

# **ANALISIS SUMBER PEMBIAYAAN UTAMA USAHA**

**(Studi pada Sentra Industri Alas Kaki di Kedungkwali Kelurahan Miji  
Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto)**

## **SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Menempuh Gelar Sarjana  
Pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya**

**SONYA AMEINIA SARENDRA  
NIM. 135030201111051**



**UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
FAKULTAS ILMU ADMINISTRASI  
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
KONSENTRASI MANAJEMEN KEUANGAN  
MALANG  
2018**



## TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Judul : Analisis Sumber Pembiayaan Utama Usaha (Studi pada Sentra Industri Alas Kaki di Kedungkwali Kelurahan Miji Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto)

Disusun oleh : Sonya Ameinia Sarendra

NIM : 135030201111051

Fakultas : Ilmu Administrasi

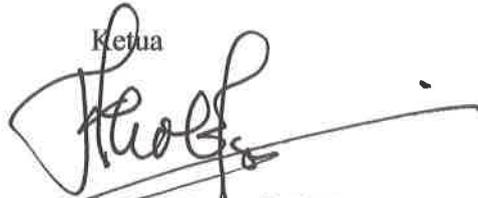
Jurusan : Ilmu Administrasi Bisnis

Konsentrasi : Manajemen Keuangan

Malang, 21 Desember 2018

### Komisi Pembimbing

Ketua



Mukhammad Kholid Mawardi, Ph.D  
NIP. 19751220 200501 1 002

Anggota



M. Dzulkrom AR., Dr  
NIP. 19531122 198203 1 001

Anggota



Ferina Nurlaily, SE., M.AB., M.BA  
NIP. 19880205 201504 2 002

## PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh pihak lain untuk mendapatkan karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali yang tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebut dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh (S-1) dibatalkan, serta diproses sesuai dengan Peraturan Perundangan yang berlaku (UU) No. 20 Tahun 2003 dan Pasal 25 Ayat 2 dan Pasal 70.

Malang, 15 November 2018



Sonya Ameinia Sarendra  
(135030201111051)

## Curriculum Vitae

1. Nama : Sonya Ameinia Sarendra
2. NIM : 135030201111051
3. Tempat & Tanggal Lahir : Mojokerto, 13 Mei 1995
4. Jenis Kelamin : Perempuan
5. Agama : Islam
6. Riwayat Pendidikan :
  1. Tk. Muslimat V Darul Huda Tamat tahun 2001
  2. SD Negeri Balongsari 8 Tamat tahun 2007
  3. SMP Negeri 9 Mojokerto Tamat tahun 2010
  4. SMA Taruna Nusa Harapan Tamat tahun 2013
7. Fakultas : Ilmu Administrasi
8. Jurusan : Ilmu Administrasi Bisnis
9. Konsentrasi : Manajemen Keuangan
10. Alamat Rumah : Lingk. Balongkrai RT 01 RW 01 Kelurahan Pulorejo  
Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto, Provinsi  
Jawa Timur
11. Alamat email : [sonyasarendra@gmail.com](mailto:sonyasarendra@gmail.com)



## RINGKASAN

**Sonya Ameinia Sarendra**, 2018, Analisis Sumber Pembiayaan Utama Usaha (Studi pada Sentra Industri Alas Kaki di Kedungkwali Kelurahan Miji Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto). Dibimbing oleh Mukhammad Kholid Mawardi, Ph. D.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan preferensi pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan dan mendeskripsikan peran modal sosial bagi pelaku UMKM dalam mengakses sumber pembiayaan yang dijalankan di Kedungkwali Kelurahan Miji Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu dengan melakukan wawancara, observasi dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat beberapa sumber pembiayaan yang dipilih yang pertama pinjaman dari bank, yang kedua dengan modal sendiri dan yang ketiga pinjaman yang diperoleh dari saudara atau teman. Sumber pembiayaan prioritas yang dipilih oleh pelaku UMKM dikarenakan bunga yang terjangkau, proses yang mudah dan keamanannya. Kunci utama yang menggantikan jaminan dalam mengakses sumber pembiayaan usahanya adalah adanya kepercayaan dan rasa saling membantu yang menunjukkan peran modal sosial didalamnya.

Saran yang dapat diberikan dalam penelitian ini adalah seharusnya pelaku UMKM lebih memperhatikan pengelolaan keuangan. Harus dapat memisahkan antara keuangan pribadi dengan keuangan usaha. Meningkatkan kerjasama antar pelaku UMKM agar mampu mengembangkan UMKM dan membangun perekonomian nasional.

**Kata kunci : sumber pembiayaan, umkm, modal sosial, sentra industri alas kaki mojokerto.**

## SUMMARY

**Sonya Ameinia Sarendra**, 2018, The Analysis of Financial Support for SMEs (Case of Footwear Industrial Centre in Kedungkwali, Miji village, Prajurit Kulon Sub-district, Mojokerto City). Advise by Mukhammad Kholid Mawardi, Ph.D.

This study aims to describe the SMEs actor' preferences in selecting financial support and to describe the role of social capital for SMEs actor in accessing financial support in Kedungkwali, Miji village, Prajurit Kulon Sub-district, Mojokerto city. This paper type is qualitative study with descriptive method. Data collection techniques used in this study was interview, observation and documentation.

Result of this study showed that there were several financial support selected, first of all was loan from the bank, second is by own capital, and the third is loan from relatives or friends. Priority financial support selected by SMEs actor were due to its affordable interest, easy and safe process. Main key to replace collateral in accessing business financial support was the trust and the intention to help one another which shows the role of social capital within it.

Suggestion for this study was that SMEs actor should pay more attention toward its financial management. They should be able to separate private financial issue and business financial issue. Improving cooperation between SMEs actors would be able to developed SMEs and eventually would also developed our national economy.

**Keywords : financial support, smes, social capital, footwear industrial centre mojokerto.**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke Hadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas Berkat dan Karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Sumber Pembiayaan Utama Usaha (Studi pada Sentra Industri Alas Kaki di Kedungkwali Kelurahan Miji Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto)”**. Skripsi ini merupakan tugas akhir yang diajukan untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ilmu Administrasi Bisnis pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya.

Peneliti menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Peneliti menyampaikan ucapan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Bapak Prof. Dr. Bambang Supriyono, M.S. Selaku Dekan Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya.
2. Bapak Dr. M. Al Musadieq, MBA. Selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Universitas Brawijaya.
3. Ibu Nila Firdausi Nuzula. Ph. D. Selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Jurusan Administrasi Bisnis Universitas Brawijaya.
4. Bapak Ari Darmawan, Dr., S.AB., M.AB. Selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Universitas Brawijaya.
5. Bapak Mukhammad Kholid Mawardi, Ph. D selaku Komisi Pembimbing Skripsi yang telah berkenan memberikan waktu, petunjuk dan bimbingan hingga terselesainya skripsi ini.

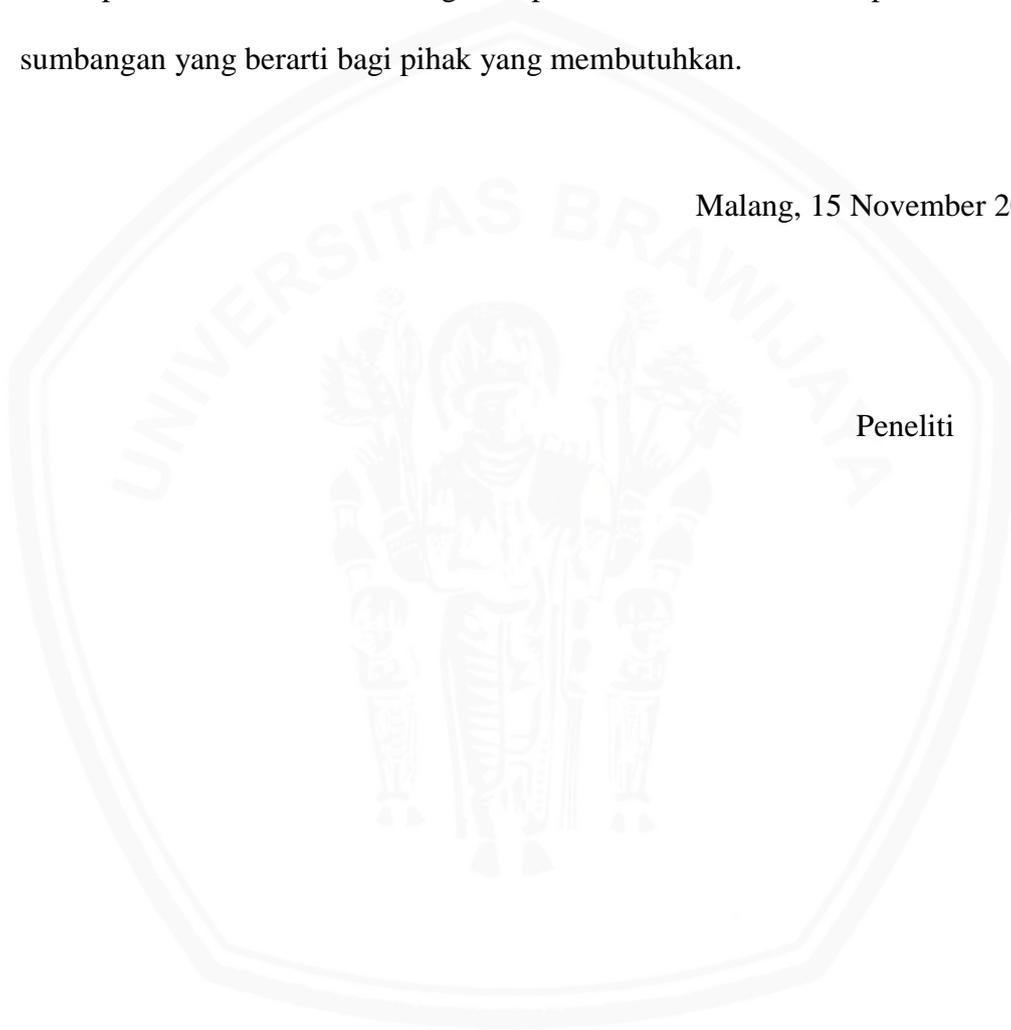
6. Bapak Ibu dosen Jurusan Administrasi Bisnis atas ilmu dan nasehatnya yang telah diberikan kepada peneliti selama perkuliahan, semoga dapat bermanfaat di masa depan.
7. Kedua orang tua tercinta Bapak Achmad Sofi'i dan Ibu Siti Mujayanah yang selalu memberikan dukungan motivasi dan memberikan doa restunya kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini, serta saudara saya adik Ananda Dwiky Sofyan Resandro dan seluruh keluarga besar penulis.
8. Vicky Yoga Ardiansya sebagai pendamping yang selalu setia menemani peneliti dalam suka maupun duka dan selalu memotivasi peneliti untuk segera mendapatkan gelar sarjana.
9. Sahabat partner in crime (Iva C. Mutmainah, Ferida N. Fitria, Yury Prastyanty) yang sudah memberikan semangat, bantuan dan motivasi. Sahabat yang selalu bersama dari semester satu sampai akhir (Vivi, Yuni, Ika, Retno, Ericha, Husna, Rafika). Semoga kita bisa sukses dan ketemu kembali.
10. Sahabat kacang (Al Imania, Vitamia Diastri, Patrica Pungky, Gabby Lola) yang telah memberikan semangatnya untuk menyelesaikan skripsi ini.
11. Sahabat dari SD Diah Asmi dan sahabat kofet Nanda Y. Pramelia yang telah memberikan semangat, bantuan dan dukungan sehingga penulis menyelesaikan skripsi ini.
12. Temen-temen FIA Bisnis 2013 yang telah memberikan semangat dan doa selama penulis menyusun skripsi.

13. Semua pihak yang tidak mungkin penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan bantuan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini.

Menyadari kekurangan dan keterbatasan dalam menyusun skripsi ini. Penulis mengharapkan adanya saran dan kritik untuk membangun demi kesempurnaan tulisan ini. Semoga skripsi ini bermanfaat dan dapat memberikan sumbangan yang berarti bagi pihak yang membutuhkan.

Malang, 15 November 2018

Peneliti



**DAFTAR ISI**

<b>MOTTO .....</b>	<b>i</b>
<b>TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI .....</b>	<b>ii</b>
<b>TANDA PENGESAHAN SKRIPSI.....</b>	<b>iii</b>
<b>PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI.....</b>	<b>iv</b>
<b>RINGKASAN .....</b>	<b>v</b>
<b>SUMMARY .....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GRAFIK .....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 .Rumusan Masalah.....	8
1.3 Tujuan Penelitian .....	8
1.4 Manfaat Penelitian .....	9
1.5 Sistematika Pembahasan.....	10
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>12</b>
2.1 Penelitian Terdahulu .....	12
2.2 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) .....	16
2.2.1 Pengertian UMKM.....	16
2.2.2 Kriteria UMKM .....	18
2.2.3 Karakteristik UMKM.....	19
2.3 Modal.....	22
2.3.1 Pengertian Modal .....	22



2.3.2 Sumber-sumber Penawaran Modal .....	24
2.3.3 Jenis Modal .....	26
2.4. Model Pembiayaan bagi UMKM.....	29
2.5 Modal Sosial .....	31
2.5.1 Pengertian Modal Sosial .....	31
2.5.2 Bentuk-bentuk Modal Sosial.....	32
2.5.3 Peran Modal Sosial dalam Pengembangan UMKM .....	34
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>37</b>
3.1 Jenis Penelitian .....	37
3.2 Lokasi Penelitian .....	37
3.3 Unit Analisis .....	38
3.4. Fokus Penelitian.....	39
3.5 Jenis dan Sumber Data.....	39
3.6 Teknik Pengumpulan Data .....	40
3.7 Teknik Analisis Data .....	41
3.8 Keabsahan Data .....	43
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>44</b>
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	44
4.2 Profil UMKM .....	48
4.3 Preferensi Sumber Pembiayaan UMKM .....	50
4.3.1 UMKM dengan Modal Sendiri.....	54
4.3.2 UMKM dengan Modal Pinjaman dari Bank.....	55
4.3.3 UMKM dengan Modal Pinjaman dari Saudara/teman .....	61
4.4 Peran Modal Sosial dalam Mengakses Sumber Pembiayaan.....	63
4.5 Pembahasan .....	64
4.5.1 Sumber Pembiayaan .....	64
4.5.2 Modal Sosial .....	66
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>69</b>
5.1 Kesimpulan.....	69

5.2 Saran .....70

**DAFTAR PUSTAKA .....71**

**LAMPIRAN.....73**



## DAFTAR TABEL

Tabel 1 Perkembangan Jumlah Populasi Industri Kerajinan Alas Kaki Sepatu dan Sandal Kulit di Kelurahan Miji Kota Mojokerto Tahun 2017 .....	6
Tabel 2 Penelitian Terdahulu .....	14
Tabel 3 Daftar Usaha Kecil Menengah (UMKM) Kota Mojokerto.....	47
Tabel 4 Industri Alas Kaki di Kedungwali Kota Mojokerto.....	49
Tabel 5 Sumber Pembiayaan Usaha di Kedungwali Kota Mojokerto .....	65



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Peta Lokasi Penelitian Kota Mojokerto .....44



## DAFTAR GRAFIK

Grafik 1 Kredit UMKM per Kelompok Bank.....	59
---	----



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara .....	73
Lampiran 2 Transkrip Wawancara Informan .....	76
Lampiran 3 Dokumentasi .....	115



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Dewasa ini, perkembangan dunia bisnis yang semakin luas membuat seseorang tertantang untuk memulai sebuah usaha atau bisnis. Memulai usaha atau bisnis sebagai seorang *entrepreneur* tentu harus memikirkan ide bisnis, pembiayaan usaha dan pemasaran. Hal tersebut tidak akan terealisasi apabila tidak ada pembiayaan atau pendanaan, karena pembiayaan usaha adalah pondasi dari pembangunan usaha atau bisnis tersebut. Bagi pemula untuk memperoleh sumber pendanaan pasti ada kendala tersendiri, itulah yang menjadikan sebuah tantangan seorang *entrepreneur*.

