

PERANAN ASPEK-ASPEK MODAL MANUSIA PENGUSAHA TERHADAP KINERJA BISNIS UKM

M. Farid Wajdi¹, Liana Mangifera², M. Wahyuddin³, Muzakar Isa⁴

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Surakarta
Email: farid.wajdi@ums.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh aspek-aspek modal manusia pengusaha terhadap kinerja bisnis usaha kecil menengah. Aspek-aspek modal manusia meliputi keterampilan, pendidikan, dan kewirausahaan. Penelitian ini dilakukan pada para pengusaha industri kecil dan menengah. Pengumpulan data menggunakan kuesioner dan wawancara terstruktur. Hasil penelitian menunjukkan aspek pendidikan memberikan dampak yang positif dan signifikan terhadap kinerja kepuasan pelanggan. Aspek kesesuaian pelatihan berperan terhadap kepuasan pelanggan. Kesesuaian pelatihan ditemukan berperan pada penjualan dan kepuasan pelanggan. Menyangkut aspek keterampilan maka ditemukan bahwa Keterampilan Komunikasi berperan terhadap kinerja penjualan dan kepuasan pelanggan. Sedangkan Keterampilan Kerja Teknis berperan terhadap kepuasan pelanggan. Kewirausahaan berperan pada penjualan, dan kepuasan pelanggan.

Kata Kunci: Modal Manusia, Kinerja, Keterampilan, Pelatihan, Kewirausahaan

Abstract

This study aims to analyze the role of aspects of human capital for entrepreneurs on marketing performance. Aspects of human capital include skills, education, and entrepreneurship. This research was conducted on small and medium industry entrepreneurs. Data collection using questionnaires and structured interviews. The results of the study show that the educational aspects have a positive and significant impact on the performance of customer satisfaction. The aspect of suitability of training also plays a role in customer satisfaction. Suitability of training was found to play a role in sales and customer satisfaction. Regarding the skill aspect, it was found that Communication Skills play a role in sales performance and customer satisfaction. Whereas Workplace Skills have effect to customer satisfaction. Entrepreneurship plays a role in sales, and customer satisfaction.

Keywords: human capital, performance, skills, training, entrepreneurship

PENDAHULUAN

Keberhasilan usaha kecil dan menengah (*small-medium enterprise*) memiliki peranan penting dan dampak langsung terhadap pembangunan ekonomi suatu negara baik di negara maju maupun negara berkembang (Munizu, 2010). Bahkan lebih lanjut lagi kemampuan operasional usaha yang dijalankan

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dalam menciptakan lapangan kerja dan menjadi pelopor dalam dunia inovasi dan fleksibilitas tinggi untuk membantu memenuhi kebutuhan masyarakat.

Kinerja bisnis suatu organisasi usaha pada dasarnya perlu untuk diukur secara multi dimensional. Secara garis besar pengukuran

kinerja bisnis dapat dari aspek keuangan dan non keuangan (Skrinjar *et al*, 2008). Aspek keuangan dalam pengukuran kinerja bisnis meliputi pendapatan operasional, tingkat penjualan, tingkat keuntungan dan pertumbuhan asset. Aspek non keuangan dapat diukur antara lain dari aspek pemasarannya seperti pangsa pasar, kepuasan konsumen, loyalitas konsumen dan komplain dari konsumen atau juga dari aspek pertumbuhan organisasi. Pengukuran kinerja dari aspek non keuangan ini dimaksudkan untuk memproyeksikan kondisi jangka panjang dari perusahaan.

Pada umumnya UKM mengukur kinerja bisnis mereka berdasarkan pencapaian operasional jangka pendek. Kinerja bisnis UKM biasanya diukur dari tingkat penjualan, tingkat keuntungan dan pendapatan operasional (Wood, (2006). Hal ini dikarenakan sebagian besar UKM belum mempunyai mekanisme pencatatan atau dokumentasi yang rapi. Di samping itu, UKM juga tidak mempunyai kecukupan SDM yang mampu melakukan perencanaan bisnis dan evaluasi kinerja secara periodik.

