

PENERAPAN *BOOTSTRAP FINANCING*: SEBUAH TINJAUAN TEORITIS¹

Tommy C. Efrata

Christian Herdinata

Universitas Ciputra Surabaya

ABSTRACT

Bootstrap financing methods commonly used as an alternative to access a capital, since the conventional access of capital is limited for small and medium firms in Indonesia. This study aims to explain the application of bootstrap financing for small and medium-sized firms in getting access to capital. Subjects used in this study are 67 owners of small and medium firms in Surabaya. The method used is descriptive qualitative. The results of this study indicate that for the method loan from the owner, instrument using personal credit card is the most frequent one. On the other hand, for the method funding from family, borrowing from family and friends is the most common instrument.

Keywords: bootstrap financing, small and medium firms, access on capital.

PENDAHULUAN

Penelitian sebelumnya membuktikan bahwa parawirausahawan telah memanfaatkan beberapa pembiayaan alternatif atau yang dikenal sebagai metode *bootstrap financing* (Bhide, 1992; Winborg dan Landstrom; Van Auken, 2005; Efrata, 2009). Metode ini menyediakan alternatif pembiayaan bagi wirausahawan, khususnya untuk perusahaan kecil dan menengah.

¹**Acknowledgement** : Penelitian ini dapat terwujud berkat pendanaan dari DP2M Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Departemen Pendidikan Nasional melalui program Penelitian Hibah Bersaing (PHB) 2012

Akses terhadap permodalan sering dianggap sebagai kunci sukses dalam mendirikan dan mengembangkan suatu usaha bisnis. Walau demikian bagi wirausahawan, utamanya pada perusahaan skala mikro akses terhadap permodalan merupakan salah satu permasalahan utama (Carter et al., 2003). Permasalahan permodalan juga merupakan alasan utama bagi wirausahawan untuk menunda pengembangan usaha (Kaplan dan Schoar, 2005). Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan bahwa penerapan *bootstrap financing* dapat dilakukan oleh pengusaha kecil dan menengah dalam mendapatkan akses modal.

TINJAUAN TEORITIS

Penerapan Bootstrap Financing

Penggunaan metode *bootstrap financing* sering kali dipandang sebagai metode alternatif bagi perusahaan kecil dan menengah dalam rangka mendapatkan sumber-sumber modal yang berasal dari eksternal perusahaan (van Auken, 2005). Penggunaan *bootstrap financing* ini sering digunakan pada saat perusahaan kesulitan untuk mendapatkan akses dari pihak eksternal untuk mendapatkan suntikan modal. Dalam hal ini bisa dikatakan metode *bootstrap finance* dapat dipakai untuk mengisi kekosongan pada saat metode pembiayaan tradisional tidak tersedia bagi pengusaha kecil dan menengah (Winborg dan Landstorm, 2000). Bagi wirausahawan kecil dan menengah, ada beberapa keuntungan penggunaan metode alternatif ini dibandingkan dengan metode konvensional. Keuntungan-keuntungan itu antara lain adalah (1) mudah didapatkan, (2) persyaratan yang sangat minimal, (3) tidak diperlukan rencana bisnis yang terlalu detail, (4) tidak memerlukan jaminan pinjaman (van Auken, 2000). Selain itu metode ini lebih disukai oleh wirausahawan yang dihadapkan pada dilema ego kepemilikan. Ini apabila sumber-sumber kepemilikan tersebut dikaitkan dengan dilusi kepemilikan ketika mereka menggunakan modal ventura. Tentunya ini sangat dipahami, karena wirausahawan yang terlibat membidani perusahaan sejak awal menyebabkan adanya keterikatan secara psikologis. Mereka tentunya merasa enggan apabila mereka harus melepas sebagian porsi kepemilikannya kepada pihak luar (Cornwal et al., 2004).

Metode pembiayaan alternatif ini sudah sering digunakan oleh wirausahawan dalam membiayai perusahaannya. Dari beberapa studi yang dilakukan di Swedia dan Amerika Serikat menunjukkan bahwa sudah banyak perusahaan mikro dan kecil yang memanfaatkan metode *bootstrap financing*. Lebih dari itu, fakta empiris menunjukkan bahwa perusahaan yang sekarang tumbuh dan berkembang menjadi perusahaan besar telah dan masih menggunakan metode ini dalam mengatasi masalah kebutuhan permodalannya (van Auken, 2005).

