

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

*Sustainable Development Goals* (disingkat *SDG's*) dalam bahasa Indonesia diterjemahkan sebagai tujuan pembangunan berkelanjutan yang merupakan pengganti dari tujuan pembangunan millenium sebagai paradigma pembangunan global. Tujuan pembangunan millenium tersebut telah disepakati secara internasional dalam Konferensi Tingkat Tinggi (KTT) Milenium Perserikatan Bangsa-Bangsa (PBB) bulan September 2000 silam. Arah pembangunan global tersebut meliputi: (1) menghapuskan kemiskinan dan kelaparan berat; (2) mewujudkan pendidikan dasar untuk semua orang; (3) mempromosikan kesetaraan gender dan pemberdayaan perempuan; (4) menurunkan kematian anak; (5) meningkatkan kesehatan maternal; (6) melawan penyebaran HIV/AIDS, dan penyakit kronis lainnya (malaria dan tuberkulosa); (7) menjamin keberlangsungan lingkungan; dan (8) mengembangkan kemitraan global untuk pembangunan (UNDP, 2007).

SDG's menempatkan permasalahan kemiskinan pada poin pertama dikarenakan kemiskinan tersebut merupakan masalah multi dimensi yang tidak hanya disebabkan karena faktor ekonomi saja namun telah menjadi suatu kondisi ketidakmampuan, baik secara individu, keluarga, maupun kelompok sehingga dapat mengakibatkan timbulnya permasalahan-permasalahan sosial lainnya. Kemiskinan juga telah menjadi masalah yang kronis karena berkaitan dengan kesenjangan dan pengangguran yang terjadi pada semua kalangan masyarakat yang tidak hanya dipengaruhi oleh latar belakang, suku bangsa, agama, kepercayaan, sikap hidup dan adat istiadat, tetapi juga dipengaruhi oleh faktor-faktor lainnya.

Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2007 tentang Rencana Pembangunan Jangka Panjang Nasional 2005 – 2025 juga menyoroti permasalahan kemiskinan yang harus segera dicarikan solusinya. Solusi tersebut terdapat dalam salah satu misinya yaitu mewujudkan pemerataan pembangunan dan berkeadilan di antaranya untuk menanggulangi kemiskinan dan pengangguran secara drastis.

Kondisi ini diarahkan pada terwujudnya perekonomian yang mampu menyediakan kesempatan kerja dan penghidupan yang layak serta memberikan fondasi yang kokoh bagi pembangunan yang berkelanjutan. Hal ini berarti pembangunan ekonomi diarahkan pada pendayagunaan sumber daya alam dan sumber daya manusia secara efektif dan efisien sehingga menghasilkan *output* berupa produk yang dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Kesejahteraan masyarakat dapat terwujud dengan terlaksananya pembangunan yang merupakan suatu proses berkelanjutan guna mencapai suatu keadaan yang lebih baik dari keadaan yang sebelumnya. Berbagai usaha selalu dijalankan dengan memperhatikan situasi, kondisi, potensi dan sumber daya serta keterbatasan yang ada. Besar kecilnya kegiatan usaha yang berhubungan dengan pendayagunaan kemampuan lokal dalam membantu mewujudkan kesejahteraan masyarakat tergantung dari jenis usaha yang digeluti oleh masyarakat dalam pembangunan. Hasil pembangunan tidak hanya ditujukan untuk mencapai tingkat pertumbuhan di bidang ekonomi saja, tetapi juga untuk tujuan-tujuan lainnya yang berdampak luas seperti berlangsungnya proses industrialisasi.

Proses industrialisasi harus mampu mendorong berkembangnya industri sebagai penggerak utama terhadap peningkatan pendapatan, laju pertumbuhan ekonomi dan perluasan lapangan kerja. Dengan demikian, industrialisasi merupakan instrumen yang harus mampu mentransformasikan berbagai sektor, seperti pertanian, pariwisata, pertambangan dan energi, perhubungan, serta perdagangan dan jasa. Pelaksanaan pembangunan perlu diusahakan keterkaitan yang semakin erat antar sektor industri dan sektor-sektor pembangunan lainnya.

Peranan usaha mikro, kecil dan menengah yang dalam tulisan ini disingkat UMKM kembali menarik perhatian banyak pengamat pasca krisis ekonomi. Kondisi tersebut terlihat dari banyaknya UMKM yang mampu bertahan di tengah krisis ekonomi menerpa bangsa Indonesia. Marimbo (2008) mengatakan bahwa UMKM tetap tegar pada saat krisis ekonomi melanda. Pada saat krisis ekonomi, usaha kecil dan menengah terbukti mampu menampung 99,45 persen dari total tenaga kerja atau 73,24 juta tenaga kerja. Peranan UMKM terutama sejak krisis ekonomi dapat dipandang sebagai katup pengaman dalam proses pemulihan

ekonomi nasional, baik dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi nasional maupun penyerapan tenaga kerja. Senada dengan itu Ali (2008) bahwa UMKM merupakan benteng pertahanan ekonomi nasional sehingga bila sektor tersebut diabaikan sama artinya tidak menjaga benteng pertahanan Indonesia.

Pendapat di atas didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Chakrabarty (2012), Rajamohan (2012) dan Mahembe (2011). Chakrabarty (2012) menemukan fakta bahwa usaha kecil memainkan peran sangat penting dalam perekonomian negara dengan mengurangi pengangguran dan mengentaskan kemiskinan dan Rajamohan & Durairaj (2012) mendapati bahwa sektor UMKM merupakan pendorong dunia bisnis dan tulang punggung perekonomian negara. Sektor ini memberikan kontribusi pada pencapaian GDP nasional, *output* produksi dan ekspor serta menyediakan lapangan kerja kepada penduduk. Rasio tenaga kerja terhadap modal dalam usaha mikro, kecil dan menengah dan pertumbuhan menyeluruh sektor ini jauh lebih tinggi dibanding dalam industri besar. Dengan demikian, menjadi keharusan bagi pemerintah daerah dan perbankan untuk membantu sektor tersebut. Utamanya, perbankan perlu mengesampingkan pola pemberian pinjaman berbasis aset tradisional dengan mengutamakan pola pemberian pinjaman berbasis arus kas.

Hal senada diungkapkan Mahembe (2011) bahwa UMKM memainkan peran penting dalam pembangunan ekonomi melalui penciptaan lapangan kerja, peningkatan produksi, pertumbuhan ekspor dan peningkatan inovasi dan keterampilan wirausaha. Namun demikian UMKM saat ini menghadapi tantangan besar yang menghalangi pertumbuhan mereka yakni akses menuju permodalan. Oleh karena itu, menurut Jusuf (1996) bahwa pemerintah daerah dan perbankan harus melayani usaha kecil mengingat peran vital mereka ini dan memelihara komitmen yang besar terhadap upaya meningkatkan sektor usaha kecil.

Sektor usaha kecil memiliki peranan yang penting dalam menjawab tantangan-tantangan pembangunan yaitu perluasan tenaga kerja bagi angkatan kerja yang terus bertambah jumlahnya dan peningkatan ekspor. Pembangunan sektor industri yang berskala kecil perlu ditingkatkan dan diperluas karena mempunyai potensi besar dalam proses pembangunan khususnya dalam menyerap

tenaga kerja dan memperluas lapangan kerja apabila dibandingkan dengan kelompok industri lainnya. Hal ini disebabkan karena industri kecil sering dikaitkan dengan modal kecil, teknologi rendah, karakter tradisional dan tingkat efisiensi yang rendah.

Permasalahan lain yang dijelaskan oleh Kuncoro (2007) berkaitan dengan urutan prioritas permasalahan yang dihadapi oleh pengusaha kecil yaitu: (1) Masalah belum dipunyainya sistem administrasi keuangan dan manajemen yang baik karena belum dipisahkannya kepemilikan dan pengelolaan perusahaan; (2) Masalah bagaimana menyusun proposal dan membuat studi kelayakan untuk memperoleh pinjaman baik dari bank maupun modal ventura karena kebanyakan pengusaha kecil mengeluh berbelitnya prosedur mendapatkan kredit, agunan tidak memenuhi syarat, dan tingkat bunga dinilai terlalu tinggi; (3) Masalah menyusun perencanaan bisnis karena persaingan dalam merebut pasar semakin ketat; (4) Masalah akses terhadap teknologi terutama bila pasar dikuasai oleh perusahaan/grup bisnis tertentu dan selera konsumen cepat berubah; (5) Masalah memperoleh bahan baku terutama karena adanya persaingan yang ketat dalam mendapatkan bahan baku, bahan baku berkualitas rendah, dan tingginya harga bahan baku; (6) Masalah perbaikan kualitas barang dan efisiensi terutama bagi yang sudah menggarap pasar ekspor karena selera konsumen berubah cepat, pasar dikuasai perusahaan tertentu, dan banyak barang pengganti; dan (7) Masalah tenaga kerja karena sulit mendapatkan tenaga kerja yang terampil.

