

FINANCING SMALL AND MEDIUM SCALE ENTERPRISES (SMEs):

A CHALLENGE FOR ENTREPRENEURIAL DEVELOPMENT IN GOMBE STATE.

ABSTRAK

Makalah ini mengevaluasi tantangan Kecil dan Menengah (UKM) wajah dalam pembiayaan usaha baru atau yang ada di Gombe Negara. Populasi penelitian terdiri dari semua UKM yang beroperasi di Gombe Negara. Namun, penelitian ini mengadopsi teknik purposive dan simple random sampling untuk menarik sampel dari populasi. UKM kemudian secara acak diambil dari tiga (3) daerah pemerintah daerah; yaitu, Akko, Dukku dan Gombe. Dari sembilan puluh (90) kuesioner yang dibagikan, Enam puluh lima (65) dikembalikan dan dianalisis menggunakan metode chi-square. Hasil analisis menunjukkan bahwa: Tidak ada perbedaan yang signifikan dalam kesulitan UKM menghadapi ketika mengakses pembiayaan dari berbagai sumber, ada perbedaan yang signifikan dalam tingkat kesadaran LKM oleh UKM. Penelitian Namun, merekomendasikan bahwa kebijakan pemerintah memulai berbagai dana intervensi untuk pengembangan kewirausahaan harus didorong; UKM di negara bagian harus peka pada kegiatan Lembaga Keuangan Mikro (LKM).

Kata kunci: Keuangan Mikro, Pengembangan Wirausaha, Keuangan, Kewirausahaan, Usaha Kecil dan Menengah Usaha.

PENGANTAR

Negara Gombe adalah salah satu dari 36 negara republik federal Nigeria, yang terletak di pusat timur utara negara itu pada lintang 9 "30 'dan 12" 30'N, bujur 8 "5' dan 11" 45'E . . (Gombe Negara Website Resmi (2012) Negara berbatasan dengan Utara Timur Amerika berikut: Borno ke Timur, Yobe ke Utara, Adamawa dan Taraba ke Selatan dan Bauchi ke Barat.

Lokasi geografis dan ekonomi ramah negara membuat daerah komersial di mana pengusaha bahkan dari negara-negara tetangga telah UKM mereka didirikan. UKM ini telah menjadi sumber lapangan kerja dan menghasilkan pendapatan bagi banyak orang. Namun, pembiayaan usaha baru dan / atau memperluas kegiatan yang sudah ada menjadi tantangan besar untuk begitu banyak pengusaha di Nigeria karena sangat penting dalam mempromosikan pengembangan kewirausahaan (Bharti dan Shylendra, 2011). Demikian pula, Simtowe dan Phiri, (2007) dan Muktar, (2009) menyatakan bahwa kredit merupakan prasyarat untuk pertumbuhan perusahaan (entrepreneurship).

Oleh karena itu, untuk meningkatkan pengembangan UKM di Nigeria, berbagai upaya telah dilakukan oleh Pemerintah; antara upaya ini, adalah kebijakan keuangan mikro tahun 2005.

Kebijakan menyediakan untuk pembentukan lembaga keuangan mikro (LKM) yang juga dikenal sebagai bank keuangan mikro (MFBS) untuk carter untuk kebutuhan pembiayaan usaha kecil dan mikro serta jasa keuangan non lainnya (CBN, 2011). Pemerintah Gombe Negara juga dalam usahanya untuk merangsang ekonomi yang diprakarsai "bebas bunga" dana intervensi program untuk pedagang. Program-program antara lain meliputi: "Trade Fund Intervensi," Pertanian Dana Intervensi ", " Dana Pengembangan Kewirausahaan dalam kemitraan dengan Bank of Industry ", juga mempertahankan Direktorat Skala Kecil dan Menengah Industri di bawah Departemen Perdagangan dan Industri, yang memiliki Tujuan dari pengembangan kapasitas produktif ekonomi dan dengan demikian meningkatkan standar hidup rakyat penuh melalui penyediaan kredit untuk pengembangan kewirausahaan.

Namun, bahkan dengan upaya yang dilakukan oleh Pemerintah negara Nigeria dan Gombe untuk merangsang pengembangan kewirausahaan dengan membantu pembiayaan UKM, namun cukup banyak pengusaha menghadapi masalah keuangan dalam mendirikan atau memperluas bisnis mereka.

