

Jurnal Ilmiah Manajemen

# COOPETITION

PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN IKOPIN

Vol. II. No. 1/ November/ Tahun 2011

ISSN : 2086-4620



Implementasi Teori Keagenan Sebagai Dasar  
Memperbaiki Partisipasi Anggota Koperasi  
**Sugiyanto**

Pengaruh Harga Emas Internasional dan Kurs Rupiah  
terhadap Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG)  
**Endang Wahyuningsih**

Model Koperasi yang Berbasis Pada Sinergitas  
Modal Sosial dan Ekonomi  
**Heri Nugraha**

Pengembangan Skim Insentif bagi UMKM  
dalam Upaya Peningkatan Daya Saing Usaha  
**Lely Savitri Dewi**



## **DEWAN REDAKSI**

### **CO – OPETITION JURNAL ILMIAH MANAJEMEN**

- Pelindung** : - Rektor IKOPIN  
(Prof. Dr. H.Ruly Indrawan, Msi)
- Penasehat** : - Wakil Rektor 1 Bidang Akademik dan  
Kemahasiswaan  
(Drs. H. Dindin Burhanudin, Msc)  
- Wakil Rektor II Bidang Kerjasama  
(Ir. H. Indra Fahmi, Msi)  
- Wakil Rektor III Bidang Administrasi, SDM,  
Keuangan, RTP, Humas dan Umum  
(Dr. Adeng Kasmiri, Msi.)
- Pimpinan Umum** : - Ketua Prodi Magister Manajemen  
(Dr. H. Sugiyanto, MSc)
- Penasihat Redaksi** : - Prof. Dr. H. R.M Ramudi Ariffin, MS (IKOPIN)  
- Dr. Muslimin Nasution, APU (IKOPIN)
- Penyunting** : - Prof. Dr. Hakim Malasan (ITB)
- Pelaksana** : - Prof. Dr. Faisal Affif, Spec. Lic (UNPAD)  
- Prof. Dr. Ir. H. Tuhpawana Priatna Sendjaja  
(UNPAD)  
- Prof. Dr. H. RM Ramudi Ariffin, MS (IKOPIN)  
- Dr. H. Mokhammad Taufiq (IKOPIN)  
- Dr. H. AA Anwar Prabu Mangkunegara, Msi  
(Universitas Mercu Buana)  
- Dr. H. Ery Supriyadi, Ir, Mti (IKOPIN)
- Penyunting Akhir** : - Hj. Suarny Amran, SH, MH  
- Lely Savitri Dewi, SE, Msi
- Sekretariat Redaksi  
dan Sirkulasi** : - Tim Sekretariat Program MM IKOPIN  
- Drs. Suryana Yusuf  
- Lili Sobarnas

## DAFTAR ISI

### **IMPLEMENTASI TEORI KEAGENAN SEBAGAI DASAR MEMPERBAIKI PARTISIPASI ANGGOTA KOPERASI**

*Oleh: Sugiyanto*..... 1

### **PENGARUH HARGA EMAS INTERNASIONAL DAN KURS RUPIAH TERHADAP INDEKS HARGA SAHAM GABUNGAN (IHSG)**

*Oleh : Endang Wahyuningsih*..... 18

### **KEBIJAKAN DEVIDEN DALAM PERUSAHAAN**

*Oleh : Wahyudin* ..... 50

### **OPTIMALISASI PENCIPTAAN MARKET VALUE LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH (LKMS) UNTUK PEMBERDAYAAN USAHA KECIL MENENGAH (UKM) MELALUI PENDEKATAN RESOURCE BASED VIEW**

*Oleh :Rima Elya Dasuki* ..... 65

### **PENGEMBANGAN SKIM INSENTIF BAGI UMKM DALAM UPAYA PENINGKATAN DAYA SAING USAHA**

*Oleh: Lely Savitri Dewi*..... 86

### **MODEL KOPERASI YANG BERBASIS PADA SINERGITAS MODAL SOSIAL DAN EKONOMI**

*Oleh : Heri Nugraha* ..... 98

## Kata Pengantar

 lhamdulillah Jurnal *Coopetition* Volume II Nomor 1, Program Studi Magister Manajemen (MM) IKOPIN mulai dapat di terbitkan, semoga kehadirannya kehadiran para pembaca dapat dijadikan sebagai salah satu acuan dalam pengembangan tulisan berikutnya. Permintaan Pemuatan artikel pada edisi ini cukup menggembirakan. Yakni Kajian Tentang Implementasi Teori Keagenan Sebagai Dasar Memperbaiki Partisipasi Anggota Koperasi, Pengaruh Harga Emas Internasional dan Kurs Rupiah Terhadap Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG).

Kebijakan *Deviden* dalam Perusahaan, Optimalisasi Penciptaan *Market Value* Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) Untuk Pemberdayaan Usaha Kecil Menengah (UKM) Melalui Pendekatan *Resource Based View*, Pengembangan Skim Insentif Bagi UMKM dalam Upaya Peningkatan Daya Saing Usaha, Serta Model Koperasi yang Berbasis pada Sinergitas Modal Sosial dan Ekonomi,

Sudah barang tentu perhatian dan minat para penulis yang saat ini masih dari kalangan staf pengajar Program Studi Magister Manajemen (MM) IKOPIN, kami sambut dengan senang hati dan tidak lupa kami ucapkan terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya. Kami juga mengharapkan dari pihak lain untuk menyumbangkan karya ilmiahnya, terutama artikel yang berasal dari hasil penelitian.

Demikian, semoga artikel-artikel ini dapat menjadi bahan referensi dan bermanfaat bagi para pembaca.

Wassalam,

Redaksi.

# OPTIMALISASI PENCIPTAAN MARKET VALUE LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH(LKMS) UNTUK PEMBERDAYAAN USAHA KECIL MENENGAH(UKM) MELALUI PENDEKATAN RESOURCE BASED VIEW

Oleh :Rima Elya Dasuki \*)

## ABSTRACT

**L**embaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) merupakan lembaga yang melakukan kegiatan penyediaan jasa keuangan kepada pengusaha kecil dan mikro yang sulit terlayani oleh Lembaga Keuangan Formal. Pembahasan ini diharapkan dapat mendukung pengembangan kajian ilmu manajemen dalam rangka mencapai keunggulan bersaing yang berkelanjutan. Optimalisasi penggunaan sumber daya manusia sebagai kunci keunggulan kompetitif bagi organisasi.

Studi ini akan memberikan gambaran mengenai karakteristik dari pendekatan sumber daya yang dapat memberikan kontribusi dalam meningkatkan kapabilitas serta kompetensi dari Lembaga Keuangan Mikro Syariah untuk meningkatkan keunggulan bersaing melalui pendayagunaan sumber daya baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Studi ini juga akan memberi gambaran bahwa sumber daya spesifik dan unik dari organisasi serta hubungan antar kegiatan merupakan variabel yang penting dalam meningkatkan keunggulan bersaing Lembaga Keuangan Mikro. Dengan memperhatikan kekuatan dan kelemahan, yang ada, diharapkan dapat mengoptimalkan core competencies (kompetensi inti) sumber daya yang dimiliki Lembaga Keuangan Mikro Syariah.

