

## BAB 2

### LANDASAN TEORI

#### 2.1 Teori-Teori Pendukung

##### 2.1.1 Pengertian Wirausaha

Pengertian wirausaha terus mengalami perkembangan dari waktu ke waktu. Wirausaha berasal dari kata *entrepreneur* yang diambil dari bahasa Perancis yang berarti *beetwen taker* atau *go between*. Contohnya adalah Marco Polo, yang menandatangani kontrak dengan seorang pemilik barang (kapitalis) untuk menjual barang dagangannya. Apabila perjalanan perdagangan tersebut sukses, pemilik barang memperoleh 75% dari profit dan sang penjual mendapatkan 25%. Dapat dikatakan bahwa kapitalis tersebut merupakan *passive risk bearer* (pengambil resiko pasif) sedangkan sang wirausaha mengambil bagian langsung dalam perdagangan dengan menanggung beban baik fisik maupun mental.

Pada abad ke-17 hubungan antara resiko dengan kewirausahaan mulai berkembang dimana wirausaha adalah seseorang yang mengadakan perjanjian dengan pemerintah untuk mengadakan suatu pelayanan atau menyediakan suatu produk tertentu. Richard Cantillon seorang ahli ekonomi pada masa itu, mengembangkan salah satu teori tentang wirausaha. Cantillon mengatakan bahwa wirausaha adalah seorang pengambil resiko yang membeli dengan harga tertentu namun menjual dengan harga yang tidak menentu.

Pada abad ke-18, sebutan wirausaha dibedakan dari orang yang menyediakan modal. Banyak penemuan-penemuan baru pada masa ini seperti halnya penemuan Thomas Alfa Edison yang dikembangkan dari modal orang lain. Edison memperoleh

modal dari berbagai perusahaan swasta untuk mengembangkan penemuannya. Edison merupakan seorang pengguna uang (wirausaha), bukan penyedia uang (*venture capitalist*).

Selama akhir abad 19 dan awal abad 20, seorang wirausaha dikategorikan sama dengan seorang manajer. Wirausaha didefinisikan sebagai orang yang mengatur dan mengoperasikan sebuah perusahaan untuk keuntungan pribadi. Dia membayarkan sejumlah uang untuk bahan baku yang terpakai, penggunaan tanah, gaji pegawai dan modal yang dibutuhkan. Dia menyumbangkan ide, keahlian dan kepintaran dalam perencanaan, pengorganisasian dan pengadaan administrasi dalam perusahaan. Dia juga mengasumsikan kemungkinan kerugian dan keuntungan yang dapat muncul karena situasi yang tidak dapat diduga dan tidak dapat dikendalikan. Keuntungan bersih yang tersisa setelah semua biaya telah dibayarkan disimpan untuk dirinya sendiri.

Pada pertengahan abad 20 muncul gagasan bahwa wirausaha adalah seorang *innovator* (penemu), dimana fungsi wirausaha adalah merubah pola produksi dengan cara mengeksploitasi sebuah penemuan atau membuka kemungkinan untuk memproduksi sebuah komoditas baru atau memproduksi produk lama dengan cara yang baru, membuka sumber bahan baku yang baru melalui pengorganisasian ulang sebuah industri baru.

Hisrich dan Peters (1995, P10) mendefinisikan wirausaha sebagai berikut, *"Entrepreneurship is the process of creating something different with value by devoting the necessary time and effort, assuming the accompanying financial, psychic, and social risks, and receiving the resulting rewards of monetary and personal satisfaction and independence"*. Kewirausahaan adalah proses menciptakan sesuatu yang berbeda dan mempunyai nilai, dengan mengorbankan waktu dan usaha yang diperlukan dan

menanggung resiko keuangan, fisik dan sosial, yang pada akhirnya menerima pengembalian dalam bentuk uang, kepuasan pribadi dan kemandirian.

Pengertian lain mengenai wirausaha dinyatakan oleh Meredith (1995, P5) “Wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan daripadanya dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan sukses”. Berbagai definisi wirausaha di atas memiliki kesamaan yaitu mengenai sesuatu yang baru, mengorganisasikan mekanisme sosial dan ekonomi untuk mengubah situasi dan sumber daya menjadi keuntungan, dan pengambilan resiko.