Faktor kemampuan dan keterampilan modal manusia yang berkualitas sangat diperlukan untuk meningkatkan kinerja perusahaan terutama dalam industri kecil dan menengah (Skuras, 2005). Berdasarkan teori dan modelnya, modal manusia memiliki peran penting dalam penciptaan nilai ekonomi dan bisnis (McGregor dkk. 2004; Karami dkk. 2006). Modal manusia meliputi semua proses yang mampu memicu tingkat pengetahuan yang lebih tinggi dan melahirkan pengusaha yang kompetitif dan mampu menjalankan bisnis dengan lebih baik. Oleh karena itu, pembangunan manusia harus dilakukan agar kualitas manusia dapat ditingkatkan untuk kepentingan pembangunan ekonomi khususnya melalui peningkatan kualitas SDM industri.

Konsep modal manusia menurut pandangan modern mulai dipelopori oleh Schultz (1960) dan Becker (1964)(*The Concise Encyclopedia of Economics Library*

of Economics and Liberty, 2002). Dalam perkembangannya, konsep modal manusia dapat dijelaskan sebagai kemampuan atau kapasitas baik sejak lahir atau keturunan maupun pengumpulan yang dibentuk selama usia bekerja secara produktif disertai dengan bentuk-bentuk modal atau input lain yang bertujuan untuk mencapai kemapanan ekonomi. Definisi lain menyebutkan secara lebih spesifik konsep modal manusia pada dasarnya adalah pendidikan atau intelektual, keterampilan dan pengalaman kerja. Istilah modal manusia selanjutnya pada umumnya didefinisikan sebagai akumulasi pendidikan, termasuk pengetahuan dan keterampilan pada usia kerja yang terkumpul melalui pendidikan formal, pelatihan dan pengalaman.

Kajian tentang pencapaian kualitas SDM pengusaha mulai mendapat perhatian oleh pemerintah di berbagai negara. Seperti terjadi di Amerika Serikat dari penelitian Bates (2005) telah membuktikan bahwa meskipun industri kecil mendapat pemberian modal (*kapitalisasi*) yang besar saat memulai bisnis (start-up), namun tetap gagal karena diyakini akibat pengaruh pencapaian yang lebih rendah dalam pendidikan dan pengalaman spesifik bidang bisnis yang digeluti. Demikian juga pada industri kecil di Indonesia, berbagai bentuk bantuan modal dan insentif telah diberikan oleh pemerintah Indonesia, namun semuanya tidak memberikan hasil yang menggembirakan (Thee, 2006).

Penelitian terdahulu tentang modal manusia kebanyakan hanya mencakup satu atau dua aspek saja secara terpisah. Begitu juga ketika menganalisis hubungannya dengan aspek kinerja, kebanyakan penelitian hanya mengkaji satu atau dua aspek kinerja saja dan seringkali menghasilkan signifikansi penelitian yang tidak pasti (Susanne, 2009; Clark, 2003; Hudson *et al*. 2001). Dimungkinkan hal itu disebabkan oleh tidak tepatnya penentuan keterkaitan antara aspek modal manusia yang dipilih, dan pengukuran setiap aspeknya.

METODE PENELITIAN

Objek penelitian ini adalah para pengusaha yang termasuk kategori usaha kecil menengah yang ada di beberapa kabupaten/kota sekitar Solo Raya yaitu Surakarta, Sukoharjo, Sragen dan Klaten. Pemilihan lokasi penelitian beberapa kabupaten ini dengan alasan beberapa daerah tersebut sudah sangat dikenal sebagai pusat sejarah berkembangnya pengusaha kecil menengah. Jumlah sampel yang diambil sebanyak 67 orang pengusaha. Kriteria pengusaha yang dijadikan sampel penelitian adalah pengusaha yang sedikitnya telah beroperasi secara formal selama 5 tahun. Pengumpulan data dilakukan dengan kuesioner dan wawancara terstruktur. Analisis data menggunakan analisis regresi berganda.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut ini diuraikan hasil analisis regresi berganda dari data yang dikumpulkan dalam penelitian ini. Analisis regresi ini dilakukan secara berulang dan terpisah untuk setiap variabel dependen (aspek kinerja). Setiap aspek kinerja dibuat persamaan sendiri-sendiri untuk diestimasi guna mengetahui pengaruh variabel independen (aspek-aspek modal manusia). Hasil analisis semua persamaan dari setiap variabel dependen kinerja dan variabel independen pelatihan dapat dilihat ringkasannya pada tabel berikut.

