

**ANALISIS PREFERENSI SUMBER PEMBIAYAAN UMKM  
(Studi Pada Sentra Pengrajin Tas di Desa Kedensari,  
Kecamatan Tanggulangin, Kabupaten Sidoarjo)**

**JURNAL ILMIAH**

**Disusun oleh :**

**Muhammad Aditya Azhari**

**115020400111010**



**JURUSAN ILMU EKONOMI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
MALANG**

**2016**

**LEMBAR PENGESAHAN PENULISAN ARTIKEL JURNAL**

Artikel Jurnal dengan judul :

**ANALISIS PREFERENSI SUMBER PEMBIAYAAN UMKM  
(Studi Pada Sentra Pengrajin Tas di Desa Kedensari, Kecamatan  
Tanggulangin, Kabupaten Sidoarjo)**

Yang disusun oleh :

Nama : Muhammad Aditya Azhari  
NIM : 115020400111010  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Jurusan : S1 Ilmu Ekonomi

Bahwa artikel Jurnal tersebut dibuat sebagai *persyaratan ujian skripsi* yang dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 8 Desember 2015.

Malang, 8 Desember 2015

Dosen Pembimbing,



**Drs. Supartono, SU.**  
NIP. 19500520 198003 1 004

**Analisis Preferensi Sumber Pembiayaan UMKM  
(Studi Pada Sentra Pengrajin Tas di Desa Kedensari, Kecamatan Tanggulangin, Kabupaten Sidoarjo)**

**Muhammad AdityaAzhari**  
**Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya**  
[adit.azh@gmail.com](mailto:adit.azh@gmail.com)

**ABSTRAK**

*Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui preferensi UMKM tas di Desa Kedensari, Kecamatan Tanggulangin, Kabupaten Sidoarjo dalam memilih sumber pembiayaannya serta apa alasan UMKM dibalik memilih sumber pembiayaan tersebut dan untuk mengetahui bagaimana dampak sumber pembiayaan terhadap perkembangan usaha. Metode penelitian yang digunakan yaitu kualitatif-deskriptif dengan menggunakan pendekatan fenomenologi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM di Desa Kedensari menggunakan sumber-sumber pembiayaan yang meliputi modal keluarga, pinjaman bank serta kemitraan, baik dengan BUMN maupun toko-toko kecil, dimana pinjaman dari bank menjadi sumber pembiayaan yang banyak dipilih. Alasan-alasan yang melatar-belakangi pemilihan sumber pembiayaan tersebut berdasar pada rasionalitas dalam hal teknis yang meliputi bunga yang terjangkau dan kemudahan dalam proses memperolehnya. Adanya sumber pembiayaan turut pula meningkatkan pendapat yang dapat dilihat dari bertambahnya jumlah tenaga kerja.*

*Kata Kunci: Preferensi, UMKM, Tanggulangin, Sumber Pembiayaan*

**A. PENDAHULUAN**

Sektor Industri atau UMKM menjadi salah satu sektor yang harus terus dikembangkan oleh pemerintah guna mencapai kesejahteraan masyarakat. Menurut Bank Dunia, UMKM merupakan salah satu kekuatan terdepan sebagai pendorong pembangunan perekonomian. Sektor UMKM ini mempunyai potensi yang sangat besar dan dapat menjadi kekuatan yang strategis dalam memajukan perekonomian daerah serta pembangunan ekonomi nasional. Menurut data dari Kementerian Koperasi dan UMKM disebutkan bahwa pelaku UMKM di Indonesia pada tahun 2012 mencapai 56,6 Juta unit, dan terbukti memberikan kontribusi 56,53% terhadap PDB (Pendapatan Domestik Bruto) dan 97,16% terhadap penyerapan tenaga kerja.

Sentra tas di Desa Kedensari menjadi salah satu dari banyaknya UMKM yang terdapat di Indonesia. Secara umum terdapat beberapa permasalahan yang menghambat berkembangnya UMKM diantaranya yaitu kurangnya permodalan, kesulitan dalam pemasaran, persaingan usaha ketat, kesulitan bahan baku, kurang teknis produksi dan keahlian, keterampilan manajerial kurang, kurang pengetahuan manajemen keuangan, serta iklim usaha yang kurang kondusif seperti perijinan dan aturan/perundangan (Tambunan, 2009).

