



MATA KULIAH : KEWIRAUSAHAAN  
PROGRAM STUDI : INFORMATIKA  
PERTEMUAN VII



**unindra**  
universitas indraprasta PGRI

OLEH TIM DOSEN KEWIRAUSAHAAN INFORMATIKA

kwa\_informatika\_martiah\_2020

**unindra**



# Pengertian Pemasaran

- Pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dimana seorang atau kelompok memperoleh apa yang mereka inginkan melalui penciptaan dan pertukaran nilai produk dengan pihak lain. (Philip Kotler, 1993:4).
- Pemasaran adalah: kegiatan meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen (*probe*) dalam menghasilkan barang dan jasa (*Product*).
- Tujuan pemasaran adalah: bagaimana agar barang dan jasa yang dihasilkan disukai, dibutuhkan, dan dibeli oleh konsumen.
- Utk dpt mencapai tujuan diperlukan: Perencanaan pemasaran



# PERTEMUAN VII PENGANTAR MANAJEMEN PEMASARAN DAN KEUANGAN

Oleh Dosen Kewirausahaan Informatika



### ***Perencanaan Pemasaran berupa:***

1. Penentuan kebutuhan pasar sebagai tujuan usaha
  2. Mengevaluasi peluang ⑦ Memilih pasar sasaran khusus (STP) yaitu:
    - Pasar individu,
    - Relung pasar, atau
    - Segmentasi
  3. Menciptakan strategi Pemasaran ⑦ Marketing Mix
    - 4P atau 7P
  4. Mempersiapkan Rencana dan Program Pemasaran
    - Mengukur Hasil - Mengevaluasi Kemajuan
- 
- ***Perencanaan strategi pemasaran*** adalah bagaimana cara dapat menemukan berbagai peluang menarik dan menyusun strategi yang menguntungkan
  - ***Strategi pemasaran (Marketing strategy)*** adalah gambaran besar mengenai hal yg akan dilakukan oleh suatu perusahaan di suatu pasar



Marketing strategi membutuhkan dua bagian yang saling berkaitan:

1. *Target market* : yaitu sekelompok pelanggan homogen yg ingin ditarik perusahaan tersebut.
2. *Marketing Mix* : yaitu variabel-variabel yang akan diawasi yang disusun oleh perusahaan tersebut untuk memuaskan kelompok yang ditarget.



# POLA PEMBELAJARAN STP (Segmenting, Targeting, Positioning)



kwu\_informatika\_martiah\_2020



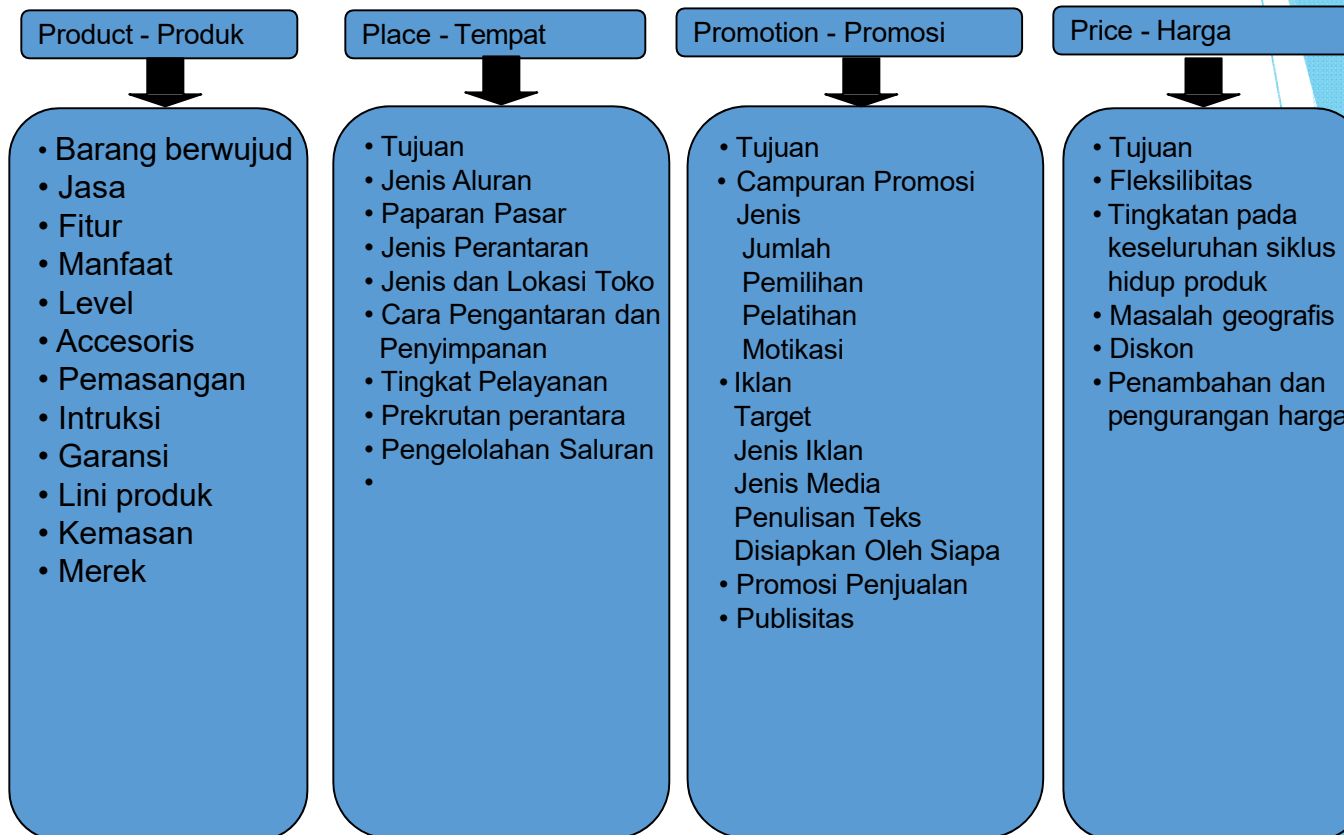
## Diferensiasi dan Posisi Pasar (Differentiation & Positioning)

