

Anfas

Buku Saku

Seni Mengelola Usaha

UMKM

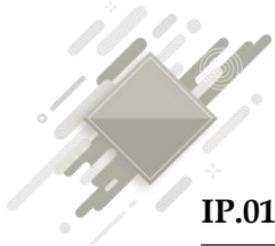


**Buku Saku:**

# **Seni Mengelola Usaha UMKM**

**Anfas**

**ideas**  
PUBLISHING



**IP.015.04.2020**

---

**Buku Saku:**  
**Seni Mengelola Usaha UMKM**  
Anfas

Pertama kali diterbitkan pada April 2020  
Oleh **Ideas Publishing**  
Alamat: Jalan Ir. Joesoef Dalie No. 110 Kota  
Gorontalo  
Surel: [infoideaspublishing@gmail.com](mailto:infoideaspublishing@gmail.com)  
Anggota IKAPI, No. 0001/ikapi/gtlo/II/14

ISBN: 978-623-234-052-7

Penyunting: Andriyansah  
Penata Letak: Nur Fitri Yanuar Misilu  
Sampul: Tim Kreatif Ideas

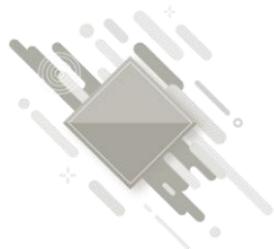
---

---

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang.  
Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian  
atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari  
penerbit.

*Seni Mengelola Usaha UMKM*

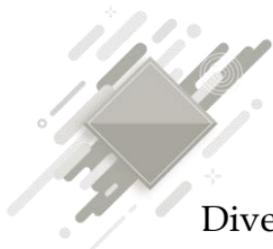




# Daftar Isi

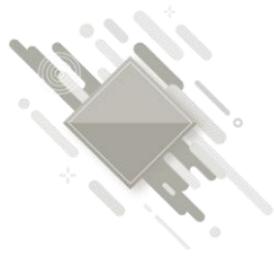
<b>Halaman Sampul .....</b>	<b>ii</b>
<b>Daftar Isi .....</b>	<b>iii</b>
<b>Prakata .....</b>	<b>v</b>
Modal Usaha .....	1
Mengelola Modal Usaha .....	13
Menilai Prospek Usaha.....	21
Mengelola Risiko .....	39
Fokus dalam Usaha.....	46
Membangun Jaringan dalam Bisnis .....	53
Strategi Mengembangkan Produk.....	61
Diferensiasi Produk.....	65





Diversifikasi Investasi.....	73
Tabungan, Bukan Termasuk Jenis Investasi.....	83
Daftar Pustaka.....	95
Tentang Penulis .....	105





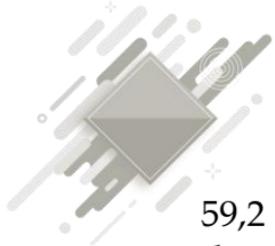
# Prakata

Tidak ada ucapan yang patut untuk dijadikan pembuka kata di dalam buku ini selain puji syukur dipanjatkan ke hadirat Allah *subhanahu wa ta'ala*. Atas karunia-Nya, *Buku Saku: Seni Mengelola Usaha UMKM* dapat selesai disusun.

Penulisan buku ini bertujuan untuk dapat dijadikan sebagai buku saku yang dapat digunakan oleh pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), serta dapat meningkatkan wawasan bagi pelaku UMKM.

Sebagaimana kita ketahui, Pelaku UMKM di Indonesia jumlahnya sangat banyak. Sesuai data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Kemenkop UKM) tahun 2017, tercatat sebanyak

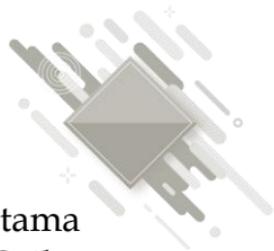




59,2 juta pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Sebagaimana dikemukakan Asmawi Syam (Direktur Utama Bank BRI, tahun 2015), bahwa UMKM dikenal sebagai bisnis yang tahan krisis. Tahun 1998 UMKM dikenal sebagai bisnis yang tahan krisis. Tahun 2015 dengan perlambatan ekonomi, UMKM juga jadi pelaku utama pertumbuhan ekonomi di Indonesia.

Oleh karena itu, perlu ada perhatian dari seluruh *stakeholder*, bukan hanya dari aspek permodalan saja, namun penting juga perhatian dalam aspek pembinaan dan peningkatan pengetahuan para pelaku UMKM tentang bisnis sehingga dapat meningkatkan usaha mereka.

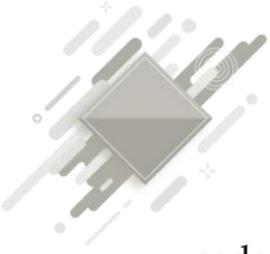
Pada kesempatan ini, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang sudah berkontribusi dalam penyusunan



buku sederhana ini, terutama kepada orang tua, Mahmud Saiba dan Sumarni Ampu, istriku Pradnya Paramita, dan Anak-anakku: Nurul, Hafiyzh, Khaqan, dan Hakim, yang sudah paham dan tidak mengusik ketika saya sedang konsen menulis.

Terima kasih pula saya ucapkan kepada:

1. Dr. E. Andriyansah, S.E., M.M. selaku Kaprodi Doktor Ilmu Manajemen Universitas Terbuka yang di sela-sela kesibukannya, berkenan menjadi editor sekaligus memberikan masukan dan tambahan materi.
2. Staf UPBJJ-UT Ternate dan UPBJJ-UT Majene yang selalu *men-suport* penulis.
3. Teman-temanku, PNS Universitas Terbuka Angkatan 2008 yang selalu kompak dan saling mensuport.



Penulis berharap, melalui buku sederhana ini, penulis dapat memberikan sedikit sumbangsih pemikiran dalam memotivasi para pelaku UMKM di tanah air.

Penulis pun menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan dalam penulisan buku ini. Oleh karena itu, kritik dan saran masukan sangat berharga dalam penyempurnaannya agar semakin bermanfaat untuk dibaca oleh pelaku UMKM di kemudian hari.

Semoga Allah *subhanahu wa ta'ala*, Tuhan Yang Maha Esa, senantiasa membimbing dan memberkahi usaha kita semua.

Majene, 26 Maret 2020

Penulis

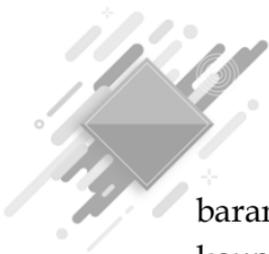




# Modal Usaha

Bagi pengusaha pemula, modal selalu dikaitkan dengan uang. *Ada uang, usaha jalan.* Kurang lebih begitulah semboyan yang ada di masyarakat kita. Pertanyaannya, apa, sih, yang dimaksud dengan modal kerja?

Menurut beberapa ahli, modal (*capital*) adalah sekumpulan uang atau barang yang digunakan sebagai dasar untuk melaksanakan suatu pekerjaan. Dari pengertian tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa modal, tidak serta merta hanya berbentuk uang, namun juga barang. Barang yang dimaksud merupakan barang yang sudah tersedia atau disediakan alam maupun dibuat oleh manusia untuk memproduksi



barang baru yang dapat menghasilkan keuntungan.

Contohnya, dulu orang tua kita mempunyai kebun kelapa. Jadi, kebun tersebutlah yang menjadi modal dalam usaha kopra atau minyak goreng. Modal barang berupa kelapa menjadi barang produksi berupa minyak goreng yang akan dijual untuk mendapatkan keuntungan.

Lebih jauh, jika kita membaca biografi para pengusaha sukses, ada juga yang memulai usahanya dengan hanya bermodalkan keterampilan (*skill*). Contohnya, Mark Elliot Zuckerberg yang menciptakan situs jejaring sosial Facebook. Walaupun Mark yang kala itu tidak menyelesaikan studinya di Universitas Harvard, namun dia sudah menjadi seorang programer yang handal, sehingga mampu membuat aplikasi jejaring sosial yang sampai saat ini sangat familiar di kalangan



masyarakat dunia. Bermodal *skill* itulah Mark mampu menghasilkan kekayaan yang ditaksir mencapai \$17,55 miliar.

Indonesia pun memiliki pengusaha seperti Mark, yakni Nadiem Anwar Makarim yang kini menjadi Menteri Pendidikan dan Kebudayaan. Bermodalkan *skill* sebagai programmer, ia mampu mengembangkan aplikasi Gojek yang kini memiliki armada mobil maupun motor terbesar di Indonesia. Padahal ia tidak memiliki motor maupun mobil diawal memulai usahanya, namun kini memiliki perusahaan raksasa di bidang transportasi.

Dengan demikian, modal usaha bisa juga diartikan sebagai sekumpulan sumber daya (uang atau barang atau keahlian) yang dapat digunakan sebagai dasar untuk melaksanakan suatu pekerjaan. Lantas bagaimanakah cara mengelola modal yang kita miliki untuk





menjalankan usaha atau bisnis yang akan kita rintis?

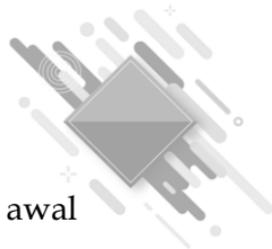
Berikut beberapa langkah-langkah yang dapat diterapkan dalam mengawali usaha hingga proses awal berbisnis, terutama bagi pengusaha mikro dan kecil agar dapat sukses.

## 1. Kenali potensi diri

Mengenali potensi diri penting dalam memulai bisnis. Hal tersebut karena potensi diri yang menjadi keunggulannya dapat menjadi modal dalam usaha. Contohnya seseorang yang hobi memasak, ketika akan membuka warung/rumah makan atau restoran, maka usaha yang dijalankannya tidak hanya sekadar berbisnis, namun sebagai penyaluran hobi. Oleh karena hal itu menjadi hobi, maka kecintaan pada bisnis restorannya



akan mendarah daging sejak awal usahanya.



## 2. Fokus

Banyak para pakar mengemukakan bahwa fokus pada salah satu bidang bisnis akan memiliki kemungkinan lebih berhasil dibandingkan dengan memulai pada beberapa jenis usaha sekaligus. Dengan fokus pada satu jenis usaha, maka kita akan mengetahui siapa pesaing kita, tahu kapan ramai pelanggan, dan kapan kurang permintaan. Seiring perjalanan waktu usaha, kita semakin tahu kelemahan dan kelebihan kita dibandingkan pesaing. Sehingga, kita mudah memperbaiki kelemahan kita untuk dapat bersaing.





### 3. Pandai Mengelola Modal

Bedakan mana keperluan modal usaha dengan keperluan pribadi. Jangan sampai modal usaha atau keuntungan usaha (jika usaha telah berjalan) dicampuradukkan keperluannya dengan keperluan pribadi.

Jika faktor penghambat dalam bisnis adalah biaya produksi yang memerlukan modal dalam bentuk uang, maka tidak ada salahnya melakukan pinjaman (utang) ke pihak ketiga. Namun yang harus dicermati adalah kita harus tahu dari mana utang tersebut dan bagaimana sistem pelunasannya. Oleh karena itu, dalam manajemen keuangan ada slogan yang sangat terkenal yakni *“Jika bisa menggunakan dana pihak ketiga untuk menghasilkan keuntungan, maka mengapa harus menggunakan biaya sendiri”*. Artinya bahwa jika pinjaman (termasuk

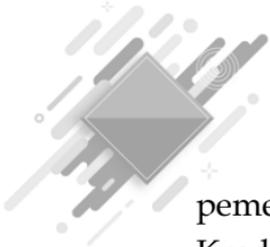


pinjaman bank) dapat memberikan keuntungan, maka biaya yang dikeluarkan dalam memperoleh pinjaman tersebut dianggap layak. Namun ingat, slogan ini hanya berlaku dalam upaya meningkatkan produktivitas (investasi/usaha), bukan untuk konsumtif.