Dalam penelitian ini lebih memfokuskan pada faktor permodalan/pembiayaan. Hal tersebut menjadi sangat penting, jika dilihat dari hasil produksi, kawasan Tanggulangin mengalami penurunan dari hasil produksi pada tahun 2003 yang mencapai 36.695.975.000 per-tahunnya. Sedangkan pada tahun 2010 hasil produksi mengalami penurunan hanya mencapai angka 7.773.000.000 per-tahunnya. Artinya, Tanggulangin mengalami penurunan produktifitas dimana salah satu faktornya yakni kurangnya pembiayaan untuk menjalankan usaha. Selain itu adanya bencana lumpur panas Lapindo juga menyebabkan penurunan pendapatan karena sepihnya pengunjung dan sejak diberlakukannya perdagangan bebas (ACFTA) membuat produk-produk lokal harus bersaing ketat dengan produk impor terutama dari Cina.

Di daerah Tanggulangin terdapat dua desa utama yang dikenal akan kerajinan kulitnya yakni Desa Kludan dan Kedensari. Namun ada perbedaan antara Desa Kludan dan Desa Kedensari ini. Perbedaan yang menonjol yakni jumlah pembeli yang mengunjungi kawasan dua desa tersebut. Kludan merupakan kawasan pertokoan yang lebih ramai dibandingkan dengan Kedensari, karena

letak Desa Kludan yang lebih dekat dengan jalan raya sehingga sebagian besar pengunjung lebih memilih untuk berhenti di desa itu jika dibandingkan harus lebih ke dalam lagi dimana letak Desa Kedensari berada. Selain itu, di Kludan banyak terdapat toko-toko besar yang memberikan lebih banyak pilihan hasil produksi yang ditawarkan.

Pemasaran produk kulit di Tanggulangin umumnya dibedakan dalam dua bentuk. Pertama adalah penjualan langsung, baik melalui toko-toko, counter di Tanggulangin seperti yang digambarkan sebelumnya ataupun melalui agen-agen dari pengusaha yang bersangkutan. Kedua adalah melalui pesanan. Untuk di Desa Kedensari penjualan langsung ternyata kurang memberikan keuntungan karena tidak cepat laku dan disebabkan pengunjung yang lebih sedikit. Omzet terbesar di dapat dari pesanan.

Selain itu, tidak semua pengusaha mempunyai karyawan tetap. Artinya jika mendapatkan pesanan, pengusaha tersebut harus melakukan kontrak dengan pengrajin lepas atau yang biasa disebut dengan kegiatan jual beli. Meski telah dilakukan kontrak secara lisan, biasanya karyawan lepas tersebut masih sering berhutang (*ngebon*) kepada pengusaha yang memberikan pekerjaan. Hal ini pula yang menjadi kendala yang menghambat lancarnya proses produksi di Tanggulangin, khususnya di Desa Kedensari.

## B. KAJIAN PUSTAKA

### Usaha Mikro Kecil dan Menengah

UMKM merupakan usaha yang memiliki peran yang cukup tinggi terutama di Indonesia yang masih tergolong negara berkembang. Dengan banyaknya jumlah UMKM maka akan semakin banyak penciptaan kesempatan kerja bagi para pengangguran. Langkah-langkah yang dapat dicapai untuk mengembangkan UMKM tersebut yakni dengan cara meningkatkan akses terhadap lembaga-lembaga keuangan yang ada baik bank maupun nonbank, meningkatkan kapasitas usaha dari UMKM, serta memberikan penyuluhan terhadap SDM guna meningkatkan keterampilan yang dimiliki. Seperti yang dikatakan oleh Todaro dan Smith (2011) tujuan utama dari usaha pembangunan ekonomi diupayakan dalam wujud penghapusan atau pengurangan tingkat kemiskinan, penanggulangan ketimpangan pendapatan, dan penyediaan lapangan kerja dalam konteks perekonomian yang lebih berkembang.

Sejalan dengan itu, dalam Undang-undang nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM pasal 5, menyebutkan bahwa tujuan pemberdayaan Koperasi dan UMKM adalah; 1) mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang dan berkeadilan; 2) Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan UMKM menjadi usaha yang tangguh dan mandiri; 3) meningkatkan peran UMKM dalam pembangunan daerah dan menciptakan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi dan pengentasan kemiskinan. Dengan demikian, pembangunan yang berbasis ekonomi kerakyatan melalui pengembangan UMKM diutamakan dapat mendukung tujuan pembangunan ekonomi selain mendukung pertumbuhan ekonomi daerah. Adapun kriteria UMKM adalah sebagai berikut:

Tabel 1: Kriteria UMKM

Keterangan	Kriteria	
	Aset	Omset
Usaha Mikro	Maks. Rp. 50 juta	Maks. Rp. 500 juta
Usaha Kecil	>Rp. 50 juta – Rp. 500 juta	>Rp. 500 juta – Rp. 2,5 milyar
Usaha Menengah	>Rp. 500 juta – Rp. 10 milyar	>Rp. 2,5 milyar – Rp. 50 milyar

Sumber: [depkop.go.id](http://depkop.go.id) (diolah)

Menurut Tambunan (2009), ada perbedaan antara usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah dalam latar belakang atau motivasi pengusaha dalam melakukan usaha. Sebagian besar pengusaha mikro di Indonesia mempunyai latar belakang ekonomi, yakni alasan utama melakukan kegiatan tersebut adalah ingin memperoleh perbaikan penghasilan, serta faktor keluarga seperti usaha turunan.

Latar belakang untuk pengusaha kecil lebih beragam, walaupun latar belakang utama masih terkait dengan ekonomi. Namun pengusaha kecil masih memiliki alasan yang lebih baik, yakni karena adanya peluang bisnis dan pangsa pasar yang aman dan besar. Sedangkan untuk pengusaha menengah sebagian besar sama seperti motivasi yang melatarbelakangi usaha kecil. Secara umum dapat dikatakan bahwa usaha kecil dan usaha menengah lebih berorientasi bisnis daripada usaha mikro.

### **Sumber Permodalan**

Modal merupakan salah satu elemen yang penting yang harus mendapat perhatian oleh pelaku UMKM dalam menjalankan kegiatan usahanya. Modal sangat menunjang sekali dalam kelancaran kegiatan usaha. Menurut Riyanto (1998) arti dari modal ialah sebagai hasil produksi yang digunakan untuk memproduksi lebih lanjut lagi. Berbeda dengan Riyanto, Schwiedland (dalam Riyanto, 1998) memberikan pengertian modal yang lebih luas, dimana modal itu meliputi modal dalam bentuk uang, maupun modal dalam bentuk barang, misalnya mesin, barang-barang dagangan, dan lain sebagainya.

Jenis-jenis modal usaha meliputi, 1) Modal sendiri, yaitu modal yang berasal dari pemilik usaha dan ditanam untuk mendirikan usaha baru atau menjalankan produksi sehari-hari. Modal sendiri dapat diperoleh dari tabungan, cadangan, dan laba ditahan. 2) Modal pinjaman, yaitu modal eksternal yang tentunya berasal dari selain pemilik atau luar perusahaan. Modal pinjaman ini bisa didapatkan dari pinjaman ke lembaga-lembaga keuangan baik formal maupun non-formal. 3) Modal Patungan, yaitu penggabungan antara modal sendiri dengan modal satu orang teman atau beberapa orang yang berperan sebagai mitra usaha dengan cara berbagai kepemilikan dengan orang lain (Ambadar, 2010).

### **Preferensi Permodalan dan Perilaku Konsumen**

Menurut Damsar (1997) secara umum, manusia mempunyai kecenderungan mengeluarkan biaya serendah mungkin untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dalam melakukan suatu kegiatan ekonomi atau usaha. Dalam teori perilaku konsumen bahwa ilmu ekonomi memandang manusia sebagai makhluk yang rasional. Artinya adalah konsumen bertujuan untuk memaksimalkan kepuasannya dengan batasan pendapatannya. Teori ini sangat terkait dengan penelitian ini, sebab konsep tersebut berkaitan dengan rasionalitas para pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan. Namun dalam kasus ini, para pelaku UMKM akan memperhatikan faktor untung dan rugi dalam menentukan sumber pembiayaan yang mana yang akan dipilih, dengan membandingkan biaya yang harus dikeluarkan dan hasil yang akan didapat.

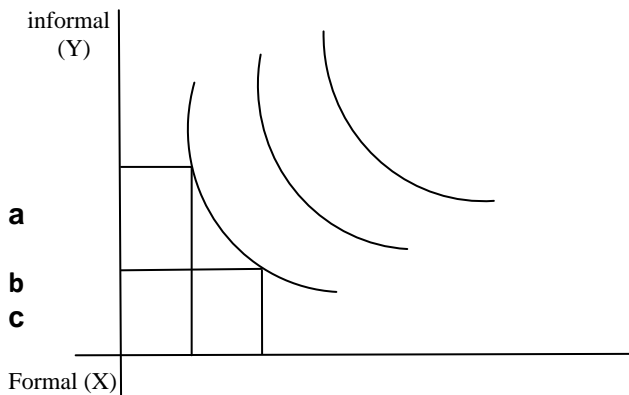
Dalam teori pilihan rasional (*rational choice theory*) disebutkan bahwa: 1) Manusia memiliki seperangkat preferensi-preferensi yang bisa mereka pahami, mereka tata menurut skala prioritas, dan dibandingkan antara satu dengan yang lain. 2) Tatanan preferensi ini bersifat transitif, atau konsisten dalam logika. 3) Tatanan preferensi itu didasarkan pada prinsip 'memaksimalkan manfaat' dan 'meminimalkan resiko' (Annisak, 2015).