Penelitian Zhao (2008) juga mendapati kendala pembiayaan UMKM merupakan alasan penting terhambatnya perkembangan usaha tersebut dalam beberapa tahun ini yang disebabkan oleh: 1) operasi normal dan dana yang diperlukan tidak mencukupi, 2) kurangnya akses menuju permodalan, 3) dan sempitnya saluran pembiayaan langsung, dan 4) minimnya dana sendiri. Aspek sumber daya manusia (SDM), usaha mikro dan kecil umumnya masih memiliki pendidikan rendah sehingga sangat berpengaruh terhadap mental kewirausahaan dan pengelolaan kegiatan usaha. Keterbatasan tersebut akan membuat usaha mikro dan kecil tidak mampu bergerak maju, kurang inovatif dan tidak mampu memanfaatkan peluang yang ada serta tidak mampu eksis dalam persaingan bisnis

karena pengelolaan perusahaan hanya mengandalkan naluri bisnis semata tanpa didukung oleh ilmu manajemen sehingga tidak mengherankan apabila banyak sekali usaha mikro dan kecil yang tidak berdaya dan akhirnya bangkrut.

Kelemahan tersebut mendorong terjadinya persaingan yang cenderung kurang sehat antara sesama pelaku usaha. Pengusaha besar memiliki kekuatan modal, SDM yang baik, manajemen profesional, jaringan distribusi dan pemasaran luas. Kondisi tersebut semakin mendominasinya pengusaha besar, sementara pengusaha UMKM semakin terdesak ke pinggiran dan menduduki posisi marginal sehingga memicu kecenderungan kesenjangan ekonomi semakin melebar diantara sesama pelaku usaha. UMKM juga semakin terancam ketika para pengusaha besar mulai memasuki sektor-sektor usaha yang merupakan lahan dari usaha mereka seperti terus bermunculan *supermarket*, *department store* dan toko modern. Kegiatan dan sepak terjang mereka itu secara langsung telah menyisihkan atau mempersempit lahan dan keberadaan serta ruang gerak para pedagang kecil karena apa yang mereka usahakan sebenarnya tidak berbeda dengan yang dijual oleh pedagang kecil (Kadarisman, 1995).

Peran UMKM yang signifikan dan terbukti sebagai pendorong pertumbuhan ekonomi rakyat tentunya perlu ditingkatkan agar dapat berkembang secara lebih luas dan mempunyai daya saing. Daya saing UMKM dapat diwujudkan salah satunya dengan penggunaan teknologi informasi untuk meningkatkan transformasi bisnis, ketepatan dan efisiensi pertukaran informasi, memperluas jaringan pemasaran dan memperluas *market share* (Rahmana, 2009). Peningkatan daya saing UMKM ini sangat diperlukan agar UMKM mampu bertahan dan bersaing dalam kancah perdagangan global. Selain itu sampai sekarang dapat dilihat bahwa adopsi teknologi informasi oleh UMKM di Indonesia masih sangat rendah. Lembaga riset AMI Partners mengungkapkan fakta bahwa hanya 20% UKM di Indonesia yang memiliki komputer untuk mendukung kegiatan bisnisnya (Wahid, 2007).

UMKM memang telah menunjukkan perannya dalam perekonomian nasional namun kenyataannya masih menghadapi berbagai hambatan di antaranya permodalan. Permodalan merupakan pondasi penting dalam membangun bahkan

mengembangkan sebuah usaha dalam meningkatkan kebutuhan usaha untuk pembiayaan modal kerja yang diperlukan guna menjalankan usaha serta. Untuk mengatasi masalah tersebut baik pemerintah pusat maupun pemerintah daerah telah meluncurkan berbagai kebijakan di antaranya program pembiayaan bagi UMKM mulai dari Kredit Investasi Kecil (KIK), Kredit Modal Kerja Permanen (KMKP), Kredit Usaha Tani (KUT), Kredit Produksi Tebu Rakyat (TRI), Kredit Koperasi Primer Untuk Anggota (KKPA), Kredit Mini, Kredit Canda Kulak (KCK), Kredit Umum Pedesaan (KUPEDES), Kredit Usah Kecil (KUK), Kredit Kelayakan Usaha (KKU) sampai pada Kredit Usaha Rakyat (KUR).

Model program pemanfaatan dana bergulir untuk pembiayaan UMKM tersebut juga terdapat di Kabupaten Merangin Provinsi Jambi yang dinamakan dengan Kredit Usaha Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat atau disingkat dengan KUPEM. Program ini merupakan bagian dari aktivitas tanggung jawab sosial yang melibatkan tanggung jawab antara pemerintah (pemerintah daerah), perusahaan (perbankan lokal) dan masyarakat (Hohnen, 2007). Pemerintah daerah memang berkewajiban dan bertanggungjawab dalam mensejahterakan masyarakat salah satunya dalam penanggulangan kemiskinan melalui kebijakan dan regulasi di daerahnya masing-masing. Dalam Program KUPEM tersebut kegiatan yang dilakukan adalah berhubungan dalam salah satu fungsi perbankan yaitu sebagai pemberi dan penyalur kredit.

Pelaksanaan program KUPEM tersebut dapat berjalan dengan baik maka pemerintah daerah mengajak dan mendorong perbankan lokal sebagai lembaga yang memiliki kompetensi dalam memberi dan menyalurkan kredit. Selain memberi dan menyalurkan kredit, program KUPEM tersebut juga melakukan pemberdayaan usaha mikro sehingga pemerintah daerah mengajak dan mendorong perbankan lokal untuk melakukan pemberdayaan usaha mikro tersebut dalam rangka pengembangan kapasitas usaha mikro. Kondisi tersebut menunjukkan apa yang telah dilakukan oleh pemerintah daerah telah melebihi atau diluar kewajiban dan tanggung jawabnya dalam rangka memaksimalkan hasil kewajiban dan tanggung jawabnya tersebut. Pemerintah daerah dalam program KUPEM tersebut mampu berperan sebagai salah satu fungsi perbankan dalam

memberi dan menyalurkan kredit. Selain itu, pemerintah daerah juga mampu mengajak dan mendorong perbankan lokal dalam melakukan pemberdayaan usaha mikro di Kabupaten Merangin Provinsi Jambi. Semua usaha yang telah dilakukan oleh pemerintah daerah tersebut dalam rangka akselerasi penanggulangan kemiskinan di Kabupaten Merangin Provinsi Jambi.

Padahal urusan pemerintah daerah di bidang koperasi, usaha kecil, dan menengah sub urusan pemberdayaan UMKM dalam Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintah Daerah yaitu pemberdayaan usaha mikro yang dilakukan melalui pendataan, kemitraan, kemudahan perijinan, penguatan kelembagaan dan koordinasi dengan para pemangku kepentingan. Kondisi di atas sejalan dengan MacIver (1961), pemerintah merupakan suatu organisasi dari orang-orang yang mempunyai kekuasaan, bagaimana manusia itu bisa diperintah. Oleh karena itu akar munculnya konsep tanggung jawab sosial bermula dari sebuah pandangan bahwa setiap individu atau organisasi tidak terlepas keberadaannya dari masyarakat sehingga. Individu atau organisasi memiliki kewajiban bertindak/ berperilaku yang mampu memberikan kemanfaatan terhadap masyarakat secara luas (Toma dkk., 2011).

Pemanfaatan dana bergulir ini merupakan bagian dari tata kelola pemerintahan kolaboratif (*collaborative governance*) ditandai dengan adanya kerja sama antara pemerintah daerah dan perbankan lokal di Kabupaten Merangin Provinsi Jambi sehingga pemerintah daerah tidak hanya mengandalkan kapasitas internal yang dimiliki dalam penerapan sebuah kebijakan dan pelaksanaan program. *Collaborative governance* sebagai sebuah aransemen tata kelola pemerintahan yang mana satu atau lebih institusi publik secara langsung melibatkan aktor non pemerintahan dalam sebuah proses pembuatan kebijakan kolektif yang bersifat formal, berorientasi konsensus, dan konsultatif dengan tujuan untuk membuat atau mengimplementasikan kebijakan publik, mengelola program atau asset publik (Ansell dan Gash, 2007). Keterlibatan perbankan lokal sangat dibutuhkan dalam program tersebut sesuai kompetensinya yaitu sebagai lembaga penyalur dan pemberi kredit sehingga kerja sama yang dibangun bersama pemerintah daerah diharapkan dapat mencapai hasil yang maksimal.