Metode penelitian yang digunakan adalah berdasarkan dari pendekatan historis dan literature review dari pendapat para ahli yang membahas teori

*Resource Based Value baik yang bersifat fisik maupun non fisik dalam kaitannya dengan kapabilitas dan kompetensi dalam menciptakan daya saing yang unggul, dengan kajian utama berdasarkan pendapat ahli management strategic Mahoney an Joseph T d J. Rajendran Pandian, 1992*

**KEY WORDS** : *Market Value, Resource Based View, Kompetensi inti (Core Competences, Keunggulan bersaing Berkelanjutan (Sustainable Competitive Advantage)*

## PENDAHULUAN

Lembaga Keuangan Mikro dan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan bagian penting yang mencerminkan akan kemajuan kesejahteraan bagian terbesar rakyat Indonesia. Ini mengingat besarnya potensi UMKM Jumlah UMKM sampai dengan tahun 2010 adalah sebanyak 53,82 juta. dan kecenderungannya terus meningkat setiap tahun seiring dengan meningkatnya kegiatan usaha yang mencakup hampir semua lapangan usaha, serta tersebar di seluruh tanah air. Oleh karena itu, pemberdayaan UMKM menjadi semakin strategis untuk mendukung peningkatan produktivitas, penyediaan lapangan kerja yang lebih luas, dan peningkatan pendapatan bagi masyarakat miskin.

Fakta tentang kemiskinan dan pengangguran menunjukkan bahwa terdapat kebutuhan yang besar akan jasa keuangan di kalangan masyarakat yang berpenghasilan rendah. Lembaga Keuangan Mikro merupakan lembaga yang melakukan kegiatan penyediaan jasa keuangan kepada pengusaha kecil dan mikro yang sulit terlayani oleh Lembaga Keuangan Formal. Segmen Lembaga Keuangan Mikro senantiasa bersentuhan dengan masyarakat yang relatif miskin atau berpenghasilan rendah. Pengentasan kemiskinan melalui pemberdayaan ekonomi merupakan salah satu cara yang ampuh dalam menangani kemiskinan.

Banyaknya jenis Lembaga Keuangan Mikro yang tumbuh dan berkembang di Indonesia menunjukkan bahwa kebutuhan masyarakat yang besar akan jasa layanan keuangan. Salah satu Lembaga Keuangan Mikro yang diminati masyarakat pada saat ini adalah Lembaga Keuangan Mikro Syariah Optimalisasi usaha Lembaga Keuangan Mikro Syariah masih menghadapi berbagai masalah. Salah satu masalah pokok adalah belum optimalnya kinerja, yang mempunyai implikasi dalam wujud kebutuhan modal dan kesiapan perangkat kelembagaan penghimpunan dan penyaluran modal.

Pemberdayaan Usaha Kecil merupakan salah satu upaya pemerintah dalam rangka mewujudkan ekonomi masyarakat. Upaya ini dilakukan dengan cara memperkuat dan mengembangkan struktur keuangan Lembaga Keuangan Mikro, serta meningkatkan pelayanan masyarakat yang memiliki usaha produktif di daerah yang pada gilirannya dapat meningkatkan usaha dan kesejahteraan sehingga sekaligus tercipta akumulasi modal di masyarakat.

Upaya mendorong pertumbuhan usaha-usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh masyarakat terutama anggota Lembaga Keuangan Mikro Syariah, merupakan salah satu pilihan tepat Harapan dari semua pihak terhadap peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah Indonesia adalah keberhasilan dari setiap unit organisasi Lembaga Keuangan Mikro Syariah dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat, sehingga secara makro dapat berperan sebagai pilar perekonomian rakyat.

Nilai dari suatu organisasi, termasuk Lembaga Keuangan Mikro terbentuk oleh *physical asset*, dan *intangible asset*. Tidak seperti *physical asset* yang dapat diukur dalam satuan uang untuk mengukur kinerjanya, maka *intelectual capital* sulit diukur dalam satuan uang. *Intelectual capital* seringkali disebut sebagai "non financial asset". Istilah *Intelectual Capital* merujuk kepada seluruh sumber daya yang mempunyai nilai dan daya saing dari suatu organisasi yang bersifat tidak berwujud. *Intelectual capital* merupakan sekumpulan pengetahuan pada individu dalam organisasi atau masyarakat. Pengetahuan ini dapat memberi dampak kepada kesejahteraan, berlipatnya *tangible asset*, mempunyai keunggulan bersaing dan peningkatan nilai organisasi.

*Tangible Asset* dan *Intangible Asset* merupakan variabel yang sangat berperan dalam pencapaian *market value*. Salah satu pendekatan yang dapat dilakukan dalam penciptaan *market value* ini adalah melalui salah satu pendekatan manajemen strategik yakni analisa lingkungan internal berdasarkan teori *Resource Based View*. Nilai dari Lembaga Keuangan Mikro dapat dilihat dari fungsi-fungsi perusahaan, *intangible asset* dan rantai nilai (*value chain*)

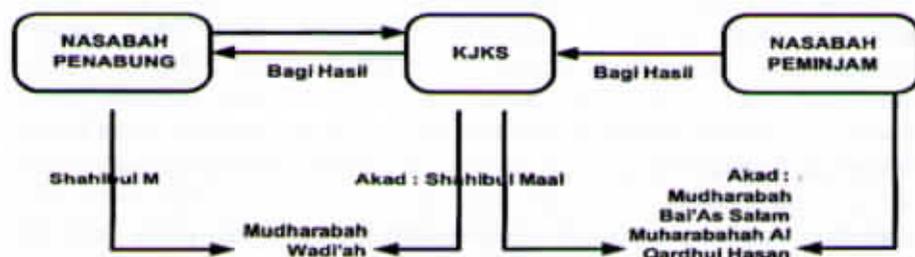
## **SISTEM OPERASIONAL LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH**

Tujuan dari pendirian bank-lembaga keuangan Syariah ini pada umumnya adalah untuk mempromosikan dan mengembangkan aplikasi dari prinsip-prinsip syariah Islam dan tradisinya ke dalam transaksi keuangan dan perbankan dan bisnis lain yang terkait.

Prinsip bagi hasil (*profit sharing*) merupakan karakteristik umum dan landasan dasar bagi operasional Lembaga Keuangan Syariah secara keseluruhan. Secara syariah, prinsipnya berdasarkan kaidah

al mudharabah. Berdasarkan prinsip ini, Lembaga Keuangan Syariah akan berfungsi sebagai mitra, baik dengan penabung maupun dengan pengusaha yang meminjam dana. Dengan penabung, KJKS bertindak sebagai mudharib "pengelola", sedangkan penabung bertindak sebagai shahibul maal 'penyandang dana'. Antara keduanya diadakan akad mudharabah yang menyatakan pembagian keuntungan masing-masing pihak. Sedangkan dengan pengusaha/peminjam dana, KJKS akan bertindak sebagai shahibul maal (penyandang dana, baik yang berasal dari tabungan/deposito maupun dana KJKS sendiri berupa modal pemegang saham). Sementara itu, pengusaha/peminjam akan berfungsi sebagai mudharib 'pengelola' karena melakukan usaha dengan cara memutar dan mengelola dana KJKS.