Unit bisnis baru yang didirikan mempunyai resiko untuk mengalami kegagalan. Hal ini sangat tergantung kepada individu yang mendirikan usaha tersebut. Menurut Bygrave (1996, P6) ada 10 sifat yang harus dimiliki wirausahawan sukses yaitu :

1. *Dream* (mimpi)

Wirausaha memiliki visi mengenai masa depan yang bagaimana yang mereka inginkan dengan mendirikan usaha mereka tersebut. Selain itu mereka juga harus memiliki kemampuan untuk mengimplementasikan mimpi tersebut.

2. *Decisiveness* (ketegasan)

Wirausaha tidak pernah menangguh-nangguhkan waktu. Mereka membuat keputusan dengan cepat.

3. *Doers* (pelaku)

Sekali mereka menentukan suatu jenis tindakan, mereka melaksanakannya secepat mungkin.

4. *Determination* (ketetapan hati)

Wirausaha mengimplementasikan usaha mereka dengan komitmen total. Mereka jarang menyerah, bahkan pada saat menjumpai kesulitan yang tampaknya tidak mungkin diatasi.

5. *Dedication* (dedikasi)

Wirausaha berdedikasi total terhadap bisnisnya, kadangkala mengorbankan hubungan mereka dengan kawan atau keluarganya. Mereka bekerja tak kenal lelah. Dua belas jam sehari, tujuh hari seminggu merupakan hal yang biasa bagi seorang wirausaha yang memperjuangkan tinggal landas bagi usahanya.

6. *Devotion* (kesetiaan)

Wirausaha mencintai apa yang dikerjakannya. Rasa cinta inilah yang menahan mereka ketika usaha mereka menghadapi kesulitan. Dan rasa cinta akan produk atau jasa merekalah yang menyebabkan mereka sangat efektif dalam menjualnya.

7. *Details* (terperinci)

Tidak ada saat yang lebih tepat untuk melakukannya daripada saat memulai dan meningkatkan bisnis. Wirausaha harus menguasai rincian yang bersifat kritis.

8. *Destiny* (nasib)

Wirausaha ingin bertanggung jawab atas nasib mereka sendiri daripada bergantung kepada seorang atasan.

9. *Dollars* (uang)

Menjadi kaya bukanlah motivator utama bagi wirausaha. Uang lebih berarti sebagai ukuran kesuksesannya. Mereka menganggap bahwa jika mereka sukses mereka akan diberi penghargaan.

10. *Distribute* (distribusi)

Wirausaha mendistribusikan kepemilikan bisnisnya kepada karyawan kunci yang merupakan faktor penting bagi kesuksesannya.

Lebih lanjut lagi Lupiyoadi (1998, P16) juga menambahkan tentang keberhasilan dan kegagalan usaha kecil sebagai berikut :

1. Hal-hal yang mendukung keberhasilan usaha kecil :
  - a. Biasanya wirausaha berhasil adalah tipe orang yang ulet dan pekerja keras, mereka mempunyai tujuan dan dedikasi yang tinggi. Pemilik usaha kecil juga mempunyai komitmen untuk mencapai tujuan dan berprestasi bagi perkembangan perusahaan.
  - b. Dukungan faktor eksternal berupa peningkatan permintaan akan barang dan jasa.
2. Hal-hal yang mempengaruhi kegagalan usaha kecil :
  - a. Banyak perusahaan kecil yang dikelola oleh manajer yang kurang mampu dan kurang berpengalaman dalam menjalankan tugasnya.
  - b. Kurangnya dukungan dari pihak yang berhubungan. Sering setelah peresmian usaha dilakukan, banyak wirausaha yang mendapat tawaran untuk menjalankan usaha baru sehingga perhatiannya tidak terpusat pada usahanya tersebut.
  - c. Masih lemahnya sistem pengawasan dimana sistem pengontrolan yang lemah cenderung akan menyebabkan kerugian dan penggunaan sumber-sumber daya yang berlebihan.
  - d. Kurangnya modal untuk menjalankan usahanya.