perusahaan harus memutuskan bagaimana mendiferensiasikan penawaran pasarnya untuk setiap segmen sasaran dan posisi apa yang ingin ditempatinya dalam segmen tersebut, posisi produk adalah

- ▶ tempat yang diduduki produk relatif terhadap pesaingnya dalam pikiran konsumen, pemasar ingin mengembangkan posisi pasar unik bagi produk mereka. Jika sebuah produk dianggap sama persis dengan produk Diferensiasi produk, konsumen tidak mempunyai alasan untuk membelinya.
  - Diferensiasi produk
  - Diferensiasi pelayanan
- ▶ Diferensiasi:
  - Diferensiasi personil
  - Diferensiasi saluran
  - Diferensiasi citra



## Menyusun bauran pemasaran untuk Pemasaran target







# 7P Marketing mix Strategy

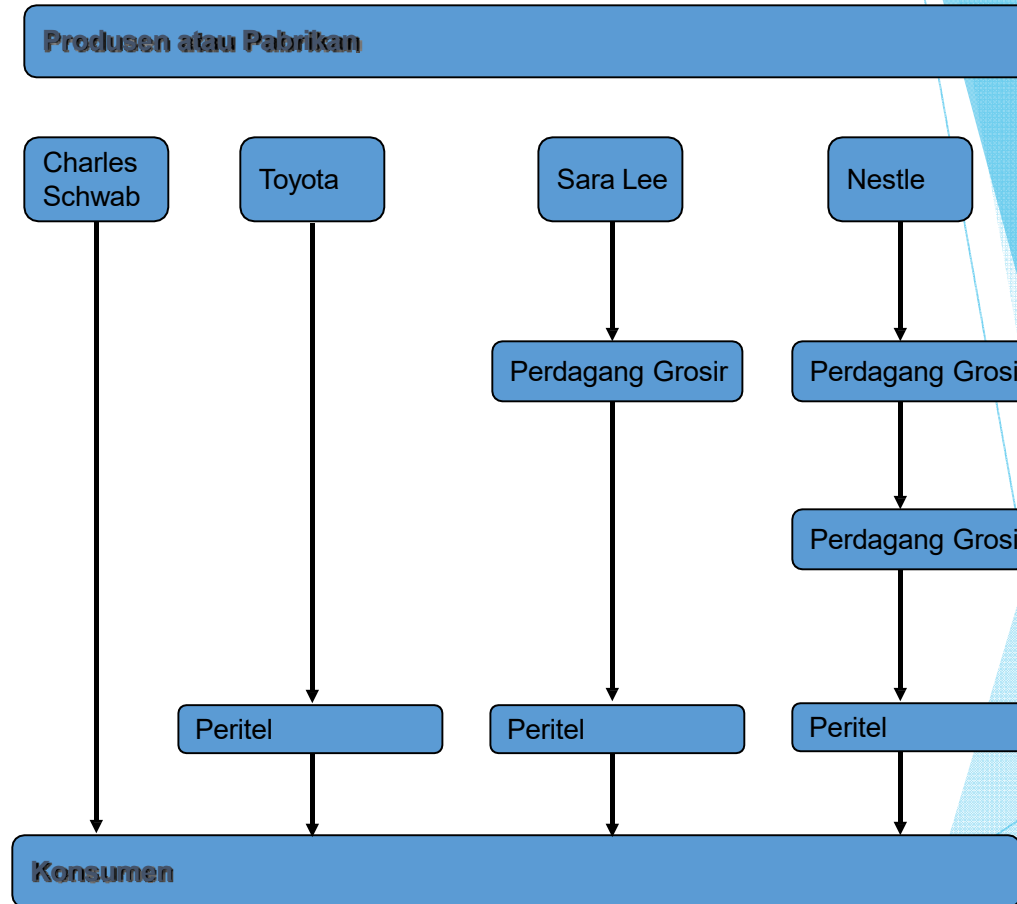
## **Marketing Mix strategy adalah**

kumpulan variabel-variabel yang dapat dipergunakan perusahaan untuk memengaruhi tanggapan konsumen. Variabel-variabel yang dapat mempengaruhi pembeli adalah yang disebut 7P (product, Price, Place, Promotion, Participant, Proses, dan People Physical evidence).