Walaupun penelitian dibidang ini masih sangat terbatas (Thorne, 1989), penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya di Swedia mengelompokan *bootstrap finance* ini menjadi 6 metode. Metode-metode ini meliputi (1) sumber-sumber dari pemilik dan keluarga, (2) manajemen piutang, (3) penggunaan fasilitas atau perlengkapan secara bersama-sama, (4) penundaan pembayaran, (5) minimalisasi persediaan, dan (6) pemanfaatan subsidi (Winborg dan Landstorm, 2000). Penggunaan metode ini masih dipilah-pilah lagi menjadi sub-sub bagian yang lebih detail dan menjadi suatu instrumen pembiayaan. Penelitian serupa dengan metode yang hampir sama untuk mengidentifikasi metode-metode *bootstrap financing* juga dilakukan di Amerika Serikat dan berhasil mengidentifikasi bahwa pemanfaatan sumber-sumber yang berasal dari pemilik dan pengoptimalan manajemen kas atau aset merupakan instrumen utama yang paling sering digunakan (Neeley, 2003).

Alasan perusahaan dalam memanfaatkan metode *bootstrap financing* ini tentunya cukup bervariasi. Secara umum (1) besarnya resiko yang ditanggung oleh perusahaan, (2) besarnya pasar yang dilayani dan (3) waktu yang dipakai untuk mencari modal adalah faktor-faktor sangat berpengaruh untuk menentukan apakah perusahaan akan memanfaatkan metode non konvensional ini dalam memenuhi kebutuhan permodalannya (van Auken, 2005).

Akses Permodalan Pada Usaha Kecil dan Menengah

Bank besar cenderung mengalokasikan kredit dalam proporsi besar kepada usaha menengah dan besar. Demikian pula bank kecil mengalokasikan kredit

dengan proporsi yang besar kepada UMKM. Alasan yang kuat masalah skala usaha terkait dengan biaya transaksi. Bagi bank besar berhadapan dengan skala ekonomis, yaitu makin kecil plafon kredit yang disalurkan makin tinggi persentase biaya transaksi atau semakin tidak efisien. Oleh karena itu, bank besar cenderung menyalurkan kredit dengan proporsi yang kecil. Disisi lain, bank kecil bersifat lokal sulit melakukan diversifikasi geografis sehingga peluang mencari dana murah kecil. Maka dari itu bank kecil menciptakan keunggulan dalam hal informasi nasabah dan lingkungan usaha sekitar. Keunggulan informasi ini dapat diraih karena bank kecil berdomisili dekat dengan nasabah hingga mempermudah penghimpunan informasi secara lebih cepat dan lebih murah dibanding dengan bank besar (Ferry dan Nessori, 2000).

Sebenarnya sejak Oktober 2006 pemerintah meluncurkan skema pelayanan pembiayaan pertanian (SP3). Sasarannya semua bidang pertanian dari hulu, *on farm*, sampai hilir, kecuali tebu, tetapi program pembiayaan kredit dengan jaminan pemerintah sebesar Rp. 255 miliar kepada lima bank itu tidak menyentuh kelompok petani kecil yang tidak memiliki aset, karena pihak bank tidak berani mengambil risiko (sumber: Tempo 23/7/2008). Hasil penelitian badan Litbang Departemen Pertanian (2007) menyebutkan penerima SP3 terbatas hanya pada kelompok perorangan yang umumnya memiliki usaha menengah dan luas. Meski ratusan triliun uang rakyat ditalangkan untuk restrukturisasi perbankan, komitmen kerakyatan perbankan di Indonesia jauh dari apa yang diharapkan. Maka SP3 sulit diharapkan dapat membantu petani miskin.

HASIL

Obyek penelitian ini adalah 67 pengusaha kecil dan menengah yang ada di Surabaya, terdiri dari pria sebanyak 39 orang (57%) dan wanita sebanyak 28 orang (43%). Jenis atau bidang usaha dari pengusaha kecil dan menengah yang menjadi objek penelitian mayoritas adalah perdagangan sebanyak 28 orang (42%). Selain itu, terdapat makanan dan minuman sebanyak 20 orang (30%), manufaktur sebanyak 11 orang (16), serta jasa layanan sebanyak 8 orang (12%). Jasa layanan merupakan jenis atau bidang usaha yang paling sedikit dalam penelitian ini. Pada

Tabel 1 di bawah ini ditunjukkan jumlah obyek penelitian yang dikelompokkan berdasarkan jenis kelamin dan pada Tabel 2 ditunjukkan jumlah obyek penelitian berdasarkan jenis atau bidang usaha.