Masyarakat Ekonomi ASEAN atau yang lebih dikenal dengan MEA, sebenarnya sudah memulai persaingan pada akhir tahun 2015 namun pada kenyataannya UMKM di Indonesia masih belum siap menghadapi adanya kebijakan MEA. Bukan hanya di Indonesia tetapi juga terjadi pada UMKM di beberapa negara ASEA, karena selama ini persaingan antar UMKM lokal saja masih kesulitan sehingga perkembangannya pun belum stabil. Hal ini bisa saja terjadi akibat dari kurangnya informasi, sumber daya manusia, infrastruktur dan pembiayaan lembaga keuangan dan perbankan dalam rangka mendukung perkembangan UMKM di Indonesia.

Pentingnya peran UMKM di Indonesia dalam upaya pembangunan ekonomi dan memperluas lapangan pekerjaan adalah peran yang terkait dengan pemerataan pendapatan masyarakat Indonesia. Agar tercapainya hal tersebut dibutuhkan andil

dari pemerintah dalam membina dan membangun UMKM di Indonesia. Diperlukan pula adanya komitmen yang kuat dari pemerintah pusat maupun pemerintah daerah, tujuannya untuk memberikan stimulus melalui investasi pemerintah (APBD dan APBN) dengan mengalokasikannya kepada usaha-usaha produktif seperti UMKM ini.

Selain itu, UMKM juga merupakan sektor yang tahan dengan adanya krisis. Hal tersebut dapat dilihat ketika krisis melanda Indonesia pada tahun 1998 serta tahun 2008. UMKM menjadi sektor yang tidak banyak terpengaruhi dengan terjadinya peristiwa tersebut. UMKM terbukti tahan terhadap krisis dan mampu sukses karena hal sebagai berikut: pertama, tidak memiliki hutang luar negeri; kedua, tidak banyak hutang ke perbankan karena dianggap *unbankable*; ketiga, menggunakan input local; keempat, berorientasi ekspor (Istikomah, 2013:30).

Upaya yang dilakukan dalam perjalanannya selama ini belum tentu membuahkan hasil yang sepenuhnya. Ketidakmerataan dalam pengelolaan sektor industri pada akhirnya dapat mengakibatkan usaha kecil tidak berkembang secara optimal. Adanya andil pemerintah dalam sektor UMKM secara optimal sehingga diharapkan dapat bersaing dengan produk global, apalagi dengan menyambut adanya Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) ini.

Guna memberikan kemudahan bagi UMKM untuk mendapatkan dana, pemerintah pada tahun 2007 membuat kebijakan bahwa bank-bank yang ditunjuk oleh pemerintah harus menyediakan kredit khusus bagi UMKM yang disebut Kredit Usaha Rakyat (KUR). Menurut Tim Nasional Percepatan Penanggulangan Kemiskinan (TNP2K), KUR merupakan salah satu solusi yang diberikan

pemerintah bagi UMKM yang memiliki usaha yang layak namun *unbankable* atau sedang berkembang pesat. Yang dimaksud adalah usaha tersebut memiliki prospek bisnis yang baik dan memiliki kemampuan untuk mengembalikan.

KUR memberikan pilihan baru untuk memperoleh sumber pembiayaan bagi UMKM. Namun ada faktor yang menyebabkan hanya sedikit UMKM yang memilih untuk memperoleh sumber pembiayaan dari sektor perbankan yakni suku bunga yang terlampau tinggi rata-rata 19% sampai 21%. Alasan lain yang mendasari UMKM tidak menjadikan sektor perbankan sebagai sumber pembiayaan yakni karena prosedur yang terkesan sulit (Winarni, 2006:92).

Lembaga yang sering dikaitkan dengan sumber pembiayaan UMKM adalah Koperasi. Sebagai tiang penyangga perekonomian Indonesia, eksistensi koperasi dalam menyalurkan permodalan terhadap UMKM pada saat ini dinilai sangat penting untuk terus dikembangkan. Mengingat bahwa koperasi sebagai lembaga keuangan formal yang dapat menjangkau daerah pedesaan karena adanya kesamaan kepentingan ekonomi antara koperasi itu sendiri dengan anggotanya ataupun antar anggota koperasi tersebut (Fatimah dan darna, 2011:128).

Industri alas kaki adalah salah satu industri yang menjanjikan dimasa yang akan datang bagi pertumbuhan ekonomi Indonesia, karena industri ini adalah salah satu industri yang menjadi keunggulan Indonesia. Setelah pemerintah kita menggalakkan ekspor dalam sektor non migas maka industri alas kaki merupakan salah satu alternative yang menjanjikan dari berbagai komoditi lainnya dalam perekonomian Indonesia. Salah satu daerah yang memiliki banyak industri kecil adalah Kota Mojokerto. Perkembangan industri kerajinan alas kaki sepatu dan

sandal kulit di Kota Mojokerto menunjukkan adanya perkembangan. Kondisi ini menunjukkan adanya keberhasilan pengelolaan yang dilakukan oleh pemilik dan pemerintah daerah dalam upaya peningkatan pada kerajinan alas kaki sepatu dan sandal kulit.

Sentra sepatu dan sandal kulit Kota Mojokerto, yang meliputi daerah Sooko, Brangkal, Sinoman, Kedungkwali dan Trowulan, merupakan yang terbesar di Mojokerto. Warga Mojokerto memang terkenal dengan kreatifitasnya, disaat warga kota lain lebih memilih merantau untuk memperoleh penghasilan yang lebih baik, masyarakat Mojokerto lebih memilih untuk berwirausaha di kota sendiri. Banyak jenis usaha yang digeluti warga Kota Mojokerto. Salah satunya yang paling populer adalah Kedungkwali, Kecamatan Prajurit Kulon, Kota Mojokerto yang dijuluki dengan “Kampung Sepatu dan Sandal Kulit”. Wilayah ini terkenal karena merupakan sentra industri kecil sepatu dan sandal kulit. Mayoritas warganya adalah pengrajin sepatu dan sandal kulit, mulai dengan yang bersifat rumahan sampai yang sudah berhasil mewujudkan dalam sebuah “pabrik” walaupun dengan skala tidak yang terlalu besar.

Dengan berwirausaha alas kaki, warga kampung sepatu dan sandal kulit ini terbukti mampu memenuhi kebutuhan keluarga masing-masing. Daerah yang terkenal sebagai pusatnya industri kecil sepatu dan sandal di Kota adalah lingkungan Sinoman, Mentikan, Surodinawan, Prajurit kulon, dan Kedungkwali sendiri. Potensi industri alas kaki Kota Mojokerto dinilai sangat besar, hal ini dikarenakan Mojokerto merupakan salah satu dari 21 Kabupaten atau Kota yang dipetakan sebagai sentra alas kaki oleh Pemerintah Provinsi Jawa Timur.

Sementara itu, industri alas kaki telah ditetapkan sebagai komoditas pengungkit perekonomian Jawa Timur. Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Timur dalam hal ini telah menetapkan Industri Alas Kaki sebagai salah satu dari lima klaster industri yang dikembangkan dan terpilih sebagai komoditas unggulan. Pada tiga tahun terakhir terjadi kecenderungan arus balik investasi dalam industri alas kaki yang sebelumnya banyak mengalir ke Cina kini berangsur-angsur mulai kembali ke Indonesia.

Keberadaan UMKM pembuatan sepatu dan sandal berkontribusi positif terhadap peningkatan perekonomian setempat. Industri Kecil Menengah (IKM) pembuatan sepatu dan sandal di wilayah Prajurit Kulon banyak yang aktif memproduksi dengan kapasitas sedang. Memberdayakan pengrajin di sekitarnya dan bermodalkan peralatan produksi sederhana seperti mesin jahit, mesin emboss, mesin label, mesin pon, dan gerinda, para UMKM ini mampu memproduksi lebih dari 400 model sepatu dan sandal sesuai tren. Khusus model sepatu atau sandal dengan sekala tinggi rutin di produksi dan tercapai 100 kodi per produksi atau 50 kodi per minggu.

Selain memenuhi pasar-pasar grosir di dalam dan luar Kota Mojokerto, UMKM produsen sandal kulit juga memproduksi berdasarkan merk, bahan, pola, dan model tertentu. Produksi dengan cara tersebut menjadi alternatif solusi bagi siapapun yang berniat “titip produksi” dalam skala kecil. Strategi pemasaran yang diterapkan yaitu mengandalkan sistem *direct marketing*, *word of mouth*, dan *online promotion* melalui *website* yang dikelola langsung oleh UMKM-UMKM tersebut. Harga jual per kodi dipatok beragam sesuai tipe yakni, menengah ke

bawah dengan harga Rp 400.000–Rp 800.000, menengah ke atas dengan harga Rp 1.000.000–Rp 4.000.000. Penyesuaian harga jual umum dilakukan, khususnya saat menjelang hari Raya Idul Fitri dan masuk sekolah (tahun ajaran baru).

Hasil produksi alas kaki sepatu dan sandal Kota Mojokerto mudah didapat, salah satu yang terbesar adalah PPST (Pusat Perkulakan Sepatu Trowulan) yang terletak di Desa Watesumpak, Kecamatan Trowulan, sekitar 2 kilometer dari pusat kota Trowulan. Sepatu dan sandal tersebut kemudian diperjual belikan secara eceran atau partai besar oleh para *reseller* ke pasar-pasar grosir besar seperti Pasar Tanjung, Pasar Mojoagung, Pasar Krian, Darmo Trade Center (DTC), dll. Satu hal yang membanggakan yaitu sepatu dan sandal produksi pengrajin Kota Mojokerto ini juga telah menembus pasar global.

**Tabel 1.1: Perkembangan Jumlah Populasi Industri Kerajinan Alas Kaki Sepatu dan Sandal Kulit di Kelurahan Miji Kota Mojokerto.**

Tahun	Nilai Investasi	Tenaga Kerja	Kapasitas Produksi	Jumlah Usaha
2014	14.614.550.000	2.138	698.447	39 Usaha
2015	15.242.500.000	2.243	1.240.119	48 Usaha
2016	16.601.350.000	2.438	1.400.352	50 Usaha
2017	18.614.550.000	2.814	1.794.200	54 Usaha

Sumber: Dinas Koperasi, Perindustrian & Perdagangan Kota Mojokerto, 2017.

Sebenarnya industri alas kaki ini bisa digolongkan ke dalam industri kecil non formal dan industri besar atau sedang, tetapi di Kota Mojokerto yang perlu diperhatikan adalah industri kecil non formal untuk industri seperti ini. Industri alas kaki sudah terkenal sejak dahulu di Kota Mojokerto meski di Kota Mojokerto

sendiri berdiri pabrik sepatu dengan skala produksi besar dan ekspor, tetapi untuk skala industri kecilnya tidak kalah dan bahkan saling mendukung. Industri yang sebenarnya berawal dari kerajinan ini semakin lama semakin menunjukkan peningkatan yang besar dan permintaan yang tinggi. Dalam standar produksi mulai tahun 2014 pemerintah sudah memutuskan bahwa semua Industri Kecil Menengah (IKM) harus mempunyai perizinan dari ISO, SNI, dan Disperindag untuk kualitas produknya. NPWP usaha pun wajib dimiliki oleh para pengusaha alas kaki di seluruh wilayah Mojokerto. Maka dari itu mengenai kualitas yang dimiliki para pengusaha sepatu dan sandal kulit di Kota Mojokerto tidak perlu diragukan lagi bahkan produksinya berbagai macam desain yang dapat menyesuaikan pada selera konsumen.

Permasalahan yang sering dihadapi ialah sulitnya mendapatkan sumber pembiayaan modal usaha. Usaha atau bisnis ada yang dibangun dari nol/bawah ada juga yang sebagai generasi penerus yang dilakukan turun temurun dalam sebuah keluarga. Memulai usaha dari nol berarti membangunnya dari bawah, bekerja dengan keras menghasilkan uang yang akan dijadikan modal untuk membiayai usaha tersebut. Bukan hanya untuk memulai sebuah bisnis tetapi juga menjaga agar bisnis tersebut tetap berjalan dan berkembang seiring waktu berjalan serta nantinya bisa menghasilkan laba yang dapat mengembalikan modal usaha yang telah dipergunakan pada awal mendirikan usaha tersebut maupun mencukupi kebutuhan sehari-hari. Kebutuhan yang harus dipenuhi bukan hanya sekedar kebutuhan rumah tangga melainkan kebutuhan rumah produksi misalnya

pembelian bahan baku, pembelian peralatan dan apabila memutuskan untuk memperkerjakan karyawan juga membutuhkan biaya untuk menggajinya.

Dari data BPS, 35,10% UMKM menyatakan kesulitan pembiayaan, kemudian diikuti oleh kepastian pasar 25,9% dan kesulitan bahan baku 15,4%. Dari beragamnya permasalahan yang dihadapi para pelaku UMKM nampaknya pembiayaan tetap menjadi salah satu kebutuhan penting guna menjalankan usahanya, baik kebutuhan modal kerja maupun investasi. Dari data tersebut pembiayaan yang paling tinggi penyebab permasalahan pada UMKM. Untuk menjamin optimisme perkembangan UMKM dimasa depan pasti memerlukan strategi pembiayaan dari pemerintah dan lembaga keuangan untuk mendukungnya.

Berdasarkan paparan di atas, peneliti tertarik untuk meneliti bagaimana preferensi pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan yang di jalankan di Kedungkwali Kelurahan Miji Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto dan untuk mengetahui bagaimana peran modal sosial bagi pelaku UMKM dalam mengakses sumber pembiayaan yang di jalankan di Kedungkwali Kelurahan Miji Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto tersebut. Sehingga peneliti memutuskan untuk melakukan penelitian dengan judul **“ANALISIS SUMBER PEMBIAYAAN UTAMA USAHA (Studi pada Sentra Industri Alas kaki di Kedungkwali Kelurahan Miji Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto).”**

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan sebelumnya, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana preferensi pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan yang di jalankan di Kedungkwali Kelurahan Miji Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto?
2. Bagaimana peran modal sosial bagi pelaku UMKM dalam mengakses sumber pembiayaan yang di jalankan di Kedungkwali Kelurahan Miji Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah yang telah dijelaskan, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mendeskripsikan preferensi pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan yang di jalankan di Kedungkwali Kelurahan Miji Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto.
2. Untuk mendeskripsikan peran modal sosial bagi pelaku UMKM dalam mengakses sumber pembiayaan yang di jalankan di Kedungkwali Kelurahan Miji Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pihak yang terkait, yaitu:

1. Manfaat Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi berupa tambahan informasi, referensi sebagai data perbandingan, dan menambah wawasan untuk penelitian-penelitian selanjutnya dengan

topic permasalahan yang sama bagi mahasiswa khususnya mahasiswa Ilmu Administrasi Bisnis dengan konsentrasi Manajemen Keuangan.

## 2. Manfaat Praktis

Bagi seorang *entrepreneur* hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan pedoman dan menjadi sumbangan pemikiran atau bahan masukan untuk memperoleh sumber pembiayaan utama usaha sehingga dapat memperlancar jalannya usaha tersebut.

### 1.5 Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah dalam memahami isi penulisan proposal skripsi ini disusun secara sistematis maka peneliti mengelompokkan menjadi beberapa bab, yaitu:

#### BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan mengenai latar belakang dari pemilihan permasalahan penelitian ini, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian yang terdiri dari manfaat akademis dan manfaat praktis, dan sistematika pembahasan.

#### BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menjelaskan mengenai tinjauan empiris atau penelitian terdahulu dan tinjauan teoritis yang berkaitan dengan penelitian serta model konsep dan model hipotesis penelitian.

#### BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan mengenai jenis penelitian, lokasi penelitian, variabel dan skala pengukuran, pengambilan populasi dan sampel,

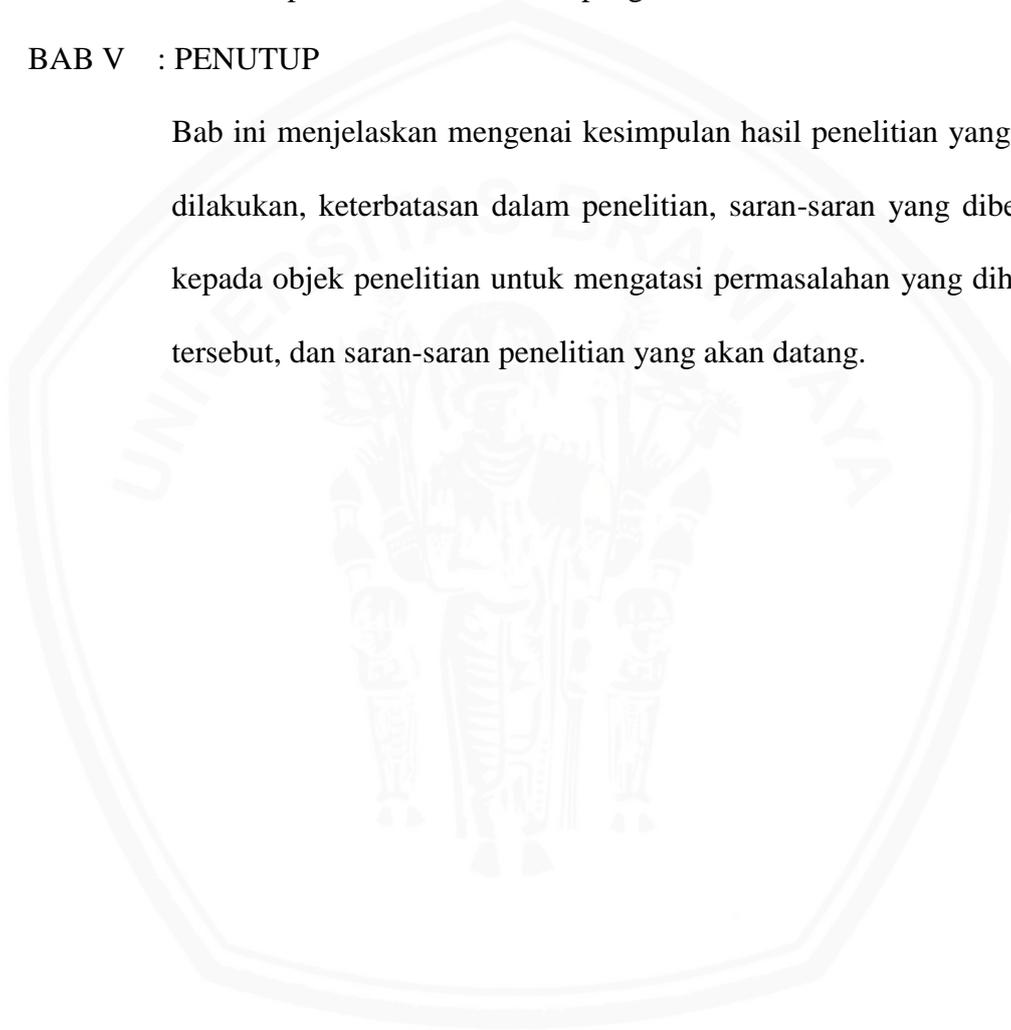
teknik pengumpulan data, pengujian validitas dan reabilitas, serta metode analisis data yang digunakan dalam metode penelitian.

#### BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan mengenai deskripsi objek penelitian serta analisis data dan pembahasan atas hasil pengolahan data.

#### BAB V : PENUTUP

Bab ini menjelaskan mengenai kesimpulan hasil penelitian yang telah dilakukan, keterbatasan dalam penelitian, saran-saran yang diberikan kepada objek penelitian untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi tersebut, dan saran-saran penelitian yang akan datang.



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian-penelitian terdahulu sangat penting sebagai dasar pijakan dalam rangka penyusunan penelitian ini. Kegunaannya untuk mengetahui hasil yang telah dilakukan oleh peneliti terdahulu yang terkait mengenai analisis sumber pembiayaan utama usaha adalah sebagai berikut:

1. Oktavianingtyas (2015) dengan judul “Preferensi Pedagang Tradisional Terhadap Sumber Pembiayaan Usaha”. Metode penelitian yang digunakan yakni metode penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal merupakan faktor utama dalam membangun sebuah usaha, modal diperoleh dari lembaga keuangan, tabungan sendiri, koperasi, maupun Bank Thitil. Preferensi pedagang terhadap sumber modal yang paling diminati disesuaikan dengan solusi alternatif yang lebih rasional atau praktis berkaitan dengan kemudahan-kemudahan dalam meminjam modal. Keterbatasan informasi dapat juga dijadikan alasan para pedagang memilih Bank Thitil daripada bank formal, Bank Thitil dipilih karena memberikan kenyamanan dan tidak adanya prosedur dalam meminjam modal. Dilihat dari jaringan, pengalaman, dan rutinitas membuat pedagang merasa nyaman meminjam di Bank Thitil. Selain itu untuk menjaga kepercayaan terhadap para konsumennya Bank Thitil pun bahkan bersikap sabar apabila pedagang melakukan penundaan pembayaran. Hal tersebut yang menjadikan pedagang tidak berpindah ke lembaga formal.

2. Subroto, Trisno dan Guntur (2015) dengan judul “Analisis Pengaruh Kompetensi Sumber Daya Manusia, Modal Sosial dan Modal Finansial Terhadap Kinerja UMKM Bidang Garmen di Kabupaten Klaten”. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah diskriptif kualitatif. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan *Structural Equation Modeling* (SEM). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis dan mengetahui (1) Pengaruh kompetensi SDM terhadap kinerja UMKM. (2) Pengaruh modal sosial terhadap kinerja UMKM. (3) Pengaruh modal finansial terhadap kinerja UMKM. (4) Pengaruh kompetensi SDM terhadap modal finansial UMKM. (5) Pengaruh modal sosial terhadap modal finansial UMKM. Dalam penelitian ini hasil penelitian menunjukkan bahwa modal sosial berpengaruh secara positif signifikan terhadap kinerja UMKM. Seorang pengusaha sulit untuk bisa berkembang jika kurang berjejaring dengan pengusaha-pengusaha lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik seorang wirausahawan berjejaring dengan berbagai kalangan, maka akan semakin membuka wawasan dan membuka peluang yang semakin lebar terhadap pemasaran produk dari UMKM tersebut. Hasil penelitian ini juga semakin menunjukkan bahwa warisan budaya leluhur kita yang dinamakan gotong royong yang syarat dengan kebersamaan untuk membangun hal yang positif sangat berguna dalam mendukung perkembangan sektor UMKM di Indonesia.

3. Turner (2007) dengan judul “*Small-Scale Enterprise Livelihoods and Social Capital in Eastern Indonesia: Ethnic Embeddedness and Exclusion*”. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif.

Pengusaha bergantung pada jaringan informal, hubungan, dan hubungan kepercayaan untuk mata pencaharian mereka. Ketergantungan ini menunjukkan bentuk-bentuk modal sosial yang berbeda, di mana orang mengandalkan jaringan mereka untuk transaksi moneter lebih dari pada institusi. Modal sosial tertanam dalam hubungan etnis dan sosial lokal lebih dari gender dan usia. Jaringan dan hubungan memiliki efek positif dan negatif; apa yang inklusif juga eksklusif beberapa untuk orang lain berdasarkan etnis, status migran, status pekerjaan dll. Dalam penelitian ini hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun ikatan modal sosial meluas, menjembatani modal sosial kurang umum dan menghubungkan modal sosial hampir tidak ada. Ketiadaan menghubungkan modal sosial mencegah pengusaha bahkan menyadari berbagai jenis bantuan. Ini dikombinasikan dengan korupsi yang tersebar luas di kota, menghambat kemajuan mata pencaharian bagi banyak pengusaha lokal.

**Tabel 2.1 : Penelitian Terdahulu**

No	Nama Peneliti & Tahun	Peneliti dan Judul Peneliti	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Oktavianingtyas (2015),	Preferensi Pedagang Tradisional Terhadap Sumber Pembiayaan Usaha (Studi di Pasar Tradisional Dinoyo Kota Malang)	Metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi	Sumber modal yang paling diminati disesuaikan dengan solusi alternatif yang lebih rasional atau praktis berkaitan dengan kemudahan-kemudahan dalam meminjam modal. Keterbatasan informasi dapat juga dijadikan

Dilanjutkan

**Tabel Lanjutan 2.1**

No	Nama Peneliti & Tahun	Peneliti dan Judul Peneliti	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
				alasan para pedagang memilih Bank Thitil daripada bank formal, Bank Thitil dipilih karena memberikan kenyamanan dan tidak adanya prosedur dalam meminjam modal. Dilihat dari jaringan, pengalaman, dan rutinitas membuat pedagang merasa nyaman meminjam di Bank Thitil.
2	Rapih, Martono dan Riyanto (2015)	Analisis Pengaruh Kompetensi Sumber Daya Manusia, Modal Sosial dan Modal Finansial Terhadap Kinerja UMKM Bidang Garmen di Kabupaten Klaten	Metode deskriptif kualitatif	Modal sosial berpengaruh secara positif signifikan terhadap kinerja UMKM. Warisan budaya leluhur kita yang dinamakan gotong royong yang syarat dengan kebersamaan untuk membangun hal yang positif sangat berguna dalam mendukung perkembangan sektor UMKM di Indonesia.

Dilanjutkan

**Tabel Lanjutan 2.1**

No	Nama Peneliti & Tahun	Peneliti dan Judul Peneliti	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
3	Turner (2007)	<i>Small-Scale Enterprise Livelihoods and Social Capital in Eastern Indonesia: Ethnic Embeddedness and Exclusion</i>	Metode deskriptif kualitatif	Ikatan modal sosial meluas, menjembatani modal sosial kurang umum, dan menghubungkan modal sosial hampir tidak ada. Ketidadaan menghubungkan modal sosial mencegah pengusaha bahkan menyadari berbagai jenis bantuan. Ini dikombinasikan dengan korupsi yang tersebar luas di kota, menghambat kemajuan mata pencaharian bagi banyak pengusaha lokal.

Sumber: (Data diolah peneliti, 2018)

## 2.2 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

### 2.2.1. Pengertian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

UMKM merupakan usaha yang memiliki peran cukup tinggi terutama di negara Indonesia yang tergolong dalam negara berkembang. Dengan bertambahnya jumlah UMKM maka akan semakin banyak pula terciptanya kesempatan kerja bagi para pengangguran. Dengan memanfaatkan sektor UMKM,

pemerintah bisa menggali potensi yang ada untuk meningkatkan pembangunan ekonomi masyarakat. Selain itu dalam sektor ini juga diharapkan dapat menekan angka kemiskinan yang ada di Indonesia.

Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) terdiri atas: a) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. b) 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. c) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang- Undang ini.

Dibandingkan dengan usaha yang besar, UMKM memiliki jumlah perusahaan lebih banyak dan tersebar sampai pelosok daerah pedesaan sekalipun. UMKM yang tergolong padat karya ini dapat memberikan kesempatan kerja yang besar bagi masyarakat, terlebih bagi masyarakat pedesaan. Berkembangnya UMKM ini dapat dijadikan aspek penting bagi pemerintah untuk memperluas

lapangan pekerjaan yang bertujuan untuk meningkatkan kesempatan kerja dan menghasilkan pendapatan bagi penduduk miskin pedesaan. Selain itu, UMKM juga dapat dijadikan sebagai sumber pendapatan bagi masyarakat pedesaan yang berpendapatan rendah. Peran UMKM dalam mendukung kesejahteraan rakyat juga tidak perlu diragukan lagi seiring dengan perkembangan UMKM yang semakin meningkatkan perekonomian.

### **2.2.2. Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)**

Saiman (2014:9) menjelaskan berdasarkan Pasal 6 beserta penjelasannya, pada UU No.2 Tahun 2008 tentang UMKM, kriteria UMKM, antara lain:

- 1) Kriteria usaha mikro adalah sebagai berikut:
  - a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
  - b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).
- 2) Kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut:
  - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
  - b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah).
- 3) Kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000 (lima puluh miliar rupiah).

Yang dimaksud kekayaan bersih adalah hasil pengurangan total nilai kekayaan usaha (aset) dengan total nilai kewajiban, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Yang dimaksud dengan hasil penjualan tahunan adalah hasil penjualan bersih (*netto*) yang berasal dari penjualan barang atau jasa usahanya dalam satu tahun buku.

### **2.2.3.Karakteristik UMKM**

Tambunan (2009:2) menjelaskan karakteristik UMKM sebagai berikut:

1. Jumlahnya sangat besar terutama usaha kecil dan usaha mikro tersebar luas di seluruh wilayah pedesaan dan oleh karena itu mungkin mereka memiliki arti khusus "lokal" bagi ekonomi pedesaan.
2. Karena mereka sebagian besar terdiri dari perusahaan yang memiliki potensi besar untuk pertumbuhan pekerjaan, perkembangan atau pertumbuhan mereka merupakan hal yang signifikan, elemen kebijakan untuk menciptakan lapangan kerja dan menghasilkan pendapatan. Kesadaran akan fakta ini juga dapat menjelaskan penekanan yang semakin meningkat pada peran perusahaan-perusahaan ini dalam pembangunan pedesaan di negara-negara berkembang.

3. Tidak hanya mayoritas UMKM di negara berkembang yang berlokasi di Indonesia daerah pedesaan, sebagian besar kegiatan mereka juga mereka juga berbasis pertanian. Oleh karena itu, upaya pemerintah untuk mendukung UMKM juga merupakan cara tidak langsung untuk mendukung pembangunan di bidang pertanian.
4. UMKM menggunakan teknologi yang secara umum tepat guna daripada teknologi modern yang digunakan oleh perusahaan besar untuk proporsi faktor dan kondisi lokal di negara berkembang; yaitu, banyak bahan mentah tersedia secara lokal tetapi modal, termasuk modal manusia, adalah sangat terbatas.
5. Banyak UMKM dapat berkembang secara signifikan, sementara sebagian besar usaha mikro cenderung tumbuh sedikit dan karenanya tidak lulus dari kategori ukuran itu. Oleh karena itu, UMKM, terutama usaha menengah dianggap sebagai perusahaan memiliki fungsi usaha besar.
6. Meskipun pada umumnya orang di daerah pedesaan miskin, ada bukti menunjukkan bahwa penduduk desa yang miskin mampu menabung dan berinvestasi modal dalam jumlah kecil dan mereka bersedia mengambil risiko dalam melakukannya. Dalam hal ini, UMKM memberikan titik awal yang baik untuk mobilisasi bakat warga desa sebagai pengusaha dan modal mereka, sementara pada waktu yang sama UMKM pedesaan dapat berfungsi sebagai sektor penting yang

menyediakan jalan untuk menguji dan mengembangkan kemampuan kewirausahaan.

7. UMKM, terutama usaha kecil dan usaha mikro, membiayai operasi mereka lebih banyak dari tabungan pribadi pemiliknya, ditambah dengan hadiah atau pinjaman dari kerabat atau dari rentenir lokal informal, pedagang, dan masukan pemasok, dan pembayaran di muka dari konsumen. Perusahaan-perusahaan ini dapat memainkan peran penting lainnya, yaitu sebagai sarana untuk mengalokasikan tabungan pedesaan yang jika tidak akan digunakan untuk tujuan yang tidak produktif. Dengan kata lain, jika kegiatan produktif tidak tersedia secara lokal (dalam daerah pedesaan), rumah tangga pedesaan atau pertanian mungkin menjaga atau menyimpan surplus uang untuk bunga nol di dalam rumah mereka karena di sebagian besar pedesaan daerah tidak ada sistem perbankan.
8. Meskipun banyak barang yang diproduksi oleh UMKM dibeli oleh konsumen dari kelompok berpenghasilan menengah dan tinggi, secara umum terbukti bahwa produk UMKM adalah barang konsumen yang sangat sederhana, seperti pakaian, perabotan dan barang lainnya yang terbuat dari kayu, produk kulit termasuk alas kaki, barang-barang rumah tangga yang terbuat dari bambu dan rotan, dan produk logam. Barang-barang ini memenuhi kebutuhan lokal konsumen berpenghasilan rendah. UMKM juga penting untuk mengamankan kebutuhan dasar untuk bagian populasi ini. Namun, banyak UMKM

menghasilkan alat, peralatan, dan mesin sederhana untuk memenuhi tuntutan petani dan produsen di industri, perdagangan, konstruksi, dan sektor transportasi.