Empat Contoh  
Saluran Distribusi Dasar  
Produk Konsumen



kww\_informatika\_martiah\_2020



# TEKNIK & STRATEGI PASAR

## **STRATEGI HARGA**

### **1. Strategi Penetrasi Harga ( Price Penetration )**

Menetapkan harga dibawah harga normal.

### **2. Strategi Harga Skimming (Skimming Price)**

Menetapkan harga diatas harga normal.

### **3. Strategi “ Sliding –Down-The- Demand- Curve “**

Tujuan dari strategi ini adalah untuk merebut keunggulan bersaing melalui keunggulan teknologi.

### **4. Strategi “ Follow –the- Leader- pricing “**

Biasa dilakukan oleh pedagang kecil dengan mengamati berbagai kebijaksanaan harga pesaing dan harga individual dengan meninjau periklanannya.



# TEKNIK & STRATEGI PASAR

## ***Promosi***

***Promosi merupakan cara berkomunikasi dlm menawarkan barang & jasa supaya konsumen mengenal dan membeli.***

***Ada beberapa jenis promosi, yaitu :***

- 1. Periklanan.***
- 2. Promosi Penjualan.***
- 3. Wiraniaga.***
- 4. Pemasaran langsung.***
- 5. Humas.***



# Promotion

## Advertising

Koran, televisi, direct mail, radio, majalah, iklan luar ruangan, internet, periklanan maya

## Personal Selling

Bentuk penjualan yang sangat efektif untuk pemasaran hubungan

## Promotion

## Sales Promotion

Produk get out the crowd, Penghubung ke media lain, mendorong trial purchase, lebih diingat oleh konsumen

## Public Relation

Publikasi kegiatan pelayanan terhadap masyarakat umum



# PERTEMUAN KE 7.b

## MANAJEMEN KEUANGAN

kwu\_informatika\_martiah\_2020



# Pengertian

- **Manajemen Keuangan**

Manajemen keuangan adalah cara mengelola sumber-sumber dana dan mengalokasikan dana tersebut secara efektif dan efisien dalam suatu kegiatan usaha atau bisnis.

- **Tujuan manajemen keuangan**

adalah untuk memaksimalkan "keuntungan" melalui perencanaan dan pengelolaan keuangan secara sistemik.

- **"Keuntungan"**

Keuntungan merupakan nilai lebih yang diperoleh melalui operasi usaha, baik dalam bentuk material maupun non material.

- Nilai lebih immaterial, seperti: knowledge, skill, experience, dan lain-lain.
- Nilai lebih material, seperti: uang, asset, dan lain-lain.



# Manajemen Keuangan Usaha Wirausaha

- Adalah manajemen keuangan yang dijalankan oleh para pelaku usaha mikro dan kecil untuk mengelola keuangan
- Manajemen keuangan Wirausaha harus lebih simple, sederhana dan aplikatif, namun tetap dalam ketentuan yang standard dan lazim.
- Manajemen keuangan Wirausaha perlu mempertimbangkan karakternya yang memiliki kecepatan perputaran dan jenis usaha yang relatif sederhana (baik dalam skala usaha maupun SDMnya).