**Gambar 1**  
Bagan Operasional LKMS



Penggunaan prinsip dalam konsep syariah ini dilakukan untuk memudahkan penggolongan yang nantinya akan memudahkan dalam proses penghitungan karena penggolongan ini dilakukan berdasarkan proses pengambilan keuntungan/biaya yang timbul akibat dilaksanakan akad tersebut, yang dimaksud dengan prinsip disini adalah konsep atau syarat-syarat yang mendasari pemberlakuan suatu akad, berdasarkan kesamaan konsep dan syarat ini maka dilakukan penggolongan contoh prinsip titipan, prinsip jual beli, prinsip bagi hasil, dan lain-lain.

Dalam praktek operasional BMT seluruh prinsip dan akad diatas dirumuskan dan dikembangkan dalam sebuah produk yang secara garis besar dapat digolongkan dalam dua kelompok besar yaitu simpanan dan pembiayaan.

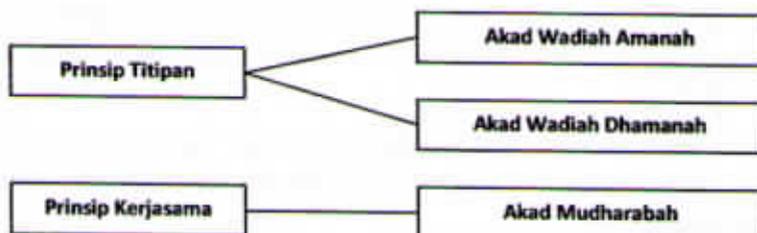
### **Konsep Syari'ah & Penjenisan Produk Simpanan**

Dana yang dipercayakan oleh anggota, calon anggota BMT lain dan atau anggotanya kepada BMT dalam bentuk simpanan bersyarat, simpanan sukarela dan sukarela berjangka dengan akad yang telah disepakati kedua belah pihak dan pihak penyimpan akan mendapatkan profit yang dihitung dari keuntungan BMT.

**Tabel 1**  
Prinsip dan Akad

Prinsip	Akad	Produk
Wadiah (Titipan)	Wadiah Dhamanah	Current Account (Giro)
	Wadiah Ai Amanah	Saving Account (Tabungan/simpanan)
Kerjasama (Syirkah)	Mudharabah	Investment Account Saving Account Project financing
	Musyawarakah	Project financing
	Al Muza'raah	Planation Project
	Al Musaqot	Financing
Jual beli/ pengambilan keuntungan	Bal Al Murabahah	Trade Financing
	Baik At Takjiri	
	Bai As Salam	
	Bai Al Istinha	
Sewa	Ijarah	Leasing
	Mutanaqisoh	Hire Purchase  Decresing  Participation
Fee	Al Kafalah	Guarantee
	Al Hiwalah	Debts Tranfer
	Al Jon'lah	Special Service
	Al Wakalah	Tad Fianancing
	Ar Rahn	Gadai
Administrasi	Al Qord Hasan	Benevolent Loan

**Gambar 2**  
Skema Akad Simpanan Dalam BMT



**Tabel 2**  
Matrik Karakteristik Akad Simpanan

KARAKTERISTIK	AKAD SIMPANAN		
	MUDHARABAH	WADI'AH AMANAH	WADI'AH DHOMANAH
• Jangka waktu pengembalian	Sesuai perjanjian	Setiap saat	Sesuai perjanjian
• Pemanfaatan oleh penerima simpanan	Dibolehkan	Tidak boleh	Dibolehkan dengan persetujuan
• Keuntungan	Bagi Hasil	Tidak ada	Bonus
• Prinsip syariah	Berserikat	Titipan murni	Titipan
• Penanggung	Pemimnan	Pemimnan	Penerima
• Jenis barang	Uang	Uang dan barang	Uang dan barang

### **Produk Pembiayaan**

Penyaluran dana dalam istilah perekonomian disebut kredit atau pembiayaan, sedangkan dalam Lembaga Keuangan Mikro Syariah disebut dengan pinjaman. Pembiayaan merupakan kegiatan BMT yang sangat penting dalam menunjang kelangsungan hidup BMT, karena dari sinilah sebenarnya BMT akan mendapatkan keuntungan yang nantinya akan dipakai untuk pemenuhan biaya operasional BMT. Oleh karena itu pembiayaan harus dikelola dengan baik dan profesional. Dana untuk pembiayaan berasal dari simpanan dan modal yang harus dan sebaiknya disalurkan untuk usaha produktif dengan memperhatikan kaidah aman, lancar dan menghasilkan serta prinsip kehati-hatian.

### **Pengertian Pembiayaan**

tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam atau jual beli antara BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu yang dapat disertai dengan pembagian hasil keuntungan, mark up, infaq atau imbalan yang dapat dipersamakan dengan itu".

dari pengertian diatas dapat dilihat adanya unsur-unsur dalam pembiayaan :Unsur Kepercayaan,waktu,resiko,penyerahan dan akad.

**Tabel 3**  
Jenis-jenis akad dalam Pembiayaan

Aspek	Pembiayaan	Mudhorabah	Musyarakah	Bai' Bitasman	Murabahah	Qordul hasan
* Prinsip syariah		Bagi hasil	Bagi hasil	Mark up (margin keuntungan)	Mark up	Kebajikan
* Sumber modal		Uang tunai	Uang tunai + harta nilai dalam uang	Uang tunai	Uang tunai	Uang tunai
* Pengelola/manajemen		Anggota	Anggota + BMT	Anggota	Anggota	Anggota
* Pembagian keuntungan		% kesepakatan	% kesepakatan	Tidak ada	Tidak	Tidak ada atau bonus
* Resiko		BMT	BMT + Anggota	Anggota	Anggota	BMT
* Waktu pengembalian		* Sesuai perjanjian * Jangka pendek/ menengah	* Sesuai Perjanjian * Jangka pendek/ menengah/ panjang	* Sesuai Perjanjian * Jangka pendek/ menengah/ panjang	* Sesuai Perjanjian * Jangka pendek	* Jangka pendek
* Cara pengembalian		Angsur	Angsur	Angsur	Jatuh tempo	Angsuran/ jatuh tempo
* Agunan		Disyaratkan	Jika perlu	Jika perlu	Jika perlu	Jika perlu

## GAMBARAN UMUM UKM

Besaran investasi fisik UKM seperti yang dinyatakan dengan angka Pembentukan Modal Tetap Bruto (PMTB) pada tahun 2007 sebesar Rp 462,0 triliun atau 47 % dari total PMTB Indonesia, lebih besar dari tahun sebelumnya yaitu sebesar 46,0 %. Peningkatan ini disebabkan oleh kenaikan investasi Usaha Menengah dari 25,6 % di tahun 2006 menjadi 26,1 % pada tahun 2007. Begitu juga investasi pada UK mengalami peningkatan dari 20,5 % di tahun 2006 menjadi 20,8 % pada tahun 2007. Sementara investasi pada usaha besar mengalami penurunan dari 54 % di tahun 2006 menjadi 53,0 % pada tahun 2007.

Pertumbuhan investasi UKM tertinggi terjadi pada sektor keuangan sebesar 12,7 %, sektor perdagangan, hotel dan restoran 11,9 %, dan sektor bangunan sebesar 11,7 %. Sementara bila dilihat menurut skala usaha besar, pertumbuhan tertinggi terjadi pada sektor bangunan sebesar 14,5 %, sektor jasa-jasa 13,3 %, dan sektor keuangan 12,2 %.