Konsep tersebut juga berlaku bagi perusahaan-perusahaan besar. Sehingga dalam setiap rapat umum pemegang saham, dividen yang menjadi keuntungan perusahaan yang harus dibagikan ke para pemilik saham, tidak harus dibagikan habis. Pihak direksi dapat saja menahannya, baik sebagian atau keseluruhan sebagai modal kembali dalam pengembangan perusahaan di periode yang akan datang.

Untuk pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (termasuk koperasi), di Indonesia telah disediakan oleh





pemerintah kredit usaha yang disebut Kredit Usaha Rakyat (KUR). Namun, yang harus diingat adalah ketika kita melakukan pinjaman di bank.

Contohnya Rp100juta, maka pada saat itu sesungguhnya pinjaman kita tidak lagi sebesar 100juta, namun lebih dari itu. Sebab dengan melakukan pinjaman, maka secara otomatis ada biaya modal di sana. Seperti pengurusan surat keterangan, jaminan asuransi, potongan administrasi bank, dan sebagainya. Jika ditotalkan, maka biayanya menjadi besar dan harus diperhitungkan sebagai pengeluaran untuk memperoleh modal.

Misalkan pengurusan surat keterangan, asuransi dan biaya administrasi bank tersebut sebesar 10 juta. Berarti utang yang harus kita hitung adalah sebesar 110 juta. Itu belum termasuk bunga berjalan yang



akan dikenakan pada tiap pembayaran angsuran.

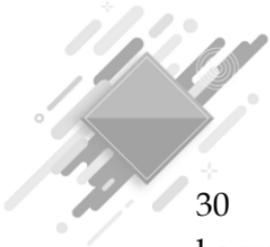
Setelah mengetahui besaran utang itu, maka kita dapat mengkalkulasi berapa besar biaya yang harus dikeluarkan. Bandingkan dengan keuntungan yang diharapkan. Jika dikalkulasi keuntungan yang akan diperoleh lebih besar dari pengeluaran membayar utang, maka tentunya usaha yang kita lakukan akan memiliki prospek yang baik.

#### **4. Menjaga keseimbangan Rasio Keuangan**

Mengutip salah satu artikel di laman [modalrakyat.id](http://modalrakyat.id), ada rumus untuk menjaga senggangnya rasio keuangan dalam bisnis, yakni 30-30-30-10. Ini adalah rasio pos pengeluaran ideal untuk bisnis.

Rinciannya yakni 30 persen dialokasikan untuk biaya operasional,





30 persen alokasikan untuk gaji karyawan (bagi usaha yang memerlukan karyawan, seperti rumah makan), 30 persen alokasikan untuk mengembangkan usaha, dan 10 persen sisanya alokasikan untuk keuntungan yang dapat dinikmati sebagai pendapatan dari usaha. Tidak ada salahnya jika rumus tersebut dapat diterapkan, asalkan konsisten dalam pelaksanaannya demi kemajuan usaha kita.

## 5. Lakukan Evaluasi

Evaluasi terhadap pengeluaran penting dilakukan dalam bisnis agar kita tahu efektivitas dan efisiensi dari modal usaha kita, sejauh mana mampu memberikan keuntungan bagi kita. Berapa pengeluaran untuk membeli bahan baku dan untuk biaya produksi, berapa keuntungan harus dicatat



dengan baik, sehingga ketika ditemukan pos-pos pengeluaran yang tidak wajar dapat dilakukan perbaikan kewajarannya.

Jika anda kurang paham tentang melakukan analisis rasio keuangan dalam melakukan evaluasi, maka tidak ada salahnya ditanyakan pada ahlinya. Kini, di era digital, telah banyak penyedia jasa konsultasi keuangan *online* yang dapat kita manfaatkan untuk melakukan konsultasi.

Penjabaran di atas adalah sebagian dari langkah-langkah mengawali usaha hingga proses awal berbisnis. Masih banyak tips lainnya yang dapat kita pelajari sebagai modal pengetahuan untuk menjadi seorang pengusaha.







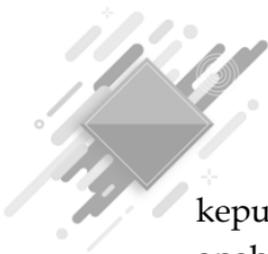
# Mengelola Modal usaha



**K**etika kita hendak melakukan suatu investasi, sering muncul pertanyaan, apakah investasi tersebut akan lebih menguntungkan jika dibiayai 100 persen dari modal kita sendiri ataukah lebih menguntungkan dibiayai seluruhnya dan sebagian adalah utang? Bagaimana jika kedua-duanya (menggunakan modal sendiri maupun melalui utang) sama-sama tidak menguntungkan?

Seandainya jawaban kedua pertanyaan di atas adalah “ya”, maka berarti menguntungkan atau tidaknya suatu investasi tersebut akan tergantung pada keputusan investasi, bukan pada





keputusan pendanaan. Sebaliknya apabila jawabannya adalah “mungkin saja”, maka berarti menguntungkan tidaknya investasi dapat dipengaruhi oleh sumber dananya.

Teringat, seorang teman pernah bercerita tentang kawannya yang sukses dalam berbisnis. Sebut saja namanya Mr. Slamet. Bisnis Mr. Slamet adalah toko yang menjual bahan pokok yang kini telah berkembang menjadi sebuah minimarket di salah satu kabupaten di Maluku Utara. Uniknya, Mr. Slamet sukses dalam berbisnis tanpa sepersen pun menggunakan modal sendiri.

Lantas bagaimana caranya hingga sukses tanpa modal? Si teman pun bercerita panjang.

Mr. Slamet memang mempunyai orang tua yang merupakan seorang pedagang sukses. Maka orang tuanya pun menginginkan Mr. Slamet mengikuti jejaknya sebagai pedagang.



Diberikanlah modal kepada Mr. Slamet sebanyak Rp40 juta agar ia bisa memulai membuka toko dagangannya. Namun, uang tersebut tidak digunakan oleh Mr. Slamet untuk membeli barang-barang dagangan, melainkan mendepositokannya. Bukan hanya di satu bank, namun di 2 bank sekaligus. Masing-masing bank dimasukkan deposito sebesar Rp20 juta.

Langkah selanjutnya, Mr. Slamet pun mengajukan kartu kredit di kedua bank tersebut. Nilai masing-masing kartu kredit adalah Rp20 juta. Bulan pertama ia mengajukan kartu kredit di bank A. Selanjutnya, tiga minggu berikutnya ke bank B.

Mungkin karena Mr. Slamet mempunyai deposito di bank-bank tersebut, maka pihak bank pun serta merta mengabulkan pengajuannya. Karena bisa saja pihak bank beranggapan, ia akan mampu





membayar tagihan kartu kreditnya. Jika tidak, maka ia masih punya deposito yang akan menjadi “garansi” bagi pihak Bank.

Dari sinilah bermula kesuksesan Mr. Slamet. Sejak kartu kredit pertamanya di bank A diperolehnya, ia pun menggunakannya untuk belanja barang dagangannya. Tak tanggung-tanggung, ia gunakan kartu kreditnya untuk berbelanja hingga limit batas maksimum yang ditetapkan oleh bank A. Seminggu sebelum jatuh tempo, ia melunasi tagihan kartu kreditnya dengan menggunakan kartu kredit dari bank B. Begitu seterusnya hingga usahanya terus berkembang dan kini sudah memiliki minimarket yang cukup besar dan sangat ramai pembelinya.

Usahanya berkembang tanpa sepersenpun modal yang dikeluarkannya. Dengan kata lain, banklah yang membiayai usahanya. Ia



bahkan mendapatkan keuntungan tambahan lainnya dari bank, yakni bunga deposito di bank-bank tersebut.

Ketika ditanya oleh teman, kenapa tidak mengajukan kredit saja di bank untuk memulai bisnisnya. Mr. Slamet pun menjawab dengan sederhana bahwa, “Jika menggunakan kredit, biaya yang dikeluarkannya jauh lebih besar dibandingkan hanya dengan kartu kredit”. Jika ia mengajukan kredit, ia harus membuat proposal, mengurus surat keterangan di beberapa instansi, membeli materai, mendapat potongan administrasi bank dan sebagainya. Jika dihitung-hitung, maka biayanya sangat besar dibandingkan dengan hanya mengurus kartu kredit. Itupun jika pengajuan kreditnya lolos. Jika ditolak, maka biaya yang dikeluarkanpun sia-sia, habis percuma.

Cerita di atas adalah gambaran tentang bagaimana seorang pengusaha





membuat suatu keputusan investasi yang dipengaruhi oleh pertimbangan terhadap besar biaya modal yang harus ditanggungnya. Oleh karena itu, sumber dana sangat penting bagi perusahaan untuk menjadi pertimbangan dalam melakukan suatu investasi. Sebab setiap sumber dana pasti dikenakan biaya modal (*cost of capital*) yang merupakan semua biaya yang secara riil dikeluarkan oleh perusahaan dalam rangka mendapatkan sumber dana (Wulandari, 2019).

Berikut contoh yang dikutip dari [www.dictio.id](http://www.dictio.id), sebagai gambaran kita tentang tanggungan biaya atas modal yang kita inginkan.

Tuan A merupakan pengusaha warung mie ayam, ia akan meminjam uang untuk tambahan modal usaha ke bank sebesar 10juta rupiah dengan bunga 2 persen per bulan untuk jangka waktu 6 bulan. Biaya administrasi dan



biaya lainnya telah dihitung yakni sebesar Rp250 ribu.

Dari contoh tersebut, dapat kita lihat bahwa sebenarnya biaya untuk memperoleh modal pinjaman tersebut tidak hanya bunga, namun ditambah biaya administrasinya. Dengan demikian, biaya modal yang harus dikeluarkan Tuan A, bukan hanya 2 persen, melainkan lebih dari itu. Cara menghitungnya yaitu:

$$(2\% \times 6 \text{ bulan} \times \text{Rp}10.000.000) + \text{Rp}250.000 = \text{Rp}1.450.000,-$$

Dari perhitungan di atas dapat diketahui bahwa Tuan A tiap bulannya akan mengeluarkan biaya modal =  $(\text{Rp}. 1.450.000 : \text{Rp}. 10.000.000) : 6 = 0,0242$  atau 2,42 persen.

Biaya sebesar 2,42 persen inilah sebagai biaya modal yang secara riil yang harus dikeluarkan oleh Tuan A.



Jika Tuan A, telah mengetahui biaya riil tersebut dan menganggapnya wajar, masih rasional dibandingkan keuntungan yang diperolehnya dari hasil penjualan Mie Ayam, maka Tuan A akan berani untuk melakukan pinjaman. Jika tidak, maka ia dapat mencari modal dari sumber lainnya dengan biaya modal yang lebih kecil.



## Menilai Prospek Usaha

**B**anyak dari kalangan pelaku UMKM yang selalu beranggapan untuk apa repot melakukan analisis dalam usahanya. Sehingga sebagian besar selalu mengandalkan pengalaman turun temurun secara tradisional dalam menjalankan bisnisnya. Hasilnya, ada yang usahanya stagnan, gagal, dan ada juga yang berhasil. Semuanya ditentukan oleh nasib.

Oleh karena itu, tidak ada salahnya bagi pengusaha pemula untuk ikut belajar tentang cara melakukan analisis terhadap prospek bisnisnya, sehingga dapat meningkatkan wawasan dan pelaksanaan manajerialnya. Mulai



dari perencanaan usaha, pengelolaannya, hingga pengembangan usahanya, sudah harus dilakukan dengan manajemen yang lebih baik.

Ada banyak metode yang dapat digunakan untuk menilai prospek usaha, di antaranya dengan menggunakan metode *payback period*, *Net Present Value*, *Average rate of return*, *Internal rate of return* dan *Profitability Index*.