Pemerintah Provinsi Jambi telah menyalurkan sebanyak Rp15 milyar kepada sepuluh Kabupaten/ Kota se-Provinsi Jambi dalam program KUPEM tersebut. Salah satu adalah Kabupaten Merangin sebanyak Rp1,6 milyar yang dapat dimanfaatkan membantu mengatasi keterbatasan kebutuhan permodalan usaha para petani dan UMKM (pertanian, peternakan, perikanan, perindustrian dan perdagangan). Dana bergulir tersebut dilaksanakan melalui pola *channeling* antara Pemerintah Kabupaten Merangin bersama Bank Jambi sesuai dengan Keputusan Gubernur Jambi Nomor 509 Tahun 2004 tentang Perubahan Atas Keputusan Gubernur Jambi Nomor 369 Tahun 2002 tentang Petunjuk Penyelenggaraan KUPEM Provinsi Jambi seperti pada Tabel 1.1 di bawah ini:

**Tabel 1.1 Daftar Kabupaten Penerima KUPEM di Provinsi Jambi**

No	Kabupaten/Kota	Jumlah (Rp)	Persentase (%)
1	Kerinci	1.650.000.000,00	11,00
2	<b>Merangin</b>	<b>1.600.000.000,00</b>	<b>11,00</b>
3	Tanjab Barat	1.562.500.000,00	10,00
4	Tanjab Timur	1.562.500.000,00	10,00
5	Kota Jambi	1.462.500.000,00	10,00
6	Muaro Jambi	1.462.500.000,00	10,00
7	Sarolangun	1.462.500.000,00	10,00
8	Bungo	1.462.500.000,00	10,00
9	Tebo	1.412.500.000,00	9,00
10	Batang Hari	1.362.500.000,00	9,00
Jumlah		15.000.000.000,00	100,00

Sumber: Bank Jambi, Desember 2012, data diolah.

Penerima manfaat dalam program KUPEM di Kabupaten Merangin sampai dengan tahun 2010 yaitu sebanyak 167 unit usaha yang didominasi oleh jenis usaha perdagangan sebanyak 99 orang atau sebesar 59%, pertanian sebesar 19% dan perindustrian sebesar 22% sesuai dengan Tabel 1.2 di bawah ini:

**Tabel 1.2 Daftar Penerima KUPEM di Kabupaten Merangin Provinsi Jambi Menurut Jenis Usaha**

No	Jenis Usaha	Tahun Penyaluran					Jumlah	Persentase (%)
		2005	2006	2007	2009	2010		
1	Pertanian	13	-	9	2	7	31	19
2	Perindustrian	22	4	3	1	7	37	22
3	<b>Perdagangan</b>	27	23	23	15	11	99	59
Jumlah pertahun		62	27	35	18	25	167	100

Sumber: Bank Jambi, Februari 2013, data diolah.

Kondisi di atas sejalan data BPS Kabupaten Merangin (2014) bahwa sektor perdagangan, hotel dan restoran mengalami pertumbuhan positif sehingga menempati urutan kedua yang memberi kontribusi terhadap perkembangan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Kabupaten Merangin yaitu sebesar 17,57% diikuti oleh sektor Keuangan, Persewaan dan Jasa Perusahaan sebesar 4,32% dan sektor Pengangkutan, Pos dan Telekomunikasi sebesar 5,81%. Data tersebut juga menunjukkan bahwa dominasi usaha mikro perdagangan lebih banyak jenis usaha dagang manisan sebanyak 39 orang atau 39,39 % diikuti oleh dagang karet, dagang pakaian, warung makan, bengkel motor, fotocoy & ATK, dagang alat pertanian, dagang hasil bumi, konter HP, dagang gas elpiji, dagang minyak tanah, perabot, servis jam, dagang ayam, dagang sepeda, dagang alat olahraga dan dagang pupuk sesuai Tabel 1.3. Usaha mikro perdagangan tersebut termasuk ke dalam tipe-tipe pedagang eceran bertoko (*store retailer*) seperti yang dikemukakan Kotler dalam Foster (2008) dapat dibagi ke dalam delapan kategori yaitu toko khusus, toko serba ada, pasar swalayan, *convenience store*, toko diskon, pedagang eceran potongan harga, toko super dan ruang pameran katalog.

**Tabel 1.3 Daftar Penerima KUPEM di Kabupaten Merangin Provinsi Jambi Menurut Jenis Usaha Bidang Perdagangan**

No	Jenis Usaha	Jumlah	Persentase(%)
1	Dagang Manisan	39	39,39
2	Dagang Karet	11	11,11
3	Dagang Pakaian	10	10,10
4	Warung Makan	7	7,07
5	Bengkel Motor	6	6,06
6	Fotocopy & ATK	5	5,05
7	Dagang Alat Pertanian	4	4,04
8	Dagang Hasil Bumi	3	3,03
9	Konter HP	3	3,03
10	Dagang Gas Elpiji	2	2,02
11	Dagang Minyak Tanah	2	2,02
12	Perabot	2	2,02
13	Servis Jam	1	1,01
14	Dagang Ayam	1	1,01
15	Dagang Sepeda	1	1,01
16	Dagang Alat Olahraga	1	1,01
17	Dagang Pupuk	1	1,01
Jumlah		99	100,00

Sumber: Bank Jambi, Februari 2013, data diolah.

Penelitian ini fokus pada pemberdayaan pedagang eceran bertoko melalui pemanfaatan dana bergulir program KUPEM yang dilakukan oleh pemerintah daerah dan perbankan lokal di Kabupaten Merangin Provinsi Jambi sehingga terdapat beberapa hal yang menarik disini. Pertama, ditinjau dari perspektif pemberdayaan masyarakat bahwa tim pelaksana KUPEM Kabupaten Merangin sebagai fasilitator dalam pemberdayaan pedagang eceran bertoko dilakukan melalui pola *learning by doing* (belajar dan melakukannya). Proses pemberdayaan pedagang eceran bertoko tersebut dilakukan secara informal saat tim pelaksana KUPEM Kabupaten Merangin turun langsung ke lapangan melakukan penelitian kelayakan usaha, pemantauan dan penagihan terhadap kreditur yang menunggak. Selanjutnya kegiatan dalam program KUPEM tersebut lebih mengarah pada proses penyaluran dan pengembalian pemanfaatan dana bergulir.

Kedua, di Kabupaten Merangin dalam pelaksanaan pemanfaatan dana bergulir tersebut adanya kemitraan antara pemerintah daerah (Pemerintah Kabupaten Merangin) dan perbankan lokal (Bank Jambi). Kemitraan tersebut terjalin karena adanya kerja sama yang baik dan saling melengkapi di antara kedua institusi tersebut seperti perbankan lokal membantu menyusun neraca keuangan usaha mikro dan pemerintah daerah menerbitkan legalitas usaha mikro tersebut. Pemerintah daerah dan perbankan lokal tersebut tergabung di dalam tim pelaksana KUPEM Kabupaten Merangin. Keadaan tersebut juga disebabkan kemampuan pemerintah daerah dalam mengajak dan mendorong perusahaan lokal akan tanggung jawab sosialnya kepada masyarakat sekitar sebagai salah satu upaya penanggulangan kemiskinan. Walaupun sudah ada kerja sama yang baik dan saling melengkapi namun dominasi kewenangan masih dipegang oleh pemerintah daerah karena inisiasi program KUPEM tersebut berasal dari pemerintah daerah seperti regulasi petunjuk teknis penyelenggaraan KUPEM dan penyediaan anggaran permodalan usaha dan pendampingan melalui APBD.

Dalam program KUPEM tersebut pemerintah daerah memang mengajak dan mendorong perbankan lokal dalam memberi dan menyalurkan kredit karena memiliki kompetensi terhadap bidang tersebut. Perbankan lokal juga ikut dalam melakukan pemberdayaan usaha mikro bersama-sama dengan pemerintah daerah

pada waktu turun langsung ke lapangan saat melakukan penelitian kelayakan usaha, pemantauan, pembinaan dan penagihan ke lapangan. Keikutsertaan dalam program KUPEM ini merupakan salah satu bentuk tanggung jawab sosial perusahaan (*Corporate Social Responsibility (CSR)*) untuk keberlangsungan usahanya sebagai implementasi Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas. Tanggung jawab sosial merupakan komitmen usaha untuk bertindak secara etis, beroperasi secara legal dan berkontribusi untuk meningkatkan kualitas hidup dari karyawan, komunitas lokal, dan komunitas luas (Sankat dalam Budimanta 2004).

