

ANALISIS METODE PEMBIAYAAN BOOTSTRAPPING DAN POLA PEMBIAYAAN PADA USAHA KECIL

Nanda Larasati Prahasiwi
nandalarasati9@gmail.com
Titik Mildawati

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA)

ABSTRACT

This research aimed to analyze Bootstrapping and the pattern of small business financing in Sawahan, Surabaya. While, there were four methods of Bootstrapping, namely Customer Related, Delaying Payments, Owner-Related Financing & Resources, and Joint Utilization. Moreover, the research was descriptive-qualitative. Furthermore, the instrument used interview with five respondents, in which the result was used as data analysis. The research result concluded the condition of small business financial, nowadays, was relatively stable. Despite there was some respondents concluded the economy condition at present was not quite good, the small business were able to survive until now. In line with the business, the owners expected for its development in the future. Besides, the Bootstrapping method was expected to be used in various ways in small business. Moreover, in Customer Related, five respondents had the downpayment from their customers. While in Delaying Payments, they negotiated the payment circumstances. In addition, in Owner-Related Financing & Resources the owners had capital payments from their salary and at their home-based business. Furthermore, there was no willingness in general for the owner of small business applied Joint Utilization.

Keywords: bootstrapping, financing pattern, small business

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis metode pembiayaan *Bootstrapping* dan pola pembiayaan pada usaha kecil yang ada di wilayah kecamatan Sawahan, kota Surabaya. Terdapat empat metode dalam metode *Bootstrapping*. Terdiri atas metode *Customer Related*, *Delaying Payments*, *Owner-Related Financing and Resources*, dan *Joint Utilization*. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dengan kelima informan. Hasil pengumpulan data tersebut digunakan sebagai analisa data. Hasil penelitian dalam penelitian ini adalah kondisi keuangan usaha kecil saat ini dapat disimpulkan relatif stabil. Meskipun terdapat informan yang menilai bahwa kondisi ekonomi saat ini sedang dalam kondisi yang kurang baik, tetapi usaha kecil dinilai mampu bertahan hingga saat ini. Pemilik usaha kecil berharap agar usahanya dapat terus berkembang di masa depan. Selanjutnya, adanya penggunaan metode *Bootstrapping* yang beragam oleh usaha kecil. Kelima informan sepakat untuk mendapatkan uang muka dari *customers* pada metode *Customer Related*, menegosiasikan keadaan pembayaran pada metode *Delaying Payments*, cenderung melakukan pembiayaan modal yang berasal dari gaji pemilik dan menjalankan bisnis di rumah pada metode *Owner-Related Financing and Resources*, serta tidak ada kecenderungan secara umum yang dilakukan oleh usaha kecil di dalam menerapkan metode *Joint Utilization*.

Kata kunci: *bootstrapping*, pola pembiayaan, usaha kecil

PENDAHULUAN

Surabaya adalah ibukota Provinsi Jawa Timur. Berdasarkan proyeksi dari BPS pada tanggal 18 April 2018 tercatat penduduk kota Surabaya berjumlah 2.885.555 jiwa. Terdiri atas 1.425.577 jiwa dengan jenis kelamin laki-laki dan 1.459.978 jiwa berjenis kelamin perempuan. Sedangkan penduduk Surabaya pada usia produktif pada umur 15 - 64 tahun diproyeksikan berjumlah 2.121.087 jiwa.

Kota Pahlawan ini memiliki 31 kecamatan dan 160 desa atau kelurahan. Salah satunya adalah kecamatan Sawahan yang terletak di bagian Surabaya Selatan. Kecamatan Sawahan

memiliki luas kecamatan Sawahan $\pm 7,64 \text{ km}^2$ dan terdiri dari 6 kelurahan. Terdiri dari kelurahan Petemon, Sawahan, Kupang Krajan, Banyu Urip, Putat Jaya, dan Pakis. Dari 6 kelurahan tersebut, kecamatan Sawahan kemudian dibagi menjadi 72 rukun warga (RW) dan 549 rukun tangga (RT). Kelurahan Pakis terdiri dari 10 RW dan 93 RT. Kelurahan Putat Jaya terdiri dari 15 RW dan 115 RT. Kelurahan Banyu Urip terdiri dari 9 RW dan 91 RT. Kelurahan Kupang Krajan terdiri dari 7 RW dan 63 RT. Kelurahan Petemon terdiri dari 18 RW dan 123 RT. Sedangkan kelurahan Sawahan terdiri dari 13 RW dan 64 RT.

Berdasarkan data per kelurahan pada tahun 2017 tercatat bahwa kecamatan Sawahan memiliki kepadatan penduduk sebesar 28.145 jiwa/km^2 dengan 67.002 keluarga dan 215.024 jiwa. Kecamatan Sawahan memiliki 5 pasar dengan 1.551 pedagang dan 1.954 stand dengan luas 16.053 m^2 .

Pada tahun 2017 berdasarkan data yang dihimpun oleh Kantor Kecamatan Sawahan menyatakan bahwa terdapat 8 jenis industri mikro dan kecil dengan tenaga kerja kurang dari 20 pekerja menurut bahan utama. Industri tersebut terdiri atas 15 industri barang dari kulit (tas, sepatu, sandal, dan lain-lain), 14 industri barang dari kayu (meja, kursi, lemari, dan lain-lain), 2 industri barang dari logam mulia atau bahan logam (perabot dan perhiasan dari logam, dan lain-lain), 55 industri barang dari kain/tenun (kerajinan tenun konveksi, dan lain-lain), 2 industri gerabah/keramik/batu (genteng, batu bata, tegel porselin, keramik, dan lain-lain), 8 industri anyaman yang terbuat dari rotan/bambu, rumput pandan, dan lain-lain), 102 industri makanan dan minuman (pengolahan dan pengawetan daging, ikan, buah-buahan, sayuran, minyak dan lemak, susu dan makanan dari susu, makanan dan minuman lain, dan lain-lain), dan 112 industri lainnya. Data tersebut dapat menunjukkan adanya potensi pasar yang cukup besar untuk mendirikan suatu usaha kecil menengah di wilayah kecamatan Sawahan.

Dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang usaha kecil dinyatakan bahwa usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini. Dalam undang-undang tersebut ditetapkan bahwa usaha kecil hanya memiliki kekayaan bersih sebesar Rp50.000.000 hingga Rp500.000.000 (tidak termasuk tanah dan bangunan). Usaha kecil tersebut harus milik warga negara Indonesia, berdiri sendiri dan berbentuk orang perseorangan.

Pemilik usaha kecil memiliki informasi penting terkait dengan usaha mereka. Terutama dalam hal ini adalah terkait dengan kekuatan dan peluang yang dimiliki usaha mereka. Adakalanya pemula pada usaha kecil memiliki kendala untuk mengartikulasi dan memberi informasi mendetail terkait usaha yang mereka jalankan pada jenis informasi yang diinginkan oleh pihak pembiayaan eksternal pada situasi tertentu (Winborg dan Landstrom, 2001).

Seperti sebuah perusahaan usaha kecil juga punya rahasia perusahaan yang harus dijaga. Karena setiap pemilik usaha biasanya tidak ingin rahasia usahanya diketahui oleh orang lain, terlebih oleh kompetitor usaha mereka. Oleh karena itu, hal ini kemudian bisa menimbulkan masalah mereka, sehingga mereka menjadi kurang terbuka akan informasi terkait usaha mereka pada pihak lain. Padahal pihak eksternal membutuhkan informasi agar dapat memberikan bantuan modal. Tak terkecuali juga pada pihak penyedia modal eksternal, contohnya bank pemberi pinjaman. Agar bisa mendapatkan pinjaman tentu mereka tidak ingin usaha mereka terlihat buruk menurut persepsi bank versi mereka. Informasi sebenarnya terkait usaha mereka pun menjadi terbatas hanya sesuai pada persepsi tersebut. Padahal pihak bank tentu memiliki persepsi dan perhitungan tersendiri dalam hal pemberian pinjaman. Apalagi setiap penyedia dana eksternal juga memiliki syarat dan ketentuan serta pertimbangan dan tingkat suku bunga yang berbeda-beda.

Pada akhirnya pemilik usaha kecil pun dapat mengalami keterbatasan modal karena kesulitan mendapatkan modal dari pihak eksternal. Hal ini dapat menghambat berkembangnya usaha kecil tersebut, sehingga pemilik usaha kecil pun harus mampu untuk berpikir lebih dalam hal ketersediaan modal usahanya agar usaha kecilnya dapat terus bertahan dan berkelanjutan.

Valencia (2016) mengungkapkan bahwa usaha kecil dapat mengalami kegagalan atau justru mampu untuk bertahan. Usaha kecil memiliki potensi untuk membuka lapangan kerja baru, menciptakan inovasi baru, dan berbagi semangat kewirausahaan. Xie (2016) menyatakan usaha kecil memiliki keterbatasan dalam sumber daya yang dimiliki dengan menghindari persaingan dengan usaha yang lebih besar menjadi suatu strategi yang menarik. Xie melanjutkan bahwa ketika usaha kecil bersaing dengan perusahaan besar, maka keduanya menargetkan sebagian besar konsumen dari rumah tangga sebagai konsumen mereka sehingga keduanya juga memasuki pasar rumah tangga tersebut secara bersamaan. Hal ini kemudian dapat disimpulkan bahwa usaha kecil dapat mengalami kesulitan dalam operasi usahanya untuk bersaing dengan perusahaan besar, jika usaha kecil tersebut tidak didukung oleh pembiayaan modal yang tepat.

Pemilik usaha kecil membutuhkan pembiayaan modal untuk mendukung kegiatan operasi usahanya. Saputri dan Wibowo (2018) mengungkapkan bahwa salah satu kendala utama yang dihadapi oleh usaha mikro kecil dan menengah adalah 31.11% berupa masalah permodalan. Tentunya hal ini menyebutkan bahwa usaha kecil dapat kesulitan dalam memperoleh modal baru untuk mengembangkan usahanya.