Tabel 1 JenisKelamin

No	JenisKelamin	Jumlah	Persen
1	Wanita	28	43
2	Pria	39	57
Jumlah		67	100

Sumber: Hasil Olahan Data Primer

Tabel 2 Jenis Bidang Usaha

No	Jenis/Bidang Usaha	Jumlah	Persen
1	Makanan dan Minuman	20	30
2	Perdagangan	28	42
3	Manufaktur	11	16
4	Jasa Layanan	8	12
Jumlah		67	100

Sumber: Hasil Olahan Data Primer

Bila ditinjau dari sudut usia pengusaha kecil dan menengah yang diambil sebagai obyek penelitian, maka jumlah yang terbanyak berada pada usia 21 tahun sampai dengan 35 tahun, yaitu berjumlah 31 orang (47%), kemudian yang berada di antara usia lebih dari 35 tahun sampai dengan 45 tahun berjumlah 12 orang (18%), selanjutnya yang mempunyai usia lebih dari 45 tahun sampai dengan 55 tahun serta yang mempunyai usia di atas 55 tahun masing-masing sebanyak 11 orang (16%). Sedangkan jumlah yang lebih sedikit adalah pengusaha kecil dan menengah yang mempunyai usia kurang dari 21 tahun sebanyak 2 orang (3%).

Tabel 3 di bawah ini menunjukkan jumlah obyek penelitian yang diambil berdasarkan usia.

Tabel 3 Umur Pengusaha

No	UmurPengusaha (tahun)	Jumlah	Persen
1	< 21	2	3
2	21 – 35	31	47
3	> 35 – 45	12	18
4	> 45 – 55	11	16
5	> 55	11	16
Jumlah		67	100

Sumber: Hasil Olahan Data Primer

Ditinjau dari sudut perputaran penjualan (omzet) menunjukkan bahwa jumlah penjualan dari pengusaha kecil dan menengah yang dijadikan obyek penelitian berkisar antara Rp. 300 juta sampai dengan Rp. 50 milyar. Jumlah pengusaha kecil dan menengah yang menjadi obyek penelitian dan mempunyai jumlah penjualan antara Rp. 300 juta sampai dengan Rp. 2,5 milyar berjumlah 46 orang pengusaha atau 69% dan yang mempunyai jumlah penjualan lebih dari Rp. 2,5 milyar sampai dengan Rp. 50 milyar berjumlah 21 orang pengusaha atau 31%. Tabel 4 di bawah ini menunjukkan jumlah obyek penelitian berdasarkan jumlah perputaran penjualan.

Tabel 4 Perputaran Penjualan

No	Perputaran Penjualan	Jumlah	Persen
1	300 juta – 2,5 milyar	46	69
2	> 2,5 milyar – 50 milyar	21	31
Jumlah		67	100

Sumber: Hasil Olahan Data Primer

Jika dikaitkan dengan nilai aset, maka jumlah nilai aset yang dimiliki oleh pengusaha kecil dan menengah yang menjadi obyek penelitian berada di antara Rp. 50 juta sampai dengan Rp. 50 milyar. Jumlah pengusaha kecil dan menengah yang menjadi obyek penelitian dan memiliki nilai aset antara Rp. 50 juta sampai dengan Rp. 500 juta berjumlah 51 orang pengusaha atau 76%. Sedangkan sisanya mempunyai nilai aset antara lebih dari Rp. 500 juta sampai dengan Rp. 50 milyar berjumlah 16 orang pengusaha atau 24%. Tabel 5 menunjukkan bahwa nilai aset yang dimiliki oleh pengusaha kecil dan menengah di Surabaya yang menjadi obyek penelitian tersebut.

Tabel 5 Nilai Aset

No	Nilai Aset	Jumlah	Persen
1	50 juta – 500 juta	51	76
2	> 500 juta – 50 milyar	16	24
Jumlah		67	100

Sumber: Hasil Olahan Data Primer

Selanjutnya data yang didapat dari pengusaha kecil dan menengah yang menjadi obyek penelitian menunjukkan bahwa waktu yang diperlukan untuk mendapatkan modal berkisar antara 1 minggu ke atas. Jumlah pengusaha kecil dan menengah yang menjadi obyek penelitian dan memerlukan waktu 1 sampai dengan 2 minggu, lebih dari 2 minggu sampai dengan 4 minggu, lebih dari 4 minggu sampai dengan 6 minggu, lebih dari 6 minggu sampai dengan 8 minggu dan lebih dari 8 minggu untuk mendapatkan modal masing-masing berjumlah 5 orang atau 8%, 20 orang atau 30%, 17 orang atau 25%, 14 orang atau 21%, dan 11 orang atau 16% . Tabel 6 di bawah ini menunjukkan jumlah waktu yang diperlukan untuk mendapatkan modal bagi pengusaha kecil dan menengah yang menjadi obyek penelitian.