Kondisi tersebut di atas menunjukkan apa yang telah dilakukan oleh Bank Jambi sudah melebihi atau diluar tanggung jawab pokoknya. Hal ini terlihat dari pemberdayaan kepada usaha mikro yang pelaksanaannya dilakukan bersama-sama dengan pemerintah daerah. Selain itu Bank Jambi juga telah melebihi atau di luar kewajibannya sebagai lembaga pemberi dan penyalur kredit karena merelakan keuntungan yang diterima kecil hanya sebesar 3% dari program KUPEM tersebut. Keadaan ini sebenarnya bisa berbanding terbalik jika Bank Jambi itu sendiri yang melakukan penyaluran kredit tersebut karena Suku Bunga Dasar Kredit Bank Jambi posisi Februari 2017 untuk UMKM yang terendah mencapai 8,81%.

Kondisi tersebut di atas menjadi alasan adanya tanggung jawab sosial perbankan lokal dan pemerintah daerah terhadap masyarakat miskin (*pro poor*). Sejalan dengan Schermerhorn (1993) bahwa CSR adalah suatu kepedulian organisasi bisnis untuk bertindak dengan cara-cara mereka sendiri dalam melayani kepentingan organisasi dan kepentingan publik eksternal. Nuryana (2005) bahwa CSR merupakan sebuah pendekatan di mana perusahaan mengintegrasikan kepedulian sosial dalam operasi bisnis dan dalam interaksi dengan para pemangku kepentingan berdasarkan prinsip kesukarelaan dan kemitraan. Senada dengan alcock (1998) dalam penelitiannya yang membuktikan bahwa otoritas lokal ternyata tidak dapat menghilangkan atau bahkan secara signifikan mengurangi kemiskinan lokal, karenanya direkomendasikan kepada otoritas lokal agar membangun jaringan dengan pihak-pihak lain untuk mencapai keberhasilan.

Ketiga, dilihat dari sisi kebijakan pemerintah daerah berupa petunjuk penyelenggaraan program KUPEM dalam pelaksanaannya di lapangan dapat menimbulkan berbagai macam potensi permasalahan-permasalahan di antaranya:

- 1) Alokasi pinjaman dapat jatuh pada perorangan atau kelompok yang tidak potensial. Sebaliknya para peminjam perorangan atau kelompok yang berpotensi besar tidak dapat memanfaatkan kredit tersebut.
- 2) Pagu kredit yang ditetapkan dalam jumlah tertentu menyebabkan terbatasnya kesempatan bagi peminjam untuk menyesuaikan kebutuhan dengan jumlah pinjaman yang diterima sedangkan di tempat lain perorangan atau kelompok lain mungkin terjadi kelebihan pinjaman.
- 3) Subsidi bunga dapat mengundang perorangan atau kelompok yang bukan menjadi target sasaran dapat turut serta menikmati pinjaman tersebut.
- 4) Persyaratan ketat dapat menjadi kendala bagi perorangan atau kelompok potensial seperti masyarakat miskin dan berpendidikan rendah.

Keempat, dalam pelaksanaannya masih terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi di antaranya yaitu terbatasnya sarana dan prasarana, terbatasnya sumber daya manusia (SDM) yang ada, tidak adanya penyaluran kembali pada tahun-tahun tertentu dan adanya tunggakan dana pengembalian dana bergulir. Kondisi tersebut dikarenakan tim pelaksana KUPEM hanya mengacu kepada skema tata cara penyaluran/ pengembalian dana KUPEM di Kabupaten Merangin Provinsi Jambi. Kelima, keberlanjutan dalam program KUPEM ini akan dapat berjalan dengan baik jika konsep tanggung jawab sosial melibatkan tanggung jawab antara pemerintah, perusahaan dan masyarakat secara aktif dan dinamis.

Oleh karena itu maka sinergi tanggung jawab sosial antara perbankan lokal (Bank Jambi) dan pemerintah daerah (Pemerintah Kabupaten Merangin) sangat diperlukan dalam rangka memaksimalkan hasil kewajiban dan tanggung jawabnya serta peningkatan akselerasi penanggulangan kemiskinan. Sinergi tanggung jawab sosial perbankan lokal dan pemerintah daerah tersebut juga dimaksudkan untuk meningkatkan kemampuan, peranan dan kelembagaan usaha mikro guna mendorong perekonomian daerah melalui pemanfaatan program dana bergulir di Kabupaten Merangin Provinsi Jambi.

## B. Perumusan Masalah

Pemanfaatan dana bergulir oleh UMKM dari pemerintah dan perbankan sebenarnya bukanlah hal yang baru, namun dalam pelaksanaannya masih berjalan secara parsial yaitu pemerintah sebagai penyedia dana bergulir dan perbankan sebagai penyalur dana bergulir. Kondisi tersebut terjadi pada pola penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) pada saat ini sehingga belum adanya sinergisitas kemitraan yang efektif diantara kedua *stakeholders* tersebut. Namun demikian di Kabupaten Merangin, pemerintah daerah dan perbankan lokal telah menjalin kemitraan yang tergabung dalam tim pelaksana KUPEM Kabupaten Merangin. Dalam pelaksanaannya memang belum sepenuhnya optimal mengarah kepada proses pemberdayaan masyarakat karena hanya dilakukan secara informal pada saat tim pelaksana KUPEM Kabupaten Merangin turun ke lapangan dan masih berorientasi pada pengembalian kredit dengan waktu yang telah terjadwal.

Kondisi di atas seharusnya sejalan seperti yang diungkapkan oleh Sikhondze dalam Karsidi (2005) bahwa orientasi pemberdayaan masyarakat haruslah membantu masyarakat agar mampu mengembangkan diri atas dasar inovasi-inovasi yang ada, ditetapkan secara partisipatoris, yang pendekatan metodenya berorientasi pada kebutuhan masyarakat sasaran dan hal-hal yang bersifat praktis, baik dalam bentuk layanan individu maupun kelompok. Pada tingkat pemerintah daerah keterlibatan perusahaan seperti perbankan lokal sangat dibutuhkan dalam program pemanfaatan dana bergulir sebagai salah satu upaya dalam penanggulangan kemiskinan sehingga dapat mencapai hasil yang maksimal untuk meningkatkan pendapatan masyarakat. Selain itu keterlibatan dari perbankan lokal sedikit banyaknya akan dapat mengurangi beban dan memperkecil resiko bagi pemerintah daerah dalam pelaksanaan program tersebut.

Studi yang dilakukan oleh Rahmatullah (2011) menemukan bahwa proses kemitraan yang meliputi kesepakatan, kerjasama, kewajiban, menanggung keuntungan/ resiko, dan mengevaluasi hubungan kerjasama, telah dijalankan dengan baik oleh pemerintah maupun perusahaan dalam lembaga *Cilegon Corporate Social Responsibility (CCSR)*. Implementasi pelaksanaan program CCSR tersebut memiliki kekurangan di antaranya:

1. Lembaga CCSR belum memiliki konsep kajian kebutuhan karena lima program prioritas yang ada merupakan hasil adopsi dari RPJMD Kota Cilegon melalui proses musyawarah perencanaan pembangunan. Sedangkan program prioritas yang lahir dari Musrenbang hanyalah bentuk akumulasi yang belum tentu tiap wilayah memiliki permasalahan yang sama.
2. CCSR belum memiliki basis data mengenai kondisi masyarakat, karena basis data yang saat ini digunakan CCSR merupakan hasil kajian dari dinasterkait, CCSR hanya mengadopsi data yang dimiliki dari dinas.

Senada dengan kesimpulan Zaleha (2008) bahwa peran dan korelasi CSR terhadap perkembangan pasar lokal atau tradisional menunjukkan bahwa :

- a. Tidak adanya kebijakan pengembangan ekonomi lokal wilayah dalam program CSR menyebabkan aktivitas pasar lokal semakin mundur sehingga wilayah makin terisolasi dan tidak berkembang meskipun sarana dan prasarana (pembangunan bidang infrastruktur) telah dibangun.
- b. Konsep pembangunan kesejahteraan masyarakat yang terintegrasi antar pemerintah, perusahaan PT. Inalum Divisi PLTA dan masyarakat belum ada sehingga upaya memfasilitasi dalam membuat kebijakan dan membangun kemitraan di antara ketiganya tidak tercipta.

