

"Tema: 5 (Kewirausahaan, Koperasi dan UMKM)

**ANALISIS ORIENTANSI KEWIRAUSAHAAN DAN STRATEGI BOOTSTRAP
FINANCING PADA UMKM**

Irianing Suparlinah, Atiek Sri Purwati, Nегina Kencono Putri, Warsidi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jenderal Soedirman
irianing@yahoo.com

ABSTRAK

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif tentang orientasi kewirausahaan, pembiayaan bootstrap dan kinerja UMKM dalam Komunitas Pengusaha Perempuan. Salimah Banyumas. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi masalah pencapaian kinerja yang dihadapi oleh UMKM dan strategi yang terkait dengan orientasi kewirausahaan dan pembiayaan bootstrap. Data penelitian diperoleh dengan menggunakan kuesioner, wawancara mendalam dan identifikasi SWOT terhadap informan sebanyak 31 anggota Salimah. Metode analisis yang digunakan adalah metode kualitatif dan kuantitatif sederhana yang ditekankan dalam analisis interpretasi dan perbandingan dengan penelitian sebelumnya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa skala usaha UMKM Salimah masuk dalam kategori usaha mikro. Kinerja bisnis dalam hal penjualan, modal, tenaga kerja mereka bervariasi untuk setiap jenis kelompok usaha produksi dan perdagangan. Beberapa indikator kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam bisnis mereka teridentifikasi. UMKM di Salimah menerapkan orientasi kewirausahaan dan telah mendukung kinerja bisnis yang baik. Pendanaan internal dengan pendekatan pembiayaan bootstrap diterapkan bervariasi. Temuan penelitian menunjukkan bahwa beberapa pengusaha belum menggunakan kredit untuk sumber pendanaan mereka. UMKM di Salimah direkomendasikan untuk meningkatkan implementasi strategi pembiayaan bootstrap dalam pendanaan internal mereka dan orientasi kewirausahaan sehingga operasi dan kinerja bisnis mereka lebih baik. Tidak semua UMKM menerapkan akuntansi secara memadai. Penting untuk melakukan pelatihan dan pemetaan akuntansi

Kata Kunci: orientasi kewirausahaan, pembiayaan bootstrap, kinerja UMKM

ABSTRACT

This research is a descriptive study of entrepreneurial orientation, bootstrap financing and the performance of MSMEs in the Women's Entrepreneur Community Salimah Banyumas. The study aims to identify the problems of performance achievement faced by MSMEs and the development of strategies specifically related to entrepreneurial orientation and bootstrap financing. The research data was obtained using questionnaires, in-depth interviews and SWOT identification of informants as many as 31 Salimah members. The analytical method used is qualitative and simple quantitative methods that are emphasized in the analysis of data interpretation and comparison. The results are then compared with the theoretical concepts or the results of previous studies. The results showed that most MSMEs of the Salimah business scale were in the category of micro businesses. Business performance in terms of sales, capital, their workforce varies for each type of production

and trade business groups. Several indicators of strengths, weaknesses, opportunities and threats in their business are identified. SMSEs in Salimah have implemented an entrepreneurial orientation and it have supported good business performance. Internal funding with a bootstrap financing approach is applied varied. Research findings show that few entrepreneurs use credit for their funding sources. MSMEs in Salimah recommended to improve bootstrap financing strategy implementation in their internal funding and entrepreneurial orientation so that their operations and business performance are better. Not all MSMEs are applied accounting in adequate . It is necessary to conduct training and mentoring of accounting,

