

# ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI POTENSI PERKEMBANGAN INDUSTRI KECIL Kasus Industri Kecil Mebel Kayu di Pekanbaru

**Ruzikna**

Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Riau

## ABSTRAK

*Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi potensi perkembangan dan hambatan-hambatan industri kecil mebel kayu dalam mengembangkan usahanya. Faktor yang digunakan untuk menganalisis yakni faktor: jumlah modal usaha, jumlah tenaga kerja, jumlah produksi dan jangkauan pemasaran serta perkembangan kota Pekanbaru.*

*Hasil penelitian menunjukkan bahwa potensi perkembangan usaha kecil yang menentukan adalah faktor modal yang digunakan diperoleh dengan memanfaatkan jasa lembaga keuangan berupa bank. faktor bahan baku, dimana ketersediaan bahan baku yang cukup banyak di provinsi Riau. Selain itu potensi perkembangan usaha dilihat dari faktor perkembangan kota Pekanbaru sendiri dimana, kota Pekanbaru merupakan kota perdagangan dan jasa yang termasuk sebagai kota dengan tingkat pertumbuhan migrasi dan urbanisasi yang tinggi, juga kota Pekanbaru memiliki laju pertumbuhan ekonomi yang cukup pesat.*

**Kata kunci:** *potensi perkembangan, industri kecil*

## LATAR BELAKANG.

Usaha kecil dan menengah (UKM) dalam perekonomian Indonesia memegang peranan yang sangat penting. Sejak krisis ekonomi melanda Indonesia, peranan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) meningkat dengan sangat tajam, hal ini terlihat dari jumlah Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang meningkat dengan pesat. Dengan meningkatnya jumlah usaha kecil ini akan menyebabkan meningkatnya jumlah tenaga kerja yang terserap pada sektor ini. Dan Industri kecil juga mampu memberikan kontribusi pertumbuhan ekonomi nasional.

Peranan usaha kecil yang strategis ini, seharusnya mendapat perhatian kita semua, tetapi pada kenyataannya sekarang berbagai penelitian menunjukkan bahwa usaha kecil menghadapi sejumlah persoalan (internal dan eksternal), dimana keterbatasan modal menjadi salah satu persoalan. Di sisi lain, penelitian ini juga menggambarkan bahwa tidak seluruh kebutuhan pemodal usaha kecil



dapat disediakan oleh perbankan. Karena perbankan hanya dapat menyediakan sekitar 17-18 % dari kebutuhan usaha kecil. Dengan kata lain, hampir sebagian besar kebutuhan modal usaha kecil diperoleh dari sumber non perbankan, dari teman, keluarga, dan lembaga keuangan non bank. Hal tersebut disebabkan karena rendahnya akses usaha kecil kepada kredit perbankan, bukan karena tingginya suku bunga, tetapi lebih dominan disebabkan karena sistem dan prosedur perbankan. Penghambat lain yang juga dapat dikatakan secara struktural usaha kecil umumnya di Indonesia menghadapi kendala internal, yaitu kualitas sumber daya manusia yang masih rendah, kelemahan dalam struktur permodalan dan kelemahan dalam kerja mengakses permodalan, termasuk dalam manajemen modal kerja. (Suryadi Soedirdja, 1998).

Kondisi usaha kecil di Indonesia yang demikian, jika kurang mendapat binaan yang serius dimasa mendatang, khususnya dalam menghadapi pasar bebas atau pazaar global nantinya akan berdampak serius bagi perkembangan usaha kecil khususnya di kota Pekanbaru.

