

# **MENGELOLA KEUANGAN BAGI WIRAUSAHA PEMULA**

Oleh: Yulia

Penulis adalah Dosen IAIN Pontianak

## **ABSTRACT**

An effective financial strategy includes the management and supervision of financial records, planning, and management of budget in order to achieve the goal of maximizing benefit for capital owners. The effectiveness of financial management will greatly be determined by the objectives of businesses owned by the entrepreneurial novices in their strategic plan document. If a business goal is to build a vast business scale, increase market share and the number of consumers, the financial strategy by setting a high profit margin, only using its own capital, and reproducing fixed assets may not be suitable. To support the business objectives, it will be more appropriately to set a profit margin that is not too large so that prices are pretty competitive. Debt is used because of limited capital, and fixed asset through rent is employed rather than self-owned in order to minimize working capital needed. The effective financial management can make use of the balance sheet, income statements and cash flow statements. The balance sheet or also known as a statement of net worth, is the form of the report that explains the value of all assets and the value of all the obligations that we have and the amount of capital itself (liability). From the balance sheet, we can see the value added to the capital. Meanwhile, the income statement is a report that shows performance of profit accumulation in a certain period of time. The value of the profit is obtained from the reduction of the amount of revenue generated by required fees

Keywords: finance management, book-keeping, novice entrepreneurs.

### **A. Pendahuluan**

Suatu pernyataan yang bersumber dari PBB dalam Buchari Alma (2013:4) menyatakan bahwa suatu Negara akan mampu membangun apabila memiliki wirausahawan sebanyak 2% dari jumlah penduduknya. Jadi jika jumlah penduduk Indonesia saat ini (tahun 2013) lebih kurang 250 juta jiwa, maka wirausahawannya lebih

kurang 5 juta. Menurut Deputi Bidang Restrukturisasi dan Pengembangan Usaha Kementerian Koperasi dan UKM, Chairul Djahhari menyebutkan bahwa jumlah wirausahawan Indonesia sampai saat ini baru mencapai 1,26 %. Menurut beliau lagi angka ini jauh dari ideal sebagai Negara berkembang.

Dahlan Iskan juga berpendapat demikian bahwa Negara tidak akan maju jika pengusahanya tidak mencapai 2%, oleh karena itu Indonesia harus dapat memberdayakan generasi muda sejak dini untuk menjadi pengusaha. Iapun menambahkan bahwa tidak ada batasan umur untuk memulai suatu usaha karena setiap orang dapat memulainya dari sekarang dan dengan modal berapapun.

Masih menurut Dahlan Iskan bahwa untuk meningkatkan jumlah pengusaha saat ini, dapat dilakukan dengan memulai memberdayakan usaha kecil dan menengah seperti yang dilakukan oleh Negara-negara Asia lainnya. Seperti di Korea Selatan dan Singapura, untuk membangkitkan dan memajukan Negara, mereka turut melibatkan perusahaan-perusahaan besar yang dimilikinya.

Keberhasilan yang dibangun oleh Negara Jepang juga ternyata disponsori oleh wirausahawan yang telah berjumlah 2% tingkat sedang dan sebanyak 20% wirausaha kecil. Inilah kunci keberhasilan pembangunan Negara Jepang.

Berdasarkan data ini akan lebih baik jika Indonesia lebih mengencangkan program-program yang mendorong majunya pertumbuhan bidang wirausaha, terutama usaha pemula yang baru ingin mengembangkan usaha. Dan dari pihak akademisi akan memberikan motivasi menumbuhkan minat sampai dengan kiat-kiat memulai dan menjalankan dan mengembangkan usaha sampai ke cara pengelolaan keuangan usaha yang bersifat teoritis. Dari motivasi ini akan terbangun aktivitas usaha yang menggerakkan dunia wirausaha. Tulisan ini mencoba untuk membahas tentang mengelola keuangan usaha yang baru dirintis.

## **B. Memulai Usaha**

Memulai sebuah usaha diperlukan mental yang kuat. Akar mentalitas merupakan penopang dalam sebuah perjalanan usaha. Dengan akar yang kuat, proses perjalanan usaha tidak mudah rapuh dan goyah. Ia tidak akan tergoyahkan walaupun banyak halangan dan kendala-kendala yang tidak bisa terhindarkan dalam sebuah perjalanan bisnis. Jadi, bagaimana seorang pengusaha akan mencapai kesuksesan jika pengusahanya mempunyai mental yang rapuh. Menurut Iqbal Dawami (2013) mental adalah hal yang fundamental atau mendasar yang menjadi faktor kesuksesan bisnis.

Ilmu, kemampuan, keterampilan, pengalaman, modal, dan fasilitas tanpa memiliki mental sebagai pengusaha maka kegiatan bisnis yang dilakukan akan sulit berkembang. Pentingnya mentalitas akan sangat membantu jika pengusaha tersebut tertimpa kesulitan, misalnya kurangnya modal, tidak berbakat, tidak ada darah pedagang, kurang pengalaman dan tidak ada keterpihakan pemerintah dan lain-lain. Ada

beberapa poin yang harus dipersiapkan untuk memulai sebuah usaha (Iqbal Dawami, 2013: 26), diantaranya:

#### **a. Niat**

Nabi Muhammad pernah bersabda bahwa, “Segala perbuatan itu tergantung niatnya”. Niat seolah menjadi pijakan awal dalam memulai aktivitas. Jika niatnya baik, maka baik pula hal yang dilakukannya. Begitu juga sebaliknya, jika niatnya buruk, maka buruk pula atas apa yang dilakukannya. Niat yang baik bisa bernilai ibadah dan bisa pula bernilai positif. Bernilai ibadah apabila dilihat dari kacamata agama, sedang bernilai positif apabila dinilai dari sudut pandang hukum alam kegiatan atau yang biasa disebut *sunnatullah*.