Pelaksanaan pemanfaatan dana bergulir program KUPEM di Kabupaten Merangin pada hakekatnya dilakukan melalui proses pemberdayaan masyarakat untuk memperkuat kemampuan posisi daya tawar agar individu, kelompok dan masyarakat menjadi semakin mandiri melalui pengembangan kapasitas manusia, usaha, lingkungan dan kelembagaan. Namun pelaksanaannya hanya dapat dilakukan secara informal saat tim pelaksana KUPEM Kabupaten Merangin turun ke lapangan melakukan penelitian kelayakan usaha, pemantauan, pembinaan serta penagihan terhadap kreditur yang menunggak. Untuk mewujudkan keberlanjutannya maka diperlukan suatu kajian mendalam tentang pelaksanaan pemberdayaan pengusaha mikro (pedagang eceran bertoko) yang dilakukan oleh pemerintah daerah (Pemerintah Kabupaten Merangin) dan perbankan lokal (Bank Jambi) melalui pemanfaatan dana bergulir program KUPEM di Kabupaten Merangin Provinsi Jambi.

Berdasarkan latar belakang dan uraian perumusan masalah di atas maka dirumuskan beberapa permasalahan dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana kondisi faktor-faktor pemberdayaan pedagang eceran bertoko melalui pemanfaatan dana bergulir program KUPEM di Kabupaten Merangin Provinsi Jambi?
2. Bagaimana realisasi tanggung jawab sosial Bank Jambi dan Pemerintah Kabupaten Merangin sebagai proses pemberdayaan pedagang eceran bertoko melalui pemanfaatan dana bergulir program KUPEM di Kabupaten Merangin Provinsi Jambi?
3. Bagaimana hasil pemberdayaan pedagang eceran bertoko melalui pemanfaatan dana bergulir program KUPEM di Kabupaten Merangin Provinsi Jambi?
4. Bagaimana rumusan model pemberdayaan pengusaha mikro dalam pemanfaatan program dana bergulir melalui sinergi tanggung jawab sosial perbankan lokal dan pemerintah daerah di Kabupaten Merangin Provinsi Jambi?

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Menganalisis kondisi faktor-faktor pemberdayaan pedagang eceran bertoko melalui pemanfaatan dana bergulir program KUPEM di Kabupaten Merangin Provinsi Jambi dari sisi kebijakan, kondisional dan pemahaman makna.
2. Menganalisis realisasi tanggung jawab sosial Bank Jambi dan Pemerintah Kabupaten Merangin sebagai proses pemberdayaan pedagang eceran bertoko melalui pemanfaatan dana bergulir program KUPEM di Kabupaten Merangin Provinsi Jambi.
3. Menganalisis hasil pemberdayaan pedagang eceran bertoko melalui pemanfaatan dana bergulir program KUPEM di Kabupaten Merangin Provinsi Jambi.
4. Merumuskan model pemberdayaan pengusaha mikro dalam pemanfaatan program dana bergulir melalui sinergi tanggung jawab sosial perbankan lokal dan pemerintah daerah di Kabupaten Merangin Provinsi Jambi.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Secara teoritis, bermanfaat dalam pengembangan kajian ilmu-ilmu pemberdayaan masyarakat khususnya model pemberdayaan pengusaha mikro dalam pemanfaatan program dana bergulir melalui sinergi tanggung jawab sosial perbankan lokal dan pemerintah daerah. Hasil penelitian ini dapat juga digunakan sebagai bahan masukan dan referensi bagi peneliti lain atau kalangan akademisi yang mengkaji topik-topik yang berkaitan dengan pemberdayaan pengusaha mikro khususnya pedagang eceran bertoko melalui sinergi tanggung jawab sosial perbankan lokal dan pemerintah daerah.

Secara praktis, sebagai salah satu alternatif model pemberdayaan pengusaha mikro khususnya pedagang eceran bertoko dan penerima kredit usaha mikro umumnya melalui sinergi tanggung jawab sosial perbankan lokal dan pemerintah daerah. Bahan pertimbangan dan masukan bagi para pemangku kepentingan atau *stakeholders* seperti Pemerintah Kabupaten Merangin, Pemerintah Provinsi Jambi dan perusahaan pemberi kredit usaha mikro khususnya pengambilan kebijakan untuk program-program pengembangan pemberdayaan UMKM di masa yang akan datang.

#### **E. Orisinalitas Penelitian**

Untuk mengetahui orisinalitas dan kebaruan (*novelty*) yang akan dihasilkan dalam penelitian ini, maka perlu disajikan beberapa hasil kajian atau penelitian terdahulu yang fokus perhatiannya berkaitan dengan penelitian ini. Beberapa penelitian tersebut dirangkum dalam Tabel 1.4 berikut ini:

Tabel 1.4 Penelitian terdahulu yang relevan

No.	Nama Penulis	Judul Penelitian dan Kajian Penelitian	Tujuan Penelitian	Pendekatan	Hasil Penelitian
1.	<b>Atreya Chakrabortya Rajiv Mallick</b> <i>International Journal of Business</i> , 17(1), 2012 ISSN: 1083 □ 4346	<i>Credit Gap in Small Businesses: Some New Evidence</i>  Permodalan usaha UMKM	Untuk mengetahui kesenjangan kredit usaha kecil.	Kuantitatif	Penelitian ini menunjukkan bahwa usaha kecil menghadapi kesenjangan kredit rata-rata 20%. Besarnya kesenjangan kredit bervariasi di setiap industri, perusahaan dan sifat organisasi bisnis. Perusahaan manufaktur menghadapi kesenjangan kredit rata-rata 46%, kesenjangan kredit untuk layanan dan perusahaan grosir diperkirakan masing-masing 23% dan 27%. Korporasi rata-rata memiliki kesenjangan kredit lebih tinggi dari usaha kemitraan dan perseorangan. Studi penelitian ini menunjukkan bahwa kesenjangan kredit menjadi penting sesuai dengan keinginan dari segmentasi usaha kecil untuk meningkatkan kewirausahaan.
2.	<b>Edmore Mahembe</b> <i>National Credit Regulator (NCR Underhill Corporate Solutions</i> , Dec, 2011	<i>Literature Review on Small and Medium Enterprises' Access to Credit and Support in South Africa</i>  Permodalan usaha UMKM	Studi ini mengkaji sejauh mana akses kredit dan dukungan oleh UKM di Afrika Selatan.	Studi Kepustakaan	UMKM memainkan peran penting dalam pembangunan ekonomi melalui penciptaan lapangan kerja, peningkatan produksi, pertumbuhan ekspor dan peningkatan inovasi dan keterampilan wirausaha. Namun demikian, UMKM saat ini menghadapi tantangan besar yang menghalangi pertumbuhan mereka, yakni akses menuju permodalan.
3.	<b>Haron O. Moti Justo Simiyu Masinde Nebat Galo Mugenda Mary Nelima Sindani</b> <i>International Journal of Business, Humanities and Technology</i> Vol. 2 No. 6; October 2012	<i>Effectiveness of Credit Management System on Loan Performance: Empirical Evidence from Micro Finance Sector in Kenya</i>  Lembaga keuangan permodalan usaha UMKM	Penelitian ini bertujuan untuk menilai efektivitas sistem manajemen kredit pada kinerja kredit lembaga keuangan mikro.	Kuantitatif	Lembaga keuangan mikro di Kenya mengalami tingkat suku bunga yang tinggi. Tren ini dapat mengancam kelangsungan hidup dan keberlanjutan LKM dan menghambat pencapaian tujuan mereka. Secara khusus penelitian ini bertujuan untuk menilai efektivitas sistem manajemen kredit pada kinerja kredit lembaga keuangan mikro melalui efek persyaratan kredit, penilaian klien, langkah-langkah pengendalian risiko kredit dan pengumpulan kredit kebijakan. Hasil penelitian ditemukan bahwa kebijakan pengumpulan memiliki efek yang lebih tinggi terhadap pengembalian pinjaman dengan $\alpha=12,74$ , $P=0,000$ pada tingkat signifikansi 5%. Kemudian penelitian lebih lanjut disarankan pada efektivitas referensi kredit pada kinerja pinjaman LKM. Untuk kegiatan usaha yang lebih baik diperlukan suatu kebijakan yang sesuai dengan kondisi usaha yang mengacu kepada manajemen kredit.
4.	<b>Juan Zhao</b> <i>International Journal of Business and Management</i> Vol. 3 No.11 Nov 2008	<i>Research on the Financing of Small and Medium Enterprises</i>  Permodalan Usaha UMKM	Untuk mengetahui perkembangan pembiayaan UMKM	Kuantitatif	Kendala pembiayaan UMKM merupakan alasan penting terhambatnya perkembangannya dalam beberapa tahun ini yang disebabkan oleh: 1) operasi normal dan dana yang diperlukan tidak mencukupi, 2) kurangnya akses menuju permodalan, 3) dan sempitnya saluran pembiayaan langsung, dan 4) minimnya dana sendiri.

