelompok tertentu melalui pembatasan kebebasan individu dan kemungkinan kecenderungan untuk menempatkan norma-norma tertentu pada tingkat yang dapat menghambat kebebasan individu. partisipasi penuh dalam kehidupan sosial anggota kelompok tertindas tertentu (1998, hal. 15).

### 12.3 MODAL SOSIAL SEBAGAI SALAH SATU JENIS MODAL?

Di Indonesia, modal sosial kewirausahaan mencakup sejumlah faktor yang mencerminkan jaringan sosial, dukungan, dan lingkungan bisnis yang dapat memengaruhi keberhasilan dan perkembangan wirausaha. Beberapa aspek yang relevan dengan modal sosial kewirausahaan di Indonesia meliputi:

1. **Jaringan Sosial:** Jaringan sosial berperan penting dalam mendukung keberhasilan wirausaha di Indonesia. Koneksi dengan keluarga, teman, mentor, dan komunitas bisnis dapat memberikan sumber daya, informasi, dan dukungan yang diperlukan untuk mengatasi tantangan dan meningkatkan peluang bisnis.
2. **Kebijakan Pemerintah:** Kebijakan pemerintah memiliki dampak besar terhadap lingkungan bisnis dan kewirausahaan di Indonesia. Program pemberdayaan ekonomi, pelatihan kewirausahaan, serta insentif dan dukungan bagi usaha kecil dan menengah (UKM) dapat membentuk modal sosial kewirausahaan.
3. **Budaya Kewirausahaan:** Budaya kewirausahaan yang berkembang di masyarakat juga merupakan bagian dari modal sosial. Semakin banyak orang yang memiliki semangat kewirausahaan dan melihat wirausaha sebagai pilihan karier yang layak, semakin besar dampak positifnya terhadap ekosistem bisnis.
4. **Organisasi Dukungan Kewirausahaan:** Keberadaan organisasi dan lembaga yang mendukung kewirausahaan, seperti inkubator bisnis, pusat pelatihan, dan forum pertukaran ide bisnis, juga merupakan bagian dari modal sosial kewirausahaan.
5. **Kolaborasi dan Kemitraan:** Wirausahawan yang dapat membentuk kemitraan dan kolaborasi dengan pihak-pihak terkait, termasuk pemerintah, perusahaan besar, dan organisasi non-profit, dapat memanfaatkan modal sosial untuk meningkatkan peluang bisnis dan memecahkan masalah bersama.
6. **Nilai Sosial dan Keberlanjutan:** Kesadaran akan nilai-nilai sosial dan keberlanjutan semakin penting dalam kewirausahaan di Indonesia. Wirausahawan yang mengintegrasikan prinsip-prinsip keberlanjutan dalam model bisnis mereka dapat mendapatkan dukungan dari masyarakat dan kredibilitas sosial yang lebih besar.

Dalam rangka untuk membangun dan memanfaatkan modal sosial kewirausahaan di Indonesia, kolaborasi antara pemerintah, sektor swasta, dan masyarakat sangat diperlukan. Melalui upaya bersama, masyarakat dapat menciptakan lingkungan yang mendukung, inklusif, dan inovatif untuk pertumbuhan bisnis dan kewirausahaan.

Pandangan berbeda dapat ditemukan sehubungan dengan pertanyaan ini. Memang benar, beberapa ekonom bergengsi melihat konsep modal sosial dengan sedikit skeptis, misalnya Arrow (2000), Dasgupta (2000) atau Solow (2000).

Solow (2000) sangat kritis terhadap konsep dan cara penggunaannya; ia tidak hanya menyatakan bahwa konsep modal sosial tidak dapat diterapkan dalam bidang ekonomi, namun juga bahwa, sampai saat ini, hanya gagasan-gagasan samar dan studi empiris yang sesekali dihasilkan. Secara umum, “modal” adalah suatu tindakan yang dihasilkan dari faktor-faktor produksi yang dapat diharapkan menghasilkan keuntungan produktif dalam jangka waktu tertentu, hal ini tidak dapat dikatakan sebagai modal sosial, dan dengan demikian konseptualisasinya sebagai modal adalah sebuah analogi yang buruk. Solow mengklaim bahwa “...Dalam kaitannya dengan modal sosial, kepercayaan...ada keuntungan dalam hal peningkatan produktivitas. Namun bisakah kita menganggap modal sosial sebagai suatu jenis modal? Bagaimana seorang akuntan mengukur dan mengakumulasi modal ini? Saya belum pernah menanyakan begitu banyak pertanyaan retorik sepanjang hidup saya” (2000, hal. 19).

Arrow (2000) menyatakan bahwa metafora modal harus ditinggalkan dalam konteks gagasan “modal sosial”, karena istilah “modal” menyiratkan tiga aspek: jangka waktu; pengorbanan yang disengaja yang dilakukan saat ini untuk memperoleh keuntungan di masa depan; dan keterasingan, Konsep terakhir ini tidak dapat diterapkan pada modal sosial. Ia juga percaya bahwa jaringan sosial pada dasarnya terbentuk karena alasan selain alasan ekonomi, selain dari nilai yang mungkin diwakili oleh partisipasi mereka dalam jaringan tersebut (2000, hal. 17).

Beberapa peneliti menyatakan bahwa modal sosial dapat diinvestasikan dengan harapan akan menghasilkan manfaat di masa depan, sama seperti jenis modal lainnya, walaupun mungkin dengan tingkat pengembalian yang lebih tidak pasti (Putman 1995). Terlebih lagi, seperti yang terjadi pada jenis modal lainnya, modal sosial dapat diappropriasi (Coleman 1988) dan dikonversi (Bourdieu 1986), misalnya, dalam kasus di mana modal sosial dapat diubah menjadi jenis modal lain berkat posisi yang dimiliki. dalam suatu jaringan tertentu yang memberikan keuntungan baik secara ekonomi maupun yang lainnya. Tentu saja, modal ini kurang likuid dibandingkan bentuk modal lainnya, namun sama seperti jenis modal lainnya, modal sosial dapat menggantikan atau melengkapi sumber daya lain (misalnya, mengurangi biaya transaksi).

Sama halnya dengan modal manusia (meskipun bukan modal ekonomi), modal sosial memerlukan pemeliharaan dan tidak memiliki indikasi depresiasi. Modal sosial dapat menjadi terdevaluasi baik karena penggunaan yang berlebihan maupun kurangnya modal, dan dalam beberapa kasus, modal sosial dapat menjadi usang karena perubahan kontekstual yang berpengaruh (Adler dan Kwon 2002).

Namun, peneliti lain mempunyai pandangan yang baik mengenai modal sosial sebagai jenis modal lain (Glaeser et al., 2000; Knack dan Keefer 1997). Seperti yang ditunjukkan oleh Grootaert dan Van Bastelaer (2002) “ini adalah satu-satunya bentuk modal yang tidak dapat ada di jantung perekonomian gaya Robinson Crusoe, setidaknya sampai kedatangannya di pulau tersebut”.

Dalam studi terbarunya, “Social Capital, a theory of social Structure and Action”, Lin (2001), menempatkan modal sosial dalam kelompok teori modal (teori klasik dan neo-klasik). Evolusi teori kapital dalam empat dekade terakhir telah membuka jalan bagi munculnya teori baru yang diberi nama teori neokapital, yang mencakup modal manusia, sosial, dan budaya. “Modal manusia, yang menganggap bahwa modal dapat bertumpu pada tenaga kerja individu, sudah ada sejak zaman Adam Smith, yang memasukkan semua kemampuan yang diperoleh dan berguna dalam populasi suatu negara sebagai bagian dari modalnya (1937)” Lin (2001, hal. 9). Tabel 12.2 menunjukkan beberapa perbedaan antara modal ekonomi dan modal non-ekonomi, termasuk modal sosial.

**Tabel 12.2. Perbedaan modal ekonomi dan non-ekonomi**

<b>Karakteristik</b>	<b>Modal ekonomi (finansial, fisik)</b>	<b>Modal non-ekonomi (manusia, sosial)</b>
Kontrol	Kepemilikan	Bersama
Alasan	Spekulasi	Sosial (asli)
Tangibilitas	Nyata	Tidak berwujud
Keteralihan	Dapat dipindahtangankan	Tidak dapat dipindahtangankan
Dinamika	Statis	Dinamis
Durasi	Berkurang seiring penggunaan	Meningkat seiring penggunaan

*Sumber: Karya penulis sendiri*

Kesimpulannya, bagian ini dapat disimpulkan dengan menyatakan bahwa, menurut pendapat kami, berdasarkan tinjauan yang dilakukan, modal sosial memang termasuk dalam kelompok jenis modal yang heterogen (Arrow 2000). Benar atau tidaknya asumsi ini, kekhususan modal ini memerlukan pengembangan metodologi “ad hoc” untuk melakukan pengukuran dan analisis.

#### **12.4 PENGUKURAN MODAL SOSIAL**

Konsep modal sosial telah mengalami evolusi yang signifikan, sebagian besar disebabkan oleh verifikasi empiris yang mengaitkan keberadaan modal sosial dalam jumlah besar dengan hasil sosial dan ekonomi yang positif dan beragam. Namun, secara paradoks, tidak ada konsensus pendapat tentang bagaimana melakukan penilaian tersebut, sebuah kesulitan yang serupa dengan yang dialami oleh bidang ilmu-ilmu sosial.

Pengukuran modal sosial ternyata menjadi tantangan akhir-akhir ini, sehingga OECD dan Bank Dunia berinisiatif membentuk kelompok kerja internasional dengan tujuan mencapai konsensus mengenai serangkaian indikator yang akan memungkinkan mereka untuk mendapatkan pengukuran yang homogen. Tugas seperti ini terhambat oleh sifat multidimensi dari konsep tersebut, yang mencakup berbagai tingkat dan unit analisis, serta fakta bahwa sifat dan bentuk modal sosial bervariasi dari waktu ke waktu.

Meskipun demikian, beberapa penelitian telah membahas masalah ini. Pada analisis tingkat makro, penelitian Putman (2000), sehubungan dengan perbedaan yang diamati dalam modal sosial di AS, didasarkan pada pendekatan longitudinal dan transversal. Pengukurannya terhadap modal sosial didasarkan pada indeks yang terdiri dari berbagai elemen: tingkat

partisipasi dalam organisasi dan kehidupan warga negara, partisipasi dalam kehidupan publik atau sukarela, informal, ikatan sosial, dan tingkat kepercayaan subjektif antar individu.

Bank Dunia telah berupaya melakukan pengukuran dengan menggunakan survei. Misalnya, Narayan dan Pritchett (1997) merancang instrumen pengukuran yang digunakan dalam studi empiris yang dilakukan di pedesaan Tanzania dari data yang diperoleh tentang modal dan kemiskinan (SCPS). Cara lain untuk mengevaluasi variasi modal sosial adalah dengan mengukur tidak adanya kerjasama sosial. Fukujama (1995) mencoba melakukan pengukuran ini melalui evolusi indikator tidak langsung tertentu. Penelitian-penelitian ini tidak memiliki kejelasan dan, terlebih lagi, kadang-kadang berisiko membingungkan asal-usul dan konsekuensinya.

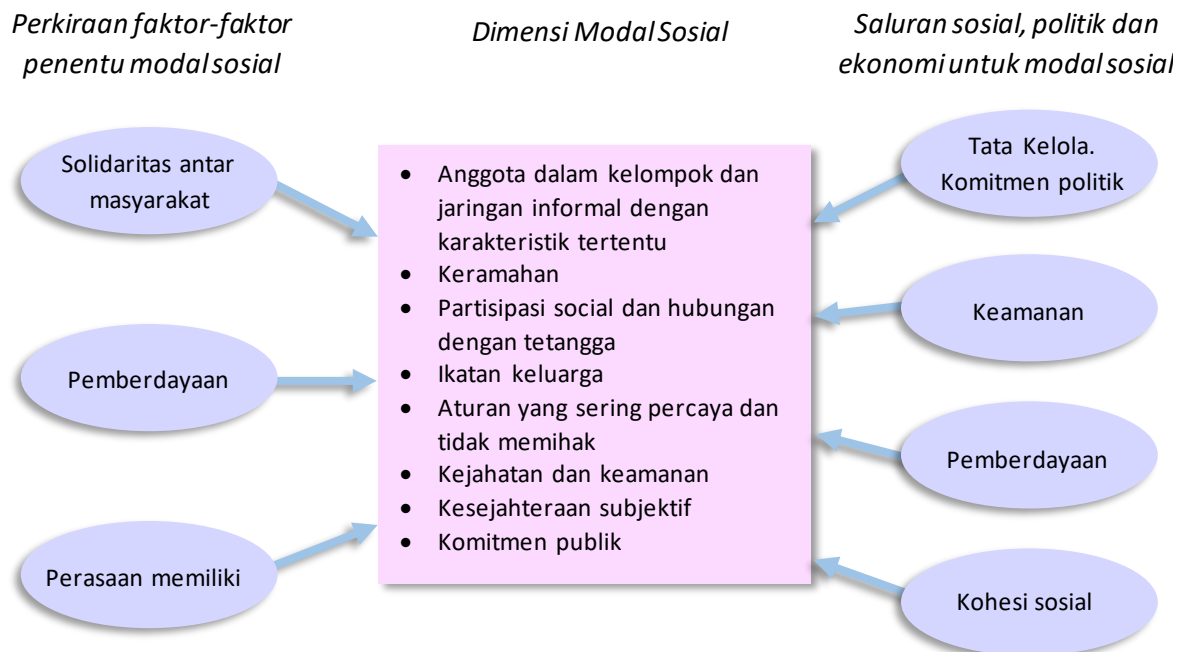
Salah satu instrumen yang mempunyai dampak terbesar terhadap pengukuran modal sosial adalah Survei Nilai Dunia, yang dilakukan oleh Ronald Inglehart, yang mengumpulkan data dari 43 masyarakat berbeda untuk memahami peran faktor budaya dan politik dalam perekonomian. Beberapa peneliti modal sosial, seperti Knack dan Keefer (1997) menunjukkan adanya hubungan yang kuat antara tingkat kepercayaan secara umum dan tingkat investasi di 29 negara.

Instrumen pengukuran lainnya adalah New South Wales Study, yang dikembangkan oleh Onyx dan Bullen (1997). Ini adalah alat pengukuran praktis yang diterapkan di negara bagian New South Wales (Australia) yang menganalisis delapan faktor mendasar ketika menganalisis peningkatan modal sosial: partisipasi dalam komunitas, keproaktifan dalam konteks sosial, dan perasaan. Kepercayaan dan keamanan, hubungan dengan tetangga, keluarga/teman dan rekan kerja, toleransi terhadap keberagaman dan menghargai kehidupan. Berfokus pada skor modal sosial individu, penulis memprediksi di wilayah mana individu tersebut berada.

Barometer Modal Sosial (BARCAS), yang dirancang oleh John Sudarsky (1999), sebagian besar didasarkan pada WVS dan diterapkan dalam studi empiris di Kolombia, berfungsi dalam dua dimensi: modal sosial dan kepercayaan terhadap sumber informasi. Dengan menggunakan analisis faktorial, ia menemukan delapan dimensi yang termasuk dalam faktor modal sosial: kepercayaan institusional, partisipasi sipil, timbal balik, hubungan horizontal, hierarki, kontrol sosial republikanisme sipil, dan partisipasi politik.

Gambar 12.3 menunjukkan variabel-variabel kunci yang dipertimbangkan dalam studi mengenai dimensi yang membentuk konstruksi modal sosial. Ada juga penelitian yang mencoba melakukan pengukuran pada tingkat organisasi dan individu. Analisis jaringan mempelajari aspek struktural hubungan sosial. Menurut peneliti jaringan, individu adalah fokus perhatian dan titik acuan. Di antara metode yang paling sering digunakan untuk perkiraan ini adalah metode saturasi dan survei berdasarkan nama, posisi atau jabatan. Pendekatan berbasis saturasi hanya dapat digunakan dalam studi kasus-kasus yang ringkas atau sangat terbatas, karena peneliti harus benar-benar paham dengan rencana hubungan. Berkenaan dengan jaringan besar, individu mewakili titik acuan dari mana beragam hubungan pribadi dapat dinilai. Dalam penggunaan teknik survei berdasarkan nama, individu diminta untuk menggambarkan ikatan dan hubungan antarpribadi mereka, yang memberikan

informasi tentang sumber daya yang tersedia dalam jaringan tersebut. Teknik survei berdasarkan posisi terdiri dari menanyakan individu apakah mereka mengenal orang-orang yang menempati posisi tertentu atau jenis jabatan yang telah ditentukan, yang dianggap penting untuk mengakses sumber daya tertentu dalam konteks tertentu.



**Gambar 12.3. Dimensi-dimensi utama yang membentuk konstruksi modal sosial. Sumber: Diadaptasi dari Narayan dan Casidy (2001, hal. 65)**

Para pembela analisis jaringan berpendapat bahwa perkiraan ini adalah satu-satunya cara untuk mengukur. Seperti yang dikatakan Lin, “tanpa perkiraan modal sosial pada jaringan sosial dan sumber daya yang menyertainya, konsep ini terancam menguap” (2001, hal. 23). Para pencela menyatakan bahwa bidang minat dalam analisis jaringan terbatas dan mengabaikan dimensi kualitatif dan kontekstual yang penting untuk memahami dan menjelaskan fenomena sosial.

Sebuah bidang di mana kemajuan penting telah dicapai, berkat karya Glaeser dkk. (2001), sedang menilai investasi individu yang diperlukan untuk modal sosial. Peneliti menganalisis pembentukan modal sosial menggunakan model matematika yang memungkinkan keputusan investasi individu dapat dioptimalkan. Beberapa usulan dikemukakan dalam studi mereka (investasi rasional dalam modal sosial lebih tinggi pada pekerjaan yang memerlukan keterampilan sosial yang lebih besar); modal sosial berkurang sesuai dengan kemungkinan mobilitas; orang yang berinvestasi pada sumber daya manusia biasanya juga berinvestasi pada modal sosial, dll.).

Solusi empiris, beragam dan kontradiktif ini jelas menunjukkan kelemahan tertentu dalam kerangka teoritis yang dapat mengarah pada cara berpikir melingkar yang mendekati tautologi. Seperti yang dikatakan Paldam: “Impian mengenai modal sosial memberitahu kita bahwa modal sosial itu kuat. Jika modal sosial sama pentingnya dengan hal tersebut, akan

lebih baik jika sebagian besar definisi yang berbeda dikaitkan dengan 'batu berbunga', sehingga semuanya membahas aspek cerita yang sama” (2000, hal. 631).

Pemikiran seperti itu mengharuskan kita untuk terus berupaya menemukan alat pengukuran yang lebih homogen. Di situs webnya, Putman menyatakan, “Mengapa mengukur modal sosial?: Ada tiga alasan, yang pertama adalah bahwa mengukur modal sosial akan membantu membuatnya tampak lebih nyata (bagi mereka yang menganggapnya terlalu abstrak); hal ini juga akan memungkinkan kita untuk membenarkan investasi pada modal sosial, karena model dimana kinerja merupakan kriteria utama untuk investasi pada sumber daya menunjukkan bahwa kinerja modal sosial akan meningkatkan minat calon investor; dan yang terakhir, hal ini akan menunjukkan kepada kita tindakan-tindakan apa saja yang layak untuk dilakukan demi menciptakan lebih banyak modal sosial”.

## 12.5 MODAL SOSIAL DAN DAYA SAING PENGUSAHA

Perdebatan seputar konsep modal sosial telah menjadi topik yang menarik perhatian di kalangan para akademisi, praktisi, dan pengambil kebijakan. Beberapa perdebatan yang sering muncul meliputi:

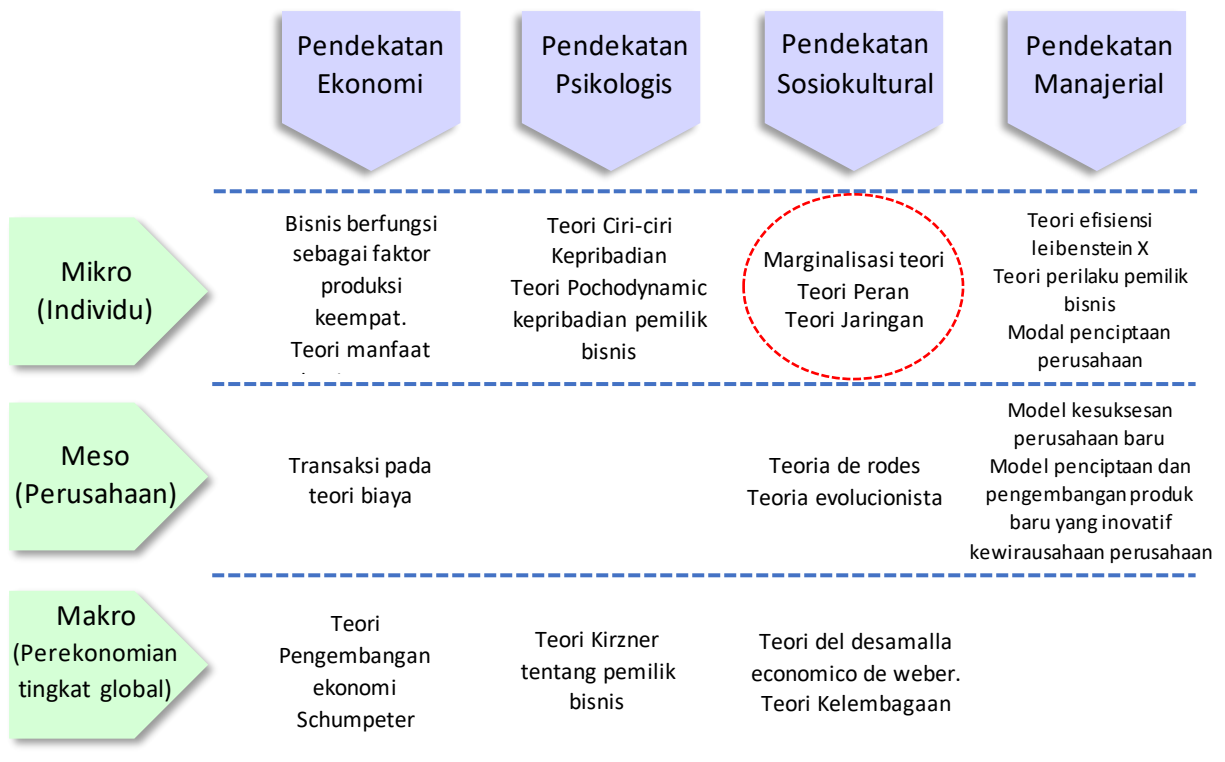
1. **Definisi yang Tidak Tertentu:** Ada perdebatan terkait dengan definisi yang tepat dari modal sosial. Beberapa orang melihatnya sebagai jaringan sosial dan norma-nilai dalam masyarakat, sementara yang lain menganggapnya sebagai aset yang dapat diukur dan dimanfaatkan untuk kepentingan tertentu.
2. **Pengukuran dan Metode Penelitian:** Tantangan dalam mengukur modal sosial menjadi isu sentral. Bagaimana cara mengukurnya dengan akurat dan validitas data yang dihasilkan sering kali menjadi subjek perdebatan. Beberapa menyatakan bahwa itu bersifat subjektif dan sulit diukur dengan cara yang obyektif.
3. **Efek Kausalitas:** Ada perdebatan mengenai sejauh mana modal sosial menyebabkan perubahan sosial atau sebaliknya. Beberapa berpendapat bahwa modal sosial hanyalah korelasi dan bukan penyebab langsung dari perubahan sosial.
4. **Politik dan Kekuasaan:** Ada argumen bahwa modal sosial dapat digunakan sebagai alat politik atau kontrol kekuasaan. Dalam beberapa kasus, akses terhadap modal sosial dapat terbatas pada kelompok-kelompok tertentu yang memiliki kekuatan politik atau ekonomi.
5. **Isu Universalitas vs. Kontekstualitas:** Sebagian orang berpendapat bahwa konsep modal sosial memiliki nilai universal yang dapat diterapkan di berbagai konteks sosial dan budaya, sementara yang lain berpendapat bahwa nilai dan praktik modal sosial sangat bergantung pada konteks lokal dan budaya.
6. **Hubungan dengan Pembangunan:** Ada perdebatan mengenai sejauh mana modal sosial berperan dalam pembangunan sosial, ekonomi, dan politik. Beberapa percaya bahwa itu merupakan faktor kunci untuk pertumbuhan yang berkelanjutan, sementara yang lain menganggapnya sebagai faktor sekunder dalam perubahan sosial.

Dalam hal perdebatan mengenai modal sosial, penting untuk melihatnya sebagai konsep yang kompleks dan multidimensional. Meskipun ada perbedaan pendapat, pengembangan dan

pemanfaatan modal sosial tetap menjadi fokus penting dalam upaya membangun masyarakat yang lebih inklusif, adil, dan berkelanjutan.

**Kewirausahaan dan Daya Saing**

Studi tentang fungsi kewirausahaan dan penciptaan bisnis baru dapat didekati dari berbagai perspektif teoritis (ekonomi, psikologis, institusional dan manajerial; lihat Gambar 12.4) (Veciana 1999). Jelasnya, bab ini berakar pada tingkat sosio-kultural atau kelembagaan, yang dimensinya dekat dengan tingkat mikro atau individu, yakni dari sudut pandang wirausaha.



**Gambar 12.4. Pendekatan teoritis terhadap fungsi kewirausahaan. Sumber: Veciana (1999)**

Menurut Veciana (1999), teori-teori yang dapat dimasukkan ke dalam pendekatan sosio-kultural atau kelembagaan mempunyai inti umum yang kuat: “asumsi dasar bahwa keputusan untuk menjalankan bisnis sendiri, dan oleh karena itu pendirian perusahaan-perusahaan baru, dikondisikan oleh faktor eksternal atau lingkungan. Dengan kata lain, faktor sosio-kultural atau kerangka kelembagaanlah yang menentukan semangat kewirausahaan dan penciptaan perusahaan baru di suatu tempat dan waktu tertentu”. (1999, hal. 21). Pada tingkat individu atau mikro, masih dalam pendekatan sosial budaya, peneliti kunci yang disebutkan penulis adalah Birley (1985), Aldrich dan Zimmer (1986), Johannisson (1986), Aldrich et al. (1986) dan Aldrich dkk. (1987). Ide dasarnya adalah fungsi kewirausahaan disisipkan dan dikembangkan dalam suatu jaringan hubungan sosial. Penciptaan perusahaan baru diperkuat atau dibatasi oleh labirin hubungan yang kompleks antara wirausahawan masa depan, sumber daya yang tersedia, dan peluang. Oleh karena itu, pendekatan ini menjadi

perhatian khusus karena lebih didasarkan pada gagasan kerja sama dan kepercayaan dibandingkan kompetensi dan ketidakpercayaan.