9. Aspek dinamika mereka adalah bahwa UMKM sering mencapai peningkatan produktivitas dari waktu ke waktu melalui investasi dan perubahan teknologi. Namun, negara-negara berkembang mungkin memiliki pola produktivitas yang berbeda tergantung pada berbagai faktor. Faktor-faktor tersebut mungkin termasuk tingkat perkembangan ekonomi secara umum dan sektor terkait khususnya; aksesibilitas ke faktor utama yang menentukan produktivitas (modal, teknologi, dan tenaga kerja terampil) dan kebijakan pemerintah yang mendukung pengembangan hubungan produksi antara UMKM dan perusahaan besar serta investasi langsung asing (FDI) atau multinasional perusahaan (MNC).
10. Seperti yang sering dinyatakan dalam literatur, salah satu keuntungan dari UKM adalah fleksibilitasnya, relatif terhadap pesaing mereka yang lebih besar. Dalam Berry et al. (2001:365), perusahaan semacam itu ditafsirkan sebagai sangat penting dalam industri atau ekonomi itu menghadapi kondisi pasar yang berubah dengan cepat, seperti ekonomi makro yang tajam penurunan yang telah membingungkan banyak negara berkembang beberapa tahun terakhir.

Semua kriteria tersebut, nilai nominalnya dapat diubah sesuai dengan perkembangan perekonomian yang diatur dengan Peraturan Presiden.

## **2.3 Modal**

### **2.3.1 Pengertian Modal**

Menurut Riyanto (1998:10) modal adalah hasil produksi yang digunakan untuk memproduksi lebih lanjut. Dalam perkembangannya kemudian modal ditekankan pada nilai, daya beli atau kekuasaan memakai atau menggunakan yang terkandung dalam barang-barang modal. Modal merupakan salah satu komponen yang sangat penting untuk diperhatikan bagi para pelaku UMKM dalam menjalankan usahanya. Semakin berkembangnya usaha yang dijalani, kebutuhan modal juga akan semakin besar pula. Hal itu akan sangat berpengaruh ketika akan melakukan pengembangan suatu usaha.

Untuk meningkatkan nilai dari sebuah produk dibutuhkan peningkatan modal yang tentunya tidak sedikit. Dengan meningkatnya nilai sebuah produk maka harga jualnya akan tinggi sesuai dengan kualitas yang diberikan. Kegiatan perekonomian pada usaha mikro, kecil dan menengah tidak lepas dari membutuhkannya sumber pembiayaan agar kelangsungan usaha tersebut semakin berkembang. Dengan dimudahkannya dalam mendapatkan modal para pelaku UMKM dapat berkembang dengan cepat sehingga dapat meningkatnya hasil produksinya. Keterbatasan modal dalam suatu usaha dapat dilihat dari hasil produksi dan pendapatannya.

Hasil produksi dengan kualitas standart ataupun dibawah standart dan pendapatan yang tidak menunjukkan peningkatan atau bahkan terus mengalami penurunan. Hal ini akan berpengaruh dengan rendahnya tingkat pendapatan usaha tersebut. Kegiatan usaha tidak akan berjalan jika tidak ada modal usaha, modal

usaha bisa bersumber dari dana pribadi atau dana yang dipinjam dari bank, koperasi, dan lain-lain.

Dengan begitu modal tidak akan lepas dari aktivitas usaha yang dilakukan. Darimana pun modal tersebut didapatkan baik dana pribadi maupun dana pinjaman, itu hanyalah sebuah strategi pelaku UMKM untuk mendapatkan keuntungan dari usaha tersebut. Dengan tetap mempertimbangkan modal mana yang akan dipilih untuk digunakan untuk membiayai usaha tersebut sehingga usaha tersebut mampu bersaing dengan usaha lainnya.

### **2.3.2 Sumber-sumber Modal Ekuitas**

Zimmereer dan Scarborough (2005:447), menjelaskan bahwa sumber-sumber modal ekuitas terdiri dari 4(empat) sumber yaitu:

#### 1) Tabungan pribadi

Tempat pertama yang harus dilihat oleh wirausahawan yang mencari uang untuk tahap awal adalah dalam kantong sakunya sendiri. Hal ini merupakan sumber dana yang paling murah. Para wirausahawan tampaknya melihat manfaat dari kesanggupan untuk memenuhi sendiri, sumber dana ekuitas yang paling sering digunakan untuk mengawali usaha adalah tabungan pribadi wirausahawan tersebut.

#### 2) Teman dan kerabat

Walaupun kebanyakan wirausahawan pertama kali memeriksa rekening mereka untuk mendanai usaha, hanya sedikit yang memiliki sumber daya yang cukup untuk meluncurkan bisnis mereka sendiri. Tempat kedua yang banyak dicari oleh wirausahawan adalah teman dan sanak keluarga yang mungkin bersedia melakukan investasi dalam usahanya.

Karena hubungan mereka dengan pemilik usahanya, orang-orang ini kemungkinan besar bersedia melakukan investasi. Sering kali mereka lebih sabar dan tidak mencampuri urusan usaha. Investasi dari keluarga dan teman merupakan sumber modal yang sangat bagus dan dapat menarik cukup banyak modal awal agar bisa mendapatkan pinjaman dari lembaga lainnya. Akan tetapi terdapat bahaya yang tersembunyi dalam investasi tersebut. Pengharapan yang tidak masuk akal atau resiko salah paham telah merusak banyak jalinan persahabatan dan telah menghancurkan banyak reuni keluarga. Untuk menghindari masalah seperti ini wirausahawan harus menyatakan dengan gambling kesempatan investasi dan resiko yang ada untuk menghindari perselisihan antar teman dan anggota keluarga apabila usahanya gagal.

### 3) Penyokong keuangan

Setelah menggunakan uang mereka sendiri dan meyakinkan teman atau kerabat untuk melakukan investasi dalam usaha mereka, banyak wirausahawan mendapati dirinya tetap kekurangan modal yang mereka perlukan. Seringkali pemberhentian selanjutnya dalam usaha membiayai bisnis mereka adalah penanam modal swasta. Penanam modal swasta (*angels*) adalah individu kaya, seringkali juga merupakan wirausahawan yang menanamkan modal ke dalam UMKM. Penyokong keuangan telah menyediakan banyak modal yang dibutuhkan wirausahawan sealama bertahun-tahun. Pada berbagai kasus, penyokong keuangan menanamkan modal dalam bisnis untuk alasan-

alasan yang lebih dari alasan murni ekonomi (misalnya, karena mereka memiliki minat pribadi dalam industry tersebut), dan mereka mau menaruh uang dalam UMKM yang berada dalam tahap awal, jauh sebelum perusahaan modal ventura dan lembaga keuangan lainnya.

#### 4) Kemitraan

Kemitraan (*partnership*) adalah kerja sama dua atau lebih orang yang bersama-sama memiliki usaha dengan tujuan menghasilkan laba. Dalam kemitraan, mitra pemilik berbagai harta, kewajiban, dan laba sesuai dengan kesepakatan kemitraan yang telah ditetapkan sebelumnya. Hukum tidak mensyaratkan adanya kesepakatan kemitraan (juga dikenal sebagai anggaran dasar kemitraan), tetapi ada baiknya melibatkan penasehat hukum untuk membuat perjanjian yang menyatakan kepastian status dan tanggung jawab dari setiap mitra. Sebelum memasuki perjanjian kemitraan manapun, pemilik harus mempertimbangkan dampak dari penyerahan beberapa kontrol pribadi atas operasi dan dari berbagi laba dengan satu mitra atau lebih. Setiap kali wirausahawan menyerahkan ekuitas dalam bisnisnya (melalui mekanisme manapun), ia mengalami kehilangan kontrol atas hal tersebut.

### 2.3.3 Jenis Modal

Modal ini dalam kaitannya untuk mengembangkan usaha yang dijalankan. Dalam memperoleh sumber modal mempunyai preferensi masing-masing. Riyanto (1984:168), menjelaskan dana permodalan dapat diperoleh dengan cara sebagai berikut:

### 1) Modal Sendiri

Modal sendiri pada dasarnya adalah modal yang berasal dari pemilik perusahaan dan yang tertanam didalam perusahaan untuk waktu yang tidak tertentu lamanya. Oleh karena itu, modal sendiri ditinjau dari sudut likuiditas merupakan dana jangka panjang yang tidak tertentu waktunya. Modal sendiri selain dari luar perusahaan dapat juga berasal dari dalam perusahaan sendiri, yaitu modal yang dihasilkan atau dibentuk sendiri di dalam perusahaan. Modal sendiri yang berasal dari sumber *intern* ialah dalam bentuk keuntungan yang dihasilkan oleh perusahaan. Adapun modal sendiri yang berasal dari sumber *extern* ialah modal yang berasal dari pemilik perusahaan.

### 2) Modal Pinjaman

Menurut Riyanto (1998:178) modal pinjaman adalah modal yang berasal dari luar perusahaan yang bersifat sementara bekerja di dalam perusahaan, dan bagi perusahaan yang bersangkutan modal tersebut merupakan utang, yang pada saatnya harus dibayar kembali. Modal pinjaman dibagi menjadi tiga golongan, yaitu:

#### a. Modal Pinjaman Jangka Pendek (*Short-Term Debt*)

Modal Pinjaman yang jangka waktu pelunasannya kurang dari satu tahun. Sebagian besar utang jangka pendek terdiri dari kredit perdagangan, yaitu kredit yang dipergunakan untuk dapat menyelenggarakan usahanya.

#### b. Modal Pinjaman Jangka Menengah (*Intermediate-Term Debt*)

Modal Pinjaman yang jangka waktu pelunasannya antara 1 sampai 10 tahun. Kebutuhan membelanjai usaha dengan kredit ini dirasakan karena adanya kebutuhan yang tidak dapat dipenuhi dengan kredit jangka pendek disatu pihak dan juga sulit untuk dipenuhi dengan kredit jangka panjang dipihak lain.

c. Modal Pinjaman Jangka Panjang (*Long-Term Debt*)

Modal Pinjaman yang jangka waktu pelunasannya lebih dari sepuluh tahun. Utang ini pada umumnya digunakan untuk membelanjai perusahaan (ekspansi) atau modernisasi dari perusahaan, karena kebutuhan modal untuk keperluan tersebut meliputi jumlah yang besar.

Masalah utama yang dihadapi usaha kecil dalam aspek finansial adalah mobilitas modal awal, akses ke modal kerja dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan dalam pertumbuhan output jangka panjang. Walaupun pada umumnya modal awal bersumber dari modal sendiri atau dari sumber-sumber informal, namun sumber-sumber modal ini sering tidak cukup untuk kegiatan produksi apalagi untuk investasi (Tambunan, 2002:74).

Peran dari modal pinjaman ini cukup besar terhadap berlangsungnya proses produksi, karena jika hanya menggunakan modal sendiri dirasa kurang cukup memenuhi segala kebutuhan dalam melakukan kegiatan produksi maupun penjualan nantinya. Maka dari itu dibutuhkan sumber modal eksternal yang dapat membantu UMKM untuk menjalankan kegiatan usahanya.

Sumber pembiayaan bagi UMKM dibagi menjadi dua, yaitu sumber modal dari lembaga keuangan formal dan lembaga keuangan informal. Sumber pembiayaan yang berasal dari lembaga formal contohnya adalah seperti dari sektor perbankan atau dari lembaga keuangan bukan bank yang meliputi koperasi, penggadaian, dan sebagainya. Sedangkan sumber pembiayaan yang berasal dari lembaga keuangan informal adalah seperti rentenir, ijon (pada kalangan petani), arisan, paguyuban.

Dari pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa modal usaha adalah harta yang dimiliki untuk digunakan dalam menjalankan kegiatan usaha dengan tujuan untuk memperoleh laba yang optimal sehingga diharapkan bisa meningkatkan pendapatan pada sentra kerajinan sepatu dan sandal kulit di Kota Mojokerto.

#### **2.4 Model Pembiayaan bagi UMKM**

Menurut Damsar (1997:136), secara umum manusia mempunyai kecenderungan mengeluarkan biaya serendah mungkin untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dalam melakukan suatu kegiatan ekonomi atau usaha. Dapat diartikan dengan konsumen bertujuan untuk memaksimalkan kepuasannya dengan batasan pendapatannya. Teori ini berkaitan 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 akan dipilih, dengan membandingkan biaya yang harus dikeluarkan dan hasil yang akan didapatkan.

Banyak sumber-sumber pembiayaan yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM untuk mengembangkan usahanya, seperti akses kredit dari lembaga keuangan bank, lembaga keuangan bukan bank (koperasi, asuransi, penggadaian, dll), atau bahkan sumber pembiayaan non-formal seperti rentenir. Menurut Nicholson (2002:24), model yang digunakan oleh para ekonom juga harus menggambarkan bagaimana berbagai kendala tersebut dapat menentukan cara setiap individu membuat pilihan berdasarkan preferensinya. Pilihan yang rasional akan mempengaruhi perilaku konsumen dalam kegiatan ekonominya. Terlebih pada kasus memilih sumber-sumber pembiayaan untuk UMKM. Apabila konsumen kurang memiliki informasi terkait jalur akses atau proses yang digunakan untuk masuk ke dalam lembaga-lembaga keuangan baik formal maupun informal, maka akan mempengaruhi pilihan-pilihan yang dikonsumsinya.

Menurut Pindyck dan Rubinfeld (2009:72), menjelaskan ada tiga langkah untuk memahami perilaku konsumen dalam hal sumber pembiayaan. Pertama, preferensi konsumen terhadap sumber pembiayaan yang disukai. Kedua, konsumen pasti akan mempertimbangkan harga dari barang/pilihan yang tersedia. Ketiga, memahami pilihan konsumen. Pada langkah terakhir ini dapat dilihat konsumen akan membuat kombinasi dari pilihan-pilihan yang tersedia dan akan tergantung pada harga dari kombinasi pilihan-pilihan tersebut, jadi berapa banyak barang yang akan dikonsumsi tergantung dari berapa harga barang tersebut.

Dalam kasus pembiayaan UMKM ini, harga-harga yang berlaku untuk setiap sumber pembiayaan adalah bunga. Jika bunga yang ditetapkan oleh setiap lembaga keuangan besarnya sama, maka kepuasan konsumen terhadap sumber-

sumber pembiayaan baik dari yang formal maupun informal akan memberikan kepuasan yang sama sehingga diperoleh kepuasan maksimum. Faktanya, bunga yang ditetapkan oleh masing-masing lembaga keuangan berbeda, sehingga sulit untuk mencapai kepuasan maksimum. Pada akhirnya konsumen akan lebih memilih sumber pembiayaan dengan bunga yang lebih kecil. Faktor yang juga mempengaruhi permintaan terhadap sumber pembiayaan adalah keterbatasan anggaran yang dihadapi konsumen karena keterbatasan pendapatannya. Selain bunga dan keterbatasan pendapatan, aspek penting yang mendasari konsumen dalam memilih sumber pembiayaan yaitu seperti kemudahan-kemudahan dalam proses pinjam meminjam dan pelayanan yang diberikan oleh lembaga keuangan tersebut.