Dari beberapa metode di atas, dalam buku ini hanya akan menyajikan dua metode yakni *Payback period* dan *Net Present Value*. Kedua metode ini adalah metode yang paling sederhana dan dapat digunakan bagi pengusaha mikro kecil dalam upaya meningkatkan performa usahanya. Berikut penjabarannya.



## 1. *Payback Period*

*Payback period* merupakan analisis sederhana yang paling umum digunakan dalam melakukan analisis usaha dalam manajemen bisnis modern. Metode ini menghitung jangka waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan nilai investasi melalui penerimaan-penerimaan yang dihasilkan oleh proyek investasi tersebut. Secara singkat, *payback period* adalah periode pengembalian modal terhadap suatu investasi.

Metode ini sangat sederhana, sehingga bisa diterapkan oleh siapa saja, baik para investor besar maupun para pelaku usaha kecil dan menengah. Rumus perhitungannya yaitu:

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{investasi awal}}{\text{ arus kas}} \times 1\text{tahun}$$



Sebagai contoh, kita ingin membuka usaha es pisang ijo di seputaran swering kota Ternate. Setelah melakukan permohonan izin ke pihak berwenang, kita mendapatkan izin usaha tersebut namun hanya selama tiga tahun. Kita pun mempersiapkan modal usaha sebesar Rp20 juta, mulai dari membuat tenda jualan hingga belanja kebutuhan es pisang ijo. Harga es pisang ijo per porsi adalah Rp15 ribu. Kita hanya menjual selama 6 hari tiap minggunya yang dalam sehari pengunjung rata-rata 20 orang. Sehingga pendapatan per hari mencapai Rp300 ribu.

Dalam sebulan (4 minggu) pendapatan mencapai  $300\text{ribu} \times 4 \text{ minggu} \times 6 \text{ hari} = \text{Rp}7,2 \text{ juta}$ . Setelah membayar biaya retribusi (misalnya Rp1 juta per bulan) dan gaji pegawai (umpamanya kita mempekerjakan dua orang dengan gaji per orang sesuai



UMP yakni Rp2,6 juta), maka pendapatan bersih per bulan adalah Rp1 juta. Dalam 1 tahun = Rp1 juta  $\times$  12 bulan = Rp12 juta.

Setelah mengetahui pendapatan per tahun di atas, maka kita bisa menghitung lama pengembalian nilai investasi (kembali modal) dari usaha tersebut, yakni:  $(20 \text{ juta}/12 \text{ juta}) \times 1 \text{ tahun} = 1,7 \text{ tahun}$  atau 1 tahun 8 bulan (dibulatkan menjadi 2 tahun). Hasil tersebut menunjukkan bahwa nilai pengembaliannya lebih cepat dibandingkan lama izin usaha tersebut (3 tahun). Oleh karena itu dapat dikatakan usaha es pisang ijo tersebut layak dijalankan.

Namun yang menjadi pertanyaan adalah bagaimana jika pengunjung setiap harinya rata-rata tidak sama. Misalnya dalam seminggu ada 2–3 hari sepi pengunjung, sehingga mengurangi pendapatan. Tahun pertama





keuntungan ternyata hanya sebesar Rp8 juta, tahun kedua Rp10 juta, dan tahun ketiga hanya Rp7 juta.

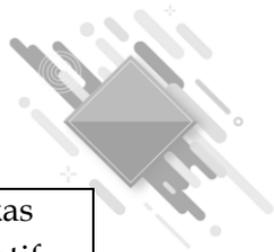
Dalam kasus ini maka perhitungan *Payback Period* adalah

$$n + \frac{a - b}{c - b} \times 1 \text{ tahun}$$

Pada kasus contoh soal di atas,  $n$  = tahun kedua saat pendapatan belum menutupi modal;  $a$  = jumlah investasi awal es pisang ijo;  $b$  = jumlah kumulatif pendapatan bersih pada tahun kedua; dan  $c$  = jumlah kumulatif pendapatan bersih pada tahun ke  $(n+1)$ .

Dengan demikian *Payback Period* dapat dihitung dengan langkah-langkah sebagai berikut.

***Langkah pertama***, menghitung Arus kas dan arus kas kumulatif, yakni:



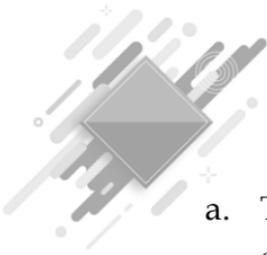
Tahun ke-	Arus kas	Arus kas kumulatif
1	8 juta	8 juta
2	10 juta	18 juta
3	7 juta	25 juta

*Langkah kedua*, menilai lama kembali modalnya

$$2 + \frac{20\text{juta} - 18\text{juta}}{25\text{juta} - 18\text{juta}} \times 1\text{tahun} = 2,28\text{tahun}$$

Dengan demikian, maka usaha es pisang ijo tersebut baru akan kembali modal setelah 2 tahun 3 bulan lamanya. Oleh karena itu usaha tersebut masih bisa dikatakan layak karena lamanya masih kurang dari 3 tahun.

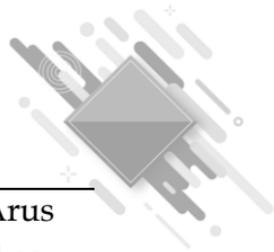
Hal yang harus diingat dalam metode *Payback Period* adalah



- a. Tidak memperhatikan nilai waktu dari uang.
- b. Tidak memperhitungkan nilai sisa dari investasi.
- c. Tidak memperhatikan arus kas setelah periode pengembalian tercapai.

Untuk menutupi kelemahan di atas, maka cara menghitung *Payback Period* yaitu terlebih dahulu dengan periode pembayaran kembali dengan arus kas bersih di diskontokan.

Caranya mudah yaitu dengan membandingkan suku bunga saat ini (misalkan 6 persen) maka modal awal usaha Rp20 juta ke atas. Pada 3 tahun yang akan datang nilainya menjadi Rp16.792.386 (dibulatkan menjadi 16,8 juta). Kemudian, arus kas masuk tiap tahunnya menjadi:



Tahun ke-	Arus kas	Diskon to 6 persen	Arus kas diskonto	Arus kas kumulatif
1	8 juta	0,94	7,55 juta	7,55 juta
2	10 juta	0,89	8,9 juta	16,45 juta
3	7 juta	0,84	5,88 juta	22,33 juta

Dengan melakukan pertimbangan nilai waktu uang (diskonto), maka lama kembali modalnya menjadi

$$2 + \frac{16,8\text{juta} - 16,45\text{juta}}{22,33\text{juta} - 16,45\text{juta}} \times 1\text{tahun} = 2,06\text{tahun}$$

Setelah mempertimbangkan nilai waktu uang, ternyata usaha es pisang ijo tersebut masih layak karena kembali modalnya masih kurang dari 3 tahun.



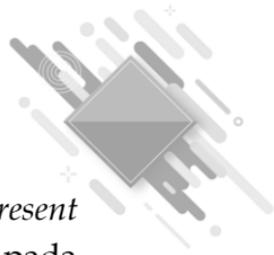


Jika Anda ingin memulai usaha dan membutuhkan modal, maka Anda bisa membuat proposal usaha dengan menggunakan *Payback Period* dalam melakukan analisis prospek usaha Anda di dalam proposal. Melalui analisis usaha yang tepat, maka akan mempermudah para pemberi modal (bank, koperasi, atau badan permodalan yang ada di daerah) untuk melakukan analisis kelayakan usaha Anda.

Dengan demikian, tentu diharapkan proposal yang didasari analisis yang baik tersebut dapat memudahkan Anda untuk mendapatkan modal usaha.

## 2. *Net Present Value*

Metode *Net Present Value* (NPV) yaitu suatu perhitungan yang didasarkan atas selisih terhadap perhitungan *present value* (nilai



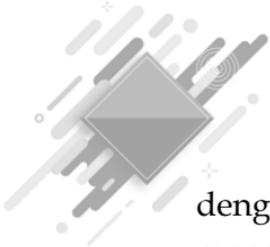
sekarang) penerimaan dengan *present value* pengeluaran. Jika nilai NPV pada investasi yang akan kita rencanakan bernilai positif, maka investasi tersebut dapat dikatakan menguntungkan. Namun sebaliknya, jika NPV-nya negatif maka investasi tersebut tidak dapat diharapkan, sehingga tidak perlu dilakukan (dihindari).

Cara menghitung NPV yakni :  $\frac{R_t}{(1+i)^t}$

Di mana: t = waktu arus kas; i = suku bunga diskonto yang digunakan dan  $R_t$  = arus kas bersih (*the net cash flow*) dalam waktu t.

Sebagai contoh Anda saat ini membeli sebidang tanah dengan harga Rp50 juta. Selesai Anda bayar, suatu perusahaan menghubungi Anda dan mengatakan bahwa perusahaannya bersedia membeli tanah tersebut tahun depan dengan harga Rp60 juta. Apakah





dengan demikian Anda bisa mengatakan bahwa Anda memperoleh “laba” sebesar Rp.10 juta? Jawabnya adalah “tidak”, karena kita perlu memperhatikan nilai waktu uang.

Ketika Anda menerima Rp0 juta satu tahun yang akan datang, dengan taksiran suku bunga 15persen, maka *present value* (PV) =  $60/(1+0,15) =$  Rp52,17 juta. Sehingga keuntungan yang Anda peroleh dari penjualan ulang tanah tersebut bukanlah Rp10 juta, melainkan Rp52,17 juta - Rp50 juta = Rp2,17 juta.

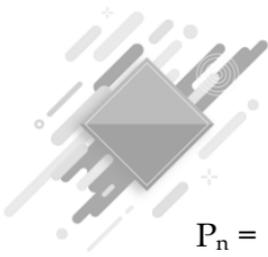
Lantas bagaimana menghitung suatu investasi yang PV penerimaannya lebih dari satu periode waktu?

Contohnya perusahaan daerah XYZ berencana berinvestasi di jasa transportasi laut, yakni *spitboat*. Investasi awal akan dimulai dengan 50 buah *spitboat* yang dibeli dengan harga R120



juta per unit (lengkap dengan mesinnya). Ditaksir usia ekonomis *spitboat* selama 4 tahun. Jika dijual pada 4 tahun kemudian harganya susut drastis menjadi Rp20 juta per unit. *Spitboat* tersebut akan dioperasikan selama 350 hari dalam satu tahun. Pendapatan bersih setiap *spitboat* (setelah dibuka biaya karyawan dan bahan bakar) diperkirakan Rp150 ribu per hari. Berbagai biaya lain yang bersifat tunai (seperti biaya perawatan, biaya izin atau perpanjangan usaha dan sebagainya) ditaksir sebesar Rp6 juta per tahun. Jika perusahaan sudah terkena tarif pajak penghasilan sebesar 35persen, maka NPV usaha *spitboat* tersebut dapat dihitung sebagai berikut.