Keywords: entrepreneurial orientation, bootstrap financing, MSMEs performance

PENDAHULUAN

Suatu realita bahwa kinerja UKM yang belum bagus dipengaruhi oleh orientasi kewirausahaan dan manajemen keuangan yang belum memadai sehingga strategi bisnis yang diterapkan belum semuanya menghasilkan kinerja yang memuaskan. Orientasi wirausaha merupakan karakteristik dan nilai yang dianut oleh wirausaha itu sendiri yang merupakan sifat proactive, innovative, pantang menyerah, berani mengambil risiko, kecepatan, dan fleksibilitas (Debbie Liao dan Philip Sohmen,2001). Faktor yang lain adalah penerapan manajemen/pengelolaan keuangan yang menjadi masalah klasik terkait sumber pendanaan untuk bisnisnya. Sebagian besar UMKM masih memanfaatkan pendanaan internal karena menghadapi kendala akses untuk pendanaan eksternalnya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi permasalahan pencapaian kinerja yang dihadapi UMKM dan pengembangan strategi khususnya yang berkaitan dengan orientasi kewirausahaan dan keuangan. Tujuan khusus yang ingin dicapai dalam penelitian RISIN ini adalah pemetaan kondisi UMKM dalam praktik orientasi kewirausahaan, manajemen keuangan, strategi bisnis dan kinerjanya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini adalah deskriptif yaitu menggambarkan informasi yang digali dari kenyataan yang ada di lapangan. Dengan menggunakan pendekatan kuesioner, wawancara mendalam dan *SWOT* mengenai kegiatan kewirausahaan, keuangan dan kinerja UMKM pada KEP Salimah. Populasi dalam penelitian ini adalah anggota KEP SALIMAH Purwokerto sebanyak 71 UMKM dan berdasarkan kelengkapan data yang dapat dianalisis hanya 31 informan.

Variabel penelitian terdiri dari orientasi kewirausahaan, bootstrap financing, SWOT dan kinerja UMKM. Pengukuran masing-masing variabel adalah sebagai berikut

1. Orientasi kewirausahaan diukur dengan indikator: (1) proaktif, (2) inovasi dan (3) keberanian dalam mengambil risiko.
2. Manajemen keuangan diukur dari aspek pengelolaan pendanaan diukur dengan pendekatan *bootstrap financing* terdiri dari (1) Sumber-sumber dari pemilik dan keluarga, (2) Manajemen piutang, (3) Penggunaan fasilitas atau perlengkapan secara bersama-sama, (4) Penundaan pembayaran dan (5) Minimalisasi investasi.
3. SWOT analisis diukur dengan (1) Strength, (2) Weakness, (3) Opportunity dan (4) Treat.
4. Kinerja UMKM diukur dengan (1) asset, (2) tenaga kerja dan (3) penjualan.

Metode analisis kualitatif dan kuantitatif sederhana digunakan yang ditekankan pada analisis intepretasi data dan perbandingan. Metode kuantitatif sederhana dilakukan dengan menghitung *mean/average* (rata-rata) skor atau modus untuk masing-masing komponen variabel yang diamati. Skor rata-rata ini dijadikan dasar *cut-off* (pembatas) untuk menentukan suatu indikator suatu variabel ada/tidak, telah diterapkan atau belum diterapkan. Hasil pengamatan dari penenelitian ini selanjutnya dibandingkan dengan konsep tori atau hasil penelitian terdahulu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Orientasi Kewirausahaan

Penerapan/orientasi kewirausahaan oleh entrepreneur perempuan yang tergabung dalam Komunitas Salimah tercermin dari jawaban responden yang hasil analisisnya tersaji pada Tabel 1.

Tabel 1.: Hasil Analisis Orientasi Kewirausahaan

| KOMPONEN ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN | | |
|----------------------------------|--|-------|
| NO | KETERANGAN | SKOR |
| 1 | Pengusaha proaktif, dengan berusaha memiliki | 4,249 |
| | a hubungan kerjasama | 4,52 |
| | b pengetahuan yang dapat dikembangkan dengan baik | 4,42 |
| | c peralatan produksi yang baik | 4,29 |
| 2 | Pengusaha berinovasi, untuk mampu | 4,35 |
| | a menyusun startegi dalam bisnis | 4,52 |
| | b menghasilkan ide-ide baru | 4,39 |
| 3 | Pengusaha berani mengambil risiko, dengan berusaha: | 4,07 |
| | a mencari solusi atas kendala yang terjadi | 4,48 |
| | b mampu bertanggung jawab atas semua keputusan | 4,45 |
| | c memiliki kemampuan dalam mencari peluang | 4,29 |
| | d mempunyai kendali terhadap kesuksesan usaha | 4,29 |
| | e terus bekerja sampai mencapai tujuan yang saya inginkan | 4,19 |
| 4 | Pengusaha memperoleh <i>reward</i>, | 3,88 |
| | a berani mengam bil resiko untuk mencapai profit | 4,13 |
| | b suka pada tantangan baru | 4,06 |
| | c Orang lain banyak yang dapat bekerja sebaik saya | 4,03 |
| | d berani mengambil resiko untuk mencoba design baru | 4,00 |

Dari keempat komponen orientasi kewirausahaan terbukti bahwa skor indikator-indikatornya sebagian berada di atas skor rata-ratanya. Dapat disimpulkan bawa KEP Salimah telah menerapkan orientasi kewirausahaan seperti yang dikemukakan Hisrich, R.D. *et al.* (2005). Beberapa indikator orientasi kewirausahaan mendukung untuk diperolehnya kinerja yang baik. Walaupun belum dilakukan analisis statistik untuk melihat pengaruh orientasi kewirausahaan tetapi ada indikasi mengarah dukungan pada penelitian dari Sumantri (2013); Sudiarta (2014); Toyib (2017) menghasilkan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM.