Tabel 6 Waktu yang Dialokasikan untuk Mendapatkan Modal

No	Waktu yang Alokasikan (minggu)	Jumlah	Persen
1	1 – 2	5	8
2	2 – 4	20	30
3	4 – 6	17	25
4	6 – 8	14	21
5	8 <	11	16
Jumlah		67	100

Sumber: Hasil Olahan Data Primer

PEMBAHASAN

Kemampuan perusahaan dalam mendapatkan akses permodalan melalui penerapan *bootstrap finance* dapat dilakukan dengan menggunakan gaji, menjalankan usaha dirumah, atau menggunakan kartu kredit pribadi. Berdasarkan data pada Tabel 7 menunjukkan bahwa penggunaan kartu kredit pribadi sebagai instrumen *bootstrap finance* paling banyak digunakan. Hal ini terjadi karena kartu kredit memiliki akses yang cepat, praktis, dan memiliki persyaratan yang minim, sehingga para pengusaha kecil dan menengah dapat memanfaatkannya. Disisi lain, para pengusaha paling sedikit menggunakan dana pinjaman dari pemilik dengan cara menjalankan usaha dirumah. Hal ini karena dalam menjalankan usaha kecil dan menengah faktor lokasi yang strategis juga menjadi modal utama sehingga menjalankan usaha dirumah relatif sulit untuk mendapatkan keuntungan. Selain itu, standar deviasi dari penggunaan gaji memiliki nilai yang paling tinggi, hal ini menunjukkan bahwa para pengusaha kecil dan menengah tersebut cukup beragam didalam menggunakan uang gaji sebagai dana pinjaman dari pemilik

yaitu dengan nilai yang relatif tinggi tetapi sebagian dengan nilai yang relatif rendah.

Tabel 7 Nilai Rata-Rata Kelompok Instrumen Dana Pinjaman Dari Pemilik

Instrumen <i>Bootstrap Finance</i>	N	Mean	Std. Deviasi
Menggunakan uang gaji	67	2.54	1.105
Menjalankan usaha di rumah	67	2.52	.911
Menggunakan kartu kredit pribadi	67	2.84	.963
Mean		2.63	

Sumber: Hasil Olahan Data Primer

Nilai rata-rata kelompok instrumen dana dari keluarga dan relasi lebih banyak yang meminjam dana dari keluarga dan relasi daripada mempekerjakan keluarga dan relasi seperti tampak pada Tabel 8. Hal ini menunjukkan bahwa permodalan yang paling dibutuhkan adalah dalam bentuk dana daripada tenaga. Selain itu, standar deviasi yang tinggi yaitu ketika meminjam dana dari keluarga dan relasi daripada mempekerjakan keluarga atau relasi, artinya peminjaman dana yang dilakukan pengusaha terhadap keluarga dan relasi memiliki nilai yang beragam yaitu dengan nilai yang relatif tinggi sampai dengan nilai yang relatif rendah.

Tabel 8 Nilai Rata-Rata Kelompok Instrumen Dana dari Keluarga atau Relasi

Instrumen <i>Bootstrap Finance</i>	N	Mean	Std. Deviasi
Meminjam dari keluarga atau relasi	67	2.1791	1.30181
Mempekerjakan keluarga atau relasi	67	1.6269	1.25331
Mean		1.902985	