Situasi ini akan menjadi situasi sulit bagi usaha-usaha kita khususnya usaha kecil jika dikaitkan dengan kelemahan usaha kecil kita yang telah diungkapkan sebelumnya, terutama yang berhubungan dengan modal khususnya modal kerja. Usaha kecil menurut Levi dan Sarnat (1989) justru membutuhkan tambahan modal kerja relative lebih besar dari kebutuhan usaha menengah maupun usaha besar. Kesulitan yang terbesar pada usaha kecil dalam modal kerja dengan kebutuhan hidup pengusaha dan keluarga sehari-hari. Hal ini terjadi karena dengan kebutuhan hidup pengusaha dan keluarga sehari-hari. Hal ini terjadi karena usaha kecil umumnya tidak mampu mengakses modal, terutama jika berhubungan dengan pihakbank maupun mitra usaha lainnya yang sifatnya sangat selektif. Kelemahan ini tentunya berdampak luas pada daya saing dan kemantapan berusaha, apalagi industri dan anekalogam, mesin, elektronik dihubungkan dengan inovatif. Kunci keberhasilan usaha kecil menurut Steiner, George (1985) justru terletak pada usaha inovatifnya.

Pertumbuhan sektor industri di kota Pekanbaru terus mengalami peningkatan dengan rata-rata pertumbuhan pertahun sebesar 3,82 dengan kelompok industri terbesar pada sektor industri logam, mesin, elektronik dan aneka, kemudian disusul industri pertanian dan kehutanan.

Peranan industri kecil di di kota Pekanbaru tidak terlalu berbeda dengan peranan usaha kecil secara nasional, demikian juga kendala yang dihadapi dalam pengembangan usaha kecil dikota Pekanbaru hampir sama dengan masalah yang dihadapi secara nasional, yaitu kesenjangan antara usaha menengah dan usaha besar semakin melebar usaha kecil di kota Pekanbaru umumnya lemah dalam permodalan, sulitnya mendapatkan modal termasuk modal kerja, kelemahan dalam manajemen dan rendahnya kualitas sumber daya manusia. Kondisi ini telah ditelusuri lebih jauh merupakan suatu sistem dalam kegiatan manajemen, ini berarti bahwa manajemen usaha kecil itu merupakan suatu sistem, sehingga salah satu dari sistem ini terganggu akan berdampak serius pada sistem secara keseluruhan (Collins dan devano. 2001), ini jelas apabila usaha kecil itu lemah dalam modal kerja akan berdampak serius pada keunggulan bersaing baik secara lokal apalagi dalam menghadapi persaingan dipasar bebas.



Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi potensi perkembangan dan hambatan-hambatan industri kecil mebel kayu dalam mengembangkan usahanya.

## PEMBAHASAN

### A. Identitas responden

#### 1. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan merupakan satu faktor yang cukup berperan dalam pencapaian dari seorang pengusaha. Pengusaha yang berpendidikan lebih tinggi pada umumnya akan memiliki keahlian dan keterampilan relatif lebih tinggi pula sehingga mampu bekerja lebih efektif dan efisien yang pada akhirnya akan meningkatkan produktifitas, design dan diversifikasi produk.

Berikut ini merupakan identitas berdasarkan tingkat pendidikan dari 25 responden yang merupakan pengusaha mebel yang diperoleh melalui koesioner penelitian yang diberikan:

**Tabel 1. Tingkat Pendidikan Responden**

No.	Tingkat Pendidikan	Frekuensi	Persentase (%)
1	Perguruan Tinggi	4	16
2	SMA	15	60
3	SMP	6	24
4	SD	-	-
	<b>JUMLAH</b>	<b>25</b>	<b>100</b>

*Sumber: Data Olahan Peneliti, 2013*

Berdasarkan tabel diatas dijelaskan bahwa tingkat pendidikan 25 responden penelitian ini terdiri dari 4 responden (16%) yang berpendidikan PT, 15 responden (60%), yang berpendidikan SMA dan 6 responden (24%) yang berpendidikan SMP. Dengan demikian berdasarkan tabel tersebut dapat dilihat bahwa pada umumnya para responden berpendidikan SMA (66,67%). Hal ini menunjukkan pengusaha termasuk dalam kategori pendidikan yang relatif sedang

yang akan mampu untuk menyerap informasi dan mempunyai wawasan untuk membaca peluang dalam meningkatkan atau mengembangkan usahanya di kemudian hari.