### 2.1.2 Kriteria Usaha Kecil

Pengertian usaha kecil menurut Undang-undang no. 9 Tahun 1995 (Marbun 1996, P21) adalah “kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan, serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang”. Adapun kriteria yang ditentukan dalam pasal 5 UU. No. 9 Tahun 1995 tentang usaha kecil adalah :

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,- (dua ratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000,- (satu milyar rupiah)
3. Milik warga negara Indonesia.
4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar.
5. Berbentuk usaha orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

Berdasarkan kriteria di atas tersebut, didapatkanlah beberapa ciri umum usaha kecil yaitu :

1. Manajemen bebas, dengan struktur organisasi yang sederhana.
2. Kebutuhan modal relatif kecil, dan disediakan oleh pemilik atau beberapa orang.
3. Daerah operasi relatif kecil (lokal), meskipun ada juga usaha kecil yang berorientasi ekspor.
4. Persentase gagal relatif kecil.

Usaha kecil ini sebenarnya sangat sulit untuk didefinisikan dan sangat relatif untuk ukuran masing-masing negara. Di Indonesia, usaha kecil biasa disebut untuk perusahaan dengan jumlah tenaga kerja yang berkisar antara 50-99 orang. Namun untuk ukuran AS, *The U.S Department of Commerce* mengkategorikan usaha kecil sebagai usaha dengan jumlah tenaga kerja sekitar 500 orang. Dibandingkan dengan kriteria di Indonesia, jumlah pekerja sebanyak itu tidak lagi untuk usaha kecil tetapi untuk perusahaan yang tergolong besar.

Mengingat adanya kesulitan mendefinisikan usaha kecil dengan angka-angka, Lupiyoadi (1998, P13) memberikan definisi sebagai berikut, "Usaha kecil adalah suatu bentuk usaha yang tidak tergantung kepada pemilik dan manajemennya serta tidak menguasai/mendominasi pasar dimana ia berada. Usaha kecil tidak menjadi bagian dari bisnis lainnya, sehingga sebagai perusahaan kecil tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap pasar di mana ia berada.

Ada 5 jenis usaha kecil yang dapat dimasuki oleh wirausaha yaitu :

1. Bisnis jasa

Bisnis jasa dewasa ini merupakan yang terbesar dan cepat pertumbuhannya dalam dunia bisnis kecil. Jasa juga membawa keuntungan yang sangat besar bagi wirausaha kecil yang mampu berinovasi tinggi.

2. Bisnis eceran (*retail business*)

Bisnis eceran merupakan bentuk usaha kecil yang banyak ditekuni oleh wirausaha. Bisnis eceran adalah usaha yang menjual produk manufaktur secara langsung kepada konsumen.

3. Bisnis distribusi (*wholesale business*)

Sama seperti bisnis jasa dan eceran, wirausaha sudah mulai mendominasi seluruh penjualan dalam jumlah besar. Bisnis ini membeli barang dari pabrik atau produsen dan menjualnya kepada pedagang eceran.

4. Agribisnis/pertanian

Pertanian barangkali merupakan bentuk bisnis kecil yang tertua. Pada awalnya hasil pertanian itu digunakan untuk memenuhi kebutuhan sendiri dan keluarga, namun lama-kelamaan menjadi sebuah bisnis yang cukup besar karena adanya ketergantungan masyarakat satu sama lain.

5. Bisnis manufaktur

Bisnis manufaktur merupakan suatu bisnis kecil yang memerlukan modal yang cukup besar untuk investasi dibandingkan dengan empat jenis bisnis lainnya karena memerlukan tenaga kerja yang berpendidikan dan teknologi untuk dapat beroperasi.

### 2.1.3 Sumber Pembiayaan Bisnis Kecil

Setiap bisnis kecil baik yang baru akan memulai usahanya maupun yang sudah melangsungkan usahanya memerlukan dana untuk membiayai kegiatannya. Bahkan meskipun bisnis tersebut dimulai dari skala yang sangat kecil, tetap diperlukan uang pribadi sebagai modal. Apabila usaha tersebut ingin dikembangkan lagi maka diperlukan modal yang lebih besar lagi.

Definisi modal menurut Scarborough (1996, P494) "*Capital is any form of wealth employed to produce more wealth for the firm. It exists in many forms in a typical business, including cash, inventory, plant and equipment*". Modal adalah



bentuk dari kekayaan yang terpakai untuk menghasilkan lebih banyak lagi kekayaan untuk perusahaan. Modal ini dapat berupa bermacam-macam bentuk seperti uang, persediaan barang dagangan atau bahan baku, pabrik dan peralatan.