Sebagai titik awal, wirausaha dapat dipahami sebagai wirausaha perorangan-pemilik usaha dari sebuah UKM yang memulai sebuah proyek yang bermula dari ide yang ia coba terapkan pada pasar, didorong oleh sentralisasi dan personalisasi yang kuat melalui manajemen strategis. Menurut Aldrich dan Zimmer (1986), fenomena pendirian perusahaan baru harus dipahami sebagai proses dinamis, fungsi dari struktur peluang dan motivasi wirausaha yang memiliki akses terhadap sumber daya. Oleh karena itu, penciptaan perusahaan merupakan sebuah “fenomena yang tertanam dalam jaringan hubungan sosial yang berkelanjutan” (1986, hal. 8) yang dapat memungkinkan atau menghambat proses penciptaan perusahaan melalui hubungan antara wirausahawan potensial, sumber daya dan peluang.

Kehadiran manajemen perusahaan di mana-mana dapat membantu menjelaskan fakta bahwa jaringan hubungan di UKM berasal dari jaringan pengusaha. Berkat hubungan yang dipelihara para pengusaha dengan pihak-pihak yang terlibat, perusahaan mendapatkan akses ke pelanggan pertamanya, memperoleh informasi penting, memperoleh akses ke pasar baru, dan mencari pendanaan yang diperlukan untuk pertumbuhan dan pembangunan. Sejalan dengan gagasan ini, Aldrich dan Davis (2000) menyatakan bahwa “dalam kondisi kompetitif perekonomian modern, sumber daya yang dikontrol langsung oleh pemilik tidak cukup untuk menjamin kelangsungan hidup dan pertumbuhan perusahaan kecil. Konsekuensinya, untuk mendapatkan beberapa peluang, pengusaha perlu melengkapi apa yang mereka kendalikan secara pribadi dengan menggunakan modal sosial” (2000, hal. 2).

Oleh karena itu, modal sosial kewirausahaan dapat diartikan sebagai nilai tambah yang memfasilitasi jaringan hubungan bagi pengusaha; hubungan relasional yang membentuk jaringan sosial mereka. Modal sosial ini dapat dilihat (dan oleh karena itu diukur) pada momen-momen yang berbeda: pada awal proyek atau perusahaan kewirausahaan (M1), yaitu, ikatan dan kontak pengusaha yang dibangun sebelum memulai perusahaan, misalnya, melalui keluarga atau kontak dari sekolah/universitas, atau ketika perusahaan sudah berdiri dan berjalan; saat perusahaan sedang menjalankan aktivitasnya (Mn).

Analisis M1 lebih erat kaitannya dengan aspek kualitatif fungsi kewirausahaan, dimana berhasil atau tidaknya seorang wirausaha tidak bergantung pada sifat psikologis atau kepribadiannya. Variabel berikut digunakan oleh Cuervo (2003) dengan cara yang sama ketika merangkum variabel yang paling relevan untuk menghasilkan kemampuan kewirausahaan: “karakteristik pribadi dan kelompok, lingkungan keluarga dan kelompok, nilai-nilai dan budaya masyarakat, institusi dan fungsinya, model pelatihan yang digunakan, sistem ilmu pengetahuan dan teknologi, tindakan negara dan sistem penghargaan” (2003, hal. 57).

Lalu, bagaimana sebenarnya pengusaha memperoleh keunggulan kompetitif? Dalam upaya menjawab pertanyaan ini, Burt (1992) melakukan analisis terhadap apa yang disebutnya “lubang struktural”, yang muncul ketika sumber daya pelengkap dapat ditemukan di tempat-tempat dalam jaringan yang memiliki koneksi lemah atau tidak terkait. Para pelaku (pengusaha) yang mempunyai posisi solid dan mampu menghubungkan mereka dengan situs



lain dalam jaringan akan menikmati keunggulan kompetitif yang signifikan, karena mereka mampu membangun koneksi yang lebih erat, memperoleh sinergi dari sumber daya pelengkap, dan membangun keunggulan dari sumber daya yang saling melengkapi. Produktivitas yang berasal dari posisi mereka. Menurut Burt, para aktor tersebut memiliki modal sosial yang cukup besar. Ini adalah elemen tambahan pada analisis Schumpeterian klasik. Schumpeter (1975) menyatakan bahwa fungsi bisnis adalah mereformasi atau merevolusi pola produksi dengan mengeksploitasi suatu penemuan. Semakin banyak wirausahawan dapat bertindak dengan cara yang inovatif, semakin besar pula mereka dapat memanfaatkan lubang struktural dan mengubahnya menjadi peluang untuk proyek kewirausahaan mereka.

Terdapat beberapa pendekatan teoritis yang telah dikembangkan untuk memahami fungsi kewirausahaan. Berikut adalah beberapa di antaranya:

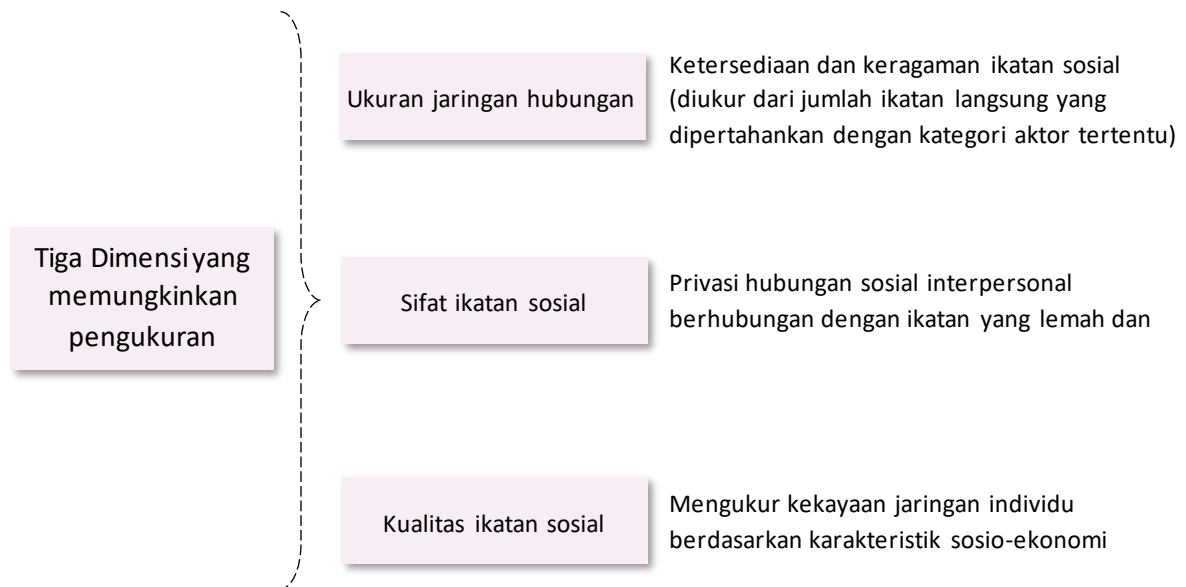
1. **Pendekatan Klasik:** Pendekatan ini mengacu pada pemikiran ekonomi klasik, terutama karya-karya para ekonom klasik seperti Adam Smith. Menurut pandangan ini, kewirausahaan berfungsi sebagai motor pertumbuhan ekonomi. Wirausahawan dianggap sebagai agen yang menciptakan lapangan kerja, meningkatkan efisiensi produksi, dan menciptakan inovasi, yang pada gilirannya berkontribusi pada kesejahteraan masyarakat.
2. **Pendekatan Inovatif:** Fokus pada peran kewirausahaan dalam menciptakan inovasi. Menurut pendekatan ini, wirausahawan berperan sebagai agen inovasi yang menciptakan dan memperkenalkan produk, layanan, atau proses baru. Inovasi yang dihasilkan oleh kewirausahaan dianggap sebagai motor utama perubahan ekonomi dan kemajuan.
3. **Pendekatan Psikologis:** Melibatkan analisis psikologis perilaku wirausahawan. Pendekatan ini memeriksa motivasi, sikap, dan karakteristik psikologis individu yang terlibat dalam kegiatan kewirausahaan. Faktor-faktor seperti kepercayaan diri, ketahanan, dan orientasi terhadap risiko menjadi fokus utama dalam pemahaman perilaku wirausahawan.
4. **Pendekatan Sosial:** Menyelidiki peran kewirausahaan dalam konteks sosial. Ini termasuk analisis dampak kewirausahaan terhadap struktur sosial, pembangunan komunitas, dan perubahan sosial. Kewirausahaan dianggap sebagai sarana untuk mencapai tujuan sosial dan memperbaiki kondisi kehidupan masyarakat.
5. **Pendekatan Ekologi Sumber Daya:** Pendekatan ini melihat kewirausahaan dari perspektif sumber daya yang tersedia dan digunakan oleh individu atau organisasi. Sumber daya ini melibatkan aspek-aspek seperti modal finansial, pengetahuan, jaringan sosial, dan dukungan institusional. Kewirausahaan dipahami sebagai hasil dari interaksi antara berbagai sumber daya ini.
6. **Pendekatan Institusional:** Menekankan peran institusi dan aturan dalam membentuk perilaku kewirausahaan. Pendekatan ini menyoroti bagaimana lembaga-lembaga dan norma-norma sosial memengaruhi keputusan dan tindakan wirausahawan. Aspek ini terkadang disebut sebagai modal sosial kewirausahaan.

Setiap pendekatan ini memberikan wawasan yang berbeda terhadap peran dan fungsi kewirausahaan dalam masyarakat. Pemahaman yang komprehensif mengenai kewirausahaan seringkali memadukan elemen-elemen dari beberapa pendekatan ini.

Gagasan bahwa peluang kewirausahaan (yang umumnya mengacu pada tidak adanya atau kelebihan permintaan terhadap produk tertentu) dapat ditemukan di kesenjangan yang ada di pasar bukanlah gagasan baru. Namun, teori ekonomi menawarkan sedikit penjelasan mengenai keragaman dan kinerja setiap proyek kewirausahaan. Misalnya, mengapa beberapa orang berhasil memulai dan mempertahankan perusahaan baru sementara yang lain gagal? Dalam teori Burt sehubungan dengan lubang struktural, ia mengemukakan penjelasan berikut: “sebagian besar perilaku kompetitif dan hasilnya dapat dipahami dalam kaitannya dengan akses lokasi tertentu ke lubang tersebut di arena persaingan. Inilah sebabnya mengapa lubang struktural merupakan peluang kewirausahaan untuk mengakses informasi, koordinasi dan kontrol. Pengusaha yang berhasil mendapatkan akses ke berbagai koneksi sosial mungkin menikmati tingkat otonomi struktural dan keunggulan kompetitif yang lebih tinggi”. (1992, hal. 12). Jika kita mempertimbangkan tiga pemain: A, B, dan pengusaha, maka pengusaha akan berada dalam lubang struktural bila tiga kondisi berikut ini terpenuhi: (1) A dan B tidak mempunyai kontak langsung satu sama lain; (2) A dan B memiliki jenis informasi yang berbeda; (3) pengusaha memiliki kontak dengan A dan B. Pengusaha bertindak dengan membawa tuntutan dan preferensi ke dalam konflik dan membangun nilai dari perselisihan tersebut (Burt 1992, hal. 34).

Peran jaringan dan pembentukan jaringan juga telah diadopsi sebagai sarana untuk memahami perilaku kewirausahaan, baik pada tahap permulaan perusahaan baru (Aldrich dan Zimmer 1986), dan dalam perkembangan dan pertumbuhan selanjutnya. Johannisson (1986) mengajukan paradigma dalam pembentukan jaringan dan proses pendirian perusahaan baru: perilaku kewirausahaan dalam membangun jaringan kemungkinan besar akan mempengaruhi potensi keberhasilan perusahaan.

Gambar 12.5 menunjukkan tiga dimensi analisis jaringan (ketersediaan dan keragaman; sifat; kualitas hubungan) yang secara jelas ditunjukkan oleh analisis literatur mengenai konsep ini dalam mengukur sejauh mana jaringan tersebut berada (Batjargal 2001; Burt 1997; Nahapiet dan Ghoshal 1998; Lai dkk., 1998). Para peneliti telah berusaha menjelaskan kinerja proyek wirausaha dari sudut pandang perilaku beragam faktor (strategi yang dipilih, karakteristik sektor, karakteristik start-up) namun pentingnya peran wirausaha dalam kelangsungan hidup perusahaan. Kesuksesan juga dilihat dari dua sudut pandang lainnya; dari perspektif individualis dan sosial (Alizadeh 2000). Selain itu, March dan Sutton (1997) menganalisis berbagai cara mengukur kinerja (dibandingkan dengan pertumbuhan investasi, margin operasi, atau reinvestasi aset).



**Gambar 12.5. Ringkasan analisis dimensi jaringan. Sumber: Karya penulis sendiri**

Selain itu, beberapa penelitian mengenai pasar kerja (Granovetter 1973; Lin dan Dumin 1986), menunjukkan bahwa semakin besar jaringan hubungan seseorang, semakin besar pula kesuksesan profesional yang bisa mereka raih (diukur dari gaji, kekuasaan, dan mobilitas). Dengan menggunakan penalaran analog, kepemilikan jaringan hubungan yang luas dapat meningkatkan kinerja perusahaan, karena pengusaha dengan banyak kontak dapat menjalin hubungan dengan pelanggan mereka dengan lebih mudah, serta menetralkan, sampai batas tertentu, pelanggan mereka. kekuatan negosiasi. Penggunaan jaringan sosial yang besar memungkinkan mereka mengurangi biaya transaksi, terutama ketika mengakses informasi, dalam negosiasi dan pengambilan keputusan.

Beberapa usulan dapat diajukan mengenai karya dari kerangka teoritis ini yang menghubungkan kinerja sebuah start-up dengan kapabilitas sosial wirausaha, dua pertanyaan mendasar dalam penelitian yang mendukung gagasan penggunaan modal sosial wirausaha dalam berfungsinya dan keberhasilan perusahaan. proyek. Proposal pertama kami adalah:

*“P1: Semakin besar jaringan yang dimiliki pengusaha, semakin besar pula peluang mereka mencapai peningkatan kinerja dalam proyek bisnisnya.”*

Teori jaringan sosial juga menunjukkan adanya hubungan positif antara keberhasilan profesional individu dan kualitas ikatan sosial mereka. Kualitas, dalam hal ini, mengacu pada hubungan yang ditemukan dalam organisasi dengan ikatan yang kuat (Lin dan Dumin 1986). Bagi pengusaha, menjaga hubungan sosial yang berkualitas juga memungkinkan mereka mengambil tindakan untuk meningkatkan akses terhadap pasar dan pendanaan, dan bahkan dapat membantu meningkatkan nama dan citra perusahaan.

Oleh karena itu, kami dapat mengajukan proposal baru:

*“P2: Dalam kasus di mana pengusaha memiliki hubungan sosial yang berkualitas, yaitu sejumlah besar orang yang menduduki posisi penting, proyek kewirausahaan mereka akan berjalan lebih baik.”*

Dalam setiap proyek bisnis, akses terhadap sumber daya eksternal merupakan salah satu kendala yang paling umum. Akumulasi sumber daya tersebut memungkinkan peluang yang tersedia dan produktif untuk dieksploitasi dalam lingkungan dan memberikan perlindungan yang lebih memuaskan terhadap ancaman (Yli-Renko et al., 2000). Di antara sumber daya eksternal yang dapat dijangkau oleh UKM, sumber daya yang umumnya paling sulit dijangkau adalah akses terhadap pendanaan dan akses terhadap informasi. Berkenaan dengan akses informasi, sumber daya eksternal secara luas diakui sebagai faktor penentu daya saing di perusahaan mana pun, meskipun juga diakui bahwa bagi UKM, dan terlebih lagi untuk proyek yang mereka mulai, sumber daya tersebut merupakan salah satu kelemahan utama.

Dalam hal ini, manfaat modal sosial untuk mengakses informasi telah banyak dibahas dalam literatur mengenai jaringan sosial dan modal sosial. Seperti yang dinyatakan oleh Adler dan Kwon, “...bagi para aktor, modal sosial memungkinkan akses terhadap sumber informasi yang luas dengan biaya yang lebih rendah, memberikan informasi yang berkualitas, relevan, dan tepat waktu”. (2002, hal. 14). Brüdler dan Preisendörfer menyatakan bahwa “...hubungan sosial dan kontak sosial merupakan saluran penting untuk mengakses informasi... informasi yang diterima melalui hubungan yang terjalin dalam hubungan sosial seringkali lebih berguna, dapat diandalkan, eksklusif dan tidak berlebihan” (1998, hal. 214)

Kami memandang jaringan sosial seorang wirausahawan adalah hal yang paling penting dalam memberikan keunggulan kompetitif karena jaringan tersebut memungkinkan wirausahawan mengakses informasi penting dan istimewa serta memberinya nilai. Dengan demikian kita dapat merumuskan usulan sebagai berikut:

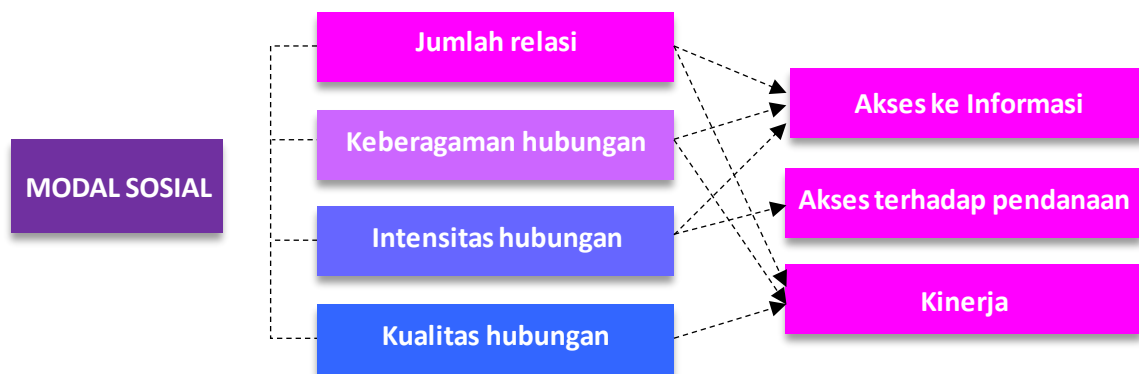
*“P3: Semakin besar jaringan relasi yang dimiliki seorang pengusaha, maka semakin besar pula akses yang dimilikinya terhadap sumber informasi.”*

Akses terhadap informasi dari pihak wirausaha dan hubungan sosialnya dapat dikaitkan dengan teori yang dikemukakan oleh Granovetter (1973) tentang ikatan kuat dan lemah. Logika di balik teori ini didasarkan pada kenyataan bahwa, ketika hubungan antara dua orang kuat, (ikatan kuat), besar kemungkinan orang-orang tersebut akan mengenal tipe individu yang sama dan oleh karena itu akan memiliki informasi yang sama. Di sisi lain, ikatan yang lemah meningkatkan kemungkinan seseorang mendapatkan akses terhadap orang-orang yang memiliki minat dan pengetahuan berbeda. Ikatan yang lemah membuka jalan bagi informasi yang lebih segar dan unik dibandingkan ikatan yang kuat, dimana informasi yang berlebihan sering kali berlimpah. Oleh karena itu kami dapat mengajukan usulan lain:

*“P4: Pengusaha yang mempunyai akses terhadap informasi yang lebih baik adalah mereka yang mempunyai banyak ikatan lemah dalam hubungan sosialnya.”*

Telah ditekankan bahwa sumber daya eksternal yang perlu diperoleh pengusaha adalah akses terhadap informasi dan sumber pendanaan. Pengusaha dapat menggunakan jejaring sosial untuk mengakses sumber daya jenis ini. Beberapa penelitian bahkan menunjukkan dampak menguntungkan bagi pengusaha jika memiliki hubungan sosial dengan para bankir (Uzzi 1997), yang pada dasarnya bisa berada di bawah payung hubungan kepercayaan. Dengan demikian kami dapat mengusulkan bahwa:

*“P5: Ikatan yang kuat memungkinkan akses yang lebih baik terhadap sumber daya keuangan dibandingkan ikatan yang lemah.”*



**Gambar 12.6. Model konseptual. Sumber: Karya penulis sendiri**

Kelompok proposal yang kami sajikan di sini dapat saling berhubungan seperti terlihat pada Gambar 12.6.

### **Kesimpulan**

Dengan menggunakan tinjauan literatur, dalam penelitian ini, kami telah melakukan analisis ekstensif terhadap konsep modal sosial. Analisis ini memungkinkan kami untuk memastikan bahwa modal sosial dapat dilihat dari perspektif makro, (dalam kerangka struktur sosial) hingga ke tingkat individu, melalui tingkat organisasi dan kelembagaan.

Studi ini mencoba untuk membuat kemajuan dalam aliran penelitian yang mempertimbangkan perkiraan teoretis terhadap nilai modal sosial dalam ilmu manajemen dengan menggunakan literatur terkini tentang modal sosial dan penciptaan nilai. Hasil studi empiris di lapangan dan hubungan antar perusahaan dan intra perusahaan juga telah diperhitungkan.

Dapat disimpulkan bahwa kepemilikan modal sosial merupakan elemen penting ketika menghasilkan keunggulan kompetitif yang memungkinkan wirausahawan mewujudkan proyek kewirausahaan dengan kinerja bisnis yang baik. Inilah sebabnya mengapa kinerja proyek-proyek ini tidak hanya bergantung pada strategi, kualitas produk, atau kesenjangan yang akan mereka upayakan untuk menjembatani pasar, namun juga pada modal sosial yang mereka miliki untuk memberikan dorongan yang diperlukan bagi perusahaan baru. Kapasitas pengusaha untuk membangun jaringan hubungan sosial yang luas dan subur memungkinkannya melengkapi modal fisik dan intelektual yang mungkin mereka miliki.

## **BAB 13**

### **PERUBAHAN SIMBOLIK PENGUSAHA DAN ORGANISASI**

#### **13.1 PENDAHULUAN**

*“Tumbuh atau mati.”* (Rodale 1987). *“Jika kita tidak terus berkembang, kita akan mati. Perusahaan ini harus terus berkembang”* (Olson dan Terpstra 1992). Pertumbuhan menjadi berita utama di berbagai jurnal bisnis publik seperti *The Harvard Business Review*, *Fast Company*, *Fortune*, *Inc.* dan banyak lagi. Dinamika lingkungan kompetitif, eksekutif (atau pengusaha), dan perusahaan itu sendiri berdampak dan dipengaruhi oleh proses keberhasilan pertumbuhan suatu organisasi. Ada banyak penelitian yang mengeksplorasi proses pertumbuhan secara keseluruhan. Less mengkaji proses penting dalam mengubah perusahaan wirausaha kecil yang berstruktur sederhana menjadi perusahaan yang terstruktur secara fungsional dan dikelola secara profesional. Banyak pengusaha yang menggemakan pengamatan XM: *“Kita terjatuh karena kita tidak tahu bagaimana fokus pada pembangunan sejalan dengan pertumbuhan”* (Solymossy dan Penna 2001). Pertumbuhan menghadirkan tantangan bagi pengusaha, karyawan, dan organisasi. Pertumbuhan memerlukan perubahan, dan perubahan yang berhasil difasilitasi dengan mengembangkan sikap, perilaku, dan proses yang berfokus pada tugas dan proses organisasi yang mengarah pada organisasi yang sukses dan matang.

#### **Latar Belakang**

Organisasi muncul dan selanjutnya mengalami berbagai perubahan dalam proses mencapai kesuksesan. Banyak yang tidak berhasil. Penelitian menunjukkan bahwa lebih dari separuh bisnis berhenti beroperasi dalam waktu satu setengah tahun setelah dimulainya, apa pun industri, budaya, atau negaranya. Bahkan di antara perusahaan-perusahaan yang bertahan, hanya sedikit yang berhasil mencapai pertumbuhan. Sebagian besar masih merupakan usaha kecil. Kegagalan bisnis dapat disebabkan oleh banyak hal, sedangkan kegagalan untuk tumbuh umumnya terkait dengan ketidakmampuan manajemen untuk merespons krisis secara memadai (Olson dan Terpstra 1992; O’Neill 1983; Scott dan Bruce 1987). Seiring pertumbuhan bisnis, tugas dan tanggung jawab kepemimpinan berubah, tugas fungsional berubah, karyawan terkena dampaknya, dan struktur organisasi perusahaan pun berubah. Kompetensi wirausahawan dan persyaratan manajerial perusahaan berubah seiring pertumbuhan bisnis. Beberapa penulis melaporkan bahwa lebih dari 90% kegagalan usaha kecil dapat disebabkan oleh kombinasi ketidakmampuan manajerial dan kurangnya pengalaman yang sesuai (Carland dan Carland 1999).

#### **13.2 MENGANALISIS ORGANISASI YANG BERKEMBANG**

Organisasi berkembang dalam siklus, dan dipengaruhi oleh keadaan eksternal (misalnya pasar, teknologi, persaingan) dan faktor internal (misalnya personel, kompetensi, sumber daya). Dunia usaha diperingatkan untuk *“beradaptasi, berevolusi, atau mati.”* Awalnya diungkapkan oleh Michael Powell (Ketua FCC) pada Konferensi Penyiaran Nasional di Las Vegas tahun 2004, perintah ini digaungkan di media massa, dan secara virtual diterima sebagai

undang-undang bagi dunia usaha. Stabilitas dan eksistensi organisasi terancam ketika strategi dan struktur tidak diubah untuk mengakomodasi konsekuensi pertumbuhan. Seiring pertumbuhan organisasi, mereka menunjukkan karakteristik berbeda yang tercermin dalam perubahan strukturnya. Struktur mengacu pada bagaimana aktivitas kerja didefinisikan dan diatur untuk koordinasi, pengendalian dan kelanjutan.

Para ahli telah mengeksplorasi struktur organisasi yang paling tepat, dan tingkat fleksibilitas yang diharapkan dimiliki setiap perusahaan untuk mengakomodasi kemungkinan perubahan atau pertumbuhan di masa depan. Evolusi yang sukses mengharuskan organisasi merancang struktur yang tepat dan sistem pengukuran dan pengendalian yang canggih untuk menangani berbagai tantangan (Olson dan Terpstra 1992). Pugh dkk. (1968), menganalisis variabel-variabel yang dapat digunakan untuk mengkategorikan organisasi yang sedang berkembang. Ini termasuk spesialisasi, standardisasi, formalisasi, sentralisasi, konfigurasi, dan fleksibilitas. Struktur bergantung pada strategi, dan perubahan keduanya memerlukan perubahan dalam manajemen. Para pelaku bisnis merancang respons strategis terhadap peluang lingkungan dan kemampuan organisasi, dan menyusun diri mereka dengan cara yang paling efektif untuk mendukung pencapaian strategi yang mereka inginkan. Preferensi pribadi, analisis lingkungan dan kemampuan organisasi serta strategi yang dimaksudkan berkontribusi pada desain dan implementasi struktur yang penting untuk pencapaian tujuan organisasi.