Untuk memahami perilaku konsumen, dalam hal ini terhadap sumber pembiayaan, menurut Pindyck dan Rubinfeld (2009) menjelaskan ada tiga langkah yang berbeda. Pertama, yang telah dijelaskan sebelumnya yakni preferensi konsumen terhadap sumber pembiayaan yang disukai. Kedua, konsumen pasti akan mempertimbangkan harga dari barang/pilihan yang tersedia. Disadari bahwa konsumen juga memiliki batasan terhadap anggaran yang dimilikinya. Ketiga, memahami pilihan konsumen. Pada langkah yang terakhir ini dapat dilihat konsumen akan membuat kombinasi dari pilihan-pilihan yang tersedia dan akan bergantung pada harga dari kombinasi pilihan-pilihan tersebut. Jadi konsumen akan menentukan berapa banyak jumlah barang yang akan dikonsumsi dengan bergantung berapa harga barang tersebut.

Secara grafik, preferensi konsumen dapat ditunjukkan dengan menggunakan kurva indifferensi (*indifference curve*). Kurva ini, memperlihatkan semua kombinasi pada pilihan-pilihan yang memberikan kepuasan yang sama kepada seorang konsumen. Sebelum itu Pindyck dan Rubinfeld

menjelaskan ada tiga asumsi dasar mengenai preferensi, yakni: 1) kelengkapan, 2) transitivitas dan 3) lebih baik berlebih daripada kurang.

Gambar 1: **Kurva Indifference**



Sumber: *Olahan Penulis, 2015*

Preferensi untuk berbagai kombinasi pilihan yang tersedia dapat digambarkan dengan grafik seperangkat kurva indifferen yang disebut peta indifferen. Setiap kurva indifferen pada peta tersebut menunjukkan pilihan-pilihan yang tersedia dan diantaranya ada yang diacuhkan. Pada gambar 1 menunjukkan pergerakan kurva indifferen dari c, b dan a. Kurva indifferen a memberikan tingkat kepuasan paling tinggi, diikuti oleh kurva indifferen b dan c.

Kurva indifferen ini secara sederhana mampu menggambarkan preferensi dari konsumen dengan grafik, sehingga konsumen dapat membuat asumsi dan memeringkat pilihan-pilihan yang tersedia. Dari pilihan-pilihan tersebut dapat diketahui manfaat/keuntungan yang diperoleh konsumen dari mengonsumsi barang/pilihannya yang biasa disebut dengan nilai guna atau utilitas (*utility*). Fungsi utilitas merupakan suatu rumusan untuk menentukan tingkat kepuasan masing-masing pilihan yang tersedia. (Pindyck dan Rubinfeld, 2009).

### C. METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini digunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif kualitatif dengan landasan fenomenologi, dimana pendekatan ini menggambarkan pemahaman atas arti dari sebuah peristiwa dan keterkaitan yang ada didalamnya secara mendalam. Mengenai penggunaan pendekatan ini, peneliti menjadi subjek dalam penelitian ini. Artinya, peneliti mendalami fakta-fakta dari pertanyaan di rumusan masalah. Hal tersebut dapat memberi jawaban komprehensif atas penelitian tersebut.

Unit analisis dalam penelitian ini berkaitan dengan preferensi sumber pembiayaan UMKM dan lokasi penelitian dilaksanakan di sentra industri tas yang terletak di Desa Kedensari, Kecamatan Tanggulangin, Kabupaten Sidoarjo. Untuk mengetahuinya maka dibutuhkan informan sebagai sumber informasi mengenai preferensi sumber pembiayaan UMKM tersebut, dimana penentuan informan menggunakan nonprobability sampling dengan metode purposive sampling yakni teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2011).

Data-data yang diperlukan dalam penelitian ini diperoleh dari data primer dan data sekunder. Untuk data primer diperoleh dengan cara wawancara, observasi, dan dokumentasi secara langsung kepada para informan yang telah ditetapkan. Sedangkan data sekunder diperoleh dari instansi yang menyediakan data pendukung bagi penelitian ini seperti, BPS Kabupaten Sidoarjo, Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Sidoarjo maupun dari instansi lainnya.