## **2.5 Modal Sosial**

### **2.5.1 Pengertian Modal Sosial**

Menurut Leksono (2009:45), modal sosial adalah landasan bagi terbentuknya sinergi *symbiose-mutuallistic* di dalam setiap kegiatan usaha bagi setiap anggota pasar (pelaku pasar) maupun bagi semua pelaku pasar dalam satu kesatuan organisasi. Pengertian lain juga dijelaskan seperti pendapat dari Cohen dan Prusak (2001:3) bahwa modal sosial adalah kumpulan dari hubungan yang aktif di antara manusia: rasa percaya, saling pengertian dan kesamaan nilai dan perilaku yang mengikat anggota dalam sebuah jaringan kerja dan komunitas yang memungkinkan adanya kerjasama.

Setiap pelaku usaha, tentunya memiliki sinergi yang menjadi tenaga penggerak usahanya agar supaya dapat belajar dan maju. Namun dengan bersinergi, maka akan didapat hasil usaha lebih besar, jika dibanding dengan kerja

usaha sendiri. Untuk dapat bersinergi seorang pelaku usaha memerlukan jaringan hubungan sosial dengan pelaku (pasar) lainnya. Kemampuan membangun jaringan sosial inilah yang disebut dengan modal sosial. Semakin luas kontak hubungan seseorang pelaku usaha dan semakin luas jaringan hubungan sosial (*social networking*), maka semakin tinggi modal sosial.

Sudah banyak kalangan sedemikian mudah menggunakan terminologi modal sosial, yang hal ini tidak dikehendaki oleh ahli sosiologi maupun ekonomi. Sebagai cara lebih mudah untuk mengukur keberadaan modal sosial disuatu komunitas (misalnya ; pasar) adalah dengan menghitung berbagai kerugian atau biaya yang diakibatkan bilamana ditempat tersebut tidak didapati adanya modal sosial; yaitu didapatinya disfungsi sosial, antara lain seperti tingkat kejahatan (penipuan, pencurian, perampasan), ingkar janji, pemalsuan, pelanggaran hukum, penghindaran pajak, pemerasan, pencurian ukuran berat timbangan, pencurian sambungan listrik dan lain sejenisnya. Adanya penyimpangan sosial mencerminkan kurangnya modal sosial.

### **2.5.2 Bentuk-bentuk Modal Sosial**

Turner (2007:409) menjelaskan bentuk-bentuk modal sosial beserta penjelasannya sebagai berikut:

- 1) Ikatan modal sosial

Ikatan modal sosial mencakup jaringan-jaringan yang dibangun di atas relasi-relasi dalam kelompok-kelompok homogen, kerabat dan teman-teman, atau dalam organisasi-organisasi bisnis tertentu atau kelompok etnis. Modal sosial semacam itu sering terhubung erat dan tertutup bagi orang luar. Bagi orang-orang yang tidak memiliki koneksi historis,

etnis, atau keluarga di kota, spesialisasi semacam itu memberikan kemudahan masuk yang lebih besar. Cara bagaimana pekerjaan tertentu tetap tertutup bagi pendatang baru akan menjadi lebih jelas ketika kita menyelidiki proses perekrutan tenaga kerja dan saluran modal keuangan untuk perusahaan-perusahaan ini.

2) Menjembatani modal sosial

Menjembatani modal sosial mengacu pada jaringan yang lebih terbuka dan heterogen yang dapat bersinggungan dengan komunitas yang berbeda dan dapat memberikan kesempatan untuk terhubung ke sumber yang lebih beragam di luar kerabat insular dan lingkaran pertemanan dari ikatan modal. Hubungan ini dengan anggota dari kelompok etnis yang sama memungkinkan subkontraktor perusahaan untuk memperoleh (melalui ikatan modal sosial) bahan baku yang tidak dapat diakses karena kurangnya kepercayaan. Lapisan yang rumit dari ikatan dan menjembatani modal sosial, sangat bergantung pada etnis dan kepercayaan. Namun sementara bagi sebagian orang, keterkaitan ini jelas eksklusif bagi orang luar etnis yang mungkin ingin bergabung dalam perdagangan ini.

3) Menghubungkan modal sosial

Menghubungkan modal sosial mengacu pada ikatan dan jaringan yang melintasi perbedaan sosial dan ekonomi, yang pendukungnya berargumentasi mengungkap dimensi vertikal dari modal tersebut, sebagai berbeda dari hubungan horizontal ikatan dan menjembatani

modal sosial. Tidak ada hubungan informal lintas batas kelas yang patut dicatat yang pernah didiskusikan oleh pengusaha skala kecil. Selain itu, lingkungan secara efektif menghambat untuk membentuk menghubungkan modal sosial dalam upaya untuk mengakses sumber-sumber alternatif kredit dan modal keuangan — elemen-elemen yang penting bagi pertumbuhan perusahaan. Biaya tambahan yang tersembunyi dalam bentuk suap, pembayaran di bawah standar, janji-janji layanan yang harus ditegakkan di kemudian hari, dan seterusnya diharapkan di semua tingkat dalam sejumlah lembaga pemerintah dan nonpemerintah. Praktik-praktik ini secara efektif membentuk labirin prosedur registrasi dan perpajakan yang rumit, selalu berubah, mahal, dan memakan waktu, sehingga memperoleh modal finansial formal dan kredit berada di luar kemampuan sebagian besar pengusaha skala kecil. Oleh karena itu, meskipun pengaturan kelembagaan sektor publik dan swasta untuk pencapaian pinjaman, pengembangan skema pemasaran, dan pelatihan memang ada, penerima yang dituju biasanya digagalkan dalam upaya mereka untuk mengaksesnya oleh konteks birokrasi yang menghambat. Meskipun kehadiran jalan potensial untuk menghubungkan modal sosial, realitas ekonomi politik lokal mencegah pembentukannya.

### **2.5.3 Peran Modal Sosial Dalam Pengembangan UMKM**

Menurut Turner (2007:415), pengusaha mendapatkan akses ke kredit informal dan pinjaman modal dengan sedikit atau tanpa bunga, meminjam pekerja dari satu sama lain ketika mereka memiliki pesanan produksi besar, dan berbagi

alat dan informasi produk. Selain itu, mereka mengurangi peluang pekerja menggeser perusahaan dengan rahasia dagang melalui hubungan kepercayaan atau patron-klien yang kuat. Jaringan semacam itu juga membantu para wirausahawan untuk mendapatkan pasokan bahan mentah dan menjual barang mereka lebih jauh dengan memanfaatkan keluarga dan koneksi kekeluargaan yang lebih luas. Keterikatan ini melalui etnisitas dan nilai-nilai budaya berbagi sangat menentukan operasi banyak perusahaan, dan sementara ini jelas bermanfaat bagi sebagian orang, pada saat yang sama memperkuat stratifikasi sosial dan budaya di kota. Tanpa hubungan sosial yang diperlukan, orang-orang dikecualikan karena untuk etnis, status migran, atau status sosial adalah mobilitas yang dicegah, pekerjaan, dan pasokan bahan baku. Mereka merasa sangat bermasalah, jika bukan tidak mungkin, untuk memasuki pekerjaan tertentu.

Meskipun situasi menyingkapkan adanya tingkat ikatan modal sosial yang menonjol, yang melibatkan kerja sama erat jaringan keluarga dan teman-teman dan terutama memberi peluang ekonomi dan peluang kerja kelompok intra-etnis, dan meskipun ketangguhan lokal yang kuat dari keterampilan dan jejaring sosial membantu membentuk iklim kepercayaan di antara kelompok-kelompok pengusaha lokal tertentu dan meningkatkan tingkat kerja sama perusahaan, pada akhirnya hubungan tersebut terutama dilibatkan sebagai mekanisme penanggulangan. Ini terjadi sebagian karena banyak hambatan yang didirikan oleh lembaga formal yang menyulitkan, jika bukan tidak mungkin, bagi para pengusaha untuk merenungkan menggunakan modal finansial formal dan fasilitas kredit. Ikatan dan menjembatani modal sosial berfungsi untuk mendukung

kelangsungan hidup sehari-hari suatu perusahaan, tetapi dukungan yang lebih besar yang diperlukan untuk kemajuan perusahaan — yaitu, menghubungkan modal sosial — hilang. Kenyataannya, lingkungan politik dan birokrasinya yang terkait adalah hambatan yang sedemikian rupa sehingga bentuk-bentuk lain dari modal sosial berkembang secara langsung sebagai strategi-strategi penanggulangan yang refleksif.

Seseorang dapat dengan jelas menyatakan bahwa modal sosial yang digunakan di antara banyak perusahaan skala kecil di kota membuat para pengusaha kurang rentan terhadap tekanan mata pencaharian dan guncangan eksternal karena jaringan keselamatan sosial yang mereka bentuk, namun keberlanjutan mereka dipertanyakan. Keluarga dan teman dekat hanya dapat menawarkan begitu banyak cara keuangan finansial dan dukungan kredit. Batasan ini membatasi banyak tujuan pengusaha untuk memperbesar perusahaan mereka dengan berbagai cara, termasuk tidak mampu membeli peralatan dan teknologi yang lebih baik, tidak dapat memperluas tempat mereka, tidak dapat memberikan pelatihan lebih banyak kepada pekerja, dan tidak mampu membeli input bahan baku berkualitas lebih tinggi. Singkatnya, jika perubahan yang efektif akan dicapai untuk pengusaha skala kecil dan mata pencaharian mereka dibuat lebih berkelanjutan, sejumlah masalah mendasar harus ditangani. Sebuah sistem hukum yang lebih transparan diperlukan, serta tindakan keras terhadap korupsi pemerintah, nepotisme dan ketidakmampuan birokrasi luas sehingga menghubungkan modal sosial akan dapat dibentuk. Selain itu, lebih banyak upaya untuk mengurangi ketegangan etnis dan sosial perlu dipicu. Hanya ketika faktor-

faktor yang sangat terlokalisasi — tetapi juga nasional — telah terselesaikan, akan dimungkinkan untuk melaksanakan reformasi yang diperlukan untuk menciptakan lingkungan yang lebih mendukung bagi usaha skala kecil.



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1 Jenis Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Menurut Bungin (2008:45), menjelaskan metode kualitatif merupakan metode yang mengkaji mengenai fenomena sosial yang menghubungkan dengan realita masyarakat dalam objek penelitian. Secara holistik, dengan cara deskriptif dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah. Lain halnya dengan pendapat Idrus (2007:29), penelitian deskriptif bertujuan untuk pemecahan masalah-masalah secara sistematis dan faktual mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat populasi.

Landasan pendekatan penelitian ini menggunakan fenomenologis, 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 dirumusan masalah. Hal tersebut dapat memberi jawaban komprehensif atas penelitian tersebut.

#### 3.2 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana peneliti melakukan penelitian, peneliti melihat keadaan yang sebenarnya mengenai objek yang diteliti dan tempat memperoleh data dan informasi untuk mencapai tujuan penelitian. Tempat

penelitian berada di Kedungkwali Kelurahan Miji Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto yakni pada sentra industri sepatu dan sandal kulit. Alasan peneliti melakukan penelitian pada sentra industri sepatu dan sandal karena ingin mengetahui bagaimana preferensi pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan dan bagaimana peran modal sosial bagi pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan pada usaha yang di jalankan di Kedungkwali Kelurahan Miji Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto.

### **3.3 Unit Analisis**

Dalam penelitian ini menggunakan unit analisis yang berkaitan dengan sumber pembiayaan utama usaha pada sentra industri sepatu di Kedungkwali Kelurahan Miji Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto. Dari unit analisis ini akan diungkap secara deskriptif tentang alasan-alasan UMKM dalam memilih sumber pembiayaan yang terkait untuk produksi.

Untuk mengetahuinya maka dibutuhkan informan sebagai sumber informasi mengenai sumber pembiayaan utama usaha tersebut. Penentuan informan dalam penelitian ini, peneliti menetapkan informan-informan yang merupakan pihak-pihak atau orang-orang yang memahami secara mendalam mengenai permasalahan yang diteliti oleh peneliti. Ketentuan umum didasarkan atas pemilik usaha yang memproduksi sepatu serta telah lama (min. 3tahun) menekuni usaha tersebut. Sedangkan kriteria khusus ialah pihak-pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung dalam proses penentuan pembiayaan UMKM (Koperasi atau Perbankan serta lembaga keuangan lainnya).

### 3.4 Fokus Penelitian

Dalam jenis penelitian deskriptif menurut Moloeng (2012:95) harus ada batasan yang ditentukan oleh focus-fokus yang pada dasarnya adalah masalah pokok yang bersumber dari pengalaman peneliti atau melalui pengetahuan yang diperoleh melalui kepustakaan ilmiah ataupun kepustakaan lainnya. Masalah yang bertumpu pada focus yang ditetapkan bersifat tentatif dalam hal ini berarti dapat diubah sesuai dengan situasi latar penelitian. Fokus penelitian disini adalah:

1. Preferensi sumber pembiayaan UMKM.
  - a. Perbankan.
  - b. Pinjam saudara.
  - c. Modal sendiri.
2. Peran modal sosial bagi pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan.

### 3.5 Jenis dan Sumber data

Berdasarkan sumbernya, maka data yang diperlukan untuk penelitian ini dibedakan menjadi dua data, yaitu:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya, diamati dan dicatat untuk pertama kalinya. Data primer dalam penelitian ini diperoleh secara langsung dari sumber utama, yaitu UMKM yang bergerak dalam produksi sepatu dan sandal kulit.

## 2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang dipublikasikan, yang dikumpulkan dari penelitian terdahulu atau sumber yang relevan lainnya. Untuk sumber data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari Dinas Koperasi dan UMKM Kota Mojokerto maupun dari instansi lainnya yang dapat mendukung dalam penelitian ini.

### 3.6 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yaitu cara memperoleh informasi/data dari berbagai sumber. Pada penelitian ini peneliti menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

#### 1. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang menggunakan pertanyaan secara lisan kepada subjek penelitian. Menurut Bungin (2008:67) bahwa dengan melakukan wawancara secara mendalam (*in-depth interview*) maka upaya *understanding of understanding* dapat terpenuhi, artinya upaya untuk memahami suatu fenomena Tujuan wawancara adalah untuk mengumpulkan informasi, bukan untuk merubah atau mempengaruhi pendapat responden. Wawancara digunakan agar peneliti memperoleh informasi mengenai gambaran umum sumber pembiayaan utama usaha dan peran modal sosial bagi pelaku UMKM pada sentra industri sepatu dan sandal kulit di Kedungkwali Kelurahan Miji Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto.

## 2. Observasi

Observasi dilakukan langsung oleh peneliti terhadap fenomena dari objek yang diteliti. Dalam observasi tersebut peneliti hanya mendatangi lokasi dan mengadakan pengamatan secara langsung terhadap objek penelitian. Mencatat fenomena yang diselidiki melalui penglihatan dan pendengaran.

## 3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dengan menggunakan dokumen atau data. Dokumen yang diperlukan dalam penelitian ini berupa bahan tertulis yang berkaitan dengan judul penelitian sebagai sumber data yang bermanfaat untuk menguji, menafsir bahkan meramalkan.

### **3.7 Teknik Analisis Data**

Peneliti menggunakan metode analisis deskriptif dalam menganalisa data. Data yang diperoleh melalui wawancara dalam penelitian ini di analisis dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif yaitu dengan cara data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan informan dideskriptifkan secara menyeluruh. Data wawancara dalam penelitian adalah sumber data utama yang menjadi bahan analisis data untuk menjawab masalah peneliti.

Dalam penelitian ini langkah-langkah dalam menganalisis data-data yang sudah terkumpul mempunyai proses sebagai berikut:

1. Pengumpulan data

Data yang terkumpul merupakan hasil dari wawancara, observasi serta dokumentasi seperti yang dijelaskan sebelumnya. Data ini masih berbentuk data mentah sehingga peneliti harus melakukan pemilihan untuk menemukan masalah utama yang menjadi fokus dalam penelitian.