Mengelola usaha sungguhlah tidak mudah. Butuh kecakapan yang paripurna untuk menjalankannya. Oleh karena itu, salah seorang pengusaha wanita Indonesia, Fahira Fahmi Idris, berbagi tip untuk orang-orang yang ingin terjun ke dunia usaha, salah satunya dan yang paling utama adalah niat kuat untuk menjadi pengusaha. Katakan itu kepada pasangan, orang tua, dan sahabat. Komunikasikan, dapatkan dukungan dan restu usaha. Dia tulia akun tersebut di akun twitternya, Rabu (23/11/2011).

Dengan niat yang kuat, semua halangan dalam berbisnis akan dapat dilalui dengan berhasil. Niat itu akan mempengaruhi cara kerja seseorang dalam berbagai persoalan. Oleh karena itu perlu dicari niat yang membuat anda menjadi tidak goyah.

#### **b. Action**

Banyak orang yang berpikir untuk memulai usaha dengan berbagai alasan, karena tidak punya pekerjaan tetap atau bosan jadi pegawai atau karena penghasilan yang selalu pas-pasan. Tapi sayangnya mereka tidak juga melakukan *action* sebagai sebuah tindakan konkrit. Mereka hanya melamun memikirkan nasib, dari hari ke hari mereka hanya merenung memikirkan keadaan sehingga keinginan tersebut hanya menjadi angan-angan semata.

*Action* atau tindakan adalah karakter seorang wirausaha. Menjadi wirausaha berarti mau mengambil inisiatif, mau melakukan *action*, mau mengambil tindakan atau mengambil peluang yang ada. Seorang wirausaha bukanlah sosok yang senang berdiam diri. Ia akan selalu berpikir dan menuangkan pikirannya ke sebuah tindakan nyata yang akan menghasilkan sebuah akhir yang diharapkan. Walaupun suatu saat ia jatuh dari apa yang telah menjadi sebuah kerjanya ia akan kembali bangkit dengan pengalaman baru dan bertekad untuk tidak kembali ke lobang yang sama. Dan tidak menutup kemungkinan suatu saat akan jatuh kembali ke lobang yang lain, dengan segera mereka bangun dan kembali melanjutkan perjalanan.

Tantangan demi tantangan yang mereka hadapi justru membuat mereka jadi menjadi bertambah semangat dan memacu untuk lebih kreatif.

Seperti apa yang dikatakan Bob Sadino seorang pengusaha sukses bahwa hal terpenting yang harus dilakukan dalam bisnis adalah bertindak. Sementara perencanaan, harapan dan tujuan akan dirumuskan kemudian setelah semua berjalan. Setiap tindakan (*do*) akan melahirkan akibat atau hasil (*result*). Namun jangan salah kaprah, bertindak bukan berarti tidak berpikir. Berpikir juga harus ada namun jangan sampai salah pikir, salah pikir maksud di sini adalah hanya berpikir terlalu dalam yang memunculkan keraguan dan kebimbangan tapi pada tahap pelaksanaan tidak berjalan.

### c. Modal

Dalam usaha modal memang menjadi sesuatu yang penting. Tapi modal jangan diartikan sebagai uang saja. Uang merupakan salah satu yang bisa dijadikan modal tapi bukan modal satu-satunya. Jadi, jangan salah sangka jika dalam modul ini saya memasukkan urusan modal ini pada bagian ketiga atau nomor tiga. Karena modal di sini diartikan dalam bentuk umum dan tidak diidentikkan dengan uang, karena diluar uang ada banyak modal yang harus seorang wirausaha miliki ketika hendak memulai bisnis.

Modal bisa berbentuk ide, waktu dan kemampuan. Selain itu juga masih banyak sesuatu yang bisa dijadikan sebagai modal. Ketiga modal yang disebutkan diatas biasanya memancing modal-modal yang lain seperti modal waktu dan modal relasi. Sebagai contoh sederhana setiap orang pasti mempunyai modal waktu yang telah Allah SWT anugerahkan padanya. Dan semua orang diberi modal waktu yang sama yaitu 24 jam dalam satu harinyadan 7 hari dalam seminggu. Dalam hal ini teori ekonomi Islam juga membahas hal-hal yang berkaitan dengan waktu bahwa semua orang memiliki waktu yang sama namun yang membedakan seseorang sukses atau tidak tergantung pemanfaatan waktu yang telah ada. Dimana waktu yang 24 jam pada seseorang dapat menghasilkan uang Rp. 10.000,- namun pada orang lain jangka waktu yang 24 jam juga ia dapat menghasilkan uang Rp 100 juta. Padahal sama-sama menghabiskan waktu 24 jam. Kira-kira apa yang membedakan seorang dengan hasil Rp. 10.000,- dengan seorang dengan hasil Rp. 100 juta?

Adapun yang membedakan keduanya terletak pada cara memanfaatkan modal waktu tersebut. Berapa banyak waktu yang terisi dengan hal-hal yang produktif? Berapa banyak waktu yang telah diinvestasikan untuk belajar? Atau berapa banyak waktu telah diisi dengan poya-poya? Menurut Yusuf Qardhawi (2007: 29) boros dalam memanfaatkan waktu itu lebih berbahaya dari pada boros dalam memanfaatkan harta. Orang-orang yang boros dalam memanfaatkan waktunya lebih layak dicegah dari pada mereka yang boros dalam memanfaatkan hartanya. Karena

harta yang hilang karena diboroskan kadang-kadang akan kembali juga tapi kehilangan waktu yang diboroskan tidak akan pernah kembali.