5.	<b>KS Mohindra, Slim Haddad and D Narayana</b> <i>International Journal for Equity in Health</i> , 2008, 7:2 doi:10.1186/1475-9276-7-2	<i>Can microcredit help improve the health of poor women? Some findings from a cross-sectional study in Kerala, India</i>  Permodalan Usaha UMKM	Penelitian ini menguji hubungan antara partisipasi perempuan dalam program kredit mikro di India, yang dikenal sebagai kelompok swadaya masyarakat (KSM) dan kesehatan perempuan di negara bagian India selatan Kerala.	Kuantitatif	Karena KSM tidak memiliki program kesehatan formal, hal ini memberikan kesempatan unik untuk menilai apakah pengaruh partisipasi KSM kesehatan perempuan melalui determinan sosial kesehatan. Pada kesimpulannya penelitian ini menyatakan bahwa Kredit mikro bukan obat mujarab, tapi bisa membantu meningkatkan kesehatan perempuan miskin dengan mengatasi isu-isu tertentu yang relevan dengan konteks. Di Kerala, partisipasi KSM dapat membantu melindungi perempuan miskin terhadap pengecualian untuk perawatan kesehatan dan kemungkinan bantuan dalam mempromosikan kesehatan mental mereka.
6.	<b>K. C. Chakrabarty</b> <i>Bank for International Settlements (BIS) Central Bankers' Speeches (2012)</i>	<i>Empowering MSMEs for Financial Inclusion and Growth- Role of Banks and Industry Associations</i>  Permodalan Usaha UMKM	Untuk mengetahui peran pembiayaan usaha kecil.	Kuantitatif	Usaha kecil memainkan peran sangat penting dalam perekonomian negara dengan mengurangi pengangguran dan mengentaskan kemiskinan.
7.	<b>Norhaziah Nawai</b> <i>International Journal of Business and Social Science</i> Vol. 1 No. 2; November 2010	<i>Determinants of Repayment Performance in Microcredit Programs: A Review of Literature</i>  Permodalan Usaha UMKM	Untuk melihat faktor-faktor penentu kinerja pembayaran dalam program kredit mikro.	Studi Kepustakaan	Tujuan dari kredit mikro adalah untuk membantu kelompok miskin dan berpenghasilan rendah untuk mendapatkan dana untuk kegiatan bisnis mereka dan untuk memperbaiki kehidupan mereka. Biasanya, pinjaman yang diberikan sangat kecil, dalam jangka pendek, tidak ada jaminan dibutuhkan dan diperlukan pembayaran mingguan. Namun, masalah pembayaran menjadi kendala utama bagi lembaga-lembaga kredit mikro untuk terus memberikan layanan kredit mikro. Ini adalah karena sebagian besar lembaga-lembaga kredit mikro adalah Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM), di mana mereka menerima dana dari pemerintah dan donor dan tidak ada organisasi yang berorientasi keuntungan. Faktor-faktor penentu kinerja pembayaran dalam program kredit mikro yang dapat dibagi menjadi empat faktor yaitu karakteristik peminjam, karakteristik perusahaan, karakteristik pinjaman dan karakteristik pemberi pinjaman.
8.	<b>Salima Djedidi</b> <i>International Journal of Economic Sciences and Applied Research</i> , 5 (3): 81-114, December 2012	<i>Distances and Small Business Credit Constraints: The French Case</i>  Lembaga keuangan permodalan usaha UMKM	Untuk mengetahui dampak dari jarak dan kendala pinjaman usaha kecil dan menengah (UKM).	Kuantitatif Studi Kasus	Deregulasi dan kemajuan dalam teknologi informasi dan komunikasi telah meluaskan wilayah ekspansi dari struktur instrumen perbankan. Hal ini membuat kegiatan perbankan lebih dekat dengan peminjam. Temuan data di Perancis menunjukkan bahwa (i) meningkatnya jarak fungsional mampu menginduksi peningkatan sensitivitas arus kas investasi yang dianggap sebagai ukuran kendala pembiayaan dan (ii) hubungan antara kedekatan jarak dan pembiayaan operasional dengan hubungan arus kas investasi dapat meningkatkan usaha.

9.	<b>S. Rajamohan &amp; D. Durairaj</b> <i>International Journal of Business and General Management (IJBGM)</i> ISSN: 2319-2267 Vol.1, Issue 2 November 2012 13-20	<i>Empowering SMEs Through Priority Sector Advances</i>  Lembaga keuangan permodalan usaha UMKM	Untuk mengetahui gambaran UKM, kontribusi UKM untuk ekspor, Pembiayaan untuk UKM, Tantangan dan peluang.	Studi Kepustakaan	Sektor UMKM merupakan pendorong dunia bisnis dan tulang punggung perekonomian negara. Sektor ini memberikan kontribusi pada pencapaian GDP nasional, <i>output</i> produksi dan ekspor. UMKM menyediakan lapangan kerja kepada penduduk. Rasio tenaga kerja terhadap modal dalam UMKM dan pertumbuhan menyeluruh sektor UMKM jauh lebih tinggi dibanding dalam industri besar. Dengan demikian, menjadi keharusan bagi pemerintah daerah dan perbankan untuk membantu sektor ini. Perbankan perlu mengutamakan pola pemberian pinjaman berbasis arus kas dari pada pola pemberian pinjaman berbasis aset.
10.	<b>Sharon Gyves and O. Eleanor</b> <i>Society and Business Review</i> . Vol. 3 No. 3, (2008) Pp. 207-223	<i>Corporate Social Responsibility: an Avenue for Sustainable Benefit for Society and the Firm?</i>  CSR	Mengetahui pemahaman para manajer terhadap CSR pada 6 perusahaan dan organisasi nirlaba	Studi Kasus	Perusahaan menyebutkan inisiatif CSR yang bersifat sukarela dan strategis, saling menguntungkan, berkelanjutan bagi perusahaan dan penerima manfaat sosialnya. Studi ini menemukan cara untuk mendamaikan pemegang saham konvensional dan pola pikir para pemangku kepentingan lainnya. Disimpulkan juga bahwa jika perusahaan melakukan kegiatan CSR secara sukarela dan strategis maka akan memuaskan pemegang saham dan stakeholder.
11.	<b>John Meehan, Karon Meehan and Adam Richards IJSE</b> <i>International Journal of Social Economics</i> , Vol. 33, No. 5/6, 2006	<i>Corporate Social Responsibility: The 3C-SR Models</i>  CSR	Untuk membangun model CSR berdasarkan definisi dan strategi pengembangan CSR yang selalu berubah.	Studi Kepustakaan	C dalam CSR tidak selalu berarti <i>Corporate</i> , tetapi juga dapat diartikan sebagai <i>Commitments, Consistency, dan Connections</i> , sehingga bentuk lain dari CSR dapat berupa <i>Commitments Social Responsibility, Consistency Social Responsibility, dan Connections Social Responsibility</i> .
12.	<b>Bambang Mursito</b> Disertasi Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2012	Pemberdayaan Pengrajin Mebel di Desa Trangsan, Gatak  Pemberdayaan UMKM	Merumuskan model pengrajin di masa yang akan datang	Kualitatif Studi Kasus	Pemberdayaan yang dilakukan oleh banyak banyak pihak ternyata mampu memberikan wawasan yang cukup berarti bagi industri mebel Trangsan. Hanya saja, masih menyisakan berbagai kendala, akar masalah dari kelemahan ini adalah pemberdayaan yang ada dilakukan secara parsial, tidak berupa kebijakan yang sistemik.
13.	<b>Dewangga Nikmatullah</b> Disertasi Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2013	Pemberdayaan Masyarakat Miskin Melalui Program CSR  CSR	Merumuskan model pemberdayaan masyarakat melalui program CSR berdasarkan profil kemiskinan masyarakat di sekitar perusahaan	Kualitatif Studi Kasus	Model strategi pemberdayaan masyarakat miskin melalui program CSR ialah melakukan kegiatan pengembangan sumber daya manusia dan kelembagaan ekonomi rakyat, mengubah perilaku yang menyangkut pola hidup, pengembangan lembaga keuangan mikro, dan pelatihan manajemen ekonomi rumah tangga.
14.	<b>Sugeng Edy Waluyo</b> Disertasi Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2012	Badan Usaha Milik Petani Sebagai Inovasi Kelembagaan untuk Pemberdayaan Menuju Kemandirian Petani  Pemberdayaan UMKM	Merumuskan model kelembagaan BUMP di masa mendatang	Kualitatif Studi Kasus	Dalam menjalankan aktivitasnya BUMP didukung oleh kelembagaan agribisnis lainnya, baik pada sisi <i>off farm</i> (pembiayaan, pengolahan produk, dan pemasaran) maupun <i>on farm</i> (pembiayaan dan asuransi kredit).