Dalam penelitian kualitatif perlu dilakukan pengecekan data atau uji validitas data untuk menguji kepercayaan data agar kebenarannya tidak diragukan. *Member check* dan uji triangulasi merupakan dua cara yang dilakukan untuk pengecekan keabsahan data. *Member check*, menurut Sugiyono (2011), adalah proses pengecekan data yang diperoleh peneliti kepada pemberi data. Sedangkan pada uji triangulasi yang digunakan adalah triangulasi sumber, yakni dengan melakukan uji silang (*crosscheck*) terhadap informasi yang diperoleh dari berbagai informan.

#### D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini, peneliti menetapkan 7 (tujuh) informan untuk mendapatkan informasi dari masalah-masalah yang telah dirumuskan dipenelitian ini. Para informan tersebut merupakan pemilik usaha pengrajin yang ada di Desa Kedensari. Berikut adalah daftar Informan dalam penelitian ini.

Tabel 2: Daftar Informan Penelitian

No.	Nama	Usia	Jabatan
1	M. Sohib	47 tahun	Pemilik usaha
2	Arif Mawardi	43 tahun	Pemilik usaha
3	Rony Choiri	31 tahun	Pemilik usaha
4	H. Sam Khuret	40 tahun	Pemilik usaha
5	Santoso	41 tahun	Pemilik usaha
6	H. M. Tosin	46 tahun	Pemilik usaha
7	Mariah Ulfah	35 tahun	Account Officer BRI Sidoarjo

Sumber: Data Primer (diolah), 2015

#### Preferensi UMKM Terhadap Sumber Pembiayaan

Terdapat berbagai jenis pinjaman yang tersedia bagi UMKM yang menawarkan bantuan modal, mulai dari lembaga formal seperti, Bank dan Koperasi; sampai dengan lembaga non-formal seperti, rentenir atau bank *thithil*. Pada teori mikro ekonomi dijelaskan bahwa setiap pelaku usaha dalam hal ini UMKM mempunyai pilihan-pilihannya sendiri dalam menentukan preferensi sumber pembiayaan yang menjadi prioritas. Artinya, UMKM bersikap rasional dalam memilih setiap sumber pembiayaan sesuai dengan informasi yang didapat serta kemampuan UMKM dalam hal pengembalian pinjaman.

Preferensi pertama UMKM dalam memilih sumber pembiayaan adalah modal sendiri yang berasal dari modal keluarga. Modal sendiri atau modal pribadi merupakan salah satu jenis sumber pembiayaan yang paling memungkinkan bagi usaha-usaha yang baru akan dibangun, karena sangat mudah diperoleh. Modal sendiri bisa berasal dari bermacam-macam sumber. Menurut Manurung (2008) mengatakan bahwa modal sendiri dapat berasal dari tabungan, menjual barang-barang pribadi, menagih dana yang dipinjamkan kepada pihak lain dan dukungan finansial dari keluarga.

Menurut Moncrief-Stuart et.al (dalam Gomulia dan Manurung, 20014), peran keluarga dalam sebuah usaha kecil menengah ditandai dengan adanya dimensi *family capital*, *financial capital*, dan *psychological capital* pada kewirausahaan yang dijalankan. Dijelaskan bahwa:

1. Modal keluarga adalah kombinasi unik dari nilai-nilai keluarga, keterampilan sosial sikap terhadap cara menghadapi dan mengatasi masalah.
2. Modal keuangan adalah kombinasi dari pembagian modal dan kekayaan.
3. Modal psikologi adalah penciri dan perasaan dari nenek/kakek, orang tua dan generasi selanjutnya yang tertanam kedalam bisnis. Sebuah hubungan antar generasi yang menghasilkan keberlanjutan, pertumbuhan dan keberlanjutan.

Fakta tersebut juga menunjukkan bahwa UMKM yang terdapat di masyarakat pedesaan mayoritas merupakan usaha keluarga atau dijalankan secara bersama oleh sebuah keluarga.

Selain dari modal sendiri, sumber lain yang tentunya juga dimanfaatkan oleh UMKM Desa Kedensari adalah modal pinjaman. Dari penelitian ditemukan modal pinjaman ini berasal dari

kredit perbankan serta kemitraan, baik dengan BUMN maupun toko-toko bahan yang terdapat di Desa Kedensari itu sendiri.