#### **d. Sabar**

Semua mengakui bahwa berusaha tidak semudah membalikkan telapak tangan, karena untuk menjadi wirausaha sukses akan banyak melewati sandungan-sandungan yang menjadi penguji mental pengusaha. Oleh karena itu, kadang halangan atau sandungan ini yang membuat para pengusaha pemula enggan untuk memulai bisnis. Mentalnya sudah *down* terlebih dahulu sebelum memulai semua. Mereka takut dengan sesuatu yang sesungguhnya belum terjadi.

Dari media internet banyak pamflet atau iklan yang menjanjikan kesuksesan instan tanpa berlama-lama dan kerja keras. Padahal di dunia ini tidak ada yang instan kecuali mie instan dan mie instan juga membuatnya tidak instan perlu proses panjang untuk menjadikan ia mie instan. Jadi, kesuksesan juga diciptakan tidak tetapi bertahap. Untuk tahan ulet dan berkesinambungan perlu sebuah kesabaran dalam menghadapinya.

Kesabaran dalam usaha tidak hanyaterkait ujian soal tidak lakunya usaha, tidak hanya terkait habisnya modal tetapi juga soal halal haramnya kerja yang ditempuh seorang wirausaha. Walaupun usaha yang menggiurkan dan menjanjikan untung besar jika ia tidak halal bagi seorang muslim maka bersabarlah dan segera tinggalkan dan bersabarlah untuk kembali menjalankan usaha yang dibenarkan secara agama Islam.

Seorang pengusaha harus sabar dalam menghadapi setiap permasalahan yang muncul dalam usahanya. Coba baca kisah-kisah pengusaha yang sukses. Merekapun pada saat pertama kali terjun ke dunia bisnis juga sama halnya dengan pengusaha pemula atau kita yang baru memulai usaha. Jatuh bangun mereka alami sampai akhirnya mereka mampu menggapai kesuksesan. Untuk mencapainya perlu waktu, yang penting bagaimana kita menjalani proses untuk mencapai seperti orang-orang yang telah sukses.

#### **e. Tekun**

Ketekunan sangat mempengaruhi keberhasilan. Seseorang yang kurang tekun akan mudah berganti arah sebelum mencapai keberhasilan. Ketekunan tentu saja artinya luas, bisa berarti rajin, konsisten, dan juga sabar alias tidak terburu-buru. Kurang tekun berarti seseorang berhenti di tengah jalan sebelum sampai ke tujuannya dengan beranggapan ia telah gagal, kemudian mencari jalan lain dan mulai dari awal lagi. Jika jalan baru ini juga terasa sulit dan membosankan, ia tergoda lagi untuk berhenti dan kembali berganti arah, demikian seterusnya.

Kebiasaan kurang tekun ini sangat mempengaruhi kesuksesan. Kalau setiap kali terbentur dengan kesulitan, maka ia tidak akan pernah sampai ke tujuan awal untuk menjadi pengusaha sukses. Ia akan banyak membuang waktu dengan usaha yang berganti dan membuang banyak waktu, usaha dan dana untuk berputar-putar dengan selalu berganti arah dan tujuan baru. Ketekunan merupakan keharusan bagi calon pengusaha sukses, jika ia konsisten setiap hari maju ke arah yang dicita-citakan, akan sampai pada apa yang ia cita-citakan.

#### **f. Belajar**

Sebagai pembisnis pemula sering orang terperosok pada bisnis yang kemudian ia sesali. Atau bisa juga bisnisnya seolah tidak bergerak. Bukan keuntungan yang didapat tapi malah sebaliknya kebuntungan yang di dapat. Oleh karena itu tetapkan belajar dan mencari apa penyebab kegagalan bisnis sebelumnya. Belajar dapat dilakukan kepada siapapun, bisa di dapat dari teman dekat dari pengusaha sukses atau dapat juga dari pengalaman-pengalaman yang sudah berlalu.

Temukanlah bisnis yang berpotensi untuk berlangsung jangka panjang, yang pas dengan selera, waktu, tenaga, keterampilan, dan dana yang dimiliki. Seorang pengusaha pemula juga dapat belajar banyak tentang *mindset* (sikap) bisnis, cara-cara promosi yang tertarget, menjual produk lewat iklan dengan jalur cepat dan irit.

### **C. Mengelola Usaha**

Usaha yang dimaksud dalam pembahasan ini adalah sebuah usaha dalam artian bisnis. Dalam ilmu ekonomi, bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba. Secara historis kata bisnis dari bahasa Inggris *business*, dari kata dasar *busy* yang berarti "sibuk" dalam konteks individu, komunitas, ataupun masyarakat. Dalam artian, sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan. Jadi yang dimaksud dengan mengelola usaha adalah mengelola sebuah organisasi yang bergerak di bidang usaha dengan tujuan mencari laba.

Menurut pandangan Islam segala sesuatu harus dilakukan secara rapi, benar, tertib dan teratur. Termasuk dalam hal mengelola usaha. Sebuah usaha jika dilakukan secara asal-asalan maka hasilnya juga akan asal jadi. Jadi sebuah usaha baik usaha mikro, kecil, menengah apalagi besar harus mengelola usahanya dengan penuh ketelitian.

Menurut M. Ma'ruf Abdullah (2013: 91) ada beberapa langkah yang dilakukan seorang pengusaha atau wirausaha dalam mengelola usahanya, di antaranya:

### **a. Perencanaan (*Planning*)**

Sebuah perencanaan atau *planning* mempunyai peranan yang penting dalam mengelola sebuah usaha, akan tetapi ini sebuah pekerjaan yang rumit dan sering dilupakan oleh pengusaha. Terkadang ada sebagian kelompok pengusaha menganggap perencanaan ini bisa mengalir apa adanya. Namun sebuah usaha tanpa perencanaan yang baik akan memunculkan sebuah usaha yang tidak jelas arahnya akan ke mana dan apa yang akan di kerjakan. Tapi jika sebuah usaha setelah maupun sebelum dijalankan sudah terencana dengan baik maka ia akan mempunyai arah yang jelas.