## 2. Lama Berusaha

Lamanya suatu industri dalam menjalankan aktifitasnya mencerminkan bahwa pengusaha tersebut sudah berpengalaman dalam menjalankan suatu dan juga menunjukkan bahwa pengusaha tersebut sangat menyenangi dan optimis dengan usahanya Untuk melihat gambaran lamanya usaha industri kecil mebel dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 2. Lama Berusaha Responden**

No.	Lama berusaha	Frekuensi	Persentase (%)
1	1 – 5 tahun	6	24
2	6 – 10 tahun	2	8
3	11 – 15 tahun	2	8
4	Diatas 20 tahun	15	60
	<b>JUMLAH</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

*Sumber : Data Olahan Peneliti, 2013*

Dari tabel di atas dapat digambarkan bahwa dari 25 responden, dominan telah lama menjalankan usahanya, hal ini terbukti sebanyak 15 responden (60%) telah menjalankan usahanya selama lebih dari 20 tahun, sementara 2 responden (8%) telah menjalankan usahanya selama 6 sampai 10 tahun dan 11 sampai 15 tahun. Hal ini menunjukkan responden telah sangat berpengalaman dalam menjalankan usahanya dan menganggap usaha mereka mempunyai prospek yang bagus sehingga mereka tidak berusaha untuk berpindah usaha pada sektor atau usaha yang lain.

### B. Analisis Potensi Perkembangan Industri mebel

Perkembangan industri dapat diartikan sebagai suatu perubahan organisasi atau kelompok industri tersebut yang semula kecil dalam waktu tertentu berubah menjadi sebuah industri yang besar. Demikian juga halnya dengan industri mebel yang saat ini masih tergolong pada kategori industri kecil, namun diharapkan

dapat berubah menjadi industri besar dalam kurun waktu beberapa tahun kedepan dengan memanfaatkan potensi yang ada.

Selanjutnya untuk membahas potensi perkembangan usaha kecil dalam peneliti ini menggunakan faktor-faktor sebagai berikut: Faktor modal usaha, tenaga kerja, produksi dan pemasaran serta perkembangan Kota Pekanbaru

## 1. Modal Usaha

Modal sangat diperlukan dalam mendirikan sebuah usaha. Besar kecilnya modal yang dibutuhkan tergantung dari besar kecilnya usaha yang akan didirikan. Modal tidak hanya dalam kategori uang saja, modal bisa berupa keahlian, kemauan dan niat yang kuat. Namun, pada usaha industri mebel kayu ini, modal yang dimaksudkan adalah kategori uang dan seluruh asset yang digunakan untuk menjalankan usaha,

### 1.1 Jumlah Modal

Klasifikasi responden berdasarkan jumlah modal yang dipergunakan juga sangat penting untuk melihat bagaimana perkembangan dan suatu usaha yang dijalankan. Berdasarkan kuesioner penelitian yang diberikan kepada para responden, maka didapat hasil sebagai berikut:

**Tabel 3. Jumlah Modal Usaha Responden**

No.	Jumlah Modal	Frekuensi	Persentasi (%)
1	Dibawah Rp. 51.000.000.	17	68
2	Rp.51.000.000. - Rp. 100.000.000.	3	12
3	Rp. 101.000.000 – Rp. 150.000.000.	2	8
4	Rp. 151.000.000 – Rp.200 .000.000.	1	4
5	Diatas Rp.200.000.000	2	8
	<b>JUMLAH</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

*Sumber : Data Olahan Peneliti, 2013*

Dari tabel diatas terlihat bahwa kebanyakan responden mempunyai modal usaha sebesar dibawah Rp. 51.000.000,- yakni sebanyak 17 responden (68%), selanjutnya yang terbesar yang kedua responden memiliki modal usaha sebesar Rp. 51.000.000 –Rp. 100.000.000 sebanyak 3 responden (12%), . Hal ini menunjukkan bahwa pengusaha mebel ini mempunyai keinginan untuk mengembangkan usahanya terlihat ada pengusaha yang mempunyai modal mencapai diatas Rp.200.000.000.-. hal ini mereka lakukan karena usaha mebel mempunyai potensi untuk berkembang.