*Langkah pertama*, kita harus memperhitungkan nilai penyusutan per tahun dari *spitboat*, yakni dengan cara sebagai berikut.



$$P_n = \frac{\text{Harga perolehan} - \text{nilai sisa}}{\text{Usia ekonomis}}$$

$P_n$  adalah penyusutan per tahun

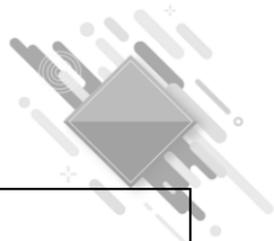
$$\begin{aligned} P_n &= \frac{(50 \times \text{Rp} 120 \text{ juta}) - (50 \times \text{Rp} 20 \text{ juta})}{4} \\ &= \text{Rp} 1.250 \text{ juta} \end{aligned}$$

Penyusutan per *spitboat*/tahun

$$\begin{aligned} &= \frac{120 \text{ juta} - 20 \text{ juta}}{4} \\ &= \text{Rp} 25 \text{ juta} \end{aligned}$$

**Langkah kedua**, taksiran rugi laba per tahun dari usaha tersebut (50 unit *spitboat*)

Penghasilan = 350 x 50 x Rp 150.000,00	Rp 2.625,00 juta
Biaya-biaya	



Yang bersifat tunai = 50 x Rp 6 juta	Rp 300,00 juta
Penyusutan = 50 x Rp 25 juta	<u>Rp 1.250,00 juta (+)</u>
Total	<u>Rp 1.550,00 juta (-)</u>
Laba operasi	Rp 1.075,00 juta
Pajak (35persen)	<u>Rp 376,25 juta (-)</u>
Laba setelah pajak	Rp 698,75 juta

*Langkah ketiga*, taksiran kas masuk operasi (*operating cashflow*) = NOPAT + penyusutan. NOPAT adalah laba operasi (1 - pajak). Dengan demikian, kas masuk operasi (*operating cash flow*) = Rp1.075 juta (1 - 0,35) + Rp1.250 juta = Rp1.948,75 juta. Di samping itu, pada tahun ke 4 diperkirakan akan terjadi kas masuk karena nilai sisa sebesar 50 x Rp20 juta = Rp1.000 juta. Oleh karena itu, arus kas



dari investasi tersebut diharapkan sebagai berikut.

Tahun ke	Kas keluar	Kas masuk
0	- Rp 6.000 juta	
1	-	+ Rp 1.948,75 juta
2	-	+ Rp 1.948,75 juta
3	-	+ Rp 1.948,75 juta
4	-	+ Rp 1.948,75 juta + Rp 1.000,00 juta

Misalnya tingkat bunga yang relevan adalah 14% per tahun, maka perhitungan NPV-nya bisa dinyatakan sebagai berikut.

$$\begin{aligned}
 \text{NPV} &= -6.000 + \left[ \sum_{i=1}^4 \frac{1.948,75}{(1+0,14)^i} + \frac{1.000}{(1+0,14)^4} \right] \\
 \text{NPV} &= -6.000 + 5.678,09 + 592,08 \\
 &= -6.000 + 6.270,17
 \end{aligned}$$



= +Rp 270,17 juta.

Jika investasi tersebut diharapkan memberikan NPV yang positif, maka investasi tersebut dinilai menguntungkan dan diterima.

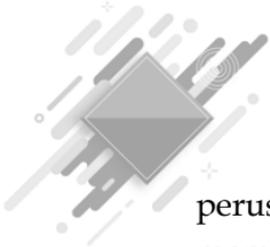
Jika pada waktu yang sama perusahaan dihadapkan pada dua pilihan investasi (ada tawaran investasi lainnya selain usaha *spitboat* di atas), maka perusahaan tinggal menghitung nilai NPV pada kedua investasi tersebut, mana yang lebih besar nilai positifnya, maka itulah yang dipilih.





## Mengelola Risiko

**K**ata risiko sudah akrab di telinga kita. Bahkan ketika mendengar kata risiko kita langsung tidak menyukainya dan ingin menghindarinya, karena mempunyai makna negatif. Namun demikian, dalam bisnis, risiko sudah merupakan bagian dari bisnis itu sendiri. Bahkan dalam praktiknya, tidak ada usaha yang tidak memiliki risiko. Contohnya, jika kita mempunyai saham, ada risiko harga saham yang kita pegang turun nilainya, sehingga kita tidak memperoleh keuntungan (kejadian yang tidak kita harapkan). Jika bank memberikan kredit kepada suatu perusahaan, maka ada kemungkinan



perusahaan tersebut gagal bayar (tidak membayar bunga dan/atau cicilan pinjamannya).

Semuanya mempunyai risiko, hanya kadarnya yang bisa saja berbeda atau bisa juga sama, namun berbeda dalam cara menanganinya atau meminimumkannya. Lantas, yang menjadi pertanyaan adalah mengapa ada risiko? Jawabannya hanya satu, karena dalam bisnis penuh ketidakpastian. Kita berbisnis rumah makan, hari ini boleh jadi banyak pengunjung/pembeli, namun esok lusa belum tentu banyak (sepi pengunjung/pembeli).

Adanya risiko yang merupakan bagian tak terpisahkan dari investasi atau kegiatan bisnis, maka risiko tersebut harus dikelola dengan baik. Cara mengelola risiko ini dikenal dengan ilmu manajemen risiko.



Manajemen risiko adalah suatu pendekatan terstruktur atau metodologi dalam mengelola ketidakpastian yang berkaitan dengan ancaman. Hal ini juga dapat dikatakan sebagai suatu rangkaian aktivitas manusia termasuk: penilaian risiko, pengembangan strategi untuk mengelolanya, dan mitigasi risiko dengan menggunakan pemberdayaan atau pengelolaan sumber daya.

Menurut Hanafi (2014), manajemen risiko pada dasarnya dilakukan melalui proses-proses berikut ini.

1. Identifikasi risiko.

Dilakukan untuk mengidentifikasi risiko-risiko apa saja yang dihadapi oleh suatu organisasi. Risiko tersebut antara lain adalah risiko penyelewengan oleh karyawan. Ada beberapa teknik untuk mengidentifikasi risiko, misalnya dengan menelusuri sumber risiko





sampai terjadinya peristiwa yang tidak diinginkan.

## 2. Evaluasi dan Pengukuran Risiko

Tujuan evaluasi risiko adalah untuk memahami karakteristik risiko dengan lebih baik. Jika kita memperoleh pemahaman yang lebih baik, maka risiko akan lebih mudah dikendalikan.

## 3. Pengelolaan Risiko

Setelah analisis dan evaluasi risiko, langkah berikutnya adalah mengelola risiko. Jika organisasi gagal mengelola risiko, maka konsekuensi yang diterima bisa cukup serius, misalnya dengan kerugian yang besar. Risiko bisa dikelola dengan berbagai cara, seperti penghindaran, ditahan (*retention*), diversifikasi, atau ditransfer ke pihak lainnya. Hal yang berkaitan erat dengan manajemen risiko adalah



pengendalian risiko (*risk control*) dan pendanaan risiko (*risk financing*).

Bagi UMKM, ada lima cara yang dapat dilakukan dalam mengelola risiko usahanya sehingga terkendali, yakni

1. ***Risk Avoidance***, merupakan metode yang dilakukan dengan cara menghindari hal-hal yang menimbulkan risiko. Misalnya, demi menghindari kerugian, seorang pengusaha toko mebel memutuskan untuk tidak lagi memproduksi beberapa produk yang biaya produksinya mahal.
2. ***Segregation***, merupakan metode yang dilakukan dengan cara memisahkan barang yang dapat menyebabkan kerugian. Misalnya, pengusaha toko melakukan identifikasi barang yang kurang laris untuk tidak lagi dijualnya.
3. ***Loss prevention***, merupakan metode manajemen risiko yang





dilakukan dengan cara melakukan pencegahan terhadap suatu risiko. Misalnya, untuk mencegah membengkaknya biaya transportasi, maka seorang pengusaha warung makan akan membeli bahan-bahan warungnya dalam jumlah yang cukup untuk beberapa hari. Contoh lainnya yaitu dengan tidak menggabungkan biaya untuk keperluan bulanan dengan modal usaha dalam satu rekening bank. Sehingga tidak setiap saat simpanan di bank ditarik karena dapat menyebabkan biaya seperti potongan administrasi dan potongan ATM yang ditanggung menjadi besar.

4. *Loss reduction*, merupakan metode yang dilakukan dengan mengurangi dampak kerugian yang terjadi pada suatu hal. Misalnya, seorang pengusaha warung makan



sudah harus mampu menaksir porsi laku makanannya, sehingga tidak berlebihan yang pada akhirnya menjadi tidak laku dan rugi.

5. *Non-Insurance transfer*, merupakan metode manajemen risiko yang dilakukan dengan memindahkan risiko ke pihak lain. Misalnya mengasuransikan aset usaha kita, sehingga suatu waktu terjadi kecelakaan yang tidak kita inginkan seperti warung yang terbakar, maka pihak asuransi akan menggantinya.



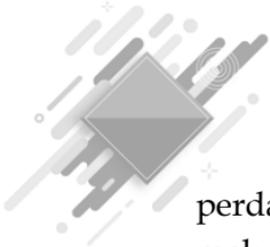




## Fokus dalam Usaha

Pada artikel “66 Tahun Kalla Group, Cerita Suka Duka JK Kembangkan Bisnis Keluarga” di kumparan.com, ada pelajaran berarti yang dapat kita petik tentang bagaimana pentingnya fokus dalam berbisnis. Sebagaimana diungkapkan Jusuf Kalla dalam artikel tersebut bahwa tidak mudah menjalankan bisnis, namun yang penting adalah tujuannya. Dengan kata lain, bagaimana kita fokus untuk menggapai tujuan.

Kalla Group dirintis oleh Hadji Kalla, ayah Jusuf Kalla pada tahun 1952. Awalnya Hadji Kalla dan istrinya Hajja Atirah Kalla memulai bisnis di bidang



perdagangan tekstil. Bisnis Kalla pun meluas ke bidang transportasi dengan hadirnya bus antarkota Cahaya Bone. Dua tahun kemudian, Kalla resmi mendirikan NV Hadji Kalla Trading Company.

Sebagaimana dikemukakan Sholihin Jusuf Kalla (Presdir Kalla Group), meskipun bisnis awalnya adalah berdagang tekstil, namun Kalla Group mulai menjadi perusahaan besar karena Toyota. Saat itu, perusahaan Jusuf Kalla menjadi satu-satunya distributor Toyota di Indonesia. Untuk menjamin mobil yang dijual laku di pasaran, maka perusahaan Kalla pun membuka *dealer* Toyota di beberapa daerah. Selain menyediakan mobil yang akan dipasarkan, disediakan pula suku cadang, sehingga ada garansi bagi konsumen Toyota.

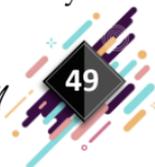
Pada tahun 1980 Kalla Group melebarkan bisnis menjadi penyalur



aspal curah. Tujuannya agar semakin banyak pembangunan jalan raya di daerah sehingga Toyota dapat dikendarai ke mana saja. Lebih lanjut, bisnis Kalla Group merambah ke dunia bisnis konstruksi. Lagi-lagi tujuannya agar banyak dibangun jembatan untuk menghubungkan jalan-jalan yang sudah dibangun, sehingga Toyota dapat melintas sejauh mungkin dengan nyaman.

Sejarah Kalla Group di atas, kita dapat mengambil simpulan bahwa kuncinya (sekali lagi) adalah fokus dalam usaha. Sehingga dapat kita lihat saat ini, Kalla Group telah berhasil mengembangkan sayap bisnisnya ke berbagai sektor dan menjadi perusahaan raksasa di tanah air.

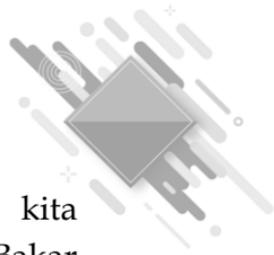
Sebagai pelaku UMKM, rahasia keberhasilan Kalla Group di atas dapat kita adopsi dalam usaha kita. Ketika kita memulai usaha, maka kata kuncinya





adalah fokus. Sebagai contoh dalam usaha kecil, seorang pengusaha warung es pisang ijo yang dapat saja mengembangkan usahanya tidak hanya sekedar mendagangkan es pisang ijonya, namun dapat pula menyediakan roti sebagai “teman menu” es pisang ijonya. Seiring perjalanan usaha, maka produk jualan dapat ditambah seperti es buah sehingga langganan yang datang akan mempunyai pilihan menu alternatif selain es pisang ijo. Variasi roti pun kemudian dapat dikembangkan dengan berbagai macam rasa, seperti roti rasa coklat, roti keju, roti pisang dan sebagainya yang cocok untuk dimakan dengan es pisang ijonya atau dengan es buahnya.