Scarborough (1996, P494) juga menambahkan tipe-tipe modal yaitu :

1. *Fixed capital* (modal tetap)

Modal tetap diperlukan untuk membeli aset tetap perusahaan seperti gedung, tanah, komputer dan perlengkapan. Uang yang ditanamkan dalam bentuk aset ini dimaksudkan untuk dibekukan karena tidak dapat digunakan untuk keperluan yang lain. Biasanya diperlukan dana yang cukup besar dalam pembelian aset tetap ini. Pemilik perusahaan membeli aset ini dengan harapan supaya dapat meningkatkan efisiensi dan yang lebih penting lagi, memberikan keuntungan.

2. *Working capital* (modal kerja)

Modal kerja adalah modal yang diperlukan untuk mendukung berjalannya usaha dalam jangka pendek. Dilihat dari sudut pandang akuntansi, yang dimaksud dengan modal kerja adalah total aset dikurangi total kewajiban. Modal ini digunakan untuk keperluan-keperluan seperti membeli barang dagangan, membayar tagihan, membayar upah dan gaji dan membiayai pengeluaran yang tidak terduga.

3. *Growth capital*

Modal ini dibutuhkan sewaktu-waktu pada saat perusahaan ingin mengembangkan usahanya atau merubah tujuan utamanya. Untuk dapat berkembang, dibutuhkan sejumlah uang untuk memperluas ukuran pabrik mengembangkan penjualan dan tenaga kerjanya, serta membeli peralatan lebih

banyak lagi. Dalam mengembangkan perusahaan seperti ini, modal yang dibutuhkan hampir sama seperti saat ingin membangun sebuah usaha baru.

Bagi wirausaha, pembiayaan dapat ditinjau dari 2 perspektif yaitu :

1. Perspektif pembiayaan modal dan pembiayaan hutang.
2. Perspektif pembiayaan internal dan eksternal.

Ditinjau dari perspektif pembiayaan modal dan pembiayaan hutang, menurut Scarborough (1996, P499) pembiayaan modal terdiri dari sumber-sumber pendanaan seperti :

1. *Personal savings* (tabungan pribadi)

Sumber modal ini merupakan alternatif yang paling pertama dilihat oleh wirausaha bila ingin membangun sebuah usaha baru. Diantara semua sumber modal yang ada, sumber modal ini merupakan yang termudah dan termurah.

2. *Friends and relatives* (teman dan keluarga)

Keuntungan dari meminjam kepada teman dan keluarga ini adalah mereka lebih sabar daripada investor lain. Biasanya mereka meminta uangnya dibayar kembali pada saat wirausaha telah mapan dan mampu melunasi pinjamannya.

3. *Angels* (malaikat)

Istilah *angels* digunakan untuk menggambarkan investor yang bersedia menanggung resiko tinggi dengan menyediakan dana bagi sebuah perusahaan baru. Mereka biasanya bersedia menginvestasikan uang mereka dengan imbalan sebagian hak kepemilikan dalam perusahaan.

4. *Partners* (mitra)

Apabila mencari mitra untuk memperoleh tambahan modal, maka wirausaha harus mempertimbangkan dampak dari memberikan sebagian kendali atas kegiatan operasi dan membagi keuntungan dengan satu atau lebih partner.

5. *Corporations* (perusahaan)

Saat ini banyak perusahaan besar yang ikut serta dalam pembiayaan usaha kecil. Bahkan ada beberapa perusahaan asing yang tertarik untuk menanamkan investasi mereka pada perusahaan kecil. Hal biasanya dilakukan sebagai strategi untuk memperoleh teknologi yang baru, produk baru atau akses ke dalam pasar didalam negeri.

6. *Venture capital companies* (perusahaan modal ventura)

Perusahaan modal ventura merupakan sebuah perusahaan yang berorientasi pada profit yang bersedia untuk membiayai usaha baru yang mereka yakini mempunyai tingkat pertumbuhan yang tinggi dan berpotensi menghasilkan keuntungan.

7. *Public stock sale* (penjualan saham)

Metode ini merupakan sebuah metode yang efektif dalam mengumpulkan modal yang diperlukan, namun dapat memakan biaya dan waktu yang banyak karena harus menghadapi prosedur yang rumit.