1. Peranan Modal Manusia terhadap Kinerja Penjualan

Untuk mengidentifikasi dampak modal manusia pada kinerja penjualan, berikut diuraikan hasil estimasinya. Variabel penjualan pada awalnya berbentuk semi-log, kemudian ditransformasikan ke dalam bentuk logaritma dasar (ln).

Berdasarkan analisis regresi dalam Tabel 1, ditemukan bahwa akurasi model (*goodness of fit*) untuk setiap estimasi adalah sangat baik, yaitu dilihat dari pengujian t- statistik yang menguji kesignifikan parameter secara individual menemukan sebagian besar adalah signifikan. Demikian juga dengan hasil uji F

yang signifikan pada tingkat signifikansi 1 %. Nilai R² yang cukup tinggi yaitu 0,47.

Tabel 1 Hasil Regresi Aspek Modal Manusia terhadap Penjualan

Variabel Modal Manusia	β
Konstanta	-1.366 (-0.726)
Pendidikan	0.011 (0.619)
Kesesuaian Latihan	0.035 (1.623)*
Keterampilan Komunikasi	0.047 (2.544)***
Keterampilan Kerja	0.009 (0.919)
Kewirausahaan	0.022 (2.510)***
R ²	0.468
Adjusted R ²	0.443
Uji F	18.813***

Catatan : ***signifikan pada 1%.

** signifikan pada 5%.

* signifikan pada 10%.

Hasil penelitian menemukan, aspek pendidikan yang diukur berdasarkan tahun bersekolah pengusaha tidak signifikan. Ini berarti, tingkat pendidikan pengusaha tidak berdampak pada penjualan perusahaan. Pengusaha yang memiliki tingkat pendidikan yang lebih tinggi tidak selalu mendapatkan penjualan yang lebih tinggi. Hasil penelitian ini sama dengan penelitian sebelumnya seperti Pritchett (1997). Namun hasil ini tidak mendukung peran penting pendidikan dalam mengembangkan modal manusia pengusaha sebagaimana Bates (1990; 2005) ; Lussier dan Pfeifer (2001).

Sementara aspek kesesuaian pelatihan terlihat berdampak positif bagi estimasi pada alfa (α) 10%. Aspek kesesuaian pelatihan adalah penilaian pengusaha terhadap kesesuaian pelatihan yang pernah diikuti dengan kebutuhan perniagaannya dan diukur secara Skala Likert. Hasil ini menunjukkan latihan yang diikuti pengusaha dan sesuai dengan kebutuhan bisnisnya akan dapat meningkatkan penjualan perusahaan. Peran penting kesesuaian latihan terhadap prestasi ini telah didukung oleh Tambunan (2001). Namun demikian, untuk estimasi dengan variabel kontrol baik bagi estimasi tanpa dami subsektor maupun dengan dami

subsektor industri, aspek kesesuaian latihan ditemukan tidak signifikan. Kesesuaian latihan kurang berperan dalam meningkatkan penjualan sewaktu adanya modal. Dampak kesesuaian pelatihan untuk meningkatkan kinerja penjualan adalah tidak kokoh dan dapat berubah. Menurut Tambunan (2001), jenis pelatihan diidentifikasi mempengaruhi penjualan. Namun, penelitian mereka tidak menyebutkan jenis latihan yang dilakukan.