Demikian pula dengan bisnis atau usaha lainnya. Kemajuan usaha sangat ditentukan dengan bagaimana kita fokus pada tujuan usaha, sehingga dapat berjalan dan bertahan selamanya.



Kisah lainnya yang dapat kita pelajari adalah bisnis Ayam Bakar Wong Solo Puspo Wardoyo yang di awal 2000-an sangat populer hingga kini. Bisnis ayam bakar milik Puspo begitu terkenal hingga dapat membuka 283 cabang di Indonesia. Ketika ditanyakan kunci sukses usaha warungnya, jawabannya sederhana yakni kalau mau berbisnis itu, carilah bakatmu yang terbaik. Harus terus fokus, jangan pindah-pindah. Harus sungguh-sungguh. Pasti akan sukses.

Di tengah menjamurnya bisnis kuliner di Solo, warung Ayam Bakar Wong Solo masih tetap eksis hingga kini. Konsep bisnis Puspo Wardoyo adalah bisnis itu tidak hanya untuk coba-coba, akan tetapi harus sungguh-sungguh, harus ada ruhnya. Dengan kata lain, fokus.



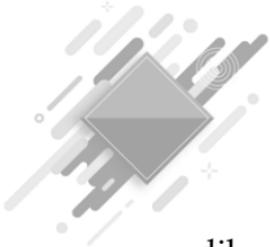




## Membangun Jaringan dalam Bisnis



**M**embangun usaha hanya mengandalkan kemampuan sendiri akan sulit dilakukan. Sebab dalam bisnis tanpa sebuah jaringan atau *networking* adalah sebuah hal yang mustahil. Kenyataannya, setiap bisnis selalu memerlukan jaringan karena sebuah bisnis tidak dapat berdiri sendiri. Banyak manfaat yang dapat diperoleh jika sebuah perusahaan memiliki banyak jaringan, di antaranya mampu meningkatkan penjualan, menambah koneksi dan relasi, menjadi solusi bagi persoalan bisnis, menambah wawasan atau memperluas pengetahuan bisnis.



Berikut beberapa tips yang dikumpulkan dari berbagai sumber dalam membangun jaringan bisnis.

## 1. Memperbanyak Kenalan

Dalam ajaran Agama Islam, ada anjuran Nabi dalam hadistnya untuk bersilaturahmi. Dari Anas bin Malik *radhiyallahu anhu* berkata: bahwa Rasulullah *shollallahu alaihi wasallam* bersabda: "bagi siapa yang ingin dilapangkan rezekinya dan dipanjangkan umurnya, maka hendaklah ia menjalin hubungan silaturahmi." (HR. Muttafaq Alaih).

Konsep ini dapat diterapkan dalam dunia usaha. Sudah terbukti banyak pelaku usaha yang sukses dalam membangun jaringan bisnis yang kuat yang berawal dari sebuah perkenalan. Caranya antara lain yakni dengan banyak mengikuti seminar, *workshop*,

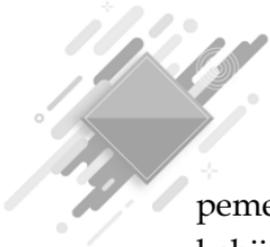


atau berbagai acara lain yang memungkinkan kita dapat bertemu banyak orang dari latar belakang berbeda, sehingga kita mempunyai kesempatan untuk memperkenalkan usaha atau bisnis kita, sekaligus dapat melakukan peninjauan membuka jaringan baru untuk pengembangan bisnis.

## 2. Bergabung dalam Forum/Komunitas Pengusaha/Bisnis

Biasanya pengusaha mikro dan kecil terhimpun dalam koperasi sebagai wadah pengembangan usaha. Namun, tidak ada salahnya jika kita juga mencoba membentuk komunitas pengusaha sesuai bidang usaha kita sendiri, sehingga ada *bargaining position* dalam upaya pengembangan usaha. Terutama dalam menembus akses ke tingkat pengambil kebijakan yakni





pemerintah. Bagaimanapun juga kebijakan di suatu daerah atau suatu negara turut mempengaruhi sektor ekonomi daerah atau negara tersebut.

Salah satu contoh kebijakan yang dapat mempengaruhi keberlangsungan usaha mikro dan usaha kecil yakni adanya pelarangan pembukaan minimarket seperti Indomarket, Alfamini, dan sejenisnya di Padang. Kebijakan walikota Padang tersebut tentunya untuk melindungi para pedagang tradisional di Padang agar usahanya dapat berjalan dan tidak terganggu oleh pengusaha besar pemilik minimarket.

### 3. Ramah Kepada Pelanggan

Yang harus diingat dalam berbisnis bahwa kesuksesan kita, salah satunya ditentukan oleh loyalitas pelanggan. Oleh karena itu, sangat



penting untuk mengenal pelanggan kita dan tahu kesukaannya. Komunikasi harus dibangun pada pelanggan agar kita dapat mengetahui sejauh mana tingkat kepuasan mereka.

Contohnya dalam bisnis usaha warung makan. Tiap pelanggan pasti punya selera masing-masing, ada yang suka makanan pedas, ada yang senang manis. Hal itu harus kita pahami agar bisa lebih dekat dengan mereka.

Seiring meningkatnya pelanggan baru, jangan sampai membuat kita mengabaikan pelanggan lama kita. Perlakukan pelanggan lama secara istimewa, seperti memberikan diskon, *cashback*, atau akses produk baru yang lebih mutakhir. Sebagai *feedback*, kita dapat meminta bantuan kepada mereka untuk promosi melalui mulut ke mulut.





#### 4. Memanfaatkan Media Sosial

Di era digital seperti sekarang ini, media sosial mempunyai peranan penting dalam pengembangan usaha. Sesuai data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Kemenkop UKM) tahun 2017, menunjukkan bahwa sebanyak 3,79 juta usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sudah memanfaatkan *platform online* dalam memasarkan produknya. Namun, jumlah ini baru berkisar 8% dari total pelaku UMKM yang ada di Indonesia, yakni 59,2 juta. Artinya bahwa kesadaran pengusaha mikro, kecil dan menengah, masih minim dalam pemasaran melalui media *online*, terutama media sosial.

Oleh karena itu, pemanfaatan media sosial, seperti facebook, Instagram, dan WhatsApp dalam promosi sangat penting dilakukan



untuk menjaring pelanggan baru. Keuntungan yang kita peroleh dalam promosi melalui media sosial adalah biayanya sangat murah. Cukup kita memiliki paket data internet untuk mengakses media sosial sebagai sarana promosi.

Namun, yang harus diingat dalam promosi di media sosial, jangan sampai kita terlalu muluk dalam memberikan iming-iming pada konsumen. Sampaikan produk kita apa adanya. Sebab jika tidak, maka kesan negatif yang didapatkan pelanggan akan menjadi promosi negatif bagi produk kita.

## 5. *Sharing* Pengalaman

Berbagi pengalaman dengan sesama pengusaha penting dilakukan untuk meningkatkan wawasan kita dalam pengembangan usaha yang kita





geluti. Semakin banyak kita jalin komunikasi, maka semakin banyak pula ilmu yang kita dapatkan. Selain itu, bisa saja dari hasil *sharing* tersebut ada yang bersedia menjadi relasi kita dalam pengembangan usaha.

*Sharing* pengalaman tidak harus bertatap muka. Membaca biografi para pengusaha sukses juga dapat menjadi salah satu bentuk *sharing* pengalaman. Bagaimana kiat-kiat mereka sukses dalam membangun bisnisnya dapat kita pelajari untuk kita terapkan dalam bisnis kita.

Selain lima tips di atas, kita dapat pula mempelajari tips-tips lainnya di berbagai referensi. Apalagi kita dengan pesatnya teknologi informasi, maka banyak tulisan-tulisan dari para ahli tentang tips dalam membangun jaringan untuk kita ketahui.



# Strategi Mengembangkan Produk

**P**roduk menarik untuk diteliti. Mengapa demikian? Jawabannya sederhana, karena setiap hari pasti akan ada produk yang diproduksi. Tidak hanya itu, produk yang meramaikan pilihan pasar terkadang mempunyai kemiripan. Sudah menjadi pengetahuan dan pemahaman umat sedunia bahwa konsumen akan memilih produk yang berkualitas tinggi dengan harga yang relatif murah. Hal inilah yang menjadi letak tantangan sekaligus kekuatan produk yang akan diproduksi untuk menjadi unggul, memenangkan pertarung pasar di dalam ring penuh



kebebasan konsumen untuk mencari informasi dan mendapatkan produk.

Penelitian Andriyansah dalam Disertasi tahun 2018 mengenai Keunggulan Posisional Nilai Produk Ergo-ikonik dapat diimplikasikan oleh UMKM memenangkan pasar. Tawaran untuk UMKM dalam memproduksi produk yaitu dengan memperhatikan tiga dari dimensi yang membentuk keunggulan posisional nilai produk ergo-ikonik dengan ciri khas dimensi masing-masing, yaitu:

1. Nyaman pada Nilai Fungsional  
Nilai ini diperlukan bagi UMKM untuk mengembangkan layanan dalam kualitas produk tanpa mengurangi nilai estetika untuk memposisikan produk dari pesaing-pesaing
2. Nyaman pada Nilai Artistik  
Nilai ini dikembangkan berdasarkan eskpresif objek



tertentu yang di dalamnya ada unsur artistik yang bersumber dari ikon tertentu guna menyasar target segmen pasar yang spesifik. Setelah target tersebut terangkul maka produk yang dikembangkan tersebut seiring berjalannya waktu akan menjadi ikon bagi pengguna produk sejenis.

3. Nyaman pada Nilai Kesenangan  
Nilai ini yang tidak dapat dijabarkan secara eksplisit, namun konsumen mampu mengeluarkan ekspresi dari produk yang digunakan.

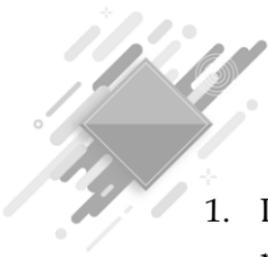




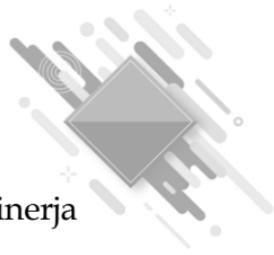
## Diferensiasi Produk

**M**enurut para ahli, untuk dapat bersaing dalam bisnis, kita harus mampu memberikan pembeda antara produk kita dengan produk lainnya. Hal tersebut dalam manajemen pemasaran dikenal dengan istilah diferensiasi.

Menurut Kotler (2000), pada dasarnya diferensiasi adalah tindakan merancang satu set perbedaan yang berarti untuk membedakan penawaran perusahaan dari penawaran pesaing. Diferensiasi dapat dilakukan melalui lima dimensi berikut ini.



1. Diferensiasi produk, yaitu membedakan produk utama berdasarkan keistimewaan, kinerja, kesesuaian, daya tahan, keandalan, kemudahan untuk diperbaiki, gaya, dan rancangan produk.
2. Diferensiasi pelayanan, yaitu membedakan pelayanan utama berdasarkan kemudahan pemesanan, pengiriman, pemasangan, pelatihan pelanggan, konsultasi pelanggan, pemeliharaan dan perbaikan.
3. Diferensiasi personil, yaitu membedakan personil perusahaan berdasarkan kemampuan, kesopanan, kredibilitas, dapat diandalkan, cepat tanggap, dan komunikasi yang baik.
4. Diferensiasi saluran, yaitu langkah pembedaan melalui cara membentuk saluran distribusi,



jangkauan, keahlian, dan kinerja saluran-saluran tersebut.

5. Diferensiasi citra, yaitu membedakan citra perusahaan berdasarkan perbedaan identitas melalui penetapan posisi, perbedaan lambang, dan perbedaan iklan.

Bagi pelaku UMKM, penerapan kelima dimensi tersebut menjadi penting jika ingin membuat produknya menjadi terkenal. Hal tersebut karena penyajian produk yang baik dari sisi kemasan, cara penyajian, maupun pelayanan yang diberikan akan membuat produk mudah diingat oleh para pelanggan.