Menurut Soeharto Prawirokusumo (2010: 92) ada beberapa alasan yang menyebabkan para pengusaha meninggalkan *planning* ini, diantaranya:

- Tidak ada waktu untuk menyusun, karena kesibukan kegiatan harian.
- Mereka enggan mengetahui kelemahan dan masalah usahanya.
- Kekurangan pengetahuan dalam menyusun suatu *planning*.
- Kurang mengantisipasi perubahan masa yang akan datang, mereka hanya melihat masa sekarang.

Perencanaan memang sebuah pekerjaan yang sulit, memakan waktu, memerlukan kreatifitas, akan tetapi sangat memolong pengusaha dalam menjalankan usaha yang ditekuni. Disamping apa yang disebutkan di atas perencanaan dapat membantu pengusaha untuk mempersiapkan dalam menangkap peluang usaha, dapat memanfaatkan kekuatan perusahaan dan mengantisipasi dan mengatasi masalah-masalah yang tidak diperkirakan sebelumnya.

### **b. Pengorganisasian (*Organizing*)**

Pengorganisasian ini mengandung makna bagaimana menata atau menempatkan orang-orang yang ada dalam kendali pimpinan dengan tujuan mengarahkan perusahaan untuk lebih maju. Seorang pimpinan harus bisa mengarahkan bawahannya atau karyawan-karyawannya dengan tugasnya masing-masing atau sering diistilahkan "*the right man on the right place*" yang berarti menempatkan seseorang sesuai dengan keahliannya.

Bayangkan kalau seorang pimpinan atau dalam hal ini seorang pengusaha tidak mampu memimpin usahanya dengan baik dan benar. Menempatkan karyawan yang tidak mengerti atau tidak pernah tau dengan pekerjaannya maka akan hancurlah sebuah usaha tersebut yang telah ia rintis dengan susah payah.

Seorang pemimpin juga harus menghargai keahlian atau kecakapan seseorang. Jika seorang pemimpin hanya bisa marah dengan karyawan atau bawahannya maka karyawan tersebut sulit akan bekerja sama dengan perusahaannya apalagi sampai bertujuan memajukan usaha tersebut. Jadi suasana kerja usaha harus diatur

sedemikian rupa sehingga karyawan bisa menerima pekerjaan dengan senang hati dan usaha yang dijalankan akan menghasilkan sebuah pekerjaan yang baik.

### **c. Menggerakkan (*Actuiring*)**

Menggerakkan atau *actuiring* adalah kegiatan kepemimpinan dalam organisasi atau menggerakkan aktivitas organisasi agar mencapai tujuan yang sudah direncanakan. Dalam konteks wirausaha ini adalah bagaimana agar kegiatan wirausaha itu berjalan dan mencapai sasaran yang menjadi tujuan utama yaitu mendapatkan keuntungan.

Bagi seorang wirausaha yang ingin sukses memimpin usahanya maka ia harus dapat mengembangkan dan melaksanakan sifat-sifat utama seorang pemimpin yaitu amanah, melayani serta sifat-sifat turunannya yang merupakan hasil dari pengembangannya. Pemimpin yang amanah dan melayani inilah yang akan dapat melahirkan pemimpin yang sukses. Kriteria atau ukuran seorang pemimpin dikatakan sukses apabila dalam dunia kerjanya dicintai oleh orang-orang yang dipimpinya, mampu menampung dan menyalurkan aspirasi orang-orang yang dipimpinya dan selalu bermusyawarah dalam memutuskan hal-hal yang menyangkut kepentingan orang-orang yang dipimpinya.

Selain ukuran tersebut tentu masih banyak lagi ukuran-ukuran yang relevan dengan pemimpin yang sukses. Selain sifat utama yang harus dimiliki oleh seorang pemimpin tersebut diatas, seorang pemimpin ia harus pula memiliki kemampuan *interpersonal*, yaitu kemampuan untuk membina hubungan baik, berkomunikasi dan berinteraksi dengan para bawahan dan seluruh elemen perusahaan. Kemampuan interpersonal tersebut harus dapat direfleksikannya dalam perilaku kepemimpinannya di hadapan para bawahannya. Seorang pemimpin harus menjadi suri tauladan yang baik dalam aktifitas yang dilakukan. Memberikan contoh kedisiplinan kepada bawahan atau karyawan.

### **d. Permodalan (*budgeting*)**

Permodalan atau *budgeting* yang dimaksudkan di sini adalah bagaimana seorang calon wirausaha mendanai atau memodali usahanya, dari mana sumbernya dan berapa besar yang dibutuhkan.

Untuk mendapatkan permodalan usaha bagi seorang calon wirausaha dapat diperoleh melalui beberapa cara:

#### **1. Dari dana milik sendiri**

Modal sendiri adalah modal yang berasal dari pemilik perusahaan yang tertanam di dalam perusahaan untuk waktu yang tidak tertentu lamanya. Oleh karena itu modal sendiri ditinjau dari sudut likuiditas merupakan “dana jangka panjang yang tidak tertentu likuiditasnya. Modal sendiri yang berasal dari sumber

intern (dari dalam perusahaan) yaitu modal yang dihasilkan sendiri di dalam perusahaan dalam bentuk keuntungan yang dihasilkan perusahaan. Modal sendiri yang berasal dari sumber ekstern ialah modal yang berasal dari pemilik perusahaan yang bentuknya tergantung dari bentuk hukum perusahaan misalnya PT, Firma, CV dan perusahaan perseorangan.