Pertumbuhan yang sukses memerlukan kombinasi kemampuan terapan (misalnya, manajemen sumber daya manusia) dan konseptual (misalnya, strategi kompetitif). Oleh karena itu, manajer harus menyesuaikan tujuan individu, kemampuan operasional, kemampuan manajerial, dan kemampuan strategis mereka (Churchill dan Lewis 1983). Untuk mengakomodasi pertumbuhan, pemimpin harus mengembangkan keterampilan manajemen mereka (Stevens 1988), menerapkan gaya manajemen yang tepat pada waktu yang tepat (Johnson 1989; Olivier 2004; Waldrop 1987), dan melakukan penyesuaian terhadap perilaku dan sikap mereka berdasarkan perubahan keadaan. Pengusaha yang inventif dan inovatif pada akhirnya berkembang menjadi manajer eksekutif dengan organisasi yang terus berkembang dan berkembang.

### **13.3 TEORI SIKLUS HIDUP DAN TAHAPAN**

Perubahan manajerial dan struktural saling berkaitan dan hampir tidak dapat dipisahkan dalam kerangka teori siklus hidup. Organisasi mengasumsikan “kehidupan” yang sebanding dengan organisme hidup, dan pertumbuhan serta perkembangannya mengikuti urutan yang teratur dan dapat diprediksi. Quinn dan Cameron menunjukkan bahwa “perubahan yang terjadi dalam organisasi mengikuti pola yang dapat diprediksi yang dapat ditandai dengan tahap-tahap perkembangan. Tahapan-tahapan ini bersifat berurutan; terjadi sebagai perkembangan hierarkis yang tidak mudah dibalik; dan melibatkan berbagai aktivitas dan struktur organisasi” (1983, hal. 33).

Tahapan perkembangan mencerminkan aktivitas dan struktur organisasi yang dapat diidentifikasi (Dodge et al., 1994; Hanks et al., 1993; Quinn dan Cameron 1983). Hubungan pelaporan, pengambilan keputusan, pemrosesan informasi, departementalisasi, dan prosedur

operasional saling bergantung, dan berubah seiring waktu dari satu tahap ke tahap berikutnya. Ketika perusahaan mengalami kemajuan melalui berbagai tahapan (atau mencapai tonggak tertentu), perubahan dalam permasalahan yang dihadapi menciptakan kebutuhan akan perubahan organisasi. Manajemen dan struktur, yang jika diperlukan, menjadi tidak mampu menghadapi dinamika perubahan yang disebabkan oleh pertumbuhan, dan menjadi hambatan yang membatasi pertumbuhan lebih lanjut. Selain itu, kepribadian dominan pengusaha dan pola perilaku yang mapan dalam perusahaan dapat menjadi penghalang transisi yang diperlukan (Hizon et al., 2004). Hal ini menandakan ketidaksesuaian dengan lingkungan organisasi. Kurangnya efisiensi atau ketidakmampuan perusahaan mencapai tujuannya mengancam kelangsungan hidupnya.

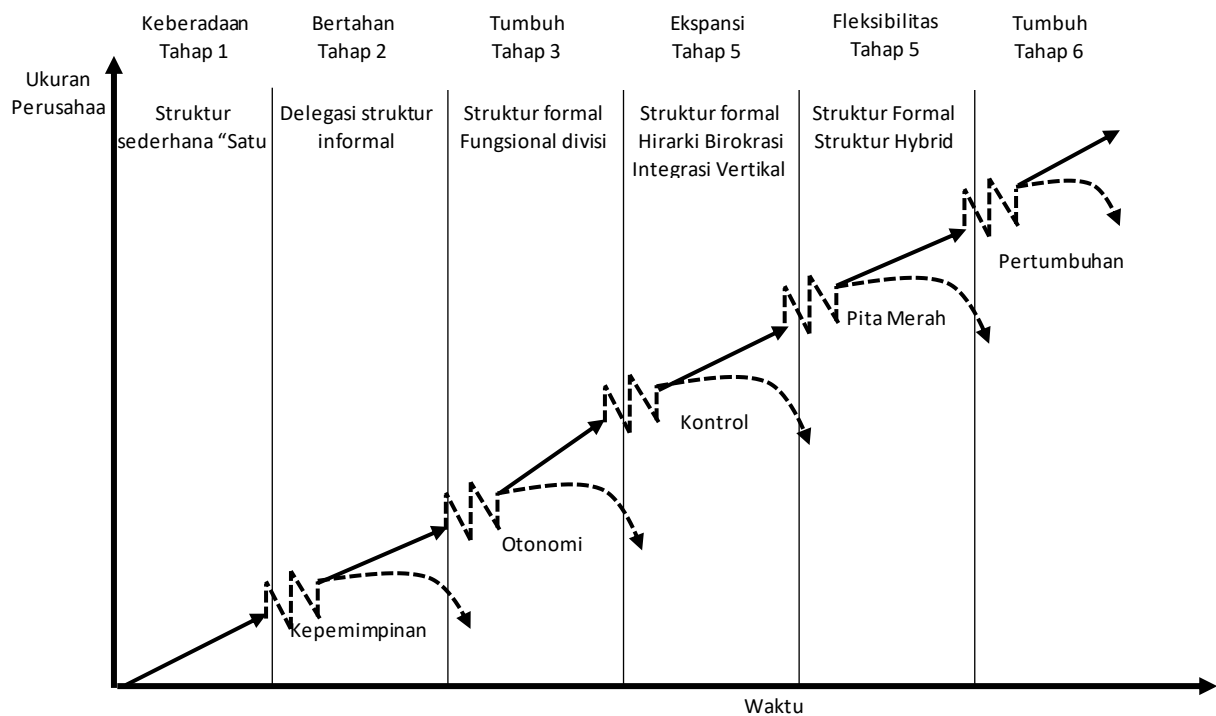
Tahapan perkembangan dan dimensi deskriptifnya berbeda-beda tergantung penelitiannya. Oleh karena itu, terdapat beragam model, ada yang fokus pada kejadian, ada yang fokus pada kejadian, dan ada pula tahapan antara kejadian dan kejadian. Kerangka kerja yang paling sederhana adalah kerangka Schumpeter, dengan dua kerangka: perusahaan yang dikelola secara kewirausahaan dan dikelola secara fungsional (1983).

Model lain yang kurang kompleks memiliki tiga tahap (Downs 1967; Smith et al., 1985) atau empat tahap (Baird dan Meshoulam 1988; Chandler 1962; Hanks et al., Kazanjian 1988; Quinn dan Cameron 1983). Model yang lebih rinci menggunakan lima atau enam tahap (Churchill dan Lewis 1983; Greiner 1972; Miller dan Friesen 1984). Model dapat ditemukan untuk dua belas (Pinchot 1985; Vesper 1990), dan bahkan empat belas tahapan atau tonggak (Carter et al., 1996). Pentingnya tahap-tahap awal ditunjukkan dengan analisis yang lebih mendalam terhadap kegiatan-kegiatan pembentukan dalam model-model yang lebih komprehensif. Tinjauan terhadap model yang diusulkan sebelumnya berada di luar cakupan bab ini; namun, Quinn dan Cameron (1983) meninjau delapan model, memberikan integrasi di antara model-model tersebut. Enam model tambahan ditinjau oleh Lee (2005). Bahkan kedua ulasan ini tidak komprehensif.

Terlepas dari jumlah tahapannya, masing-masing penulis menjelaskan perkembangan perkembangan serupa dengan lebih rinci. Meskipun nama dan labelnya berubah, gambaran mendasar mengenai aktivitas dan konfigurasi organisasi relatif konsisten. Sebuah perusahaan muncul (tahap pertama), mencapai beberapa keberhasilan dan pertumbuhan, (tahap kedua) dan pada setiap tahap berikutnya menunjukkan pertumbuhan atau ekspansi dan konfigurasi struktural yang berbeda.

Perubahan struktural merupakan hasil dari strategi pertumbuhan yang direvisi dan diterapkan sebagai respons terhadap berbagai krisis dan kesenjangan lingkungan. Setiap tahap pertumbuhan bisnis dikaitkan dengan titik krisis (Greiner 1998; Scott dan Bruce 1987) (lihat Gambar 13.1). Menggabungkan kerangka kerja Greiner, Chandler, dan lainnya, sebuah organisasi muncul pada awal dan berkembang seiring waktu melalui berbagai tahap. Setiap transisi antar tahapan menunjukkan serangkaian krisis, yang pada gilirannya menyebabkan organisasi mencari konfigurasi manajerial dan struktural baru.





**Gambar 13.1. Tahapan, struktur dan titik krisis (transisi), dimana perusahaan beradaptasi, berubah dan tumbuh, atau terputus-putus**

Sifat setiap krisis membawa perhatian pada kurangnya koordinasi, komunikasi dan pengendalian. Kekurangan-kekurangan ini harus diatasi agar pertumbuhan dapat dilanjutkan. Krisis menjadi jelas ketika manajemen menyadari bahwa mereka tidak mampu mengelola peningkatan operasi secara efisien dan masih tetap tanggap secara fleksibel terhadap perubahan peluang dan tantangan dalam lingkungan bisnis. Jika organisasi ingin berkembang, maka organisasi tersebut harus berubah. Agar hal ini berhasil, strategi perubahan harus mengintegrasikan struktur, proses, dan personel. Sebagaimana dikemukakan oleh Kilzer dan Glausser (1984), krisis dapat berhasil diatasi dengan perencanaan waktu dan pertumbuhan yang cermat, perencanaan kontinjensi, perencanaan taktis, mempertahankan anggaran operasional, dan perlakuan yang adil terhadap semua pemangku kepentingan: dengan kata lain, berfokus pada setiap aspek dari krisis. Mengingat struktur dan proses organisasi terintegrasi, satu hal tidak dapat diubah tanpa mengubah yang lain, dan keduanya dipengaruhi oleh kepemimpinan perusahaan.

#### 13.4 PEMBAHASAN TAHAPAN DAN TRANSISI

Tahap awal atau tahap keberadaan ditandai dengan wirausahawan pendiri yang bekerja untuk mengkomersialkan dan membuat perusahaan dapat bertahan. Dalam organisasi kewirausahaan, wirausahawan adalah pemimpin, perwujudan strategi perusahaan, dan pemrakarsa semua konfigurasi struktural selanjutnya. Staf tidak ada atau sedikit, dan wirausahawan menjalankan banyak fungsi. Ketika perusahaan membangun legitimasi dan kelangsungan hidup terjamin pada tahap kedua, perusahaan akan bertumbuh. Karyawan ditambahkan untuk mengakomodasi pertumbuhan, dan bertambahnya ukuran perusahaan

memaksa wirausahawan untuk menjadi manajer pengawas. Tambahan karyawan membuat komunikasi yang baik dan konsistensi menjadi penting. Semakin banyak wirausahawan yang berfungsi sebagai manajer, mengarahkan pekerjaan orang lain sambil tetap menjadi anggota organisasi yang produktif. Dengan pertumbuhan dan kompleksitas, wirausahawan tidak lagi dapat mengawasi semuanya secara pribadi. Hal ini memerlukan perubahan dari manajemen “langsung” menjadi pendelegasian “lepas tangan”. Tugas, proses, dan wewenang harus dialihkan kepada orang lain sehingga menyebabkan pengusaha mengorbankan kendali pribadinya.

Di sinilah kesulitan muncul, ketika orang lain mulai mengawasi langsung karyawan produktif tersebut. Banyak bisnis yang gagal pada tahap ini, karena gaya manajerial direktif (bimbingan pribadi) yang mendorong kesuksesan awal, bertentangan dengan pendekatan “biarkan manajer melakukan tugasnya” yang diperlukan untuk pertumbuhan yang berkelanjutan. Krisis yang mengidentifikasi tahap ini adalah salah satu sumber daya manajerial yang terbatas: ketidakmungkinan satu orang mengelola seluruh operasi. Hal ini diselesaikan dengan delegasi dan kedalaman manajerial tambahan. Namun hal ini mengarah pada krisis berikutnya; kesulitan yang disebabkan oleh hilangnya kendali. Tahap keempat ini bergantung pada pembentukan atau penguatan sistem komunikasi, koordinasi dan pengendalian. Tahap kelima, dengan pertumbuhan yang terus-menerus dan dipercepat, yang mendorong efisiensi dan pengendalian, ditandai dengan struktur hierarki dan birokrasi. Birokrasi bergantung pada standarisasi dan formalitas prosedural. Namun birokrasi tidak fleksibel dan tidak responsif terhadap perubahan pasar dan peluang pelanggan yang cepat. Krisis ini mengarah pada tahap keenam; revitalisasi dan pembaruan pertumbuhan, umumnya melalui beberapa bentuk aliansi atau jaringan.

### **13.5 TITIK TRANSISI KRITIS**

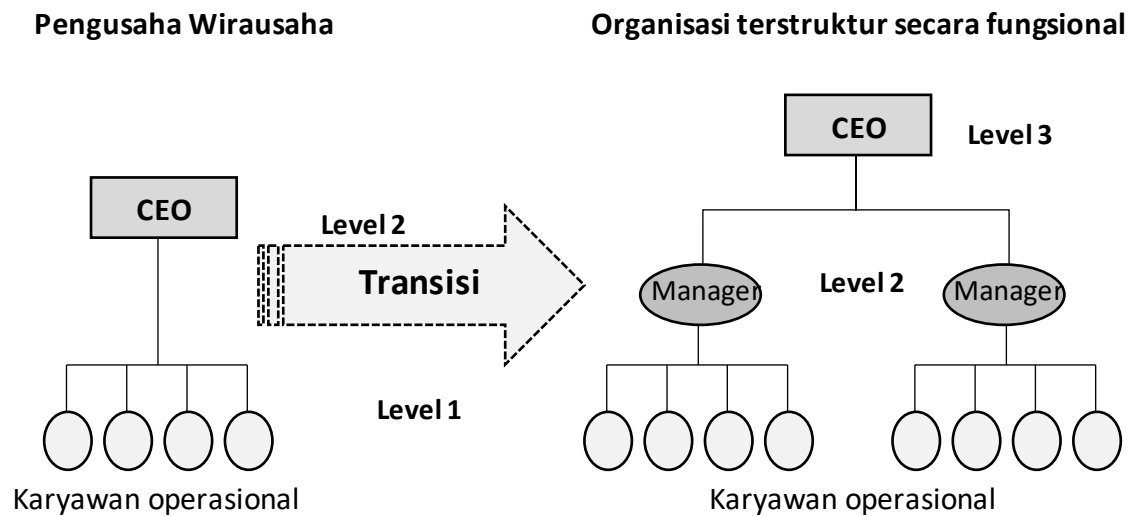
Literatur yang ada dapat membawa kita pada kesimpulan bahwa tidak ada satu transisi pun yang lebih penting (untuk keberhasilan perusahaan selanjutnya) dibandingkan transisi lainnya. Pertumbuhan organisasi mencakup beberapa periode pertumbuhan yang relatif lancar yang disela oleh periode krisis, pergolakan, dan perubahan radikal. Implikasinya adalah bahwa setiap krisis adalah hal yang sebanding dan merupakan masalah hidup atau mati bagi perusahaan. Dalam setiap kasus, nasihatnya sama: Beradaptasi, berevolusi, berubah, atau mati. Tindakan korektif harus diambil jika tidak, kinerja perusahaan akan menurun, pertumbuhan akan terhambat, dan perusahaan akan stagnan atau mati. Hal ini memang benar, namun krisis yang menyebabkan perusahaan wirausaha bertransformasi menjadi organisasi yang dikelola secara tradisional adalah hal yang terpenting, mengingat besarnya perubahan yang terjadi pada individu, karyawan, dan proses, serta seberapa sukses transisi ini menempatkan perusahaan pada tahapan selanjutnya.

Perilaku kewirausahaan didorong oleh peluang, sehingga menghasilkan pembentukan usaha baru yang menggantikan produk dan proses sebelumnya. Schumpeter (1983), menyebut proses pembentukan usaha baru sebagai “penghancuran kreatif”, mengidentifikasi peran wirausaha dalam perubahan ekonomi, dan mencatat bahwa tahap kritis dalam evolusi

perusahaan terjadi ketika perusahaan berubah dari organisasi yang inovatif menjadi organisasi yang dikelola secara tradisional. Peter Drucker (1999) menemukan bahwa ukuran perusahaan tidak mengubah bisnis atau tujuannya secara mendasar, namun mempengaruhi struktur manajemen, sehingga memerlukan perilaku dan sikap yang berbeda. Eksekutif bisnis kecil dapat melakukan banyak tugas secara bersamaan, namun tidak seiring pertumbuhan perusahaan. Perubahan ukuran yang menyoroti ketidakmampuan memecahkan masalah manajemen adalah perubahan yang “paling serius” dan paling sulit dicapai menurut Drucker.

Seiring dengan berkembangnya organisasi dari startup hingga tahap pertumbuhan, organisasi menjadi semakin kompleks, formal, dan terdesentralisasi (Miller dan Friesen 1984; Olivier 2004). Hal ini mengalami perubahan mendasar dalam cara melakukan sesuatu (Hayes dan Wheelwright 1979) dan harus menerapkan sistem dan struktur organisasi (Lee 1989). Nasihat preskriptif telah ditawarkan untuk membantu wirausaha, mulai dari kebutuhan untuk mengenali berbagai fase psikologis (Grego 1996), kebutuhan untuk mengkomunikasikan visi dan nilai-nilai (Baum et al., 1998), mengandalkan orang lain (Fenn 1996) menyerah-kekuasaan untuk memungkinkan orang lain mengambil alih tugas dan tanggung jawab (O'Neill 1983; Stevens 1988), memperoleh dan membangun keterampilan manajemen tertentu (Johnson 1989), dan mengubah gaya manajemen (Waldrop 1987). Kombinasi dinamis antara kebutuhan seseorang dan kebutuhan bisnis menentukan gaya manajemen yang paling tepat (Johnson 1989), dan juga apakah individu tersebut kompeten, mampu dan bersedia memberikan kepemimpinan yang diperlukan untuk membimbing organisasi ke tingkat berikutnya. pertumbuhan. Masing-masing peringatan ini valid, namun tidak cukup menyampaikan hubungan simbiosis antara perubahan pribadi wirausaha dan perubahan organisasi.

Wawancara dengan para pengusaha mendukung penilaian Schumpeter dan Drucker. Semua tahapan pertumbuhan di masa depan bergantung pada keberhasilan tahap ini karena besarnya dampak terhadap pengusaha, perusahaan, dan karyawan perusahaan. Pertumbuhan menambah karyawan dan meningkatkan tugas manajerial. Pertumbuhan yang berkelanjutan memerlukan penambahan manajemen, biasanya antara pengusaha dan karyawan lainnya. Organisasi kecil yang dikelola secara informal bertransisi menjadi perusahaan yang dikelola secara fungsional. Pengusaha tetap mengelola perusahaan, namun tidak lagi mengawasi karyawan secara langsung. Titik transisi ini ditunjukkan pada Gambar 13.2 dimana struktur kewirausahaan sederhana dan informal berkembang, dan bertransisi ke tahap pertama dari struktur organisasi tiga tingkat yang terstruktur secara fungsional dan hierarkis.



**Gambar 13.2. Transisi dalam struktur organisasi untuk perusahaan yang sedang berkembang (Gambar direproduksi dengan izin dari Solymossy dan Penna, 2001)**

### 13.6 PENGENALAN MANAJER PROFESIONAL

Organisasi-organisasi baru yang sedang berkembang berusaha untuk membangun legitimasi di pasar. Karena perhatian terfokus pada permasalahan dan tantangan yang berorientasi jangka pendek, maka orientasi strategis jangka panjang hampir tidak ada. Karena wirausahawan secara pribadi mengawasi dan mengarahkan semua aktivitas, maka hanya ada sedikit kebutuhan untuk mengartikulasikan kriteria pengambilan keputusan dan prioritas organisasi kepada karyawan lainnya. Ketika perusahaan mulai memperkenalkan manajer profesional, perolehan sumber daya dan pengembangan teknologi menjadi lebih penting daripada pengendalian pribadi (Kazanjian dan Drazin 1990).

Meskipun demikian, karakteristik psikologis dan kompetensi pemimpin mempengaruhi pertumbuhan dan budaya perusahaan (Eggers 1999). Perusahaan yang sukses tidak sepenuhnya bergantung pada kredibilitas dan kompetensi pemimpinnya (Fenn 1996; Osborne 1994), namun organisasi tidak dapat berubah dan tumbuh tanpa adanya perubahan dalam diri wirausaha. Hal ini memerlukan niat strategis, pengalihan tugas, pendelegasian tanggung jawab, dan kepemimpinan manajerial. Seiring berjalannya waktu, struktur yang awalnya sederhana dan informal berkembang menjadi hierarki yang terstruktur secara formal dengan struktur dan proses yang sesuai, praktik sumber daya manusia, dan proses untuk memfasilitasi pertumbuhan dan kesuksesan yang berkelanjutan (Jaques 1992). Lapisan manajerial diciptakan dan sengaja disusun untuk mencapai tugas-tugas yang diperlukan, mencocokkan individu dengan tugas-tugas spesifik dalam area fungsional untuk memaksimalkan nilai dalam setiap tugas (Jaques 1990).

### 13.7 TANTANGAN YANG DIHADAPI ORGANISASI BERKEMBANG

Seiring pertumbuhan organisasi, uang dibutuhkan untuk membeli peralatan tambahan, inventaris, dan memperluas fasilitas. Uang juga diperlukan untuk menambah karyawan dan kemampuan produksi. Dalam organisasi kecil dan muda, pengeluaran

menghabiskan uang tunai yang tersedia; dan sistem akuntansi tidak ada atau tidak mampu menangani kebutuhan canggih akan volume yang meningkat. Pertumbuhan memerlukan perencanaan dan penerapan sistem keuangan yang tepat untuk menyelaraskan pengelolaan modal dengan operasional. Hal ini memerlukan proyeksi penjualan yang realistis, analisis arus kas, anggaran, dan laporan keuangan yang sistematis dan teratur untuk setiap aspek atau departemen penting dalam organisasi. Operasi sehari-hari lebih diutamakan, dan sistem keuangan jarang diterapkan pada tahap awal. Melalui pertumbuhan, kebutuhan akan sistem keuangan menjadi semakin mendesak, dan membutuhkan lebih banyak kecanggihan dan perincian. Diperlukan tingkat kompetensi manajerial khusus tugas yang lebih tinggi, yang sering kali mengarah pada manajer keuangan berdedikasi yang melapor kepada CEO.

Pertumbuhan dimungkinkan oleh perubahan pasar (karena pasar berkembang), namun perubahan pasar juga menyebabkan perubahan persaingan dan strategi bersaing organisasi. Pertumbuhan menyebabkan pasar berkembang, yang memperkenalkan elemen kompetitif dan fenomena pasar baru. Tantangan terhadap kemampuan perusahaan untuk membedakan dirinya dapat mengakibatkan inovasi lebih lanjut atau pengurangan harga untuk melindungi keunggulan kompetitif guna mempertahankan posisi pasar. Memperoleh atau mempertahankan keunggulan kompetitif seiring pertumbuhan perusahaan menjadi semakin sulit. Mirip dengan sistem keuangan, pengembangan dan penerapan rencana pemasaran dimulai dari wirausaha. Namun, seiring dengan pertumbuhan, hal ini biasanya didelegasikan kepada manajer pemasaran atau profesional pemasaran yang berdedikasi.

Karyawan baru harus ditambahkan untuk memungkinkan pertumbuhan dan mengakomodasi peningkatan volume akibat pertumbuhan. Biaya yang terkait dengan mempekerjakan orang yang “salah” sangat besar baik secara finansial maupun waktu yang terbuang. Merekrut, memilih, dan mempertahankan orang-orang yang memenuhi syarat untuk sebuah perusahaan kecil tidak memerlukan seorang profesional penuh waktu, dan sering kali dilakukan oleh manajer wirausaha. Meskipun sebuah perusahaan masih muda (kecil, dan berstruktur sederhana), setiap karyawan dapat diperlakukan secara unik (misalnya, dalam hal metode penghitungan gaji dan tunjangan). Namun seiring dengan pertumbuhan, kebijakan sumber daya manusia yang bersifat individual digantikan oleh kebijakan resmi dan terstandar yang dirancang untuk menjamin perlakuan yang adil dan setara terhadap seluruh karyawan. Ukuran juga membuat perusahaan tunduk pada kebijakan yang diamanatkan pemerintah federal, yang rumit untuk diterapkan. Meskipun memungkinkan untuk melakukan outsourcing terhadap aktivitas-aktivitas ini, sering kali perusahaan mempekerjakan seorang profesional sumber daya manusia. Profesional atau departemen sumber daya manusia akan mengelola perekrutan, kompensasi, administrasi tunjangan serta pelatihan karyawan sebagai persiapan untuk perubahan selanjutnya dalam tugas dan tanggung jawab mereka.

Perilaku, sikap dan kognisi harus diubah untuk mengakomodasi pertumbuhan, terutama pada eksekutif wirausaha. Tingkat kemampuan kognitif yang berbeda-beda terlihat pada situasi yang berbeda dan pada titik pertumbuhan dan hierarki organisasi yang berbeda. Elliot Jaques (1986) menemukan bahwa kemampuan intelektual seorang manajer terbagi dalam beberapa tingkat berdasarkan kompleksitas tugas mereka. Perubahan pada

perusahaan memerlukan perubahan pada perilaku pengusaha dan tenaga kerja. Kapabilitas intelektual wirausaha memungkinkan pertumbuhan dalam organisasi, dan kapabilitas tersebut harus dikembangkan untuk menangani kompleksitas yang semakin meningkat.

Peningkatan proses kognitif meningkatkan kemampuan intelektual, yang pada gilirannya meningkatkan kompetensi kepemimpinan manajerial. Proses kognitif wirausahawan berubah dan berkembang seiring dengan perubahan tugas manajerial. Pendiri mengambil peran berbeda seiring pertumbuhan perusahaan, dan harus melepaskan serta mendelegasikan wewenang. Keterampilan dan kemampuan kognitif harus dikembangkan (atau diperoleh) secara berurutan untuk mencapai kesuksesan. Hal ini menghasilkan pendekatan bertingkat untuk membangun kompetensi eksekutif, strategi organisasi, dan struktur berikutnya untuk memastikan keberhasilan (Hay dan Williamson 1991).