8. *Simplified registrations and exemptions*

Yaitu metode untuk menjual saham yang diperuntukan bagi usaha kecil.

9. *Foreign stock markets* (pasar modal luar negeri)

Terkadang pasar modal di luar negeri menawarkan wirausaha akses yang lebih mudah untuk mendapatkan dana daripada pasar modal dalam negeri. Namun sebelum menawarkan sahamnya kepada investor luar negeri, wirausaha harus dapat membuktikan bahwa perusahaannya mempunyai potensi untuk sukses.

Pembiayaan hutang menurut Scarborough (1996, P535) terdiri dari sumber-sumber pendanaan seperti :

1. *Commercial banks* (bank komersial)

Bank komersil merupakan jantung atau pusat dari pasar finansial yang menyediakan sejumlah pinjaman kepada usaha kecil. Akan tetapi walaupun bank telah memberikan kontribusi yang cukup besar dalam perkembangan bisnis kecil, dalam prakteknya mereka lebih suka memberikan pinjaman kepada usaha kecil yang telah berkembang dan mapan daripada usaha yang baru berdiri. Jenis pinjaman yang diberikan oleh bank antara lain :

a. *Short term loans* (pinjaman jangka pendek)

Pinjaman ini mempunyai jangka waktu dibawah satu tahun dan biasanya digunakan untuk memenuhi modal kerja seperti membiayai pembelian barang dagangan, meningkatkan output, membiayai kredit penjualan, dan mengambil keuntungan dari potongan harga bila membeli secara tunai.

b. *Intermediate and long term loans* (pinjaman jangka menengah dan jangka panjang)

Pinjaman ini mempunyai jangka waktu satu tahun atau lebih dan biasanya digunakan untuk meningkatkan modal tetap dan modal untuk

berkembang. Pembayaran pinjaman biasanya dilakukan berkala setiap bulan atau setiap tiga bulan sekali.

## 2. Sumber-sumber nonbank

Selain bank ada sumber modal lainnya yang dapat digunakan oleh wirausaha untuk mendapatkan modal yang dibutuhkan. Sumber modal tersebut antara lain adalah :

### a. *Asset based lenders*

Perusahaan yang bergerak dalam pembiayaan dengan jaminan seperti piutang dagang, persediaan barang dagangan atau pesanan pembelian.

### b. *Trade credit*

Modal yang berbentuk hutang dagang dari pemasok dimana wirausaha dapat membeli barang dengan waktu pelunasan yang telah ditentukan.

### c. *Equipment suppliers*

Sama seperti *trade credit* hanya saja dalam metode ini, pemasok menjanjikan akan membeli kembali mesin yang telah dibeli bila umur ekonomisnya telah berakhir sesuai dengan nilai bukunya.

### d. *Commercial finance companies*

Perusahaan pembiayaan yang hampir sama seperti bank namun lebih menfokuskan pada jaminan daripada proyeksi keuntungan usaha kecil tersebut. Pinjaman ini biasanya bunganya lebih tinggi dari bunga bank.

### e. *Savings and loan associations*

Asosiasi ini berspesialisasi dalam bidang properti dan akan memberikan pinjaman bila diberikan jaminan berupa bangunan tempat usaha atau rumah tempat tinggal pemilik usaha.

f. *Stock brokerage houses*

Kumpulan dari broker yang mencari peluang mendapatkan keuntungan dengan cara menginvestasikan dana ke dalam berbagai usaha.

g. *Insurance companies*

Pinjaman yang berasal dari perusahaan asuransi dan biasanya bersifat jangka panjang.

h. *Credit unions*

Institusi keuangan nonprofit yang meminjamkan uangnya kepada anggotanya untuk membangun sebuah bisnis.

i. *Bonds*

Mendapatkan dana dengan menerbitkan obligasi.

j. *Private placements*

Penempatan modal pribadi agar investor dapat diterima menjadi partner atau mitra dalam perusahaan.