Selanjutnya jika dilihat dari aspek keterampilan pengusaha, beberapa penelitian terdahulu seperti Cooper *et al.* (1994) telah mengidentifikasi kebutuhan suatu jenis keterampilan yang secara khusus sangat relevan dalam menjelaskan pola kinerja perusahaan kecil. Demikian juga Hood & Young (1993) berpendapat bahwa pengusaha yang sukses adalah mereka yang secara khusus mampu menerapkan berbagai jenis keterampilan dalam berbagai aspek. Namun berbagai penelitian tersebut tidak menjelaskan secara detail jenis keahliannya. Berdasarkan penelitian tersebut maka penelitian ini mencoba untuk mengidentifikasi berbagai jenis keterampilan yang mampu memberikan kontribusi kepada peningkatan kinerja. Berbagai jenis keterampilan ini dikumpulkan berdasarkan rumusan penelitian McLeish (2002) dan Smith (2003) tentang *employability skill* atau dikenal sebagai *employability for the future*. Maka keterampilan dikategorikan menjadi empat bagian yaitu keterampilan komunikasi, kemampuan inisiatif dan perusahaan, keterampilan pembelajaran dan keterampilan di tempat kerja. Dari setiap jenis keterampilan tersebut setiap satunya dijadikan sebagai satu variabel. Pengukuran semua jenis keterampilan menggunakan Skala Likert.

Berdasarkan hasil estimasi dalam Tabel 1, ditemukan bahwa keterampilan Komunikasi memiliki efek positif pada penjualan perusahaan untuk setiap estimasi pada alfa 1 %. Ini berarti, semakin tinggi keterampilan komunikasi pengusaha, maka semakin tinggi penjualan perusahaan meningkat. Keterampilan komunikasi merupakan keterampilan berkomunikasi dengan seseorang dalam membentuk

kemitraan, oleh sebab itu keterampilan ini membutuhkan pengusaha berkemampuan untuk menjalin hubungan yang harmonis dan produktif dengan siapa saja terutama pelanggan. Temuan penelitian ini menyamai hasil penelitian Gunasekaran *et al.* (1999) yang berpendapat bahwa pentingnya membangun hubungan Komunikasi sebagai karakteristik keberhasilan pengusaha perusahaan kecil. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa, keterampilan komunikasi yang kuat dapat membantu perusahaan meningkatkan nilai penjualan. Apakah memiliki faktor modal tersedia atau tidak, Sedangkan untuk keterampilan di tempat kerja, ditemukan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap penjualan. Pada dasarnya keterampilan kerja (*work place skill*) merupakan keterampilan teknis dan melibatkan penggunaan peralatan teknologi dalam pelaksanaan tugas perusahaan, oleh karena itu sewajarnya jika ditemukan tidak memiliki dampak yang signifikan pada penjualan perusahaan. Hasil penelitian dari berbagai jenis keterampilan terhadap penjualan yang dibahas turut didukung oleh Cooper *et al.* (1994) yang berpendapat bahwa perlunya untuk mengidentifikasi jenis keterampilan khusus yang sangat relevan dengan pola kinerja perusahaan kecil. Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa keterampilan berpengaruh pada kinerja penjualan yaitu keterampilan Komunikasi serta keterampilan inisiatif dan perusahaan. Temuan ini dapat menjelaskan apa saja aspek keterampilan bahwa pengusaha yang sukses adalah seseorang yang mampu menerapkan keterampilan dalam berbagai aspek secara khusus.

Selanjutnya diuraikan tentang peran dalam aspek kewirausahaan. Kewirausahaan adalah kemampuan yang dimiliki atau motivasi pengusaha dalam menerapkan prinsip dan langkah inovasi, bertindak proaktif dan berani menanggung risiko dalam mengembangkan bisnis. Pengukuran bagi kewirausahaan adalah menggunakan Skala Likert yaitu skor di antara "satu" sampai "lima". Berdasarkan hasil estimasi, ditemukan bahwa untuk setiap estimasi kewirausahaan berpengaruh positif

dan signifikan pada tingkat signifikansi 1 %. Ini menunjukkan bahwa semakin tinggi sifat kewirausahaan yang dimiliki oleh seseorang pengusaha, maka semakin tinggi penjualan usahanya. Kewirausahaan mampu mendorong nilai penjualan perusahaan karena pengusaha memiliki sifat yang lebih kreatif, lebih berani bertindak dan lebih proaktif dalam urusan bisnis dan bertujuan untuk meningkatkan penjualan. Penemuan ini mendukung penelitian sebelumnya yang menemukan efek positif kewirausahaan pada kinerja.