Bila ditelaah secara sektoral UKM memiliki keunggulan dalam sektor tersier seperti perdagangan, hotel dan restoran dan bidang usaha yang memanfaatkan sumber daya alam (pertanian tanaman bahan makanan, perkebunan, peternakan dan perikanan). Penciptaan nilai tambah UKM di masing-masing sektor tersebut masing-masing tercatat rata-rata 96,4 persen dan 95,7 persen selama periode 2006-2007. Sebaliknya UB memiliki keunggulan dalam sektor padat modal seperti listrik, gas dan air bersih serta pertambangan dan penggalian, dan pengolahan lebih lanjut dari produk hasil ekstraksi sumber daya alam (industri pengolahan). Di masing-masing sektor ini peranan UB dalam menciptakan nilai tambah adalah 91,9 persen, 88,6 persen dan 76,1 persen.

**Tabel 4**

Laju Pertumbuhan Investasi UKM, 2007 (%) Lapangan Usaha

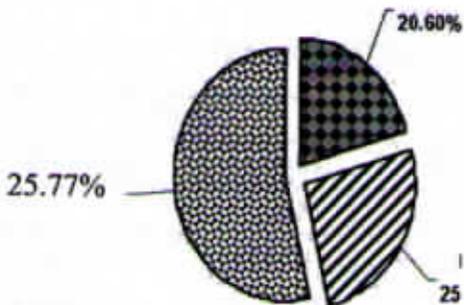
	<b>Kecil</b>	<b>Menengah</b>	<b>UKM</b>	<b>Besar</b>	<b>Jumlah</b>
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1. Pertanian	9,04	9,24	9,15	9,13	9,14
2. Pertambangan		8,77	9,54	6,20	6,62
	10,49				
3. Industri	8,90	9,33	9,25	9,51	9,42
4. LGA	11,24	7,87	8,24	11,01	10,89
5. Bangunan	12,80	11,24	<b>11,68</b>	<b>14,49</b>	13,17
6. Perdagangan	9,91	13,82	<b>11,93</b>	11,25	11,72
7.	5,85	5,71	5,79	6,29	6,00
Pengangkutan					
8. Keuangan	11,69	13,68	<b>12,73</b>	<b>12,21</b>	12,53
9. Jasa-jasa	-4,45	-1,64	-2,98	<b>13,29</b>	8,23
<b>Jumlah</b>	<b>6,29</b>	<b>8,21</b>	<b>7,31</b>	<b>10,67</b>	<b>9,16</b>

**Tabel 5**

Laju Pertumbuhan PDB UKM, 2005-2007 (persen)

<b>Skala Usaha</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
(1)	(2)	(3)	(4)
Usaha Kecil	5,82	5,50	6,18
Usaha Menengah	6,25	6,27	6,84
U K M	5,95	5,73	6,38
Usaha Besar	5,37	5,23	6,24
<b>Total</b>	<b>5,69</b>	<b>5,51</b>	<b>6,32</b>

Dari pertumbuhan ekonomi nasional sebesar 6,3 persen di tahun 2007 sumbangan UK terhadap pertumbuhan ekonomi adalah sebesar 2,4 persen dan hanya 1,2 persen saja yang berasal dari UM, sedangkan UB menyumbangkan 2,7 persen. Ini menunjukkan walaupun akselerasi pertumbuhan kelompok UK dan UB pada umumnya tidak secepat UM, namun dengan peranannya yang cukup besar dalam penciptaan nilai

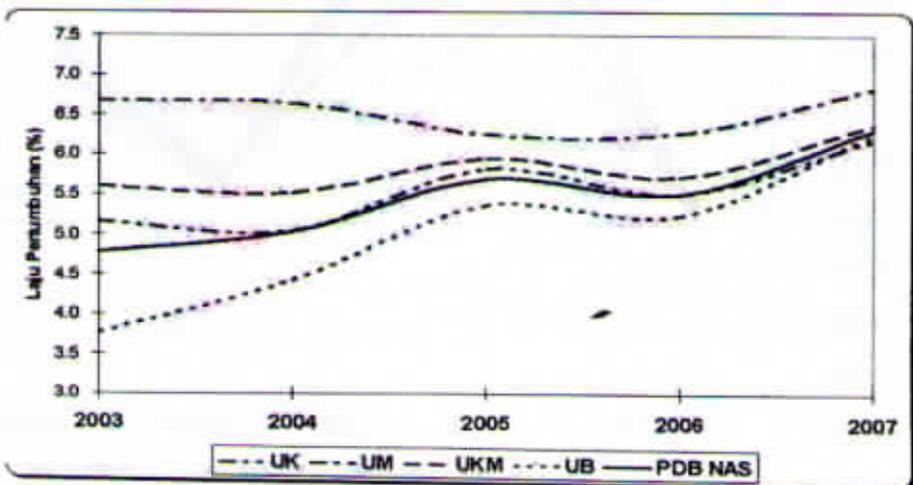


menambah nasional sumbangan kedua kelompok usaha ini terhadap laju pertumbuhan ekonomi menjadi cukup signifikan peranannya.

Bila dilihat secara sektoral, lebih dari separuh (52,5 persen) populasi UMKM di tahun 2007 bergerak di sektor pertanian, diikuti oleh sektor perdagangan sebanyak 28,1 persen, dan sektor industri sebanyak 6,5 persen. Sedangkan pada UB mayoritas bergerak di sektor industri sebesar 42,5 persen, diikuti sektor perdagangan sebanyak 26,9 persen, dan sektor keuangan sebanyak 10,6 persen. Sementara jumlah tenaga kerja pada kelompok UMKM 46,4 persen berada di sektor pertanian, diikuti sektor perdagangan sebanyak 25,2 persen, dan sektor industri sebanyak 11,4 persen. Pada kelompok UB, jumlah tenaga kerja di sektor industri mencapai 73 persen, diikuti sektor perdagangan sebanyak 6,9 persen, dan sektor keuangan sebanyak 6,8 persen.

Klim investasi pada berbagai tingkat skala usaha masih belum banyak berubah. Dalam kurun waktu tersebut UK masih merupakan kelompok yang paling rendah penyerapan investasinya yaitu rata-rata sebesar 20,6 persen per tahun dan diikuti oleh UM rata-rata sebesar 25,8 persen per tahun. Secara keseluruhan penyerapan investasi pada UKM hanya mencapai 46,4 persen per tahun.

