



**PROSIDING
PELATIHAN PENGELOLAAN KEUANGAN MIKRO
DAN PENGELOLAAN DANA BERGULIR
Desa Dudepo, 7 – 8 April 2010
&
PELATIHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL
Desa Duminanga, 10 – 11 April 2010
Kabupaten Bolaang Mongondow Selatan
Propinsi Sulawesi Utara**

Program Teluk Tomini – Tomini Bay Sustainable Coastal
Livelihoods and Management (SUSCLAM) Gorontalo



**Oleh Tri Ananda
Mei 2010**

PROSIDING

PELATIHAN PENGELOLAAN KEUANGAN MIKRO

DAN PENGELOLAAN DANA BERGULIR

Desa Dudepo, 7 – 8 April 2010

&

PELATIHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL

Desa Duminanga, 10 – 11 April 2010

Kabupaten Bolaang Mongondow Selatan

Propinsi Sulawesi Utara

Oleh : Tri Ananda

Program Teluk Tomini
SUSCLAM Program
Gorontalo
Mei 2010

**Pelatihan Pengelolaan Keuangan Mikro dan Pengelolaan Dana Bergulir, Dudepo,
7 - 8 April 2010 dan Pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil, Duminanga, 10 - 11 April 2010,
Kabupaten Bolaang Mongondow Selatan, Propinsi Sulawesi Utara**

Penyusun: Tri Ananda
Publikasi: Program Teluk Tomini (SUSCLAM)
Jl. Makassar No.40
Dulalowo, Kota Gorontalo 96128
Telephone (fax): 0435-830945
www.teluktomini.org

Pelatihan ini terselenggara berkat dukungan dari Program Teluk Tomini atau SUSCLAM (Tomini Bay Sustainable Coastal and Livelihoods Management). Program SUSCLAM membantu para pihak di Teluk Tomini membangun kerjasama dalam pengelolaan sumberdaya laut dan pesisir secara berkelanjutan dalam upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat pesisir, laki-laki dan perempuan.

Program Teluk Tomini (SUSCLAM) adalah program dana bantuan (hibah) selama 5 tahun (2007-2012) dari pemerintah Kanada melalui CIDA (Canadian International Development Agency), dan dilaksanakan oleh IUCN (International Union for Conservation of Nature and Natural Resources) Kantor Regional Asia bekerja sama dengan mitra di Kanada, Lestari Sustainable Development Inc., dan mitra di Indonesia, Wetlands International Indonesia Programme. Mitra kerja di Gorontalo adalah Perkumpulan JAPESDA (Jaringan Advokasi Pengelola Sumberdaya Alam) dan di Parigi Moutong, Yayasan Yasalu (Yayasan Pusaka Uwelutu).

Pandangan dan pendapat dari penyusun dan peserta pelatihan yang ditampilkan disini tidak menggambarkan pandangan dan pendapat Program SUSCLAM.

DAFTAR ISI

Daftar isi.....	iv
Daftar Lampiran.....	v
Daftar Singkatan.....	vi
I. Pendahuluan	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Tujuan Kegiatan.....	1
C. Materi	2
D. Metode	4
E. Waktu dan Tempat Pelatihan	5
F. Fasilitator	5
G. Peserta Pelatihan.....	5
II. Alur dan Proses Pelatihan	7
A. Alur Pelatihan	7
B. Proses Pelatihan Pengelolaan Keuangan Mikro	8
B.1. Pembukaan	8
B.2. Konsep Dasar Lembaga Ekonomi Masyarakat.....	9
B.3. Pemupukan dan Pendayagunaan Permodalan	11
B.4. Pengelolaan Dana Bergulir	15
B.5. Pengelolaan Administrasi Keuangan	21
B.6. Penutupan	32
C. Proses Pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil.....	33
C.1. Pembukaan	33
C.2. Usaha Produktif dalam Kelompok	34
C.3. Motivasi Usaha	36
C.4. Pinjaman atau Kredit dalam Usaha	40
C.5. Perhitungan atau Kalkulasi Usaha	42
C.6. Diskusi dan Penutupan	48
III. Hasil Monitoring Pelatihan	50
IV. Rekomendasi Pelatihan	52
V. Penutup	53
VI. Lampiran-Lampiran	54

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Handout Materi Pengelolaan Keuangan Mikro dan
Pengelolaan Dana Bergulir