Usaha kecil telah diketahui mengalami kesulitan dalam utang pada pihak eksternal dan pembiayaan modal karena sulit diperoleh, mahal dan sering tidak diinginkan oleh pemilik karena adanya alasan pribadi (Cassar, 2004), seperti bank yang memberikan tingkat suku bunga yang tinggi dan mengharuskan adanya jaminan kebendaan (Saputri dan Wibowo, 2018). Hal ini dapat menyebabkan usaha kecil kesulitan dalam mengembangkan modal dan usahanya apabila harus bergantung pada pihak eksternal. Usaha kecil pun dituntut untuk dapat mandiri dalam memperoleh modal dan melanjutkan usahanya.

Dalam hal mengatasi kendala modal, pemilik usaha kecil akan mempertahankan kepemilikan mereka dan melakukan pengendalian serta membuat suatu metode untuk bisa mendapatkan sumber daya penting yang dapat meminimalkan jumlah utang dari pihak eksternal dan pembiayaan modal yang dibutuhkan dari bank dan investor (Dobbs dan Hamilton, 2007). Pemilik usaha kecil harus mampu mengelola modal yang dimiliki dengan efisien dan efektif. Usaha kecil harus dijalankan dengan metode pembiayaan yang tepat. Sehingga mereka membutuhkan metode *Bootstrapping* sebagai metode pembiayaan usahanya.

Metode *Bootstrapping* ini melingkupi suatu kombinasi teknis dari pengurangan kebutuhan akan modal secara keseluruhan, peningkatan arus kas dan pengambilan keuntungan dari sumber pembiayaan swasta (Winborg dan Landstrom, 2001). *Bootstrapping* keuangan dapat mengarah pada berbagai teknik yang digunakan oleh pemilik bisnis dalam mengumpulkan modal dari berbagai sumber pendanaan usaha nontradisional dan melakukan pembatasan pada pembiayaan. Pendanaan usaha nontradisional dapat berasal dari teman, keluarga dan kerabat. *Bootstrapping* menjadi penting karena pemilik usaha kecil seringkali mengalami kesulitan di dalam pengajuan pinjaman modal dari sumber pendanaan usaha tradisional. Contoh sumber pendanaan usaha tradisional adalah bank pemberi pinjaman, koperasi simpan pinjam dan rentenir.

Dengan adanya metode *Bootstrapping*, maka diharapkan pengusaha kecil dapat mengelola modal yang dimiliki untuk mempertahankan usahanya. Meskipun terdapat keterbatasan modal dalam usaha kecil tersebut melalui metode-metode dalam *Bootstrapping*, pemilik usaha kecil tetap dapat mengembangkan usahanya dan usaha kecil dapat menjadi berkelanjutan. Pemilik usaha kecil dapat mengelola modal yang dimilikinya secara efektif

dan efisien. Selain itu, pemilik usaha kecil juga dapat menjalankan usahanya secara mandiri tanpa harus bergantung pada bantuan modal dari pihak eksternal.

Berdasarkan fenomena yang diuraikan pada latar belakang, maka penelitian ini dilakukan untuk menganalisis penggunaan metode *Bootstrapping* dalam pola pembiayaan pada usaha kecil di wilayah Kecamatan Sawahan, Kota Surabaya. Studi ini dilakukan untuk melakukan pengembangan terhadap penelitian terdahulu.

TINJAUAN TEORITIS

Usaha Kecil

Berdasarkan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah terdapat penjelasan terkait usaha kecil. Pada pasal 1 menyatakan Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.

Badan Pusat Statistik (BPS) mendefinisikan usaha kecil sebagai suatu usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja sebanyak 5-19 orang. Hubies (2009) menyatakan bahwa terdapat tiga kelompok usaha yang termasuk dalam usaha yang benar-benar kecil dan mikro yaitu usaha mandiri tanpa dengan menggunakan tenaga kerja lain, usaha kecil yang menggunakan anggota keluarga sebagai tenaga kerja, dan usaha kecil dengan tenaga kerja yang upahnya telah ditentukan. Menurut Prawirokusumo (2000), usaha kecil adalah usaha yang biasanya dikelola pemilik usaha dengan memberikan arahan kepada beberapa karyawannya dan tidak memiliki keahlian khusus untuk menjalankan usaha.

Dapat disimpulkan bahwa usaha kecil adalah suatu usaha yang dikelola langsung oleh pemiliknya dengan jumlah karyawan kurang dari 20 orang. Karyawan yang dimiliki usaha kecil tersebut dapat berasal dari lingkungan keluarga maupun pihak lain dengan upah yang telah disepakati.

Metode *Bootstrapping*

Auken (2005) menyatakan *Financing Bootstrapping* adalah salah satu sumber permodalan untuk semua jenis usaha, khususnya untuk usaha kecil. Metode ini menjadi penting untuk usaha kecil karena memiliki kendala di dalam mendapatkan modal pihak eksternal dan ketika ingin meningkatkan modalnya. Hal ini dikarenakan adanya ketentuan tertentu yang harus diikuti oleh pemilik usaha apabila ingin mengajukan pinjaman modal kepada pihak eksternal. Seperti adanya tambahan bunga dalam setiap pembayaran kembali atas pinjaman tersebut.

Modal yang dikelola melalui metode *Bootstrapping* dapat melengkapkan atau justru menurunkan kemandirian modal pada sumber modal tradisional. Hal ini tergantung pada bagaimana pemilik usaha melakukan pengelolaan pada modalnya. Dalam operasi usaha yang normal semakin baik tingkat efisiensi dan efektivitas modal yang digunakan, maka akan semakin lengkap tingkat kemandirian modal dalam usaha tersebut.

Selanjutnya Ebben (2009) mengungkapkan kriteria teknik *Bootstrapping* yang digunakan usaha kecil dan menentukan bagaimana ini menjadi bervariasi dengan berdasarkan jenis usaha yang ada. Metode *Bootstrapping* memiliki empat metode. Terdiri atas metode *Owner-Related Financing & Resources*, *Customer Related*, *Delaying Payments* dan *Joint Utilization*. Metode *Owner-Related Financing & Resources* terdiri dari 6 teknik. Terdiri dari pembiayaan modal yang berasal dari gaji pemilik, pembiayaan modal dari kartu kredit pemilik, mendapatkan modal dari gaji pemilik pada usaha yang lain, memperkerjakan relasi atau teman dengan upah di bawah standar, menjalankan bisnis di rumah, dan menggunakan sistem barter untuk barang dan jasa. Metode ini terfokus pada bagaimana cara pemilik usaha

memberikan modal terhadap usahanya dan melakukan pembiayaan atas biaya langsung dalam usahanya.

Selanjutnya adalah metode *Customer Related*. Metode ini memiliki 6 teknik. Terdiri atas pemberian potongan harga untuk pembayaran di muka, mendapatkan uang muka dari *customers*, menggunakan metode yang dapat mempercepat penagihan faktur kepada *customers*, memberikan bunga pada faktur yang telah jatuh tempo, menghentikan transaksi dengan *customers* yang sering telat membayar faktur dan memilih *customers* yang dapat membayar faktur dengan cepat. Metode ini sepenuhnya menggambarkan hubungan suatu usaha dengan *customers*. Usaha tersebut tetap ingin memberikan pelayanan yang terbaik kepada *customers*-nya tanpa harus mengambil resiko besar atas piutang tidak tertagih.

Metode *Delaying Payments* memiliki 3 teknik. Ketiga teknik itu adalah menegosiasikan keadaan pembayaran, menunda pembayaran dengan sengaja, dan lebih memilih untuk menyewa peralatan daripada membelinya. Metode ini dapat menunjukkan bagaimana suatu usaha melakukan negosiasi kepada pihak *supplier* dalam hal pembayaran dan pengadaan peralatan. Suatu usaha dapat melakukan kesepakatan tertentu terkait metode dan jangka waktu pembayaran kepada pihak *supplier*. Selain itu, pemilik usaha juga dapat memutuskan untuk lebih memilih membeli atau menyewa peralatan berdasarkan kondisi keuangan usaha tersebut. Pemilik usaha harus memperhatikan dengan benar terkait perputaran uang usahanya apabila lebih memilih untuk melakukan pembelian peralatan. Begitu pula, apabila pemilik usaha lebih memilih untuk menyewa peralatan. Pemilik usaha harus dapat menimbang dengan benar mana yang lebih menguntungkan usahanya diantara membeli atau menyewa peralatan. Bila dalam jangka waktu pendek, pemilik usaha merasa masih belum mampu untuk membeli peralatan, maka pemilik usaha dapat menyewa peralatan terlebih dahulu. Selanjutnya pemilik usaha dapat menjadikan pembelian peralatan sebagai salah satu rencana jangka panjangnya.

Terakhir adalah metode *Joint Utilization*. Metode ini juga memiliki tiga teknik. Diantaranya adalah berbagi lokasi usaha, karyawan, dan peralatan dengan usaha lain. Metode *Joint Utilization* juga dipengaruhi oleh dua metode yang lain, yaitu metode *Customer Related* dan *Delaying Payments*. Adanya pembagian tersebut dapat berpengaruh pada keputusan yang dibuat oleh *customers* dan *supplier* saat melakukan transaksi, terutama dalam hal penghasilan dan pembayaran kepada *supplier*. Selain itu, penilaian *customers* dan *supplier* juga dapat menjadi sama atas usaha yang saling berbagi tersebut. Apabila dinilai baik, maka semua usaha tersebut akan dinilai baik dan dapat menjadi hal yang menguntungkan bagi semua usaha. Begitu pula, sebaliknya apabila dinilai buruk, maka semua usaha juga akan mendapatkan nilai yang buruk dan dapat mengakibatkan kerugian pada semua usaha.