Modal dari kredit perbankandidominasi oleh KUR yang memang merupakan kredit khusus bagi UMKM. Program ini ditujukan untuk pembiayaan UMKM di bidang usaha produktif dan layak (*feasible*), namun mempunyai keterbatasan dalam pemenuhan persyaratan yang ditetapkan Perbankan (belum *bankable*). Bagi UMKM yang mampu mendapatkan kredit dari perbankan dapat dikategorikan kedalam usaha kecil atau menengah, sedangkan untuk kategori usaha mikro cukup kesulitan karena persyaratan bank yang tidak mampu dipenuhi seperti agunan misalnya.

Kredit dari perbankan juga merupakan sumber pembiayaan yang paling banyak dipilih atau digunakan oleh UMKM Desa Kedensari. Ini menunjukkan bahwa perbankan menjadi pilihan utama dalam memperoleh sumber pembiayaan bagi UMKM. Hal tersebut dapat dilihat dari data yang dihimpun oleh Bank Indonesia bahwa Kabupaten Sidoarjo masuk pada jajaran lima besar daerah di Jawa Timur dalam penyaluran kredit UMKM yakni sebesar 3,64%. Pada publikasi Bank Indonesia Kota Surabaya (41,01%) menempati urutan pertama, diikuti Kota Malang (8,83%), Jember (5,31%), Kota Kediri (5,05%) dan Kabupaten Sidoarjo sendiri menempati urutan kelima. Jika ditotal dari 5 wilayah tersebut, penyaluran kredit UMKM mencapai 63,83%, artinya penyaluran kredit di Jawa Timur ini terkonsentrasi hanya pada 5 wilayah tersebut.

Modal pinjaman selain diperoleh dari kredit bank, juga diperoleh dari kemitraan dengan BUMN dan toko-toko bahan yang ada di Desa Kedensari itu sendiri. Hal tersebut sesuai dengan Peraturan Pemerintah No. 44 tahun 1997 tentang Kemitraan, dimana pemerintah menginginkan adanya percepatan dalam perwujudan perekonomian yang mandiri dan andal sebagai usaha, serta memberdayakan Usaha kecil agar dapat tumbuh dan berkembang semakin kuat. Maka dari itu terdapat BUMN yang mengadakan kerjasama dengan usaha-usaha kecil, khususnya yang ada di Tanggulangin. Beberapa BUMN itu diantaranya yaitu Pupuk Sriwijaya, Jasa Raharja, Pertamina dan AngkasaPura.

BUMN tersebut memberikan bantuan-bantuan tidak hanya dalam bentuk modal (uang), tetapi juga aspek-aspek lainnya yang bertujuan untuk mengembangkan usaha kecil. Aspek-aspek tersebut diantaranya, pelatihan manajemen pemasaran, manajemen kewirausahaan, seminar UMKM, pameran-pameran yang biasanya diadakan hampir di seluruh wilayah Indonesia dan bahkan ada yang dicarikan order agar UMKM tersebut tetap dapat berjalan.

Tidak hanya dari perusahaan besar atau BUMN, kemitraan ini juga bisa dilakukan dengan jenis usaha yang berbeda. Ada perjanjian yang dilakukan antara UMKM sebagai pihak peminjam dengan toko sebagai pihak yang memberikan pinjaman. Seperti penuturan informan, bahwa toko memberikan jangka waktu untuk pembayaran hutang sekitar selama satu bulan atau dua bulan. Kecuali, jika UMKM tersebut sudah menjadi langganan bagi toko maka tidak ada penentuan kapan harus melunasi hutang tersebut. Namun apabila UMKM telat dalam melunasinya, maka yang dilakukan oleh pihak toko adalah pertama, melakukan teguran terlebih dahulu kepada pihak peminjam untuk mengingatkan bahwa hutangnya belum lunas.

Satu hal yang harus digaris bawahi dalam sistem kemitraan ini adalah kepercayaan antar pihak, artinya ada komitmen antara pihak yang dipinjami dengan pihak yang memberi pinjaman. UMKM sebagai pihak yang diberikan fasilitas juga harus menjaga kepercayaan, dimana para UMKM harus senantiasa terus melakukan produksi agar dapat melunasi pinjaman. Artinya UMKM harus memiliki kreatifitas, menurut Manurung (2008) para pihak seringkali tidak meneruskan kerjasama dikarenakan adanya konflik diakibatkan tidak adanya kreatifitas.