Beberapa penelitian dilakukan pada UKM dan peran keuangan mikro. Ojo (2009) misalnya, meneliti dampak dari keuangan mikro pada pengembangan kewirausahaan di Nigeria. Oni, Paiko dan Ormin, (2012) menilai kontribusi lembaga keuangan mikro (LKM) untuk pertumbuhan yang berkelanjutan dari perusahaan skala kecil dan menengah (UKM) di Nigeria. Tapi tak satu pun memandang pembiayaan UKM sebagai tantangan bagi pengembangan kewirausahaan di Gombe Negara. Dan itu adalah tujuan utama dari makalah ini. Untuk mencapai tujuan yang luas ini oleh karena itu, dua tujuan spesifik berikut dirumuskan, ke:

- (i) menilai kesulitan UKM menghadapi ketika mengakses pembiayaan dari berbagai sumber.
- (ii) mengevaluasi kesadaran LKM oleh UKM.

PENELITIAN HIPOTESIS:

Hipotesis berikut dirumuskan:

- (a) Tidak ada perbedaan yang signifikan dalam kesulitan UKM menghadapi ketika mengakses pembiayaan dari berbagai sumber.
- (b) Tidak ada perbedaan yang signifikan dalam tingkat kesadaran LKM oleh UKM.

TINJAUAN PUSTAKA

USAHA KECIL DAN MENENGAH SKALA (UKM)

Istilah UKM telah ada definisi yang diterima secara universal. Definisi dan kriteria untuk klasifikasi suatu perusahaan kecil, menengah atau besar bervariasi dari satu negara ke negara lain, tergantung

pada apakah itu dikembangkan atau negara berkembang. Sebuah usaha kecil misalnya untuk satu negara mungkin menjadi bisnis skala besar yang lain. Chukwemeke (2004), mendefinisikan usaha kecil sebagai salah satu yang Total aset di ibukota, peralatan, pabrik dan modal kerja kurang dari N250,000 dan mempekerjakan kurang dari 50 pekerja penuh waktu. Bank Sentral Nigeria (CBN, 2004) mendefinisikan usaha kecil sebagai perusahaan yang tahunan omset berkisar antara N25, 000-N50, 000. Ogundele (2007) mendefinisikan UKM sebagai salah satu yang memiliki minimal 5 karyawan dengan pengeluaran modal minimum tidak kurang dari N5, 000.00 (\$ 33). Untuk tujuan penelitian ini oleh karena itu, UKM dianggap memiliki karakteristik definisi Ogundeles 'tersebut di atas.

RELEVANSI MICRO FINANCE LEMBAGA DALAM PENGEMBANGAN KECIL DAN MENENGAH SKALA ENTERPRISE

Beberapa peneliti telah mengevaluasi peran LKM dalam pengembangan UKM. Oni, Paiko dan Ormin, (2012) menilai kontribusi lembaga keuangan mikro (LKM) untuk pertumbuhan yang berkelanjutan dari perusahaan skala kecil dan menengah (UKM) di Nigeria. Penelitian mereka menunjukkan bahwa LKM tidak dan bisa berkontribusi pada pertumbuhan yang berkelanjutan UKM di negara ini. Namun demikian, studi ini juga menemukan antara lain bahwa layanan LKM menjangkau UKM saat ini adalah miskin. Ojo (2009) meneliti dampak keuangan mikro pada pengembangan kewirausahaan di Nigeria. Peneliti menyimpulkan bahwa lembaga keuangan mikro di seluruh dunia dan terutama di Nigeria diidentifikasi menjadi salah satu pemain kunci dalam industri keuangan yang telah positif terkena individu, organisasi bisnis, lembaga keuangan lainnya, pemerintah dan ekonomi pada umumnya melalui layanan mereka menawarkan dan fungsi mereka melakukan dalam perekonomian. Oni, dan Daniya, (2012) diakses pengembangan Usaha Kecil dan Menengah dan peran Pemerintah dan Lembaga Keuangan lainnya, mereka menemukan bahwa lembaga keuangan menyediakan pelumas keuangan yang diperlukan yang memfasilitasi pengembangan Usaha Kecil dan Menengah, mereka menekankan itu, masih banyak yang perlu dilakukan oleh pemerintah dalam hal perumusan kebijakan untuk melengkapi upaya lembaga keuangan. Mereka akhirnya merekomendasikan antara lain bahwa pembentukan lembaga keuangan mikro untuk melayani akar rumput kebutuhan keuangan harus didorong.

Pentingnya LKM dalam pengembangan UKM di Nigeria tidak bisa lebih ditekankan sebagai ditekankan oleh para peneliti di atas. Makalah ini Namun, menilai tantangan UKM menghadapi ketika sumber dana dari berbagai sumber termasuk LKM.