Hubungan *Bootstrapping* dan Kondisi Keuangan Usaha Kecil

Pelaku usaha kecil melakukan *Bootstrapping* dalam usaha mereka sebagai bentuk respon mereka terhadap lingkungan sehingga mereka memiliki kecenderungan untuk melakukan teknik *Bootstrapping* saat menghadapi masalah keuangan (Levenson dan Willam, 2000). Usaha kecil juga membutuhkan kondisi keuangan yang baik sehingga ketersediaan kas dapat terjamin. Hal ini dapat meminimalkan kemungkinan bergantung kepada bantuan keuangan dari pihak eksternal.

Tidak ada peluang yang dimiliki usaha kecil untuk memperoleh pembiayaan baik dari bank maupun sumber pembiayaan eksternal lainnya saat kegiatan usaha sedang mengalami kesulitan keuangan. Sulit bagi pihak eksternal untuk memberikan bantuan modal kepada usaha kecil yang sedang dalam masalah. Pihak eksternal tentu tidak mau mengambil risiko besar tanpa ada jaminan yang besar pula atas bantuan modal tersebut. Apabila usaha kecil tersebut tidak bisa mengatasi masalah keuangannya dengan bantuan tersebut, maka hal ini justru akan menjadi masalah baru bagi usaha kecil. Salah satu cara yang dapat

dilakukan tanpa perlu mengajukan bantuan modal kepada pihak eksternal adalah dengan melakukan penundaan pembayaran kepada supplier dan gaji karyawan.

Chelariu *et al.* (2008) mengungkapkan wirausahawan memiliki kecenderungan yang penting dalam membuat dan mengembangkan suatu usaha baru. Seorang wirausahawan harus dapat mengelola modalnya secara efisien dan efektif, sehingga modal awal yang dimilikinya dapat tersalurkan dengan baik dalam usahanya. Lam (2010) mengungkap bahwa *Financing Bootstrapping* merupakan sarana keuangan wirausaha yang paling penting bahkan jauh lebih penting daripada pembiayaan melalui utang dan ekuitas. Wirausahawan dituntut kemandiriannya terutama dalam hal mengelola modal dan menjalankan usahanya secara mandiri, sehingga para wirausahawan dapat dianggap turut berperan penting dalam mempromosikan metode ini.

Hasil eksplorasi *Bootstrapping* dan pembiayaan usaha kecil pada usaha kecil di kawasan Jembatan Suramadu telah dilakukan oleh Rahmawati (2018). Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa penerapan *Bootstrapping* berpengaruh pada pola pembiayaan usaha kecil di Jembatan Suramadu. Hasil analisa menunjukkan bahwa dalam penentuan sumber daya internal usaha, pola pembiayaan dipengaruhi oleh tingkat pendidikan pemilik usaha kecil tersebut. Tingkat pendidikan pemilik usaha turut berperan dalam hal pengambilan keputusan dalam menjalankan usahanya. Semua pemilik usaha kecil di Jembatan Suramadu melakukan pembiayaan awal usaha mereka dari keluarga. Serta pola pembiayaan dalam prefektif *customers* dipengaruhi oleh umur bisnis usaha kecil tersebut. Terdapat ketergantungan terhadap pendapatan yang diperoleh dari *customers* berupa kas atau *down payment*.

Pembiayaan Usaha Kecil

Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Bab IV menjelaskan terkait Pembiayaan dan Penjaminan. Dalam pasal 21 dinyatakan bahwa Pemerintah menyediakan pembiayaan bagi usaha kecil. Selain itu, Pemerintah juga memberikan kesempatan bagi Pemerintah Daerah, Badan Usaha Miliki Negara (BUMN) dan Usaha Besar untuk berperan serta dalam menyediakan pembiayaan tersebut. Selanjutnya, pada pasal 22 dijelaskan bahwa Pemerintah juga berupaya untuk meningkatkan sumber pembiayaan untuk usaha kecil. Diantaranya adalah pengembangan sumber pembiayaan dari kredit perbankan dan lembaga keuangan bukan bank, pengembangan lembaga modal ventura; pelebagaan terhadap transaksi anjak piutang, peningkatan kerjasama antara Usaha Kecil melalui koperasi simpan pinjam dan koperasi jasa keuangan konvensional dan syariah; dan pengembangan sumber pembiayaan lain sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan. Berdasarkan pasal 22 tersebut dapat disimpulkan bahwa Pemerintah tidak ingin usaha kecil hanya bergantung pada kredit dari perbankan dalam hal pembiayaan usahanya. Agar usaha kecil dapat menjalankan usahanya secara mandiri tanpa harus terlibat dengan kredit yang tidak bisa dikembalikan.

Pola Pembiayaan Usaha kecil

Usaha kecil dapat didirikan dengan motivasi dari pemiliknya yang ingin memiliki suatu usaha yang dapat berkelanjutan. Akan tetapi sering kali hal ini terkendala oleh modal awal yang dimiliki. Dimulai dengan sikap kehati-hatian yang diterapkan penyedia dana pinjaman seperti bank atau bahkan dari rekan pemilik usaha kecil terhadap usaha yang baru dimulai hingga tingkat suku bunga kredit yang dirasa masih cukup tinggi dan sulitnya menyediakan sejumlah aktiva sebagai jaminan atas pinjaman, sehingga usaha kecil yang baru dimulai dapat mengalami kesulitan untuk berkembang dan tidak memiliki kepastian dalam kelanjutan usahanya.

Hal ini kemudian menimbulkan masalah baru untuk pemilik usaha kecil. Dimana mereka harus berusaha untuk menyediakan modal awal yang cukup dan dapat melakukan efisiensi dan efektivitas terhadap pengelolaan atas modal tersebut. Alternatif pendanaan pun

dibutuhkan oleh pemilik usaha kecil, sehingga risiko kebangkrutan dapat diminimalisir dan keberlangsungan usahanya pun dapat menjadi lebih terjamin. Pemilik usaha kecil bisa memiliki sumber pendanaan yang lebih beragam dengan adanya alternatif pendanaan tersebut.

Munizu (2010) menyatakan bahwa pada umumnya pemilik usaha kecil mendirikan usahanya diawali dengan menggunakan modal sendiri serta lebih banyak menggunakan pendanaan dari keluarga untuk meningkatkan kegiatan usahanya. Hasil penelitian yang dilakukan Fitria dan Indriani (2017) terhadap UMKM furniture di Jepara menunjukkan adanya berbagai bentuk kredit dan pembiayaan yang tersedia. Terdiri dari pinjaman ke lembaga keuangan, pinjam meminjam dari orang ke orang (*rentenir*), kerjasama dengan pemilik bahan baku (kayu), kerja sama dengan pemilik modal dan kerjasama dengan *customers* (perusahaan pemesan). Selanjutnya dari kelima bentuk pembiayaan tersebut, bentuk pembiayaan yang dianggap paling menarik adalah kerjasama dengan pemilik modal dengan sistem bagi hasil dan adanya pembiayaan yang disediakan oleh *customers*, karena kedua bentuk pembiayaan tersebut dianggap lebih murah dan menarik serta memiliki jatuh tempo yang tidak terlalu lama, sehingga akses permodalan diperlukan agar usaha kecil dapat berkembang.

Pada hasil penelitian Suci (2017) diungkapkan bahwa usaha kecil telah mampu bertahan dalam perekonomian Indonesia. Usaha berskala kecil lebih mampu bertahan daripada perusahaan yang berskala besar pada saat terjadi krisis moneter 1998. Hal ini dikarenakan tidak adanya ketergantungan pada modal besar atau pinjaman dengan mata uang asing oleh mayoritas usaha kecil. Akan tetapi, usaha kecil tidak akan bisa mengembangkan usahanya apabila tidak mendapatkan bantuan modal dalam bersaing. Pemilik usaha kecil membutuhkan bantuan modal agar dapat mengembangkan usahanya dan bersaing dengan pesaingnya.

Cowling *et al.* (2016) menyatakan bahwa usaha kecil dan menengah sangat rentan terhadap kontraksi pasokan kredit yang diberikan pada paparan risiko tinggi mereka. Terdapat kecenderungan lembaga keuangan untuk memajukan kredit. Usaha yang tidak memiliki arus kas surplus masih terkendala kuantitas seperti pada penurunan yang cukup besar pada pinjaman terhadap *value rates*. Lebih lanjut, usaha kecil dan menengah juga memiliki keterbatasan sumber daya eksternal selain dari bank komersial.

Auken (2005) menjelaskan bahwa asumsi yang berhubungan dengan teori tradisional struktur modal tidak dapat mengenali banyak masalah yang harus dihadapi usaha kecil. Usaha kecil memiliki masalah yang berbeda dalam hal akses pasar modal, adanya modal, dan pengetahuan pembiayaan alternatif, sehingga *Bootstrapping* dapat menjadi sumber modal yang penting, terutama ketika sumber modal tradisional sulit untuk diperoleh atau tidak tersedia. Adanya pemahaman yang relatif rendah terhadap pentingnya *Bootstrapping* oleh pemilik usaha. Hal ini menunjukkan adanya kemungkinan pemilik usaha tidak terbiasa dengan relevansi dan potensi kelebihan yang dimiliki *Bootstrapping*. Salah satu akibatnya adalah pemilik usaha tidak dapat mengoptimalkan manfaat dari *Bootstrapping* dalam struktur modal mereka. Pemilik usaha yang menggunakan *Bootstrapping* secara optimal juga dimungkinkan meremehkan relevansi dan pentingnya *Bootstrapping*.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian dan Gambaran dari Objek Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Metode penelitian deskriptif kualitatif adalah suatu pendekatan penelitian kualitatif dengan mendeskripsikan data-data yang didapat dari hasil wawancara yang mendalam kepada objek penelitian.