### **Alasan UMKM dalam Memilih Preferensi Sumber Pembiayaan**

Pertama, untuk modal sendiri menjadi pilihan yang paling rasional untuk UMKM yang baru didirikan. Sebab, tidak adanya kekuatan finansial yang besar bagi UMKM yang baru dalam dunia usaha. Sejalan dengan itu, Mardiyatmo (2008) menjelaskan adapun kelebihan modal sendiri adalah; a) Tidak ada biaya seperti biaya bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban usaha; b) Tidak tergantung pada pihak lain, artinya perolehan dana diperoleh dari tabungan



pemilik usaha itu sendiri; c) Tidak memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relatif lama; d) Tidak ada keharusan pengembalian modal, artinya modal yang ditanamkan pemilik akan tertanam lama dan tidak ada masalah seandainya pemilik modal mau mengalihkan ke pihak lain.

Kedua yaitu modal pinjaman yang meliputi kredit perbankan dan kemitraan, baik dengan BUMN maupun dengan jenis usaha lainnya. Untuk kredit perbankan sendiri memang tetap menjadi pilihan utama apabila UMKM membutuhkan modal tambahan bagi bisnisnya. Beberapa pernyataan informan terkait bank sebagai pilihan sumber modal tambahan adalah dari kemudahan serta kelebihan yang dimiliki bank daripada sumber-sumber lainnya. Diantaranya yang paling sering disebut adalah bunga yang terbilang kecil atau terjangkau oleh usaha-usaha kecil. Menurut para pengusaha kecil ini, bunga yang dibebankan kepada UMKM tidak terlalu berat bahkan dapat terbilang sangat kecil sehingga keberanian usaha kecil untuk pinjam ke bank terus meningkat. Selain itu faktor lainnya adalah cepatnya jangka waktu pencairan pinjaman. Hal ini juga diperhatikan oleh UMKM, karena sesegera mungkin modal tambahan itu harus ada agar produksi tetap bisa berlanjut.

Selanjutnya yaitu modal pinjaman dari kemitraan. Seperti yang telah dijelaskan diatas, sumber modal kemitraan ini berasal dari BUMN serta jenis usaha lainnya yang masih terkait dengan UMKM kerajinan tas di Desa Kedensari ini. Terutama jika bermitra dengan BUMN, karena BUMN memberikan kemudahan-kemudahan serta keuntungan-keuntungan yang mampu mengembangkan usaha kecil itu sendiri. Antara lain yaitu pembekalan bagi UMKM dalam hal pengembangan usaha agar lebih mampu bersaing dalam dunia usaha. Usaha-usaha kecil tersebut dibina, diberikan pelatihan dan juga seminar sehingga menambah pengetahuan/informasi bagaimana sebaiknya mengelola usaha dengan cara yang baik dan benar. Keuntungan lainnya yang diterima UMKM adalah adanya pameran-pameran yang diselenggarakan oleh BUMN yang bermitra dengan usaha-usaha kecil tersebut.

Selain dengan BUMN, kemitraan juga dilakukan oleh UMKM dengan toko-toko bahan yang terdapat di Desa Kedensari sendiri. Toko-toko tersebut menyediakan bahan-bahan maupun peralatan sederhana yang memang dibutuhkan oleh UMKM. UMKM yang memilih bermitra dengan toko melihat adanya kemudahan dalam mendapatkan *input* produksi meski tidak berbentuk uang, ini membuat usaha-usaha kecil tetap mampu memproduksi. Adanya hubungan yang baik antara usaha-usaha kecil dengan toko-toko bahan tersebut membuat jalinan kerjasama terbilang mudah, terlepas dari pemilik toko yang juga tetap melihat *track record* dari peminjaman sebelumnya.

Secara umum, menurut Manurung (2008), keuntungan yang diperoleh dengan bermitra dalam berbisnis yaitu pertama, para pihak merasa bahwa beban mereka sedikit berkurang dengan mengkonversikan kemampuan serta musuh menjadi kekuatan dan teman. Kedua, pangsa pasar yang diraih semakin besar karena adanya dua pihak atau lebih yang bekerja sama. Ketiga, meningkatkan kekuatan untuk mendapat banyak akses terhadap sumber daya yang ada. Keempat, dapat membangun keinginan usaha yang dibangun bersama sehingga masing-masing pihak mendapat keuntungan atas kelebihan masing-masing pihak. Kelima, mengurangi waktu, energi dan dana yang dikeluarkan untuk penyelesaian persoalan yang ada. Dan yang terakhir, keenam, membuat usaha yang didirikan lebih jelas dan positif arahnya.