Mengutip hasil penelitian Indahyani (2012), dikemukakan bahwa dari data Bisinfocus (2004), Produk UMKM yang berbasis lokal dan memiliki karakteristik unik seperti kerajinan tangan dan furnitur memiliki





daya saing kuat di pasar global dan merupakan produk unggulan di masa depan. Produk yang termasuk dalam furnitur dan *home accessory* yang memiliki daya saing dan potensi besar untuk pasar ekspor tersebut antara lain: (1) kerajinan tangan, meliputi produk perak, tembaga, kayu, keramik, gerabah, batu alam, anyaman (rotan, serat alami, bambu), batik, sulaman/bordir, tenun ikat tradisional, sutra alam, dan lain-lain; serta (2) furnitur (modern dan antik), meliputi produk lemari, kursi makan, kursi tamu, kursi taman, gebyok, tempat tidur, ukiran kayu, dan lain-lain.



Ada banyak manfaat dari melakukan diferensiasi produk, yaitu sebagai berikut.

### 1. Membangun *Image*

Jika kita membaca sejarah bisnis Aqua oleh Tirta Utomo pada tahun 1973, maka kita akan dapat banyak belajar bagaimana pentingnya diferensiasi produk dalam membangun *image*. Awal mula ide bisnis air mineral kemasan ini pada saat Tirta sedang bekerja dengan perusahaan Pertamina. Pada saat itu, Pak Tirta sedang menjamu tamu dari luar negeri yang sering mengeluh soal air minum. Banyak ekspat yang sakit perut atau tidak suka dengan rasa air dari tanah yang hanya direbus saja. Melihat adanya peluang untuk menyajikan produk air mineral yang higienis



akhirnya membuat Tirto Utomo memulai bisnis Aquanya. Ia nekat keluar dari Pertamina untuk fokus pada bisnisnya.

Namun, di awal usaha banyak kendala yang dihadapinya. Saat itu, persepsi masyarakat tentang air mineral masih dianggap biasa. “Untuk apa membeli air minum biasa, toh kita dapat memasaknya,” kurang lebih begitulah anggapan masyarakat waktu itu.

Walaupun harganya sudah dibuat sangat murah, tetap saja kurang laku di pasaran. Penjualan terus merosot hingga 3 tahun dan perusahaannya hampir tutup. Tetapi dengan strategi Pak Tirto dengan menaikkan harga, jumlah penjualan meningkat drastis dan ini menjadi titik balik kebangkitan Aqua. Masyarakat kelas atas mulai mengkonsumsinya karena dianggap sebagai minuman berkelas.



Seiring dengan mulai meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya mengkonsumsi air higienis, maka Pak Tirta pun mulai mengubah *image* Aqua yaitu sebagai minuman sehat. Caranya dengan memberikan sponsor kepada acara olahraga dan anak muda. Puncaknya ada pada saat Aqua memberi sponsor pada acara PON (Pekan Olahraga Nasional) dan itulah yang membentuk pemikiran masyarakat. Aqua berarti air atlet dan airnya orang sehat. Itulah mindset yang terbentuk di pikiran masyarakat Indonesia dan berhasil membuat Aqua menjadi *booming* di masyarakat Indonesia.

Setelah masyarakat familiar dengan Aqua, diproduksi dengan kemasan plastic dalam berbagai model dan harga yang murah sehingga dapat dijangkau oleh seluruh lapisan masyarakat.





## 2. Mudah Diingat

Manfaat diferensiasi produk berikutnya yakni menjadikan produk kita mudah diingat oleh konsumen. Aqua sekali lagi dapat menjadi contoh dalam kasus ini. Bagaimana *image* yang sudah tertanam di masyarakat tentang air mineral, pastinya akan menyebut Aqua. Walaupun kini di pasaran sudah begitu banyaknya produk air mineral kemasan, namun saat membelinya pasti yang disebut “beli Aqua”, bukan “beli air mineral”.

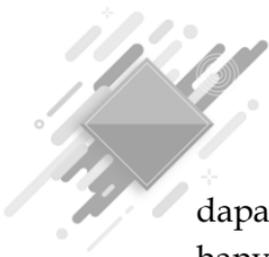
Contoh produk lainnya yang sudah tertanam diingatan masyarakat yakni Supermie. Begitu banyaknya produk mie instan di pasaran, namun ketika membeli yang disebut pasti supermie. Dari segi produk, supermie selalu menyajikan produk baru yang memiliki cita rasanya yang berbeda dari sebelumnya.



## Diversifikasi Produk

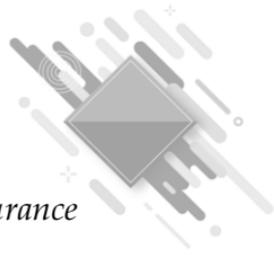
Pada buku *Kiat Bermain Saham* karangan Surono Subekti (1999), dikisahkan sekumpulan ibu-ibu arisan di Amerika yang sukses dalam bisnis saham. Sebagian uang arisan mereka alokasikan untuk membeli saham-saham murah di bursa saham yang pada sekian tahun kemudian saham-saham tersebut menjadi *booming* (harganya naik) sehingga memberikan keuntungan besar. Sejak saat itu, mereka mulai menekuni bisnis saham.

Kisah di atas sengaja disajikan dalam bagian ini guna memberikan motivasi bagi pelaku UMKM untuk



dapat mengembangkan bisnisnya, tidak hanya pada sektor riil, seperti bisnis warung makan, buka toko, dan sebagainya, namun juga mampu melakukan diversifikasi investasi.

Diversifikasi investasi berarti mengalokasikan dana Anda di antara berbagai investasi. Semakin terdiversifikasi *portfolio* Anda, maka Anda semakin terlindungi pula. Prinsipnya adalah "janganlah Anda menaruh telur dalam satu keranjang, sehingga jika salah satu keranjang Anda jatuh maka telur yang ada di keranjang lainnya masih aman". Sebagai contoh, jika Anda hanya berbisnis warung makan, maka ketika musim-musim kurang pengunjung yang makan, maka tentu warung Anda akan menjadi sepi dan keuntungan menjadi kecil, bahkan dapat saja menjadi rugi dan bangkrut. Oleh karena itu, harus ada investasi lain



yang dapat memberikan *assurance* dalam memberikan pemasukan.

Berikut adalah jenis-jenis investasi yang tidak ada salahnya digeluti walaupun kita hanya seorang pelaku usaha mikro atau pengusaha kecil.

### **1. Deposito**

Deposito adalah simpanan bank dengan tingkat bunga yang lebih tinggi daripada tabungan biasa. Deposito memiliki tanggal jatuh tempo yang jelas. Jangka waktunya bisa per bulan, per enam bulan, dan per tahun. Oleh karena itu, kita tidak bisa seenaknya menarik simpanan selayaknya tabungan, karena jika kita ingin mencairkan deposito sebelum tanggal jatuh tempo yang telah ditentukan, maka tentunya akan ada penalti yang diberikan.

Bagi pemilik modal besar, biasanya deposito sudah tidak dimasukkan dalam kategori investasi, karena nilai keuntungan yang diperoleh





dari investasi ini (bunga depositonya) sangat kecil dibandingkan dengan jenis investasi lainnya (reksadana, saham, dan properti), yaitu hanya berkisar 5–8 persen per jangka waktu tertentu (per bulan, per tri wulan, per semester, atau per tahun). Namun demikian, bagi investor pemula, tidak ada salahnya memilih jenis investasi ini karena tingkat keamanannya (risikonya kecil).

## 2. Emas

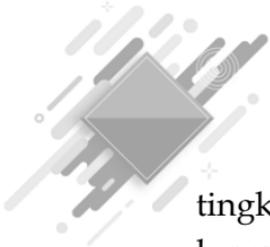
Emas merupakan barang berharga yang paling diterima di seluruh dunia setelah mata uang asing. Bahkan dapat dikatakan investasi emas merupakan jenis investasi yang sudah dikenal sejak zaman dahulu dan masih tetap diminati hingga saat ini. Biasanya harga emas selalu berbanding searah dengan inflasi, sehingga sering menjadi alternatif investasi ketika investasi dalam bentuk portofolio, seperti saham dan obligasi mengalami penurunan daya jual.



### 3. Saham

Saham adalah kepemilikan atas sebuah perusahaan tersebut. Dengan membeli saham di suatu tempat, berarti orang yang memiliki saham sama halnya dengan membeli sebagian perusahaan tersebut. Apabila perusahaan tersebut mengalami keuntungan, maka pemegang saham biasanya akan memperoleh sebagian keuntungan yang disebut dividen. Saham itu juga bisa dijual kepada pihak lain, baik dengan harga yang lebih tinggi yang selisih harganya disebut dengan *capital gain*. Selisih harga yang tinggi tersebut, akan membuat banyak investor (khususnya para investor spekulasi) lebih tertarik untuk memilih jenis investasi ini, karena tingkat keuntungan dari jual beli saham dapat memberikan keuntungan di atas 50%. Bahkan ada yang mencapai ratusan persen. Namun demikian, tingginya





tingkat keuntungan tersebut berbanding lurus dengan risiko yang dihadapi. Jika sewaktu-waktu nilai saham yang dimiliki anjlok di pasaran modal, maka kerugian yang diterima pun tidak akan sedikit.

#### **4. Reksa Dana**

Reksa dana adalah tempat menghimpun dana secara kolektif. Dana yang terkumpul akan dikelola oleh manajer investasi yang akan diinvestasikan pada jenis investasi lainnya, seperti saham, obligasi, dan deposito. Bila mendapat keuntungan atau kerugian, maka akan dibagi secara rata untuk para investor. Ini dapat menjadi pilihan bagi orang yang baru memulai untuk berinvestasi, sebab untuk memulai investasi pada jenis investasi ini kita tidak harus menunggu memiliki modal yang besar. Modal ratusan ribu pun kita sudah dapat melakukan investasi. Namun, yang



harus diingat adalah pilihlah institusi yang benar-benar profesional untuk mengelola dana investasi kita. Jangan sampai terjebak dengan iming-iming besarnya keuntungan yang dijanjikan sehingga kita tidak lagi rasional dalam berinvestasi.

## 5. Obligasi

Obligasi adalah surat utang yang merupakan bukti bahwa kita memberikan utang kepada perusahaan tertentu atau pemerintah. Obligasi yang diterbitkan oleh pemerintah bisa juga disebut dengan Surat Utang Negara (SUN). Hal ini dilakukan untuk menambah modal perusahaan ataupun membiayai suatu proyek pemerintah. Melihat sifatnya yang hampir sama dengan deposito, maka agar lebih menarik investor, suku bunga obligasi biasanya sedikit lebih tinggi dibanding suku bunga deposito. Selain itu, seperti saham kepemilikan obligasi bisa juga





dijual kepada pihak lain, baik dengan harga yang lebih tinggi maupun lebih rendah daripada ketika membelinya.

## 6. Valuta Asing

Bisnis valuta asing atau lebih trennya disebut *forex trading* adalah investasi yang mengusung bentuk atau konsep jual beli mata uang asing. Walaupun dinilai sangat berisiko karena bergantung pada naik dan turunnya nilai mata uang, namun masih banyak orang yang tertarik untuk memilih jenis investasi ini.

Pelaku investasi akan membeli mata uang yang sedang mengalami depresiasi. Kemudian mereka akan menjual kembali saat mata uang tersebut mengalami kenaikan nilai jual.

## 7. Peer to Peer Lending

Jenis investasi ini belum banyak dikenal masyarakat, sehingga masih asing di telinga kita. Namun demikian,



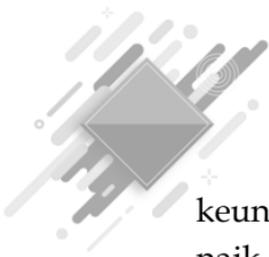
investasi jenis ini sudah mulai berkembang. Investasi ini merupakan *platform* pinjaman dana dari investor kepada pelaku Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang memiliki peran sebagai *borrower*. Investor kemudian akan mendapatkan suku bunga efektif yang mencapai hampir 18% per tahun.