**Gambar 3**  
Grafik Laju Pertumbuhan PDB UKM, 2003-2007

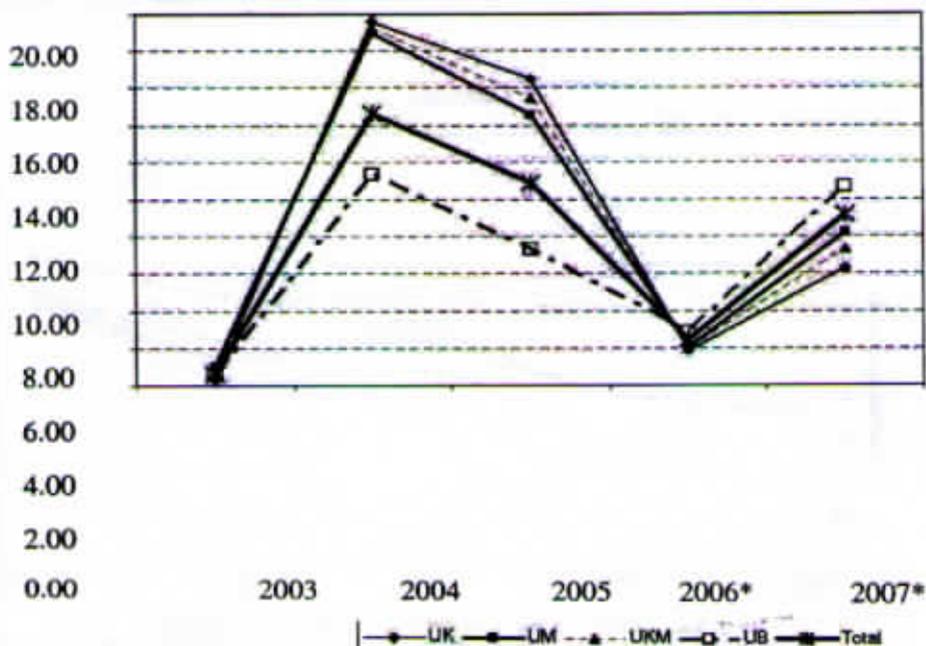


**Tabel 6**  
 Nilai Investasi, 2006-2007 (miliar Rp)

Skala Usaha	2006		2007	
	Nilai	Share (%)	Nilai	Share (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Kecil	164 778,04	20,46	204 808,96	20,82
Menengah	205 848,51	25,55	257 202,69	26,14
<b>UKM</b>	<b>370 626,54</b>	<b>46,01</b>	<b>462 011,65</b>	<b>46,96</b>
Besar	434 843,77	53,99	521 811,11	53,04
<b>Total</b>	<b>805 470,31</b>	<b>100,00</b>	<b>983 822,76</b>	<b>100,00</b>

Bila hal ini dibandingkan dengan jumlah usaha yang demikian besar pada kelompok ini, maka dapat dikatakan bahwa UK bukan merupakan usaha yang bersifat padat modal. Pada periode 2005-2007 secara rata-rata tingkat investasi pada UK adalah sebesar Rp 167,9 triliun per tahun dan UM sebesar Rp 210,1 triliun per tahun.

**Gambar 4**  
 Grafik Laju Pertumbuhan Investasi UKM, 2003-2007 (persen)



## MARKET VALUE

Organisasi dalam prakteknya merupakan wadah yang mempunyai sistem terbuka yang berarti bukan hanya berhubungan dengan lingkungan internal. Lingkungan senantiasa mengalami perubahan lingkungan, sehingga perlu perhatian khusus agar organisasi mempunyai keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

Perubahan yang terjadi demikian cepat dan dinamis memunculkan persaingan yang sangat ketat dan menuntut organisasi untuk senantiasa beradaptasi dengan perubahan dengan cara meningkatkan produktivitas dan kualitas secara terus menerus. Untuk bisa survive organisasi harus adaptable artinya harus mampu beradaptasi dengan segala macam perubahan yang terjadi baik yang berasal dari lingkungan internal maupun dari lingkungan eksternal organisasi.

Untuk dapat terus mempertahankan kelangsungan hidupnya maka diperlukan adanya optimalisasi dari tangible dan intangible asset untuk tercapainya market value dari suatu organisasi. Keberhasilan suatu organisasi sangat tergantung pada faktor sumber daya manusia, maka oleh karena itu penanganan sumber daya manusia harus dilakukan secara menyeluruh. Persaingan memerlukan ketepatan aktifitas dari suatu organisasi termasuk Lembaga Keuangan Mikro seperti inovasi, budaya kerja yang baik yang diperlukan untuk dapat meningkatkan kinerja organisasi.

Keberhasilan menciptakan nilai pasar dari suatu produk pada dasarnya terletak pada pemikiran manusia atau inovasi dari knowledge management. Konsep market value menggambarkan bahwa suatu organisasi pada dasarnya memiliki asset yang berwujud dan asset yang tidak berwujud. Asset yang tidak berwujud pada dekade sekarang sering distilahkan dengan Intellectual Capital. Baik aset berwujud maupun Intellectual Capital ke duanya mempunyai peran yang sangat besar dalam penciptaan nilai suatu organisasi.

Perencanaan strategis mempunyai keterkaitan dengan kinerja organisasi, dimana kinerja organisasi dapat diartikan sebagai hasil kerja yang diperoleh dalam melaksanakan tugas yang dibebankan kepada seseorang. Pengukuran kinerja dapat dilakukan dengan pendekatan keuangan maupun non keuangan.

Kaplan dan Norton (1996) merumuskan berbagai tolok ukur yang perlu diseimbangkan dalam penilaian kinerja suatu perusahaan yang disebut dengan teknik "Balanced Scorecard".

Konsep *balanced scorecard* mengemukakan tolok ukur keuangan saja tidak cukup memberikan informasi yang komprehensif untuk memandu

perusahaan dalam rangka penciptaan nilai perusahaan dalam jangka panjang. Jika akan melakukan pengukuran kinerja suatu organisasi, maka hendaknya dianalisis bukan dari satu aspek saja melainkan dari empat perspektif yakni dari perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif proses bisnis internal dan perspektif pengembangan (proses belajar dan berkembang).

Berikut ini contoh ukuran kinerja organisasi

**Tabel 7**  
Ukuran Kinerja Organisasi

Sourcing & Distribution Thema	Measurement	Target	Initiative
Financial Profitability Revenue Growth	<ul style="list-style-type: none"> <li>Operating Income</li> <li>Sales vs. Last Yr</li> <li>Same Store Sales Growth</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>20% Increase</li> <li>12% Increase</li> <li>12% Increase</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Like Program</li> </ul>
Customer Product Quality Shipping Experience	<ul style="list-style-type: none"> <li>Return Rate - Quality - Other</li> <li>Customer Loyalty - Error Active % - 4 units</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reduce by 50% each yr</li> <li>60%</li> <li>2.4 units</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Quality Management</li> <li>Customer Loyalty</li> </ul>
Internal "A" Class Factories Line Plan Management	<ul style="list-style-type: none"> <li>% of Merchandise from "A" factories</li> <li>Items in-Stock vs. Plan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>70% by year 3</li> <li>60%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Corporate Factory Readiness Program</li> </ul>
Learning Factory Relationship Skills Merchandise Buying / Planning Systems	<ul style="list-style-type: none"> <li>% of Strategic Skills Available</li> <li>Strategic Systems vs. Plan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>yr 1: 50%</li> <li>yr 2: 70%</li> <li>yr 3: 80%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Strategic Skills Plan</li> <li>Merchandise Dashboard</li> </ul>