## 1.2. Sumber Modal

Suatu usaha akan memerlukan tambahan modal untuk mengembangkan usahanya, salah satu sumber modal yang dapat digunakan oleh pengusaha adalah lembaga keuangan berupa bank. Pihak bank mempunyai beberapa jenis kredit yang dapat dimanfaatkan oleh pengusaha untuk memperoleh tambahan modal misalnya: Kredit Modal Usaha dan Kredit Investasi Kecil. Walaupun demikian untuk akses menggunakan jasa bank, pihak bank mempunyai beberapa persyaratan dan prosedur tersendiri yang harus di penuhi oleh pengusaha dan hal inilah yang menyulitkan pengusaha untuk menggunakan jasa bank jika pengusaha tersebut tidak mempunyai catatan keuamgan yang baik dan tidak mempunyai pengetahuan untuk mengakses jasa bank.

**Tabel 4. Sumber Modal Responden**

No.	Melakukan Pinjaman	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Ya	19	76
2.	Tidak	6	24
	<b>Jumlah</b>	<b>25</b>	<b>100 %</b>

*Sumber : Data Olahan Peneliti, 2013*

Dari tabel diatas terlihat bahwa responden sebagian besar yakni 19 responden (76%) melakukan pinjaman pada bank dalam menjalankan usahanya. Hal ini menggambarkan bahwa responden telah mempunyai catatan dan informasi dalam untuk memenuhi persyaratan dan prosedur pengajuan kredit yang telah ditetapkan oleh pihak bank. Dengan memanfaatkan jasa bank maka pengusaha mempunyai potensi untuk melakukan kegiatan pengembangan usahanya.

## 2. Tenaga Kerja

Tenaga kerja juga merupakan faktor yang penting untuk melakukan proses produksi, karena tenaga kerja akan mampu berpikir dan menciptakan inovasi-inovasi baru sehingga dengan jumlah tenaga kerja yang cukup dan mempunyai ketrampilan akan mempunyai potensi untuk berkembang,

Untuk melihat potensi perkembangan dari suatu usaha, kita dapat mengukurnya dengan banyaknya jumlah karyawan yang dimilikinya. Oleh sebab itu Peneliti juga mengelompokkan jumlah karyawan yang dimilikinya oleh para pengusaha untuk melihat potensi perkembangan dari industri kecil itu tersebut. Berikut ini merupakan jumlah karyawan dari para pengusaha mebel yang didapat dari kuesioner penelitian yang diberikan:

**Tabel 5. Jumlah Karyawan Responden**

No.	Jumlah Karyawan	Frekuensi	Persentase (%)
1	Dibawah 3 orang	10	40
2	3 – 5 orang	12	48
3	6 – 8 orang	2	8
4	Diatas 8 orang	1	2
	<b>JUMLAH</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

*Sumber : Data Olahan Peneliti, 2013*

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa dominan responden mempekerjakan 3 -5 orang pekerja yakni sebanyak 12 responden (48%). kemudian urutan kedua terbanyak adalah responden yang mempekerjakan sebanyak dibawah 3 orang yakni 10 responden (40%). Dan yang paling sedikit yakni sebanyak 1 responden (4%) mempunyai tenaga kerja sebanyak diatas 8 orang. Hal ini menggambarkan bahwa ketersediaan tenaga kerja mencukupi bagi industri untuk melakukan pengembangan usaha dan dengan ketersediaan tenaga kerja yang relatif banyak di kota Pekanbaru tidak sulit bagi pengusaha untuk mencari tenaga kerja yang mempunyai ketrampilan dan kreatifitas dalam bekerja, selanjutnya merupakan potensi bagi perusahaan untuk mengembangkan usahanya,

### **3 Produksi**

Dalam proses produksi sangat tergantung pada faktor produksi (*output*) yang dimiliki oleh suatu perusahaan. karena dengan penggunaan faktor produksi yang baik dan tepat akan menghasilkan produk yang berkualitas. Faktor produksi juga merupakan tolak ukur untuk keberhasilan dan produktifitas suatu usaha. Faktor produksi dalam penelitian ini dapat dilihat dari: peralatan yang dimiliki, jenis kayu yang digunakan dan sumber atau daerah pembelian kayu yang dimiliki