Jika jenis investasi lainnya memerlukan dana yang sangat banyak, maka *peer to peer lending* memungkinkan investor pemula untuk memulai investasi dengan nilai hanya Rp100 ribu. Oleh karena itu, jenis investasi ini cocok bagi para investor pemula.

## 8. Properti

Investasi properti, sama halnya dengan investasi emas, karena harga properti seperti rumah dan tanah cenderung akan naik. Dengan demikian, maka membeli dan menjual properti di kemudian hari akan mendatangkan





keuntungan karena harga jualnya sudah naik. Apalagi jika lokasinya strategis atau dekat dengan fasilitas umum, tentu akan menghasilkan keuntungan berkali-kali lipat jika dijual kembali.

Setelah mengenal berbagai jenis investasi di atas, maka diharapkan pelaku UMKM bisa memilih jenis investasi yang sesuai dengan karakternya, baik dari aspek modal maupun dari aspek risikonya.



## **Tabungan, Bukan Termasuk Jenis Investasi**

**P**ada pembahasan sebelumnya telah diuraian berbagai jenis investasi yang harus diketahui guna melakukan diversifikasi investasi. Lantas akan muncul pertanyaan “Bagaimana dengan tabungan? Kenapa tidak dimasukkan sebagai salah satu jenis investasi?”

Bukankah sejak kita kecil dulu, kita sudah diajarkan oleh orang tua maupun guru di sekolah untuk rajin menabung? Menabung sejak kecil, kelak saat besar kita akan menikmati hasilnya. Kurang lebih begitulah nasihat para orang tua dan guru kita.

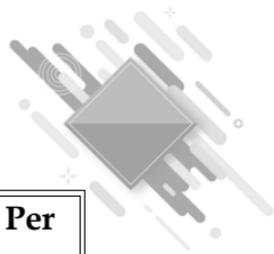
Sebelum kita uraian apakah menabung merupakan salah satu jenis



investasi, maka terlebih dahulu kita kembali melihat definisi dari investasi itu sendiri.

Secara umum, pengertian dari investasi adalah penanaman aset atau dana yang dilakukan oleh sebuah perusahaan atau perorangan untuk jangka waktu tertentu demi memperoleh imbal balik yang lebih besar di masa depan. Jika investasi kita dalam bentuk tabungan, maka imbal balik (keuntungan) yang lebih besar yang kita harapkan tentunya dari pendapatan berupa bunga (di bank syariah dalam bentuk bagi hasil).

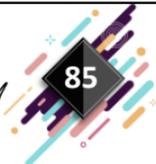
Coba kita melihat data suku bunga di salah satu bank (katakanlah bank XYZ), yakni sebagai berikut.

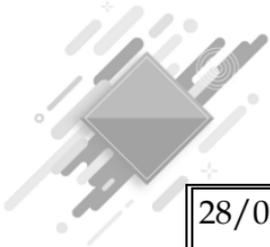


Jumlah Minimum	Jumlah Maksimum	Bunga Per Tahun
Rp100 ribu	Rp10 juta	6% per tahun
Rp10 juta	Rp100 juta	10,20 % per tahun

Dari data di atas, kita bisa lihat bunga untuk tabungan di bawah Rp 100 juta yakni 6% per tahun. Jadi, mari kita buat ilustrasi, andaikan jika kita menabung di bank XYZ tersebut, sebagai berikut.

Tgl	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
04/01/2019	Saldo awal		10Juta	10Juta
10/01/2019	Setoran tunai		5Juta	15Juta
15/01/2019	Penarikan tunai	10juta		5Juta
17/01/2019	Penarikan tunai	1Juta		4Juta



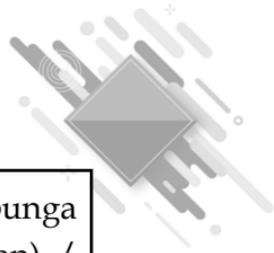


28/01/ 2019	Setoran tunai		3Juta	7Juta
----------------	------------------	--	-------	-------

Secara garis besar, terdapat tiga metode perhitungan bunga yang diterapkan oleh bank pada tabungan nasabahnya. Oleh karena itu, saat kita menabung di bank, perlu kita tanyakan tentang metode perhitungan bunga tersebut ke pihak bank. Berikut dikutip dari [cermati.com](http://cermati.com), tentang cara menghitungnya.

### **1. Metode Perhitungan Bunga berdasarkan Saldo Terendah**

Mengacu pada transaksi nasabah bank XYZ di atas, maka kalau bunga dihitung berdasarkan saldo terendah, nilai bunga tabungan yang diperoleh di bulan Januari adalah:



(Jumlah saldo terendah x suku bunga persen x jml hari pd bulan laporan) / Jumlah hari dalam 1 tahun =  $(7\text{juta} \times 6\% \times 31) / 365 = \text{Rp. } 35.671$ .

Bunga di atas masih dipotong pajak, biasanya 20% sehingga bunga yang diperoleh setelah pajak =  $35.671 - (35.671 \times 20\%) = 35.671 - 7.134 = \text{Rp}28.537$

Apakah pemotongannya cukup sampai di pajak? Rupaya tidak juga, biasanya bank akan mengenakan biaya pemotongan administrasi, besarnya bisa dilihat saat kita mencetak buku tabungan. Untuk bank XYZ di atas, pemotongan administrasi bank biasanya Rp17.500, sehingga bunga saldo tabungan menjadi  $28.537 - 17.500 = \text{Rp}11.037$ .

Ingat pada kasus di atas, nasabah 2 kali melakukan penarikan tunai. Jika penarikan dilakukan di ATM maka tentu akan kena biaya pemotongan





ATM, biasanya jika penarikan dilakukan di ATM bank XYZ maka biaya pemotongan penarikan ATM sebesar Rp6.500 per penarikan, sedangkan jika penarikan dilakukan di ATM bersama maka biasanya dikenakan biaya pemotongan Rp7.500. Silakan dilihat di rekening koran atau saat Anda melakukan cetak buku.

Jika kita asumsikan pada kasus di atas 2 kali penarikan dilakukan di ATM milik bank XYZ, maka pemotongannya adalah  $6.500 \times 2 = \text{Rp}13.000$ . Sehingga tentunya anda tidak akan mendapatkan keuntungan dari bunga tabungan anda karena besaran bunga yaitu  $11.037 - 13.000 = \text{Rp.} - 1.963$ .

Artinya, saldo Anda di akhir Januari adalah Rp7 juta dikurangi 1.963 sehingga saldo tinggal Rp6.998.037.



## 2. Metode Perhitungan Bunga berdasarkan Saldo Rata-rata

Bagaimana jika bunga dihitung berdasarkan saldo rata-rata? Mari kita hitung berdasarkan kasus pada nasabah bank XYZ di atas, yaitu saldo rata-rata hariannya yakni sebagai berikut.

$$10 \text{ juta} \times 6 \text{ hari} = 60 \text{ juta}$$

$$15 \text{ juta} \times 5 \text{ hari} = 75 \text{ juta}$$

$$5 \text{ juta} \times 2 \text{ hari} = 10 \text{ juta}$$

$$4 \text{ juta} \times 11 \text{ hari} = 44 \text{ juta}$$

$$7 \text{ juta} \times 3 \text{ hari} = 21 \text{ juta}$$

----- +

$$\text{Jumlah} = 210 \text{ juta}$$

$$\begin{aligned} \text{Saldo rata-rata harian} &= 210 \text{ juta} / 31 \text{ hari} \\ &= \text{Rp}6.774.193 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Maka, bunga yang diperoleh adalah} &= \\ &= (6.774.193 \times 6\% \times 31) / 365 = \text{Rp}34.520 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Bunga setelah pajak} &= 34.520 - (34.520 \times \\ &20\%) = \text{Rp}6.904 \end{aligned}$$



Bunga setelah pemotongan administrasi  
=  $6.904 - 17.500 = \text{Rp. } -10.596$

Ditambah pemotongan biaya ATM  
(2kali penarikan) =  $- 10.596 - 13.000 =$   
Rp. - 23.596

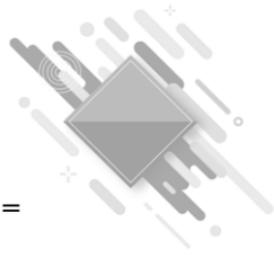
Artinya, di akhir Januari (awal Februari) saldo di bank XYZ menjadi 7 juta-23.596 = Rp6.976.404 (nilainya lebih rendah lagi jika dibandingkan dengan perhitungan bunga menggunakan metode saldo rendah)

### **3. Metode Perhitungan bunga berdasarkan saldo harian**

Jika bunga dihitung menggunakan metode perhitungan bunga berdasarkan saldo harian, maka bunga dapat dihitung sebagai berikut.

Bunga dari tanggal 4 - 10 (6hari) =  
 $10 \text{ juta} \times 6\% \times (6/365) = \text{Rp}9.863$

Bunga dari tanggal 10-15 (5hari) =  
 $15 \text{ juta} \times 6\% \times (5/365) = \text{Rp}12.328$



Bunga dari tanggal 15-17 (2hari) =

$$5 \text{ juta} \times 6\% \times (2/365) = \text{Rp}1.643$$

Bunga dari tanggal 17-28 (11hari) =

$$4 \text{ juta} \times 6\% \times (11/365) = \text{Rp}7.232$$

Bunga dari tanggal 28-31 (3hari) =

$$7 \text{ juta} \times 6\% \times (3/365) = \text{Rp}3.452$$

Bunga selama bulan januari adalah  
Rp34.518

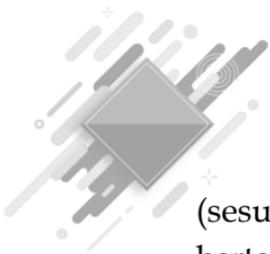
$$\text{Bunga setelah pajak} = 34.518 - (34.518 \times 20\%) = \text{Rp}27.61$$

$$\text{Bunga setelah pemotongan administrasi} = 27.615 - 17.500 = \text{Rp} 10.115$$

$$\text{Bunga setelah pemotongan biaya penarikan ATM} = 10.115 - 13.000 = \text{Rp} - 2.885$$

Artinya saldo tabungan kita di awal Februari menjadi  $7 \text{ juta} - 2.885 = \text{Rp} 6.997.115$

Dari ketiga model penetapan bunga tabungan di atas, semuanya menunjukkan bahwa tabungan kita



(sesuai kasus di atas) nilainya bukannya bertambah (sebagaimana pengertian investasi), namun sebaliknya justru berkurang.

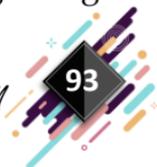
Dari sini, dapat kita simpulkan menabung bukanlah investasi. Justru jika kita tidak pandai menghitung selisih antara bunga dengan biaya pemotongan, maka nilai tabungan kita akan semakin berkurang.

Lantas, pertanyaannya apakah masih pentingkah menabung? Tentu jawabannya penting. Dalam berbisnis, tabungan memberikan jaminan ketersediaan aset lancar yang sewaktu-waktu dapat digunakan secepatnya, contohnya dalam membayar hutang. Demikian juga untuk penabung per orangan, selain menjamin keamanan uang kita, tabungan juga dapat digunakan untuk kebutuhan mendadak.