2. Reduksi data

Menurut Sugiyono (2012:246) mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting menyangkut faktor-faktor pendukung dan penghambat perberdayaan pada sentra industri sepatu dengan demikian data yang telah dirangkum akan memberikan gambaran yang jelas mengenai apa yang menjadi rumusan masalah.

3. Penyajian data

Dimaksudkan sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dengan melihat penyajian-penyajian maka kita dapat memahami apa yang sedang terjadi dan apa yang harus dilakukan. Hal ini dilakukan untuk memudahkan peneliti melihat gambaran secara keseluruhan atau bagian-bagian tertentu dari peneliti. Sehingga dari data tersebut dapat ditarik sebuah kesimpulan.

4. Penarikan kesimpulan

Penarikan kesimpulan dalam penelitian ini merupakan tahap akhir dari rangkaian analisis data. Penarikan kesimpulan dilakukan berdasarkan

apa yang menjadi rumusan masalah dan disajikan berupa deskriptif atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih belum jelas.

### **3.8 Keabsahan Data**

Standar pada suatu penelitian sangat dibutuhkan untuk mengetahui derajat kepercayaan dan kebenaran dari hasil setiap penelitian. Uji keabsahan data adalah sebutan untuk standar penelitian kualitatif dan teknik pemeriksaan dibutuhkan untuk menetapkan uji keabsahan data. Untuk menguji dan mengecek keabsahan data peneliti menggunakan teknik triangulasi sumber. Mengetahui keabsahan data dengan teknik triangulasi sumber dilakukan dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui beberapa sumber (Sugiyono, 2015:274). Keabsahan data dalam penelitian ini akan dibuktikan dengan triangulasi data. Peneliti melaksanakan konfirmasi-konfirmasi jawaban suatu informan dengan membandingkan jawaban informan lain atau dengan jawaban yang diperoleh dari data observasi atau data dokumen. Menguji keabsahan data dilakukan dengan mengkroscek data-data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pegawai, atasan dan sesama pegawai lalu dokumen dan observasi dari peneliti. Kemudian data dari sumber-sumber tersebut akan dideskripsikan serta dikategorikan dan data yang telah dianalisis oleh peneliti akan menghasilkan suatu kesimpulan.



41,53 Ha dan bangunan umum seluas 6,54 atau 0,40%. Luas keseluruhan wilayah kota Mojokerto adalah 16.42 km<sup>2</sup>. Kota Mojokerto hanya terbagi atas 2 Kecamatan yaitu Kecamatan Prajurit Kulon dan Kecamatan Magersari, yang terdiri dari 18 Kelurahan, 177 RW, 611 RT, dan 70 Dusun Lingkungan. Kota Mojokerto terletak di tengah kabupaten Mojokerto, terbentang pada 7° 27'0.16" sampai 7°29'37.11" Lintang Selatan dan 112°27'24" Bujur Timur. Batas administratif kota Mojokerto yaitu :

- a. Sebelah Utara : Sungai Brantas
- b. Sebelah Timur : Kecamatan Puri
- c. Sebelah Selatan : Kecamatan Sooko
- d. Sebelah Barat : Kecamatan Sooko

Berdasarkan data dari Dinas Kependudukan dan Catatan Sipil Kota Mojokerto penduduk sampai tahun 2017 menunjukkan bahwa jumlah penduduk Kota Mojokerto berjumlah 90.981. Hal ini terlihat dari jumlah penduduk menurut mata pencaharian bahwa jumlah penduduk yang bekerja di bidang jasa sebesar 36%, kemudian disusul jumlah penduduk yang bekerja di sektor perdagangan sebesar 25% dari jumlah penduduk Kota Mojokerto. Jumlah penduduk yang bekerja di sektor industri sebesar 21%, angkutan sebanyak 6%, sedangkan sektor pertanian hanya mencapai 3% dari seluruh jumlah penduduk Kota Mojokerto.

Secara makro, kondisi perekonomian Kota Mojokerto terus mengalami pertumbuhan dari tahun ke tahun. Selama kurun waktu tahun 2013-2017 telah

terjadi kenaikan di atas 5% lebih tinggi dibandingkan dengan rata-rata pertumbuhan ekonomi di Jawa Timur. Semakin membaiknya kondisi ekonomi secara nasional berdampak positif pula terhadap perekonomian Kota Mojokerto. Hal ini dapat ditunjukkan oleh semakin meningkatnya PDRB (Produk Domestik Regional Bruto) Kota Mojokerto. Dari 8 sektor yang memberikan kontribusi terhadap PDRB Kota Mojokerto, terlihat bahwa sektor yang memberikan kontribusi terbesar adalah perdagangan, hotel dan restoran dengan kontribusi sebesar 38,05%.

Tingginya sektor perdagangan dalam memberikan kontribusi terhadap PDRB kota Mojokerto cukup beralasan, karena Mojokerto sebagai wilayah perkotaan sangat logis jika sektor perdagangan, hotel dan restoran berkembang cukup pesat. Terlebih Kota Mojokerto sebagai salah satu wilayah penyangga Kota Metropolitan Surabaya, sehingga perkembangan sektor perdagangan di Kota Surabaya akan mempunyai imbas terhadap Kota Mojokerto. Berikut ini daftar kegiatan usaha kecil menengah (UMKM) yang ada di Kota Mojokerto.

**Tabel 3.1 Daftar Usaha Kecil Menengah (UMKM) di Kota Mojokerto**

No.	Jenis Usaha	Kelurahan/ Kota	Jumlah	Omzet/tahun	Keterangan
1.	Industri Batik Tulis	Kota Mojokerto	55	100-200 juta	Kecil
2.	Industri Miniatur Perahu Layar	Kelurahan Miji	3	0-100 juta	Mikro
3.	Industri Kerajinan Gitar	Kota/ Mojokerto	2	0-100 juta	Mikro
4.	Industri Tas	Kota Mojokerto	10	0-100 juta	Mikro
5.	Industri Alas Kaki	Kota Mojokerto	267	200-1 miliar	Menengah
6.	Industri Cor Alumunium	Kelurahan Pulorejo	12	0-100 juta	Mikro

Sumber: (Data diolah peneliti, 2018)

Mengenai industri kecil di Kota Mojokerto seperti tabel di atas, bisa disimpulkan bahwa prospek untuk industri di Kota Mojokerto memiliki prospek yang besar. Apabila investasi masuk kedalam sektor ini maka tidak bisa diragukan akan mendapatkan keuntungan yang besar dan dapat mengembangkan perekonomian masyarakat. Kemudian mengenai industri besar/sedang di Kota Mojokerto secara

umum juga memiliki prospek yang besar yang dapat mensejahterakan masyarakat dan memberikan lapangan pekerjaan serta meningkatkan perekonomian kota.

#### **4.2 Profil UMKM**

Industri alas kaki bisa digolongkan ke dalam industri kecil non formal dan industri besar atau sedang, tetapi yang perlu diperhatikan di Kota Mojokerto adalah industri kecil non formal untuk industri seperti ini. Industri alas kaki sudah terkenal sejak dulu di Kota Mojokerto meski di kota ini sendiri berdiri pabrik sepatu dengan skala produksi besar dan ekspor, tetapi untuk skala industri kecilnya tidak kalah dan bahkan saling mendukung. Industri yang sebenarnya berawal dari kerajinan ini semakin lama semakin menunjukkan peningkatan yang besar dan permintaan yang tinggi. Komoditi industri sepatu merupakan industri andalan Kota Mojokerto, mengenai kualitas tidak perlu diragukan lagi sedangkan produksinya berbagai macam desain yang dapat disesuaikan dengan selera konsumennya. Pemasaran disamping untuk memenuhi kebutuhan masyarakat daerah sendiri juga dipasarkan ke daerah lain bahkan di ekspor ke luar negeri. Berikut ini industri alas kaki di Kedungkwali Kota Mojokerto:

**Tabel 4.1: Industri Alas Kaki di Kedungkwali Kota Mojokerto**

No.	Nama Usaha	Alamat Usaha	Produk
1.	Blitz	Kedung Kwali IX	Sandal
2.	Cipta Karya	Kedung Kwali VII/2	Sandal dan sepatu
3.	Secopsy	Kedung Kwali Teladan	Sandal dan sepatu
4.	Abbro	Kedung Kwali III/34	Sandal dan sepatu
5.	Davido	Kedung Kwali III/21	Sepatu
6.	Melano	Kedung Kwali VIII gg. Perintis	Sepatu
7.	Radiq	Kedung Kwali IX/6	Sandal
8.	Wenders	Kedung Kwali XI	Sandal dan sepatu
9.	Marcello	Kedung Kwali I/2	Sepatu
10.	Farleys	Kedung Kwali Tengah	Sandal

Sumber: (Data diolah peneliti, 2018)

Pengembangan industri alas kaki yang cenderung dari pesanan membuat sumber pembiayaan yang akan digunakan untuk membiayai hal tersebut harus cepat dengan syarat dan prosedur yang mudah sehingga usaha ini bisa tetap stabil. Dari data hasil wawancara yang dilakukan banyak informan cenderung berupaya sendiri untuk menutupi kekurangan modal, kecenderungan terdapat dua pemecahan masalah kesukaan memilih sumber modal dari sektor perbankan. Pemilik usaha alas kaki yang memilih sumber modal dari sektor perbankan memiliki beberapa alasan yang menyebabkan informan memilih preferensi sumber pembiayaan melalui sektor

perbankan. Alasan tersebut diantaranya sudah terbiasa meminjam di bank tersebut dan lebih mudah mendapatkan pinjaman. Begitu pula dengan besarnya pinjaman modal yang diberikan oleh bank jauh lebih besar dari lembaga keuangan lain seperti koperasi. Sedangkan kesukaan memilih sumber pembiayaan dari teman atau saudara cenderung dipengaruhi oleh besarnya jumlah yang akan dipinjam, biasanya mereka membutuhkan dana yang tidak terlalu banyak sehingga memilih untuk meminjam pada saudara atau teman.

#### **4.3 Preferensi Sumber Pembiayaan UMKM**

Dalam teori pilihan rasional disebutkan bahwa manusia memiliki berbagai macam preferensi yang mampu dipahami, ditata menurut skala prioritas, lalu dibandingkan antara satu dengan yang lainnya. Setelah mengetahui sumber pembiayaan yang menjadi pilihan seperti modal sendiri dan modal pinjaman maka selanjutnya adalah mengetahui apa alasan pelaku UMKM memilih sumber pembiayaan tersebut. 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. Beberapa keuntungan menggunakan modal sendiri yaitu tidak bergantung pada pihak lain karena dana didapatkan dari tabungan pemilik usaha itu sendiri, tidak ada persyaratan yang rumit, tidak ada biaya bunga atau biaya administrasi, tidak memerlukan pengembalian dana sehingga tidak akan terjadi masalah seandainya modal yang ditanam pemilik modal akan tertanam lama.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa banyak keuntungan yang diterima oleh pelaku UMKM yang masih menggunakan modal sendiri. Misalnya seperti keuntungan waktu dan dapat memaksimalkan profit karena tanpa harus memikirkan cara untuk mengembalikan modal usaha yang telah dipakai. Selain itu, menurut salah satu informan terkait alasan memilih modal sendiri yakni karena masih mampu manajemen keuangannya sendiri. Artinya, modal yang dimiliki digunakan untuk usaha/produksi terlebih dahulu sehingga mendapatkan laba. Laba yang diperoleh akan ditahan untuk digunakan kembali sebagai modal dalam produksi selanjutnya. Diperlukan adanya pengelolaan keuangan yang baik sehingga modal sendiri tetap mampu untuk menunjang biaya produksi UMKM itu sendiri.

Kedua yaitu modal pinjaman yang diperoleh dari perbankan. Pinjaman dari bank sendiri memang tetap menjadi pilihan utama apabila UMKM membutuhkan modal tambahan bagi bisnisnya. UMKM cenderung meminjam dari bank disebabkan beberapa hal antara lain karena adanya promosi yang gencar dari lembaga pembiayaan bank untuk menggulirkan dana yang dimiliki dalam bentuk kredit. Selain itu juga strategi bank yang mendekati tempat-tempat usaha seperti mall, pasar, sekolah dan sebagainya.

Beberapa pernyataan informan terkait bank sebagai pilihan sumber pembiayaan tambahan adalah dari kemudahan serta kelebihan yang dimiliki bank daripada sumber pembiayaan 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 pelaku UMKM tidak terlalu berat bahkan bisa

dibilang sangat kecil sehingga keberanian usaha kecil untuk pinjam ke bank terus meningkat.

Selain itu faktor lainnya adalah cepatnya jangka waktu pencairan dana pinjaman. Hal ini juga diperhatikan oleh pelaku UMKM karena sesegera mungkin modal tambahan itu harus ada agar produksi tetap bisa berjalan. Alasan lain yang juga dituturkan oleh para informan adalah meminjam di bank lebih aman, kepastiannya lebih jelas dan persyaratan yang ditentukan tidak terlalu rumit serta adanya koneksi antara pengusaha dengan keluarga, kerabat atau teman yang menyarankan untuk menggunakan fasilitas kredit dari bank.

Ketiga yaitu modal pinjaman yang diperoleh dari saudara/teman. Beberapa informan memilih modal pinjaman dari saudara/teman dengan berdasarkan rasa saling percaya dan dalam segi prosedur yang lebih fleksibel. Selain itu tidak ada bunga, namun apabila sebelumnya ada kesepakatan sistem bagi hasil maka akan mendapat kompensasi dari peminjaman modal tersebut. Peminjaman sumber pembiayaan dari saudara/teman waktu pencairan dana pinjaman sesuai dengan kondisi keuangan kreditur, apabila saat itu memiliki dana yang dibutuhkan maka pinjaman tersebut dapat langsung cair, apabila tidak memiliki maka jangka waktu pencairan dananya sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Sedangkan dalam segi jangka waktu pengembalian ditentukan oleh seberapa cepat pelaku UMKM memperoleh hasil dari usahanya.

Aspek kepercayaan menjadi kunci utama yang dapat menggantikan jaminan dalam peminjaman sumber pembiayaan. Rasa saling percaya dan saling membantu

dalam ikatan kekeluargaan juga dijadikan salah satu alasan informan untuk memberikan pinjaman. Hal tersebut menunjukkan adanya peran modal sosial dalam memperoleh sumber pembiayaan untuk menjalankan usahanya.

Modal merupakan faktor penting yang harus dimiliki agar usaha yang dijalankan sesuai dengan apa yang diharapkan. Dalam menjalankan usaha atau pekerjaan, setiap individu pasti berusaha untuk memaksimalkan keuntungan yang diperoleh. Namun dalam mengembangkan usaha selalu menimbulkan masalah, terutama dalam hal modal. Permasalahan seperti ini banyak terjadi di Indonesia, oleh karena itu pentingnya peranan lembaga-lembaga keuangan dalam memberikan pinjaman untuk UMKM diharapkan terus meningkat. Modal yang cukup sangat dibutuhkan bagi UMKM dalam menjalankan produksinya, terutama untuk pemenuhan barang-barang *input* maupun jasa dari tenaga kerja yang dibutuhkan dalam proses produksi.

Terdapat berbagai jenis pinjaman yang tersedia bagi UMKM yang menawarkan bantuan modal, mulai dari lembaga keuangan formal seperti perbankan dan koperasi, sampai dengan lembaga keuangan non-formal seperti pinjam saudara dan bank “tithil”. Pada teori makro ekonomi dijelaskan bahwa setiap pelaku UMKM mempunyai pilihan tersendiri dalam menentukan preferensi sumber pembiayaan yang menjadi prioritas. Artinya, UMKM bersikap rasional dalam memilih setiap sumber pembiayaan sesuai dengan informasi yang didapat serta kemampuannya dalam hal pengembalian pinjaman. Preferensi sendiri adalah pilihan yang paling disukai. Hal ini pula yang mendasari bagaimana para pelaku UMKM alas kaki yang berada di

Kedungkwali dalam menentukan sumber-sumber modalnya, dimana rasionalitas menjadi penting bagi UMKM dalam menentukan sumber pembiayaan mana yang akan dipilih karena berdasar pada kepuasan masing-masing UMKM atas sumber-sumber modal pinjaman tersebut.