2. Peran Modal Manusia Pada Kepuasan Pelanggan

Kepuasan pelanggan adalah kepuasan ekonomi yang terkait dengan pembentukan hubungan di antara penjual dan pembeli dalam menyediakan kriteria yang nyata untuk memenuhi tujuan hubungan pertukaran. Kepuasan pelanggan harus dipertimbangkan dalam mengkaji kinerja sebagaimana yang direkomendasikan oleh Passanen (2003) berpendapat bahwa penelitian perlu mengintegrasikan kriteria kinerja non keuangan yang mana salah satunya adalah kepuasan pelanggan.

Kepuasan pelanggan dalam penelitian ini diukur menggunakan Skala Likert yang di-proksi-kan kepada keluhan pelanggan terhadap perusahaan pada setiap bulan. Jika setiap bulan tidak ada keluhan, ini berarti kinerja kepuasan pelanggan adalah baik, sebaliknya semakin sering ada keluhan maka kinerja kepuasan pelanggan semakin rendah.

Tabel 2 Hasil Analisis Regresi Aspek Modal Manusia terhadap Kepuasan Pelanggan

Variabel Modal Manusia	β	t hitung
Konstanta	-12.075	(-5.410)***
Pendidikan	0.362	(3.670)***
Kesesuaian Latihan	0.503	(4.012)***
Keterampilan Komunikasi	0.111	(2.229)**
Keterampilan Kerja	0.125	(2.174)**
Kewirausahaan	0.064	(2.154)**
R ²		0.474
Adjusted R ²		0.453
Uji F		22.164***

Catatan : ***signifikan pada 1%.

** signifikan pada 5%.

* signifikan pada 10%.

Berdasarkan hasil regresi dalam Tabel 2, ditemukan bahwa setiap estimasi memiliki akurasi model (goodness of fit) yang diperkirakan sangat baik, dengan uji-t untuk beberapa variabel adalah signifikan, uji- F yang tinggi dan signifikan pada tingkat signifikansi 1 % serta nilai R² yang tinggi .

Hasil penelitian menunjukkan bahwa aspek pendidikan memberikan dampak positif dan signifikan, dengan alfa (α) 1 %. Ini berarti pengusaha yang memiliki tingkat pendidikan lebih tinggi semakin dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan. Hal ini bisa terjadi karena tingkat pendidikan yang lebih tinggi dapat mempengaruhi cara berkomunikasi, pemikiran, sikap dan kewibawaan seseorang (Rahmah Ismail, 2008). Penemuan ini telah mendukung peran penting pendidikan dalam pengembangan modal manusia pengusaha sebagaimana yang ditemukan dalam penelitian Lussier dan Pfeifer (2001).

Aspek kesesuaian latihan memberikan dampak yang positif pada alfa 5 %. Ini menunjukkan bahwa pelatihan yang diikuti pengusaha semakin sesuai dengan kebutuhan bisnis, maka pengusaha akan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan. Hasil ini mendukung hasil sebelumnya yang mana kesesuaian latihan berdampak secara signifikan terhadap penjualan, profitabilitas, dan kualitas produk. Temuan ini kembali memperkuat peran kesesuaian pelatihan dalam meningkatkan kinerja perusahaan untuk industri kecil sebagaimana gagasan Tambunan (2001).

Selanjutnya ditinjau pula efek kepuasan pelanggan pada keterampilan pengusaha. Berdasarkan hasil bagi setiap estimasi, keterampilan Komunikasi mampu memberikan dampak yang positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan, pada alfa 5 %. Hal ini karena keterampilan ini terkait dengan keterampilan pengusaha dalam berkomunikasi dan kerjasama untuk membentuk hubungan harmonis dan produktif dengan semua

orang, khususnya pelanggan. Oleh sebab itu, keterampilan ini dapat membantu pengusaha dalam meningkatkan kepuasan pelanggan. Penemuan ini mendukung penelitian Cooper *et al.* (1994) yang berpendapat bahwa perlunya mengidentifikasi sesuatu jenis keterampilan yang khusus sangat relevan dalam menjelaskan pola kinerja perusahaan kecil.