Perusahaan berbentuk PT, modal yang berasal dari pemiliknya adalah modal saham; bentuk firma ialah modal berasal dari anggota Firma; bentuk CV ialah modal yang berasal dari anggota bekerja dan anggota diam/komanditer; bentuk perusahaan perseorangan modalnya berasal dari pemiliknya sendiri dan bentuk koperasi modal sendiri berasal dari simpanan-simpanan pokok dan wajib yang berasal dari anggotanya.

2. Menggadaikan barang yang dimiliki kepada lembaga keuangan yang usahanya menerima gadai, seperti lembaga gadai.

Pada dasarnya semua kebendaan bergerak yang berwujud dapat dijadikan sebagai jaminan pinjaman atau kredit gadai pada lembaga pegadaian. Kredit gadai adalah pemberian pinjaman (kredit) dalam jangka waktu tertentu kepada nasabah atas dasar hukum gadai dan persyaratan tertentu yang telah ditetapkan oleh perusahaan Pegadaian.

Dewasa ini barang-barang yang pada umumnya dapat diterima sebagai jaminan kredit gadai oleh Perum Pegadaian diantaranya barang-barang perhiasan (emas, perak, intan, berlian, mutiara, platina, arloji, dan jam), barang-barang kendaraan (sepeda, sepeda motor, mobil, bajay, bemo, becak), barang-barang elektronika (televisi, radio, radio tape, video, computer, kulkas, tustel, mesin tik), barang-barang mesin (mesin jahit, mesin kapal motor); dan barang-barang perkakas rumah tangga (barang tekstil, barang pecah belah).

3. Meminjam kepada lembaga keuangan perbankan seperti bank syariah dan lain-lain.

Kredit atau pinjaman bank merupakan suatu fasilitas keuangan yang memungkinkan seseorang atau badan usaha untuk meminjam uang untuk membeli produk dan membayarnya kembali dalam jangka waktu yang ditentukan. UU No. 10 tahun 1998 menyebutkan bahwa kredit adalah *penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga*. Jika seseorang menggunakan jasa kredit, maka ia akan dikenakan bunga tagihan.

Dalam hal ini sebuah perusahaan dapat datang langsung ke bank mengajukan pinjaman untuk sebuah usaha dengan ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan oleh pihak perbankan seperti sistem pembayaran dan lain sebagainya.

4. Meminjam kepada lembaga keuangan non bank seperti BMT, koperasi simpan pinjam, asuransi dan lain-lain.

Selain perbankan, lembaga keuangan non bank juga menjadi alternatif lain untuk mendatangkan modal bagi sebuah usaha. Karena lembaga-lembaga keuangan non bank juga menyediakan jasa pinjaman modal dengan ketentuan-ketentuan yang sesuai dengan jenis badan usaha.

5. Meminjam kepada BUMN sesuai ketentuan dalam Keputusan Menteri Keuangan No. 60/KMK.016/1996 tentang Pembinaan Usaha Kecil dan Koperasi melalui pemanfaatan dana dari bagian laba BUMN yang besarnya 1% - 3% dari seluruh laba perusahaan setelah pajak.
6. Menghimpun modal dari para anggota pendiri bila usaha yang dibangun adalah usaha bersama seperti Koperasi, BMT dan lain-lain.

Jika modal yang didapat dari pinjaman anggota maka konsekwensinya adalah bukan membayar bunga kepada anggota akan tetapi anggota yang ikut menyertakan modalnya mendapatkan deviden dari keuntungan usaha mereka.

#### **D. Mengelola Keuangan bagi Pengusaha Muda**

Salah satu langkah yang paling penting dalam meluncurkan suatu bisnis baru adalah membuat perencanaan keuangan yang logis dan terencana baik. Calon penanam modal perlu melihat perencanaan keuangan sebelum mereka masuk dalam perusahaan yang akan berdiri itu. Lebih penting lagi, suatu rencana keuangan adalah alat vital yang membantu wirausahaan untuk mengelola perusahaan dengan efektif, mengarahkan mereka menghindari batu-batu sandungan yang dapat mengakibatkan kegagalan. Wirausahawan yang mengabaikan aspek keuangan dalam perusahaan berada dalam risiko menambah banyaknya contoh kegagalan. (Soeharto Prawirokusumo, 2010: 243).

Usaha yang baru dirintis pastinya punya masa depan, apakah masa depan yang cemerlang atau masa depan yang curam, artinya sebuah usaha bisa saja berlanjut dengan perkembangan yang pesat dan bisa saja sebuah usaha malah *collapse* alias gulung tikar karena berbagai hal. Salah satu faktor yang menyebabkan runtuhnya usaha yang baru dirintis karena tidak benar dalam mengelola keuangan usaha.

Strategi keuangan yang efektif meliputi pengelolaan dan pengawasan catatan-catatan keuangan, perencanaan, dan pengelolaan anggaran dalam rangka mencapai tujuan memaksimalkan keuntungan pemilik modal. Efektifitas pengelolaan keuangan akan sangat ditentukan oleh tujuan bisnis yang dimiliki oleh wirausaha pemula dalam dokumen rencana strategisnya. Jika tujuan bisnis adalah membangun skala usaha yang luas, meningkatkan market share dan jumlah konsumen, maka strategi keuangan dengan menetapkan *profit margin* yang tinggi, hanya menggunakan modal sendiri, dan memperbanyak asset tetap mungkin tidak akan cocok. (Renald Kasali, dll (2010: 165).