### **13.8 PROSES PENCAPAIAN STRUKTUR**

Proses organisasi, seperti bagaimana kegiatan disusun, bagaimana kendali dan wewenang didistribusikan dalam organisasi, dan keberadaan (dan ukuran) personel dan sistem pendukung organisasi merupakan beberapa bidang operasional utama yang dipengaruhi oleh konfigurasi struktural perusahaan. Konfigurasi struktural sendiri diukur secara relatif berdasarkan spesialisasi, standardisasi, formalisasi, sentralisasi, dan konfigurasi.

Organisasi yang sedang berkembang menjadi lebih kompleks. Jumlah tugas dan kegiatan yang meningkat disertai dengan kebutuhan akan peningkatan efisiensi yang mengarah pada pembagian kerja yang mengutamakan spesialisasi. Dibatasi oleh berapa banyak tugas yang dapat diselesaikan oleh satu individu, tugas dan kegiatan harus diatur dengan cara yang efisien, logis untuk proses yang diperlukan, namun tetap mencocokkan tugas yang sesuai dengan orang yang memiliki pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan yang diperlukan. Efisiensi akan lebih mungkin terjadi ketika individu mengerjakan tugas-tugas khusus dibandingkan mengerjakan banyak tugas. Dengan pertumbuhan yang berkelanjutan, akan diperlukan lebih banyak orang untuk melakukan tugas yang sama atau serupa, sehingga memerlukan standarisasi proses untuk menjamin keseragaman. Oleh karena itu, setiap orang yang melakukan tugas yang sama harus melakukan tugas tersebut dengan cara yang sama. Standardisasi dan spesialisasi adalah metode untuk meningkatkan efisiensi biaya dengan peningkatan kualitas. Dengan pertumbuhan dan peningkatan jumlah tugas dan aktivitas, konfigurasi perusahaan itu sendiri mencerminkan peningkatan kompleksitas yang umumnya diwujudkan dalam lebih banyak departemen atau kelompok kerja yang terpisah secara logis. Kontrol manajerial dipertahankan dengan menugaskan tanggung jawab kepada kelompok kerja.

Pertumbuhan dan kompleksitas disertai dengan dokumentasi, atau formalisasi. Pada awalnya, sebuah perusahaan terorganisir secara longgar dan tidak ada kebijakan selain arahan lisan. Namun, seiring dengan pertumbuhan, perusahaan memerlukan dokumentasi, kebijakan, dan prosedur tertulis. Eksekutif wirausaha menyampaikan nilai dan kriteria pengambilan keputusan kepada manajer berikutnya, dan mendokumentasikan proses dan prosedur yang selanjutnya memperkuat dimensi struktural spesialisasi, standardisasi, dan

konfigurasi. Tantangan yang semakin besar dapat diminimalkan dengan menetapkan kerangka kerja manajerial yang memandu dan memungkinkan karyawan mengenali dan bereaksi secara tepat terhadap situasi yang muncul. Proses mengartikulasikan nilai, tugas, dan tujuan menyatukan perusahaan dan berfungsi sebagai landasan bagi sistem manajemen yang akan berkembang seiring pertumbuhan perusahaan. Hal ini juga berfungsi sebagai perangkat manajerial yang memungkinkan manajer masa depan untuk mengatasi keadaan baru dan berkembang.

### 13.9 MEMBANTU PERUBAHAN WIRAUSAHAWAN

Pertumbuhan yang sukses bergantung pada pemimpin wirausaha, dan perubahan pribadi yang diperlukan darinya bertepatan dengan pertumbuhan perusahaan. Ukuran organisasi tidak secara mendasar mengubah tanggung jawab manajer atau apa yang dilakukan perusahaan, namun berdampak pada kompleksitas pengelolaan perusahaan. Menghadapi kompleksitas yang semakin meningkat, wirausahawan mungkin ingin mempertahankan kendali “langsung”. Kebiasaan wirausaha dapat menjadi penghambat pertumbuhan, menyebabkan keputusan yang reaktif dan dipicu oleh krisis tanpa pertimbangan strategis atau tanpa meminta pendapat orang lain. Ketika perusahaan bertumbuh, perusahaan tidak dapat lagi bergantung pada satu individu saja. Banyak pengusaha membentuk dan memelihara sebuah perusahaan, namun mereka menolak atau tidak tahu bagaimana cara menyerahkan kendali pada waktu yang tepat. Banyak yang menghindari atau skeptis terhadap perencanaan, kebijakan dan prosedur, memandang uang sebagai solusi universal terhadap krisis daripada menyadari perlunya mengembangkan kemampuan manajerial dan mengubah diri mereka sendiri. Mengembangkan infrastruktur manajerial seringkali membutuhkan perubahan mendasar dalam diri wirausaha. Tugas, bidang tanggung jawab, kepribadian dan perilaku mereka harus berubah. Perubahan pada wirausaha melengkapi perubahan pada organisasi, dan dapat dipantau dan dipandu dalam empat bidang: dokumentasi, fungsi, motivasi, dan proses kognitif (Solyomossy dan Penna 2001).

- 1) *Dokumentasi*: Mengembangkan kebiasaan mencatat secara tertulis adalah langkah pertama dalam proses mendorong pertumbuhan wirausaha dan organisasi. Dokumentasi memfasilitasi perubahan dalam wirausaha dan menghasilkan beberapa manfaat bagi organisasi. Eksekutif wirausaha yang secara sistematis membuat jurnal, (mencatat instruksi mereka kepada karyawan serta kejadian kerja) berhasil melakukan transisi ke perusahaan yang dikelola secara fungsional (Penna 2000). Catatan tertulis merupakan prasyarat dokumentasi yang diperlukan untuk analisis pekerjaan, kebijakan, prosedur, dan materi pelatihan. Pengenalan dokumentasi mempunyai beberapa dampak. Hal ini mengubah ekspektasi dan budaya perusahaan dari reaktif, emosional, dan verbal menjadi budaya yang sistematis dan berbasis nilai. Ini memberi karyawan peningkatan arahan dan instruksi tugas. Tugas diselesaikan dengan lebih konsisten dan solid, serta mengarah pada standarisasi kerja yang lebih tinggi.
- 2) *Fungsi*: Jurnal wirausaha mencatat tugas dan kewajiban eksekutif serta waktu relatif yang dihabiskan untuk masing-masing tugas tersebut. Ini menjadi inventarisasi tugas

yang mencerminkan berbagai fungsi manajer (misalnya, desain, penjualan, pembukuan, inventaris, dll.). Jurnal tersebut menunjukkan pentingnya tugas tersebut, dan apakah tugas tersebut merupakan tugas baru bagi wirausahawan, yang memerlukan pengembangan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan baru<sup>6</sup> (Solymossy dan Penna 2001). Pada tahap awal, lebih banyak waktu dihabiskan untuk tugas-tugas fungsional, dan lebih sedikit waktu untuk tugas-tugas manajerial. Seiring pertumbuhan perusahaan, semakin banyak waktu yang dibutuhkan untuk melaksanakan tugas-tugas manajerial. Titik transisi yang penting terjadi ketika tuntutan waktu untuk tugas-tugas manajerial dan fungsional melebihi kapasitas pribadi pengusaha. Apabila kapasitas seseorang telah terlampaui, baik tugas fungsional maupun manajerial harus dilimpahkan kepada orang lain.

- 3) *Motivasi*: Faktor lingkungan dicatat dengan mendokumentasikan isu-isu yang memerlukan perhatian pengusaha, dan mencatat tingkat kepentingan dan urgensinya. Wirausahawan sering kali reaktif, dan sering kali ditarik keluar dari bidang kekuatan mereka untuk bereaksi terhadap situasi yang menjadi “gangguan besar” (Fenn 1996; hal. 98). Mengidentifikasi kekuatan motivasi yang bekerja pada wirausahawan melalui pertumbuhan perusahaan (fungsi jurnal), akan mengungkapkan berbagai pengaruh motivasi. Mengenali dan melacak apakah kekuatan yang memotivasi (atau pemicu peristiwa) disebabkan oleh diri sendiri atau disebabkan oleh faktor lingkungan sangatlah penting. Misalnya, pengusaha mungkin ingin mengurangi keterlibatannya dengan perusahaan untuk melakukan aktivitas lain (pemicu yang dipicu oleh diri sendiri), dibandingkan bekerja terlalu keras karena pertumbuhan penjualan dan produksi di luar kemampuan manajerial pengusaha (pemicu lingkungan). Masalah lingkungan yang tidak biasa akan terjadi sesekali. Namun, perubahan motivasi dan perilaku wirausaha yang disebabkan oleh tekanan lingkungan yang berkelanjutan menandakan akan terjadinya krisis dan titik transisi.
- 4) *Proses Kognitif*: Cara berpikir seorang wirausaha akan berubah seiring dengan perubahan tugas dan peran, serta kemampuan manajerial mereka dikembangkan dan diperluas. Hal ini dibantu dengan introspeksi, dengan merefleksikan perubahan yang dialami. Perubahan proses kognitif akan tercermin dari catatan di jurnal. Hal ini dapat berupa perubahan aktivitas dan tugas, perubahan alokasi waktu, bukti perencanaan, dan pengembangan skema pengukuran dan pengendalian. Pemikiran reaktif akan berubah menjadi perencanaan proaktif. Contohnya adalah pengembangan sistem pengendalian persediaan. Serangkaian aktivitas dapat menelusuri perubahan mulai dari observasi visual sesekali, pengembangan jadwal, kombinasi observasi dan jadwal, dokumentasi inventaris fisik, dan pada akhirnya pendelegasian kendali fisik inventaris kepada individu lain. Perubahan juga akan terlihat dalam pengembangan proses strategis, dan kemampuan wirausaha untuk mengartikulasikan dan mengkomunikasikan strategi dan visi kepada karyawan. Perubahan perilaku wirausahawan seiring dengan perkembangannya menjadi seorang eksekutif dalam



suatu organisasi yang terstruktur secara fungsional dan hierarkis dapat dilihat sebagaimana tercermin pada Tabel 13.1.

**Tabel 13.1. Perbandingan wirausaha dengan manajer eksekutif**

	Pengusaha perusahaan kecil	Manajer perusahaan yang lebih besar (eksekutif)
<b>Anggaran, perencanaan</b>	Skeptis terhadap perencanaan, kebijakan, dan prosedur (membatasi, membatasi)	Hargai rencana dan anggaran sebagai pedoman
<b>Keputusan</b>	Reaksioner, didorong oleh krisis dengan sedikit masukan dari pihak lain	Proaktif, berdasarkan misi dan keterjangkauan
<b>Keputusan kepegawaian</b>	Dipilih sendiri (bekerja untuk orang tersebut, bukan untuk organisasi yang terpisah dari pendirinya)	Seringkali didasarkan pada analisis tugas, umumnya terkait dengan tanggung jawab, pelatihan, dan kemampuan
<b>Memasukkan</b>	Andalkan mereka yang paling setia dan mudah diakses. Sering-seringlah menghindari perspektif yang berlawanan	Carilah staf dan dewan dengan keahlian dan umpan balik yang kuat untuk memberikan berbagai perspektif
<b>Mengubah</b>	Kesulitan melepaskan kendali pribadi. Ketika didorong untuk memulai perubahan, sering kali mereka memaksakan daripada memfasilitasi	Menyadari bahwa kelambanan organisasi akan menolak perubahan, menggunakan tindakan dan komunikasi untuk memfasilitasi perubahan yang diperlukan
<b>Komunikasi</b>	Rapat staf sesekali untuk melaporkan krisis dan mengumpulkan personel	Komunikasi yang mapan dan rutin mengenai tujuan, kebijakan, dan prosedur
<b>Dokumentasi</b>	Terbatas	Biasa
<b>Hubungan pelanggan</b>	Ikatan pribadi yang kuat dengan pelanggan	Ikatan organisasi yang kuat dengan pelanggan dan penyedia layanan

### Kesimpulan

Keberhasilan pertumbuhan suatu organisasi dari perusahaan kecil yang berstruktur sederhana menjadi organisasi besar yang terstruktur dan fungsional bergantung pada banyak faktor, namun pada prinsipnya bergantung pada perubahan yang melibatkan wirausahawan, pendiri pengelola. Pengusaha dan organisasi berada dalam hubungan simbiosis; keduanya saling membutuhkan, dan mereka harus berubah bersama-sama. Organisasi menunjukkan langkah-langkah evolusioner dan berurutan dalam pertumbuhannya, dengan setiap transisi ditandai dengan periode krisis (peristiwa yang membebani kemampuan manajerial perusahaan, dan memerlukan restrukturisasi organisasi agar dapat secara efektif menghadapi ancaman yang akan datang). Yang paling kritis dari tahap-tahap ini adalah tahap yang membebani pendiri wirausaha, dan solusinya adalah perluasan kemampuan manajerial

dengan meningkatkan hierarki dalam perusahaan. Langkah ini membawa perubahan mendasar pada tugas wirausaha, proses kognitif, dan metode berinteraksi dengan karyawan dan pelanggan. Pola awal perubahan manajemen reaktif jangka pendek, berkembang menjadi orientasi strategis jangka panjang yang memungkinkan pertumbuhan perusahaan. Visi, nilai-nilai, dan proses pengambilan keputusan yang digunakan oleh wirausahawan, melalui proses dokumentasi menjadi landasan kebijakan dan prosedur yang memandu pengambilan keputusan manajer dan karyawan lainnya untuk memastikan konsistensi dan pemeliharaan tujuan pendirian. Tanpa mengubah fokus pengusaha dan memfasilitasi perubahan perilaku dan proses organisasi, perusahaan tidak akan mencapai pertumbuhan yang sukses, atau pertumbuhan akan terjadi dengan menggantikan pengusaha dengan manajer profesional. Tidak semua pengusaha mampu melakukan transisi menjadi manajer profesional (lihat Lampiran, Kasus 1 dan 3), namun mereka yang berhasil menyadari bahwa pertumbuhan terjadi melalui orang lain, tidak semata-mata karena penguasaan pengusaha terhadap serangkaian keterampilan tertentu. pengetahuan, ketrampilan, dan kemampuan.

### **Lampiran Studi Kasus dalam Transisi Perusahaan Kecil**

#### **Kasus 1: Tidak Dapat Berkembang Lebih Jauh, Mengakibatkan Pembelian Keluar**

Sistem E-MU (<http://www.emu.com/corporate/>) didirikan pada tahun 1971 oleh dua teman masa kecil. Perusahaan ini memiliki strategi sederhana; menurut Scott Wedge (Kimberly dan Miles 1980); tujuannya adalah: “Membangun synthesizer, menjualnya. Bangun yang lain, jual. Desain ulang, bangun, (dan) jual.” (Kimberly dan Miles 1980, hal. 35). Mereka melanjutkan operasi kecil selama 10 tahun pertama, sampai mereka menemukan teknik pengambilan sampel digital yang memungkinkan musisi merekam dan memodifikasi suara apa pun. Perhatian terfokus pada perusahaan tersebut setelah Michael Jackson menggunakan synthesizer eksperimental untuk membuat Thriller, yang dirilis pada tahun 1982. Hal ini mengantarkan pada periode percepatan pertumbuhan yang sulit dikelola. Pesanan membanjiri perusahaan, dan mereka harus pindah ke tempat yang lebih besar beberapa kali selama beberapa tahun berikutnya. Pertumbuhan pesat ini menyoroti kelemahan gaya bisnis informal perusahaan. Meskipun hal ini tepat dan bermanfaat pada tahap awal perusahaan, hal ini tidak cukup untuk mengelola perusahaan yang sedang berkembang dan kompleks. “Perusahaan telah berkembang begitu besar sehingga kami tidak dapat melacak seluruh operasi dan melakukan penelitian pada saat yang bersamaan” kata Wedge (Kimberly dan Miles 1980). Scott Wedge beralih dari R&D ke peran dan tanggung jawab menjadi presiden.

Namun, pengalihan dan perubahan fungsi saja tidaklah cukup. Pertumbuhan E-MU terus berlanjut (dengan sekitar 100 karyawan), dan hal ini menarik perhatian terhadap kebutuhan sistem operasional, keuangan dan manajerial. Daripada mempekerjakan manajemen tambahan, mereka menggunakan konsultan. Sistem telah diterapkan, namun kompleksitas sistem (misalnya, pengendalian inventaris) tidak dipahami oleh karyawan, dan memerlukan pelatihan khusus. Pelatihan memungkinkan para pendiri untuk mengkomunikasikan perspektif dan filosofi mereka kepada karyawan. Ini adalah fase penting dalam evolusi perusahaan. Seiring kemajuan mereka, mereka mulai mengorganisir

perusahaan secara formal, membagi operasi produksi menjadi departemen-departemen terpisah. Seiring pertumbuhannya, kombinasi struktur yang lebih formal dan peningkatan jumlah tenaga kerja memerlukan lebih banyak tingkat manajemen. Meningkatnya birokrasi menghambat inovasi dan moral menurun. Program bagi hasil dan kepemilikan karyawan dilaksanakan untuk meningkatkan moral dan menghidupkan kembali inovasi. Periode pertumbuhan ini ditandai dengan dinobatkannya E-MU Systems sebagai salah satu dari 500 perusahaan dengan pertumbuhan tercepat di Inc. pada tahun 1988. Namun, pertumbuhan organisasi ini mencapai puncaknya. Dengan sumber daya moneter yang tidak mencukupi untuk mendanai ekspansi lebih lanjut, perusahaan tersebut berhenti bertumbuh, membatasi lini produknya, hal ini menimbulkan hambatan tambahan pada pertumbuhan di masa depan. Menurut Scott Wedge, “Kami mempunyai 20 produk yang ingin kami kerjakan, namun kami hanya dapat mendanai pengembangan satu atau dua produk. Ini membuat frustrasi.” Tidak dapat memperoleh pendanaan modal ventura, sistem E-MU dijual ke Creative Technology Ltd. Singapura pada tahun 1993.

### **Kasus 2: Penerapan Sistem untuk Memfasilitasi Pertumbuhan**

CFDay (<http://www.cfday.net/>) didirikan pada tahun 1995 untuk menyediakan layanan kontrak kepada pemerintah, terutama di bidang manufaktur dan logistik. Sebagai spesialis kontrak, staf tetap tetapnya terdiri dari satu orang: Charles Day, sedangkan operasi lapangan dikelola oleh karyawan kontrak. Selama 10 tahun pertama, pertumbuhan terjadi secara bertahap dan bertahap, didorong oleh peningkatan kredibilitas dan legitimasi dari keberhasilan penyelesaian kontrak. Dengan empat karyawan tetap, dan semakin beragamnya peluang kontrak, Charles melihat perlunya mengembangkan perusahaan. Untuk memfasilitasi pertumbuhan, keahlian manajerial dicari. Seorang manajer operasi kontrak paruh waktu dipekerjakan pada tahun 2004, dan dalam waktu enam bulan, diubah menjadi manajer penuh waktu. Pada tahun 2006, dengan 22 karyawan tetap, seorang manajer sistem bisnis yang berpengalaman diangkat. Salah satu tindakan yang dilakukan adalah penerapan sistem manajemen, termasuk sistem Manajemen Sumber Daya Manusia.

Untuk memaksimalkan sumber daya mereka, mereka bekerja sama dengan Universitas regional untuk merancang program sebagai titik awal. Sistem yang dianggap penting (misalnya teknologi informasi) dikelola sepenuhnya secara internal, sementara fungsi pendukung yang tidak terlalu penting (misalnya, penggajian dan pajak) disubkontrakkan. Dengan cara ini, perusahaan dapat memfokuskan sumber dayanya yang terbatas pada bidang-bidang yang dapat dimanfaatkan untuk memungkinkan pertumbuhan yang berkelanjutan.

### **Kasus 3: Divestasi Daripada Melepaskan Kendali**

ANE7 awalnya didirikan sebagai bisnis spin-off pada tahun 1979 untuk menyediakan jasa teknik dan konstruksi. Pemilik investor luar tidak terlibat dalam operasional perusahaan, dan manajemen tidak ikut serta dalam kepemilikan. Perusahaan tersebut relatif stabil dengan empat karyawan tetap dan hingga 15 karyawan tidak tetap hingga krisis ekonomi pada tahun 1982. Di ambang kebangkrutan, pemilik mendatangkan manajer luar yang agresif dengan

keahlian teknik dan pengalaman kewirausahaan. Perubahan drastis dalam gaya dan arah manajerial menghasilkan 100% pergantian karyawan dalam waktu enam bulan. Dalam setahun, penjualan meningkat 100%, tanpa ada perubahan biaya overhead. Namun, segera setelah kebangkrutan tampaknya dapat dicegah, pemilik menolak risiko lebih lanjut.

Untuk menyelesaikan konflik visi organisasi antara pemilik dan manajer, perusahaan tersebut dijual kepada manajer baru. Hal ini menandai periode pertumbuhan yang cukup pesat. Dalam lima tahun, penjualan meningkat lebih dari 500%, staf bertambah menjadi 14 karyawan tetap, dan 100 karyawan kontrak khusus, dengan dua usaha baru sebagai unit bisnis tambahan. Meningkatnya tekanan persaingan memaksa margin menurun. Kewaspadaan terus-menerus diperlukan untuk meminimalkan biaya tambahan yang tidak perlu dan melindungi profitabilitas. Karena pengawasan peraturan oleh banyak lembaga negara bagian dan federal, persyaratan operasional menjadi ketat. Sistem pengukuran, perencanaan dan pengendalian dirancang dan diimplementasikan. Beberapa karyawan tidak dapat melakukan transisi ke prosedur baru dan supervisor baru. Karyawan yang merasa nyaman dengan gaya operasi awal yang longgar dan responsif merasa terkendala oleh meningkatnya formalitas dan apa yang mereka anggap sebagai birokrasi prosedural. Ketegangan dalam mengelola perusahaan yang sedang berkembang juga dibuktikan oleh pemiliknya. Seperti yang dinyatakan oleh pemiliknya, "Saya lelah bekerja 16 dan 18 jam sehari, enam hari seminggu. Saya dapat merekrut insinyur dengan mudah, tetapi saya tidak dapat menemukan orang yang dapat menjalankan bisnis dengan baik." Pada saat yang sama, pertumbuhan pembiayaan melalui operasi menyebabkan bisnis mengalami siklus pembayaran pelanggan yang tidak menentu, tanpa menyisakan cukup uang untuk sepenuhnya mendanai peningkatan biaya overhead. Mendekati burnout, pemilik mulai menjual unit usahanya pada tahun 1998, dan pada tahun 1992 telah mendivestasikan seluruh unit usahanya. Diskusi dengan pemilik mengungkapkan bahwa ia bukan hanya seorang pengusaha serial, namun ia juga mempunyai pola historis dalam pembentukan bisnis dan divestasi berikutnya. Dari enam usaha wirausaha, dua divestasi dalam waktu 2–3 tahun, tiga dalam waktu 3–4 tahun, dan satu dalam waktu 6 tahun. Dalam setiap kasus, rasa frustrasi tersebut disebabkan oleh ketidakmampuan untuk sepenuhnya melepaskan kendali. Kombinasi pertumbuhan, persaingan, dan perubahan lingkungan bisnis memerlukan perubahan besar dalam cara pengelolaan bisnis. Dalam kata-katanya, bisnis "tidak menyenangkan lagi". Meskipun tetap menghasilkan keuntungan, kesuksesan tidak diukur secara finansial tetapi berdasarkan apakah tujuan pribadi tercapai atau tidak.

#### **Kasus 4: Dampak Psikologis dari Pertumbuhan**

Hemodynamia mengalami masa sulit yang dimulai pada tahun 1983. Dua ahli bedah muda yang berorientasi pada prestasi mempunyai kesempatan untuk membuka klinik diagnostik dan pengobatan independen yang berafiliasi dengan rumah sakit setempat. Bisnis berjalan dengan lancar dan relatif stabil. Kompleksitas teknologi yang berkembang di bidang medis dan meningkatnya peluang (sebagian disebabkan oleh meningkatnya kesadaran masyarakat mengenai masalah kesehatan yang berkaitan dengan serangan jantung dan stroke

dan sebagian karena pemasaran yang efektif) membawa perusahaan kecil tersebut pada kesadaran bahwa pertumbuhan adalah hal yang diperlukan. dan kesuksesan bisnis memerlukan keterampilan manajerial profesional, bukan hanya keterampilan medis. Ketika perusahaan menambah karyawan, prosedur sehari-hari secara bertahap didelegasikan kepada karyawan sementara kedua mitra membagi tugas administratif dan manajerial, dan mulai mengejar peluang bisnis lainnya. Klinik kedua dibuka pada tahun 1995.

Klinik ketiga, yang bermitra dengan rumah sakit lain, dibuka pada tahun 2000, dan klinik keempat dibuka pada tahun 2004. Semua tugas administratif dipusatkan, dan para mitra secara pribadi mengawasi seluruh karyawan. Setelah 20 tahun, perusahaan tersebut memiliki 12 karyawan, dan telah mencapai kesuksesan finansial dan pertumbuhan yang signifikan, namun mengalami krisis lain; salah satu arah. Kesuksesan telah memungkinkan kedua mitra untuk dihadapkan pada bisnis dalam arah yang berbeda. Salah satu mitranya, Adolph, sang "administrator", mengembangkan ketertarikan terhadap prestise administrasi dan stabilitas struktur dan koordinasi yang sudah mapan. Yang lainnya, Carlos, mengakui hasratnya terhadap inisiatif kewirausahaan dan pertumbuhan pribadi serta organisasi. Sebuah klinik di kota tetangga hampir selesai dibangun dan mengedepankan perbedaan filosofis mereka. Adolph memilih untuk tidak menjadi mitra dalam usaha baru ini, tapi ini tidak cukup untuk menenangkan gangguan tersebut. Karena tidak dapat menyelesaikan perbedaan mereka, kedua mitra tersebut berpisah, masing-masing tetap memegang kendali atas satu rumah sakit dan satu klinik. Memisahkan sebuah perusahaan yang telah mereka bangun hampir seumur hidup bukanlah hal yang mudah bagi mereka atau kedua belas karyawannya.