Objek dalam penelitian ini adalah pemilik usaha kecil di wilayah Kecamatan Sawahan, Kota Surabaya. Pemilihan obyek penelitian ini dilakukan dengan menggunakan salah satu cara pada teknik *non-probability sampling*, yaitu *purposive sampling*. Teknik tersebut dilakukan

dengan melakukan pengambilan sampel dari sumber data dengan menggunakan pertimbangan tertentu.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang penting dalam suatu penelitian. Hal ini dikarenakan tujuan utama dari penelitian adalah untuk mendapatkan data. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data berupa wawancara semiterstruktur (*in-depth interview*). *In-depth interview* adalah proses mendapatkan informasi dengan melakukan dialog dengan informan yang dapat memberikan informasi dalam konteks observasi partisipasi untuk kepentingan penelitian (Satori dan Komariah, 2017). Teknik ini dilakukan dengan wawancara mendalam kepada objek penelitian dengan menggunakan serangkaian pertanyaan-pertanyaan yang bersifat terbuka.

Satuan Kajian

Satuan kajian dari penelitian ini adalah pemilik usaha kecil di wilayah Kecamatan Sawahan, Kota Surabaya. Berdasarkan satuan kajian tersebut, maka peneliti menentukan teknik pengambilan sampel dengan cara *purposive sampling*. Teknik tersebut dilakukan dengan melakukan pengumpulan data dari 5 orang informan dengan kriteria sebagai berikut : (1) Informan merupakan memiliki usaha kecil; (2) Pemilik usaha kecil berdomisili dan/atau memiliki lokasi usaha di wilayah Kecamatan Sawahan, Kota Surabaya; (3) Pemilik usaha kecil hanya memperkerjakan kurang dari 20 karyawan dalam usahanya; (4) Pemilik usaha kecil memiliki keinginan untuk mengembangkan usahanya.

Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini dilakukan teknik analisis data dengan model Miles dan Huberman. Analisis data pada metode penelitian kualitatif dilakukan ketika pengumpulan data sedang berlangsung dan setelah pengumpulan data telah selesai dilakukan pada suatu periode tertentu. Sebenarnya peneliti telah dapat dikatakan sudah melakukan analisis terhadap jawaban informan pada saat wawancara.

Apabila peneliti merasa jawaban informan belum memuaskan setelah dianalisis, maka peneliti dapat mengajukan pertanyaan lagi seterusnya hingga pada tahap tertentu dan data yang diperoleh dianggap kredibel. Sugiyono (2017) mengemukakan bahwa pada model Miles dan Huberman terdapat aktivitas dalam menganalisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah menjadi jenuh. Berdasarkan model ini terdapat tiga aktivitas dalam analisis data. Yang terdiri dari reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan dan verifikasi.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Usaha Kecil di Kecamatan Sawahan

Kecamatan Sawahan adalah salah satu dari 31 kecamatan yang ada di wilayah Kota Surabaya. Kecamatan Sawahan terdiri atas 6 kelurahan dengan luas wilayah mencapai kurang lebih $\pm 7,64$ km². Enam kelurahan tersebut terdiri atas Kelurahan Petemon, Sawahan, Kupang Krajan, Banyu Urip, Putat Jaya, dan Pakis. Kemudian kecamatan sawahan terbagi atas 72 Rukun Warga (RW) dan 549 Rukun Tetangga (RT). Kelurahan Pakis terdiri dari 10 RW dan 93 RT. Kelurahan Putat Jaya terdiri dari 15 RW dan 115 RT. Kelurahan Banyu Urip terdiri dari 9 RW dan 91 RT. Kelurahan Kupang Krajan terdiri dari 7 RW dan 63 RT. Kelurahan Petemon terdiri dari 18 RW dan 123 RT. Sedangkan Kelurahan Sawahan terdiri dari 13 RW dan 64 RT. Kecamatan Sawahan memiliki kepadatan penduduk sebesar 28.145 jiwa/ km² dengan 67.002 keluarga dan 215.024 jiwa berdasarkan data per kelurahan di tahun 2017.

Berdasarkan data yang tercatat oleh BPS di tahun 2017 terdapat pasar pemerintah dan pasar swasta di wilayah kecamatan Sawahan. Pasar terdiri atas 5 pasar pemerintah dan 5 pasar swasta yang tersebar di wilayah Kecamatan Sawahan. Pada Kelurahan Putat Jaya terdiri atas satu pasar pemerintah. Pada Kelurahan Banyu Urip terdiri atas 1 pasar pemerintah dan 2 pasar swasta. Pada Kelurahan Petemon terdiri atas satu pasar pemerintah dan 2 pasar swasta. Pada Kelurahan Sawahan terdiri atas dua pasar pemerintah dan satu pasar swasta. Sedangkan Kelurahan Pakis dan Kelurahan Kupang Krajan tidak memiliki pasar di wilayahnya. Luas pasar pemerintah adalah 16.053 m². Sedangkan pasar swasta memiliki luas 15.500 m². Pasar pemerintah memiliki 1530 pedagang dan pasar swasta memiliki 1400 pedagang.

Pasar pemerintah dikelola oleh Perusahaan Daerah Pasar Surya Kota Surabaya. Pasar terbagi menjadi tiga kelas, yaitu utama, I, II, III dan Darurat. Wilayah Kecamatan Sawahan memiliki 1 pasar utama, 1 pasar kelas I, 2 pasar kelas II, 1 pasar kelas III, dan tidak memiliki pasar darurat. Secara keseluruhan kelima pasar tersebut memiliki 1.954 stand di dalamnya.

Wilayah Kecamatan Sawahan juga memiliki sejumlah minimarket dan supermarket. Berdasarkan data yang tercatat oleh BPS pada tahun 2017 terdapat 31 minimarket dan 4 supermarket yang berada di wilayah Kecamatan Sawahan. Kelurahan Pakis memiliki sebanyak 9 minimarket. Kelurahan Putat Jaya memiliki 2 minimarket. Kelurahan Banyu Urip memiliki 4 minimarket dan 1 supermarket. Kelurahan Kupang Krajan memiliki 4 minimarket dan 1 supermarket. Kelurahan Petemon memiliki 4 supermarket. Sedangkan Kelurahan Sawahan memiliki 8 minimarket dan 2 supermarket.

BPS menggolongkan usaha mikro dan kecil dengan jumlah tenaga kerja kurang dari 20 pekerja. BPS membagi industri usaha mikro dan kecil ke dalam 8 kelompok industri berdasarkan bahan baku utamanya. Kelompok industri tersebut adalah industri barang dari kulit (tas, sepatu, sandal, dan lain-lain), industri barang dari kayu (meja, kursi, lemari, dan lain-lain), industri barang dari logam mulia atau bahan logam (perabot dan perhiasan dari logam, dan lain-lain), industri barang dari kain/tenun (kerajinan tenun konveksi, dan lain-lain), industri gerabah/keramik/batu (genteng, batu bata, tegel porselin, keramik, dan lain-lain), industri anyaman yang terbuat dari rotan/bambu, rumput pandan, dan lain-lain), industri makanan dan minuman (pengolahan dan pengawetan daging, ikan, buah-buahan, sayuran, minyak dan lemak, susu dan makanan dari susu, makanan dan minuman lain, dan lain-lain), dan industri lainnya.

Pada wilayah Kecamatan Sawahan terdiri atas 310 industri usaha mikro dan kecil yang terbagi ke dalam 8 kelompok tersebut. Terdapat 15 industri barang dari kulit, 14 industri barang dari kayu, 2 industri barang dari logam mulia atau bahan logam, 55 industri barang dari kain/tenun, 2 industri gerabah/keramik/batu, 8 industri anyaman, 102 industri makanan dan minuman, dan 112 industri lainnya.

Berdasarkan data yang telah dipaparkan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa wilayah Kecamatan Sawahan merupakan sebuah wilayah yang sangat strategis untuk mendirikan usaha. Wilayah Kecamatan Sawahan memiliki jumlah penduduk yang cukup banyak dan tingkat kepadatan penduduk yang tinggi. Hal tersebut dapat memberikan pangsa pasar yang menarik bagi usaha kecil dengan jumlah konsumen yang besar. Persaingan antar usaha kecil juga akan cukup kompetitif dengan tingkat kepadatan penduduk yang tinggi. Namun, usaha kecil juga harus bersaing dengan 31 minimarket yang ada di wilayah Kecamatan Sawahan. Akan tetapi, persaingan tersebut tidak akan berlangsung pada keseluruhan usaha kecil. Terdapat 8 kelompok industri usaha mikro dan kecil yang dimana tidak semua kelompok industri tersebut juga menghasilkan atau menjual barang dan jasa yang juga ditawarkan oleh minimarket. Sehingga persaingan yang paling kompetitif justru dapat terjadi antar usaha kecil itu sendiri.

Kedelapan kelompok industri tersebut juga memiliki jumlah usaha yang beragam. Dimana pada setiap kelompok industri akan memiliki tingkat persaingan yang berbeda-beda

bergantung pada jumlah usaha dalam kelompok industri tersebut. Berdasarkan data di atas, jumlah usaha terbesar memang berada pada kelompok industri lainnya. Akan tetapi, industri lainnya tersebut juga terbagi menjadi lebih beragam lagi. Dimana pada data yang diperoleh tidak dijelaskan lebih lanjut terkait pembagian kelompok dalam industri lainnya tersebut, sehingga peneliti menilai bahwa persaingan yang terjadi dapat menjadi tidak kompetitif apabila kelompok industri di dalam industri lainnya lebih beragam lagi.