KECIL DAN MENENGAH DAN SUMBER PENDANAAN SKALA

Keuangan menurut Muktar (2009) merupakan prasyarat untuk pertumbuhan perusahaan. Sumber keuangan tersedia untuk UKM dicacah oleh Ewiwile, S. Azu, B. dan Owa, F. (2011) sebagai berikut:

i. Pemilik-tabungan dan nya rekan termasuk keluarga dan teman-teman yang mungkin atau mungkin tidak mitra atau pemegang saham dalam usaha itu.

ii. Mitra dan pemegang saham dalam usaha

aku aku aku. Bank dan lembaga pemberi pinjaman

iv. Administrasi usaha kecil dan program bantuan keuangan.

Bisnis Administrasi v. Kecil berlisensi perusahaan investasi usaha kecil.

vi. Anggota perdagangan, termasuk pemasok bahan seperti produsen dan grosir, dan dalam beberapa kasus, pelanggan yang prabayar kontrak mereka.

vii. Bisnis lain, penjualan kapitalis perusahaan pembiayaan lokal, faktor dan sumber lainnya.

Di antara sumber yang disebutkan di atas, tabungan pribadi adalah sumber yang paling nyaman pembiayaan untuk cukup banyak orang. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Aggarwa, S. Klapper, L. dan Singer, D (2012) pada pembiayaan usaha di Afrika; peran Keuangan Mikro, responden ditanya tentang alasan yang paling penting mengapa orang menyimpan uang, 29 persen memberikan motif pencegahan balik alasan mereka yang paling penting untuk menyimpan, menyatakan menabung untuk baik "hari hujan" atau "dalam kasus kami sakit". Kedua alasan paling penting bahwa orang melaporkan menabung adalah "untuk memulai bisnis" (hampir 20%). Angka-angka ini menunjukkan bahwa hampir setengah dari orang yang disurvei benar-benar menggunakan tabungan untuk tujuan yang kredit baik seharusnya, atau ditagih untuk, melayani. Sumber keuangan yang tersedia untuk UKM misalnya pinjaman lembaga keuangan yang praktis tidak dapat diakses. Banerjee dan Duflo (2007) telah mendokumentasikan bahwa proporsi besar miskin masih kekurangan akses ke layanan perbankan formal. Gaul (2011) menghitung perbedaan mutlak antara penduduk yang hidup di bawah garis kemiskinan dan penduduk dengan akses ke layanan keuangan, dan menemukan bahwa angka-angka tersebut setinggi 80 juta untuk Nigeria dan 48 juta untuk Kongo. Sementara ini adalah cara yang agak kasar dan tidak tepat untuk mengukur inklusi keuangan, hal ini menggarisbawahi fakta bahwa sebagian besar orang yang sangat miskin terus dilewati oleh lembaga keuangan. Besley (1995) mendokumentasikan bahwa pemberi pinjaman uang di Afrika Barat telah berhasil pengisian biaya penarikan signifikan pada deposito.

Namun, untuk memberikan solusi untuk masalah pengangguran dan meningkatkan pertumbuhan dan perkembangan bangsa, berbagai upaya telah dilakukan oleh pemerintah Nigeria untuk memacu

kegiatan kewirausahaan di negeri ini. Upaya tersebut meliputi diundangkan dan pembentukan Direktorat Nasional untuk Pekerjaan (NDE), Nigeria Industrial Development Bank, (NIDB), Keputusan Promosi Nigeria Enterprises, Masyarakat Bank of Nigeria, Bank Komunitas, Keluarga Ekonomi Kemajuan Program (FEAP), dan National Kemiskinan Pemberantasan Program (NAPEP) menyebutkan tetapi beberapa (Olagunju, 2004; Muktar, 2009; Ojo, 2009, dan Oni et.al 2012). Lembaga Keuangan Mikro (LKM) di Nigeria juga didirikan dengan tujuan membantu UKM dalam menyediakan modal untuk ekspansi, meskipun dasar dan permintaan jaminan oleh bank aset yang buruk, menyangkal paling UKM akses ke modal (Oni, Paiko dan Ormin, 2012). Ini telah dikaitkan sebagian kegagalan pasar kredit. Argumennya adalah bahwa orang miskin memiliki begitu sedikit untuk menawarkan dengan cara agunan, dan meminjam jumlah kecil seperti itu, bahwa itu terlalu berisiko dan terlalu mahal untuk meminjamkan kepada mereka (Aggarwal, S. Klapper, L. dan Singer, D. 2012) .

The kemampuan masyarakat miskin untuk mengakses kredit untuk pembiayaan UKM membuat mereka tidak dapat melakukan investasi yang menguntungkan dan karenanya tetap miskin. Jika ini bisa diperiksa Namun, tantangan terbesar UKM akan ditingkatkan. Penelitian ini menyelidiki bagaimana UKM pembiayaan dapat ditingkatkan.