kwu\_informatika\_martiah\_2020

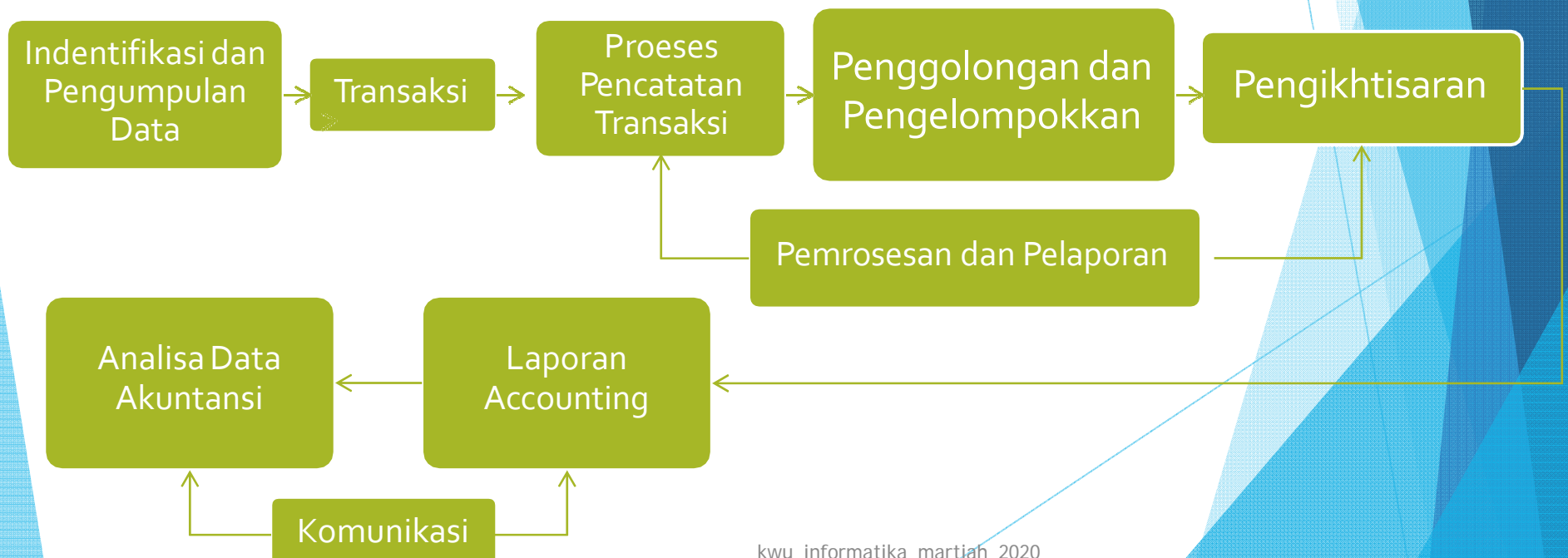




# PENCATATAN KEUANGAN SEDERHANA

Setiap transaksi dalam kegiatan usaha haruslah dicatat dan disusun dengan baik.

Penyusunannya dalam bentuk catatan akuntansi sederhana melalui proses akuntansi dengan alur diagram sebagai berikut



kwu\_informatika\_martiah\_2020



# BIAYA (Cost) DALAM BISNIS

1. Biaya merupakan pengeluaran (*expenditure*) guna memperoleh manfaat. Manfaat dapat berwujud, seperti: bahan-bahan, alat-alat dan jasa (upah, sewa, atau tenaga).
2. Setiap biaya adalah pengeluaran; namun terdapat perbedaan pencatatan berdasar penerimaan manfaatnya.
  - Jika belum diterima manfaatnya, seperti pembelian harta tetap, biaya disebut dengan *deferred cost* dan dicatat dalam neraca sebagai harta (asset).
  - Jika sudah diterima manfaatnya, biaya disebut *expired cost* dan dicatat dalam *income statement* sebagai beban pendapatan.
3. Ada juga pengeluaran yang tidak mendatangkan manfaat, seperti: kerusakan produk, kehilangan, kebakaran, dll. Ini juga merupakan biaya (*loss*), dan dicatat dalam *income statement* sebagai beban pendapatan

kwu\_informatika\_martiah\_2020



## A. Berdasar Jenis Penggunaan

### 1. Biaya Investasi

- Merupakan biaya modal tetap yang digunakan untuk membiayai pengadaan barang modal.
- Dalam konteks manajemen keuangan, modal tetap digunakan untuk membiayai atau memenuhi kebutuhan Harta Tetap (aktiva tetap).
- Dicatat dalam neraca sebagai Harta Tetap

### 2. Biaya Modal Kerja

- Merupakan jumlah seluruh Aktiva Lancar (Modal kerja kotor)
- Selisih Aktiva Lancar atas Hutang Lancar (Modal Kerja Netto)
- Biaya modal kerja diperlukan untuk membiayai perputaran roda operasi usaha untuk memperoleh laba.



## Komponen biaya-biaya Investasi

Biaya investasi yang diperlukan dalam usaha mikro dan kecil umumnya relatif sederhana. Misalnya dalam usaha produksi telur asin, biaya investasi terdiri atas beberapa komponen antara lain:

Biaya Investasi Produksi Telur Asin

No	Komponen Biaya	SATUAN	Jumlah Fisik	Harga per Satuan Rp	Jumlah Biaya Rp	Umur Ekonomis (tahun)	Nilai Penyusutan Rp	Nilai Sisa Rp
1	Perizinan		1	2,500,000	<b>2,500,000</b>			
2	Bangunan	m <sup>2</sup>	150	250,000	<b>37,500,000</b>	10	<b>3,750,000</b>	26,250,000
3	Tanah	m <sup>2</sup>	200	20,000	<b>4,000,000</b>			4,000,000
4	Kendaraan							
	a. Mobil Box	unit	1	70,000,000	70,000,000	7	10,000,000	40,000,000
	b. Pick Up	unit	1	35,000,000	35,000,000	7	5,000,000	20,000,000
	c. Sepeda Motor	unit	1	7,500,000	7,500,000	7	1,071,429	4,285,714
5	Alat produksi dan Pengemas							
	a. Timbangan	unit	1	500,000	500,000	3	166,667	
	b. Wadah / Kotak Pemeraman	unit	500	30,000	15,000,000	2	7,500,000	7,500,000
	c. Panci Perebusan	unit	3	100,000	300,000	3	100,000	100,000
	d. Kompor Minyak	unit	3	50,000	150,000	3	50,000	50,000
	e. Ember/Baskom	unit	4	10,000	40,000	3	13,333	
	f. Tampah	unit	10	3,500	35,000	3	11,667	
6	Peralatan lainnya							
	c. Mesin Tik	unit	1	500,000	500,000	3	166,667	
	d. Papan Nama	unit	1	400,000	400,000	3	133,333	
	e. Cap Merek dan Kode Produ	unit	4	25,000	100,000	3	33,333	
	<b>Jumlah</b>				<b>173,525,000</b>		<b>27,996,429</b>	<b>102,185,714</b>



# Komponen biaya-biaya Modal Kerja

Beberapa contoh biaya modal kerja, seperti:

kwu\_informatika\_martiah\_2020



## B. Berdasarkan keterkaitan dengan produk yang dihasilkan (Operasi)

### 1. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak terpengaruh oleh perkembangan jumlah produksi atau penjualan dalam satu tahun (satu satuan waktu).