Analisis Bootstrap Financing

Berdasarkan teori Pecking Order, pengusaha menggunakan metode pembiayaan internal sebelum metode eksternal yaitu hutang atau pembiayaan ekuitas. Penggunaan *bootstrap financing* (pendanaan internal) ini sering digunakan pada saat perusahaan kesulitan untuk mendapatkan akses dari pihak eksternal untuk mendapatkan suntikan modal.

Tabel 2.: Hasil analisis *Bootstrap Financing* pada KEP Salimah

| Komponen Bootstrap Financing: | | |
|--------------------------------------|---|-------------|
| NO | KETERANGAN | SKOR |
| 1 | Sumber-sumber dari pemilik dan keluarga | 2,10 |
| a | menjalankan bisnis di rumah | 4,10 |
| b | pendapatan dari luar usaha untuk menjalankan usaha | 3,10 |
| 2 | Manajemen piutang | 2,75 |
| a | penawaran yang sama kepada semua pelanggan | 4,00 |
| b | meningkatkan modal melalui usaha yang saya jalankan | 3,66 |
| c | memilih pelanggan dengan pembayaran yang cepat | 3,33 |
| 3 | Penggunaan fasilitas atau perlengkapan secara bersama-sama | 1,58 |
| a | melakukan pembelian konsinyasi | 2,00 |
| b | sistem barter sebagai pengganti membeli atau menjual barang | 1,73 |
| c | berbagi ruang atau tempat usaha dengan bisnis lain | 1,63 |
| 4 | Penundaan pembayaran | 1,16 |
| a | menunda pembayaran pembelian barang dagang atau bahan baku | 1,47 |
| b | menunda pembayaran pembelian peralatan atau perlengkapan | 1,33 |
| 5 | Minimalisasi investasi | 2,92 |
| a | memberikan diskon bagi pelanggan yang sering membeli | 3,80 |
| b | melakukan aktivitas yang meminimalkan investasi secara rutin | 3,43 |
| c | memberikan diskon bagi pelanggan yang membayar cash | 3,17 |
| d | melakukan negosiasi dengan pemasok yang menguntungkan | 3,03 |

Manajemen keuangan dalam kegiatan pendanaan dengan *bootstrap financing* pada kelima komponennya bervariasi diterapkan oleh pengusaha KEP Salimah. Walaupun secara umum skornya kurang/lebih 2 (artinya tidak menerapkan), namun beberapa

indicator pada masing-masing komponennya menunjukkan kondisi yang baik (skor >3). Indikator komponen yang menunjukkan skor baik pada sumber dari pemilik dan keluarga; manajemen piutang dan minimalisasi investasi. Tidak diterapkannya beberapa komponen menunjukkan pengusaha KEP Salimah tidak mengalami masalah keuangan. Hal ini sejalan dengan pendapat *bootstrap financing* ini sering digunakan pada saat perusahaan kesulitan untuk mendapatkan akses dari pihak eksternal untuk mendapatkan suntikan modal. Menurut Sohl (2007) *bootstrapping finance* digunakan untuk mengamankan sumber daya dan mengurangi ketergantungan terhadap pemangku kepentingan atau pemodal eksternal. Temuan penelitian juga menunjukkan hanya sedikit responden yang menggunakan kredit untuk sumber pendanaannya.