Peneliti menilai bahwa kelompok industri yang paling kompetitif adalah pada industri makanan dan minuman. Terdapat sejumlah 102 usaha yang harus bersaing secara ketat untuk merebut pangsa pasar di wilayah Kecamatan Sawahan. Peneliti menilai meskipun usaha tersebut menawarkan jenis makanan dan minuman dengan jenis yang berbeda, persaingan akan tetap menjadi tinggi mengingat adanya budaya konsumtif yang cukup besar saat ini. Pada era milenial saat ini, *customers* tidak hanya sekedar membeli makanan dan minuman yang biasa mereka beli, akan tetapi mereka juga akan cenderung ingin membeli sesuatu yang baru atau yang sedang menjadi tren saat ini. Hal ini juga akan memacu semua usaha untuk menciptakan inovasi baru dan tindakan kreatif yang harus dilakukan untuk menarik perhatian *customers*. Hal ini juga berlaku untuk semua kelompok industri lainnya dimana persaingan antar usaha harus dimenangkan secara sehat dengan cara yang kreatif.

Selanjutnya peneliti juga menilai bahwa industri barang dari logam mulia atau bahan logam dan industri gerabah/keramik/batu memiliki potensi yang menarik di wilayah Kecamatan Sawahan. Untuk kedua industri tersebut masing-masing hanya memiliki 2 usaha saja. Hal ini dapat menunjukkan bahwa industri tersebut hanya akan saling bersaing satu sama lain dalam wilayah tersebut atau justru juga akan sama-sama bersaing dengan usaha lain di luar wilayah tersebut. Usaha lain di luar wilayah tersebut juga dapat melihat ini sebagai potensi pengembangan usaha yang baik dimana mereka hanya akan memiliki sedikit kompetitor lokal. Kemudian usaha di dalam wilayah tersebut harus mampu mempertahankan pangsa pasar mereka di dalam wilayah tersebut. Tentunya inovasi dan tindakan kreatif juga diperlukan dalam mempertahankan dan mengembangkan usaha mereka.

Untuk keempat kelompok industri lainnya, yakni industri barang dari kulit, barang dari kayu, barang dari kain/tenun dan barang anyaman, peneliti menilai keempat kelompok industri tersebut memiliki pangsa pasar yang berbeda-beda dengan potensi pasar yang sama. Keempat industri tersebut dinilai lebih membutuhkan tindakan kreatif yang lebih dalam mengembangkan usahanya dan lebih memberikan perhatian pada kepemilikan hak cipta atas produk yang dihasilkan dalam usahanya. Hal ini dikarenakan peneliti menilai akan sulit bagi usaha tersebut untuk berkelanjutan di masa yang akan datang apabila kedua hal tersebut kurang mendapatkan perhatian. Peneliti menilai bahwa hal terpenting dalam keempat industri tersebut adalah bagaimana pemilik usaha mengembangkan ide-ide kreatif yang dimilikinya untuk dapat diwujudkan dalam usahanya dengan efektif dan efisien.

Pemerintah juga telah memberikan perhatian kepada para pelaku usaha dalam lokasi usaha untuk menjual produknya. Pemerintah telah menyediakan adanya 5 pasar pemerintah dan 5 pasar swasta yang ada di wilayah kecamatan Sawahan. Dimana 5 pasar pemerintah telah memberikan fasilitas berupa 1.954 *stand* di dalam semua pasar tersebut secara keseluruhan. Hal ini pun kembali menyatakan bahwa persaingan yang paling kompetitif lebih dimungkinkan terjadi pada antar usaha kecil ketimbang dengan minimarket. Pelaku usaha kecil dapat memanfaatkan fasilitas tersebut dengan efektif dan efisien.

Pasar juga dapat memberikan pangsa pasar yang berbeda daripada lokasi usaha yang lain, seperti rumah atau tempat usaha lain selain pasar. Pada saat menjalankan usahanya di pasar, usaha kecil dapat bertemu dengan lebih banyak *customers*. Pelanggan tersebut dapat menjadi beragam dan memiliki kebutuhan yang beragam pula. Hal tersebut dapat menumbuhkan potensi pengembangan usaha yang lebih tinggi bagi usaha kecil. Usaha kecil

dapat berinteraksi dengan lebih banyak dan lebih sering dengan banyaknya *customers* yang ada di pasar. Bergantung pada kelompok industrinya, usaha kecil dapat menemukan pesaing yang sama atau justru pesaing dengan barang substitusi dari barang yang ditawarkannya sehingga usaha kecil dapat lebih mengembangkan usahanya dalam persaingan tersebut.

Akan tetapi perlu diingat juga, bahwa karakter dari masing-masing pelaku usaha kecil di pasar juga menjadi beragam. Hal ini dapat menjadi tantangan tersendiri bagi para pelaku usaha kecil dalam bersaing secara sehat. Mereka harus memahami bagaimana cara yang tepat untuk dapat bersaing secara sehat tanpa saling mencurangi satu sama lain. Serta di saat yang sama mereka juga harus terus mampu bertahan dan berkembang untuk kelangsungan usaha mereka di masa yang akan datang.

Lebih lanjut, pengertian usaha kecil sendiri dapat menjadi beragam. Ada beberapa pengertian yang berbeda oleh sejumlah ahli, menurut undang-undang dan BPS. Hubies (2009) menyatakan bahwa terdapat tiga kelompok usaha yang termasuk dalam usaha yang benar-benar kecil dan mikro yaitu usaha mandiri tanpa dengan menggunakan tenaga kerja lain, usaha kecil yang menggunakan anggota keluarga sebagai tenaga kerja, dan usaha kecil dengan tenaga kerja yang upahnya telah ditentukan. Menurut Prawirokusumo (2000), usaha kecil adalah usaha yang biasanya dikelola pemilik usaha dengan memberikan arahan kepada beberapa karyawannya dan tidak memiliki keahlian khusus untuk menjalankan usaha.

Dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang usaha kecil dinyatakan bahwa usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini. Dalam undang-undang tersebut ditetapkan bahwa usaha kecil hanya memiliki kekayaan bersih sebesar Rp50.000.000 hingga Rp500.000.000 (tidak termasuk tanah dan bangunan). Usaha kecil tersebut harus milik warga negara Indonesia, berdiri sendiri dan berbentuk orang perseorangan. Sedangkan Badan Pusat Statistik (BPS) mendefinisikan usaha kecil sebagai suatu usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja sebanyak 5-19 orang.

Dapat disimpulkan bahwa usaha kecil adalah suatu usaha yang dikelola langsung oleh pemiliknya dengan jumlah karyawan kurang dari 20 orang. Karyawan yang dimiliki usaha kecil tersebut dapat berasal dari lingkungan keluarga maupun pihak lain dengan upah yang telah disepakati.

Profil Informan

Informan 1

Pemilik usaha mengawali usahanya dengan harapan dapat memiliki penghasilan yang besar. Sehingga diharapkan dapat memperbaiki keadaan ekonomi keluarga menjadi lebih baik. Beliau juga menambahkan bahwa usahanya ini dapat didirikan berdasarkan niat dan keinginan yang kuat untuk bisa mendirikan sebuah usaha.

Usaha *catering* ini menggunakan modal awal yang berasal dari dana pribadi pemilik. Dana pribadi tersebut berasal dari tabungan pemilik. Kemudian seiring berjalannya usaha, pemilik juga melakukan pinjaman ke BKM (Badan Keswadayaan Masyarakat) yang disediakan oleh kelurahan serta koperasi simpan pinjam yang dimiliki oleh PKK (Pembinaan Kesejahteraan Keluarga) di lingkungan tempat tinggalnya.

Pemilik usaha menjelaskan bahwa pembiayaan yang ada dalam usahanya bergantung sesuai jumlah pesanan yang ada. Biaya yang dikeluarkan adalah biaya untuk melakukan pembelian atas bahan-bahan yang dibutuhkan dalam resep sesuai pesanan serta upah tenaga kerja. Dengan adanya pesanan yang terus datang ditambah juga adanya penjualan

harian, pemilik usaha merasa bahwa kondisi keuangannya saat ini cenderung stabil. Selain itu, juga karena pemilik lebih memilih untuk membeli peralatan yang dibutuhkan dalam usahanya daripada melakukan penyewaan sehingga tidak ada biaya sewa yang dikeluarkan.

Pemilik mengungkapkan bahwa beliau belum memiliki keinginan untuk melakukan pinjaman ke bank. Hal ini bukan dikarenakan adanya kesulitan dalam pengajuan pinjaman kepada bank. Pemilik usaha pun juga merasa belum tertarik untuk mengajukan pinjaman modal kepada bank. Tetapi lebih kepada pemilik usaha ingin berkembang di wilayah sekitarnya karena adanya keterbatasan yang dimiliki.

Pemilik usaha berharap agar usahanya ini dapat berjalan dengan lancar. Kemudian resep masakan dari *catering*-nya bisa diturunkan pada anggota keluarganya yang lain. Pemilik usaha juga ingin mengembangkan usahanya ini menjadi besar dan memiliki *branding* yang baik seperti Lapis Kukus Surabaya. Akan tetapi, karena adanya keterbatasan yang dimiliki, seperti tempat usaha, biaya yang besar serta jumlah tenaga kerja yang lebih banyak, maka pemilik ingin agar usaha ini dapat berkembang di wilayah sekitarnya untuk sementara waktu ini.

Informan 2

Pada awalnya pemilik usaha adalah seorang pegawai pada suatu usaha percetakan. Akan tetapi, pada suatu ketika pemilik dari usaha percetakan tersebut harus pindah ke kota yang lain. Sementara itu, pemilik usaha ini tidak berkeinginan untuk ikut pindah. Oleh karena itu, pemilik usaha kemudian memulai untuk membuka usaha percetakan sendiri.

Berawal dengan modal pribadi, kemudian pemilik memulai usahanya dengan menyewa mesin cetak. Modal pribadi tersebut berasal dari gaji pemilik saat bekerja di tempat usaha sebelumnya. Seiring berjalannya waktu dengan penghasilan yang diperoleh, pemilik mulai mendapatkan dana untuk membeli mesin cetak. Tenaga kerja yang dipekerjakan pada usaha ini awalnya berasal dari lingkungan keluarga sendiri. Kemudian untuk saat ini masing-masing anggota keluarga tersebut juga telah mendirikan usahanya masing-masing di luar usaha milik pemilik.