### **Pengaruh Preferensi Sumber Pembiayaan Terhadap Perkembangan Usaha**

Secara menyeluruh, adanya modal baik dari modal sendiri (tabungan, menjual barang pribadi, dukungan keluarga) maupun modal pinjaman memberikan dampak terhadap meningkatnya pendapatan UMKM di Desa Kedensari. Hal tersebut, menurut beberapa informan, dapat dilihat dari bertambahnya jumlah tenaga kerja dan juga jumlah produksi. Sehingga pengaruh preferensi sumber pembiayaan yang dipilih memberikan dampak positif bagi usahanya.

Beberapa informan mengungkapkan, karyawan yang dimiliki jumlahnya meningkat secara bertahap dari waktu ke waktu. Secara otomatis, adanya peningkatan jumlah tenaga kerja juga mengindikasikan adanya tambahan jumlah produksi yang sedang di kerjakan. Misalnya

seperti salah satu informan, bapak H. Sam Khuret, yang menjelaskan bahwa tenaga kerja yang dimiliki awalnya hanya berjumlah tiga orang hingga berkembang menjadi 21 orang dan sempat berkurang ketika krisis moneter melanda Indonesia pada tahun 1998. Selain itu, bapak ArifMawardi juga memberikan keterangan bahwa jumlah tenaga kerjanya bertahap dan yang tetap berjumlah sebanyak enam orang. Artinya, tenaga kerja tersebut bisa bertambah sewaktu-waktu jika terjadi peningkatan produksi. Tenaga kerja yang dipekerjakan UMKM di Desa Kedensari sendiri ada dua jenis, yakni tenaga kerja tetap dan tenaga kerja lepas, sehingga ketika pengusaha ingin menambah jumlah tenaga kerja yang disebabkan oleh adanya tambahan produksi dapat memanfaatkan jasa tenaga kerja lepas dengan cara kontrak secara lisan.

## E. PENUTUP

### Kesimpulan

Dalam penelitian ini dapat disimpulkan, sebagai berikut:

1. Sumber pembiayaan dari pinjaman, khususnya sektor perbankan menjadi sumber pembiayaan yang diprioritaskan oleh UMKM di Desa Kedensari.
2. Kredit perbankan menjadi pilihan diprioritaskan oleh UMKM di Desa Kedensari berdasar pada rasionalitas dalam hal-hal teknis yang meliputi bunga yang terjangkau, kemudahan dalam proses mendapatkan serta keamanan dan kenyamanan yang diberikan oleh pihak bank.
3. Adanya tambahan modal dari sumber-sumber pembiayaan yang meliputi modal sendiri, kredit perbankan, dan kemitraan memberikan peningkatan pendapatan bagi UMKM di Desa Kedensari yang dapat dilihat dari bertambahnya jumlah tenaga kerja.

### Saran

1. UMKM seharusnya mampu untuk memisahkan antara keuangan pribadi dengan keuangan usahanya, sehingga ketika lembaga-lembaga keuangan melakukan survei kredit dapat dinilai lebih *bankable*.
2. Untuk meningkatkan peran UMKM terhadap perekonomian harus ada sentra bahan baku serta bahan penunjang di sekitar kawasan Tanggulangin agar mampu menekan ongkos produksi sehingga harga produk memiliki daya saing.
3. Bank UMKM Jawa Timur diharapkan agar langsung turun mencari UMKM potensial yang sedang membutuhkan modal tambahan. Sehingga dalam jangka menengah daya serap pengangguran dapat teratasi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ambadar, Jackie. (2010). *Membentuk Karakter Pengusaha*. Bandung: Kaifa.
- Annisak, Khoirul. 2015. *Impor Limbah Elektronik (E-Waste) Nigeria dari Inggris 2005-2009*. JOM FISIP Universitas Riau. Volume 2, (No. 1).
- Damsar. 1997. *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: PT. Raja GrafindoPersada.
- Gomulia, Budiana., Manurung, Elvy Maria. 2014. *Identifikasi Modal Keluarga Pada 3 UKM di Bandung*. Bina Ekonomi Majalah Ilmiah Fakultas Ekonomi Unpar. Volume 18, (No. 1).
- Manurung, Adler Haymans. 2008. *Modal Untuk Bisnis UKM*. Jakarta : Kompas Media Nusantara.
- Pindyck, Robert S., Rubinfeld, Daniel L. 2009. *Mikroekonomi*. Jakarta: PT. Indeks.
- Riyanto, Bambang. 1998. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: Badan Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Tambunan, Tulus. 2009. *UMKM di Indonesia*. Bogor: Ghalia Indonesia.

Todaro, Michael P., Smith, Stephen C.. 2011. *Pembangunan Ekonomi*. Edisi 11; Jilid 1. Erlangga. Jakarta.