METODOLOGI

Penelitian yang dipresentasikan dalam tulisan ini adalah salah satu eksplorasi berdasarkan pada kedua sumber primer dan sekunder dari informasi. Sumber utama adalah bidang di mana data dikumpulkan dengan pemberian kuesioner, sedangkan sumber sekunder meliputi diterbitkan buku, jurnal, majalah, laporan, surat kabar dan website. Populasi penelitian terdiri dari semua UKM yang beroperasi di Gombe Negara. Namun, penelitian ini mengadopsi teknik purposive dan simple random sampling untuk menarik sampel dari populasi. Dan UKM secara acak diambil dari tiga (3) daerah pemerintah daerah; yaitu, Akko, Dukku dan Gombe. Ini pemerintah daerah dipilih karena mereka merupakan kawasan komersial utama maka harus lebih banyak UKM di negara bagian. Metode wawancara juga digunakan untuk menyelidiki ke dalam beberapa isu-isu inti yang diangkat pada kuesioner. Sebanyak 10 responden diwawancarai tatap muka secara acak di seluruh wilayah studi oleh penulis. Sebanyak 90 kuesioner dibagikan kepada operator UKM di daerah penelitian (30 kuesioner untuk setiap Area Pemda) melalui asisten peneliti. Namun, hanya 65 kuesioner diberikan dikembalikan untuk analisis (25 dari Gombe, 20 dari Akko dan 20 dari Dukku). Ini berarti bahwa 65 UKM dimasukkan untuk penelitian. Data penelitian dikumpulkan dianalisis menggunakan metode chi-square analisis dengan bantuan statistik Paket untuk Ilmu Sosial (SPSS).

Presentasi Data dan Analisis

Sumber: Survei Lapangan Hasil 2012 Tabel 1: Tanggapan mengenai pendapat responden kesulitan UKM menghadapi ketika mengakses pembiayaan dari berbagai sumber. (H1: Tidak ada perbedaan yang signifikan dalam kesulitan UKM menghadapi ketika mengakses pembiayaan dari berbagai sumber.)

Tabel 1 di atas menunjukkan tanggapan yang dikumpulkan dari sampel populasi yang diwakili oleh tokoh-tokoh dan persentase. Hal ini terlihat bahwa total 17 (26,2%) dari sampel (65), uang akses untuk membiayai UKM dari keluarga dan teman-teman, yang mewakili 6 (35,3%), 5 (29,4%), dan 6 (35,3%) untuk Akko, Dukku dan Gombe masing-masing. Juga total 32 (49,2%) responden dari sampel, uang akses untuk membiayai UKM dari tabungan pribadi mereka, yang mewakili 10 (31,2%), 12 (37,5%), dan 10 (31,2%), untuk Akko, Dukku dan Gombe masing-masing. Sementara total 6 (9,2%) responden dari sampel, uang akses untuk membiayai UKM dari bank, yang mewakili 1 (16,7%), 2 (33,3%), dan 3 (50%), untuk Akko, Dukku dan Gombe masing-masing. Sekali lagi total 2 (3,1%) responden dari sampel, akses uang untuk membiayai UKM dari LKM, yang mewakili 0 (0,0%), 0 (0,0%), dan 2 (100%) untuk Akko, Dukku dan Gombe masing-masing. Akhirnya, total 8 (12,3%) responden dari sampel, uang akses untuk membiayai UKM dari rentenir, yang mewakili 3 (37,5%), 1 (12,5%), dan 4 (50%) untuk Akko, Dukku dan Gombe masing-masing.

Oleh karena itu dipahami dari tabel itu, tabungan pribadi memiliki total jumlah tertinggi tanggapan dengan 32, dari 65 dianalisis. Oleh karena itu dapat disimpulkan dari analisis itu, tabungan pribadi adalah sumber yang paling dapat diakses keuangan untuk UKM di Negara. Dari wawancara yang dilakukan, sebagian besar operator UKM menyatakan bahwa sumber-sumber keuangan terutama Bank dan LKM tidak berada dalam jangkauan mereka. Dengan demikian, mereka jatuh kembali tabungan pribadi, dan keluarga dan teman-teman untuk memenuhi kebutuhan keuangan mereka. Temuan ini menegaskan pengajuan sebelumnya Nkamnebe (2008) bahwa pengusaha mencari kredit dari sumber lain seperti teman-teman dan asosiasi suku daripada dari LKM. Oni, Paiko dan Ormin, (2012) menemukan bahwa akses ke layanan LKM oleh UKM miskin. Selanjutnya, Banerjee dan Duflo (2007) telah mendokumentasikan bahwa proporsi besar miskin masih kekurangan akses ke layanan perbankan formal.