Keterampilan kerja memiliki dampak positif dan signifikan dalam estimasi. Keterampilan di tempat kerja signifikan pada alfa 5 %. Keterampilan di tempat kerja merupakan keterampilan dalam cara beroperasi dan menggunakan teknologi untuk pelaksanaan urusan perusahaan secara efisien serta memungkinkan pengusaha memberikan layanan dengan lebih baik dan memuaskan kepada pelanggan. Berdasarkan hasil penelitian dalam berbagai aspek keterampilan ini, ia dapat membantu perusahaan untuk mengidentifikasi sesuatu jenis keterampilan yang khusus dan sangat relevan dalam menjelaskan pola kinerja perusahaan kecil seperti penelitian Cooper *et al.* (1994), dan Hood & Young (1993).

Aspek kewirausahaan memberikan dampak yang positif dan signifikan pada tingkat 5% terhadap kepuasan pelanggan. Kewirausahaan adalah semangat yang dimiliki atau motivasi pengusaha untuk mengadopsi langkah - langkah inovasi, bertindak proaktif dan berani menanggung risiko dalam menjalankan bisnis serta mampu meningkatkan kepuasan pelanggan. Semakin tinggi sifat kewirausahaan dalam diri pengusaha, maka semakin sedikit keluhan dari pelanggan. Berdasarkan hasil yang diperoleh dari berbagai aspek kinerja sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan berperan secara signifikan terhadap penjualan, kualitas produk dan kepuasan pelanggan, tetapi tidak signifikan pada profitabilitas.

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian peran aspek-aspek modal manusia terhadap kinerja, dapat disimpulkan bahwa setiap aspek modal

manusia pengusaha memiliki efek yang berbeda signifikansinya terhadap kinerja pemasaran. Peran setiap aspek modal manusia pada setiap aspek kinerja dapat dirumuskan seperti berikut. Aspek pendidikan memberikan dampak yang positif dan signifikan terhadap kinerja kepuasan pelanggan. Menyangkut aspek keterampilan maka ditemukan bahwa Keterampilan Komunikasi berperan terhadap kinerja penjualan dan kepuasan pelanggan. Sedangkan Keterampilan Kerja Teknis berperan terhadap kepuasan pelanggan. Kewirausahaan berperan pada penjualan, dan kepuasan pelanggan.

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang selanjutnya disarankan agar berwaspada ketika menilai hasil penelitian ini. Secara khusus, penelitian ini menghadapi kekurangan data kinerja karena menggunakan persepsi ukuran kinerja perusahaan. Hal ini karena, dalam mengkaji industri kecil, seringkali sulit untuk mendapatkan data formal mengenai data penjualan.

Penelitian ini telah menggunakan pengukuran secara subyektif dari pihak pengusaha. Dalam penelitian ini mempelajari kepuasan pelanggan, sedangkan untuk penelitian berikutnya, kepuasan pelanggan studi dari pihak pelanggan diperlukan.

Usaha membuat pengusaha lebih berkemampuan dalam meningkatkan kinerja perusahaan, kualitas modal manusia juga perlu ditingkatkan yang terdiri dari keterampilan, terutama keterampilan Komunikasi dan keterampilan teknis di tempat kerja. Pengusaha juga harus didorong agar memiliki kemauan untuk meningkatkan kewirausahaan.