Sumber: Hasil Olahan Data Primer

KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini memberikan pemahaman baru bahwa akses permodalan yang relatif sulit diperoleh pengusaha kecil dan menengah dapat dilakukan dengan penerapan *bootstrap finance* sebagai alternatif pilihan mendapatkan modal. Berdasarkan 67 pengusaha kecil dan menengah di Surabaya yang menjadi sampel dalam penelitian ini ditemukan bahwa penggunaan kartu kredit pribadi sebagai instrumen *bootstrap finance* paling banyak digunakan. Hal ini terjadi karena kartu kredit memiliki akses yang cepat, praktis, dan memiliki persyaratan yang minim, sehingga para pengusaha kecil dan menengah dapat memanfaatkannya. Disisi lain, para pengusaha paling sedikit menggunakan dana pinjaman dari pemilik dengan cara menjalankan usaha dirumah. Hal ini karena dalam menjalankan usaha kecil dan menengah faktor lokasi yang strategis juga menjadi modal utama sehingga menjalankan usaha dirumah relatif sulit untuk mendapatkan keuntungan. Selain itu, melalui penelitian ini ditemukan bahwa nilai rata-rata kelompok instrumen dana dari keluarga dan relasi lebih banyak yang meminjam dana dari keluarga dan relasi daripada mempekerjakan keluarga dan relasi. Hal ini menunjukkan bahwa permodalan yang paling dibutuhkan adalah dalam bentuk dana daripada tenaga. Saran untuk penelitian selanjutnya yaitu dapat menggali lebih dalam implementasi *bootstrap finance* dengan jumlah sampel yang lebih banyak, selain itu dengan perbandingan gender yang relatif sama, serta dengan mempertimbangkan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi penerapan *bootstrap finance* pada usaha kecil dan menengah.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Alesina, A. dan Lotti, F., 2009, *Do Women Pay More for Credit? Evidence from Italy*, Harvard University, Working Paper.
- Bhide, A. 1992, *Bootstrap Finance: The Art of Start-Ups*, Harvard Business Review, 70 (November-December), 109-117.
- Carter, N. et al., 2003, *Woman Entrepreneur who Break Through Equity Financing: The Influence of Human, Social, and Financial Capital*, Venture Capital, 5(1), 1-28.

- Coleman, S & A. Robb, 2009, *A Comparison of New Firm Financing by Gender: Evidence from Kauffman Firm Survey Data*, Small Business Economics.
- Cornwall, Jeffrey R., 2004, *Entrepreneurial Financial Management, An Applied Approach*, Prentice Hall, New York.
- Gatewood, E., C. Brush, N. Carter, P. Grenee, dan M. Hart, 2004, *Women Entrepreneurs, Growth and Implication for the Classroom*, 2004 Coleman Foundation white paper for USASBE.
- Kaplan, S., A. Schoar, 2005, *Private Equity Performance: Return, Persistence and Capital Flows*, Journal of Finance, 60 (4), 1791-1823.
- Lahm, Robert J., 2006, *Bootstrapping: Methods Entrepreneurs Really Use to Start a Business: Holistic View*, Tennessee State University, Working Paper.
- Lahm, Robert J., 2007, *Bootstrapping Marketing: An Analisis of Constructs and Implications*, ASBE Proceeding for Fall 2007 Conference, October 10-12.
- Lahm R.J. & Little H.T., 2005, *Bootstrapping Business Start-up as: Entrepreneurship Literature, Text Books, and Teaching versus Current Business Practice*, Proceeding of the Academy of Entrepreneurship, Volume 11 No. 2.
- Llusa, F., 2010, *Determinant of Entrepreneurship: Are Woman Different?*, Universidade Nova de Lisboa, Working Paper.
- Llusa, F., 2009, *Financial Development, Gender and Entrepreneurship*, Universidade Nova de Lisboa, Working Paper.
- Neeley, L., 2003, *Entrepreneur and Bootstrap Finance*, Northern Illinois University, Working Paper.
- Neeley, L. & H. van Auken, 2010, *The Relationship between Owner Characteristics and Use of Bootstrap Financing Method*, Journal of Small Business and Entrepreneurship, 23(1), 399-412.
- Neeley, L. & H. van Auken, 2010, *Differences between Female and male Entrepreneurs' Use of Bootstrap Financing*, Journal of Developmental Entrepreneurship, Vol. 15 No.1 (2010) 19-34.
- Thorne, J., 1989, *Alternative Financing for Entrepreneurial Ventures*, Entrepreneurship: Theory and Practice, 13, 7-9.
- Storey, D., 1994, *Understanding the Small Firm*, London, Routledge.

- Van Auken., H., 2005, *Diffrence in the Usage of Bootstrap Financing amaong Technology-Based versus Nontechnology-Based Firms*, Journal or Small Business Management, Jan. 2005 No. 43.
- Van Auken, H., 2004, *The Use of Bootstrap Financing Among Small Technology-Based Firm*, Journal of Development Entrepreneurship, Vol 9 No. 2 August 2004.
- Van Auken, H., 2000, *The Familiarity of Small Technology-Based Business Owners with Source of Capital: Impact on Location and Capitalization*, Journal of Small Business and Strategy, 99, 33-47.
- Van Auken, H., & Neeley L., 1996, *New-Technology Based Firm, Pursuit of SBIR Funds*, Journal of Entrepreneurial and Small Business, 12, 14-25.