15.	<b>Abu Bashar</b> <i>School of Doctoral Studies (European Union) Journal – 2012</i>	<i>Factors Affecting Conversion of Footfalls in Retail Stores</i>  Perdagangan eceran	Untuk mengeksplorasi berbagai faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam outlet ritel. Penelitian ini juga untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen di toko yang mereka kunjungi untuk berbelanja. Kemudian penelitian ini juga berkaitan dengan perilaku konsumen dan berbagai faktor yang sangat penting dalam mengkonversi suatu keadaan di dalam toko.	Kuantitatif	Sebagian besar responden mengunjungi gerai ritel hampir dua kali dalam seminggu. Sejumlah besar pelanggan membeli semua produk yang tersedia di toko. Sementara beberapa pelanggan mengunjungi toko untuk bagian tertentu. Sebagian besar pelanggan mengatakan bahwa gerai ritel tidak menawarkan berbagai produk. Sebagian besar pelanggan mengklaim bahwa toko tidak memiliki barang-barang pilihan untuk pelanggan. Sebagian besar pelanggan berbelanja di gerai ritel karena adanya ketersediaan barang dagangan dan harga yang lebih rendah serta kenyamanan. Sejumlah besar pelanggan lebih menyukai tata letak dan aksesibilitas barang di toko. Sebagian besar pelanggan percaya bahwa apabila toko berjanji untuk melakukan sesuatu dalam waktu tertentu maka pelanggan akan menunggu untuk membeli barang-barang ditoko tersebut. Sejumlah besar pelanggan memiliki kepercayaan terhadap karyawan toko. Sebagian besar pelanggan mengatakan bahwa toko memberikan perhatian individu. Sejumlah besar pelanggan menganjurkan bahwa jam operasi toko yang nyaman bagi mereka. Sebagian besar pelanggan ditemukan mengeluh tentang kondisi udara dan suasana kurang efektif di toko.
16.	<b>Jungmi Oha, Susan S. Fioritob, Hira Choc, Charles F. Hofackerd</b> <i>Journal of Retailing and Consumer Services</i> (2007), doi:10.1016/j.jretconser. 2007.03.004	<i>Effects of design factors on store image and expectation of merchandise quality in web-based stores</i>  Perdagangan eceran	Studi ini mengkaji dua faktor desain suasana toko dalam kaitannya dengan citra tokodan harapan konsumen terhadap kualitas barang dagangan untuk toko berbasis web.	Kuantitatif	Penelitian ini menggunakan Stimulus Organism Response (S-O-R). Hipotesis diuji dengan empat perawatan rangsangan kombinasi yang dikembangkan oleh dua jenis desain toko (tematik/ nontematik) dan dua jenis <i>display</i> informasi (berbasis gambar/ berbasis teks) pada 307 mahasiswa. Temuan memberikan pemahaman yang lebih baik tentang perilaku konsumen terhadap toko berbasis web. Hasilnya menunjukkan bahwa konsumen bereaksi lebih positif terhadap toko berbasis web menggunakan desain toko tematik dan berdasarkan gambar dari toko berbasis web menggunakan desain toko non tematik dan berbasis teks. Metode menampilkan informasi yang positif terkait dengan citra toko yang nyaman dan harapan konsumen terhadap kualitas barang dagangan. Selain itu, ada efek mediasi dari citra toko suasana toko dan harapan konsumen terhadap kualitas barang dagangan.
17.	<b>Kristina Backstrom, Ulf Johansson</b> <i>Journal of Retailing and Consumer Services</i> 13 (2006) 417–430	<i>Creating and consuming experiences in retail store environments: Comparing retailer and consumer perspectives</i>  Perdagangan eceran	Penelitian ini menyelidiki substansi argumen tentang perekonomian yang berorientasi pengalaman dan pengalaman mencari konsumsi di ritel.	Kuantitatif Studi Kasus	Menggunakan pendekatan penelitian studi kasus pada n=7 dan teknik kritis insiden n=252, kondisi ini menunjukkan bagaimana pengecer serta konsumen saling berhubungan di toko yang telah berpengalaman. Hasil juga menunjukkan penggunaan teknik oleh pengecer yang lebih maju mampu menciptakan ketertarikan konsumen terhadap toko yang telah berpengalaman. Sebaliknya, konsumen mengungkapkan bahwa pengalaman mereka di toko sebagian besar didasari oleh nilai-nilai tradisional seperti perilaku personil, pilihan yang memuaskan dari produk dan tata letak yang memfasilitasi kunjungan toko.

18.	<b>V. Kumar Kiran Karande</b> <i>Journal of Business Research</i> 49, 167–181 (2000)	<i>The Effect of Retail Store Environment on Retailer Performance</i>  Perdagangan eceran	Untuk mengetahui pengaruh lingkungan toko pengecer terhadap kinerja pengecer.	Kuantitatif	Toko eceran tersegmentasi menggunakan karakteristik sosial ekonomi dari variabel lingkungan, baik di dalam maupun di luar toko. Kawasan perdagangan menunjukkan bahwa terdapat efek dari lingkungan toko di toko, variabel lingkungan internal mencakup kinerja ritel pengecer yang bervariasi di seluruh segmen. Kinerja ritel diukur dengan ukuran penjualan berbasis pasar dan penjualan juga mengukur produktivitas berdasarkan persegi perseg. Lingkungan internal meliputi banyaknya jumlah toko. Model yang diusulkan diperkirakan dan divalidasi dengan menggunakan Pasar Metrik Data geodemographic untuk 646 toko yang disediakan oleh ACNielsen. Hal ini menunjukkan bagaimana temuan dalam penelitian ini yaitu lingkungan ritel dapat digunakan untuk menawarkan panduan bagi pengecer agar mencapai tingkat yang diinginkan dari penjualan dan penjualan persegi dengan menggunakan data yang telah tersedia.
19.	<b>Antonios Zairis</b> <i>International Journal of Business Science and Applied Management</i> , Volume 8, Issue 1, 2013	<i>The retail store managers' role: Evidence from Greece</i>  Perdagangan eceran	Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menyelidiki secara empiris peran manajer toko ritel di Yunani dan mengidentifikasi perbedaan potensial dalam hal karakteristik pribadi, tugas dan berbagai faktor yang berhubungan dengan pekerjaan.	Kuantitatif	Peran manajer ritel adalah penentu dari kinerja toko ritel. Sektor ritel yang terus berkembang menciptakan manajer toko memiliki peran tanggung jawab yang tinggi. Hasil penelitian menunjukkan manajer toko di Yunani pada pria di atas usia 40 tahun dengan tingkat pendidikan menengah dan empat tahun pengalaman di bidangnya. Industri ritel Yunani mempekerjakan manajer dengan profil yang berbeda. Mayoritas manajer toko ritel memperoleh posisi terutama berdasarkan pengalaman pendidikan. Tingkat pasca sarjana tidak sesuai yang diharapkan berkarir dalam manajemen toko ritel. Temuan ini konsisten dengan literatur yang mendukung bahwa ritel bukanlah pilihan karir yang sangat menarik bagi lulusan universitas. Manajer toko saat ini kurang baik dengan pekerjaan dan keuangan sehingga mempengaruhi psikologis mereka. Analisis faktor eksplorasi mengungkapkan bahwa manajer toko ritel melakukan peran multi-faktor dengan melakukan tiga peran utama yaitu berorientasi pada penjualan, pengawasan dan orientasi pelanggan.
20.	<b>Dhruv Grewal, Julie Baker, Michael Levy, Glenn B. Voss</b> <i>Journal of Retailing</i> 79 (2003) 259–268	<i>The effects of wait expectations and store atmosphere evaluations on patronage intentions in service-intensive retail stores</i>  Perdagangan eceran	Untuk mengetahui efek dari harapan menunggu dan evaluasi dari suasana toko yang, memiliki hubungan timbal balik yang intensif antara pemilik toko dan pelanggan dalam pelayanan toko ritel	Kuantitatif	Banyak faktor yang mempengaruhi toko untuk mengevaluasi tokonya terhadap pelanggan diantaranya menggunakan teknologi rekaman video yang memungkinkan melakukan eksperimen kepada karyawan toko dan jumlah pelanggan. Ditemukan pengaruh langsung gender pada harapan menunggu dan evaluasi suasana toko. Untuk masalah menunggu ditemukan bahwa ketika pelanggan merasa ada perhatian dari karyawan yang terlihat di toko maka harapan menunggu mereka lebih positif. Pelanggan percaya bahwa karyawan akan membantu mereka melalui pembelian hingga pada proses akhir. Pelanggan memiliki lebih harapan negatif menunggu jika mereka berpikir toko sangat ramai dan laki-laki memiliki harapan menunggu lebih negatif dari pada perempuan. Persepsi kepadatan pelanggan memiliki efek negatif pada suasana toko dan harus dikelola secara proaktif.