Untuk mendukung tujuan bisnis tersebut akan lebih tepat dibuat margin keuntungan yang tidak terlalu besar sehingga harga cukup kompetitif. Digunakan utang karena keterbatasan pendanaan modal sendiri, dan menggunakan asset tetap melalui fasilitas sewa, bukan dimiliki sendiri, untuk meminimalkan modal kerja yang dibutuhkan. (Modul Shell Live Wire, 2007: 54).

Untuk melakukan pengelolaan keuangan secara efektif, dapat digunakan neraca (*balance sheet*), laporan laba rugi dan laporan aliran kas (*cas flow statements*). Neraca atau juga yang dikenal sebagai pernyataan kekayaan bersih, adalah bentuk laporan yang menjelaskan nilai semua asset yang kita miliki (sisa aktiva) dan nilai semua kewajiban yang kita miliki dan besarnya modal sendiri (sisi pasiva). Dari neraca tersebut, terlihat beberapa besar nilai yang berhasil ditambahkan dari modal yang disetor.

Sementara itu, laporan laba rugi merupakan laporan yang menunjukkan kinerja pengakumulasian laba dalam kurun waktu tertentu. Nilai laba diperoleh dari pengurangan jumlah pendapatan yang dihasilkan dengan biaya-biaya yang dibutuhkan. Berikut akan dilihat contoh laporan keuangan.

Tabel. 1

Contoh Laporan Neraca

Per 31 Desember 200x			
AKTIVA		PASIVA	
Kas	Rp. 10.000	Utang dagang	Rp. 70.000
Piutang	Rp. 25.000	Utang lembaga ke-uangan	Rp. 30.000
Persediaan	Rp. 65.000	Modal Sendiri	Rp. 400.000
Peralatan	Rp. 100.000		
Kendaraan	Rp. 300.000		
<b>Total Aktiva</b>	<b>Rp. 500.000</b>	<b>Total Pasiva</b>	<b>Rp. 500.000</b>

**Tabel. 2**  
**Contoh Laporan Laba Rugi**

Penjualan Bersih		Rp. 500.000
(-) Harga Pokok Produksi	Rp. 200.000	
(-) Biaya Administrasi dan <i>Overhead</i>	Rp. 80.000	
		(Rp. 280.000)
<b>Lab Kotor Sebelum Depresiasi, Bunga dan Pajak</b>		<b>Rp. 220.000</b>
(-) Depresiasi		(Rp. 40.000)
<b>Lab Kotor Sebelum Bunga dan Pajak</b>		<b>Rp. 180.000</b>
(-) Bunga		(Rp. 5.000)
<b>Lab Kotor Sebelum Pajak</b>		<b>Rp. 175.000</b>
(-) Pajak		(Rp. 26.250)
<b>Lab Bersih</b>		<b>Rp. 148.750</b>

Selanjutnya laporan aliran kas adalah laporan yang merangkum kondisi kas, baik aliran kas masuk maupun aliran kas keluar pada suatu rentang waktu tertentu (mingguan, bulanan, atau tahunan). Laporan aliran kas ini memberikan informasi terkait dengan perilaku penerimaan dan pengeluaran usaha.

Tidak seperti laporan neraca yang menggunakan dasar *accrual (accrual base)*, laporan aliran kas menggunakan dasar kas (*chas base*) sehingga pos-pos seperti depresiasi, amortisasi dan *accruals* tidak akan dimasukkan dalam laporan ini.

**Contoh Laporan Aliran Kas**  
**Untuk Periode Berakhir 31 Desember 200x**

A. Saldo Kas Awal	Rp 10.000
B. (+) Aliran Kas dari Kegiatan Operasi	Rp 40.000
1. (+) Kas Masuk (dari kegiatan: produksi, penjualan, pengiriman, pembelian dsb)	Rp 100.000
2. (-) Kas Keluar (dari kegiatan: produksi, penjualan, pengiriman, pembelian, pemasaran dsb)	Rp (60.000)
C. (-) Aliran Kas dari Kegiatan Investasi	Rp (25.000)
1. (+) Kas Masuk dari hasil investasi	Rp 25.000
2. (-) Kas Keluar untuk investasi (mis: beli tanah, gedung dsb)	Rp 50.000

D. (+) Aliran Kas dari Kegiatan Pendanaan	Rp 5.000
1. (+) Kas masuk (mis: utang baru, penyertaan modal baru)	Rp 20.000
2. (-) Kas keluar (mis: pembayaran jasa, pembayaran deviden)	Rp (15.000)
E. Saldo Kas Akhir	Rp 10.000
F. Surplus (defisit) Kas Bersih	<b>Rp 20.000</b>

Dalam setiap usaha, kadang kala kita perlu tahu juga tentang anggaran (*budget*). Anggaran menjelaskan kondisi keuangan saat ini, sekaligus memberikan arahan untuk mencapai tujuan-tujuan keuangan tertentu.

Dalam konteks keuangan sederhana, kelayakan suatu usaha adalah ketika terjadi kondisi dimana hasil yang diperoleh lebih besar dari dana yang diinvestasikan. Semakin besar kelebihan dari dana yang diinvestasikan akan semakin menguntungkan investasi dalam usaha tersebut. Secara matematis, investasi yang menguntungkan tersebut dapat diilustrasikan sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Keuntungan} &= \text{Pendapatan} - \text{Total Biaya} \\ &= (\text{Jumlah barang terjual} \times \text{Harga}) - \text{Total Biaya} \end{aligned}$$

## E. Mengembangkan Usaha

Usaha yang telah ada dan berjalan dengan baik perlu untuk dipikirkan bagaimana caranya usaha yang telah ada ini bisa berkembang dengan lebih baik lagi agar usaha tersebut menjadi lebih besar dan di kenal konsumen untuk jangka waktu yang panjang bahkan dapat bertahan sampai berapa keturunan yang akan datang seperti usaha-usaha yang telah sukses hingga ratusan tahun menguasai pasar.