Analisis Kinerja

Tabel 3. : Kinerja KEP Salimah di Bidang Usaha Produksi

| Nama UMKM | Jenis Usaha | Penjualan | Modal | Tkl | Laba |
|--|------------------|---------------|---------------|-----|------------|
| Raden Yogurt | Yogurt | 5,000,000 | 2,000,000 | 1 | 2,000,000 |
| Faira Snack | Roti | 75,000,000 | 60,000,000 | 2 | 12,500,000 |
| Teeh Bhotong | Teeh Tarik | 7,200,000 | 1,500,000 | 1 | 2,000,000 |
| Berkah Al Maidah | Frozen food | 4,800,000 | 2,500,000 | 3 | 2,400,000 |
| Griya Andrawina | Soto | 1,650,000,000 | 1,200,000,000 | 3 | 60,000,000 |
| Tintin Catering | Catering | 900.000.000 | 1,500,000,000 | 1 | 60,000,000 |
| Tahu Bakso Idanoura | Tahu Baso | 5,000,000 | 2,400,000 | 1 | 3,000,000 |
| Orchid Chemical Laundry & Cleaning Service | Bahan laundry | 150,000,000 | 100.000.000 | 3 | 25,000,000 |

Hasil pemetaan kinerja UMKM pada KEP Salimah bidang produksi menunjukkan bahwa produk yang dihasilkan bervariasi. Dengan kinerja penjualan dan modal maupun laba dengan kisaran yang luas, ada UMKM dengan skala usaha kecil (Griya Andrawina dan Tintin Catering) sementara banyak yang lainnya masih dalam skala usaha mikro. Jumlah tenaga kerja yang dimiliki UMKM juga masih relative sedikit.

Tabel 4. : Kinerja KEP Salimah di Bidang Usaha Dagang

| Nama UMKM | Jenis Usaha | penjualan | modal | tkl | laba |
|----------------------|----------------------|------------------|--------------|------------|-------------|
| Shafiya Kids | | | | | |
| Shop | Fashion | 50,000,000 | 20,000,000 | 1 | 23,000,000 |
| Denz | | | | | |
| Collection | Fashion | 66,000,000 | 9,000,000 | 2 | 7,500,000 |
| Falura Baby | | | | | |
| Shop | Fashion | 250.000 unit | 190,000,000 | 5 | 57,000,000 |
| Haikal | | | | | |
| Collection | Fashion | 3,500,000 | 3,000,000 | 2 | 1,500,000 |
| Zelda | | | | | |
| Wijaya | Sembako & makanan | 6,000,000 | 17,500,000 | 3 | 3,500,000 |
| Fania | | | | | |
| Collection | Suplement | 14,000,000 | 13,500,000 | 1 | 2,800,000 |
| Ina Cookies | | | | | |
| | Cookies | 600,000,000 | 25,000,000 | 1 | 120,000,000 |
| Viola | | | | | |
| Sembako | Minyak | 4,500,000 | 62,000,000 | 1 | 3,000,000 |
| D Lemonie | | | | | |
| | Sari Lemon | 1,200,000 | 900,000 | 1 | 250,000 |
| tdk ada | | | | | |
| | Obat Jamur | 2,750,000 | 1,750,000 | 1 | 1,000,000 |

UMKM pada KEP Salimah yang bergerak dalam usaha dagang juga bervariasi kinerjanya. Dari indikator penjualan Ina Cookies dapat dikategorikan usaha kecil; sedangkan sebagian besar lainnya masuk kategori usaha mikro. Dalam perkembangan bisnisnya UMKM KEP Salimah menunjukkan kinerja yang meningkat. Merujuk pada pendapat Ameidyo Daud (2017), diharapkan UMKM bertransformasi menjadi sektor usaha formal. Selama ini pengusaha perempuan Indonesia masih fokus pada pasar dalam negeri. Banyak peluang bagi [wirausaha perempuan](#), terutama pengusaha muslimah Indonesia, untuk bersaing di pasar luar negeri.

Analisis SWOT

Hasil identifikasi komponen SWOT dari UMKM pada KEP Salimah menunjukkan adanya kekuatan dan peluang yang bagus dengan kelemahan dan ancaman seperti yang dihadapi usaha mikro kecil pada umumnya. Kekuatan dalam bisnis UMKM terkait dengan produk yang berkualitas, harga yang terjangkau dan bersaing, pelayanan, maupun lokasi yang strategis. Ini sangat mendukung peningkatan kinerja bisnis UMKM. Peluang yang sudah ditangkap adalah perkembangan teknologi dengan online marketing yang dilakukan beberapa UMKM. Peluang lainnya adalah loyalitas baik dari pelanggan maupun pemasok. Ke depannya, dapat dikembangkan strategi yang relevan dan akurat terkait dengan kekuatan dan peluang bisnis UMKM ini.