Momentum perusahaan terhenti, dan energi negatif dari perpecahan berdampak pada karyawan, yang mengakibatkan perpecahan loyalitas. Dampak psikologis terhadap pasangannya sangat traumatis. Dukungan yang dapat diandalkan oleh masing-masing pihak selama 23 tahun pertama keberadaan perusahaan tersebut hancur. Mirip dengan gejala emosi akibat perceraian, perpecahan tersebut mempunyai konsekuensi emosional dan psikologis. Pada usia 55 tahun, tidak ada yang siap secara mental dan psikologis. Adolf sekarang merasa puas; dia telah memanfaatkan posisi bisnisnya untuk menjadi administrator rumah sakit, dan memiliki stabilitas serta prestise yang dia dambakan. Bagi Carlos, memulai ke arah yang baru dan mengubah orientasi dirinya menjadi CEO dibandingkan menjadi mitra adalah sebuah tantangan. Terapi, pembinaan manajemen, dan refleksi merupakan bantuan yang sangat berharga dalam keberhasilannya melakukan perubahan. Baginya, refleksi memungkinkan transformasi situasi menjadi pengalaman pembelajaran dan pertumbuhan. Carlos telah memulihkan niatnya untuk mengembangkan perusahaan. Semakin banyak waktu yang ia habiskan untuk tugas-tugas strategis dan administratif dibandingkan merawat pasien. Klinik di komunitas tetangganya dibuka pada tahun 2006, dan dia sekarang bekerja di klinik lain di kota lain.

## **BAB 14**

### **KEWIRAUSAHAAN PEREMPUAN**

#### **14.1 PENDAHULUAN**

Ada peningkatan minat terhadap kewirausahaan perempuan dalam beberapa tahun terakhir. Awalnya, ada kesadaran akan lebih rendahnya partisipasi perempuan dibandingkan laki-laki dalam penciptaan dan pertumbuhan usaha baru. Baru-baru ini, terdapat pengakuan bahwa kewirausahaan perempuan dapat memberikan dampak positif terhadap kesejahteraan ekonomi. Bab ini membahas pentingnya kewirausahaan perempuan bagi perekonomian serta beberapa hambatan tambahan yang dihadapi perempuan dalam memulai usaha seperti keuangan, keterampilan manajemen, jaringan, dan kepercayaan diri.

Pengusaha memulai bisnis karena berbagai alasan, ada yang mungkin melihat peluang, ada yang termotivasi oleh keinginan menghasilkan uang atau jam kerja yang fleksibel, ada pula yang mungkin ingin mempekerjakan anggota keluarga atau merasa tidak punya pilihan lain. Memulai bisnis dalam keadaan apa pun mungkin sulit, namun terdapat bukti bahwa beberapa kelompok mungkin merasa lebih sulit. Khususnya perempuan, mungkin menghadapi beberapa masalah tambahan dalam mencoba memulai bisnis. Akses terhadap sumber daya, termasuk keuangan, keterampilan dan akses terhadap pasar, mungkin lebih sulit bagi sebagian perempuan.

Ada berbagai faktor yang dapat menjelaskan kesenjangan jumlah laki-laki dan perempuan yang memulai usaha. Salah satu tantangan terbesar bagi perempuan adalah perolehan sumber daya, terutama pendanaan untuk usaha baru mereka. Perempuan, secara tradisional, mengalami kesulitan dalam menggalang dana dan hanya sebagian kecil perempuan yang berhasil meningkatkan modal usaha (Brush dkk, 2002). Minat terhadap kewirausahaan perempuan khususnya telah meningkat di seluruh dunia dan perempuan kini memainkan peran yang semakin penting dalam aktivitas kewirausahaan.

Laporan Global Entrepreneurship Monitor (GEM) tentang Perempuan dan Kewirausahaan (Minniti dkk, 2005) menemukan bahwa laki-laki dua kali lebih mungkin terlibat dalam kegiatan kewirausahaan dibandingkan perempuan. Terdapat juga perbedaan sektoral karena perempuan lebih cenderung terlibat dalam sektor berorientasi konsumen dibandingkan laki-laki. Secara keseluruhan, jumlah pemilik usaha laki-laki di Inggris adalah 14,24% dan perempuan 5,82%. Di antara mereka yang memiliki usaha yang sudah mapan, tingkat partisipasi perempuan tertinggi dalam survei GEM adalah Thailand sebesar 13,2% dan Tiongkok sebesar 10,3% (Minniti dkk, 2005).

Menurut laporan GEM (Minniti dkk, 2005) lebih sedikit perempuan dibandingkan laki-laki yang mengenal wirausaha lain dan yakin bahwa mereka memiliki keterampilan yang memadai untuk menjalankan bisnis. Hal ini menunjukkan bahwa laki-laki lebih percaya diri terhadap kemampuannya dibandingkan perempuan dan juga memiliki jaringan bisnis yang lebih baik. Oleh karena itu, ketersediaan jaringan dan peningkatan keterampilan bagi perempuan pengusaha mungkin menjadi sangat penting. Mengembangkan kepercayaan diri

pada pengusaha perempuan dan mengatasi ketakutan mereka akan kegagalan mungkin juga penting.

Meningkatnya kewirausahaan perempuan kemungkinan besar akan memberikan dampak positif terhadap pembangunan ekonomi. Di seluruh dunia, perempuan berhasil memulai usaha bisnis baru. Aktivitas kewirausahaan berbeda-beda di setiap negara dan terdapat motivasi berbeda untuk memulai bisnis. Usaha bisnis perempuan lebih cenderung bergerak di industri jasa, misalnya ritel, kesehatan, dan kecantikan. Pendidikan dan pelatihan mungkin merupakan faktor penting dalam memberikan lebih banyak sumber daya dan kepercayaan diri kepada pengusaha perempuan.

Perspektif yang disajikan dalam bab ini menggambarkan beberapa poin penting. Pertama, permasalahan yang dihadapi perempuan dalam mencoba menjalankan usahanya sendiri. Bab ini membahas berbagai isu mengenai perempuan. Pertama, apa yang dimaksud dengan pandangan stereotip dan apakah pandangan tersebut dapat dibenarkan? Kedua, apakah mereka menghadapi hambatan tambahan seperti penggalangan dana? Alasan mengapa jumlah pengusaha perempuan lebih sedikit dibandingkan laki-laki juga diselidiki karena adanya perbedaan cara mereka mengembangkan bisnis, menggunakan jaringan, dan mengembangkan keterampilan manajemen.

## **14.2 PENGUSAHA WANITA**

Secara tradisional, ada anggapan bahwa perempuan pengusaha menghadapi masalah yang berbeda dan mempunyai sikap yang berbeda terhadap laki-laki, itulah sebabnya jumlah mereka lebih sedikit. Sebagian besar penelitian terfokus pada diskriminasi yang dihadapi perempuan ketika mereka ingin memulai bisnis dan beberapa rintangan tambahan yang harus mereka atasi. Namun, dalam beberapa tahun terakhir, kontribusi ekonomi yang dapat diberikan oleh pengusaha perempuan semakin penting dan hal ini memberikan dorongan untuk mendorong perempuan untuk memulai usaha mereka sendiri.

Bagi perempuan, aspirasi mereka mungkin rendah karena mereka cenderung memulai usaha lokal berskala kecil di industri ritel dan jasa yang memberi mereka penghasilan namun tetap memberikan fleksibilitas sehingga mereka masih bisa meluangkan waktu untuk memenuhi komitmen keluarga. Perempuan menyatakan bahwa memberikan penghasilan bagi keluarga, memiliki jadwal yang fleksibel, memecahkan masalah sosial dan melakukan pekerjaan yang bermakna adalah hal yang penting bagi mereka (Brush 1992).

Persepsi tentang peran perempuan di tempat kerja dan dunia usaha mungkin dipengaruhi oleh pendidikan, masyarakat, media, keluarga, dan pengalaman mereka. Sekalipun kedua orang tuanya bekerja, perempuan lebih cenderung mengurus anak, memasak, dan pekerjaan rumah tangga, sedangkan laki-laki lebih cenderung mengurus pemeliharaan dan perbaikan. Pendidikan juga berperan dalam mengembangkan stereotip gender karena persentase perempuan yang mempelajari ilmu pengetahuan dan teknologi lebih rendah dibandingkan laki-laki. Alasan utama yang diberikan oleh perempuan untuk memulai usaha (Brush et al, 2004, hal. 80) adalah pembelajaran dan prestasi pribadi, sedangkan alasan fleksibilitas dan ekonomi kurang penting. Brush dkk (2004) menemukan

dalam survei terhadap 800 pengusaha pemula bahwa 24% responden laki-laki ingin memiliki bisnis sebesar mungkin, namun hanya 15% perempuan yang melaporkan hal yang sama.

Salah satu masalah yang dihadapi pengusaha perempuan adalah, meskipun terdapat kemajuan besar dalam undang-undang di bidang tempat kerja dan kesetaraan peluang, pendapatan perempuan masih hanya 70% dari pendapatan laki-laki. Selain itu, lebih sedikit perempuan yang mencapai tingkat manajemen yang lebih tinggi dan umumnya kurang terwakili di tingkat dewan. Salah satu cara untuk menghindari langit-langit kaca di tempat kerja adalah dengan menjadi wirausaha dan semakin banyak perempuan yang mengambil jalur ini dalam beberapa tahun terakhir.

Ada beberapa cara untuk mengukur kewirausahaan perempuan termasuk persentase perempuan pengusaha dalam angkatan kerja serta persentase total aktivitas kewirausahaan. Kewirausahaan perempuan bervariasi dari satu negara ke negara lain. Negara-negara yang tingkat aktivitas kewirausahaannya tinggi biasanya mempunyai tingkat keterlibatan perempuan yang lebih tinggi dalam memulai usaha mereka sendiri. Di AS, tingkat aktivitas kewirausahaan perempuan adalah 13% dibandingkan dengan 5,82% (Tabel 14.1).

Di semua negara yang disurvei GEM, laki-laki lebih besar kemungkinannya untuk terlibat dalam kegiatan kewirausahaan dibandingkan perempuan. Negara-negara berpendapatan menengah seperti Venezuela dan Thailand memiliki aktivitas wirausaha perempuan tahap awal yang tertinggi, masing-masing sebesar 23,8% dan 19,3%, sedangkan negara-negara berpendapatan tinggi seperti Belanda dan Jepang memiliki aktivitas kewirausahaan tahap awal terendah masing-masing sebesar 2,1% dan 1,2% (Minniti et al, 2005).

**Tabel 14.1. Aktivitas kewirausahaan pria dan wanita**

	Aktivitas kewirausahaan tahap awal (baru dan baru) (%)		Pemilik bisnis yang sudah mapan (%)		Pemilik bisnis secara keseluruhan (baru lahir + baru + mapan) (%)	
	Pria	Perempuan	Pria	Perempuan	Pria	Perempuan
<i>Argentina</i>	14.82	7.39	8.38	1.58	23.21	8.97
<i>Australia</i>	11.62	7.55	12.08	7.09	23.70	14.65
<i>Austria</i>	9.68	3.66	5.10	2.58	14.78	6.23
<i>Belgium</i>	1.39	2.42	7.23	4.03	8.62	6.46
<i>Brazil</i>	15.24	10.83	13.33	7.00	28.58	17.84
<i>Canada</i>	14.21	5.56	9.72	5.09	23.93	10.65
<i>Chile</i>	14.17	8.21	4.82	2.76	18.98	10.97
<i>China</i>	11.82	11.60	16.06	10.27	27.88	21.87
<i>Croatia</i>	5.43	2.58	4.74	2.61	10.17	5.19
<i>Denmark</i>	5.08	3.09	6.56	2.12	11.64	5.21
<i>Finland</i>	7.17	4.41	12.43	4.73	19.59	9.14
<i>France</i>	6.40	3.33	2.76	1.79	9.16	5.11
<i>Germany</i>	8.67	3.82	5.99	2.35	14.66	6.18
<i>Greece</i>	7.40	3.37	11.36	9.63	18.76	13.00



<i>Hungary</i>	6.58	2.39	2.08	1,95	8.66	4.34
<i>Iceland</i>	13.11	6.40	9.05	5.48	22.16	11.88
<i>Ireland</i>	9.56	5.48	12.26	3.88	21.81	9.35
<i>Italy</i>	6.90	3.70	9.17	3.64	16.07	7.34
<i>Jamaica</i>	21.65	15.69	9.57	9.49	31.22	25.18
<i>Japan</i>	3.20	1.20	7.67	3.11	10.87	4.31
<i>Latvia</i>	7.28	5.02	6.57	3.60	13.85	8.62
<i>Mexico</i>	5.88	4.55	3.11	0,77	8.99	5.32
<i>Netherlands</i>	3.20	2.11	7.35	3.94	10.55	6.05
<i>New Zealand</i>	15.73	13.75	13.83	8.03	29.56	21.77
<i>Norway</i>	5.52	4.47	10.10	4.38	15.62	8.82
<i>Singapore</i>	8.47	5.04	7.49	2.15	15.95	7.19
<i>Slovenia</i>	9.78	2.92	8.74	3.78	18.62	6.70
<i>South Africa</i>	13.91	4.49	1.63	1,00	15.54	5.49
<i>Spain</i>	6.92	4.15	8.75	6.68	15.67	10.83
<i>Sweden</i>	5.79	2,99	8.68	3.91	14.48	6.90
<i>Switzerland</i>	7.38	4.89	11.86	7.59	19.24	12.48
<i>Thailand</i>	18.37	19.33	15.09	13.15	33.46	32.49
<i>UK</i>	6.17	3.74	8.06	2.08	14.24	5.82
<i>US</i>	14.15	9.65	6.01	3.35	20.15	13.00
<i>Venezuela</i>	22.20	23.86	10.93	6.25	33.13	30.12

Sumber: Minniti dkk. (2005, hal. 11)

Rendahnya tingkat wirausaha perempuan mungkin disebabkan oleh distribusi sektoral wirausaha, kesulitan dalam menggalang dana, dan fakta bahwa perempuan lebih cenderung menjadi pengasuh utama bagi anak-anak dan orang tua serta mengambil alih pekerjaan utama. tanggung jawab rumah tangga (Barclays 2000). Namun, tingkat pertumbuhan perempuan yang ingin memulai usaha lebih tinggi dibandingkan laki-laki sejak tahun 2003 (Harding 2007).

Kesenjangan antara pengusaha laki-laki dan perempuan secara bertahap semakin mengecil karena semakin banyak perempuan yang memulai usaha mereka sendiri. Di Inggris, aktivitas kewirausahaan dilakukan oleh 3,9% perempuan usia kerja dibandingkan dengan 8,1% laki-laki. Aktivitas wirausaha laki-laki turun dari 9,8% pada tahun 2003 menjadi 8,1% pada tahun 2005. Kesenjangan ini lebih sempit pada tahap awal usaha, dimana laki-laki memiliki kemungkinan 52% lebih besar untuk memulai usaha hingga usia 3 bulan, namun 72% lebih besar kemungkinannya untuk memiliki usaha. sebuah bisnis yang berumur lebih dari 42 bulan (Harding 2007).

Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi keputusan untuk memulai usaha adalah rendahnya tingkat kepercayaan diri atau keengganan mengambil risiko yang khususnya dapat mempengaruhi perempuan. Perempuan lebih khawatir akan kegagalan dibandingkan laki-laki dengan 37% perempuan menyatakan bahwa ketakutan akan kegagalan akan menghalangi mereka untuk memulai bisnis dibandingkan dengan 32% laki-laki (Harding 2007). Beberapa

kelompok mungkin lebih menyukai saran dan jaringan yang melibatkan orang-orang dengan latar belakang serupa. Carter et al (2001) mengidentifikasi enam tema utama dalam penelitian kewirausahaan perempuan. Tema-tema tersebut ditinjau pada tahun 2006 (Carter dan Shaw 2006) dan menemukan bahwa tema-tema tersebut telah berubah seiring berjalannya waktu (Tabel 14.2).

Selama lima tahun dari tahun 2001 hingga 2006, terdapat banyak penelitian mengenai kewirausahaan perempuan dan, sebagai konsekuensinya, terdapat peningkatan fokus pada bidang-bidang tertentu. Penelitian mengenai kewirausahaan perempuan dapat dibagi menjadi dua bagian, pertama membandingkan kewirausahaan laki-laki dan perempuan, dan kedua membandingkan dua atau lebih kelompok perempuan pemilik usaha. Namun, penelitian ini berfokus pada bidang tertentu termasuk konteks ekonomi, modal sosial seperti jaringan, keuangan, dan kinerja bisnis.

**Tabel 14.2. Tema utama penelitian kewirausahaan perempuan**

<b>Tema utama 2001</b>	<b>Tema utama 2006</b>
<b>Karakteristik dan Motivasi Perempuan Pengusaha</b>	Mendefinisikan dan mengukur usaha perempuan
<b>Start-up: pola, sumber daya dan kendala</b>	Konteks sosio-ekonomi dari usaha perempuan
<b>Manajemen perusahaan milik perempuan</b>	Konstruksi sosial dari usaha perempuan
<b>Jaringan bisnis</b>	Modal wirausaha non finansial
<b>Keuangan dan masalah terkait</b>	Modal finansial
<b>Kinerja dan pertumbuhan bisnis</b>	Keberlanjutan dan kinerja

*Sumber: Diadaptasi dari Carter dan Shaw (2006, hal. 18)*

### 14.3 DEFINISI

Secara umum, definisi pengusaha perempuan didasarkan pada kepemilikan mayoritas, biasanya 51% dari usahanya. Carter dan Shaw (2006) mendefinisikan bisnis milik perempuan sebagai bisnis yang mayoritas dimiliki oleh satu atau lebih perempuan. Definisi lain mencakup peran yang dilakukan oleh perempuan wirausaha seperti mendirikan usaha, atau menyusun strategi. Moore dan Buttner (1997) mendefinisikan wirausaha perempuan sebagai seseorang yang telah menggunakan pengetahuan dan sumber dayanya untuk mengembangkan atau menciptakan peluang bisnis, terlibat dalam pengelolannya, memiliki setidaknya 50% saham dan telah beroperasi selama lebih dari 12 bulan. Marlow dan Patton (2005, hal. 718) menyatakan bahwa hal ini mengacu pada perempuan yang 'telah memulai sebuah usaha, secara aktif terlibat dalam pengelolannya, dan memiliki saham mayoritas di usaha tersebut'. Secara umum ada pengertian bahwa usaha milik perempuan adalah usaha yang didirikan dan dimiliki serta dikelola oleh satu atau lebih perempuan.

#### **Karakteristik**

Mayoritas penelitian tentang wirausaha, di masa lalu, berfokus pada laki-laki dan baru belakangan ini ada pembahasan mengenai karakteristik perempuan. Birley (1989) mengamati tiga faktor yang mempengaruhi wirausaha perempuan termasuk pengaruh pendahulunya termasuk latar belakang, motivasi, pendidikan dan keterampilan; organisasi inkubator yang

memberikan pengalaman kepada pengusaha sebelum memulai usahanya; dan faktor lingkungan, yang meliputi ketersediaan modal, role model dan dukungan lainnya. Permasalahan lingkungan hidup, seperti kesulitan memperoleh pendanaan, tetap menjadi faktor penting dan dapat mengakibatkan rendahnya kinerja pengusaha laki-laki (Marlow dan Patton 2005).

Namun, ada kemungkinan bahwa pengusaha perempuan kurang ambisius dibandingkan laki-laki dan mereka mungkin mempunyai prioritas yang berbeda terutama dalam kaitannya dengan risiko dan komitmen keluarga. Langowitz dan Minniti (2007) menemukan bahwa sikap terhadap kewirausahaan penting terutama kepercayaan diri, persepsi peluang, dan kemungkinan memulai bisnis baru. DeTienne dan Chandler (2007) menemukan bahwa perempuan menunjukkan pola efikasi diri kewirausahaan yang jauh lebih rendah, yaitu kepercayaan diri dalam memiliki keterampilan yang diperlukan untuk menjalankan bisnis, dibandingkan laki-laki di sekolah dan program MBA dan hal ini mencerminkan ekspektasi peran berbasis gender. . Birley (1989) menyimpulkan bahwa peran perempuan berkembang seiring dengan perubahan masyarakat dan mereka akan semakin mendekati karakteristik pengusaha laki-laki.

#### **14.4 KONTEKS EKONOMI**

Salah satu alasan yang diberikan oleh UE (Komisi Eropa 2002, hal. 3) untuk mendorong kewirausahaan perempuan adalah karena perempuan merupakan sumber 'pertumbuhan ekonomi dan lapangan kerja baru' dan bahwa hambatan yang mereka hadapi dalam mendirikan dan menjalankan usaha harus diatasi. ditangani. Terdapat pemahaman bahwa wirausaha pada umumnya memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi, terutama dalam hal penciptaan lapangan kerja dan juga dalam hal inovasi. Oleh karena itu, jika jumlah pengusaha dapat ditingkatkan dengan menjadikan tingkat kewirausahaan perempuan setara dengan pemilik usaha laki-laki, maka hal ini akan membantu perekonomian. Di AS, pengusaha perempuan berjumlah 38,8% dari seluruh perusahaan milik swasta (Minniti et al, 2005) dan hal ini dipandang sebagai salah satu alasan tingginya PDB dibandingkan di negara-negara yang tingkat partisipasi perempuan lebih rendah.

Salah satu perubahan dramatis dalam pasar tenaga kerja selama 50 tahun terakhir adalah meningkatnya partisipasi perempuan dalam angkatan kerja. Bersamaan dengan ini, semakin banyak perempuan yang memulai dan menjalankan bisnis mereka sendiri. Kewirausahaan umumnya dianggap sebagai cara yang fleksibel untuk menghasilkan pendapatan bagi perempuan yang memiliki tanggung jawab keluarga. Hal ini juga merupakan cara untuk mengatasi 'langit-langit kaca', yang merupakan hambatan dalam melakukan promosi di organisasi besar.

Ada peningkatan minat terhadap bidang kewirausahaan perempuan dalam beberapa tahun terakhir. Beberapa negara memiliki tingkat kewirausahaan perempuan yang lebih tinggi dibandingkan negara lain. Misalnya, Amerika Serikat, Kanada, Selandia Baru, dan Australia mempunyai tingkat bisnis milik perempuan yang relatif tinggi. Negara-negara lain seperti

Spanyol, Portugal, Italia dan Yunani memiliki tingkat wirausaha perempuan yang tinggi namun tingkat usaha milik perempuan lebih rendah.

### **Keuangan**

Penelitian juga menunjukkan bahwa perempuan menghadapi masalah tambahan ketika mencoba menggalang dana. Laki-laki lebih cenderung menggunakan pendanaan eksternal untuk usaha mereka dibandingkan perempuan (Carter et al, 2001). Brush dkk (2004) menemukan bahwa perempuan berinvestasi lebih sedikit pada bisnis mereka dibandingkan laki-laki, karena mereka tidak mempunyai sumber keuangan yang sama. Salah satu alasannya adalah perempuan memperoleh penghasilan rata-rata 70% dari gaji rata-rata laki-laki dan kesenjangan gender ini semakin besar jika semakin tinggi hierarki manajemen. Selain itu, sebagian besar angkatan kerja perempuan menghabiskan waktu di luar tempat kerja untuk mengasuh anak atau bekerja paruh waktu. Meskipun perempuan berhasil menutup kesenjangan gaji, masih terdapat kesenjangan dalam prospek gaji dan promosi. Kesenjangan pendapatan ini berarti bahwa perempuan cenderung memiliki tabungan dan sumber keuangan yang lebih sedikit untuk memulai usaha.

Perempuan umumnya memulai usahanya dengan modal yang lebih kecil dibandingkan laki-laki. Laki-laki umumnya menyetor dua pertiga dari modal awal, sedangkan perempuan menyumbang setengahnya. Lebih sedikit perempuan yang mengajukan pinjaman dibandingkan laki-laki untuk membiayai usaha mereka, namun tingkat kegagalan mereka lebih rendah dalam memperoleh cerukan dan pinjaman tanpa jaminan (Harding 2007). Penggalangan dana dipandang sebagai salah satu hambatan yang dihadapi perempuan yang mungkin menghalangi mereka untuk memulai usaha, meskipun faktor-faktor lain seperti kurangnya rasa percaya diri mungkin juga penting.

Sumber pendanaan menjadi lebih mudah diakses oleh perempuan. Secara umum, perempuan masih cenderung bergantung pada sumber keuangan yang lebih mudah diakses seperti kartu kredit dan umumnya lebih enggan mencari pembiayaan bank dibandingkan laki-laki. Namun, ketika perempuan memilih untuk mencari pembiayaan bank, risiko dan prospek kredit pemilik menjadi lebih penting dibandingkan gender (Brush et al., 2004). Karena perempuan pada umumnya mempunyai tabungan yang lebih sedikit untuk memulai bisnis, mereka lebih cenderung bergantung pada teman dan keluarga untuk membantu mereka memulai. Perempuan seringkali mengambil pendekatan yang lebih hati-hati dalam menggalang dana. Hal ini mungkin disebabkan karena mereka kurang menghindari risiko dibandingkan laki-laki. Namun, perempuan lebih mungkin memperoleh pendanaan jika mereka telah mencapai tingkat pendidikan yang lebih tinggi.

Menurut Brush et al (2004), pengusaha perempuan di AS menerima kurang dari 5% dari seluruh pembiayaan modal ventura pada tahun 1990an. Meskipun hanya sebagian kecil dari semua perusahaan, baik yang dijalankan oleh pengusaha laki-laki atau perempuan, yang menerima pendanaan modal ventura, dampaknya terhadap pertumbuhan cukup besar.

Alasan mengapa perempuan lebih sedikit mengumpulkan modal usaha dibandingkan laki-laki mungkin disebabkan oleh sejumlah faktor, termasuk potensi usaha mereka, sikap mereka, kesiediaan mereka untuk menjalani proses tersebut, atau kurangnya keterampilan.

Mungkin juga sikap penyedia modal ventura terhadap perempuan. Persepsi perempuan pengusaha mungkin berdampak pada kemampuan mereka untuk mengumpulkan dana yang cukup untuk mengembangkan bisnis mereka. Pengalaman manajemen sering kali penting untuk menggalang dana dan, karena perempuan berada pada posisi yang kurang menguntungkan dalam mencapai eselon manajemen yang lebih tinggi, mungkin terdapat persepsi bahwa mereka tidak memiliki keterampilan atau pengalaman yang memadai. Hal ini mungkin diperkuat oleh mata pelajaran yang dipilih perempuan untuk dipelajari yang lebih fokus pada seni dan ilmu sosial dibandingkan teknik dan teknologi.

Brush et al (2004) menemukan bahwa perempuan lebih mungkin berhasil menarik investasi ekuitas dari luar jika mereka sebelumnya menggunakan pendanaan bootstrap untuk membangun bisnis mereka. Bootstrapping dapat mencakup berbagai metode yang semuanya dirancang untuk menjaga jumlah modal yang digunakan dalam bisnis serendah mungkin. Teknik-teknik ini bisa efektif bagi pengusaha laki-laki dan perempuan. Namun, pengusaha perempuan mungkin lebih cenderung menggunakan teknik bootstrapping untuk memulai dan mengembangkan usahanya karena mereka mungkin lebih enggan untuk menggalang dana untuk usahanya atau merasa kesulitannya.