Lampiran 2 : Handout Materi Pengelolaan Usaha Kecil

Lampiran 3 : Format-Format Pembukuan Keuangan

DAFTAR SINGKATAN

AD/ART	: Anggaran Dasar/Anggaran Rumah Tangga
BEP	: <i>Break Event Point</i>
BUMDES	: <i>Badan Usaha Milik Desa</i>
BPR	: <i>Bank Perkreditan Rakyat</i>
BUMN	: <i>Badan Usaha Milik Nelayan</i>
BRI	: <i>Bank Rakyat Indonesia</i>
CIDA	: <i>Canadian International Development Agency</i>
CU	: <i>Credit Union</i>
CV	: <i>Commanditer Vennootschap</i>
ISHOMA	: <i>Istirahat sholat dan Makan</i>
IUCN	: <i>International Union for Conservation of Nature</i>
KUD	: <i>Koperasi Usaha Daerah</i>
KSP	: <i>Koperasi Simpan Pinjam</i>
KSU	: <i>Koperasi Serba Usaha</i>
LEM	: <i>Lembaga Ekonomi Mikro</i>
LSM	: <i>Lembaga Swadaya Masyarakat</i>
MoU	: <i>Memorandum Of Understanding</i>
SHU	: <i>Sisa Hasil Usaha</i>
SPP	: <i>Simpan Pinjam Perempuan</i>
PNPM	: <i>Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat</i>
SUSCLAM	: <i>Sustainable Coastal Livelihoods And Management</i>
TPI	: <i>Tempat Pelelangan Ikan</i>
TPP	: <i>Titik Pulang Pokok</i>
UD	: <i>Usaha Dagang</i>
UPK	: <i>Unit Pengelola Keuangan</i>
UKM	: <i>Usaha Kecil Menengah</i>
WITA	: <i>Waktu Indonesia Tengah</i>

A. LATAR BELAKANG

Program Teluk Tomini (SUSCLAM) di Bolaang Mongondow Selatan telah membantu masyarakat dalam menyusun perencanaan desa di desa Dudepo dan Duminanga. Saat ini program telah memasuki tahapan implementasi dari rencana kerja yang disusun bersama masyarakat. Salah satu rencana kerja yang mulai dilaksanakan adalah pemberdayaan ekonomi masyarakat di Desa Dudepo dan Desa Duminanga. Kegiatan pemberdayaan ekonomi yang akan dilaksanakan adalah: pembentukan dan penguatan Badan Usaha Milik Nelayan (BUMN), pengadaan fasilitas alat tangkap, pengelolaan dana dan bantuan bergulir serta pengembangan usaha-usaha ekonomi masyarakat.

Sebagai persiapan sosial untuk mendukung pelaksanaan rencana-rencana tersebut, Fasilitator SUSCLAM di Bolaang Mongondow bermaksud mengadakan kegiatan pelatihan, baik pelatihan-pelatihan untuk penguatan BUMN maupun pelatihan teknis seperti: pelatihan kerajinan bamboo, pelatihan teknik penangkapan ikan tuna dan sebagainya. Pelatihan-pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, perubahan perilaku dan pola pikir, yang pada akhirnya memberikan dampak pada perkembangan lembaga ekonomi masyarakat dan usaha-usaha masyarakat.

Untuk peningkatan kapasitas lembaga BUMN dalam pengelolaan keuangan mikro dan peningkatan kapasitas masyarakat dalam pengelolaan usahanya, Fasilitator SUSCLAM di Bolaang Mongondow Selatan dan Manajemen SUSCLAM telah merencanakan kegiatan **Pelatihan Pengelolaan Keuangan Mikro dan Pengelolaan Dana Bergulir dan Pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil**.

B. TUJUAN

B.1. Tujuan Umum

Pelatihan Pengelolaan Keuangan Mikro

Meningkatnya kemampuan peserta (Pengurus Badan Usaha Milik Nelayan/BUMN) dari Desa Dudepo dan Desa Duminanga dalam mengelola dan mengembangkan keuangan mikro dan dana bergulir.

Pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil

Meningkatnya kemampuan peserta (nelayan calon penerima fasilitas sarana tangkap/katinting dan Pengurus BUMN) dari Desa Dudepo dan Desa Duminanga dalam pemanfaatan kredit untuk membangun dan mengembangkan usaha-usaha kecil

B.2. Tujuan Khusus

Pelatihan Pengelolaan Keuangan Mikro

1. Peserta memahami bentuk-bentuk lembaga ekonomi di masyarakat.
2. Peserta memahami konsep dasar keuangan mikro dan pengelolaan dana bergulir.
3. Peserta memahami cara-cara pemupukan dan pendayagunaan permodalan di kelompok, koperasi maupun lembaga ekonomi lainnya.
4. Peserta memahami prinsip-prinsip dan proses pengelolaan dana bergulir berkaitan dengan pengelolaan dana/kredit hijau.
5. Peserta memahami dan mampu mengelola administrasi keuangan dalam pengelolaan kelompok/koperasi simpan-pinjam.

Pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil

1. Peserta memahami prinsip-prinsip dan model-model pengembangan usaha produktif dalam kelompok
2. Peserta memperoleh dorongan/motivasi untuk mengembangkan usahanya
3. Peserta memahami teknik kalkulasi usaha
4. Peserta memahami teknik pengelolaan pemasaran usaha

C. MATERI

PELATIHAN PENGELOLAAN KEUANGAN MIKRO

Agar tujuan yang diharapkan dalam Pelatihan Pengelolaan Keuangan Mikro dapat tercapai, ada beberapa modul yang perlu dibahas dalam kegiatan pelatihan ini, yaitu:

1. Modul 1. Konsep Dasar Lembaga Ekonomi Masyarakat.
2. Modul 2. Pemupukan dan Pendayagunaan Permodalan Lembaga Ekonomi.
3. Modul 3. Pengelolaan Dana Bergulir
4. Modul 4. Administrasi Keuangan Lembaga Ekonomi Masyarakat

Modul 1. Konsep Dasar Lembaga Ekonomi Masyarakat

Modul ini membahas tentang lembaga-lembaga ekonomi yang ada di masyarakat: sistem/konsep dasarnya, organisasinya, basis pelayanannya dan fokus pembinaannya. Pembahasan materi ini pada hari ke-I sesi-1 Rabu, 7 April 2010 yang memerlukan waktu untuk pembahasan materi ini adalah 2 jam efektif. Pembahasan materi ini dan materi selanjutnya difasilitasi oleh Mc. Tri Ananda selaku Livelihood Advisor Program SUSCLAM.

Modul 2. Pemupukan dan Pendayagunaan Permodalan Lembaga Ekonomi

Modul ini membahas tentang Arti Penting Pemupukan Permodalan, Sumber-Sumber Permodalan, Cara Pemupukan dan Pendayagunaan Permodalan. Selain itu dibahas juga tentang prinsip tabungan dan pinjaman. Pembahasan materi ini dilakukan pada hari ke-I sesi 2 – 4 Rabu, 7 April 2010 dan memerlukan waktu untuk pembahasan materi ini adalah 4 jam efektif.

Modul 3. Pengelolaan Dana Bergulir

Modul ini membahas tentang Pengertian Dana Bergulir, Tujuan Dana Bergulir, Alur Proses Pengelolaan Dana Bergulir. Selain itu dibahas secara khusus tentang Pengelolaan Dana Bergulir yang meliputi: bunga pinjaman, jangka waktu pinjaman, biaya provisi dan administrasi, tenggang waktu pinjaman, alternatif jaminan dan kompensasi pinjaman bagi pemeliharaan lingkungan. Pembahasan materi ini dilaksanakan pada hari ke-II sesi 1, Kamis 8 April 2010 dan memerlukan waktu 2 jam efektif.

Modul 4. Administrasi Keuangan Lembaga Ekonomi Masyarakat

Modul ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas peserta dalam melakukan pembukuan keuangan dengan menitik-beratkan administrasi keuangan pengelolaan simpan-pinjam. Pembahasan modul ini mendapatkan porsi waktu cukup banyak adalah 5 jam efektif pada hari ke-II sesi 2 – 4 Kamis 8 April 2010. Adapun tekanan pokok bahasan yang disampaikan dalam modul ini adalah:

1. Pengertian Administrasi Keuangan

Peserta didorong untuk memahami arti penting administrasi/pembukuan dalam lembaga ekonomi masyarakat. Peserta juga diharap mengerti secara jelas Arti Administrasi Organisasi dan Keuangan serta diperkenalkan berbagai macam bentuk buku-buku administrasi organisasi dan keuangan.