#### **4.3.1 UMKM dengan Modal Sendiri**

Dalam memulai usaha, modal menjadi faktor yang krusial agar usaha yang akan dimulai agar berjalan dengan baik. Modal merupakan pondasi awal bagi usaha yang akan dibangun, karena itu diperlukan modal sebagai dasar ukuran finansial atas usaha yang dijalankan. Pada umumnya setiap usaha baru akan menggunakan modal sendiri atau modal pribadi dalam memulai usahanya. Sumber modal pribadi ini bisa berasal dari dukungan keluarga, tabungan maupun menjual barang-barang pribadi.

Preferensi UMKM di Kedungkwali dalam menentukan sumber pembiayaan sesungguhnya ada bermacam-macam dan faktor ini harus selalu tersedia, tetapi tidak semua UMKM menggunakan eksternal. Salah satu pilihan yang dapat dilihat dari hasil wawancara adalah UMKM yang masih menggunakan modal sendiri. Misalnya seperti yang dikatakan oleh Bapak H yang menyatakan awal usahanya berdiri adalah dengan menggunakan modal sendiri, sebagai berikut:

*“Pada tahun 1990 modal pertama Rp140.000 dari tabungan sendiri”.*

(Wawancara 17 Mei 2018)

Modal sendiri atau modal pribadi merupakan salah satu jenis sumber pembiayaan yang paling memungkinkan bagi usaha-usaha yang baru akan dirintis, karena sangat mudah diperoleh. Modal sendiri bisa berasal dari bermacam-macam

sumber. Menurut Oktavianingtyas (2015:12), modal sendiri merupakan modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri memiliki keuntungan jika kita menggunakannya yaitu: Wirausaha lebih fokus pada rencana usaha dan pengembangan produknya, bertanggung jawab pada diri sendiri sebagai sumber keuangan.

Dikatakan juga oleh Bapak KA yang menyatakan menggunakan modal sendiri untuk diawal usahanya, sebagai berikut:

*“Modal pertama dulu 20 juta pakai modal sendiri awalnya karena saya memulai dari nol jadi bertahap untuk perkembangannya”*. (Wawancara 19 Mei 2018)

Latar belakang para pelaku UMKM menggunakan modal sendiri di antaranya karena belum pernah menggunakan jasa lain seperti *Bank Thitil* dan lembaga keuangan. Selain itu, ada di antara mereka yang dari awal membuka usaha sudah berniat menggunakan modal sendiri dari simpanan atau tabungan mereka. Dalam ilmu kelembagaan pengambilan keputusan dalam memilih modal sendiri merupakan keinginan atau kelayakan yang dilakukan secara rasional sehingga para pelaku UMKM lebih nyaman dalam aktifitasnya apabila mereka menggunakan modal sendiri karena tidak mempunyai beban kedepannya.

#### **4.3.2 UMKM dengan Modal Pinjaman dari Bank**

Pada tahun 2007, melalui instruksi Presiden Nomor 6 Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, pemerintah membuat kebijakan bahwa bank-bank yang ditunjuk oleh pemerintah harus menyediakan kredit khusus bagi UMKM yang disebut

Kredit Usaha Rakyat atau KUR. KUR ini merupakan sebuah program dari pemerintah sebagai sarana untuk melancarkan usaha mikro dan investasi kecil di pedesaan maupun perkotaan.

Program ini ditujukan untuk pembiayaan UMKM di bidang usaha produktif dan layak (*feasible*), namun mempunyai keterbatasan dalam pemenuhan persyaratan yang ditetapkan Perbankan (belum *bankable*). Dalam hal ini yang dimaksud dengan usaha produktif adalah usaha untuk menghasilkan barang atau jasa untuk memberikan nilai tambah dan meningkatkan pendapatan bagi pelaku usaha. Sedangkan usaha layak adalah usaha calon debitur yang menguntungkan/memberikan laba sehingga mampu membayar bunga dan mengembalikan selurung hutang pokok kredit/pembiayaan dalam jangka waktu yang disepakati antara bank pelaksana dengan debitur KUR. Usaha yang belum *bankable* merupakan UMKM yang belum dapat memenuhi persyaratan perkreditan/pembiayaan dari bank, seperti dalam penyediaan agunan. Artinya, modal pinjaman yang didapat dari bank baik secara tidak langsung menyiratkan bahwa hanya usaha dalam kategori kecil atau menengah yang bisa mendapatkan pinjaman sedangkan yang termasuk dalam kategori mikro kesulitan dalam akses masuk ke sektor perbankan karena adanya persyaratan yang tidak mampu dipenuhi seperti agunan.

Program KUR ini menjadi salah satu solusi bagi UMKM untuk modal tambahan yang diperlukan guna memajukan usahanya. Hal ini sejalan dengan pernyataan dari Kementerian Perdagangan (2013) yang menyatakan bahwa saat ini akses pembiayaan UMKM lebih banyak diperoleh dari bank umum dibandingkan

dengan lembaga pembiayaan seperti koperasi dan lembaga pembiayaan non bank. Persaingan antara lembaga pembiayaan menjadikan lembaga pembiayaan non bank yang kurang populer mengalami penurunan jumlah debitur. Meskipun pangsa UMKM bagi lembaga pembiayaan masih besar. Artinya, program KUR mendapat perhatian yang cukup besar dari sebagian besar UMKM dalam preferensinya terhadap sumber-sumber modal pembiayaan.

Namun pada tahun 2017, menurut publikasi Bank Indonesia dalam Kajian Ekonomi dan Keuangan Regional Provinsi Jawa Timur, dengan melambatnya pertumbuhan kredit turut melambat pula penyalur kredit UMKM, dari 11,24% menjadi 6,92%, jauh lebih rendah dibanding dengan pertumbuhan pada periode yang sama di tahun sebelumnya yang tumbuh 18,95%. Pertambahan ini didorong oleh sikap hati-hati sektor perbankan dalam menghadapi peningkatan NPL (*Non Performing Load*) atau kredit bermasalah dari 4,2% menjadi 4,42% akibat kondisi ekonomi yang tidak kondusif di Indonesia dan mempengaruhi kemampuan UMKM dalam membayar kreditnya. Meski mengalami pertumbuhan yang melambat, pinjaman dari perbankan atau kredit perbankan ini merupakan sumber pembiayaan yang paling digemari oleh pelaku UMKM di Kedungkwali ini. Sebagian besar informan menyatakan bahwa sumber pembiayaan bagi usahanya didapatkan dari bank dan bahkan pengusaha yang belum menggunakan modal eksternal atau masih menggunakan modal sendiri mengaku bank adalah sumber pembiayaan modal yang dipilih jika memang membutuhkan tambahan modal untuk perkembangan usahanya.

Meskipun unttuk mengawali usahanya masih dengan modal sendiri, berdasarkan data yang disampaikan sebelumnya beberapa pelaku UMKM di Kedungkwali memilih bank untuk dijadikan sumber modal pinjaman sebagai tambahan modal bagi usahanya. Informasi yang didapat dari responden ketika melakukan wawancara juga menyatakan bahwa pernah pinjam di bank dan itu merupakan sebuah keharusan. Berikut ini beberapa pernyataan dari para informan yang mengaku menggunakan fasilitas kredit di perbankan:

*“Mulai pinjam dari BRI pada pertengahan jalannya usaha karena butuh modal untuk produksi lebih banyak.”* (Wawancara 18 Mei 2018)

*“Pernah pakai bank dulu ditawarkan pihak banknya untuk ambil pinjaman.”* (Wawancara 18 Mei 2018)

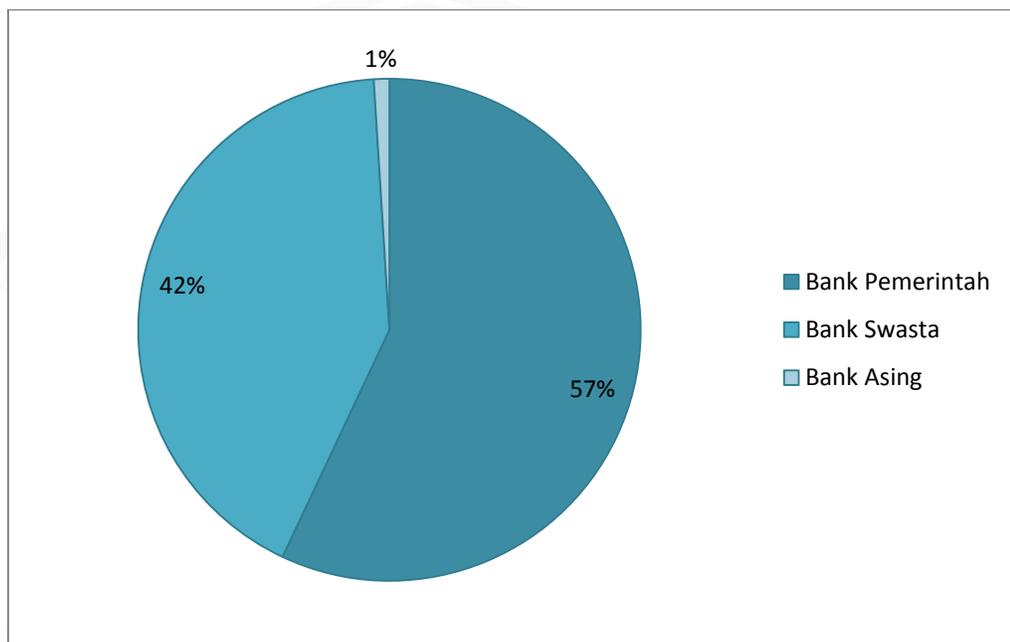
*“Pernah dari bank, harus itu kalau tidak dari bank kemana lagi.”* (Wawancara 18 Mei 2018)

*“Pada pertengahan usaha dapat tawaran pinjaman dari BNI.”* (Wawancara 20 Mei 2018)

*“Awal mulanya pinjam bank itu tahun 2005, sebelumnya masih pakai modal sendiri.”* (Wawancara 21 Mei 2018)

Beberapa pernyataan menunjukkan bahwa lembaga keuangan perbankan tetap menjadi pilihan utama jika menyangkut masalah sumber modal, terlepas dari banyaknya pilihan-pilihan yang tersedia. Seolah-olah bagi para pelaku UMKM, bank merupakan lembaga utama yang melekat dibenak masing-masing pelaku UMKM jika membutuhkan modal. Adapun lembaga keuangan yang bertugas sebagai penyalur

KUR terdiri dari tujuh bank umum, yaitu Bank BRI, Bank BNI, Bank Mandiri, Bank BNI Syariah, Bank Syariah Mandiri, Bank BTN dan Bank Bukopin. Selain bank umum juga terdapat sekitar 28 Bank Pembangunan Daerah (BPD). Untuk BPD yang terkait dengan penyaluran KUR di tingkat daerah disesuaikan dengan keberadaan masing-masing bank di daerahnya.



**Grafik 1 : Kredit UMKM per Kelompok Bank**

Sumber : Data diolah (2018)

Berdasarkan Grafik 1, dapat dilihat bahwa Bank Pemerintah mendominasi penyalur kredit UMKM dengan pangsa 57% (Rp. 55,97 Triliun). Selanjutnya diikuti oleh Bank Swasta dengan pangsa 42% (Rp. 41,69 Triliun). Dan pangsa terkecil

dengan angka 1% yaitu Bank Asing (Rp. 1,13 Triliun). Dua diantara bank Pemerintah yang menjadi pilihan UMKM di Kedungsari adalah Bank BRI dan Bank BNI.

Dari data tersebut serta dari hasil wawancara yang dilakukan, sektor perbankan menjadi sumber pembiayaan utama UMKM di Kedungkwali. Beberapa informan menyatakan bahwa bank merupakan sumber pembiayaan yang dipilih. Hal itu dikarenakan faktor-faktor keuntungan yang diterima oleh pelaku UMKM relatif cukup banyak, seperti bunga yang terjangkau serta keamanan dan kenyamanan dari pelayanan yang diperoleh dari perbankan. Apalagi ditambah penurunan bunga KUR yang membuat usaha-usaha kecil lebih memilih bank daripada sumber pembiayaan lain.

Cara UMKM untuk dapat menikmati fasilitas KUR sebenarnya sama dengan pengajuan kredit pada umumnya yakni dengan menyediakan dokumen-dokumen seperti identitas diri nasabah, legalitas usaha, perizinan usaha, catatan pembukuan, dan salinan bukti agunan. Terlepas dari persyaratan-persyaratan tersebut, bank sebagai pihak penyedia layanan KUR dan pihak yang berwenang dalam memberi keputusan, menetapkan standarisasi UMKM seperti apa yang layak mendapatkan kredit ini yang biasa dilakukan dengan prinsip pemberian kredit yang disebut 5C, yaitu *character*, *capacity*, *capital*, *collateral* dan *condition of economy*. Selain itu ada pula persyaratan umum yang harus dipenuhi pelaku UMKM, seperti menurut Tim Nasional Percepatan Penanggulangan Kemiskinan (TNP2K) diantaranya yaitu tidak sedang menerima kredit/pembiayaan dari perbankan dan/atau yang tidak sedang

menerima kredit program dari pemerintah, diperbolehkan sedang menerima kredit konsumtif (kredit kepemilikan rumah, kredit kendaraan bermotor, kartu kredit dan kredit konsumtif lainnya); bagi pelaku UMKM yang masih tercatat Sistem Informasi Debitur Bank Indonesia, tetapi sudah melunasi pinjaman, maka diperlukan Surat Keterangan Lunas dari bank sebelumnya; untuk KUR Mikro, tidak diwajibkan untuk dilakukan pengecekan Sistem Informasi Debitur BI.

Dalam menentukan nominal yang akan dipinjam, masing-masing pelaku UMKM mengatakan tergantung akan kebutuhan dalam produksinya nanti agar tidak terjadi ketelatan dalam pengembalian. Menurut beberapa informan mengenai nominal pinjaman yang telah didapat, sebagian besar pelaku UMKM ini hanya mengonsumsi sebagian saja dana pinjamannya yang digunakan untuk pemenuhan kebutuhan produksi. Sebagian sisanya hanya disimpan barang kali suatu saat ada kebutuhan lain bisa diambil dari dana tersebut.

#### **4.3.3 UMKM dengan Modal Pinjaman dari Saudara/Teman**

Jumlah modal yang besar dibutuhkan UMKM yang merupakan badan usaha dan berorientasi pada keuntungan. Terbatasnya sumber pembiayaan yang berasal dari modal pribadi menghambat laju perkembangan UMKM itu sendiri. Maka dari itu, dibutuhkan modal eksternal yang bersumber dari luar UMKM tersebut. Selain dari perbankan, modal pinjaman yang diperoleh pelaku UMKM di Kedungkwali juga ada yang berasal dari saudara maupun dari teman.

Modal tambahan ini menjadi sangat penting kehadirannya bagi kelanjutan UMKM agar lebih maju dan berdaya saing dengan skala usaha lainnya. Hal itu karena tambahan modal yang diperoleh dapat digunakan untuk meningkatkan kapasitas produksi, memperbaiki kualitas produk dan lebih mengembangkan hasil produksi. Walaupun modal yang dapat dipinjamkan nominalnya tidak sebesar dibandingkan dengan pinjaman dari bank. Dalam hasil wawancara yang disampaikan oleh bapak P mengatakan bahwa pernah meminjam dari saudara/teman, sebagai berikut:

*“Ada pinjaman dari saudara tapi tidak sebanyak dibank, biasanya maksimal 30 juta.”* (Wawancara 19 Mei 2018)

Bantuan yang berupa tambahan modal tersebut tidak ada prosedur maupun persyaratan seperti pada lembaga keuangan lainnya. Hanya ada perjanjian yang dilakukan antara pelaku UMKM sebagai pihak peminjam dengan saudara/teman sebagai pihak yang memberikan pinjaman. Seperti penuturan dari bapak S, bahwa saudara/teman hanya memberikan jangka waktu pembayaran hutang tersebut.