Banyak trik dan strategi yang digunakan masing-masing pengusaha dalam mengembangkan bisnis mereka, seperti perlunya mengembangkan usaha melalui strategi pemasaran. Walaupun dalam mengembangkan usaha yang dibuat hanya bermodal kecil/terbatas. Adapun langkah - langkah mengembangkan suatu usaha antara lain:

### a. Jeli melihat pasar

Dalam hal ini, kebanyakan konsumen lebih memilih dan membeli produk yang tengah tren meskipun dalam kualitas produknya nomor 2 daripada kualitas produk nomor 1 tapi produknya ketinggalan zaman (dalam bidang garmen/usaha pakaian). Seandainya dalam bidang makanan, konsumen lebih membeli produk yang mempunyai kualitas, mutu, dan bergizi serta rasa yang enak.

Seorang pengusaha harus tahu apa yang sedang diinginkan konsumen, jadi dalam memasarkan produk harus dilihat apa yang sedang diperlukan oleh pasar atau konsumen sesuai dengan keadaan dan perkembangan zaman. Jika membuat

produk bukan berdasarkan apa yang diinginkan konsumen maka produk yang kita tawarkan belum tentu diminati oleh konsumen karena bukan yang mereka inginkan.

### **b. Menjalin komunikasi dengan orang lain**

Maksudnya agar tidak ketinggalan informasi diperlukan mata-mata dalam menjalankan usaha, tentunya mata-mata dalam arti positif yaitu orang yang bertugas mengumpulkan informasi untuk mendukung kemajuan usahanya. Memperluas jaringan komunikasi sangatlah penting selain mempermudah mendapatkan informasi juga dapat memperluas daerah pemasaran.

Semakin banyak mitra maka akan semakin banyak informasi pasar yang didapatkan seorang pengusaha. Dan semakin banyak informasi akan menambah wawasan untuk pengembangan bisnis. Dengan seorang pengusaha menjalin kerjasama dengan orang lain atau pengusaha lain bisa jadi akan menambah motivasi karena melihat kesuksesan pengusaha lain dan dapat belajar dari kesuksesan dan kegagalan teman usaha. Selain itu dengan banyaknya teman yang satu profesi dapat membantu kita suatu waktu usaha yang digeluti mengalami kemunduran atau jalan ditempat tanpa perkembangan.

### **c. Berani berinvestasi**

Sebagai pemula dalam usaha dengan dana/modal yang terbatas, diharapkan untuk berani menjual asset sendiri yang dapat menghasilkan uang untuk berinvestasi ataupun berusaha mengkredit uang dengan orang lain dengan syarat harus adanya pertanggungjawaban untuk melunasinya.

Hutang sekalipun jika dikelola dengan baik dan manajemen yang tepat akan menambah keuntungan usaha. Karena tidak jarang pengusaha yang akan mengembangkan usahanya menempuh jalan hutang ke lembaga keuangan bank dan dalam beberapa waktu mereka telah dapat mengembalikan pinjaman dan usaha yang mereka jalani telah berkembang karena semakin banyak modal yang ditanamkan maka akan semakin banyak keuntungan yang didapatkan jika usaha tersebut dijalankan dengan perencanaan matang dan dengan sungguh-sungguh.

### **d. Fokus dalam usahanya**

Kelemahan dari para wirausahawan selama ini adalah tidak mampu mengelola kesuksesan yang telah dicapai dengan melakukan tindakan yang tidak terkendali. Sebagai contoh, beberapa pengusaha garmen tergiur keuntungan sesaat dari bisnis valas saat krisis moneter 1998, akhirnya mereka mencoba berbisnis valas sedangkan bisnis garmennya terbengkalai. Sementara bisnis valasnya merugi akibat ketiadaan pengalaman bisnis financial, maka pengusaha tersebut gulung tikar.

Bagian ini telah dibahas diatas dimana seorang pengusaha perlu ketekunan dan keuletan dalam menjalankan usaha. Fokus dengan satu usaha sebelum usaha

tersebut berkembang dengan baik. Lain halnya jika usaha yang ditekuni sudah berkembang maka seorang pengusaha bisa berpindah untuk mengembangkan usaha lain dengan tidak mengabaikan usaha yang telah berkembang tersebut. Jadi perlu kefokuskan dalam mengurus sebuah usaha.

#### **e. Promosi**

Promosi merupakan bagian dari pemasaran. Pemasaran (bahasa Inggris: *marketing*) adalah proses penyusunan komunikasi terpadu yang bertujuan untuk memberikan informasi mengenai barang atau jasa dalam kaitannya dengan memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia.

Pemasaran dimulai dengan pemenuhan kebutuhan manusia yang kemudian bertumbuh menjadi keinginan manusia. Contohnya, seorang manusia membutuhkan air dalam memenuhi kebutuhan dahaganya. Jika ada segelas air maka kebutuhan dahaganya akan terpenuhi. Namun manusia tidak hanya ingin memenuhi kebutuhannya namun juga ingin memenuhi keinginannya yaitu misalnya segelas air merek Aqua yang bersih dan mudah dibawa. Maka manusia ini memilih Aqua botol yang sesuai dengan kebutuhan dalam dahaga dan sesuai dengan keinginannya yang juga mudah dibawa.

