

Sumber Modal Tambahan bagi Usaha Kecil

Jogja

STIM

Ralina Transistari

Dosen STIM YKPN Yogyakarta

Dewasa ini pertumbuhan usaha-usaha baru dapat dilihat di sepanjang ruas jalan di Jogja. Setiap jengkal jalan, pasti ada saja usaha-usaha baru yang biasanya berskala kecil yang bermunculan. Dari mulai usaha buah musiman, sepatu dan sandal, kacamata, obat racun serangga, dan yang paling banyak adalah berbagai jenis makanan.

Tumbuhnya usaha-usaha baru baik skala kecil sampai dengan besar, menunjukkan iklim usaha di Jogja sangat kondusif. Dari sisi pelaku usaha, hal itu menunjukkan tumbuhnya jiwa wirausaha terutama di kalangan muda.

Selain karena kondisi perekonomian yang tidak terlalu menjanjikan lapangan kerja baru, faktor pendidikan kewirausahaan yang akhir-akhir ini digalakkan di setiap level pendidikan, dari SD sampai dengan perguruan tinggi, tampaknya ikut berpengaruh. Memiliki sebuah usaha atau menjalankan bisnis sudah menjadi sebuah tren di masyarakat, meski masih kecil-kecilan atau skala rumahan tak menjadikan mereka malu. Masyarakat pun semakin teredukasi, bahwa tak menjadi masalah ketika orang "sekolahan" tidak menjadi orang "kantoran".

Memulai usaha baru banyak faktor yang menjadi pertimbangan. Meskipun tidak menjadi faktor kunci, tetapi biasanya ketersediaan modal menjadi salah satu kendala. Apalagi jika usaha sudah mulai berkembang dan butuh tambahan modal untuk meningkatkan penghasilan.

Banyak lembaga menawarkan pinjaman dengan janji proses cepat dan bunga ringan. Akan tetapi perlu dicermati kebenarannya, karena bisa jadi jebakan hutang yang sulit terbayarkan. Berikut akan dibahas berbagai alternatif pembiayaan yang dapat dijadikan sumber modal bagi usaha terutama skala kecil.

Alternatif yang utama adalah mencari pinjaman atau kredit. Pinjaman bisa dilakukan pada berbagai pihak. Pertama, meminjam dari orang-orang terdekat, seperti teman, saudara, atau rekan sesama pelaku usaha. Hal terpenting yang menjadi jaminan pada orang-orang tersebut biasanya adalah reputasi, dibandingkan faktor usaha yang lain. Untuk itu menjalankan usaha dengan sungguh-sungguh dan beretika menjadi pendukung keberhasilan diperolehnya tambahan modal tersebut.

Meskipun pinjaman dilakukan dengan pihak yang sudah dikenal, sangat dianjurkan untuk dituangkan dalam perjanjian. Hal ini untuk mengantisipasi terjadinya perselisihan yang mengakibatkan hubungan yang merugikan bagi kedua belah pihak. Beberapa hal yang wajib dituangkan dalam perjanjian adalah: jumlah pinjaman, jangka waktu, sistem pengembalian, imbalan atau bunga yang harus dibayarkan, jaminan (jika ada), denda apabila terjadi penundaan pembayaran.

Sumber pembiayaan lainnya adalah pinjam/kredit ke koperasi. Koperasi merupakan lembaga keuangan

non bank yang banyak tumbuh di masyarakat. Dengan prinsip 'dari anggota untuk anggota' menjanjikan kemudahan proses peminjaman modal. Oleh sebab itu tergabung dalam organisasi koperasi sangat mendukung usaha, asalkan koperasi memiliki manajemen yang baik dan akuntabel. Selain proses yang sederhana, biaya yang harus ditanggung oleh debitur biasanya hanya biaya administrasi.

Selain koperasi, pinjaman bisa dilakukan pada bank. Seiring dengan tumbuhnya pelaku usaha mikro dan kecil, banyak bank memiliki divisi tersendiri untuk melayani kalangan ini. Namun demikian pembiayaan dari bank bagi usaha kecil ini biasanya terkendala oleh tidak adanya agunan, usaha belum berjalan lama sehingga belum dapat dinilai kelayakan dan keberlangsungannya, juga catatan keuangan yang belum tertata, sehingga dinilai tidak *bankable*.