*“Karena pinjam dari teman dekat jadi hanya perjanjian jangka waktu pembayarannya saja yang ditentukan dan juga tidak pakai bunga.”*  
(Wawancara 19 Mei 2018)

Satu hal yang harus digaris bawahi dalam sistem hubungan ini adalah kepercayaan antar pihak, artinya ada komitmen antara pihak yang dipinjam dengan pihak yang memberi pinjaman. Pelaku UMKM sebagai pihak yang diberikan fasilitas juga harus menjaga kepercayaan, dimana para pelaku UMKM harus senantiasa terus

melakukan kegiatan produksi agar dapat melunasi pinjaman. Sehingga dapat meminimalisir terjadinya konflik dalam hubungan persahabatan maupun ikatan keluarga yang harus terus dijaga. Seperti keterangan dari bapak T, sebagai berikut:

*“Kalau dari saudara memang sudah biasa saling bantu soal dana, namanya juga masih ada ikatan keluarga jadi sudah sepantasnya saling percaya satu sama lain.”* (Wawancara 21 Mei 2018)

#### **4.4 Peran Modal Sosial dalam Mengakses Sumber Pembiayaan**

Modal sosial merupakan salah satu kunci untuk mencapai kemajuan dalam suatu usaha. Seorang pelaku UMKM sulit untuk bisa berkembang jika kurang menjalin hubungan dengan para pelaku UMKM lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik seorang wirausahawan menjalin hubungan dengan berbagai kalangan, maka akan semakin membuka wawasan dan yang paling utama akan membuka peluang yang semakin lebar terhadap akses sumber pembiayaan dari UMKM tersebut. Hasil penelitian ini juga semakin menunjukkan bahwa warisan budaya leluhur kita yang dinamakan gotong royong yang syarat dengan kebersamaan untuk membangun hal yang positif sangat berguna dalam mendukung perkembangan sektor UMKM di Indonesia. Dalam UUD 1945 pasal 33 juga disebutkan bahwa perekonomian Indonesia diselenggarakan atas dasar demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan, hal tersebut menunjukkan bahwa prinsip kebersamaan merupakan amanat undang – undang dan wajib dilakukan karena hal tersebut sangat bermanfaat terutama dalam kehidupan masyarakat Indonesia yang berasaskan gotong royong. Dengan penguatan modal sosial akan menambah kompetensi diri, membuka wawasan

seluas-luasnya, memperkokoh kerjasama antar pengusaha, meningkatkan daya tawar (*bargaining position*) pelaku UMKM dan dampaknya akan memberikan peningkatan tingkat kinerja suatu UMKM. Menurut Turner (2007:411) ikatan modal sosial mengarahkan perhatian kita pada pentingnya keluarga, teman dekat, dan anggota kelompok etnis atau pekerjaan yang sama. Sebagai perbandingan, menjembatani modal sosial memungkinkan kita untuk mengeksplorasi apakah ada jaringan yang melintasi hubungan yang lebih luas, sedangkan menghubungkan modal sosial memungkinkan kita untuk mempertanyakan kapasitas mendukung mereka yang menempati posisi ekonomi dan sosial yang berbeda, serta lembaga-lembaga yang lebih formal di kota.

## **4.5 Pembahasan**

### **4.5.1 Sumber Pembiayaan**

Sumber pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat mendukung, baik untuk membangun usaha ataupun usaha yang sudah berjalan. Permodalan sering menjadi kendala utama yang menghambat dalam membangun usaha, baik kekurangan modal atau bahkan tidak punya modal sama sekali. Beberapa cara telah dilakukan para pelaku usaha di Kedungkwali untuk memperoleh sumber pembiayaan tersebut dengan menggunakan modal sendiri dan dengan cara meminjam. Peminjaman modal yang dilakukan oleh pelaku usaha dipilih berdasarkan jumlah dana yang akan dipinjam. Berikut ini daftar sumber pembiayaan dan kisaran dana yang dipilih pelaku UMKM di Kedungkwali Kota Mojokerto:

**Tabel 5.1: Sumber Pembiayaan Usaha di Kedungkwali Kota Mojokerto**

No.	Sumber Pembiayaan	Jumlah Pelaku Usaha	Kisaran Dana
1.	Bank	5	50.000.000 – 500.000.000
2.	Saudara/teman	3	0 – 50.000.000
3.	Sendiri	2	10.000.000 – 50.000.000

Sumber: (Data diolah peneliti, 2018)

Dari tabel tersebut menunjukkan bahwa sumber pembiayaan yang paling diminati pelaku UMKM di Kedungkwali adalah modal pinjaman dari bank. Alasannya adalah bunga yang dibebankan kecil sehingga dapat mereka jangkau. Persyaratan yang tidak rumit dan pencairan dananya juga cepat. Penjelasan tersebut berbeda dengan yang dijelaskan Oktavianingtyas (2015:17) bahwa faktor jaringan dan pengalaman merupakan faktor utama yang membuat pelaku usaha lebih memilih meminjam di bank thitil dikarenakan hubungan personal dan rutinitas yang membuat pelaku usaha merasa nyaman artinya mereka setuju atau ketergantungan dengan keberadaan bank thitil.

Selanjutnya sumber pembiayaan yang dipilih adalah modal pinjaman yang diperoleh dari saudara/teman. Pelaku UMKM memilih modal pinjaman dari saudara/teman dengan alasan tidak adanya biaya bunga, namun dengan kesepakatan diawal perjanjian peminjaman dilakukan. Waktu pencairan dana pinjaman ditentukan dari kondisi keuangan kreditur dengan kesepakatan kedua belah pihak. Prosedur

peminjaman juga tidak rumit dan yang penting adalah rasa saling percaya antar dua belah pihak yang terlibat. Sejalan dengan penelitian Rizki (2016:7) yang menjelaskan bahwa sumber permodalan yang berasal dari teman atau saudara yang paling banyak dipilih oleh pelaku UMKM karena tidak ada prosedur, bunga dan jaminan dalam memperoleh sumber permodalan karena sumber permodalan diperoleh dari teman atau saudara yang telah saling mengenal.

Selanjutnya sumber pembiayaan yang dipilih adalah modal sendiri. Keuntungannya yang didapat dengan menggunakan modal sendiri yaitu tidak adanya biaya bunga, tidak bergantung pada pihak lain dan tidak memerlukan persyaratan yang rumit untuk mengajukan permohonan peminjaman. Sejalan dengan yang dijelaskan Oktavianingtyas (2015:13) dalam penelitiannya bahwa pengambilan keputusan memilih modal sendiri merupakan keinginan atau kelayakan yang dilakukan secara rasional sehingga para pelaku UMKM lebih nyaman dalam aktifitasnya apabila mereka menggunakan modal sendiri karena tidak mempunyai beban kedepannya.

#### **4.5.2 Modal Sosial**

Modal sosial adalah sumber daya yang dimiliki oleh masyarakat dalam bentuk norma atau nilai yang memfasilitasi dan membangun kerjasama melalui jaringan interaksi dan komunikasi yang harmonis dan kondusif. Modal sosial sebagai hubungan yang tercipta dari norma sosial yang menjadi perekat sosial, yaitu terciptanya sebuah kesatuan dalam anggota kelompok secara bersama-sama. Disaat

industri alas kaki masih menghadapi beberapa masalah seperti peningkatan keahlian pengrajin dan kualitas produk, pemerintah di Kota Mojokerto memperkuat kerjasama antara kelompok usaha alas kaki dan peningkatan kualitas dari produk, kemasan, ekspansi pasar dan saluran penjualannya lalu membentuk sebuah paguyuban yang dinamakan KOMPAK (Kelompok Usaha Alas Kaki). Dimana paguyuban KOMPAK tersebut berada pada naungan Kelurahan Miji Kota Mojokerto, tetapi tidak semua pengusaha alas kaki yang berada di Kelurahan Miji menjadi anggota paguyuban KOMPAK.

Strategi kemitraan merupakan strategi yang digunakan dalam menjalin hubungan antara sesama pengusaha alas kaki yang satu dengan yang lainnya akan menunjukkan tingkat solidaritas antara pengusaha alas kaki. Hal ini akan menjadi kontrol jumlah peningkatan produksi masing-masing pelaku usaha dan apa masalah yang dihadapi pada beberapa tahun sebelumnya. Maka fungsi dari paguyuban KOMPAK ini akan membantu memecahkan masalah-masalah pada pelaku usaha alas kaki.

Paguyuban KOMPAK selain memiliki tujuan menjalin komunikasi dan bekerjasama, juga melakukan berbagai kegiatan yaitu melakukan pertemuan berkala dengan anggota paguyuban KOMPAK untuk membahas usaha masing-masing serta memberi solusi untuk perkembangan usaha. Selain itu juga melakukan pemasaran bersama produk anggota paguyuban KOMPAK, seperti mengikuti pameran bersama, pemasaran melalui media sosial internet dan brosur serta media pemasaran lainnya

seperti liputan media. Bekerjasama dengan lembaga terkait UMKM seperti Dinas Koperasi UMKM, Dinas Perdagangan, dan lembaga terkait lainnya.

Pelaku UMKM di Kedungkwali yang menjadi anggota paguyuban KOMPAK merasa sangat terbantu dengan adanya hubungan kerjasama yang didasari rasa saling percaya, saling memahami dan saling membantu dalam peran modal sosial sebuah komunitas. Sejalan dengan penelitian Turner (2007:401) yang menjelaskan 3 klasifikasi modal sosial yaitu *bonding*, *bridging* dan *linking*. Pertama *bonding* (ikatan) modal sosial mencakup jaringan yang dibangun diatas relasi dalam kelompok homogen, kerabat, dan teman-teman atau dalam organisasi bisnis tertentu. Mengarahkan perhatian pada pentingnya keluarga, teman dekat, dan anggota kelompok etnis atau pekerjaan yang sama.

Kedua, *bridging* (menjembatani) modal sosial mengacu pada jaringan yang lebih terbuka dan heterogen yang dapat bersinggungan dengan komunitas yang berbeda dan dapat memberikan kesempatan untuk terhubung ke sumber yang lebih beragam. Memungkinkan untuk mengeksplorasi ada jaringan apa yang melintasi hubungan yang lebih luas. Ketiga, *linking* (menghubungkan) modal sosial mengacu pada ikatan dan jaringan yang melintasi perbedaan sosial dan ekonomi, yang pendukungnya berargumentasi mengungkap dimensi vertikal dari modal tersebut. Memungkinkan untuk mempertanyakan kapasitas pendukung mereka yang menempati posisi ekonomi dan sosial yang berbeda.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Dalam penelitian ini dapat disimpulkan, sebagai berikut:

1. Pada Sentra Industri Alas Kaki di Kedungkwali Kelurahan Miji Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto, terdapat beberapa sumber pembiayaan yang diperoleh: Pertama, diperoleh dari Bank; Kedua, sumber pembiayaan didapat dari saudara atau teman; Ketiga modal sendiri.
2. Sumber pembiayaan dari perbankan menjadi pilihan yang diprioritaskan oleh pelaku UMKM di Kedungkwali Kelurahan Miji Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto, berdasar pada rasionalitas dalam hal-hal teknis yang meliputi bunga terjangkau, kemudahan dalam proses mendapatkan dan keamanannya.
3. Peran modal sosial ditunjukkan dengan adanya kepercayaan dan rasa saling membantu dalam ikatan kekeluargaan yang menjadi kunci utama menggantikan jaminan dalam mengakses sumber pembiayaan usahanya.

#### **5.2 Saran**

1. Para pelaku UMKM seharusnya lebih memperhatikan pengelolaan keuangan, harus mampu untuk memisahkan antara keuangan pribadi dengan keuangan usahanya. Pembukuan keuangan yang baik akan lebih

mempermudah dalam mengalokasikan keuangan secara efisien, sehingga ketika lembaga keuangan melakukan survei kredit dapat dinilai lebih *bankable*.

2. Untuk meningkatkan kerjasama antar pelaku usaha, para pelaku UMKM harus menjaga komitmen bergotong royong dalam ikatan asosiasi usaha agar mampu mengembangkan UMKM dan membangun perekonomian nasional.



## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

- Burgin, Burhan. 2008. Analisis Data Penelitian Kualitatif. Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- Cohen & Prusak L. 2001. *Social Capital In The Creation of Human Capital, The American Journal of Sociology*.
- Damsar. 1997. Sosiologi Ekonomi. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Idrus, Muhammad. 2007. Metode Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial (Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif. Yogyakarta: UII Press Yogyakarta.
- Leksono. 2009. Runtuhnya Modal Sosial, Pasar Tradisional, Perspektif Emic Kualitatif. Malang: Penerbit Citra.
- Moleong, Lexy J. 2012. Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- \_\_\_\_\_. 2014. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Nicholson, Walter. 2002. *Microeconomic Intermediet dan Aplikasinya*. Jakarta: PT Erlangga.
- 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.
- Saiman, Leonardus. 2014. Kewirausahaan. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2012. Memahami Penelitian Kualitatif. Bandung: Alfabeta.
- \_\_\_\_\_. 2015. Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Tambunan, Tulus T.H. 2002. Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia: Beberapa Isu Penting. Jakarta: Salemba Empat.
- \_\_\_\_\_. 2009. *Development of Small & Medium Enterprises in Indonesia from Asia-Pasific Perspective*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi – Universitas Trisakti.
- Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Jakarta. DPR RI dan Presiden RI.
- Winarni, Endang Sri. 2006. Strategi Pengembangan Usaha Kecil Melalui Peningkatan Aksesibilitas Kredit Perbankan. Infokop. Nomor 29.
- Zimmereer, Thomas W., Scalborough, Norman M. 2005. *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*. Jakarta: PT. Penebar Swadaya.
- BPS. 2009. Jumlah UKM Indonesia pada tahun 2009. Surabaya: Badan Pusat Statistik.

## Jurnal

- Fatimah., Darma. 2011. Peranan Koperasi dalam Mendukung Usaha Kecil dan Mikro (UKM). *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. Volume 10, (No.2) : 127-138.
- Istikomah. 2013. Pengaruh Program Sertifikasi Tanah Terhadap Akses Permodalan Bagi Usaha Mikro dan Kecil (Studi Kasus Program Sertifikasi Tahun 2008 di Kabupaten Kulon Progo). *Kawistara*. Volume 3, (No.1) : 24-40.
- Oktavianingtyas, Kharina W. 2015. Preferensi Pedagang Tradisional Terhadap Sumber Pembiayaan Usaha (Studi di Pasar Tradisional Dinoyo Kota Malang). *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. Volume 3, (No.1) : 11-17.
- Rapih, Subroto., Martono, Trisno., Riyanto, Guntur. 2015. Analisis Pengaruh Kompetensi Sumber Daya Manusia, Modal Sosial dan Modal Finansial Terhadap Kinerja UMKM Bidang Garmen di Kabupaten Klaten. Volume 1, (No.2) : 11-14.
- Rizki, Ramadhan Rahmat. 2016. Analisis Preferensi Sumber Permodalan pada Sentra Industri. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*. Volume 4, (No.1) : Semester Ganjil 2015/2016.
- Turner, Sarah. 2007. *Small-Scale Enterprise Livelihoods and Social Capital in Eastern Indonesia: Ethnic Embeddedness and Exclusion*. Volume 58, (No.4) : 407-420.

## Internet

- Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan Mojokerto, Daftar Sentra IKM alas kaki Kota Mojokerto. <http://new.mojokertokota.go.id/picture/instansi/1394505148.pdf> diakses pada 28 Februari 2018.
- Prajnaparamita, Iwanda Krismonika. 2018. Koleksi Peta Mojokerto. Peta Lokasi Penelitian Wilayah Kota Mojokerto. <https://blog.ub.ac.id/iwandakrismoblog/2018/02/23/koleksi-peta-daerah-mojokerto/> diakses pada 22 Mei 2018.