Hasil uji chi-square pada tabel 2 di atas mengungkapkan nilai signifikansi 0,631 yang berada di atas 0,05 nilai yang ditetapkan untuk alpha. Oleh karena itu, hipotesis yang mengatakan bahwa, "Tidak ada perbedaan yang signifikan dalam kesulitan UKM menghadapi ketika mengakses pembiayaan dari berbagai sumber" diterima. Ini berarti bahwa UKM di negara menghadapi kesulitan yang signifikan dalam mengakses pembiayaan dari berbagai sumber.

Tabel 3: Tanggapan, apakah atau tidak ada perbedaan yang signifikan dalam tingkat kesadaran LKM oleh UKM. (H1 Tidak ada perbedaan yang signifikan dalam tingkat kesadaran LKM oleh UKM :)

Tabel 3 di atas merupakan tanggapan dikumpulkan dari populasi sampel. Hal ini terlihat bahwa total dua puluh sembilan 29 (44,6%) dari sampel (65) sadar akan LKM, yang mewakili 4 (13,8%), 5 (17,2%), 20 (69,0%) untuk Akko, Dukku dan Gombe masing-masing. Hal ini juga jelas bahwa 36 (55,4%) dari sampel (65) tidak menyadari LKM, yang mewakili 16 (44,4%), 15 (41,7%), 5 (13,9%) untuk Akko, Dukku dan Gombe masing-masing. Ini bisa menjadi kesimpulan dari analisis bahwa kesadaran LKM oleh UKM di negara miskin. Hanya di Gombe ibukota negara yang jumlah tertinggi responden 20 dari 25 menyadari kehadiran LKM, tetapi jumlah yang sangat kecil di Akko dan Dukku dengan hanya 4 dan 5 masing-masing tanggapan dari 20 total responden setiap. Namun, dari wawancara yang dilakukan ditemukan bahwa persentase dari mereka melaporkan bahwa LKM tidak tersedia di komunitas mereka, mungkin juga hanya tidak menyadari kehadirannya. Ini menemukan setuju dengan temuan dari penelitian yang dilakukan oleh (Aggarwal, S. Klapper, L. dan Singer, D. 2012) di mana responden ditanya apakah mereka mengetahui adanya lembaga dalam komunitas mereka yang membantu orang untuk mendapatkan pinjaman usaha kecil, persentase yang lebih besar dari mereka menyatakan bahwa lembaga-lembaga tersebut tidak tersedia di komunitas mereka. Oleh karena itu penelitian ini menyimpulkan bahwa persentase poin lebih besar untuk tingkat sangat rendah dari kesadaran LKM.

Hasil uji chi-square pada tabel 4 di atas mengungkapkan 0.00 nilai signifikansi yang berada di bawah 0,05 nilai yang ditetapkan untuk alpha. Oleh karena itu, hipotesis yang mengatakan bahwa,

"Tidak ada perbedaan yang signifikan dalam tingkat kesadaran LKM oleh UKM" ditolak. Ini berarti bahwa ada perbedaan yang signifikan dalam tingkat kesadaran LKM oleh UKM.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Tulisan ini telah mengkaji bukti dari literatur dari berbagai penelitian untuk mengembangkan perspektif informasi yang lebih baik mengenai pro dan kontra dari wajah tantangan UKM dalam pembiayaan bisnis baru atau yang sudah ada. Review menunjukkan bahwa keuangan adalah alat yang tak terelakkan untuk pertumbuhan dan perkembangan UKM. Namun, pembiayaan UKM di negara menghadapi beberapa tantangan di mana sumber modal untuk mendirikan baru atau memperluas bisnis yang sudah ada, masalah telah sangat mendistorsi pengembangan kewirausahaan di negara bagian. Kehadiran LKM di negara bagian, adalah menjadi peluru ajaib terhadap masalah keuangan UKM wajah, namun cukup banyak pengusaha yang tidak menyadari hal itu keberadaan.

Untuk memastikan pembiayaan UKM yang efektif untuk pengembangan kewirausahaan di negara bagian, intervensi pemerintah negara bagian dana program bertujuan untuk merangsang ekonomi dan mengurangi kemiskinan didorong. UKM di negara bagian harus peka pada operasi LKM. Hal ini dapat dilakukan melalui penciptaan kesadaran tentang tujuan dan kegiatan LKM dan di mana mereka dapat tercapai.