#### **2.1. Peralatan**

Peralatan yang digunakan dalam memproduksi mebel menggunakan peralatan sederhana dan menengah, sedangkan pengusaha yang menggunakan teknologi maju belum ada. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan sumber dana dan penguasaan teknologi dari pengusaha. Adapun peralatan yang digunakan oleh pengusaha untuk menghasilkan mebel meliputi : mesin tempa, mesin belah, ketam, pahat, gergaji, matabor, palu, tang, compresor dan kikir.

## **2.2. Jenis Produksi**

Produk yang dihasilkan oleh pengrajin mebel kayu diperuntukkan bagi segmen-segmen kecil dan menengah, karena jumlah penduduk di kota Pekanbaru mayoritas berpenghasilan menengah ke bawah. Sebagian pengusaha sudah mengupayakan untuk memperbaiki penampilan produk dengan sesuatu yang baru, dengan mencoba menambah design produk sesuai dengan selera konsumen agar konsumen tidak jenuh dengan model yang sudah ada.

Adapun jenis produk yang dihasilkan oleh pengusaha mebel, meliputi: meja belajar, meja makan, meja hias, lemari pakaian, lemari hias (pajangan keramik), lemari makan, lemari buku, kursi tamu/sofa, tempat tidur/springbed. Dari berbagai jenis produk yang dihasilkan responden kebanyakan memproduksi lemari pakaian dan lemari hias (pajangan keramik), sementara yang sedikit di produksi adalah meja belajar, sofa dan lemari makan. Hal ini disebabkan konsumen menganggap produk tersebut kurang dibutuhkan..

## **2.3. Bahan Baku**

Dalam memproduksi mebel perlu memperhatikan mutu bahan baku, proses produksi misalnya, dengan melakukan pengeringan kayu dengan alat pengering atau dijemur sehingga menghasilkan kayu yang tidak mudah kena jamur, dan tidak mudah berubah bentuk atau ukuran karena adanya perubahan sampai siap untuk dijual suatu produk sim atau suhu. Pada tahap finishing diperlukan ketelitian dan kerapian dalam membuat suatu produk sampai siap untuk dijual, sehingga produk tersebut mempunyai mutu yang tinggi, yang pada akhirnya mempunyai nilai jual yang tinggi.

Jenis bahan baku yang digunakan oleh pengusaha untuk menghasilkan mebel meliputi: kayu meranti, semi jati, jati, triplek dan kayu sendok-sendok. Pemakaian jenis bahan baku yang dilakukan pengusaha tidak hanya pada satu jenis kayu tetapi beberapa jenis kayu yang digunakan tergantung jenis produk yang dihasilkan dan juga kualitas dari produk yang diinginkan oleh konsumen

## **2.4. Sumber bahan**

Bahan baku yang digunakan oleh pengusaha untuk menghasilkan mebel diperoleh dari pekanbaru, Jawa, Sumbar, Kalimantan, dan Sulawesi. Sebagian besar pengusaha menggunakan bahan baku dari Riau karena bahan baku ini, cukup banyak tersedia di Riau. Hal ini menggambarkan bahwa potensi untuk berkembang bagi pengusaha sangat besar karena ketersediaan bahan baku cukup banyak untuk kelancaran proses produksi.

## **3. Faktor Jangkauan Pemasaran**



Setiap industri biasanya mengharapkan agar industrinya mempunyai wilayah jangkauan pemasaran yang luas karena dengan luasnya wilayah jangkauan pemasaran maka akan dapat meningkatkan omzet penjualan mereka atau mengembangkan usaha mereka. Adapun wilayah pemasaran yang dilakukan oleh pengusaha mebel hanya sebatas daerah Provinsi Riau meliputi: Kota Pekanbaru, Kabupaten Kuansing, Kabupaten Kampar, Kabupaten Siak, Kabupaten Pelalawan dan Kabupaten Rohul.