Hisrich dan Peters (1995, P235) mengungkapkan hal yang sama mengenai pembiayaan. Menurut mereka pembiayaan dari perspektif pembiayaan hutang dan modal adalah sebagai berikut :

1. *Debt financing* (pembiayaan hutang)

Pembiayaan hutang adalah sebuah metode pembiayaan yang melibatkan instrumen yang mempunyai beban bunga. Pembiayaan ini memerlukan beberapa aset (mobil, rumah, mesin atau tanah) untuk dijadikan jaminan. Pembiayaan hutang ini mewajibkan wirausaha untuk membayar kembali sejumlah dana yang dipinjam ditambah bunga sesuai dengan yang tercantum dalam perjanjian antara wirausaha dengan yang meminjamkan dana. Jika

pembiayaannya bersifat jangka pendek, dana tersebut digunakan untuk memenuhi modal kerja seperti membeli persediaan barang dagangan, membayar hutang dagang atau membiayai kegiatan operasi perusahaan. Jika pembiayaannya bersifat jangka panjang, dana tersebut biasanya digunakan untuk membeli beberapa aset seperti mesin, tanah atau bangunan dengan sebagian dari nilai aset tersebut (biasanya antara 50% sampai 80% dari total nilai) digunakan sebagai jaminan pinjaman jangka panjang. Wirausaha banyak yang menggunakan pembiayaan hutang ini terutama pada saat suku bunga rendah.

## 2. *Equity financing* (pembiayaan modal)

Pembiayaan modal tidak memerlukan jaminan untuk diberikan kepada investor. Akan tetapi sebagai timbal balik dari modal yang diberikan oleh investor maka wirausaha harus memberikan sebagian hak kepemilikan dalam perusahaan.

Dari perspektif lainnya yaitu perspektif sumber pembiayaan internal dan sumber pembiayaan eksternal maka Hisrich dan Peters (1995, P236) membagi dana atas :

### 1. *Internal funds* (pendanaan internal)

Pendanaan yang biasanya paling sering digunakan adalah pendanaan dari dalam perusahaan yang didapat dari sumber-sumber seperti keuntungan, penjualan aset, pengurangan modal kerja, jangka waktu pembayaran hutang dagang yang diperpanjang dan pelunasan piutang dagang. Dalam setiap perusahaan baru, tahun-tahun awal biasanya memerlukan dana yang cukup besar untuk beroperasi. Bahkan para investor tidak mengharapkan adanya pengembalian dalam masa-masa ini. Terkadang, dana yang dibutuhkan dapat diperoleh dengan cara menjual sebagian aset yang tidak terlalu berguna.

Salah satu sumber dana internal lainnya untuk jangka pendek dapat diperoleh dengan cara mengurangi aset-aset jangka pendek seperti persediaan, kas dan bentuk-bentuk modal kerja lainnya. Kadang-kadang, wirausaha dapat mengumpulkan dana yang dibutuhkan dengan cara meminta penangguhan jangka waktu pembayaran kepada pemasok. Cara terakhir untuk mengumpulkan dana dengan cepat yaitu menagih piutang dagang lebih awal dari tenggang waktu pelunasan.

2. *External funds* (pendanaan eksternal)

Pendanaan eksternal ini antara lain berasal dari :

- a. *Self* (pribadi)
- b. *Family and friends* (keluarga dan teman)
- c. *Suppliers and trade credit* (pemasok dan kredit dagang)
- d. *Commercial banks* (bank-bank komersial)
- e. *Asset based lender* (perusahaan pemberi pinjaman dengan jaminan aset)
- f. *Institutions and insurance companies* (perusahaan asuransi)
- g. *Pension funds* (yayasan dana pensiun)
- h. *Venture capital* (perusahaan modal ventura)
- i. *Private equity placements* (penawaran modal pribadi)
- j. *Public equity offerings* (penawaran modal publik)
- k. *Government programs* (program pemerintah)



#### 2.1.4 Faktor-faktor Pertimbangan Dalam Memilih Sumber Permodalan

Dalam memilih sumber permodalan yang baik, maka berbagai sumber dana yang ada harus dipertimbangkan berdasarkan tiga faktor yaitu :

1. Jangka waktu yang tersedia

Jangka waktu yang tersedia dibagi menjadi 2 :

a. Jangka pendek

Yaitu sumber modal yang jangka pengembaliannya dibawah 1 tahun.

b. Jangka panjang

Yaitu sumber modal yang jangka pengembaliannya di atas 1 tahun.