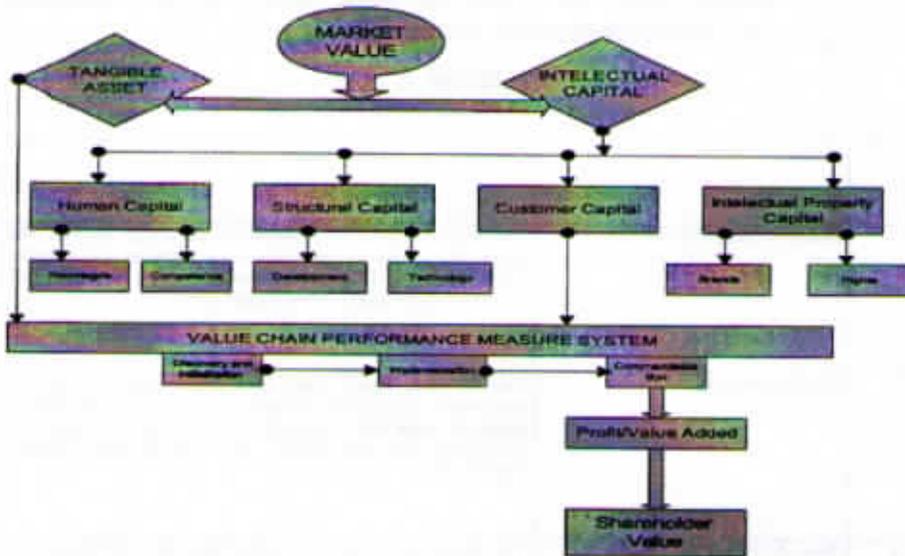
Dari bagan tersebut, terlihat kemampuan Sumber Daya Manusia akan mempengaruhi proses produksi yang lebih efisien dan berkualitas sehingga dapat memuaskan konsumen melalui *delivery on time* (waktu hantaran yang tepat) dan menciptakan loyalitas para pelanggan yang pada gilirannya meningkatkan pertumbuhan penjualan (*sales growth*) dan berakibat pada aspek financial berupa peningkatan pendapatan (*earning growth*)

Market Value dapat dianalisis juga melalui pendekatan keterkaitan unsur-unsur utama dalam organisasi yang meliputi tangible aset dan intellectual capital yang merupakan suatu sistem yang erat keterkaitannya dalam mendukung tercapainya tujuan organisasi.

Tangible asset merupakan harta berwujud yang dimiliki organisasi dimana merupakan sarana dalam penciptaan margin organisasi. Intellectual Capital meliputi hal-hal yang berkaitan dengan aspek aspek yang bersifat kualitatif yakni :

1. Human Capital
2. Structural Capital

Keempat variabel ini akan membentuk sistem pengukuran kinerja rantai nilai yang akan membentuk nilai tambah bagi organisasi dimana pada akhirnya akan menciptakan Nilai Organisasi



Gambar 5. : Market Value System (Choong,2008)

## PENDEKATAN RESOURCE BASED VALUE

Berkaitan dengan pendekatan teori Resource Based Value, berikut ini disajikan beberapa pendapat dari para ahli ekonomi khususnya bidang strategic marketing. Berkaitan dengan pendekatan teori Resource Based Value, berikut ini disajikan beberapa pendapat dari para ahli ekonomi khususnya bidang strategic marketing;

Dari berbagai pendapat para ahli, maka pembicaraan teori Resource Based View merupakan kekayaan milik perusahaan baik yang bersifat fisik maupun non fisik, dimana untuk dapat mencapai keunggulan bersaing yang berkelanjutan maka sumber daya haruslah mempunyai nilai tambah ekonomis, yang mempunyai karakteristik sulit untuk ditiru dan tidak mudah untuk digantikan.

## KETERKAITAN RESOURCE BASED VIEW, MARKET VALUE LKMS DAN PEMBERDAYAAN UKM

Karakteristik yang dimiliki oleh usaha mikro mengisyaratkan adanya kelemahan kelemahan yang potensial menimbulkan berbagai masalah internal terutama yang berkaitan dengan pendanaan. Walaupun pemerintah

telah mengeluarkan berbagai kemudahan dengan paket-paket kebijakan untuk mendorong kehidupan sektor usahakecil tersebut. Misalnya, kredit usaha tani dan kredit usaha kecil ( KUK), namun apa yang telah dilakukan berkaitan dengan pemberian kredit tersebut, belum banyak dirasakan manfaatnya keseluruh oleh sektor usaha mikro.

**Tabel 8**  
Definisi RBV

	Author	Definition
1	Mahoney and Pandian (1992)	The crucial aspect for competitive advantage involves the productive service of rent-generating resources and resource combination which cannot be easily imitated or substituted include tangible assets and intangible asset
2	Powell (1992:552)	The Resource Based View hold that,in order to generate sustainable competitive advantage a resource must provide economic value and be presently scarce difficult to imitate non substitutable and not readily obtainable in factor market (Barney,1991)
3	Bates & Flynn(1995:235)	The theory rest on two key points.First that resources are the determinants of firms performance and second that resources must be rare,valuabe,difficult to imitate and nonsubstitutable by other rare resources.When the latter occurs, a competitive advantage has been created.
4	Litz (1996)	Resource be characterized as simultaneously valuable, difficult to imitate and non substitutable by other rare resources.To the extent that an organi difficult to imitate and nonsubstitutable by other rare resources zation's
5	Michalutin, Smith,& Kline(1997)	RBV proponents asset that ownership or controll of strategic assecs determine which firms can earn superior profits and which firms do not.
6	Bowen & Wiersema(1999:623-629)	As the strategy literatures argues, a firm's performance depends fundamentally on its ability to have a distinctive, sustainable competitive advantage which derives from the possession and utilization of unique, non imitable, non transferabl, firm specific resources
7	Brush & Artz(199)	Some gaps in the available theories new challenges .Four criteria for resources to confer a competitive advantage-value, rarity, imitability, and substitunability are limited in their practical usefulness for this problem because they are context insensitive
8	Combe & Keichen(1999)	To be a source of sustained above average performance, resources must meet three criteria . They must be : 1.Valuable,

		<p>meaning buyers are willing to purchase the resources outputs at prices significantly above their costs. 2. Rare, so that buyers cannot turn to competitors with the same or substitute resources. 3. Imperfectly imitable, meaning it is difficult for competitors to either imitate or purchase the resources</p>
9	Rindova & Fombrun(1999)	<p>Resources based theory attributes advantages in an industry to a firm's control over bundles of unique material, human, organizational and locational resources and skill that enable unique value -creating strategies. Heterogeneous resources create distinct strategic options for a firm that, overtime, enable its managers to exploit different levels of economic rent. A firm's resources are said to be a source of competitive advantage to the degree that they are scarce, specialized, appropriable, valuable, rare, difficult to imitate or substitute.</p>
10	Richard L Priem and John L Butler (2001)	<p>The resources-based view of the firm substitutes two alternate assumptions in analyzing sources of competitive advantage. First, this model assumes that firms within industry may be heterogeneous with respect to the strategic resources they control. Second, this model assumes that these resources may not be perfectly mobile across firms, and thus heterogeneity can be long lasting.</p>
11	James G. Conb' and David J Ketchen(1999)	<p>As those asset that are tied semi-permanently to the firm (Wenerfelt,1984:173)</p>
12	Penrose,1959(Rugman and Verbeke,1998)	<p>The resource based perspective suggest that unique resources and capability represent the main determinants of corporate performance relative to rival firm</p>
13	Leila A Halawi, Jay Aronson, Richard V. M(2005)	<p>RBV of the firm defines a strategic asset as one that is rare, valuable, imperfectly imitable and non-substitutable. Knowledge is seen as a strategic assets with potential to be a source of competitive advantage for an organization</p>
14	Foss, Knudsen and Montgomery, 1995 (Alan M Rugman, Alan Ferbeke)	<p>The resource based view hold that valuable resources are those that comoeitors cannot immediately imitate</p>
15	Penrose, 1959, Foss 1997 (Alan M Rugman, Alan Ferbeke, 2002)	<p>Endowments of productive resources and that resulting efficiency difference yields differential rents</p>
16	Rugman and verbeke, 1998 (Alan M Rugman, Alan Ferbeke, 2002)	<p>Unique resources and capabilities represent the main determinant of corporate performance relative to rival firm</p>