Pemodal ventura biasanya berkonsentrasi pada satu sektor industri seperti TI, bioteknologi, perangkat lunak, dll. Mayoritas perempuan yang memulai bisnis di sektor-sektor ini sangat rendah karena mereka umumnya cenderung fokus pada industri jasa, meskipun jumlah perempuan yang memulai bisnis teknologi- bisnis berbasis semakin berkembang. Tentu saja ada banyak contoh perempuan yang mengembangkan bisnis retail seperti Laura Ashley dan Anita Roddick dengan Body Shop namun mereka mengembangkan produknya sendiri. Perempuan, umumnya merupakan sebagian kecil dari pengambil keputusan di industri modal ventura. Menurut Brush dkk (2004, hal. 226), perempuan yang memiliki kualifikasi tinggi masih mengalami kesulitan untuk meningkatkan modal usaha karena mereka 'tidak mengenal orang yang tepat dan tidak mengetahui seluk-beluknya'.

### **Pertumbuhan**

Perusahaan yang dipimpin perempuan umumnya berukuran lebih kecil dan juga menghasilkan pendapatan yang lebih kecil dibandingkan bisnis yang dimiliki oleh laki-laki. Mereka juga cenderung mempekerjakan lebih sedikit orang. Salah satu alasan mengapa perusahaan yang dipimpin pemilik lebih kecil mungkin adalah karena laki-laki lebih termotivasi untuk mengembangkan perusahaan mereka. Laki-laki umumnya memiliki ekspektasi pertumbuhan yang lebih tinggi dibandingkan perempuan, dengan 49% lebih besar kemungkinannya memiliki ekspektasi pertumbuhan yang tinggi karena mereka berniat menciptakan 19 lapangan kerja atau lebih dalam lima tahun ke depan. Perempuan hanya berharap dapat menciptakan tiga lapangan pekerjaan dalam lima tahun ke depan dibandingkan dengan lima lapangan pekerjaan untuk laki-laki. Ekspektasi pergantian pekerja juga lebih tinggi pada laki-laki dibandingkan perempuan selama lima tahun (Harding 2007).

Pengusaha dapat mengendalikan pertumbuhan perusahaannya dengan membatasi sumber dayanya dalam hal waktu, keuangan, dan tidak merekrut personel tambahan atau membuka pasar baru. Faktor lain yang terkait dengan pertumbuhan adalah pendidikan dan

latar belakang wirausaha. Pemilik dengan pendidikan yang lebih baik dan pengalaman bisnis sebelumnya lebih besar kemungkinannya untuk mengembangkan perusahaannya. Perempuan dengan pengalaman bisnis yang lebih sedikit mungkin kurang percaya diri untuk mengembangkan perusahaannya. Alasan lainnya mungkin karena perempuan cenderung memulai usaha mereka di sektor industri yang pertumbuhannya rendah. Bisnis-bisnis ini mungkin lebih mudah dimasuki oleh perempuan karena mereka mungkin memiliki persyaratan modal yang lebih rendah dan memerlukan keterampilan yang lebih sedikit. Perempuan mungkin juga mempunyai perusahaan yang lebih kecil karena komitmen keluarga mereka, seperti anak kecil atau kerabat lanjut usia.

Mayoritas usaha yang dipimpin perempuan masih relatif kecil. Salah satu alasannya mungkin karena pilihan sektor. Pengusaha perempuan secara tradisional memilih industri jasa seperti kesehatan dan kecantikan, ritel, serta perhotelan dan pariwisata. Salah satu alasan mengapa mereka fokus pada industri jasa yang pertumbuhannya rendah seperti pertokoan dan penata rambut adalah karena para pengusaha perempuan fokus pada menciptakan dan mempertahankan pendapatan dibandingkan mengembangkan bisnis. Namun, keputusan ini mungkin disebabkan oleh kurangnya peluang. Namun, perempuan semakin banyak yang mengembangkan bisnis di sektor teknologi tinggi dan pertumbuhan tinggi termasuk manufaktur dan teknologi.

Meskipun jumlah wirausahawan perempuan telah meningkat pesat dalam beberapa tahun terakhir, perempuan jarang mencapai tingkat keberhasilan yang setara dengan wirausahawan laki-laki. Hal ini mungkin disebabkan oleh sejumlah alasan, termasuk fakta bahwa perempuan cenderung berfokus pada sektor dengan pertumbuhan rendah dan teknologi rendah dimana terdapat tingkat interaksi pribadi yang tinggi dengan pelanggan. Salah satu alasannya mungkin karena perempuan merasa kesulitan untuk meningkatkan sumber daya keuangan yang diperlukan untuk pertumbuhan, khususnya modal ventura.

Salah satu permasalahan mendasar dalam pertumbuhan adalah bahwa konsep bisnis harus dapat diperluas, jika tidak maka bisnis tersebut akan tetap menjadi perusahaan lokal kecil. Brush dkk (2004) menemukan bahwa jaringan dan modal sosial serta kemampuan untuk menggunakannya secara efektif merupakan hal yang penting dalam memastikan tersedianya sumber daya finansial, manusia, dan teknologi. Namun, sering kali perempuan menggunakan keterampilan tersebut berbeda dengan laki-laki, begitu juga dengan sikap pengusaha itu sendiri.

Pengusaha perempuan mungkin menghadapi hambatan tambahan dalam membangun hubungan dengan pelanggan, pemasok, bankir, dan lain-lain. Salah satu bidang yang telah banyak didiskusikan dan diteliti adalah apakah pengusaha perempuan merasa kesulitan dalam menggalang dana untuk usaha bisnis mereka. Pengusaha perempuan umumnya cenderung memiliki usaha yang lebih kecil dan mempekerjakan lebih sedikit karyawan. Ada pertanyaan apakah hal ini disebabkan oleh kurangnya modal untuk mengembangkan bisnis mereka.

Laki-laki mungkin mempunyai aspirasi yang berbeda dengan perempuan karena pengusaha perempuan mungkin kurang ambisius dalam bisnis mereka, dan menginginkan

lebih banyak dalam hal aspirasi sosial. Namun, fakta bahwa perempuan, di masa lalu, berfokus pada bisnis yang pertumbuhannya rendah dan berskala rendah tidak berarti bahwa mereka tidak akan memanfaatkan peluang untuk tumbuh dan menggunakan teknologi. Namun, salah satu faktor yang mungkin membatasi kapasitas pengusaha perempuan untuk mengembangkan usahanya adalah pertimbangan keluarga, terutama jika ia memiliki anak yang masih kecil.

#### **14.5 KETERAMPILAN MANAJEMEN**

Pengusaha, baik laki-laki atau perempuan, memerlukan keterampilan khusus jika mereka ingin mendirikan usaha baru atau mengembangkan usaha yang sudah ada. Mereka perlu memastikan bahwa mereka memiliki sumber daya yang memadai, dalam hal keterampilan, keuangan, ruang, peralatan, sumber daya manusia, dan lain-lain, yang mereka perlukan untuk menjalankan bisnis mereka. Seringkali, mereka harus mampu memulai sesuatu dari hal yang sangat kecil. Pengusaha perlu memastikan bahwa usaha mereka dapat ditingkatkan skalanya jika mereka ingin mencapai pertumbuhan tinggi dan nilai tinggi. Apa perbedaan perempuan dengan laki-laki dalam hal keterampilan? Seringkali, yang menentukan wirausaha perempuan bukanlah keterampilan itu sendiri, melainkan pengalaman manajemen, pendidikan teknis, dan sikap mereka terhadap kesuksesan.

Walker dan Webster (2006) berupaya mengidentifikasi tingkat partisipasi kompetensi manajerial peserta perempuan saat ini pada dua titik waktu, yaitu saat mereka memulai bisnis dan persepsi mereka terhadap kompetensi manajerial mereka saat ini. Perempuan pada umumnya mempunyai waktu berbisnis yang lebih singkat dibandingkan laki-laki dan memiliki tingkat pendidikan yang lebih tinggi. Perempuan pada umumnya menilai diri mereka jauh lebih tinggi dalam hal layanan pelanggan, pengelolaan sumber daya manusia, serta keterampilan komputer dan internet. Hal ini mungkin mencerminkan pengalaman administratif sebelumnya (Winn 2005).

Pengalaman yang relevan dalam suatu industri dapat memberikan pengetahuan dan kontak kepada wirausahawan dan sering kali orang memulai bisnis di mana mereka pernah bekerja atau yang mereka minati. Pengalaman manajemen sebelumnya juga dianggap membantu pengusaha menjalankan usahanya secara efektif dan efisien. Perempuan cenderung tidak memperoleh pengalaman relevan yang diperlukan karena kecil kemungkinannya mereka untuk mencapai posisi manajemen puncak karena adanya langit-langit kaca, meskipun situasi ini perlahan berubah.

Tim manajemen sangat penting untuk membangun bisnis. Keterampilan seperti pemasaran, keuangan, sumber daya manusia, operasional semuanya dibutuhkan untuk mengembangkan bisnis. Tim yang baik akan menyatukan berbagai keterampilan dan pengalaman dan juga akan memberikan akses ke jaringan yang berbeda. Perempuan mungkin akan lebih sulit merekrut personel yang tepat karena mereka bukan bagian dari jaringan bisnis dan kurang memiliki pengalaman manajemen sebelumnya. Terdapat bukti bahwa perempuan lebih kecil kemungkinannya untuk berbagi kepemilikan dibandingkan laki-laki. Baik laki-laki

maupun perempuan lebih cenderung merekrut orang-orang yang mirip dengan dirinya sehingga perempuan cenderung membentuk tim perempuan.

Sebagian besar bisnis di Inggris adalah bisnis keluarga dan sebagian besar dijalankan oleh tim suami-istri. Sulit untuk menentukan peran perempuan dalam bisnis ini. Ada yang sangat aktif dan memberikan kepemimpinan strategis, sedangkan ada pula yang hanya terlibat secara perifer dan hanya memberikan dukungan kepada suami mereka. Pengusaha sering kali menggunakan kontak sosial mereka untuk membangun tim manajemen bisnis mereka, termasuk keluarga dan teman serta kontak bisnis. Namun, memanfaatkan keluarga dan teman mungkin bukan pilihan terbaik untuk bisnis jika mereka tidak memiliki keterampilan yang tepat. Menggunakan keluarga dan teman memang memiliki keuntungan karena akan lebih mudah untuk menjaga tim tetap bersama ketika keadaan menjadi sulit jika mereka sudah saling mengenal. Perempuan mungkin merasa lebih mudah untuk mempekerjakan keluarga dan teman, terutama jika mereka tidak memiliki pengalaman manajemen atau kontak bisnis yang dapat merugikan mereka ketika membangun tim manajemen untuk mengembangkan bisnis.

#### **14.6 TEKNOLOGI DAN INOVASI**

Meskipun jumlah anak perempuan yang mengambil mata pelajaran seperti kedokteran, bisnis dan hukum telah meningkat selama 20-30 tahun terakhir, lebih sedikit anak perempuan yang mempelajari ilmu pengetahuan dan teknologi dibandingkan anak laki-laki. Rendahnya persentase perempuan yang mempelajari sains, teknik, dan teknologi mungkin berdampak pada kemampuan mereka mengembangkan ide-ide baru yang inovatif untuk bisnis mereka. Inovasi sangat penting untuk keberhasilan bisnis baru dan dapat berupa produk baru, penyempurnaan produk yang sudah ada, atau pengembangan pasar baru.

Salah satu pertanyaan penelitian mendasar tentang kewirausahaan perempuan adalah sejauh mana mereka berbeda dari laki-laki. Dua bidang yang menunjukkan perbedaan adalah pertumbuhan dan teknologi. Meskipun perempuan memiliki ekspektasi pertumbuhan yang sama dengan laki-laki, pada kenyataannya pertumbuhan mereka lebih lambat dibandingkan bisnis baru yang dipimpin laki-laki dan mempekerjakan lebih sedikit karyawan (Minniti dkk, 2005). Matthews dan Human (2000) tidak menemukan perbedaan sehubungan dengan ekspektasi pertumbuhan dan Kollinger dan Minniti (2005) hanya menemukan sedikit dukungan terhadap teori bahwa perempuan lebih rentan terhadap 'ketakutan akan kegagalan' (Wagner 2004). Penelitian sebelumnya di Amerika Utara (Carter dan Brush 2004; Menzies et al, 2004) menemukan bahwa perempuan cenderung mengambil jurusan kesehatan sedangkan laki-laki lebih cenderung mempelajari sains, komputer dan teknologi. Terdapat bukti yang menunjukkan bahwa perempuan lebih cenderung menggunakan teknologi yang ada dan menggunakan lebih sedikit modal awal (Minniti et al, 2005).

Menzies dkk (2006) dalam penelitian terhadap wirausahawan yang baru lahir di Kanada menemukan perbedaan yang signifikan dalam pendidikan universitas dengan laki-laki memilih ilmu terapan dan komputer, sedangkan perempuan berfokus pada mata pelajaran yang berhubungan dengan kesehatan. Laki-laki memperkirakan kemungkinan lebih besar



bahwa usaha mereka akan beroperasi dalam lima tahun dan laki-laki mempunyai lebih banyak pengalaman memulai usaha, lebih besar kemungkinannya untuk memiliki rumah sendiri dan mempunyai lebih banyak teman dan tetangga yang mempunyai usaha. Tidak mengherankan, perempuan menghabiskan lebih banyak waktu untuk tugas-tugas rumah tangga. Kajian ini tampaknya menegaskan pandangan stereotip pengusaha laki-laki dan perempuan, yaitu laki-laki lebih tertarik pada ilmu pengetahuan dan teknologi, khususnya ketika memilih gelar universitas. Perempuan juga lebih cenderung fokus pada pelanggan lokal dibandingkan laki-laki yang lebih optimis untuk memiliki klien internasional. Faktor-faktor lain seperti selesainya rencana bisnis, mempekerjakan karyawan atau durasi kegiatan kehamilan adalah sama baik bagi pengusaha laki-laki maupun perempuan. Namun, salah satu faktor penting tampaknya adalah tingkat kepercayaan diri yang lebih tinggi di kalangan pengusaha laki-laki. Keyakinan ini mungkin disebabkan karena pengusaha laki-laki lebih cenderung memiliki rumah, tidak terlalu terbebani dengan tanggung jawab rumah tangga, memiliki harapan bahwa usahanya akan berhasil dalam jangka panjang, menggunakan teknologi, memiliki peluang jaringan yang lebih besar, dan lain-lain. Lebih mungkin mencapai bisnis yang berjalan dan lebih siap, terutama jika mereka adalah anggota tim.

Secara tradisional, laki-laki dianggap sebagai orang yang berinovasi dan perempuan pada umumnya mendaftarkan hak paten lebih sedikit dibandingkan laki-laki. Beberapa inovasi yang diciptakan oleh perempuan antara lain popok sekali pakai, dan lain-lain. Sulit untuk mengukur pengaruh pendidikan teknologi dan sains terhadap inovasi, namun secara umum, laki-laki dianggap mempunyai ide-ide baru yang lebih inovatif dibandingkan perempuan.

#### **14.7 PEREMPUAN DI PEDESAAN**

Warren-Smith dan Jackson (2004) menemukan bahwa terdapat insentif yang kuat bagi perempuan wiraswasta untuk menciptakan peluang kerja baru dan tambahan pendapatan pertanian bagi keluarga pedesaan. Jaringan seperti WIRE (Women in Rural Enterprise) memberikan dukungan bagi perempuan pengusaha pedesaan yang dapat memberikan dukungan bagi perempuan pedesaan dalam wirausaha.

Pengusaha perempuan di daerah pedesaan mungkin masih jauh dari pasar dan mungkin perlu menggunakan teknologi informasi. Perempuan lebih cenderung menggunakan teknologi baru dibandingkan laki-laki, dengan 20,9% perempuan memulai bisnis dengan menggunakan teknologi yang belum ada pada tahun lalu dibandingkan dengan 10,6% laki-laki (Harding 2007), terutama karena teknologi dapat memberi mereka kesempatan untuk bekerja dari rumah. Hal ini mungkin penting bagi perempuan yang memiliki anak kecil di rumah dan mereka yang berada di daerah pedesaan.

##### **Jaringan Dan Modal Sosial**

Jaringan dapat membantu pengusaha dalam berbagai cara, dengan menyediakan akses terhadap informasi dan sumber daya yang tidak tersedia di perusahaan kecil. Ada berbagai jenis jaringan dalam bisnis, baik formal maupun informal. Jejaring sosial, misalnya, penting, terutama bagi perempuan. Jaringan bisnis dapat memberikan akses terhadap nasihat hukum dan profesional serta dukungan dari orang-orang seperti pengacara dan akuntan.

Perempuan mungkin mengalami kesulitan untuk masuk ke beberapa jaringan bisnis yang selama ini selalu diasosiasikan dengan laki-laki.

Jaringan formal mencakup organisasi profesional dengan keanggotaan berbayar, asosiasi industri, kamar dagang, atau klub bisnis. Mereka biasanya mengadakan pertemuan atau acara rutin dan juga akan menyebarkan informasi. Bahkan jika seorang perempuan bergabung dengan kelompok-kelompok ini, dia mungkin merupakan minoritas dan merasa seperti orang luar. Menzies et al (2004) tidak menemukan perbedaan antara pengusaha laki-laki dan perempuan dalam kontak sosial mereka. (Daniel 2004) menemukan bahwa perempuan memiliki keterampilan berjejaring yang lebih baik dibandingkan laki-laki, terutama dalam membangun hubungan dengan orang lain. Perempuan mempunyai kecenderungan untuk membentuk jaringan sosial dan berinteraksi dengan cara yang berbeda. Mereka akan bergabung dengan jaringan sosial untuk mendapatkan dukungan emosional dan persahabatan, bukan untuk mendukung bisnis mereka. Pendidikan dan kelompok sosial mungkin mempunyai pengaruh terhadap pilihan jaringan dan apakah seorang perempuan akan merasa diterima atau tidak.

Telah ditemukan bahwa perempuan berkomunikasi dengan cara yang berbeda dari laki-laki. Perempuan lebih cenderung mengungkapkan keraguan terhadap kemampuannya atau prospek usaha di masa depan dibandingkan laki-laki yang dapat diartikan sebagai kurang percaya diri. Perempuan juga cenderung tidak menyombongkan prestasinya. Laki-laki akan berbicara tentang olahraga, politik atau berita, sedangkan perempuan akan berbicara tentang kehidupan pribadi dan keluarga mereka. Laki-laki juga akan mengemukakan masalahnya ketika menginginkan solusi, sedangkan perempuan akan membicarakan masalahnya untuk membangun hubungan. Perbedaan-perbedaan ini kemudian dapat berdampak pada cara mereka menggunakan jaringan.

Modal sosial adalah niat baik yang Anda kumpulkan melalui interaksi dengan anggota jaringan lain, baik itu jaringan sosial atau bisnis. Suatu kebaikan yang diberikan oleh seseorang dapat dibalas atau diberikan kepada orang lain. Pengusaha pada umumnya membutuhkan banyak modal sosial karena mereka melakukan penarikan dibandingkan menyettor (Brush et al, 2004). Teman dan keluarga dapat memberikan dukungan moral dan finansial. Kelompok pendukung lain seperti klub, badan amal dan komunitas juga dapat menyediakan sumber modal sosial seperti basis pelanggan. Pengusaha memanfaatkan modal sosial yang dibangun selama bertahun-tahun ketika mereka memulai usaha baru. Perempuan sangat pandai membangun modal sosial namun mereka cenderung berfokus pada keluarga dan teman, sedangkan laki-laki membangun jaringan dengan orang-orang yang dapat membantu bisnis mereka.

#### **14.8 KEBIJAKAN PEMERINTAH**

Salah satu pendorong utama dukungan pemerintah terhadap pengusaha perempuan adalah kesadaran akan kontribusi yang dapat mereka berikan terhadap perekonomian dan juga niat untuk mengurangi kesenjangan jumlah pemilik usaha laki-laki dan perempuan. Ada berbagai isu yang dapat dieksplorasi sehubungan dengan kebijakan pemerintah untuk

mendorong kewirausahaan perempuan. Hal ini mencakup keuangan, pelatihan, dukungan perusahaan secara umum, dan jaringan. Pertanyaan apakah kebijakan bagi pengusaha perempuan harus sama dengan kebijakan bagi laki-laki adalah sebuah pertanyaan yang sulit dan hanya ada sedikit inisiatif yang ditujukan khusus untuk perempuan meskipun jumlah inisiatif ini semakin meningkat seiring dengan adanya pengakuan atas perbedaan tantangan yang dihadapi pengusaha perempuan ketika memulai sebuah usaha. bisnis.

Di Inggris, pemerintah menerbitkan Kerangka Strategis untuk Kewirausahaan Perempuan pada tahun 2003. Tujuan dari strategi ini adalah untuk menutup kesenjangan antara aktivitas kewirausahaan di Inggris dan Amerika. Tindakan yang diusulkan mencakup dukungan bisnis, pendampingan, pembinaan dan pelatihan serta peningkatan akses terhadap keuangan. Selain itu, Satuan Tugas Perusahaan Perempuan diumumkan pada bulan November 2005. Tiga tujuan utama Kerangka Strategis tahun 2003 adalah:

- 1) Untuk mengatasi permasalahan mendasar yang mempengaruhi kewirausahaan perempuan
- 2) Untuk mengembangkan layanan yang berfokus pada pelanggan
- 3) Untuk mengubah sikap terhadap usaha perempuan melalui media, sekolah dan komunitas.

Tujuan pemerintah adalah meningkatkan partisipasi perempuan di tingkat AS, meningkatkan dukungan dunia usaha dan mendorong kemitraan strategis. Kebijakan ini didasarkan pada bukti bahwa perempuan kurang berwirausaha dibandingkan laki-laki karena mereka tidak memiliki dukungan bisnis, memiliki lebih sedikit akses terhadap keuangan dan memiliki tanggung jawab tambahan seperti pengasuhan anak. Faktor lainnya termasuk kesulitan dalam beralih dari dukungan pendapatan ke wirausaha dan kurangnya teladan.

Harding (2007) mencatat tiga permasalahan dalam kebijakan pemerintah untuk mendorong kewirausahaan perempuan. Yang pertama adalah regionalisasi/desentralisasi dukungan yang dianggap melemahkan strategi yang kohesif. Kedua, fokus pada kelompok yang kurang beruntung dibandingkan pengarusutamaan dukungan dan ketiga, memandang perempuan sebagai kelompok yang homogen. Yang jelas adalah bahwa perempuan pengusaha bukanlah kelompok yang homogen dan mungkin memerlukan dukungan khusus yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan mereka.

### **Kesimpulan**

Jelas bahwa pengusaha perempuan menghadapi tantangan yang lebih besar dibandingkan pengusaha laki-laki. Banyak perempuan yang mempelajari mata pelajaran bisnis dan manajemen di universitas, namun jumlah yang mempelajari ilmu pengetahuan dan teknologi masih relatif rendah. Hal ini menempatkan perempuan pada posisi yang kurang menguntungkan dalam hal penggalangan dana untuk usaha mereka, terutama modal ventura, karena dana tersebut diarahkan untuk usaha-usaha yang bertumbuh pesat dan berteknologi tinggi. Namun, perempuan dapat membawa keterampilan organisasi dan pemasaran ke dalam bisnis ini. Meskipun kini perempuan lebih mudah mendapatkan pendanaan untuk bisnis baru, khususnya dari bank, namun mereka kurang terwakili dalam hal peningkatan modal ventura.

Perempuan dan kewirausahaan telah menjadi topik yang semakin populer selama beberapa tahun terakhir. Kontribusi yang dapat diberikan oleh pengusaha perempuan terhadap kesejahteraan ekonomi kini telah diakui dan terdapat pemahaman yang lebih baik mengenai beberapa hambatan yang mungkin mereka hadapi dalam mencoba mendirikan usaha mereka sendiri. Perempuan umumnya kurang terwakili sebagai pemilik usaha, dan bahkan ketika mereka memulai usaha, pendapatan dan jumlah karyawan mereka lebih rendah dibandingkan pengusaha laki-laki. Saat ini terdapat banyak inisiatif, dukungan dan program pelatihan untuk membantu perempuan memasuki dunia usaha. Ada banyak permasalahan lain yang perlu dipertimbangkan ketika berhadapan dengan pengusaha perempuan dalam hal mendirikan dan mengembangkan usaha. Beberapa alasannya antara lain karena laki-laki lebih percaya diri dan, meskipun perempuan lebih baik dalam kontak sosial, laki-laki memiliki jaringan bisnis yang lebih baik.

Meskipun perempuan tampaknya memiliki orientasi kewirausahaan yang serupa, laki-laki tampaknya mencapai kinerja yang sama atau lebih baik. Perempuan pada umumnya berpenghasilan lebih rendah dibandingkan laki-laki sehingga mungkin memiliki sumber keuangan yang lebih sedikit untuk memulai dan mengembangkan usaha. Mereka cenderung tidak mengembangkan usahanya dan mempekerjakan lebih sedikit karyawan dibandingkan rekan laki-lakinya. Pengusaha perempuan lebih cenderung mendasarkan bisnis mereka pada industri ritel dan jasa. Mereka juga lebih cenderung menggunakan pendanaan bootstrap dan sumber-sumber lain seperti tabungan dan kartu kredit mereka sendiri. Umumnya, mereka kurang ambisius dibandingkan rekan laki-laki mereka. Alasannya mungkin termasuk kesulitan dalam menggalang dana, kurangnya kepercayaan diri dan kompetensi manajerial. Perempuan juga umumnya berjejaring karena alasan sosial, lebih fokus pada keluarga dan teman, dan mungkin mempunyai tanggung jawab lain seperti mengasuh anak. Jelas bahwa pengusaha perempuan mungkin memerlukan dukungan tambahan untuk memulai usaha dan hal ini mempunyai implikasi terhadap kebijakan pemerintah dan penelitian di masa depan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Acs ZJ (1996) Small firm and economic growth. In: Admiraal PH, Acs Z, Carlsson B, Thurik R (Ed.) Small business in modern economy. Blackwell, Oxford
- Acs ZJ, Armington C (2004) Employment growth and entrepreneurial activity in cities. *Regional Studies* 38(8): 911–927
- Acs ZJ, Carlson B, Karlsson C (1999) The linkages among entrepreneurship, SMEs and the macro economy. In: Acs ZJ, Carlson B and Karlsson C (eds) *Entrepreneurship, Small & Medium Sized Enterprises and the Macroeconomy*. Cambridge University Press, Cambridge pp. 3–42
- Acs ZJ, Storey D (2004) Introduction: Entrepreneurship and economic development. *Regional Studies* 38(8): 871–877
- Adler P, Kwon S (2002) Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of Management Review* 27: 17–40
- Adler, P., Kwon, S. (2002). Social capital: prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, 27, 17–40.
- Aghion P, Bolton P (1992) Distribution and growth in models of imperfect capital markets. *European Economic Review* 36: 603–611
- Aghion P, Howitt P (1992) A Model of Growth Through Creative Destruction.
- Aghon, G., Albuquerque, F. and Cortés, P. (2001). *Desarrollo Económico Local y Descentralización en América Latina: Un Análisis Comparativo*. Santiago de Chile: CEPAL/GTZ.
- Aldrich, H. E. et al. (1986). Social behavior and entrepreneurial networks. *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Babson College.
- Aldrich, H. E. et al. (1987). The impact of social networks on business foundings and profit: a longitudinal study. *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Babson College.
- Aldrich, H., Davis, A. (2000). The organizational advantage? Social capital, gender and access to resources. <http://www.unc.edu/~healdric/workpapers/wp132.pdf>. Accessed 10 September 2005.
- Aldrich, H., Zimmer, C. (1986). Entrepreneurship through social networks. In: Sexton D., Smilor R. (Eds.), *The Art and Science of Entrepreneurship*, pp. 3–23. Cambridge: Ballinger.
- Alesina A, Rodrick D (1994) Distributive politics and economic growth. *Quarterly Journal of Economics* 436: 465–490
- Alizadeh, Y. (2000). Unravelling small business owner/manager's networking activities, <http://www.sbaer.uca.edu/research/icsb/2000/icsb/pdf/56.pdf>. Accessed 10 September 2005.