2. Biaya yang harus dibayarkan

Biaya yang harus dibayarkan dibagi menjadi 4 :

a. Suku bunga tetap

Yaitu biaya yang harus dibayarkan atas modal, ditetapkan dengan tingkat bunga yang tetap dan tidak dapat berubah sampai masa akhir pinjaman.

b. Suku bunga mengambang

Yaitu biaya yang harus dibayarkan atas modal dapat berubah dan disesuaikan apabila terjadi keadaan yang mengharuskan berubahnya tingkat suku bunga.

c. Persentase keuntungan

Yaitu biaya yang harus dibayarkan berdasarkan keuntungan yang dihasilkan oleh perusahaan. Dari keuntungan yang didapat maka dibayarkan kepada investor sebesar persentase yang telah ditentukan sesuai perjanjian.

d. Hak atas keuntungan

Yaitu biaya yang harus dibayarkan karena investor mempunyai hak kepemilikan di dalam perusahaan. Besarnya keuntungan yang diperoleh oleh masing-masing investor tergantung besarnya hak kepemilikan di dalam perusahaan.

3. Pengendalian yang hilang atas perusahaan

Pengendalian yang hilang atas perusahaan dibagi menjadi :

a. Pemberian jabatan dan wewenang kepada investor sesuai perjanjian

Dengan pemberian jabatan dan wewenang kepada investor maka pengusaha tidak mempunyai hak sepenuhnya untuk mengendalikan perusahaan. Jadi investor ikut serta mengelola perusahaan.

b. Hak suara

Yaitu hak investor memberikan suara dalam pemilihan tim manajemen yang akan mengelola perusahaan dan pengambilan keputusan strategis yang bersifat jangka panjang dan sangat mempengaruhi perusahaan.

Hubungan antara sumber-sumber pembiayaan dengan faktor pertimbangan dalam pemilihan sumber permodalan ditunjukkan oleh tabel berikut (Hisrich dan Peters 1995, P238).

Tabel 2.1

## Faktor Pertimbangan Dalam Memilih Sumber Pembiayaan

Sumber-sumber Permodalan	Length of Time		Cost				Control	
	Short Term	Long Term	Fixed Rate Debt	Floating Rate Debt	Percent of Profits	Equity	Covenants	Voting Rights
Self		x				X	x	x
Family and friends	x	x	X	x		X	x	x
Suppliers and trade credit	x				X			
Commercial banks	x		X	x			x	
Asset based lenders		x	X	x			x	
Insurance companies		x	X	x	X		x	
Pension funds		x			X	x	x	
Venture capital		x				x	x	x
Private equity placements						x	x	x
Public equity offerings					X	x		x
Government programs		x						

## 2.2 Kerangka Pemikiran Teoritis

Setiap perusahaan, baik besar maupun kecil, dalam memulai usahanya memerlukan dana untuk digunakan sebagai modal awal disamping faktor-faktor lain yang memegang peranan penting seperti perencanaan yang baik, sumber daya manusia yang terampil dan manajemen yang teratur.

Dana yang dibutuhkan untuk memulai suatu usaha, jumlahnya berbeda-beda tergantung pada jenis dan ukuran besarnya usaha yang akan dibangun. Berapa jumlah dana yang dianggap cukup bagi wirausaha tergantung dari seberapa besar harapan dan bayangan wirausaha terhadap usaha yang akan dibangun tersebut.

Wirausaha pemilik perusahaan kecil tidak memiliki akses yang mudah untuk berbagai sumber pembiayaan. Ada dua jenis sumber modal untuk membiayai usaha yaitu sumber pembiayaan internal dan sumber pembiayaan eksternal. Masing-masing alternatif ini memiliki kekurangan dan kelebihan.

Dalam memilih sumber pembiayaan eksternal, dapat dilihat dari tiga faktor pertimbangan yaitu dari jangka waktu pengembalian yang tersedia, biaya yang harus dibayarkan dan pengendalian yang hilang atas perusahaan. Dengan mempertimbangkan faktor-faktor di atas maka wirausaha dapat memutuskan sumber pembiayaan yang mana saja yang dipilih untuk melangsungkan usahanya.

Gambar 2.1

Bagan Kerangka Pemikiran Teoritis