Kondisi ini menjadikan bank-bank yang memasuki pasar konsumen mikro melakukan penyesuaian persyaratan dalam pencairan kredit dan juga sistem pembayaran bunganya. Pinjaman khusus bagi pengusaha kecil, seperti KUR (Kredit Usaha Rakyat), akan sangat membantu pengusaha kecil apabila persyaratannya dapat dipenuhi karena bunga yang murah dibanding kredit komersial. Kredit dari BPR (Bank Perkreditan Rakyat) dapat menjadi salah satu alternatif karena memberikan persyaratan kredit dan angsuran yang lebih fleksibel meski tingkat bunganya relatif lebih tinggi dibanding bank umum.

Hal penting yang harus diketahui dengan jelas sebelum meminjam pada bank adalah biaya yang harus ditanggung (provisi dan administrasi), tingkat bun-

ga dan sistem perhitungan bunga, besarnya angsuran, dan konsekuensi apabila terjadi keterlambatan.

Lembaga lainnya yang dapat menjadi sumber pembiayaan usaha adalah pegadaian. Lembaga ini memberikan kredit berdasar hukum gadai dengan proses yang relatif cepat dan mudah.

Untuk memperolehnya perlu menyerahkan jaminan, dan biasanya jangka waktu pinjaman maksimum empat bulan tetapi dapat diperpanjang dengan cara mengulang gadai. Saat ini pegadaian juga memiliki kredit khusus bagi pengembangan usaha mikro kecil dengan skim penjaminan secara fidusia. Berbeda dengan kredit gadai biasa, kredit ini pengembaliannya dilakukan melalui angsuran dengan jangka waktu sampai dengan tiga tahun dan sistem bunga tetap. Dibandingkan dengan bank yang mensyaratkan adanya jaminan, persyaratan pegadaian relatif lebih lunak, jaminan pun bisa beragam dari emas, motor, alat elektronik, kain, dan alat rumah tangga.

Mencari Investor

Selain meminjam pada pihak-pihak di atas, pelaku usaha dapat memperoleh tambahan modal dengan cara mencari investor yang berminat mengembangkan usaha. Dengan cara ini, usaha otomatis dimiliki oleh beberapa orang yang bersedia bergabung dan menyetorkan tambahan modal untuk pengembangan usaha. Perbedaan dengan cara meminjam atau berhutang pada pihak lain adalah investor ikut menanggung risiko usaha karena menjadi salah satu pemilik usaha.

Konsekuensinya hasil usaha pun harus dibagikan kepada semua investor sesuai proporsi setoran modal. Hal penting yang harus diper-

hatikan, jika usaha dimiliki oleh beberapa investor adalah adanya peraturan yang jelas tentang komposisi jumlah investasi, pembagian laba, serta tugas dan wewenang masing-masing dalam menjalankan usaha. Meski dengan cara ini kebutuhan modal dapat terpenuhi, akan tetapi alternatif ini rawan terhadap konflik antar investor, apabila pemilik awal usaha kurang menghendaki campur tangan orang lain dalam pengelolaan usahanya.

Cara lain untuk mengumpulkan modal usaha adalah dengan menjual saham usaha, dimana pembeli saham diberikan imbal hasil berupa bunga yang tetap, tetapi tidak ikut campur tangan dalam pengelolaan usaha. Dengan dipecah dalam nominal saham (setoran) kecil, akan banyak pihak yang bisa ikut bergabung, akan tetapi cara ini membutuhkan sistem yang baik agar tidak timbul kesulitan dalam pengelolaannya.

Berbagai sumber pembiayaan usaha di atas menunjukkan bahwa sumber modal bagi usaha kecil sebenarnya sangat beragam, tentu saja dengan risiko yang berbeda-beda. Bagi pelaku usaha hal yang penting setelah biaya modal diperoleh adalah berkomitmen untuk menggunakan dana sesuai dengan peruntukannya sehingga usaha dapat berkembang dan kewajiban mengembalikan pinjaman dapat dipenuhi.

Oleh karena pengembangan usaha juga, berkonsekuensi pada pengelolaan yang lebih kompleks, maka kapabilitas manajerial harus terus dikembangkan. Hal ini penting karena kepercayaan dari pemberi dana akan sangat bergantung pada karakter pelaku usaha dan rekam jejaknya selama menjalankan usahanya. Semoga bermanfaat.

Minggu, 17 Maret 2013