- Alonso, J.A. (2006). Cambios en la doctrina del desarrollo: el legado de Sen. In: V. Martínez Guzmán and S. París Albert. Amartya K. Sen y la globalización. Castellón: Universitat Jaume I.
- Altenburg, T. and Meyer-Stamer, J. (1999). How to promote clusters: policy experiences from Latin America. *World Development*, 27: 1693–1713.
- Araujo L, Easton G (1996) Network in socio-economic systems. In: Iacobucci D (ed), *Networks in marketing*. Sage, Thousand Oaks, pp. 64–105.
- Armendariz de Aghion, B. and Murdoch, J. (2001). *The Economics of Microfinance*. Cambridge: MIT.
- Arrow KJ (2000) Observations on social capital. In: Dasgupta P, Serageldin I (eds) *Social capital. A multifaceted perspective*. The World Bank, Washington
- Bahmani-Oskooee M, Nasir ABM (2002) Corruption, law and order, bureaucracy and real exchange rate. *Economic Development and Cultural Change* 50: 1021–1028
- Arrow, K. (2000). Observation on social capital. In: Dasgupta, P. (Ed.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. New York: World Bank.
- Audretsch D, Fritsch M (2002) Growth regimes over time and space. *Regional Studies* 36(2): 113–124
- Audretsch D, Kielbach M (2005) *Entrepreneurship capital and regional growth*.
- Audretsch D, Monsen E (2007) *Entrepreneurship capital: A regional, organizational, team and individual phenomenon*. Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy. Max Planck Institute of Economics
- Autio, E. (1997) Early growth and external relations in new technology-based firms. In: *Proceedings, 1997 USASBE Conference*. Retrieved March 01, 2007 from <http://www.usasbe.org/knowledge/proceedings/1997/P183Autio.PDF>.
- Baird, L., Meshoulam, I. (1988) Managing two fits of strategic human resource management. *The Academy of Management Review*, 13 (1): 116–128.
- Baldó, J. and Villanueva, F. (1996). Plan de reestructuración de los barrios de la estructura urbana. In: H. Garnica (ed) *Los Barrios no tienen quien les escriba*, Diario El Universal, Dec, 9: 1–4.
- Banarjee, AV, Newman, AF (1993) Occupational choice and the process of development. *Journal of Political Economy* 101: 274–298
- Bandini, Beccaria, Verri et Ortes', *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, Anno XXXVIII(4): 369–383
- Baretto H (1989) *The Entrepreneur in Microeconomic Theory: Disappearance and Explanation*. Routledge, London
- Batjargal, B. (2001). Social capital and entrepreneurial performance in Russia: A longitudinal study. *Organization Studies*, 24, 535–556.

- Batjargal, B. (2003). Social capital and entrepreneurial performance in Russia: A longitudinal study. *Organization Studies*, 24(4), 535–556.
- Baum, R. J., Kirkpatrick, S. A., Locke, E. A. (1998) A longitudinal study of the relation of vision and vision communication to venture growth in entrepreneurial firms. *Journal of Applied Psychology*, 83(1): 43–54.
- Baumol W (1968) Entrepreneurship in Economic Theory. *American Economic Review* 58: 64–71
- Baumol W (1990) Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive.
- Becattini G (1988) Los Distritos Industriales y el Reciente Desarrollo Italiano.
- Becattini G (1990) The Marshallian industrial district as a socio-economic notion. In: Pyke F, Becattini G, Sengenberger W (eds) *Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy*. ILU, Geneva, pp. 37–51.
- Becattini, G. (1997). *Totalità e cambiamento: il paradigma dei distretti industriali*.
- Becattini, G. (2002). Anomalías Marshallianas. In: G. Becattini et al. (ed) *Desarrollo Local: Teorías y Estrategias*. Madrid: Civitas Ediciones, S.L.
- Belliveau, M., O Reilly, C., Wade, J. (1996). Social capital at the top: effects of social similarity and status on CEO compensation. *Academy of Management Journal*, 39, 1568–1594.
- Bénabou R (1996a) Unequal societies (NBER Working Paper 5583)
- Bénabou R (1996b) Inequality and growth. *NBER Macroeconomic Annual 1996*, MIT, Cambridge, 11–74
- Benavides, M. and Manrique, G. (2000). La experiencia de desarrollo económico local del distrito de Villa el Salvador. In: G. Aghon, F. Albuquerque and P. Cortés (eds) *Desarrollo Económico Local y Descentralización en América Latina: Un Análisis Comparativo*. Santiago de Chile: CEPAL/GTZ.
- Benini. Università degli Studi di Bari, Facoltà di Economia e Commercio, Bari: 91–101
- Berger B (Ed.) (1991) *Culture of entrepreneurship*. ICS, San Francisco
- Bertola G (1993) Market structure and income distribution in endogenous growth models. *American Economic Review* 83: 1184–1199
- Birch DL (1979) The job generation process. Final Report to The Economic Development Administration. Cambridge, MA: MIT program on neighbourhood and regional change, MIT, Massachusetts, USA
- Birley S (1985) The role of networks in the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing* 1: 107–117
- Birley, S. (1985). The role of networks in the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 1(1), 107–117.

- Bolino, M., Turnley, W., Bloodgood, J. (2002). Citizenship behavior and the creation of social capital in organizations. *Academy of Management Review*, 27, 505–522.
- Boulding KE (1952) Beyond economics. *Harvard Business Review* 30(3): 33–44 Carree MA, van Stel AJ, Wennekers S (2002) Economic development and business ownership: An analysis using data of 23 OECD countries in the period 1976– 1996. *Small Business Economics* 19: 271–290
- Bourdieu P (1986) The forms of capital. In: Richardson, JG (ed) *Handbook of theory and research for the sociology of education*. Greenwood, New York Bourguignon F, Verdier T (2000) Oligarchy, democracy, inequality, and growth. *Journal of Development Economics* 62: 285–313
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In: Richardson, J. (Ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood.
- Bousquet GH (1960) *Esquisse d'une Histoire de la Science Economique en Italie: Des Origines à Francesco Ferrara*. Rivière, Paris
- Bowles S, Gintis H (2002) Social capital and community governance. *The Economic Journal* 112: 419–436
- Brüdler, J., Preisendörfer, P. (1998). Network support and the success of newly founded business. *Small Business Economics*, 10, 213–225.
- Brunsson N, Sahlin-Andersson K (2000) Constructing organizations: the example of public sector reforms. *Organization Studies* 21: 721–746.
- Burt R (1992) *Structural holes: The social structure of competition*. Harvard University Press, Cambridge
- Burt RS (1992) The social structure of competition. In: Nohria N, Eccles RG (eds), *Networks and organization*. Harvard Business School, Boston, pp. 57–91.
- Burt, R. (1992). *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Burt, R. (1997). The contingent value of social capital, *Administrative Science Quarterly*, 42, 339–365.
- Burt, R. (2001). The network structure of social capital. In: Sutton, R., Staw B. (Eds.), *Research in Organizational Behavior*, vol. 22. Greenwich: JAI.
- Cambell, T. (2001). Innovation and risk-taking: urban governance in Latin America. In: A.J. Scott (ed) *Global City-Regions. Trends, Theory, Policy*. Oxford: Oxford University Press.
- Canzanelli, G. (2003). The role of international organizations for the promotion of endogenous development. Mimeograph. Geneva: ILO and Napoli: University of Naples.
- Carbonara N (2002) New models of inter-firm networks within industrial districts.
- Carland, J., Carland J. (1999) *Small Business Management: Tools for Success* (2nd edn.). Houston: Dame.



- Carree M, Thurik R (2003) The impact of entrepreneurship on growth In: Acs ZJ, Audretsch DB (eds), *Handbook of Entrepreneurship Research*. Kluwer Boston/ Dordrecht, pp. 437–471
- Carree M, von Stel A, Thurik R and Wennekers S (2002) Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976–1996. *Small Business Economics* 19: 271–290
- Carter, N. M., Gartner, W. B., Reynolds, P. D. (1996) Exploring start-up event sequences. *Journal of Business Venturing*, 11(1): 151–166.
- Castells M (2000) *The Information Age: Economy, Society and Culture. End of Millenium. Second Edition*, Blackwell, Padstow, Cornwall, UK Commission of The European Communities (2003) *Green Paper. Entrepreneurship in Europe*. Available at [http://europa.eu.int/eurlex/en/com/gpr/2003/com2003\\_0027en01.pdf](http://europa.eu.int/eurlex/en/com/gpr/2003/com2003_0027en01.pdf). Accessed March 4, 2007
- CEPAL (2002). *Globalización y desarrollo*. Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas.
- Chhibber A (2000) Social capital, the state and development outcomes. In: Dasgupta P, Serageldin I (eds) *Social capital. A multifaceted perspective*. The World Bank, Washington
- Chia R (1995) From modern to postmodern organizational analysis. *Organization Studies* 16: 579–604.
- Churchill, N. C., Lewis, V. L. (1983) Growing concerns: The five stages of small business growth. In: D. E. Gumpert (Ed.), *Harvard Business Review*: 30–50.
- Cifuentes, I. (2000). *Proyecto Cuchumatanes. Transferencia de servicios técnicos a las organizaciones de productores*. Huehuetenango, Guatemala: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación.
- Coleman JS (1988) Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology* 94: 95–121
- Coleman JS (1990) *Foundations of social theory*. Harvard University Press, Cambridge
- Coleman, J. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95–120.
- Commission of The European Communities (2004) *Action Plan: The European Agenda for Entrepreneurship*. Communication from The Commission to The Council, The European Parliament, The European Economic and Social Committee and The Comittee of the Regions. Available at: [http://europa.eu.int/eur-lex/en/com/enc/2004/com2004\\_0070en01.pdf](http://europa.eu.int/eur-lex/en/com/enc/2004/com2004_0070en01.pdf) Accessed March 4, 2007
- Costamagna, P. (1999). *Iniciativa de desarrollo económico local. La articulación y las interacciones entre instituciones. El caso de Rafaela*. Mimeograph. Santiago de Chile: CEPAL/GTZ Project.

- Cuervo, A. (2003). La creación empresarial: De empresarios y directivos. In "Entrepreneurship: Homage to profesor Jose Maria Veciana". Universidad Autoçonoma de Barcelona, Barcelona. P. 49–73.
- D'Alauro O (1975) Il regionalismo e la teoria economica. In *La teoria economica di fronte al sistema delle regioni*. Giuffrè, Milan: 11–35
- Dahmén E (1988) Development blocks in industrial economics. *Scandinavian Economic History Review and Economy and History* 36: 3–14.
- Dasgupta, P. (2000). Social capital: a multifaceted perspective. New York: World Bank. Deeds, D.L., Hill, C.W.L. (1996). Strategic alliances and the rate of new product development: An empirical study of entrepreneurial biotechnology firms.
- Davidson P, Lindmark L, Olsson C (1998) The Extent of Overestimation of Small Firm Job Creation – An Empirical Examination of the Regression Bias. *Small Business Economics* 11: 87–100
- Davis SJ, Haltiwanger J, Schuh S (1996) Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts. *Small Business Economics* 8: 297–315
- De Luca M (1968) *Gli economisti napoletani del Settecento e la politica dello sviluppo*. Morano, Napoli
- Di Nardi G (1942) 'Del concetto dello Stato fattore di produzione e delle sue relazioni con il teorema della esclusione del risparmio dall'imposta', *Giornale degli Economisti*, July–August vol 82: 206–29
- Di Nardi G (1952) *Economia dell'industria*, second edition (1955). Cacucci, Bari Di Nardi G (1956) *Dello Stato fattore di produzione*. In *Studi in memoria di Rodolfo*
- Di Nardi G (1957) Sviluppo bilanciato e credito all'esportazione. In Di Nardi G (ed), *L'economia a una svolta critica*, fourth volume, *Il dualismo nello sviluppo*. Giuffrè, Milan (1985): 73–85
- Di Nardi G (1960) I mezzi di intervento per la creazione di nuove attività. In Di Nardi G (ed), *L'economia a una svolta critica*, fourth volume, *Il dualismo nello sviluppo*. Giuffrè, Milan (1985): 231–265
- Di Nardi G (1967) Lo sviluppo equilibrato delle regioni. In Di Nardi G (ed), *L'economia a una svolta critica*, fourth volume, *Il dualismo nello sviluppo*. Giuffrè, Milan (1985): 287–315
- Di Nardi G (1970) 'Le politiche monetarie e creditizie in un sistema duale', *Rivista di Politica Economica*, Anno LX–III Serie July: 795–819
- Di Nardi G (1977) Il mito dello sviluppo generalizzato. In Di Nardi G (ed), *L'economia a una svolta critica*, fourth volume, *Il dualismo nello sviluppo*. Giuffrè, Milan (1985): 317–339
- DiMaggio P, Powell W (1983) The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review* 48: 147–160.

- Dodge, H., Fullerton, S., Robbins, J. (1994) Stage of the organizational life cycle and competition as mediators of problem perception for small businesses. *Strategic Management Journal*, 15: 121–134.
- Dominiak P (2005) SMEs sector in contemporary economy (in Polish). WN PWN, Warsaw
- Douhan R, Henrekson M (2007) The political economy of entrepreneurship: An introduction. Working Papers No 688 Research Institute of Industrial Economics
- Douglas, M. (2001). Intercity competition and the question of economic resilience: globalization and crisis in Asia. In: A.J. Scott (ed) *Global City-Regions. Trends, Theory, Policy*. Oxford: Oxford University Press.
- Downs, A. (1967) The life cycle of bureaus. In: A. Downs (Ed.), *Inside Bureaucracy*. San Francisco: Little, Brown/Rand, 296–309.
- Drucker, P. F. (1999) *Practice of Management*. Oxford: Butterworth-Heinemann.
- Eggers, J. H. (1999) Developing entrepreneurial growth. *Ivey Business Journal*, 63(4): 76–81. Retrieved September 2, 2000, from PerAbs\_FT database (01831649).
- Durlauf S (2002) On the empirics of social capital. *Economic Journal* 112(483): 459–479
- Durlauf SN, Fafchamps M (2005) Social capital. In: Aghion P, Durlauf SN (eds) *Handbook of Economic Growth*, vol 1B. Elsevier North-Holland, Amsterdam
- E. (Ed), *Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications*, pp. 43–67. Boston: Butterworth-Heinemann.
- Easterly, W. (2001). *The elusive quest for growth: economists' adventure and mis-adventures in the Tropics*. Cambridge: MIT.
- Eccles RG, Nohria N (1992) *Beyond the hype. Rediscovering the essence of management*. Harvard University, Boston.
- Eliasson G, Eliasson Å (2006) The Pharmacia story of entrepreneurship and as a creative technical university – an experiment in innovation, organization break up and industrial renaissance. *Entrepreneurship and Regional Development* 18: 393–420.
- Fanno M (1924) 'Punti controversi della teoria dei dazi doganali', *Giornale degli Economisti*, vol 64 January–February: 69–77
- Fanno M (1947) *La teoria delle fluttuazioni economiche*, Second edition corrected and widened by the author. UTET, Turin (1956)
- Felice E (2007) *Divari regionali e intervento pubblico. Per una rilettura dello sviluppo in Italia*. Il Mulino/Ricerca, Bologna
- Fenn, D. (1996) Breakthrough leadership: higher ground. *Inc*, 18(15): 92–99.
- Flemholz, Eric G., Yvonne Randle (1999) *Growing Pains: How to Make the Transition from an Entrepreneurship to a Professionally Managed Firm*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Ferraro, C. and Costamagna, P. (2000). Entorno institucional y desarrollo productivo local. La importancia del ambiente y las instituciones para el desarrollo empresarial. El caso de Rafaela. Buenos Aires: CEPAL, LC/BUE/ R.246.

- Fölster S (2000) Do entrepreneurs create jobs. *Small Business Economics* 14(2): 137–148
- Fornoni M, Mas-Verdú F, Ribeiro D, Roig S (2008) Social capital and the competitiveness of the entrepreneurs: A review of the literature and proposals. In: Galindo MA, Guzmán J, Ribeiro D (eds) *Entrepreneurship and business in a regional perspective*. Springer, Heidelberg (this volume)
- Fritsch M, Mueller P (2004) Effects of new business formation on regional development over time. *Regional Studies* 38(8): 961–975
- Fukuyama F (1995) *Trust: Social virtues and the creation of prosperity*. The Free Press, New York
- Fuller T (2003) If you wanted to know the future of small business what questions would you ask? *Future* 35(4): 305–322
- Fusco AM (1988) 'Il mercantilismo «rinnovato» di Antonio Genovesi', *Rivista di Politica Economica*, vol 78 May: 603–616
- Galaskiewicz J, Wasserman S, Rauschenbach B, Bielefeld W, Mullaney P (1985) The influence of corporate power, social status and market position on corporate interlocks in a regional network. *Social Forces* 64: 403–431.
- Galor O, Joseph Z (1993) Income distribution and macroeconomics. *Review of Economic Studies* 60(1): 35–52
- Gartner WB (1988) "Who Is an Entrepreneur?" Is the Wrong Question. *American J Small Business* 12(4): 11–32
- Gartner WB (2001) Is There an Elephant in Entrepreneurship? Blind Assumptions in Theory Development. *Entrepreneurship Theory and Practice* 25(4): 27–39
- Gartner WB, Bird BJ, Starr JA (1992) Acting 'as if': differentiating entrepreneurial from organizational behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice* Spring: 13–31.
- Genovesi A (1765) *Lezioni di Economia civile*. In Custodi P (ed), *Scrittori classici italiani di economia politica*. Destefanis, Milan (1804), Tomo VII, VII and Tomo IX: 7–228
- Genovesi A (1766) *Opuscoli*. In Custodi P (ed), *Scrittori classici italiani di economia politica*. Destefanis, Milan (1804), Tomo IX: 229–559 and Tomo X
- Geroski A (1998) Entry, innovation and productivity growth. *Review of Economics and Statistics* 71(4): 572–578
- Gibb AA (2000) SME Policy, Academic Research and the Growth of Ignorance, Mythical Concepts, Myths and Assumptions. *International Small Business Journal* 18 (3): 13–35
- Giddens A (1991) *Modernity and self-identity. Self and society in the late modern age*. Polity, Cambridge.
- Giordani, J. (2004). *Hacia una Venezuela productiva*. Caracas: Ministerio de Planificación y Desarrollo.

- Glaeser, M., Laibson, D., Sacerdote, B. (2001). The economic approach to social capital. Working Paper Harvard Institute of Economic Research, No. 7728. Cambridge: Harvard Institute of Economic Research.
- Glaeser, M., Laibson, D., Scheinkman, J., Soutter, C. (2000). Measuring trust. *The Quarterly Journal of Economics*, 811–846.
- Goes, J.B., Park, S.H. (1997). Interorganizational links and innovation: The case of hospital services. *Academy of Management Journal*. 40(3), 673–696.
- Grabher G (2001) Ecologies of creativity: the village, the group, and the heterarchic organisation of the British advertising industry. *Environment and Planning* 33: 351–374.
- Grabher G (1993) The weakness of strong ties: the lock-in of regional development in the rural area. In: Grabher G (ed) *The embedded firm: on the socio-economics of industrial networks*. Routledge, London, pp. 255–277.
- Graham FD (1923) 'The Theory of International Values Re-examined', *The Quarterly Journal of Economics*, vol 37 November: 54–86
- Granovetter M (1985) Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology* 91: 481–509.
- Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78, 1360–1380.
- Greiner, L. (1972) Evolution and revolution as organizations grow. *Harvard Business Review*, July–August: 37–46
- Greiner, L. (1998) Evolution and revolution as organizations grow. *Harvard Business Review*, May–June: 55–67.
- Griziotti Kretschmann J (1954) *Storia delle dottrine economiche*. UTET, Turin Istituto G Tagliacarne (1965) *I conti provinciali e regionali*. Roma
- Grootaert, C., Van Bastelaer, T. (2002). *Understanding and Measuring Social Capital: A Multi-Disciplinary Tool for Practitioners*. Washington DC: The World Bank.
- Guiso, L., Sapienza, P. and Zingales, L. (2006). Does culture affect economic outcome? *Journal of Economic Perspectives* 20(2): 23–48.
- Guzman J, Santos J (2001) The booster function and the entrepreneurial quality: An application to the province of Seville. *Entrepreneurship and Regional Development* 13: 211–228
- Guzman J, Santos J (2006) *Realidad Empresarial y Desarrollo Economico en la Provincia de Sevilla*. Mergablum Edicion y Comunicacion S.L., Sevilla
- Halinen A, Törnroos J (1998) The role of the embeddedness in the evolution of business networks. *Scandinavian Journal of Management* 14: 187–205.
- Hanifan, L. J. (1916). The rural school community center. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67, 130–138.

- Hanks, S., Watson, C., Jansen, E., Chandler G. (1993) Tightening the life cycle construct: a taxonomic study of growth stage configurations in high-technology organizations. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Winter: 5–29.
- Harper DA (1998) Institutional conditions for entrepreneurship. In: Boettke PJ, Kirzner IM, Rizzo MJ (eds) *Advances in Austrian economics*, vol 5. JAI, Connecticut
- Hart M, Harvey H (1995) Job Generation and New and Small Firms. Some Evidence from the Late 1980s. *Small Business Economics* 7: 97–109
- Hawkins RB (1991) Introductory word. In: Berger B (Ed.) *Culture of entrepreneurship*. ICS, San Francisco
- Hay, M., Williamson, P. (1991) Strategic staircases: planning the capabilities required for success. *Long Range Planning*, 24(4): 36–43.
- Hayes, R. H., Wheelwright, S. G. (1979) The dynamics of process–product life cycles. *Harvard Business Review*, 57(2): 127–136.
- Hedlund G, Rolander D (1990) Action in heterarchies – new approaches to managing the MNC. In: Bartlett CA, Doz Y, Hedlund G (eds) *Managing the global firm*. Routledge, London, pp. 15–46.
- Hernes T (2003) Organization as evolution of space. In: Czarniawska G, Sevón G (eds) *Northern light – organization theory in Scandinavia*. Liber, Malmö, pp. 267–289.
- Herrero-Rada S (2005) The Green Paper on Entrepreneurship. The Entrepreneurship Action Plan. *Local Economy* 20 (1): 98–103
- High J (2004) The roles of entrepreneurship in economic growth: Toward a theory of total factor productivity. In: De Groot H, Nijkamp P, Stough R (Eds.) *Economic development. A spatial perspective*. Edward Elgar, Cheltenham, 46–77
- Hite JM (2005) Evolutionary processes and paths of relationally embedded network ties in emerging entrepreneurial firms. *Entrepreneurship, Theory and Practice* 29(1): 113–144.
- Hizon, M.I., Bronson, J.W., Dougan, W. L. (2004) The role of technology as a competitive weapon in each of the five phases of growth. In: R. Khadpekar (Ed.), *Management of Technology: Practical Perspectives*. Hyderabad: The ICFAI University Press, 3–13.
- Hjorth D, Johannisson B (2003) Conceptualising the opening phase of regional development as the enactment of a “collective identity”. *Concepts and Transformation* 8: 1–24.
- Hjorth D, Johannisson B, Steyaert C (2003) Entrepreneurship as discourse and life style. In: Czarniawska B, Sevón G (eds) *Northern light – organization theory in Scandinavia*. Libero, Malmö, pp. 91–110.
- Hoang H, Antoncic B (2003) Network-based research in entrepreneurship: a critical review. *Journal of Business Venturing* 18: 165–187.
- Hofstede G (1980) *Culture’s consequences: international differences in work-related values*. Sage: Beverly Hills.