#### 4. Perkembangan Kota Pekanbaru

Kota pekanbaru merupakan kota perdagangan dan jasa yang termasuk sebagai kota dengan tingkat pertumbuhan migrasi dan urbanisasi yang tinggi. Saat ini Kota Pekanbaru berkembang menjadi kota dagang dan jasa yang multi-etnik, keberagaman suku ini akan menjadi potensi bagi pengusaha mebel dalam melakukan pengembangan usaha.

Sejak tahun 2010, kota pekanbaru telah menjadi kota ketiga berpenduduk terbanyak di Pulau Sumatra, setelah Medan dan Palembang. Jumlah penduduk yang besar ini akan menjadi potensi bagi pengusaha mebel untuk melakukan pengembangan usaha.

Potensi lainnya yang dapat mengembang usaha pengusaha mebel adalah aspek laju pertumbuhan ekonomi Kota Pekanbaru yang cukup pesat, yakni sebesar 8,81% pada tahun 2009. Laju pertumbuhan ekonomi ini dipengaruhi oleh kehadiran perusahaan minyak, pabrik *pulp* dan kertas, serta perkebunan kelapa sawit beserta pabrik pengolahannya juga sektor industri lainnya. Laju pertumbuhan ekonomi ini diikuti dengan besarnya pendapatan perkapita penduduk Kota Pekanbaru yakni sebesar Rp. 38,032 juta pertahun.

#### 5. Prospek Usaha

Prospek usaha menggambarkan juga potensi pengusaha dalam melakukan kegiatan pengembangan usaha, prospek usaha ini dapat dilihat dari aspek: omzet penjualan, jumlah konsumen, kemampuan bertahan yang dimiliki oleh suatu industri.

##### 6.1. Omzet Penjualan

Potensi perkembangan suatu usaha dapat juga dilihat dari aspek jumlah omzet penjualan yang diperoleh konsumen perbulan . Berikut dapat dilihat jumlah omzet penjualan yang di peroleh pengusaha perbulan pada tabel di bawah ini:

**Tabel 6. Jumlah Omzet Penjualan Responden Perbulan**

No.	Jumlah Omzet	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Dibawah Rp.50.000.000,00	14	56

2.	Rp. 50.000.000,00 – Rp.100.000.000,00	5	20
3.	Rp. 100.000.000,00 – Rp. 150.000.000,00	3	12
4.	Diatas Rp. 150.000.000,00	3	12
	<b>JUMLAH</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

*Sumber : Data Olahan Peneliti, 2013*

Dari tabel di atas dapat di gambarkan bahwa responden dominan sebanyak 14 responden (56%) mempunyai omzet penjualan sebesar dibawah Rp. 50.000.000. per bulan. Dan sedikit responden yakni sebanyak 3 responden (12%), yang mendapat omzet penjualan perbulan sekitar Rp. 101.000.000 – Rp.150.000.000 dan sebesar di atas Rp. 150.000.000. Hal ini mengindikasikan bahwa usaha industri mebel ini memiliki prospek yang bagus, karena memiliki omzet penjualan yang relatif besar.

## 6.2. Jumlah Konsumen

Aspek yang lainnya yang menentukan prospek usaha adalah jumlah konsumen untuk membeli mebel perbulannya. Rata-rata konsumen membeli mebel perbulan dapat dilihat pada tabel dbawah ini:

**Tabel 7. Jumlah Konsumen**

No.	Jumlah Konsumen	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Dibawah 21 orang	10	40
2.	21 – 30 orang	3	12
3.	31 – 40 orang	5	20
4.	41 – 50 orang	6	24
5.	Diatas 50 orang	1	4

	<b>Jumlah</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>
--	---------------	-----------	-------------

*Sumber : Data Olahan Peneliti, 2013*

Dari tabel di atas dapat digambarkan bahwa dominan responden yakni sebanyak 10 responden (40%), mendapat konsumen di bawah 20 orang sementara yang sedikit yakni sebanyak 1 responden (4%), mendapat konsumen di atas 50 orang per bulannya. Hal ini menunjukkan potensi pengusaha dalam mengembangkan usaha yang dimilikinya relatif besar.