Selanjutnya, pihak pemerintah perlu mendesain rencana pembangunan sumber manusia dari semua aspek modal manusia di kalangan industri kecil agar prestasi dalam industri kecil dapat ditingkatkan. Ketersediaan tambahan modal tidak hanya untuk kebutuhan operasional perusahaan secara umum, tetapi secara khusus adalah untuk lebih meningkatkan efektivitas pelatihan terutama pelatihan teknis dan komunikasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Bates, Timothy. (2005). Analysis of young, small firms that have closed: Delineating successful from unsuccessful closures, Wayne State University, Detroit, Mi 48202, USA *Journal of Business Venturing* (20):343–358.
- Clark, Andrew. (2003). Returns to human capital investment in a transition economy the case of Russia, 1994-1998, *International Journal of Manpower*, 24(1): 11-30.
- Cooper, A.C., Gimeno-Gascon, F.J. & Woo, C.Y. (1994). Initial human and financial capital as predictors of new venture performance. *Journal of Business Venturing*, (9): 371- 395.
- Hudson, Mel., Andi Smart, Mike Bourne. (2001). Theory and practice in SME performance measurement systems, MCB University Press, UK, *International Journal of Operations & Production Management*, 21 (8): 1096-1115.
- Karami, Azhdar., Analoui, Farhad. Kakabadse, Nada Korak. (2006). The CEOs' characteristics and their strategy development in the UK SME sector, *The Journal of Management Development, Proquest Education Journals*, 25 (3/4): 316-322.
- Mcgregor, Judy. Tweed, David., Pech, Richard. (2004). Human capital in the new economy: Devil's bargain?. *Journal of Intellectual Capital* 5 (1): 153-164. <http://www.Emeraldinsight.Com/1469-1930.Htm>.
- Mcleish, Anne. (2002). Employability Skills For Australian Small and Medium Sized Enterprises, Employability Skills For The Future Project 2002 Supporting SME Research, Department of Education, Science and Training, Commonwealth of Australia February 2002.
- Munizu, M (2010), Pengaruh Faktor-faktor Eksternal dan Internal Terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Sulawesi Selatan. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*. Vol.12, NO.1
- Pasanen, Mika. (2003). In search of factors affecting SME performance; The case of eastern Finland, Doctoral Dissertation, Faculty of Business and Information Technology of The University 2003, Department of Business and Management University of Kuopio, www.Uku.Fi/Kirjasto/Julkaisutoiminta/Julkmynn.Htm. [9 February 2006]
- Pritchett, Lant. (1997). Divergence, big time. *Journal of Economic Perspectives*, 11(Summer): 3-18.
- Rahmah Ismail, Norlinda Tendot Abud Bakar. (2008). Analisis kecekapan Teknis firma melayu dalam sektor pembuatan malaysia, *IJMS* 15(2): 143-163
- Skrinjar .R, Bosilj-Vuksic .V and Indihar-Stemberger .M (2008), "The Impact Of Business Process Orientation On financial and Non-financial Performance", *Business Process Management Journal*, Vol. 14 No. 5, . 738-754
- Skuras, Dimitris, Meccherib, N., Moreirac, M. B., Roselld, J., Stathopouloua, S. (2005). Entrepreneurial human capital accumulation and the growth of rural businesses: A four-country survey in mountainous and lagging areas of the European Union, *Journal of Rural Studies* 21: 67–79.
- Smith, Erica., & Comyn, Paul. (2003). The development of employability skills in novice workers, Australian National Training Authority, Published by Ncvcr Abn 87 007 967 311, Po Box 8288, Station Arcade, Sa 5000, Australia.

- Susanne, Buesselmann. (2009). Human capital and economic growth, Dissertation, Wayne State University, 173 Pages; Aat 3366669.
- Tambunan, Tulus. (2001). *Perkembangan UKM dalam era AFTA: peluang, tantangan, permasalahan dan alternatif solusinya*, Yayasan Indonesia Forum – LPFE-UI, Jakarta.
- Thee, Kian Wie. (2006). Policies for Private Sector Development in Indonesia; SME Promotion Policies for Indonesia, ADBI, Asian Development Bank, Paper No: 46, Published: 21 March 2006, <http://www.ADB.org/adbi/Indonesia.htm>. [27 February 2008].
- Wayne, S.J., Liden, R.C., Kraimer, M.L., Graf, I.K. (1999). The role of human capital, motivation and supervisorsponsorship in predicting career success. *Journal Organization Behavior*, 20 (5): 577–595.
- Wood E.H (2006), “The Internal Predictors of Business Performance In Smallfirms A Logistic Regression Analysis”, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 13 No. 3, . 441-453