Contoh dalam usaha mikro dan kecil, antara lain: gaji, koran/majalah, overhead (listrik, telephone, air, service, dll), bunga pinjaman, dll.

### 2. Biaya Variabel

Biaya variable adalah biaya yang besar-kecilnya selaras dengan perkembangan produksi atau penjualan setiap tahun (satu satuan waktu).

Contoh dalam usaha mikro dan kecil, antara lain: upah tenaga tidak tetap, BBM, dll.



# PROYEKSI PENDAPATAN

- Sebagai hasil dari perhitungan proyeksi produksi dan harga jual diperoleh proyeksi penerimaan pendapatan/ penjualan selama jangka waktu usaha.

## Proyeksi Produksi dan Pendapatan Kotor Telur Asin

NO	Produk	VOLUME	HARGA JUAL	PENJUALAN 1 BULAN	PENJULAN 1 TAHUN
1	Telur Asin	150.000	800	120.000.000	1.440.000.000
	<b>TOTAL</b>			<b>120.000.000</b>	<b>1.440.000.000</b>

- Biasanya produksi belum mencapai optimum pada tahun-tahun pertama, khususnya untuk proyek atau usaha yang baru.

Tahun	Kapasitas Produksi (%)	Volume Penjualan (Ton)	Nilai Penjualan (Rp)
Tahun 0	0		
Tahun 1	60	369	18.432.000
Tahun 2	80	1.106	55.296.000
Tahun 3	100	1.935	96.768.000
Tahun 4	100	1.949	147.456.000
Tahun 5	100	1.935	96.768.000

kwu\_informatika\_martak\_2022



# SUMBER DANA

## 1. Dana modal sendiri

Berasal dari pemrakarsa / pemilik proyek, investor lain maupun penyertaan dari modal ventura.

## 2. Pinjaman dari Pihak Ketiga

Berasal dari bank, lembaga keuangan non bank atau suplier. Pinjaman yang diberikan akan menimbulkan beban bunga. Pinjaman dari bank umumnya tidak lebih dari 65 % dari keb. riil

### Catatan :

- Cara perhitungan besarnya pinjaman yang pantas dijelaskan kemudian setelah pembahasan keadaan keuangan (neraca dan R/L) usaha.

kwu\_informatika\_martiah\_2020





# SUMBER DANA

## Modal Sendiri

- Pemilik tunggal bisnis
- Bebas menentukan jalannya usaha
- Terbebas dari beban pembiayaan
- Disiplin atas penggunaan dana harus ada karena tidak ada tekanan pengembalian dari pihak luar

## Modal Kerjasama

- Melibatkan pihak lain (pribadi/badan usaha) menjadi pemegang saham
- Membagi resiko bisnis dengan pihak lain
- Disiplin penggunaan dana dan operasi usaha
- Berbagi keuntungan
- Berbagi pembagian tugas-wewenang

## Modal Pinjaman

- Lembaga perbankan (Bank Umum, BPR, dll)
- Modal Ventura
- Koperasi
- Multifinance
- dll



# LABA KOTOR

- Untuk mengetahui hasil kegiatan usaha ini, maka harus diketahui berapa besar laba yang diperoleh.
- Perhitungan Laba Kotor adalah sebagai berikut :

Laba Kotor = Pendapatan Bersih – Harga Pokok Pembelian (HPP)

Margin Laba Kotor =  $\frac{\text{Pendapatan} - \text{Harga Pokok Pembelian (HPP)}}{\text{Penjualan}}$



# LABA BERSIH

- Untuk menghitung laba bersih digunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Laba Bersih} = \text{Laba Kotor} - \text{Total Biaya}$$

- Penghitungan Laba bersih dilanjutkan dengan cara mengurangi laba bersih dengan bunga dan pajak (*tax*)



# Neraca

- Neraca atau sering disebut juga laporan posisi keuangan adalah suatu daftar yang menggambarkan aktiva (harta kekayaan), kewajiban dan modal yang dimiliki oleh suatu perusahaan pada suatu saat tertentu.
- Komponen neraca :
  - Aktiva (Kekayaan/harta)
  - Kewajiban (Utang)
  - Modal (Ekuitas)

$$\text{Kekayaan} = \text{Kewajiban} + \text{Modal}$$



## Bentuk 1

<b>Nama Perkiraan</b>	<b>Rp. (.000)</b>
<i>Fixed Asset</i> / Asset tetap	a
Current Asset / Asset beredar	b
<b>TOTAL ASSET (X)</b>	<b>(a + b)</b>
Current Passiva/Kwjb saat ini	C
Passiva jk. Pjg	D
<b>TOTAL KEWAJIBAN (Y)</b>	<b>(c + d)</b>
<b>NET ASSET</b>	<b>( X – Y)</b>
Dana	E
Cadangan	F
<b>DANA PEMILIK</b>	<b>( E + F)</b>