Selanjutnya, pembelian aset yang ada kemudian juga dilakukan dengan melakukan pinjaman ke bank. Pemilik menyatakan bahwa tidak ada kesulitan yang dialami dalam pengajuan pinjaman selama ada aset yang dimiliki oleh pemilik usaha. Pembayaran untuk pengembalian pinjaman dilakukan dengan cara tertentu. Cara tersebut adalah ketika pemilik usaha menerima pembayaran dari *customers*, maka penerimaan tersebut akan diutamakan untuk melakukan pembayaran atas pinjaman setiap bulannya. Hal ini dilakukan agar pinjaman atas bank dapat segera dikembalikan sepenuhnya. Pembayaran atas upah tenaga kerja juga tidak terpengaruh dengan adanya cara tersebut. Karena upah tenaga kerja dibayarkan pada setiap minggunya. Selain itu, untuk pembayaran kepada supplier juga dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati pada saat transaksi awal.

Pemilik menyatakan bahwa kondisi keuangan usahanya saat ini bisa dibilang stabil. Karena pemilik merasa bahwa arus kas masuk dan keluar yang ada juga relatif stabil. Pemilik usaha berharap untuk dapat mengembangkan usahanya hingga bisa menjadi Perseroan Terbatas (PT).

Informan 3

Pada awalnya pemilik usaha adalah seorang karyawan pada suatu ekspedisi. Kemudian pemilik mencoba untuk mengambil ilmu yang ada selama beliau bekerja. Setelah merasa mendapatkan ilmu yang cukup, maka pemilik pun mencoba membuka usahanya sendiri. Modal awal yang dimiliki untuk membuka usaha tersebut adalah berasal dari dana pribadinya. Dana pribadi tersebut diperoleh dari gaji yang beliau terima selama bekerja sebelumnya.

Seiring dengan berjalannya waktu untuk mengembangkan usahanya ini, pemilik juga melakukan peminjaman modal ke bank. Akan tetapi, menurut pemilik disetujui tidaknya suatu pengajuan pinjaman adalah bergantung pada kredibilitas peminjam. Yang dimaksud adalah terkait tentang apakah peminjam terdaftar dalam *black list* bank atau tidak. *Black list* adalah daftar hitam yang berisi tentang daftar nama-nama orang yang pernah melakukan kredit macet. Pemilik juga menilai bahwa disetujuinya pinjaman modal ke bank tidak tergantung pada kepemilikan aset yang dimiliki.

Pinjaman modal dari bank tersebut kemudian digunakan untuk melakukan pembelian aset. Akan tetapi, juga ada pembelian aset yang dilakukan pembeliannya dari keuntungan yang diperoleh. Ada pola pembiayaan tertentu yang dilakukan dalam usaha ini. Pola tersebut adalah ketika aset yang dibeli melalui angsuran dengan pihak lain telah selesai, maka dokumen kepemilikan dari aset tersebut dapat dijamin untuk memperoleh pinjaman lain. Pinjaman lain tersebut dapat digunakan untuk pembiayaan usaha yang lain.

Pemilik usaha menilai bahwa kondisi keuangan usahanya berbeda dengan 1 - 2 tahun yang lalu. Menurut pemilik, hal ini dikarenakan kondisi ekonomi yang berbeda dengan tahun-tahun sebelumnya. Pemilik usaha juga menilai mungkin disebabkan oleh pajak yang tinggi untuk import sehingga *customers*-nya juga akan berpikir dua kali untuk menggunakan jasa pengiriman barang, apabila barang yang *diimport* hanya berjumlah sedikit. Dengan jumlah yang sedikit tersebut, pajaknya mungkin juga akan lebih besar daripada keuntungan yang diperoleh. Sedangkan bila membeli dalam jumlah yang banyak, juga belum tentu semua barang yang diimport tersebut juga akan cepat laku dan memberikan keuntungan.

Pemilik usaha berharap agar usahanya masih mampu untuk bertahan ke depannya. Karena menurut pemilik, apabila melihat kondisi ekonomi yang seperti ini, dimana dalam pembiayaan usaha dan kegiatan ekonomi sedang susah, diharapkan usahanya masih dapat bertahan. Pemilik juga menambahkan bahwa usahanya harus mampu bertahan dengan target yang dapat dicapai.

Informan 4

Pada awalnya pemilik usaha adalah seorang tenaga kerja pada usaha percetakan yang lain. Kemudian pemilik usaha mencoba untuk belajar memiliki usaha dan mengambil ilmu yang bisa diperoleh. Setelah merasa mampu, kemudian pemilik mencoba untuk membuka usaha percetakkannya sendiri.

Modal awal yang digunakan dalam usaha ini adalah dana pribadi. Dana pribadi tersebut berasal dari gaji yang diperoleh saat bekerja sebelumnya. Kemudian seiring dengan berjalannya waktu, untuk menambah aset dalam usahanya, maka pemilik juga melakukan pinjaman kepada bank. Pembayaran atas pinjaman tersebut dilakukan sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati bersama. Menurut pemilik, disetujuinya pengajuan pinjaman tersebut bergantung kepada kepemilikan aset yang dimiliki.

Pemilik usaha menilai kondisi keuangannya cenderung dalam keadaan yang stabil sehingga pemilik usaha berharap agar usahanya dapat berkembang terus ke depannya. Pemilik juga berharap dapat menambah jumlah aset yang dimiliki serta jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan.

Informan 5

Pemilik usaha memulai usahanya dengan alasan coba-coba karena pemilik usaha merasa memiliki keahlian di bidang tersebut sehingga beliau mulai mencoba untuk membuka usaha. Seiring berjalannya waktu pun pada akhirnya beliau menekuni usaha ini hingga saat ini.

Modal awal dari usaha ini berasal dari tabungan pribadi dari pemilik. Kemudian pengelolaan keuangan dilakukan dengan pencatatan atau pembukuan kecil-kecilan. Dalam satu kali pemberian jasa bengkel dihitung semua biaya yang dibutuhkan termasuk biaya

untuk jasa yang diberikan kemudian ditambah dengan keuntungan yang diinginkan. Setelah itu, mulai dilakukan pembelian bahan yang dibutuhkan dan membayar tenaga kerja. Secara keseluruhan semua pembiayaan dilakukan bergantung pada jasa yang diminta oleh *customers*.

Pemilik usaha menilai bahwa kondisi keuangan saat ini sedang stabil. Pemilik usaha juga menyatakan bahwa beliau tidak memiliki pola lain tertentu yang dilakukan dalam melakukan pembiayaan dalam usaha ini.

Pemilik berharap bahwa usahanya ini dapat terus berkembang. Kemudian dalam melakukan pembiayaan, pemilik berharap dapat meminimalisir biaya-biaya yang sebenarnya tidak perlu dilakukan seperti dengan memaksimalkan penggunaan alat yang ada, sehingga tidak perlu melakukan pengeluaran untuk membeli alat-alat yang sebenarnya belum terlalu dibutuhkan. Pengeluaran yang dilakukan pun dapat lebih mudah dikendalikan dan tidak membengkak. Pembiayaan untuk yang lainnya juga tidak terpengaruh dan keuntungan yang diinginkan masih bisa terus diperhitungkan.

Presentasi Data

Data yang dipresentasikan pada penelitian ini menggambarkan metode *Bootstrapping* mana saja yang digunakan oleh ke 5 informan yang telah diwawancarai oleh peneliti.

Tabel 1
Presentasi Penggunaan Metode *Bootstrapping* Pada Usaha Kecil

No	Metode	Faktor-Faktor	1	2	3	4	5
	<i>Bootstrapping</i>						
1	<i>Customer Related</i>	Pemberian potongan harga untuk pembayaran di muka	-	V	V	-	V
		Mendapatkan uang muka dari <i>customers</i>	V	V	V	V	V
		Menggunakan metode yang dapat mempercepat penagihan faktur kepada <i>customers</i>	-	V	V	V	V
		Memberikan bunga pada faktur yang telah jatuh tempo	-	-	-	-	-
		Menghentikan transaksi dengan <i>customers</i> yang sering telat membayar faktur	-	-	-	V	-
		Memilih <i>customers</i> yang dapat membayar faktur dengan cepat	V	-	-	V	V
2	<i>Delaying Payments</i>	Menegosiasikan keadaan pembayaran	V	V	V	V	V
		Menunda pembayaran dengan sengaja	-	-	V	-	-
		Lebih memilih untuk menyewa peralatan daripada membelinya	-	V	V	-	-
3	<i>Owner-Related Financing & Resources</i>	Pembiayaan modal yang berasal dari gaji pemilik	-	V	V	V	-
		Pembiayaan modal dari kartu kredit pemilik	-	-	-	-	-
		Mendapatkan modal dari gaji pemilik pada usaha yang lain	-	-	-	-	-
		Memperkerjakan relasi atau teman dengan upah di bawah standar	V	-	-	-	-
		Menjalankan bisnis di rumah	V	V	-	V	-
		Menggunakan sistem barter untuk barang dan jasa.	-	-	-	-	-
4	<i>Joint Utilization</i>	Berbagi tempat usaha dengan pemilik usaha lain	-	-	V	-	-
		Berbagi karyawan dengan pemilik usaha lain	-	-	-	-	-
		Berbagi peralatan dengan pemilik usaha lain	-	-	V	V	-

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Dari tabel 1 dapat disimpulkan bahwa kelima informan menggunakan metode *Bootstrapping* secara beragam. Pada setiap metode yang ada, kelima informan dapat melakukan beberapa faktor yang ada, tapi juga tidak melakukan beberapa faktor yang lain.