Jadi yang harus diingat dalam menabung adalah



1. Menabung bukanlah investasi, namun menabung tetap penting untuk menjamin uang kita aman di bank.
2. Bila ingin tabungan kita tidak sampai berkurang, maka pelajari sistem pemberian bunga di bank tempat kita menabung, lalu hitung selisih bunga dengan besaran pemotongan-pemotongan yang akan dikenakan oleh pihak bank. Contohnya pada kasus di atas, menunjukkan bahwa jika ingin aman (saldo kita tidak berkurang setelah dipotong pajak dan biaya administrasi), maka tabungan harus di atas 7 juta.
3. Hindari seminim mungkin melakukan penarikan melalui ATM, jika ingin melakukan penarikan melalui ATM jangan dalam nominal yang kecil yang menyebabkan berulang-ulang





melakukan penarikan dalam sebulan, sebab setiap kalinya anda menggunakan ATM menarik saldo tabungan anda, maka sekian kali pula bank mengenakan biaya pemotongan.



## Daftar Pustaka

Buku

Andriyansah. (2018). *Keunggulan Posisional Nilai Produk Ergo-ikonik untuk Meningkatkan Kinerja Pemasaran*. Disertasi. Universitas Diponegoro, Semarang.

Hanafi, Mamduh M. (2014). *Manajemen Risiko*. Tangerang: Universitas Terbuka.

Kotler, Philip. (2000). *Manajemen Pemasaran*. Edisi Milenium I. Terjemahan oleh Hendra Teguh. Jakarta: Prehalindo.





Husnan, Suad. (2009). *Manajemen Keuangan*. Tangerang: Penerbit Universitas Terbuka.

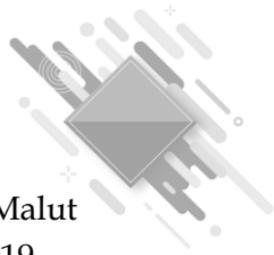
Subekti, Surono. (1999). *Kiat Bermain Saham*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama

Artikel Penelitian:

Indahyani, Titi. (2012). Pengembangan Desain dan Diferensiasi Produk Sebagai Keunggulan Kompetitif Pada Bisnis Ritel UMKM Furnitur dan Aksesoris Interior Rumah. *Jurnal HUMANIORA*, Vol.3 No.2, pp 606-613

Artikel Koran:

Anfas. "Hubungan Keputusan Investasi Dengan Biaya Modal". *Malut Post* edisi Kamis, 28 Februari 2019



Anfas. “Jenis-Jenis Investasi”. Malut Post edisi Rabu, 9 Januari 2019

Anfas. “Menilai Investasi Menggunakan Net Present Value”. Malut Post edisi Sabtu, 24 November 2018

Anfas. “Menilai Investasi Menggunakan Payback Period”. Malut Post edisi Kamis, 29 November 2018

Anfas. “Risiko, Kondisi Ketidakpastian Dan Proses Manajemen Risiko”. Malut Post edisi Jumat, 9 Agustus 2019

Anfas. “Tabungan, Bukan Termasuk Jenis Investasi (?)”. Malut Post edisi Sabtu, 2 Februari 2019

Bacan Artikel/Berita Online (Website):  
Alagraph.com (2018). *Tonggak Sejarah Bisnis Kalla 1950-2018*,





<https://www.alagraph.com/berita/detail/tonggak-sejarah-bisnis-kalla-1950-2018>.

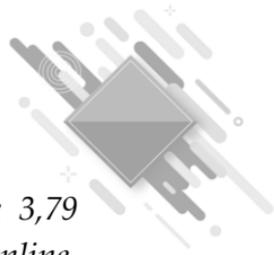
didownload pada 20 Januari 2020.

cermati.com (2016). *Ketahui Tipe dan Cara Menghitung Bunga Tabungan*.  
<https://www.cermati.com/artikel/kenali-tipe-dan-cara-menghitung-bunga-tabungan>,  
diunggah tgl 6 Februari 2019

CNBC Indonesia (2018). *Gurita Bisnis Kalla Group: Semua Berawal dari Toyota*.

<https://www.cnbcindonesia.com/news/20181109093758-4-41335/gurita-bisnis-kalla-group-semua-berawal-dari-toyota>.

didownload pada 20 Januari 2020.



CNN.com (2017). *Kemenkop UKM: 3,79 Juta UMKM Sudah Go Online.*  
[https://kominfo.go.id/content/detail/11526/kemenkop-ukm-379-juta-ukm-sudah-go-online/0/sorotan\\_media](https://kominfo.go.id/content/detail/11526/kemenkop-ukm-379-juta-ukm-sudah-go-online/0/sorotan_media),  
didownload pada 26 Maret 2020.

finansialku.com, *Prinsip Dasar Berinvestasi Yang Perlu Anda Ketahui Sekarang Juga,*  
<https://www.finansialku.com/prinsip-dasar-berinvestasi-yang-perlu-anda-ketahui-sekarang-juga/>, didownload 11 Juli 2019

finansialku.com, *Ketahui Jenis-jenis Investasi yang Umum Diburu oleh Masyarakat Indonesia,*  
<https://www.finansialku.com/ketahui-jenis-jenis-investasi/>,  
didownload 11 Juli 2019





Glints.com (2018). *Mengenal Manajemen Risiko dan Kegunaan Untuk Perusahaan.*

<https://glints.com/id/lowongan/manajemen-risiko-dan-kegunaan-untuk-perusahaan/>,  
didownload 11 Juli 2019

Jurnal.id (2020). *9 Cara Membangun Networking untuk Bisnis.*

<https://www.jurnal.id/id/blog/tips-membangun-jaringan-bisnis-yang-kuat/>,  
didownload pada 26 Maret 2020.

karyaone.co.id, *Jenis-Jenis Investasi yang Paling Menguntungkan,*

<https://www.karyaone.co.id/blog/jenis-jenis-investasi/>,  
didownload 11 Juli 2019





kumparanNEWS (2018). *66 Tahun Kalla Group, Cerita Suka Duka JK Kembangkan Bisnis Keluarga.*  
<https://kumparan.com/kumparannews/66-tahun-kalla-group-cerita-suka-duka-jk-kembangkan-bisnis-keluarga-1541843803320684780>,  
didownload pada 20 Januari 2020.

Madian, Andri, (2017). *Pengertian Investasi dan Cara Berinvestasi.*  
<https://www.akseleran.com/blog/pengertian-investasi-dan-cara-berinvestasi/>, diunggah tgl 6 Februari 2019

Merdeka.com (2019). *Pemilik Rumah Makan Ayam Bakar Wong Solo Ungkap Kunci Sukses Bisnis Kuliner.*  
<https://www.merdeka.com/per>





[istiwa/pemilik-rumah-makan-ayam-bakar-wong-solo-ungkap-kunci-sukses-bisnis-kuliner.html](#),  
didownload pada 26 Maret 2020.

Primadia, Adara. *Sejarah Berdirinya Aqua – Air Mineral Terkemuka di Indonesia.*

<https://sejarahlengkap.com/indonesia/sejarah-berdirinya-aqua>,  
didownload pada 26 Maret 2020.

Puri, Dwi (2018), *Mumpung Masih Muda, Miliki 4 Investasi Ini Biar Kaya Raya,*

<https://www.moneysmart.id/4-jenis-investasi-biar-kaya-raya/>,  
didownload 11 Juli 2019

Stephanie, Kimberly. *Dari 5 Jenis Investasi Populer yang Ada di Indonesia, Anda Pilih yang Mana?*

<https://koinworks.com/blog/je>



nis-investasi-populer/,  
didownload 11 Juli 2019

Sukri Akmal, *Metode Penilaian Investasi*.  
<http://www.academia.edu/8798121/7-metode-penilaian-investasi>, didownload pada 22 November 2018.

Wikipedia bahasa Indonesia (2019).  
*Manajemen risiko*.  
[https://id.wikipedia.org/wiki/Manajemen\\_risiko](https://id.wikipedia.org/wiki/Manajemen_risiko), didownload 11 Juli 2019

Wulandari, Rosanna (2019), *Konsep Biaya Modal*,  
<https://www.scribd.com/doc/253513315/KONSEP-BIAYA-MODAL>. didownload tanggal 22 Februari 2019





zahiraccounting.com (2016). *Bagaimana Membangun Jaringan Bisnis Yang Solid Dan Kuat?*  
<https://zahiraccounting.com/id/blog/bagaimana-membangun-jaringan-bisnis-yang-solid-dan-kuat/>,  
didownload pada 26 Maret 2020.



## Tentang Penulis

Anfas S.T., M.M., lahir di Buton, 7 Juni 1976. Menyelesaikan pendidikan SD sampai SLTA di Pulau Gebe, Kabupaten Halmahera Tengah, Provinsi Maluku Utara. Kemudian melanjutkan studi Strata Satu (S1) di Universitas Pattimura (Unpatti) Ambon pada tahun 1995, mengambil jurusan Teknik Perkapalan. Namun, karena Kerusuhan Sosial yang terjadi di Ambon tahun 1999, penulis tidak dapat menyelesaikan studinya di Ambon.

Sempat menjadi wartawan di Tabloid Ternate Post di tahun 2000. Pertengahan tahun 2000, barulah ia berkesempatan melanjutkan pendidikannya di Universitas Muhammadiyah Surabaya dan selesai tahun 2012. Setelah menyelesaikan sarjana tekniknya, tahun 2013 melanjutkan pendidikan Magister





Manajemen di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. Hamka, mengambil konsentrasi Manajemen Keuangan.

Sejak tahun 2008 penulis tercatat sebagai dosen di Universitas Terbuka, dengan penempatan di UPBJJ-UT Ternate. Beberapa jabatan yang pernah diduduki di Universitas Terbuka, yakni:

Koordinator Bantuan Belajar dan Layanan Bahan Ajar UPBJJ-UT Ternate (2011 - 2015), Koordinator Registrasi dan Ujian (2015 - 2017), Direktur UT Ternate (2017-2020). Saat ini menjabat sebagai Direktur UT Majene periode 2020 - 2024.

Sejak duduk di bangku SMA sudah aktif sebagai pengelola Majalah Dinding (Mading) sekolah. Kemudian saat kuliah di Unpatti Ambon hobi menulis diteruskannya dengan bergabung di beberapa media kampus, seperti tabloid KotekNews (milik HMI Komisariat



Teknik Unpatti Ambon), Tabloid BiasNews (Milik Majelis Taqlim Fatek Unpatti Ambon) sebagai Pimpinan Redaksi dan Tabloid As-Shaff (milik Lembaga Dakwah Kampus/LDK Unpatti Ambon).





**P**enulisan buku ini sejatinya melihat kenyataan yang ada, bahwa pelaku UMKM di Indonesia sangat banyak. Namun, hal ini tidak diimbangi dengan peningkatan pengetahuan dan pembinaan tentang bisnis. Di sisilain, perhatian stakeholder kepada para pelaku UMKM hanya bertumpu pada aspek permodalan. Padahal dengan adanya pengetahuan tentang bisnis tersebut dapat lebih meningkatkan usaha UMKM. Dengan begitu, pertumbuhan ekonomi di Indonesia juga akan meningkat. Oleh karena hal tersebut, maka buku saku Seni Mengelola UMKM ini hadir dengan harapan dapat menjadi sumbangsih yang bermanfaat bagi para pelaku UMKM. Buku ini menyajikan kiat-kiat penting yang dapat meningkatkan wawasan bagi para pelaku UMKM untuk dapat mengembangkan usahanya, serta dapat dijadikan sebagai buku pegangan. Terdiri dari langkah-langkah yang dapat diterapkan saat mengawali usaha, cara mengelola modal usaha, menilai prospek usaha, kiat focus dalam usaha, cara membangun bisnis, strategi mengembangkan produk, kiat melakukan diferensiasi produk, diversifikasi investasi, dan lain sebagainya. Jumlah pelaku UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) di Indonesia sangatlah banyak. Tercatat sebanyak 59,2 juta orang yang menjalankan usaha ini. Hal ini tidak lain karena UMKM dikenal sebagai bisnis yang tahan krisis. Bahkan, ketika terjadi perlambatan ekonomi, UMKM menjadi faktor yang menjadi pertumbuhan ekonomi di Indonesia.