$$\text{NET ASSET} = \text{DANA PEMILIK}$$



## Bentuk 2

<b>Nama Perkiraan</b>	<b>Rp. (.000)</b>
<i>Fixed Asset</i> / Asset tetap	a
Current Asset / Asset beredar	b
<b>TOTAL ASSET (X)</b>	<b>(a + b)</b>
Current Passiva/Kwjb saat ini	C
Passiva jk. Pjg	D
<b>TOTAL KEWAJIBAN (Y)</b>	<b>(c + d)</b>
Dana	E
Cadangan	F
<b>TOTAL ASSET = PASIVA + DANA PEMILIK</b>	<b>( Y + E + F )</b>

**TOTAL ASSET = PASSIVA + DANA PEMILIK**

kwu\_informatika\_martiah\_2020



# NERACA

PT MERDEKALAH  
PER 31 Desember 2019

Contoh Neraca  
(yang lazim dipakai)

AKTIVA		(Rp)	PASIVA		(Rp)
<b>Aktiva Lancar</b>			<b>Kewajiban Lancar</b>		
Kas/Bank		4.000.000	Utang Dagang		2.500.000
Piutang Dagang		4.500.000	UtangBiaya		1.000.000
Persediaan Barang		6.500.000	<b>Total Kewajiban Lancar</b>		3.500.000
<b>Total Aktiva Lancar</b>		15.000.000			
<b>Aktiva Tetap</b>			<b>Kewajiban Jangka Panjang</b>		
Tanah		70.000.000	Utang Bank		1.500.000
Bangunan		40.000.000	Total Kewajiban Jangka Panjang		1.500.000
Kendaraan		10.000.000	<b>Total Kewajiban</b>		5.000.000
Mesin-mesin		7.000.000			
		127.000.000	<b>Ekuitas</b>		
Akumulasi Penyusutan		(3.222.200)	Modal		125.000.000
Nilai Buku		123.777.800	Laba/Rugi		8.777.800
			Total Ekuitas		133.777.800
<b>TOTAL AKTIVA</b>		138.777.800	<b>TOTAL KEWAJIBAN DAN EKUITAS</b>		138.777.800



# Rugi / Laba

- Laporan rugi-laba menggambarkan kinerja perusahaan dalam upaya mencapai tujuannya selama periode tertentu.
- Kinerja tersebut diukur dengan membandingkan antara pendapatan perusahaan dengan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut
- Komponen Rugi/Laba:
  - Pendapatan
  - Biaya





## RUGI / LABA PT MERDEKALAH PER Desember 2019

Uraian	(Rp)
<b>Penjualan</b>	62.000.000
Harga Pokok Penjualan	38.000.000
Laba Kotor	24.000.000
<b>Biaya Usaha</b>	
Biaya Pemasaran	9.000.000
Biaya Adm dan umum + Penyusutan	12.000.000
Total Biaya Usaha	21.000.000
Laba Usaha	3.000.000
Pendapatan dan biaya diluar usaha	
Pendapatan sewa	3.000.000
Biaya Bunga	1.222.200
Laba Sebelum pajak	4.777.800
Pajak Penghasilan (10%)	477.780
<b>Laba Bersih</b>	<b>4.300.020</b>

kwu\_informatika\_martiah\_2020



# Arus Kas

1. Daftar yang menggambarkan arus penerimaan kas dan pengeluaran kas suatu perusahaan selama periode tertentu yang digunakan sebagai alat perencanaan, pengelolaan dan pengendalian likuiditas perusahaan.
2. Komponen utama dalam Arus Kas :
  - Arus Kas Operasi
  - Arus Kas Investasi
  - Arus Kas Pendanaan
3. Beberapa Jenis / Contoh Arus Kas :

kwu\_informatika\_martiah\_2020



## 3 Komponen Arus Kas

### Aktivitas Operasi

- ▶ Segala transaksi dan kejadian yang masuk dalam penentuan laba bersih

### Aktivitas Investasi

- ▶ Transaksi yang berkaitan dengan pembelian dan penjualan aktiva yang tidak untuk dijual kembali

### Aktivitas Pendanaan

- ▶ Transaksi yang berkaitan dengan kas didapatkan atau dikembalikan kepada pemilik modal atau kreditor



## Contoh Arus Kas

URAIAN	(Rupiah)
<b>Arus kas dari aktivitas operasi</b>	
Kas diterima dari pelanggan	25,000,000
Kas dibayarkan kepada pemasok	(20,000,000)
Kas dibayarkan untuk biaya-biaya	(3,000,000)
Arus kas bersih dari aktifitas operasi	2,000,000
<b>Arus kas dari aktivitas Investasi</b>	
Penjualan kendaraan	40,000,000
Pembelian Tanah	(60,000,000)
Arus Kas bersih dari investasi	(20,000,000)
<b>Arus kas dari aktivitas pendanaan</b>	
Pembayaran utang jangka panjang	(15,000,000)
Arus Kas bersih dari pendanaan	(15,000,000)
<b>Kenaikan kas dan setara kas</b>	2,000,000
<b>Kas dan setara kas awal</b>	3,000,000
<b>Kas dan setara kas akhir</b>	<b>5,000,000</b>