21.	<b>Ann Petermans, M.S. and Koenraad Van Cleempoel, Ph.D</b> <i>Journal of Interior Design</i> 35(2), 21–36	<i>Designing a Retail Store Environment for the Mature Market: A European Perspective</i>  Perdagangan eceran	Jurnal ini membahas tentang disain lingkungan toko ritel bagi usia lanjut yang memperhatikan kebutuhan psikologis dan kebutuhan sosial usia lanjut.	Studi Kasus	Aspek fisik dan sosial dianggap menjadi dasar untuk meningkatkan cara pengalaman berbelanja bagi konsumen lanjut usia yang berfokus pada pentingnya menciptakan efisien, rasa pertemanan dan kenyamanan lingkungan belanja sehingga memberikan perhatian khusus terhadap aspek-aspek sosial dapat terwujud. Kepuasan konsumsi konsumen usia lanjut tidak hanya datang dari mengkonsumsi dan mencari harta benda saja tetapi sambil mencari pengalaman tidak ternilai seperti perasaan bisa diterima pada suasana apapun di sebuah toko ritel (Kim et al, 2005; Sherman, Schiffman, & Mathur, 2001). Toko ritel telah dirancang untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar usia lanjut yang dapat meningkatkan pengalaman belanja bagi konsumen segmen ini. Studi ini menunjukkan pemasar, pengecer, desainer dan peneliti konsumen memiliki peluang pangsa pasar yang besar terhadap penduduk usia lanjut. Supermarket pada saat ini telah memberikan pelayanan yang baik pada konsumen usia lanjut misalnya dengan adanya tempat istirahat sehingga menggambarkan bagaimana supermarket tersebut sangat menghargai aspek-aspek sosial dan juga sejak supermarket membuat desain perubahan-perubahan terhadap konsumen usia lanjut omset penjualan supermarket tersebut meningkat hingga 20%.
22.	<b>Arch G. Woodside</b> <i>Journal of Business Research</i> 35, 189-200 (1996)	<i>Customer Portfolio Analysis among Competing Retail Stores</i>  Perdagangan eceran	Untuk mengetahui analisis portofolio pelanggan dalam meningkatkan usaha pengecer.	Kuantitatif	Analisis portofolio pelanggan berguna untuk meningkatkan usaha pengecer untuk memposisikan toko mereka dalam pikiran pelanggan. Ada beberapa portofolio pelanggan diantaranya pelanggan baru, pelanggan setia dan pelanggan tidak setia serta pelanggan yang berbelanja sesekali. Aksesibilitas sikap dari supermarket besar yang bersaing pada wilayah metropolitan yang sama akan berbeda secara substansial antara pelanggan baru, pelanggan setia dan pelanggan yang tidak setia serta pelanggan yang berbelanja sesekali untuk setiap supermarket. Untuk toko tertentu loyalitas pelanggan menunjukkan sikap aksesibilitas positif sebaliknya pelanggan yang tidak setia akan menunjukkan sikap aksesibilitas negatif.
23.	<b>Smriti Srivastava</b> <i>International Journal of Research in Finance &amp; Marketing</i> Volume 2, Issue 2 (February 2012) (ISSN 2231-5985)	<i>Marketing strategies adopted by retailers in retail Store: a case study of max lifestyle store-phoenix Mall, lucknow</i>  Perdagangan eceran	Penelitian ini berkaitan dengan strategi pemasaran oleh pengecer di toko-toko ritel yang berlokasi di wilayah mall yang didasarkan pada peningkatan budaya mall di daerah perkotaan yang menarik pelanggan untuk membeli barang dari toko-toko tersebut..	Kuantitatif	Ritel mencakup semua kegiatan yang terlibat dalam penjualan barang dan jasa langsung kepada konsumen akhir untuk penggunaan pribadi dan nonpribadi. Penelitian ini berkaitan dengan berbagai strategi pemasaran yang diadopsi oleh toko-toko ritel meliputi satu produk dengan merek lain, mall branding dan menawarkan promosi lainnya untuk menarik kepada pelanggan dan meningkatkan daya saing. Penelitian tersebut dilakukan di berbagai toko ritel di suatu daerah atau wilayah terutama pusat perbelanjaan. Penelitian tersebut memberikan wawasan yang mendalam bagaimana pemasar mengembangkan strategi pemasaran untuk outlet ritel tertentu untuk menyediakan sendiri lebih banyak lagi keunggulan kompetitif dan menarik.

Berdasarkan penelusuran terhadap beberapa hasil penelitian terdahulu baik dalam disertasi maupun jurnal internasional, belum ditemukan hasil penelitian yang kajiannya berkaitan dengan pemberdayaan pengusaha mikro (pedagang eceran bertoko) yang dilakukan oleh pemerintah daerah (Pemerintah Kabupaten Merangin) dan perbankan lokal (Bank Jambi) melalui pemanfaatan dana bergulir program KUPEM di Kabupaten Merangin Provinsi Jambi. Penelitian terdahulu lebih banyak membahas perdagangan eceran dari perspektif sisi ekonomi saja. Kerja sama yang terjadi dalam pemanfaatan program dana bergulir berlangsung secara parsial seperti pemerintah sebagai penyedia dana bergulir dan perbankan sebagai penyalur dana bergulir. Berbeda halnya dengan program KUPEM yaitu adanya kemitraan antara pemerintah daerah dan perbankan lokal yang dilakukan dengan prinsip kesetaraan, transparansi dan saling menguntungkan.

Hasil penelitian berupa model pemberdayaan pengusaha mikro dalam pemanfaatan program dana bergulir melalui sinergi tanggung jawab sosial perbankan lokal dan pemerintah daerah di Kabupaten Merangin Provinsi Jambi merupakan kebaruan dalam penelitian ini. Dalam pelaksanaannya perbankan lokal dan pemerintah daerah tidak hanya memberikan fasilitas permodalan saja tetapi juga bagaimana memberdayakan pengusaha mikro (pedagang eceran bertoko) tersebut. Sinergi tersebut adalah sinergi kemitraan antara pemerintah daerah dan perbankan lokal untuk menghasilkan hubungan kerja sama yang komplementer, produktif, harmonis dan bermanfaat. Sinergi antara pemerintah daerah dan perbankan lokal secara langsung akan tumbuh menjadi wadah sinergi yang efektif, efisien, berkualitas, fleksibel dan inovatif.

Untuk menunjukkan orisinalitas penelitian maka penelitian ini juga memiliki kebaruan diantaranya sebagai berikut:

1. Obyek penelitian, yaitu: pedagang eceran bertoko penerima manfaat dalam pemanfaatan dana bergulir program KUPEM di Kabupaten Merangin Provinsi Jambi. Pelaksanaan program tersebut merupakan kemitraan perbankan lokal (Bank Jambi) dan pemerintah daerah (Pemerintah Kabupaten Merangin) yang peduli, perhatian dan berpihak kepada masyarakat khususnya UMKM di Kabupaten Merangin sebagai bentuk tanggung jawab sosial lembaga tersebut.

2. Tujuan penelitian, yaitu: mencakup analisis yang dilakukan secara mendalam tentang faktor-faktor kegiatan pemberdayaan dari sisi kebijakan, kondisional dan pemahaman makna (*social responsibility* dan *partnerships*), realisasi tanggung jawab sosial Bank Jambi dan Pemerintah Kabupaten Merangin sebagai proses kegiatan pemberdayaan serta hasil kegiatan pemberdayaan pedagang eceran bertoko melalui pemanfaatan dana bergulir program KUPEM Provinsi Jambi di Kabupaten Merangin.
3. Ruang lingkup, yaitu: pada penelitian-penelitian terdahulu lebih banyak mengkaji perdagangan eceran dari perspektif sisi ekonomi saja. Selain itu kerja sama dalam program pemanfaatan dana bergulir berlangsung secara parsial seperti pemerintah sebagai penyedia dana bergulir dan perbankan sebagai penyalur dana bergulir. Berbeda halnya dengan program KUPEM, kemitraan terjalin karena adanya kerja sama baik dan saling melengkapi di antara kedua institusi tersebut yaitu selain memberikan fasilitas permodalan juga memberdayakan usaha mikro (pedagang eceran bertoko).
4. Metode penelitian, yaitu: menggunakan metode penelitian kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus terpancang dan diperkuat dengan data kuantitatif.
5. *Output* penelitian, yaitu: merumuskan model pemberdayaan pengusaha mikro dalam pemanfaatan program dana bergulir melalui sinergi tanggung jawab sosial perbankan lokal dan pemerintah daerah di Kabupaten Merangin Provinsi Jambi.