17	(Prahalad and Hamel, 1990; Conner and Prahalad, 1996).	Resource-based theory treats enterprises as potential creators of value-added capabilities, and the underlying organizational competences involves viewing the assets and resources of the firm from a knowledge-based perspective
18	Edith Penrose, 1958(Alan M Rugman, Alan Ferbeke, 2002)	The competitive implication of a firm's internal strengths and weaknesses
19	Ricgard L Priem, John E Butler (2001)	RBV make competitive advantage results from superior knowledge or luck or the combination of the two (Rumelt, 1984
20	D.Charles Galunic and Simon Rodan, (1998)	The service yielded by resources are a function of the way in which they are used—exactly the same resources when used for different purpose or different ways and in combination with different types or amounts of other resources provides a different service or a set of service

Atas dasar potensi dan karakteristik tersebut, maka pemberdayaan usaha mikro dinilai masih strategis dan sangat penting dalam mendukung perekonomian nasional.

Peran strategis tersebut antara lain :

- a. Dengan jumlah yang sangat banyak usaha kecil berpotensi menciptakan lapangan kerja yang luas bagi masyarakat
- b. Kontribusi terhadap PDB menurut harga berlaku sebesar 63,11 %
- c. Usaha kecil merupakan pelaku ekonomi utama yang berinteraksi langsung dengan konsumen
- d. Mempunyai implikasi langsung untuk meredam persoalan-persoalan yang berdimensi sosial politik, terbukti pada waktu krisis usaha kecil menengah memegang peran kunci dalam kegiatan produksi dan distribusi.

Oleh karena itu LKMS diposisikan sebagai lembaga keuangan mikro (LKM), yang mempunyai peranan sebagai mediator dari pihak yang membutuhkan dana dengan pihak yang dapat menyediakan dana dalam instrument yang berbentuk tabungan dan simpanan berjangka. Sebagai sebuah lembaga keuangan yang menghimpun dana dari anggota masyarakat dana menyalurkannya dalam bentuk pinjaman/pembiayaan, terkait

LKMS memiliki peran utamanya yang harus dilaksanakan, yakni sebagai lembaga keuangan mikro profesional dan amanah sehingga dapat melayani kebutuhan masyarakat. Maka LKMS diharapkan dapat memberikan manfaat dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat di lingkungannya melalui layanan kebutuhan pembiayaan.

Pada dasarnya konsep penciptaan market value melalui pendekatan sumberdaya dapat diterapkan dalam berbagai bentuk organisasi termasuk

Lembaga Keuangan Mikro Syariah. Manajemen mempunyai tugas yang berat untuk menyeimbangkan berbagai kepentingan untuk melayani semua pihak yang terkait. Pada organisasi Lembaga Keuangan Mikro, manajemen harus menjalankan amanat darimasyarakat. Dalam rangka mencapai tujuan tersebut diperlukan upaya-upaya yang benar-benar terintegrasi dengan cara mengoptimalkan sumberdaya yang dimilikinya agar organisasi Lembaga Keuangan Mikro dapat menghasilkan keunggulan kompetitif sesuai dengan harapan anggota

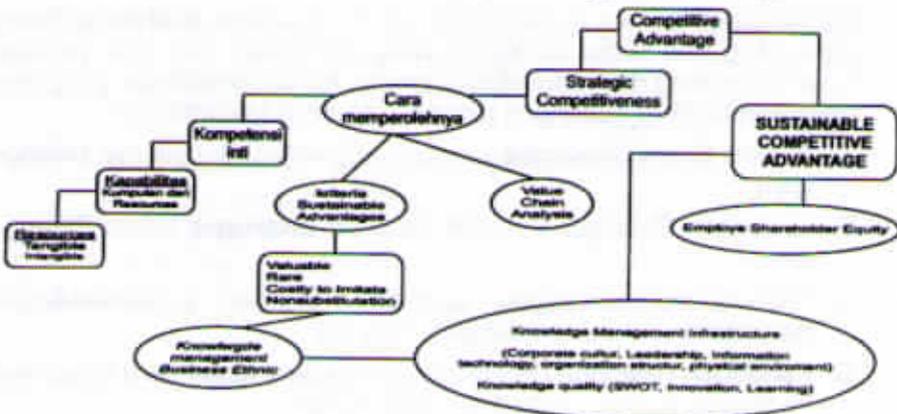
Manajemen harus dapat menganalisa lingkungan dengan cermat, dan benar-benar dapat mengoptimalkan sumberdaya yang mempunyai ke khas an yang sulit untuk ditiru pesaing sehingga mempunyai keunggulan bersaing yang berkelanjutan. Pada gambar 4 dapat dilihat peran sumberdaya dalam mencapai keunggulan bersaing dan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Melihat unsur-unsur yang dinilai dalam *market value* maupun *pendekatan sumberdaya* maka sudah barang tentu memerlukan usaha yang keras dalam mengelola Lembaga Keuangan Mikro

Secara umum pada hakekatnya melakukan pengukuran kinerja secara berimbang antara aspek finansial dan aspek non financial baik yang bersifat tangible asset maupun yang bersifat intangible asset merupakan salah satu upaya untuk mengoptimalkan market value. Jika ditinjau dari sudut ini, maka kinerja Lembaga Keuangan Mikro dalam menggunakan sumber daya untuk menciptakan market value dapat saja diukur dengan berbagai beberapa modifikasi sesuai karakter Lembaga Keuangan Mikro

Lembaga Keuangan Mikro selaku badan usaha dalam aktivitasnya diharapkan dapat melaksanakan fungsi-fungsi manajemen, pengembangan organisasi, pengelolaan asset, tangible dan intangible dan mengoptimalkan rantai nilai (*value chain*) dalam pengembangan usahanya .

**Gambar 6**

Peran resource dalam mencapai keunggulan bersaing



Selanjutnya didalam implementasinya terhadap Lembaga Keuangan Mikro perlu ditentukan variabel pengukuran kinerja. yang akan mendukung tercapainya market value yang diharapkan.