## Usaha Kecil Mudah Terjerumus dalam Masalah Manajemen Kas

Beberapa kesukaran umum manajemen kas

1. Pengawasan intern yang buruk
2. Perencanaan kas yang kurang, apabila tidak mampu memperkirakan kebutuhan kas, maka akan berisiko kas minus saat operasi.
3. Penyimpanan/pengalokasian dana yang tidak tepat, misal karena memiliki kas banyak buru-buru beli tanah untuk tabungan (padahal tanah sulit menjadi alat likuid)
4. Kesalahan memberikan piutang dan tidak mampu mengendalikan tagihan.
5. Kelemahan mengendalikan biaya-biaya (manajemen biaya), misal overhead berlebihan, beban administrasi

kwu\_informatika\_martiah\_2020



## TITIK IMPAS (Break Even Point)

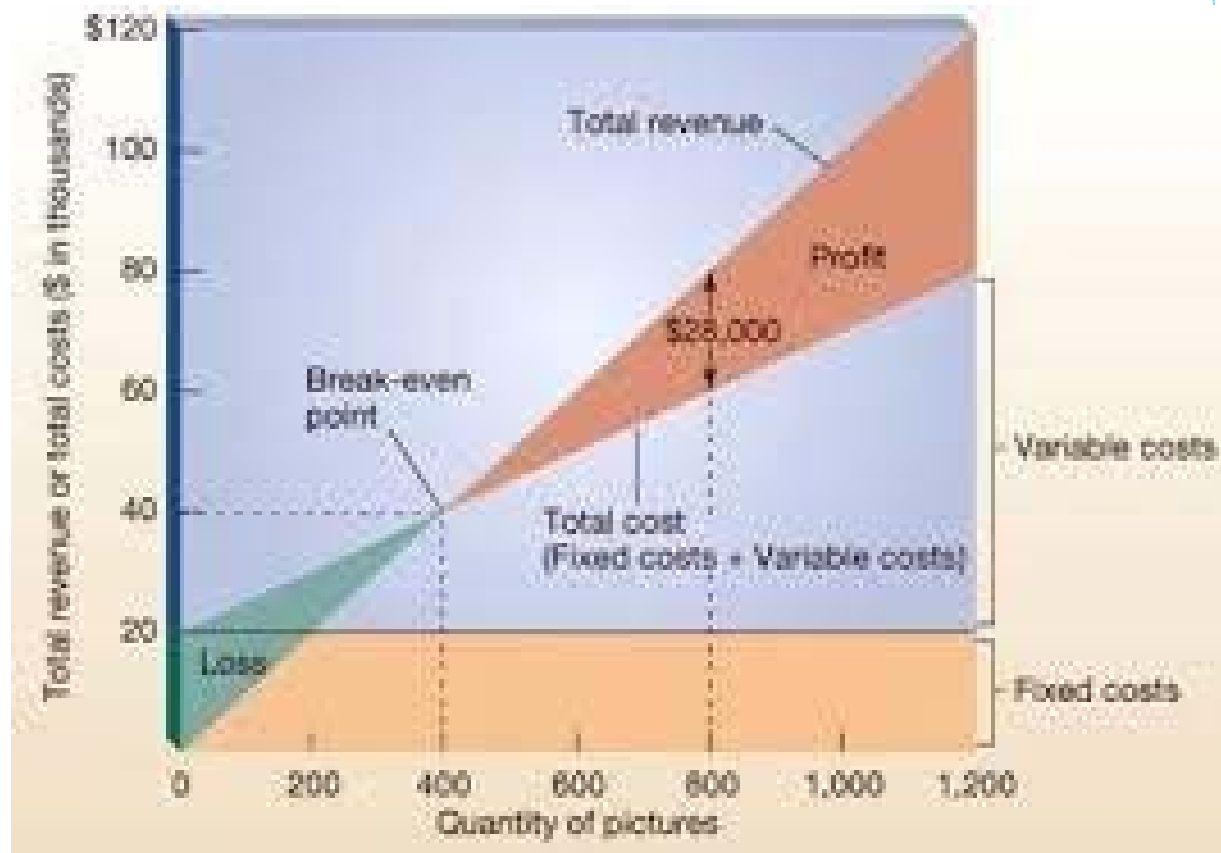
Break event point digunakan untuk menutupi biaya variabel dan biaya tetap.