Proses dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan manusia inilah yang menjadi konsep pemasaran. Mulai dari pemenuhan produk (*product*), penetapan harga (*price*), pengiriman barang (*place*), dan mempromosikan barang (*promotion*). Seseorang yang bekerja dibidang pemasaran disebut pemasar. Pemasar ini sebaiknya memiliki pengetahuan dalam konsep dan prinsip pemasaran agar kegiatan pemasaran dapat tercapai sesuai dengan kebutuhan dan keinginan manusia terutama pihak konsumen yang dituju.

Dengan adanya promosi, masyarakat dapat mengenal produk yang ditawarkan. Sehingga konsumen dapat tertarik membeli produk yang telah dibuat. Para wirausahawan dapat mengambil alternatifnya yakni, dengan mengikuti bazaar, karena bazaar adalah sarana promosi yang murah dan dapat dijadikan momen untuk mengambil keuntungan. Setelah itu baru mempersiapkan brosur ataupun spanduk atau sarana promosi lainnya.

Pengusaha juga dapat memilih tempat yang strategis. Dan dalam hal memproduksi barang dan penamaan tempat (toko) perlu adanya keunikan. Karena dengan keunikan suatu barang, maka kemungkinan banyak konsumen yang mencari, dan semakin besar peluang untuk mendapatkan keuntungan besar, dalam hal ini juga dapat memberikan nilai tambah didalam penjualan produk ataupun memberikan nilai diskon apabila pembelian banyak.

## f. Waralaba

Pertimbangan terakhir untuk mengembangkan bisnis yakni dengan jalan Waralabalisasi atau peluang bisnis ataupun distribusi wholesale. Waralaba (Inggris: Franchising; Prancis: Franchise) untuk kejujuran atau kebebasan adalah hak-hak untuk menjual suatu produk atau jasa maupun layanan. Sedangkan menurut versi pemerintah Indonesia, yang dimaksud dengan waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak memanfaatkan dan atau menggunakan hak dari kekayaan intelektual (HAKI) atau pertemuan dari ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan jasa.

Sedangkan menurut *Asosiasi Franchise Indonesia*, yang dimaksud dengan Waralaba ialah suatu sistem pendistribusian barang atau jasa kepada pelanggan akhir, dimana pemilik merek (*franchisor*) memberikan hak kepada individu atau perusahaan untuk melaksanakan bisnis dengan merek, nama, sistem, prosedur dan cara-cara yang telah ditetapkan sebelumnya dalam jangka waktu tertentu meliputi area tertentu.

Usaha yang telah matang dapat dikembangkan dengan mewaralabakan bisnisnya menjadi lebih luas bahkan sampai ke berbagai daerah dengan ratusan gerai. Perjanjian Waralaba (*Franchise Agreement*) adalah perjanjian yang mengikat pemberi dan penerima waralaba. Perjanjian ini adalah perjanjian yang seringkali dikaitkan dengan sejumlah perjanjian tambahan lain, misalnya perjanjian retail suatu produk, perjanjian untuk memasok komponen, perjanjian iklan dan sebagainya. Perjanjian harus diadakan secara tertulis, dan di Indonesia di buat dalam bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku hukum Indonesia.

Pemegang utama lisensi waralaba berhak untuk mengoperasikan waralaba tersebut di suatu wilayah yang luas cakupannya (misalnya di Indonesia). Umumnya, dimungkinkan membuka dan mengoperasikan gerai-gerai waralaba di daerah tersebut sebelum mulai menunjuk penerima waralaba lain sebagai sub-kontraktor (*sub-franchisees*). Di Asia, pemegang utama lisensi waralaba ini seringkali datang dari kalangan bisnis domestik yang memiliki koneksi politik yang baik dengan penguasa dan berpengalaman dalam menjalankan bisnis skala besar dengan dukungan modal yang kuat.

## F. Kesimpulan

Majunya Negara-negara luar khususnya Negara-negara Asia lainnya karena mereka memiliki lebih dari 2% wirausaha dari total jumlah penduduk mereka, baik dalam usaha kecil, menengah maupun besar. Indonesia saat ini belum mencapai angka

2% wirausaha dari total jumlah penduduk. Oleh karena itu Indonesia perlu menggiatkan atau mendorong pertumbuhan jumlah wirausaha untuk masa yang akan datang. Dengan meningkatkan pengetahuan dan praktek di bidang usaha.

Dalam menjalankan sebuah usaha perlu pengetahuan yang berkaitan dengan wirausaha itu sendiri. Salah satu faktor penting dalam sebuah usaha yang baru dirintis adalah mengelola keuangan usahanya. Dalam mengelola keuangan usaha tidak lepas dari pencatatan-pencatatan atas transaksi yang terjadi selama masa berjalannya usaha. Dari transaksi tersebut akan dilakukan penjurnalan dan seterusnya yang terjadi dalam siklus akuntansi. Jadi mau tidak mau seorang usaha harus mempelajari pencatatan laporan keuangan sebuah usaha.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Buchari Alma, (2013). *Kewirausahaan*. Bandung: AlfaBeta.
- M. Iqbal Dawami, (2013). *Saatnya Menjadi Pengusaha*. Jakarta: Kompas Gramedia.
- M. Ma'ruf Abdullah, (2013). *Wirausaha Berbasis Syariah*. Yogyakarta: Aswaja Pressindo.
- Renald Kasali, dll (2010). *Modul Kewirausahaan*. Jakarta: PT. Mizan Publika.
- Shell Live Wire, (2007). *Panduan Memulai Bisnis Bagi Wirausaha Muda Pemula*.
- Soeharto Prawirokusumo, (2010). *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Yogyakarta: BPFE.
- Yusuf Qardhawi, (2007). *Manajemen Waktu Seorang Muslim*. Surakarta: Ziyad Book.