Pada metode *Customer Related* kelima informan tidak memberikan bunga pada faktur yang telah jatuh tempo. Kelima informan juga tidak melakukan pembiayaan modal dari kartu kredit pemilik serta tidak menggunakan sistem barter untuk barang dan jasa pada metode *Owner-Related Financing & Resources*. Sedangkan pada metode *Joint Utilization*, kelima informan setuju untuk tidak menggunakan berbagi karyawan dengan pemilik usaha lain.

Analisis Data

Analisis Customer Related

Pada metode *Customer Related* kelima informan sepakat menggunakan metode ini dalam pola pembiayaan yang mereka lakukan. Kelima informan hanya sepakat untuk mendapatkan uang muka dari *customers*. Hal ini dilakukan agar informan memiliki jaminan bahwa *customers* tidak akan membatalkan transaksi secara sepihak. Serta juga sebagai komitmen dari informan kepada *customers*-nya bahwa transaksi yang telah disepakati akan diselesaikan sesuai dengan kesepakatan bersama sedangkan untuk pemberian potongan harga untuk pembayaran di muka, hanya informan kedua, ketiga dan kelima yang setuju untuk melakukannya. Hal ini dapat terjadi karena informan yang setuju merasa bahwa apabila transaksi yang ada bernilai cukup besar, maka tidak ada masalah apabila ada pemberian diskon kepada *customers*. Selama pemberian diskon tersebut tidak menimbulkan kerugian bagi usahanya.

Informan pertama tidak setuju untuk menggunakan metode yang dapat mempercepat penagihan faktur kepada *customers*, sedangkan keempat informan lainnya setuju untuk melakukannya. Hal ini dikarenakan informan pertama telah merasa bahwa *customers* yang dimilikinya telah memiliki loyalitas yang cukup dalam hal pembayaran sehingga informan merasa tidak perlu untuk melakukan metode yang dapat mempercepat penagihan faktur kepada *customers*-nya.

Kelima informan tidak setuju untuk memberikan bunga pada faktur yang telah jatuh tempo. Hal ini terjadi karena informan takut apabila mereka memberikan bunga kepada *customers*-nya, hal tersebut akan mengurangi loyalitas *customers* sehingga *customers* akan merasa terbebani dan memilih untuk tidak melakukan transaksi dengan mereka. Ini dapat menyebabkan mereka kehilangan *customers* yang mereka miliki. Informan keempat bersedia untuk menghentikan transaksi dengan *customers* yang sering telat membayar faktur, sedangkan keempat informannya lainnya tidak melakukan hal tersebut. Keempat informan lainnya memiliki pertimbangan tersendiri atas *customers*-nya. Sehingga mereka tidak ingin begitu saja kehilangan *customers*-nya meskipun *customers* tersebut sering telat membayar faktur.

Pada faktor memilih *customers* yang dapat membayar faktur dengan cepat, hanya informan kedua dan ketiga yang tidak setuju untuk melakukan hal tersebut. Hal ini dikarenakan informan kedua dan ketiga tidak mau pilih-pilih *customers* begitu saja, sedangkan ketiga informan lainnya setuju untuk memilih *customers* yang dapat membayar faktur dengan cepat. Ketiga customer yang lain merasa bahwa hal tersebut diperlukan karena mereka juga membutuhkan aliran arus kas yang cepat pula untuk bisa diputar dengan kegiatan usaha yang lainnya.

Peneliti menilai adanya penggunaan faktor dalam metode *Customer Related* ini menjadi beragam. Keragaman ini disebabkan karena setiap informan memiliki cara yang berbeda dalam menghadapi *customers* yang dimiliki. Selain itu, sektor usaha yang dimiliki oleh setiap informan juga memiliki segmen pasarnya masing-masing. Dimana berlangsungnya usaha yang dimiliki oleh setiap informan juga bergantung pada jumlah pesanan dari *customers*

mereka sehingga setiap informan juga menilai setiap *customers* mereka dengan cara yang berbeda-beda.

Analisis *Delaying Payments*

Kelima informan setuju untuk menegosiasikan keadaan pembayaran dengan *supplier*. Hal ini dikarenakan pada saat melakukan transaksi dengan pihak *supplier*, maka setiap informan bisa melakukan pemilihan metode pembayaran dan mengajukan jangka waktu pembayaran yang diinginkan kepada pihak *supplier* sedangkan untuk melakukan penundaan pembayaran dengan sengaja dan lebih memilih untuk menyewa peralatan daripada membelinya, hanya informan kedua dan ketiga yang setuju untuk melakukannya. Hal ini dikarenakan adanya pertimbangan tertentu dalam kondisi yang tidak terduga yang dipertimbangkan oleh pihak informan sehingga mereka juga memiliki pilihan untuk melakukan penundaan dengan sengaja dalam pembayaran kepada *supplier*. Untuk kecenderungan lebih memilih menyewa peralatan daripada membelinya, hal tersebut dilakukan karena mereka juga lebih cenderung untuk memilih menggunakan dana yang dimilikinya untuk kegiatan usaha yang lain daripada harus mengorbankan dananya dalam jumlah yang cukup besar untuk membeli peralatan tersebut.

Peneliti menilai adanya kemudahan yang diperoleh oleh pemilik usaha kecil dalam hal *Delaying Payments*. Hal ini ditunjukkan dengan adanya negosiasi yang dapat dilakukan oleh pemilik usaha kecil dengan *supplier*-nya. Terutama dalam hal metode pembayaran dan jangka waktu pembayarannya sehingga pemilik usaha kecil dapat mengendalikan arus kas keluar usaha mereka.

Analisis *Owner-Related Financing & Resources*

Pembiayaan modal yang berasal dari gaji pemilik dilakukan oleh informan kedua, ketiga dan keempat. Ketiga informan tersebut menggunakan mengawali usahanya dengan bekerja pada orang lain dan kemudian mendapatkan gaji. Kemudian gaji tersebutlah yang digunakan oleh ketiga informan untuk menjadi modal awal usaha mereka. Sedangkan informan pertama dan kelima menggunakan dana pribadi mereka yang berasal dari tabungan mereka masing-masing. Informan tidak menjelaskan lebih lanjut bagaimana dana dalam tabungan tersebut berasal. Kelima informan tidak menggunakan pembiayaan modal dari kartu kredit pemilik. Kelima informan juga tidak mendapatkan modal dari gaji pemilik pada usaha yang lain. Kelima informan hanya berfokus pada satu usaha yang dimiliki saat ini.

Hanya informan pertama yang memperkerjakan relasi atau teman dengan upah di bawah standar sedangkan keempat informan lainnya tidak memperkerjakan relasi atau teman dengan upah di bawah standar. Informan pertama memperkerjakan anggota keluarganya dengan upah di bawah standar.

Informan pertama, kedua dan keempat memilih untuk menjalankan usahanya di rumah. Informan pertama menjalankan usahanya di dua tempat yang berbeda. Selain menjalankan usahanya di rumah, pemilik usaha juga membagi kegiatan usahanya untuk dilakukan di rumah anggota keluarganya sedangkan informan ketiga dan kelima lebih memilih untuk memiliki tempat usaha yang lain daripada melakukan usahanya di rumah. Hal ini dikarenakan karena rumah mereka dinilai tidak cocok dengan kegiatan usaha mereka. Dimana informan ketiga bergerak di bidang jasa ekspedisi yang membutuhkan lahan yang lebih luas seperti kompleks pergudangan. Informan kelima bergerak di bidang jasa bengkel pagar yang membutuhkan tempat khusus untuk menjalankan usahanya. Kelima informan tidak menggunakan sistem barter untuk barang dan jasa dalam menjalankan usahanya.

Peneliti menilai bahwa pemilik usaha kecil cenderung membiayai modal awal mereka dengan modal pribadi mereka. Selain itu, mereka juga cenderung untuk hanya berfokus

pada satu usaha yang sedang mereka jalankan saat ini tanpa menggunakan kartu kredit milik pemilik.

Analisis *Joint Utilization*

Hanya informan ketiga yang berbagi tempat usaha dengan usaha lain. Karena usaha yang dimiliki oleh informan ketiga bergerak di bidang jasa pengiriman ekspedisi sehingga membutuhkan tempat usaha yang lebih luas, seperti kompleks pergudangan. Sedangkan keempat usaha yang lain memilih untuk menjalankan usahanya di tempat usahanya sendiri. Informan pertama, kedua, dan keempat menjalankan usahanya di rumah. Khusus untuk informan pertama juga membagi tempat usahanya di rumah anggota keluarganya. Sedangkan informan ketiga di suatu kompleks pergudangan dan informan kelima mendirikan usahanya di tempat yang lain yang beliau jadikan bengkel.

Kelima informan tidak berbagi tenaga kerjanya dengan usaha yang lain. Setiap informan memiliki tenaga kerjanya masing-masing yang mereka pekerjakan dalam usaha mereka. Hanya informan ketiga dan keempat yang berbagi peralatan dengan usaha yang lain. Hal ini dikarenakan informan ketiga yang bergerak di bidang jasa pengiriman ekspedisi sehingga membutuhkan tempat usaha yang lebih luas seperti kompleks pergudangan. Dimana di tempat usaha tersebut terdapat sejumlah peralatan yang digunakan secara bersama dengan pemilik usaha lain yang juga berada dalam kompleks pergudangan tersebut. Sedangkan informan keempat masih ada menyewa mesin sehingga informan menilai usahanya cenderung berbagi peralatan dengan usaha yang lain.

Peneliti menilai bahwa pemilik usaha cenderung untuk dapat berbagi dalam hal tempat dan peralatan usaha. Sedangkan pemilik usaha justru tidak setuju untuk berbagi karyawan dalam kegiatan usaha mereka.