- Rumus Break event point adalah sebagai berikut :

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap Total (BTT)}}{\text{Harga} - \text{Biaya Variabel}}$$



# Kurva Break Event Point



kwu\_informatika\_martiah\_2020



# PERMODALAN USAHA

kwu\_informatika\_martiah\_2020





# Kapan Pembiayaan Usaha Dibutuhkan

- Awal memulai usaha
- Pengembangan usaha
- Ketika ada kesulitan keuangan (financial distress)



# Kegunaan Pembiayaan

- Modal Kerja: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya pemasaran, dll
- Investasi: alat produksi, peralatan, tempat usaha, dll (aktiva tetap yang umurnya diatas satu tahun)



## Permasalahan UKM Dalam Permodalan

- Pertanyaan mendasar: akses terhadap sumber permodalan atau semangat kewirausahaan?
  - Keuntungan usaha habis untuk kebutuhan konsumtif
  - Modal usaha digunakan bukan untuk keperluan usaha
  - Tidak berani berhutang
- Kendala Akses Sumber Permodalan: kelayakan usaha, agunan, dan legalitas usaha



# FASILITAS UNTUK UKM

- Dana Pendampingan usaha dari kementerian terkait.
- Program penguatan usaha kecil dari DIPA Pemerintah Daerah.
- Dana PKBL BUMN
- Fasilitas Pembiayaan UKM dari Perbankan
- Fasilitas Pembiayaan UKM dari Lembaga Pembiayaan
- Fasilitas dari Perguruan Tinggi, LSM, Koperasi, Asosiasi Usaha, dll

kwu\_informatika\_martiah\_2020



## STRATEGI MENDAPATKAN PERMODALAN

- Mengawali usaha dengan modal sendiri (modal keluarga) untuk meminimalkan risiko.
- Manfaat Legalitas Usaha: hampir semua sumber pembiayaan mensyaratkan hal ini.
- Buat Rencana Bisnis, walaupun sederhana: hal ini sangat penting untuk meyakinkan pemilik modal.

kwu\_informatika\_martiah\_2020



# MENEMBUS AKSES PERBANKAN

- Tahapan Penilaian Permohonan Kredit:
  1. Kesesuaian permohonan kredit dengan pasar sasaran bank ⑦ Jika tidak sesuai dengan pasar sasaran maka permohonan akan ditolak.
  2. Analisis kredit: identitas pemohon, tujuan permohonan kredit, riwayat hubungan bisnis dengan bank (System Informasi Debitur BI).
  3. Analisis 5C Kredit (character, capacity, capital, condition, dan collateral)

kwu\_informatika\_martiah\_2020



# MENEMBUS AKSES PERBANKAN

- Menyiasati Kredit Usaha Kecil
  1. Untuk usaha baru hindari pembiayaan dari bank.
  2. Perbaiki manajemen internal sebelum mengajukan kredit perbankan
  3. Pertimbangkan risiko kredit terhadap kelangsungan usaha.
  4. Sebelum menentukan bank dan jenis kredit yang dipilih, cari informasi sebanyak mungkin.
  5. Ketika datang ke bank mintalah informasi selengkap mungkin tentang kredit yang mau diajukan.



# MENEMBUS AKSES PERBANKAN

- Program Kredit Untuk Usaha Kecil, antara lain:
  1. Program KUPEDES dan SIMASKOT BRI.
  2. Program Pusat Pelayanan Kredit Koperasi (PPKKP) oleh BUKOPIN lewat KUD dan kelompok simpan-pinjam.
  3. Program Kredit Kecamatan oleh BKK dan LDKP (Lembaga dana Kredit Pedesaan).
  4. Program Pengembangan Hubungan Bank-KSM oleh Bank Indonesia melalui bank pelaksana.
  5. KUK yang dilayani bank umum.
  6. Pinjaman kelompok usaha dan koperasi oleh BMI





## BERMITRA DENGAN MODAL VENTURA

- Pembiayaan modal ventura diberikan dalam bentuk equity (penyertaan modal/saham sementara).
- Bersifat risk capital sehingga tanpa agunan.
- Jenis pembiayaan: penyertaan saham langsung, obligasi konversi, dan pola bagi hasil.
- Kelebihan: dapat untuk usaha baru, biaya murah, tanpa agunan, mendukung inovasi.
- Kekurangan: Persyaratan ketat, imbal balik yang diminta lebih besar dari pengorbanan, dan terlibat dalam manajemen usaha.



# SUMBER PERMODALAN ANTERNATIF

- Pegadaian
- Koperasi
- Pemodal dari Iklan
- Relasi Bisnis: supplier atau distributor
- Pinjaman dari kantor atau teman
- Dll (kreativitas)



## REFERENSI:

- Buchari Alma, 2008, *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*, Alfabeta, Bandung
- Rambat Lupiyoadi, 2007, *Entrepreneurship: From Mindset to Strategy*, Lembaga Penerbit Ekonomi Universitas Indonesia
- Suryana, Kewirausahaan, 2006, *Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Salemba Empat, Jakarta
- Suharyadi, dkk, 2007, *Kewirausahaan – Membangun Usahas Sukses Sejak Usia Muda*, Salemba Empat, Jakarta
- Masykur Wiratmo, 1996, *Pengantar Kewirausahaan*, BPFE, Yogyakarta
- Ari Satrio Wibowo, 2006, *45 Kisah Bisnis Top Pilihan*, Elex Media Komputindo, Jakarta

kwu\_informatika\_martiah\_2020