Tabel 5. : Komponen SWOT pada KEP Salimah

| KOMPONEN SWOT | | |
|---------------------------|--|------|
| Komponen kekuatan | | skor |
| 1 | Kualitas produk yang terjaga | 29 |
| 2 | Harga yang terjangkau | 26 |
| 3 | Pelayanan terhadap konsumen | 24 |
| 4 | Menawarkan jasa antar (delivery service) | 22 |
| 5 | Produk bervariasi | 21 |
| 6 | Lokasi yang strategis | 18 |
| Komponen Kelemahan | | |
| 1 | Struktur organisasi belum ada | 23 |

| | | |
|--------------------------------|---|----|
| 2 | Kurangnya sumberdaya manusia yang profesional | 22 |
| 3 | Promosi yang terbatas | 20 |
| 4 | Belum melakukan pembukuan /akuntansi | 19 |
| <hr/> Komponen Peluang: | | |
| 1 | Perkembangan teknologi pemasaran produk | 25 |
| 2 | Adanya loyalitas dengan pelanggan | 24 |
| 3 | Gaya hidup masyarakat yang konsumtif | 18 |
| 4 | Adanya loyalitas dari pemasok | 18 |
| 5 | Kesesuaian dengan harga dari pemasok | 17 |
| <hr/> Komponen Ancaman: | | |
| | Kenaikan harga BBM | 19 |
| <hr/> | | |

Kelemahan UMKM pada KEP Salimah terkait dengan usaha mikro dan kecil yang umumnya belum memiliki SDM yang professional, organisasi belum baik, belum melakukan akuntansi dan kemampuan promosi terbatas. Kenaikan harga BBM merupakan ancaman yang tidak dapat dihindari dalam bisnis, khususnya untuk usaha produksi. Perlu peran aktif pihak eksternal terkait untuk memperkuat dan mengembangkan bisnis UMKM dengan strategi yang tepat.

SIMPULAN

Sesuai dengan tahapan penelitian yang telah tercapai, maka untuk sementara dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. KEP Salimah telah menerapkan orientasi kewirausahaan seperti yang dikemukakan Hisrich, R.D. *et al.* (2005). Beberapa indikator orientasi kewirausahaan mendukung untuk diperolehnya kinerja yang baik.
2. Manajemen keuangan dalam kegiatan pendanaan dengan *bootstrap financing* pada kelima komponennya bervariasi diterapkan oleh pengusaha KEP Salimah. Tidak diterapkannya beberapa komponen menunjukkan pengusaha KEP Salimah tidak mengalami masalah keuangan. Hanya sedikit responden yang menggunakan kredit untuk sumber pendanaannya.

3. Kinerja usaha dari aspek penjualan, modal, tenaga kerja dan pemasaran bervariasi untuk setiap jenis usaha maupun kelompok operasional produksi dan dagang.
4. Pada tahapan awal teridentifikasi beberapa indikator kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

DAFTAR PUSTAKA

- Ameidyo Daud , 2017 *menaker-pengusaha-perempuan-bertambah-16-juta-orang-sejak-2015* <https://katadata.co.id/berita/2017/05/15/> akses 26/11/2017 jam 6.34
- Bayu Sumantri, Faktor-Faktor yang Berpengaruh terhadap Kinerja Usaha Wirausaha Wanita: Suatu Studi pada Industri Pangan Rumahan di Bogor, , jurnal manajemen dan teknologi, Volume 12 Number 3 2013 IPB
- Debbie Liao and Philip Sohmen, 2001, "The Development of Modern Entrepreneurship in China", *Stanford Journal of East AsiaAffair*, Vol 1, 2001.
- Hisrich, R. D., Peters, M. P. & Shepherd, D. A. (2005) *Entrepreneurship*, 6e. New York: McGraw-Hill Irwin. Hisrich, R.D. et al. (2005).
- John R. Becker-Blease and Jeffrey E. Sohl , 2007. Do women-owned businesses have equal access to angel capital? *Journal of Business Venturing*, 2007, vol. 22, issue 4, 503-521
- JS Toyib , 2017. Pengaruh Sumber Daya Perusahaan dan Orientasi Wirausaha Terhadap Kinerja Usaha Kecil dan Menengah [Effect of Corporate Resources and Entrepreneur - DeReMa (Development Research of Management) , - ojs.uph.edu