1. Human Capital

Pemahaman kemampuan individu manajemen yang merupakan karakteristik dasar yang berkaitan dengan pelaksanaan pekerjaan secara efektif dan berhasil yang meliputi kompetensi dalam berpikir kreatif, hubungan interpersonal, berkomunikasi secara efektif, memotivasi diri dan kemampuan manajerial dari manajemen

- A. Peningkatan Kemampuan Pegawai (Banyaknya pelatihan, Standar pengerjaan jasa/produk, Jam Kerja Produktif, Nilai tambah yang dihasilkan)
- B. Peningkatan Kemampuan Sistem Informasi (Ketersediaan informasi, Kecepatan informasi, Akses terhadap informasi, Ketepatan informasi)
- C. Motivasi dan Pemberdayaan (Pengetahuan pegawai terhadap Visi, Misi dan strategi perusahaan, Saran yang diusulkan pegawai, Saran yang dapat diimplementasikan, Etos Kerja, Toleransi terhadap tim, Kerjasama tim)

2. Structural Capital

Pemahaman tingkat kepercayaan dan penerimaan tenaga kerja terhadap tujuan organisasi, nilai-nilai organisasi dan mengutamakan kepentingan organisasi

- A. Inovasi (Produk Baru yang dihasilkan, Pengembangan produk yang sudah ada, Peningkatan kualitas Produk)
- B. Pelayanan Purna Jual (Perbaikan, Penagihan kredit, Perlakuan kredit yang tertunggak,
- C. Proses operasi (Kegagalan operasi, Waktu proses, Waktu Inspeksi)

3. Customer Capital

Pemahaman tentang Brand Equity dan Firm Culture. Nilai perusahaan dipandang dari sudut consumer, yang ditentukan oleh nilai perusahaan dipandang dari sudut consumer dan kultur perusahaan yang menentukan kualitas hubungan perusahaan dengan consumer

- A. Market Share (Besarnya produk yang terjual, Banyaknya pelanggan)
- B. Kepuasan Pelanggan (Jumlah keluhan pelanggan, Saran Pelanggan,
- C. Profitabilitas pelanggan (Jumlah Potongan penjualan, Biaya pemasaran, Jumlah produk yang Terjual)
- D. Perolehan Pelanggan Baru (Banyaknya pelanggan Baru, Besarnya Penjualan produk pada pelanggan baru)

## PENUTUP

Lembaga Keuangan Mikro Syariah sebagai organisasi ekonomi yang berbadan hukum harus tunduk terhadap peraturan yang mengaturnya dan secara organisatoris harus dijalankan dengan mengacu pada budaya organisasi yang membentuk jatidiri Lembaga Keuangan Mikro Syariah. Penataan kelembagaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang dimulai dengan mengembalikan jatidirinya yang terdiri dari definisi, nilai dan prinsip-prinsip sebagai penjabaran dari nilai-nilai hakiki Lembaga Keuangan Mikro Syariah sangat diperlukan karena perkembangan organisasi Lembaga Keuangan Mikro Syariah selama ini belum fokus kepada pengembangan kesejahteraan masyarakat

Lembaga Keuangan Mikro Syariah memiliki peran utamanya sebagai lembaga keuangan mikro profesional yang dapat melayani kebutuhan masyarakat terutama Usaha Kecil Menengah, sehingga dapat memberikan manfaat dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat di lingkungannya melalui layanan kebutuhan pembiayaan.

Kunci dari keberhasilan sumberdaya terletak pada keunggulan bersaing. *Resource-Based View* (RBV) menekankan peningkatan keunggulan bersaing yang berasal dari sumberdaya strategis organisasi, dimana keunggulan sumberdaya memberi kontribusi yang tinggi atas pencapaian market value

Penggunaan sumberdaya memiliki banyak keunggulan potensial bagi Lembaga Keuangan Mikro seperti pencapaian efisiensi yang lebih besar dan selanjutnya biaya yang lebih rendah, peningkatan kualitas dan kemungkinan pangsa pasar serta profitabilitas yang lebih besar

Pencapaian keunggulan bersaing yang paling efektif adalah dengan menggunakan kompetensi organisasi. Pendekatan *resource-based* menekankan pentingnya sumberdaya internal untuk mencapai keunggulan bersaing yang berkelanjutan

## DAFTAR PUSTAKA

- Alan M. Rugman and Alan Verbeke, Kelley School of Business, Indiana University, Bloomington, Indianan, USA and Templeton College, University of Oxford, Oxford, England, EDITH PENROSE'S CONTRIBUTION TO THE RESOURCE-BASED VIEW OF STRATEGIC MANAGEMENT,, Strategic Management Journal, j.23; 769-780, March 2002
- Birger Wenerfelt, Sloan School of Management, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge Massachusetts, U.S.A, THE RESOURCE-BASED VIEW OF THE FIRM: TEN YEARS AFTER, Strategic Management a journal, vol 16, 171-174 (1995)

- Ibnoe Soejono,1997,Lembaga Keuangan Mikro dan Pembangunan nasional,PIP=DEKOPIN Jakarta
- ICA,2001,JatiDiri Lembaga Keuangan Mikro(Prinsip-Prinsip Lembaga Keuangan Mikro untuk Abad 21) LSP2I, Jakarta
- Jay B.Barney,The Ohio State University,IS THE RESOURCE-BASED"VIEW"A USEFUL PERSPECTIVE FOR STRATEGIC MANAGEMENT RESEARCH?YES,Academy of Management Review,vol 28,41-56,2001
- Kathleen R Conner – C.K. Prahalad,University of Michigan Business School,University of Michigan,Ann Arbor,MI 48109,A RESOURCE-BASED THEORY OF THE FIRM ; KNOWLEDGE VERSUS OPPORTUNISM,Organization Science/vol 7.No 5 September-Oktober 1996
- Kaplan and Norton,BALANCED SCORECARD,1998
- Kementrian Negara UKM,Koperasi Jasa Keuangan Syariah,2007
- Mahonney and Pandian,1992 "The Resource Based View Within The Conversation Of Strategic Management",Strategic Management Journal,Vol 13
- Mukner, Hans,1997,Masa depan Lembaga Keuangan Mikro,DEKOPIN,Jakarta
- Miller,Danny and Jamal S,1996,"The Resource Based View Of The Firm In Two Environment : The Hollywood Film Studios From 1936 turnover 1965". Vol 24,hal 519-543
- Nicolai J.Foss,Center for Strategic Management and Globalization Copenhagen Business School,SCIENTIFIC PROGRESS IN STRATEGIC MANAGEMENT: THE CASE OF THE RESOURCE-BASED VIEW,The Journal of Learning and Intellectual Capiatal,Nov 2005
- Peteraf A,M,1993 "The Cornerstones Of Competitive Advantage :A Resource Based View"Strategic Management Journal,Vol 14,hal 179-191
- Ramudi Arifin,2001,Pengaruh Scala Ekonomi dan Biaya Organisasi terhadap dampak Lembaga Keuangan Mikro,UNPAD
- Richard Hall,A FRAMEWORK LINKING INTANGIBLE RESOURCES AND CAPABILITIES TO SUSTAINABLE COMPETITITVE ADVANTAGE,Strategic Management Journal Vol 14,607-618 (1993)

- Richard L Priem,University of Texas of Arlington,John E.Butler,Hongkong Polytechnic University IS THE RESOURCE BASED" VIEW'A USEFUL PERSPECTIVE FOR STRATEGIC MANAGEMENT RESEARCH?,Academy of Management Review ,vol 25 no 1,32-40,2001
- Ropke Jochen,1989,The Economic Theory Of Cooperative, University of Marlburg-Germany
- Sugiyanto,2006, Pengaruh Kompetensi dan Komitmen pengurus terhadap promosi Ekonomi Anggota dan Struktur Modal,UNPAD,Bandung
- Veronica Shanti,2009,*Analysis:Building Balanced Scorecard with SWOT Analisis and Implementing Sun Tzu's The Art of Business Management Strategies on QFD Methodologi.UNPAD Bandung*

---

\*) Dra. Rima Elya Dasuki, M.Sc.

S1 : Fak.Ekonomi UNPAD

S2 : Agriculture Economics-State University of Ghent-Belgium

Mahasiswa Program S3-UNPAD

(Kandidat Doktor Fak. Ekonomi UNPAD)