### 6.3. Kemampuan Bertahan

Kemampuan bertahan dimaksudkan merupakan persepsi pengusaha tentang rencana usahanya kedepan berkaitan dengan kemantapan pengusaha dalam menjalankan usahanya. hal ini dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

**Tabel 8. Kemampuan Bertahan responden**

No.	Kemampuan bertahan	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Belum tau	3	12
2.	Selamanya	22	88
	<b>Jumlah</b>	<b>25</b>	<b>100 %</b>

*Sumber : Data Olahan Peneliti, 2013*

Dari tabel di atas dapat digambarkan bahwa dominan responden yakni sebanyak 22 responden (88%) menjawab akan bertahan dengan usaha mebel yang dijalankan selama ini, karena usaha ini sangat menjanjikan dan mempunyai prospek yang cukup bagus, sementara sebanyak 3 responden (12%) menjawab belum tau berapa lama mereka akan menekuni usaha mebel ini. Hal ini cukup menggembirakan karena mereka mempunyai motivasi untuk meningkatkan atau mengembangkan usahanya serta bertahan dengan usaha industri mebel ini,

### 6. Hambatan atau kendala dalam berusaha

Walaupun ada beberapa potensi perkembangan pada usaha mebel ini, namun masih terdapat beberapa hambatan yang ditemui pengusaha dalam menjalankan usahanya. Beberapa hambatan atau kendala yang dihadapi pengusaha mebel dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel 9. Hambatan atau kendala dalam berusaha**

No.	Jenis Hambatan	Frekuensi	Persentase 9%)
1.	Borongan susah didapat	8	32
2.	Bahan baku susah di dapat	5	20
3.	Bahan baku mahal	14	56
4.	Kekurangan Modal	16	64
5.	Urusan atau akses ke bank susah	1	4
6.	Tenaga kerja terampil susah didapat	1	4
7.	Tidak ada	1	4

*Sumber : Data Olahan Peneliti, 2013*

Dari tabel di atas dapat digambarkan bahwa responden dominan sebanyak 16 responden (64%), mempunyai hambatan berupa kekurangan modal dalam melakukan usahanya, kemudian yang terbanyak ke dua, 14 responden (57%) mempunyai hambatan berupa harga bahan baku mahal, sementara hambatan dalam hal urusan atau akses ke bank dan tenaga kerja terampil susah didapat dijawab oleh 1 responden (4%). Hal ini menggambarkan bahwa hambatan yang utama yang dihadapi oleh pengusaha dalam mengembangkan usaha adalah kekurangan modal, walaupun pengusaha tersebut mengatakan hambatan untuk akses ke bank tidak susah.

## SIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan.

Berdasarkan data dan pembahasan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Potensi perkembangan usaha kecil yang paling menentukan dalam penelitian ini adalah faktor modal yang digunakan diperoleh dengan memanfaatkan jasa lembaga keuangan berupa bank, faktor bahan baku, dimana ketersediaan bahan baku yang cukup banyak di provinsi Riau khususnya daerah-daerah yang berdekatan dengan Kota Pekanbaru. Selain itu potensi perkembangan usaha dilihat dari faktor perkembangan kota Pekanbaru sendiri dimana, kota Pekanbaru merupakan kota perdagangan dan jasa yang termasuk sebagai kota dengan tingkat pertumbuhan migrasi dan urbanisasi

yang tinggi, juga kota Pekanbaru memiliki laju pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi

2. Hambatan yang utama yang dialami oleh pengusaha mebel adalah kekurangan modal dalam mengembangkan usahanya dan model mebel yang kurang bervariasi.

### **Saran.**

Berdasarkan pembahasan maka diajukan saran-saran sebagai berikut:

1. Diharapkan mebel yang di hasilkan lebih beragam jenisnya dan disign atau modelnya disesuaikan dengan selera konsumen.
2. Meningkatkan upaya untuk menambah modal menggunakan jasa bank