- Holcombe R (1998) Entrepreneurship and economic growth. *The Quarterly Journal of Austrian Economics* 1: 45–62
- Ibarra, H. (1995). Race, opportunity and diversity of social circles in managerial networks. *Academy of Management Journal*, 38, 673–703.
- In Roncaglia A (ed) *Alle origini del pensiero economico in Italia, vol I: Moneta e sviluppo negli economisti napoletani dei secoli XVII–XVIII*. Il Mulino, Bologna: 73–96
- Istituto G Tagliacarne, *Il reddito prodotto in Italia – Un’analisi a livello provinciale (anni 1991–1999)*. Roma
- Istituto G Tagliacarne, *Il reddito prodotto nelle province italiane (anni 1970–1975)*. Roma  
 Istituto G Tagliacarne, *Il reddito prodotto in Italia – Un’analisi a livello provinciale (anni 1980–1990)*. Roma
- Jaques, E. (1990) In praise of hierarchy. *Harvard Business Review*, 68(1): 127–133. Jaques, E. (1986) *Requisite Organization*. Arlington: Cason-Hall.
- Jaques, E. (1992) Managerial accountability. *Journal for Quality and Participation*, 15(2): 40–44. Retrieved September 4, 2000, from AIB\_INFORM database (00725529).
- Jevons HS (1888) *Teoria dell’economia politica ed altri scritti economici*. Preface by Amoroso L, translated by Fubini R, Argnani C. UTET, Turin (1947) Leontieff W (1966) *Input–Output Economics*. Oxford University Press, New York Manfredini ML (1972) ‘Il vantaggio comparato potenziale e la dottrina dell’aiutoesterno allo sviluppo’, *Annali, Facoltà di Economia e Commercio, Università di Padova, Serie I, vol V, 1972: 4–104*
- Johannisson B (2000a) Modernising the industrial district: rejuvenation or managerial colonisation? In: Vatne E, Taylor M (eds), *The networked firm in a global world: small firms in new environments*. Ashgate, Aldershot, pp. 283–308.
- Johannisson B (2000b) Networking and entrepreneurial growth. In: Sexton D, Landström H (eds), *The Blackwell handbook of entrepreneurship*. Blackwell, Oxford, pp 368–386.
- Johannisson B (1983) Swedish evidence for the potential of local entrepreneurship in regional development. *European Small Business Journal* 1,2: 11–24.
- Johannisson B (1998) Personal networks in emerging knowledge-based Firms: spatial and functional patterns. *Entrepreneurship and Regional Development* 10: 297–312.
- Johannisson B, Alexanderson O, Nowicki K, Senneseth K (1994) Beyond anarchy and organization: entrepreneurs in contextual networks. *Entrepreneurship and Regional Development* 6: 329–356.
- Johannisson B, Ramírez-Pasillas, Karlsson G (2002) The institutional embeddedness of local inter-firm networks: a leverage for business creation. *Entrepreneurship and Regional Development* 14: 297–315.
- Johannisson B, Wigren C (2006) The dynamics of community identity making – the spirit of Gnosjö revisited. In: Steyaert C, Hjorth D (ed) *Entrepreneurship as social change*. Edward Elgar, Cheltenham, pp. 188–209.

- Johannisson, B. (1986). Networking strategies: management, technology and change. *International Small Business Journal*, 5, 19–30.
- Johansson D (2001) The dynamics of firm and industry growth. The Swedish computing and communications industry. Dissertation. Stockholm: KTH. Johnsson T, Hägg I (1987) Extrapreneurs – between markets and hierarchies.
- Johnson, K. (1989) Building your management skills. *Managers Magazine*, 64(7): 21–23.
- Katz J, Steyaert C (2004) Entrepreneurship in society. *Entrepreneurship and Regional Development Special issue 16(3)*: 1–18.
- Kazanjian, R. (1988) Relation of dominant problems to stages of growth in technology-based new ventures. *Academy of Management Journal*, 31(2): 257–279.
- Kazanjian, R. K., Drazin, R. (1990). A stage-contingent model of design and growth for technology based new ventures. *Journal of Business Venturing*, 5: 137–150.
- Kilzer, J., Glausser, G. (1984) Closing the small business management gap. *Management Accounting*, 65: 57–61.
- Kimberly, J.R., R.H. Miles (1980) *The Organizational Life Cycle*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Kirzner I (1979), *Perception, Opportunity, and Profit*, University of Chicago Press Chicago, Mansfield E (1985) How Rapidly does New Industrial Technology Leak Out? *The J Industrial Economics XXXIV (2) December 1985*: 217–223
- Kitching, G.N. (1982). *Development and Underdevelopment in Historical Perspective: Populism, Nationalism and Industrialization*. London: Methuen.
- Knack, S., Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff ? a cross country investigation? *The Quarterly Journal of Economics*, 112, 1251–1289.
- Knuth M (2006) Self-employment and the labour market in Germany. In: Kopycinska D (Ed.) *Entrepreneurship in economy*. University of Szczecin, Microeconomic Department, Monograph 2: 158–166
- L (2000) Social capital: Evidence and implications. In: Dasgupta P, Serageldin I (eds) *Social capital. A multifaceted perspective*. The World Bank, Washington
- Landes DS (1993) *The wealth and poverty of nations. Why some are so rich and some so poor*. W.W. Norton, New York
- Larson A (1992) Network dyads in entrepreneurial settings: a study of the governance of exchange relationships. *Administrative Science Quarterly* 37: 76–104.
- Larson A, Starr JA (1993) A network model of organization formation. *Entrepreneurship Theory and Practice* Winter: 5–15.
- Lasuen, J.R. (1973). Urbanization and development. The temporal interaction between geographical and sectoral clusters. *Urban Studies* 10: 163–188 Lasuen, J.R. and Aranzadi, J. (2002). *El crecimiento económico y las artes*. Madrid: Fundación Autor.



- Lavoie D (1994) *Odkrywanie i postrzeganie szansy gospodarczej: kultura a Kierznerowski model przedsiębiorczości*, Oficyna Literatów "Rój", Warszawa
- Leana, C., Van Buren, J. (1999). Organizational social capital and employment practices. *Academy of Management Review*, 24, 538–555.
- Lee, S. S. (2005) Needs of business assistance programmes to stages of growth in Korean venture companies. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 5(1–2): 155–164.
- Lin N (2001) Building a network theory of social capital. In: Lin N, Cook K, Burt RS (eds) *Social capital. Theory and research*. Aldine De Gruyter, New York
- Lin, N., Dumin, M. (1986). Access to occupations through social ties. *Social Networks*, 8, 365–385.
- Lin, N., Ensel, W., Vaughn, R. (1981). Social resources and strength of ties: structural factors in occupational status attainment. *American Sociological Review*, 46, 393–405.
- Maddison, A. (2001). *The World Economy. A Millennial Perspective*, Paris: Centre for Development Studies, OCDE.
- Maillat, D. (1995). Territorial dynamic, innovative milieus and regional policy. *Entrepreneurship and Regional Development* 7: 157–165.
- Manfredini Gasparetto ML (1987), *Il commercio internazionale secondo la teoria dinamizzata dei costi comparati*. Cedam, Padua
- Manfredini ML (1979) 'International Trade: Towards a Dynamic Theory of Potential Comparative Advantage', *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, vol XXVI(1): 64–72
- Manfredini ML (1982) 'Une Théorie Dynamique des Coûts Comparatifs', *Economie Appliquée*, vol XXXV(1–2): 71–88
- Mansfield E, Schwartz M, Wagner S (1981) Imitation Costs and Patents: An Empirical Study. *The Economic Journal* 91: 907–918
- Martinez J (2005) Equilibrium entrepreneurship rate, economic development and growth. Evidence from Spanish regions. *Entrepreneurship and Regional Development* 19: 145–161
- Maskell P, Eskelinen H, Hannibalsson I, Malmberg A, Vatne E (1998) *Competitiveness, localised learning and regional development*. Routledge, London.
- Massafara A (1984) *Campagne e territori nel Mezzogiorno fra Settecento e Ottocento*. Dedalo, Bari
- McCann P, Arita T (2004) Industrial clusters and regional development: A transaction costs perspective on semiconductor industry. In: De Groot H, Nijkamp P, Stough R (Eds.) *Economic development. A spatial perspective*. Edward Elgar, Cheltenham, 225–251

- Meyerson D, Weick KE, Kramer RM (1996) Swift trust and temporary groups. In: Kramer RM, Tyler TR (eds) *Trust in organizations: frontiers of theory and research*. Sage, Thousands Oaks, pp. 166–195.
- Molesti R (1966) *La teoria del valore nelle dottrine economiche*. Giuffrè, Milan
- Molesti R (2003) *Studi sul pensiero economico moderno*. Franco Angeli, Milan
- Molesti R (2006) *Economisti veneti del Settecento*. Franco Angeli, Milan
- Nahapiet, J., Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, 23, 242–266.
- Narayan, D., Casidy, M. (2001). A dimensional approach to measuring social capital: development and validation of a social capital inventory. *Current Sociology*, 49, 59–102.
- Narayan, D., Pritchett, L. (1997). *Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania*, World Bank, Washington DC, USA.
- Nardi Spiller C (1993) 'Une Analyse Interprétative du Modèle Cyclique de Fanno', *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, Anno XL(5): 397–410
- Nardi Spiller C (2001) 'Il Genovesi meno noto delle «Lettere Accademiche»', *Nuova Economia e Storia*, Anno VII(3): 87–105
- Nardi Spiller C (2004) Il ruolo dell'apparato istituzionale quale forma di competitività da localizzazione: una indicazione nell'ambito della teoria del commercio internazionale. In Baranzini M, Filippi E, Savi P, Tondini G, (eds), *Analisi economica e società civile*. Cedam, Padua: 591–601
- Nardi Spiller C (2005) 'Felicità e benessere nel pensiero di Beccaria e Verri', *Etica ed Economia*, VI(2): 101–117
- Nardi Spiller C (2006) 'L'ingegno umano motore di sviluppo economico in Antonio Genovesi', *Storia del Pensiero Economico*, III(2): 65–80
- Nardi Spiller C (2007) *Cyclical Fluctuations, Inflation and the Role of the Monetary Authorities in Giuseppe Di Nardi Writings*. Franco Angeli, Milan: 213–327
- Nardi Spiller C, Pizzini E (2003) Dinamica dei prezzi nella Germania riunificata: impatti sul meccanismo europeo. In Nardi Spiller C, Savio G (eds) *Dalla Comunità Economica Europea verso l'Unione Europea: problemi e prospettive per il futuro*, vol 7. Cedam, Padua: 101–118
- North C (1990) *Institutions, institutional change and economic performance: political economy of institutions and decision*. Cambridge University Press, Cambridge.
- North DC (1994) Economic performance through time. *The American Economic Review* 84: 359–368
- North, C.D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press.
- North, C.D. (1994). Economic performance through time. *The American Economic Review* 83(3): 359–368.

- O'Neill, H. M. (1983) How entrepreneurs manage growth. *Long Range Planning*, 16: 117–123.
- OECD (2002) *Policy Benchmarks for Fostering Firm Creation and Entrepreneurship*. Paris. DSTI/IND (2002) p. 13
- Olivier, A. (2004) Entrepreneurs and entrepreneurial executives. In: *Proceedings of BIOS/Third Foundation Systems 1996: International conference on managing complexity*, Johannesburg, pp. 1–14.
- Olson, P. D., Terpstra, D. E. (1992) Organizational structural changes: Life-cycle stage influences and managers' and interventionists' challenges. *Journal of Organizational Change Management*, 5(4), 27–40. Retrieved September 2, 2000, from PerAbs\_FT data-base (00667378).
- Onyx, J., Bullen, P. (1997). *Measuring social capital in five communities*. CACOM Working Paper Series No. 41. Sydney: University of Technology.
- Osborne, R. (1994) The myth of the renaissance man: The balance between enterprise and entrepreneur. *Review of Business*, 16(3), 36–40. Retrieved August 30, 2000, from ABI\_INFORM database (00865738).
- Ostrom E (1990) *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*. Cambridge University Press, New York
- P. (Ed.) *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. New York: World Bank. Tsai, W., Ghoshal, S. (1998). *social capital and value creation: the role of intra-*
- Panico, C., Fleitas, R. and Vázquez-Barquero, A. (2002). *Local Human Development Programme in Cuba. External Evaluation Report*. Havana: UNDP.
- Papi GU (1956) *Teoria della condotta economica dello Stato*. Giuffrè, Milan Perrotta C (1995) *Il contributo di Genovesi alla teoria illuminista dello sviluppo*.
- Parker R (2000) Small is Not Necessarily Beautiful: An Evaluation of Policy Support for Small and Medium-Sized Enterprises in Australia. *Australian Journal of Political Science* 35 (2): 239–253
- Parkhe A, Wasserman S, Ralston D (2006) New frontiers in network theory development. Introduction to special topic forum. *Academy of Management Review* 31: 560–568.
- Penna, A. A. (2000) Understanding the nature of work in small business: development of the CEO's skills in the small business. In: *Proceedings of 2000 Joint USASBE/SBIDA International Conference*, San Antonio, TX.
- Perotti R (1993) Political equilibrium, income distribution and growth. *Review of Economic Studies* 60: 755–776
- Persson T, Tabellini G (1994) Is inequality harmful for growth? *American Economic Review* 84: 600–621
- Pietrobelli, C. and Rabellotti, R. (eds.) (2006). *Upgrading to Compete. Global Value Chains, Clusters, and SMEs in Latin America*. Boston: Harvard University Press.

- Pii E (1979) Le origini dell'economia «civile» in A. Genovesi. In Scienze dell'uomo e scienze della società nel Settecento. Leo S Olschki Editore, Florence: 334–343
- Ricardo D (1817) Principi dell'economia politica e delle imposte con altri saggi sull'agricoltura e la moneta, edited by Fubini R, Campolongo A. UTET,
- Piketty T (1997) The dynamics of wealth distribution and the interest rate with credit rationing. *Review of Economic Studies* 64(2): 173–189
- Pugh, D. S., Hickson, D. J., Hinings, C. R. (1968) Dimensions of organization structure. *Administrative Science Quarterly*, 65: 64–105.
- Putman, R. (1993). The prosperous community. Social capital and public life. *The American Prospect*, 4, 35–42.
- Putman, R. (1995). Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6, 65–78.
- Putman, R. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster.
- Putman, R., Leonardi, R., Nanetti, R. (1993). *Making Democracy Work, Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Putnam RD (1993) The prosperous community. *American Prospect* 13: 35–42
- Putnam RD (2000) *Bowling alone*. Simon and Schuster, New York
- Putnam RD, Goss, K (2003) *Introducción (in Spanish)*. In: Putnam, RD (ed) *El declive del capital social*. Galaxia Gutenberg, Barcelona
- Putnam RD, Leonardi R, Nanetti R (1993) *Making democracy work: Civic traditions in Modern Italy*. Princeton University Press, Princeton
- Quinn, R. E., Cameron, K. (1983) Organizational life cycles and shifting criteria of effectiveness: some preliminary evidence. *Management Science*, 29(1): 33–51.
- Raghu G, Karnøe P (2003) Bricolage Versus Breakthrough: Distributed and Embedded Agency in Technology Entrepreneurship. *Research Policy* 32: 277–300
- Rasiah, R. (2005). Cluster and Regional Industrial Synergies: The Experience of the Electronics Industry in Penang and Jalisco. Paper prepared for the Workshop, The Regional Question in Economic Development: Local-Global Interactions in Low and Middle-Income Countries. Bellagio, Italy, 30 August – 5 September.
- Robison L, Schmid A, Siles M (2002) Is social capital really capital? *Review of Social Economy* 60 (1): 1–21
- Rodale, Robert (1987) Grow or die, *Magazine publishing*. Folio, September.
- Scott, M., Bruce, R. (1987) Five stages of growth in small business. *Long Range Planning*, 30(3): 45–52.
- Romagnosi G (1832) Dell'indole e dei fattori dell'incivilimento con esempio del suo risorgimento in Italia. Guasti, Prato (1835)

- Romer P (1986) Increasing returns and long-run growth. *Journal of Political Economy* 94: 1002–1037
- Rowel T, Behrens D, Krackhardt D (2000) Redundant governance structures: an analysis of structural and relational embeddedness in the steel and semi-conductor industries. *Strategic Management Journal* 21: 369–386.
- Saint-Paul G, Verdier T (1993) Education, democracy and growth. *Journal of Development Economics* 42 (2): 399–407
- Saint-Simon CH comte de Rouvroy (1821–1822) *Du Système Industriel*. In Saint-Simon CH comte de Rouvroy, *Oeuvres de C.H. de Saint Simon*, 6 vol. Anthropos, Paris (1966)
- Sala-i-Martin, X. (2000). *Apuntes de Crecimiento Económico*, 2nd edition.
- Saraceno, E. (2006). Políticas rurales de la Unión Europea y proyectos territoriales de identidad cultural. Paper presented to the International Workshop Territorios con Identidad Cultural. Cusco, Peru. 9 and 20, April, 2006.
- Sarasvathy SD (2001) Causation and Effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review* 26 (2): 243–288
- Sarasvathy SD (2001) Causation and effectuation: toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review* 26: 243–263.
- Sassen, S. (2007). El reposicionamiento de las ciudades y regiones urbanas en una economía global. *Eure. Revista Latinoamericana de estudios urbano regionales*. Vol. XXXIII, n° 100, 9–34.
- Say J-B (1816) *England and the English People*, 2nd edition (1816), by Richter J. London: Sherwood, Neely & Jones. Translation of Say J-B (1815) *De l'Angleterre et des Anglais*, Paris: Arthur Bertrand
- Schmitz J (1989) Imitation, entrepreneurship and long-run growth. *Journal of Political Economy* 97(3): 721–739
- Schreyer P (1996) *SME's and Employment Creation. Overview of Selected Quantitative Studies in OECD Member Countries*. Paris. France. OECD
- Schumpeter J (1934) *The Theory of Economic Development*, published in German (1912), Harvard University Press, Harvard, MA
- Schumpeter, J. A. (1983) *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press, Transaction Inc. Reprinted (originally published 1934).
- Scott, A. (1998). *Regions and the World Economy*. Oxford: Oxford University Press. Scott, A. (2001a). Globalisation and the Rise of City-Regions. *European Planning Studies* 9(7): 813–826.
- Scott, A. (2005). The shoe industry of Marikina City, Phillipines: A developing-country cluster in crisis. *Kasarinlan: Philippine Journal of Third World Studies*. 20(2): 76–79.

- Scott, A. (ed.) (2001b). *Global City-Regions. Trends, Theory, Policy*. Oxford: Oxford University Press.
- Scott, A., Agnew, J., Soja W.E. and Storper, M. (2001). Global city-regions. In: A.J. Scott (ed) *Global City-Regions. Trends, Theory, Policy*. Oxford: Oxford University Press.
- Sen, A. (2001). *Development as Freedom*, 2nd edition. New Delhi: Oxford University Press.
- Shan, W., Walter, G., Kogut, B. (1994). "Inter-firm cooperation and start-up innovation in the biotechnology industry", *Strategy Management Journal*, 15, 387–394.
- Shane S (2000) Prior Knowledge And the Discovery of Entrepreneurial Opportunities. *Organization Science* 11 (4): 448–469
- Shane S (2003) A general theory of entrepreneurship. The individual-opportunity nexus. Edward Elgar, Cheltenham.
- Shane S, Venkataraman S (2000) The promise if entrepreneurship as a field of research. *Academic Management Review* 25: 217–226.
- Shane S, Venkataraman S (2000) The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review* 25 (1): 217–226
- Singh, K. (1997). The impact of technology complexity and interfirm cooperation on business survival. *Academy of management Journal*. 40(2), 339–357.
- Sjöstrand S (1992) On the rational of irrational institutions. *Journal of Economics Issues* XXVI: 1007–1040.
- Smith A (1776) *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Campbell, RH and Skinner, AS (eds). Oxford University Press, Oxford, 1976
- Smith, K., Mitchell, T., Sumner, C. (1985) Top level management priorities in different stages of the organizational life cycle. *Academy of Management Journal*, 28(4): 799–820.
- Søgaard V (1997) *Fra landbrugssamfund til boligområde*. [From Rural Community to Residential Area]. Nordvækstkommunernes landdistriktprojekt. Delrapport 1. Sydjysk Universitetsforlag. Esbjerg. Denmark.
- Søgaard V (2006) Micro-macro paradoxes of entrepreneurship. Paper presented at the ESU conference in Hämeenlinna, Finland, August 2006
- Solomon RC (2002) Business ethics and virtue. In: Frederick, RE (ed) *A Companion to Business Ethics*. Basil Blackwell, Oxford
- Solow R (2000) Notes on social capital and economic performance. In: Dasgupta P, Serageldin I (eds) *Social capital: A multifaceted perspective*. The World Bank, Washington
- Solymossy, E., Penna, A. (2001) Entrepreneur and organization: contingencies of successful organization transition. *Journal of Applied Management and Entrepreneurship*, 6(3): 69–80.
- Stevens, M. (1988) Guiding a business through it life cycle. *D & B Reports*, 36(3), 38–49.

- Stevenson L, Lundström A (2001) Patterns and Trends in Entrepreneurship/SME Policy and Practice in Ten Economies. The Swedish Foundation for Small Business Research. Stockholm Sweden
- Steyaert C (1997) A qualitative methodology for process studies of entrepreneurship. *International Studies of Management and Organization* 27: 13–33.
- Stöhr, W.B. and Taylor, D.R.F. (eds.) (1981). *Development from Above or Below?* Chichester: Wiley.
- Storper M (1995) The resurgence of regional economies. Ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies. *European Urban and Regional Studies* 3: 191–221.
- Sudarsky, J. (1999). “El Capital Social de Colombia: La Medición Nacional con el BARCAS (Barómetro del Capital Social)”. *Archivos de Macroeconomía*, 122. World Bank.
- Summers, R. and Heston, A. (1991). The Penn World Table (Mark5): An expanded set of international comparisons, 1950–1988. *Quarterly Journal of Economics*, 106(2): 327–368.
- Sutton J (1991) *Sunk costs and market structure: price competition, advertising, and the evolution of concentration*. MIT, Cambridge
- Svimez, Annual report from 2000 to 2007, *Rapporto Svimez sull'economia del Mezzogiorno*. Bologna, Il Mulino from 2000 to 2007
- Teasdale P, McVey B (2001) *Scottish Economic Report 2001*. Available at <http://www.scotland.gov.uk/Resource/Doc/158287/00042861.pdf>
- Todaro, P.M. and Smith, C.S. (2006). *Economic Development*. London: Pearson.
- Toscano Sánchez, F. (2000). *Desarrollo Local y Economía Social*. In: B. Pérez Ramírez, and E. Carrillo Benito (eds.) *Desarrollo Local: Manual de Uso*. Madrid: ESIC Editorial.
- Uzzi B (1996) The courses and consequences of embeddedness for the economic performance of organisations: The network effect. *American Sociology Review* 61: 674–698.
- Uzzi B. (1997) Social structure and competition in inter-firm networks: The paradox of embeddedness. *Administrative Science Quarterly* 42: 35–67.
- Uzzi, B. (1997). Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, 29, 598–621.
- Van de Ven AH, Poole MS (2005) Alternative approaches for studying organizational change. *Organization Studies* 26: 1377–1400.
- Van Stel AJ, Carree MA, Thurik AR (2005) The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics* 24: 311–321
- Vázquez-Barquero, A. (2005). *Las nuevas fuerzas del desarrollo*. Barcelona: Antoni Bosch editor.
- Veciana, J. (1999). Creación de empresas como programa de investigación científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8, 11–36.

- Veltz, P. (1999). *Mundialización, Ciudades y Territorios. La Economía del Archipiélago*. Barcelona: Editorial Ariel Economía.
- Vesper, K. H. (1990) *New Venture Strategies* (rev. edn.). Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Villanueva, M. (1998). Proyecto Quebrada de Catuche. Programa de habilitación física de barrios (PROHABITAT). Seminar on Programas Sociales, Pobreza y Participación Ciudadana en Caracas, Cartagena: Banco Interamericano de Desarrollo (unpublished paper).
- Waldrop, H. (1987) How to manage a growing company. *Working Woman*, 12(4): 39–42.
- Walker, G., Kogut, B., Shan, W. (1997). Social capital, structural holes and the formation of the industry network. *Organization Science*, 8, 109–125.
- Wasserman S, Faust K (1994) *Social network analysis: methods and applications*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Wellman B (1982) Studying personal communities. In: Marsden PV, Lin N (eds) *Social structure and network analysis*. Sage, Beverly Hill, pp. 61–80.
- Wenger E (1998) *Communities of practice. Learning, meaning and identity*.
- Wennekers S, van Stel AJ, Thurik AR, Reynolds PD (2005) Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small Business Economics* 24: 293–309
- Westhead P, Birley S (1994) Environments for Business De-Registrations in the UK; 1987–1990, *Entrepreneurship and Regional Development* 6 (1): 29–62
- Winter S (1984) Schumpeterian Competition in Alternative Technological Regimes, *J Economic Behavior and Organization* 5, September–December, 1984: 287–320
- Woolcock M (2002) Social capital in theory and practice: where do we stand?. In: Isham J Kelly T, Ramaswamy S (eds) *Social capital and economic development*. Edward Elgar, Aldershot
- Woolcock M, Narayan D (2000) *Social capital: implications for development theory, research, and policy*. World Bank Research Observer, Washington
- Yli-Renko, H., Autio, E., Sapienza, H. (2000). Social capital, relational learning and knowledge distinctiveness in technology based new firms. [http://www.babson.edu/entrep/fer/papers99/XXVIII/XXVIII\\_D/XXVIII\\_Dtext.htm](http://www.babson.edu/entrep/fer/papers99/XXVIII/XXVIII_D/XXVIII_Dtext.htm). Accessed 1 September 2005.
- Yli-Renko, H.K. (1999). Dependence, Social Capital and Learning in Key Customer Relationships: Effects on the Performance of Technology-Based New Firms. *Acta Polytechnica Scandinavica, Industrial Management and Business Administration Series*, Finnish Academy of Technology.
- Zaheer, A., McEvily, B., Perrone, V. (1998). Does trust matter? Exploring the effects of interorganizational and interpersonal trust on performance. *Organization Science*. 9(2), 141–159.



Zukin S, DiMaggio O (1990) Structures of capital: the social organisation of the economy. Cambridge University Press, Cambridge, pp. 3–26.

# TEORI KEWIRAUSAHAAN DAN BISNIS

Dr. Agus Wibowo, M.Kom, M.Si, MM

## BIO DATA PENULIS



Penulis memiliki berbagai disiplin ilmu yang diperoleh dari Universitas Diponegoro (UNDIP) Semarang. dan dari Universitas Kristen Satya Wacana (UKSW) Salatiga. Disiplin ilmu itu antara lain teknik elektro, komputer, manajemen dan ilmu sosiologi. Penulis memiliki pengalaman kerja pada industri elektronik dan sertifikasi keahlian dalam bidang Jaringan Internet, Telekomunikasi, Artificial Intelligence, Internet Of Things (IoT), Augmented Reality (AR), Technopreneurship, Internet Marketing dan bidang pengolahan dan analisa data (komputer statistik).

Penulis adalah pendiri dari Universitas Sains dan Teknologi Komputer (Universitas STEKOM ) dan juga seorang dosen yang memiliki Jabatan Fungsional Akademik Lektor Kepala (Associate Professor) yang telah menghasilkan puluhan Buku Ajar ber ISBN, HAKI dari beberapa karya cipta dan Hak Paten pada produk IPTEK. Penulis juga terlibat dalam berbagai organisasi profesi dan industri yang terkait dengan dunia usaha dan industri, khususnya dalam pengembangan sumber daya manusia yang unggul untuk memenuhi kebutuhan dunia kerja secara nyata.



YAYASAN PRIMA AGUS TEKNIK

## PENERBIT :

**YAYASAN PRIMA AGUS TEKNIK**

JL. Majapahit No. 605 Semarang  
Telp. (024) 6723456. Fax. 024-6710144  
Email : penerbit\_ypat@stekom.ac.id

ISBN 978-623-8120-75-8 (PDF)