2. Prinsip Dasar Akuntansi

Dalam materi ini peserta diperkenalkan tentang Prinsip Dasar dan Rumus Akuntansi sebagai dasar melakukan pembukuan keuangan lembaga ekonomi masyarakat. Peserta didorong untuk mampu membedakan konsep harta, modal dan hutang. Peserta diperkenalkan tentang pengertian Pasiva (Sumber Dana/Harta) dan Aktiva (Penggunaan dan Penempatan Dana/Harta).

3. Proses Administrasi Keuangan

Peserta diperkenalkan proses pembukuan keuangan dari mulai penyusunan Neraca Awal, Buku Kas Harian, Buku Simpan Pinjam, Buku Rekapitulasi Simpan-Pinjam, Klat Pemasukan dan Pengeluaran, Buku Rekapitulasi Kas, Neraca Lajur sampai dengan Laporan Keuangan (Neraca dan Rugi/Laba).

4. Penyusunan Administrasi Keuangan

Peserta diperkenalkan tentang buku-buku administrasi keuangan dan cara-cara penyusunannya sesuai proses administrasi keuangan. Dalam pembahasannya, peserta diajak mengerjakan soal-soal/kasus-kasus pembukuan keuangan yang sederhana dan berurutan sehingga mudah dipahami dan dikerjakannya. Meskipun kasusnya sederhana tetapi mampu mendorong peserta menemukan prinsip-prinsip dasarnya, sehingga diharapkan dapat mengerjakan kasus-kasus pembukuan yang berbeda saat mereka melakukan pembukuan keuangan masing-masing lembaganya.

PELATIHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL

Agar tujuan yang diharapkan dalam Pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil dapat tercapai, ada beberapa modul yang perlu dibahas dalam kegiatan pelatihan ini, yaitu:

1. Modul 1: Usaha Produktif dalam Kelompok
2. Modul 2: Motivasi Berusaha
3. Modul 3: Kalkulasi Usaha
4. Modul 4: Pemasaran Usaha

Modul 1: Usaha Produktif dalam Kelompok

Modul ini bertujuan agar peserta memahami prinsip dan model pengembangan usaha produktif. Untuk mencapai tujuan tersebut modul ini membahas Prinsip Pengembangan Usaha Produktif dan Model Pengembangan Usaha Produktif dalam Kelompok. Pembahasan materi ini dibahas pada hari-I Sabtu 10 April 2010 sesi 1 – 2 dengan waktu pembahasan 3 jam efektif. Metode yang digunakan selain ceramah dan sumbang-saran, digunakan juga metode permainan dengan media permainan "Menang Sebanyak Mungkin".

Modul 2: Motivasi Berusaha

Modul ini bertujuan agar peserta memperoleh motivasi mengembangkan usahanya. Dalam modul ini dibahas materi-materi: Mengembangkan Usaha untuk Membangun Asset dan Kredit Merupakan Darah Usaha. Materi-materi ini dibahas pada hari-I Sabtu 10 April 2010 sesi 3 – 4 dengan waktu pembahasan 4 jam efektif. Untuk membahas materi ini juga digunakan metode permainan mediana "Kapal Tenggelam" dan "Identifikasi Kelas Masyarakat".

Modul 3: Kalkulasi Usaha

Modul ini bertujuan agar peserta memahami dan mampu melakukan kalkulasi usaha. Materi-materi yang dibahas dalam modul ini adalah: kalkulasi skala usaha (BEP/Titik Pulang Pokok), kalkulasi laba/rugi usaha, kalkulasi modal usaha. Materi ini dibahas pada hari-II Minggu 11 April 2010 sesi 1 – 3 dengan waktu pembahasan 6 jam efektif. Untuk membahas materi-materi ini, fasilitator menggunakan metode studi kasus sesuai kasus-kasus usaha yang ada/dimiliki peserta pelatihan.

Modul 4: Pemasaran Usaha

Modul ini bertujuan agar peserta memahami teknik pengelolaan pemasaran terutama bagaimana mampu memuaskan pelanggan dan menjaga hubungan jangka panjang yang menguntungkan kedua belah pihak. Materi-materi yang dibahas: Perbedaan Pemasaran dan Penjualan, Liputan Pemasaran, Kunci Sukses Pemasaran, Siapa Konsumen?. Materi-materi dibahas pada hari-II Minggu 11 April 2010 sesi 4 dengan waktu pembahasan 2 jam efektif.