Penerapan *Bootstrapping* Dapat Mempengaruhi Pola Pembiayaan Usaha Kecil di Kecamatan Sawahan

Berdasarkan analisis di atas dapat disimpulkan bahwa metode *Bootstrapping* berpengaruh pada pola pembiayaan pada usaha kecil di Kecamatan Sawahan. Pemilik usaha mengawali usahanya dengan menggunakan dana pribadinya. Baru kemudian saat usahanya mulai berkembang dan membutuhkan suntikan dana, pemilik usaha mulai mencari sumber dana eksternal. Sumber dana eksternal tersebut kemudian menjadi beragam bergantung pada koneksi dan persepsi yang dimiliki oleh pemilik usaha.

Pemilik usaha kecil juga menilai *customers*-nya dengan persepsi yang berbeda. Sehingga mereka juga memberikan pelayanan yang berbeda kepada *customers*-nya. Hanya saja mereka sepakat untuk menerapkan pembayaran uang muka kepada *customers* mereka sehingga mereka pun merasa ada jaminan yang sama yang bisa dirasakan oleh mereka saat menerima pesanan dan memberikan jaminan kepada *customers* atas pesanan mereka.

Pemilik usaha sepakat bahwa mereka dapat menegosiasikan keadaan pembayarannya kepada *supplier* sehingga mereka bisa mengendalikan kondisi keuangan mereka dengan lebih baik. Hanya saja mereka memiliki penerapan dan cara yang berbeda di dalam negosiasi tersebut.

Usaha kecil dijalankan dengan cara yang berbeda dalam hal pembiayaan yang berasal dari dana pribadi pemilik. Pemilik usaha membiayai modal awal usahanya dengan menggunakan dana pribadi yang berasal dari gaji pemilik di tempat kerja yang sebelumnya dan tabungan pribadinya. Pemilik usaha sepakat untuk tidak melibatkan kartu kredit di dalam pengelolaan modal usahanya. Selain itu pemilik usaha juga tidak memberikan gajinya dari usaha yang lain dalam usaha kecilnya ini. Pemilik usaha kecil berfokus pada usahanya saat ini.

Dalam hal berbagi tempat usaha, karyawan dan peralatan di dalam usahanya, setiap pemilik usaha memiliki penerapan yang berbeda. Pemilik usaha masih bisa berbagi dalam

hal tempat usaha dan peralatan yang digunakan dalam usahanya. Akan tetapi, tidak di dalam berbagi karyawan dalam usahanya. Hal ini dipengaruhi oleh jenis dan lokasi usaha tersebut.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Usaha kecil adalah suatu usaha yang dikelola langsung oleh pemiliknya dengan jumlah karyawan kurang dari 20 orang. Karyawan yang dimiliki usaha kecil tersebut dapat berasal dari lingkungan keluarga maupun pihak lain dengan upah yang telah disepakati.

Peneliti menyimpulkan bahwa pemerintah telah cukup memberikan fasilitas kepada usaha kecil dalam hal tempat usaha sedangkan untuk pemberian pinjaman modal kepada usaha kecil dalam hal ini sebagai modal tambahan, peneliti menilai bahwa pemilik usaha kecil masih cenderung untuk bergantung pada bank. Pemilik usaha kecil cenderung melakukan peminjaman modal kepada pihak bank sebagai dana eksternal pada modal usahanya sehingga peneliti menilai bahwa pemerintah belum mampu untuk menghilangkan ketergantungan usaha kecil pada pinjaman bank.

Kondisi usaha kecil saat ini juga dapat disimpulkan relatif stabil. Meskipun terdapat informan yang menilai bahwa kondisi ekonomi saat ini sedang dalam kondisi yang kurang baik, tetapi usaha kecil dinilai mampu bertahan hingga saat ini. Pemilik usaha kecil berharap agar usahanya dapat terus berkembang di masa depan.

Metode *Bootstrapping* yang paling banyak digunakan adalah metode *Customer Related* dengan mendapatkan uang muka dari *customers*. Hal ini dikarenakan pemilik usaha kecil menginginkan agar ada jaminan yang dapat diperhitungkan antara pemilik usaha kecil dengan *customers*-nya terkait pesanan yang disepakati bersama. Selanjutnya adalah faktor dalam penggunaan metode yang dapat mempercepat penagihan faktur kepada *customers*. Pemilik usaha kecil memiliki kecenderungan untuk menjalankan faktor ini. Pemberian potongan harga di bayar di muka juga cenderung dilakukan oleh pemilik usaha. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pemilik usaha kecil menilai *customers*-nya dengan cara yang berbeda sehingga mereka pun juga menerapkan pelayanan yang berbeda kepada *customers*-nya. Hal ini bergantung pada pesanan *customers* mereka.

Pada metode *Delaying Payments*, faktor yang paling banyak digunakan adalah menegosiasikan keadaan pembayaran dengan *suppliers* sehingga pemilik usaha kecil dapat mengendalikan arus kas keluar mereka dengan lebih baik. Pemilik usaha kecil pun juga dapat mengatur ulang arus kasnya agar bisa digunakan untuk kegiatan usaha yang lainnya.

Sedangkan pada metode *Owner-Related Financing & Resources*, pemilik usaha kecil hanya memiliki kecenderungan untuk melakukan pembiayaan modal yang berasal dari gaji pemilik. Dimana gaji pemilik yang dimaksud adalah gaji yang dikumpulkan oleh pemilik saat bekerja di tempat usaha lain sebelum menjalankan usahanya.

Tidak ada kecenderungan secara umum yang dilakukan oleh usaha kecil di dalam menerapkan metode *Joint Utilization* karena penerapan metode ini sangat bergantung pada jenis dan tempat usaha kecil serta keputusan pemilik di dalam pembelian aset.

Saran

Peneliti menyarankan agar penelitian selanjutnya dapat mengembangkan sampel yang lebih besar sehingga penelitian selanjutnya dapat memberikan persepsi yang lebih baik terkait penggunaan metode *Bootstrapping* dalam menentukan pola pembiayaan pada usaha kecil. Selain itu peneliti juga berharap agar adanya penyuluhan dan sosialisasi terkait penerapan metode *Bootstrapping* ini sehingga pemilik usaha kecil dapat mengembangkan usahanya dengan lebih baik lagi.

Berdasarkan hasil penelitian ini, peneliti menyarankan kepada Pemerintah untuk lebih mensosialisasikan bantuan pinjaman modal lain selain bank kepada usaha kecil. Agar usaha

kecil tidak memiliki kecenderungan untuk mengajukan peminjaman modal kepada bank sebagai dana eksternal untuk usahanya.

Keterbatasan dalam penelitian ini adalah penentuan metode *Bootstrapping* sebagai tema penelitian karena pemilik usaha kecil tidak tahu mengenai metode ini. Akan tetapi, sebenarnya pemilik usaha kecil telah tanpa sadar menerapkan metode *Bootstrapping* ini di dalam menjalankan usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Auken, V. H. 2005. Differences in the Usage of Bootstrap Financing among Technology-Based versus Nontechnology-Based Firms. *Journal of Small Business Management*, 43(1):93-103.
- Badan Pusat Statistik. 2018. *Kecamatan Sawahan dalam Angka 2018*. Badan Pusat Statistik Kota Surabaya. Surabaya.
- _____. 2018. <https://surabayakota.bps.go.id/>. Diakses 7 Oktober 2018.
- Cassar, G. 2004. The Financing of Business Start-Ups. *Journal of Business Venturing*, 19(2):261-283.
- Chelariu, C., G. Brashear., T. Osmonbekov dan A. Zait. 2008. Entrepreneurial propensity in a transition economy: exploring micro-level and meso-level cultural antecedents. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 23(6):405-415.
- Cowling, M., L. Weixi, dan N. Zhang. 2016. Access to Bank Finance For UK SMEs In The Wake of The Recent Financial Crisis. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 22(6):903-932.
- Dobbs, M. dan R. Hamilton. 2007. Small Business Growth: Recent Evidence And New Directions. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 13(5):296-322.
- Ebben, J. 2009. Bootstrapping and The Financial Condition of Small Firm. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 15(4):346-363.
- Fitria, S. dan A. Indriani. 2017. Skim Pembiayaan UMKM dan Peningkatan Kinerja UMKM Furniture Jepara. *Jurnal Fokus Bisnis*, 16(1):51-64.
- Hubeis, M. 2009. *Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis*. Bogor: Galia Indonesia.
- Lam, W. 2010. Funding Gap, What Funding Gap? Financial Bootstrapping: Supply, Demand and Creation of Entrepreneurial Finance. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 16(4):268-295.
- Levenson, A dan K. William. 2000. Do Firms Get Financing They Want? Measuring Credit Rationing Experience By Small Business in The US. *Small Business Economics*, 14(2):83-94.
- Munizu, M. 2010. Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Sulawesi Selatan. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*. 12(1):33-41.
- Prawirokusumo, S. 2000. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Rahmawati, M. I. 2018. Eksplorasi Bootstrapping dan Pola Pembiayaan Usaha Kecil. *Jurnal Eksekutif*, 15(1):53-71.
- Saputri, S. dan M. G. Wibowo. 2018. Determinan Pembiayaan UMKM di Indonesia Tahun 2011-2015: Pendekatan Generalized Method of Moment (GMM). *Al-Amwal*, 10(1):32-47.
- Satori, D. dan A. Komariah. 2017. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Penerbit Alfabeta: Bandung.
- Suci, R. Y. 2017. Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, 6(1):51-58.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Undang - Undang No. 20 Tahun 2008 Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah. 4 Juli 2008. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 93. Jakarta.
- Valencia, V. S. 2016. Small Firm Survival: An Australian Perspective. *Advances in Management & Applied Economics*, 6(5):1-16.

- Winborg, J. dan H. Landstrom. 2001. Financial Bootstrapping in Small Business:Examining Small Business Managers Resource Acquisition Behaviors. *Journal of Business Venturing*, 16(3):235-254.
- Xie, C. 2016. How Do Small Firms Survive Competition in China's Emerging Air Purifier Industry?. *Journal of Applied Business and Economics*, 18(6):67-77.