D. METODE

Mengingat warga belajar terdiri dari orang-orang dewasa yang telah memiliki sejumlah pengalaman tertentu, maka metode penyampaian materi yang digunakan adalah metode Pendidikan Orang Dewasa atau metode *Andragogy*. Adapun tujuannya adalah agar peserta dapat mengembangkan kemampuannya, memperkaya pengetahuannya, meningkatkan kualifikasi teknis atau profesionalnya dan mengakibatkan perubahan pada sikap dan perilaku sesuai dengan

kebutuhan belajarnya. Peserta akan diajak memahami konsep maupun teknik dengan rupa-rupa permainan, sharing pengalaman dan praktek mengerjakan soal-soal/kasus.

E. WAKTU DAN TEMPAT PELATIHAN

Pelatihan Pengelolaan Keuangan Mikro diselenggarakan tanggal 7 – 8 April 2010. Waktu yang dibutuhkan untuk penyelenggaraan pelatihan ini adalah 2 hari efektif atau 16 jam efektif. Pelatihan diselenggarakan di Gedung TPI Desa Dudepo – Bolaang Mongondow Selatan.

Sementara, Pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil dilaksanakan tanggal 10 – 11 April 2010. Waktu yang dibutuhkan untuk penyelenggaraan pelatihan ini juga 2 hari efektif atau 16 jam efektif. Pelatihan diselenggarakan di Balai Desa, Desa Duminanga – Bolaang Mongondow Selatan.

F. FASILITATOR

Fasilitator yang memfasilitasi pelatihan pelatih ini adalah 1orang trainer/fasilitator dan dibantu oleh 2 orang co-fasilitator:

No	Nama	Posisi
1	Mc. M. Tri Ananda	Fasilitator/Livelihood Advisor Program SUSCLAM
2	Sugeng Sutrisno	Co-Fasilitator/Fasilitator Kabupaten Program SUSCLAM di Bolaang Mongondow Selatan
3	Yusman Hunowu	Co-Fasilitator/Fasilitator Desa Program SUSCLAM di Bolaang Mongondow Selatan

G. PESERTA PELATIHAN

Peserta yang telah mengikuti pelatihan ini berasal dari Desa Dudepo dan Desa Duminanga Kec.Bolaang Uki Kab. Bolaang Mongondow Selatan. Adapun jumlah peserta Pelatihan Pengelolaan Keuangan Mikro adalah 12 orang, terdiri dari 3 orang perempuan dan 9 orang laki-laki. Pesertanya adalah pengurus Badan Usaha Milik Nelayan (BUMN).

Sementara jumlah peserta Pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil adalah 22 orang, terdiri dari 4 orang perempuan dan 18 orang laki-laki. Pesertanya adalah pengurus Badan Usaha Milik Nelayan (BUMN) dan nelayan calon penerima fasilitas alat tangkap/katinting.

Berikut adalah gambaran peserta pelatihan:

G.1. Nama dan Posisi Peserta di Lembaga

Pelatihan Pengelolaan Keuangan Mikro

Nama Peserta	Posisi di Lembaga Ekonomi Masyarakat
Desa Dudepo Kec. Bolaang Uki	
1. Juanda Datudulong	Ketua
2. Benti Rahman	Sekretaris
3. Alan	Anggota
4. Darwin	Anggota
5. Pipin	Bendahara
6. Arman	Anggota
Desa Duminanga Kec. Bolaang Uki	
7. Mahmud	Ketua BUMN
8. Refly	Anggota
9. Nanang	Anggota
10. Ningsih Matulangi	Bendahara
11. Arto	Anggota
12. Surtini paputungan	Sekretaris

Pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil

Nama Peserta	Posisi di Lembaga Ekonomi Masyarakat
Desa Dudepo Kec. Bolaang Uki	
1. Juanda Datundugon	Ketua
2. Benti Rahman	Sekretaris
3. Alan	Anggota
4. Arman	Anggota
5. Ipi	Anggota
Desa Duminanga Kec. Bolaang Uki	
6. Mahmud Manggopa	Ketua
7. Surtini Paputungan	Sekretaris
8. Ningsih Paputungan	Bendahara
9. Nanang	Anggota
10. Refly	Anggota
11. Suharto	Anggota

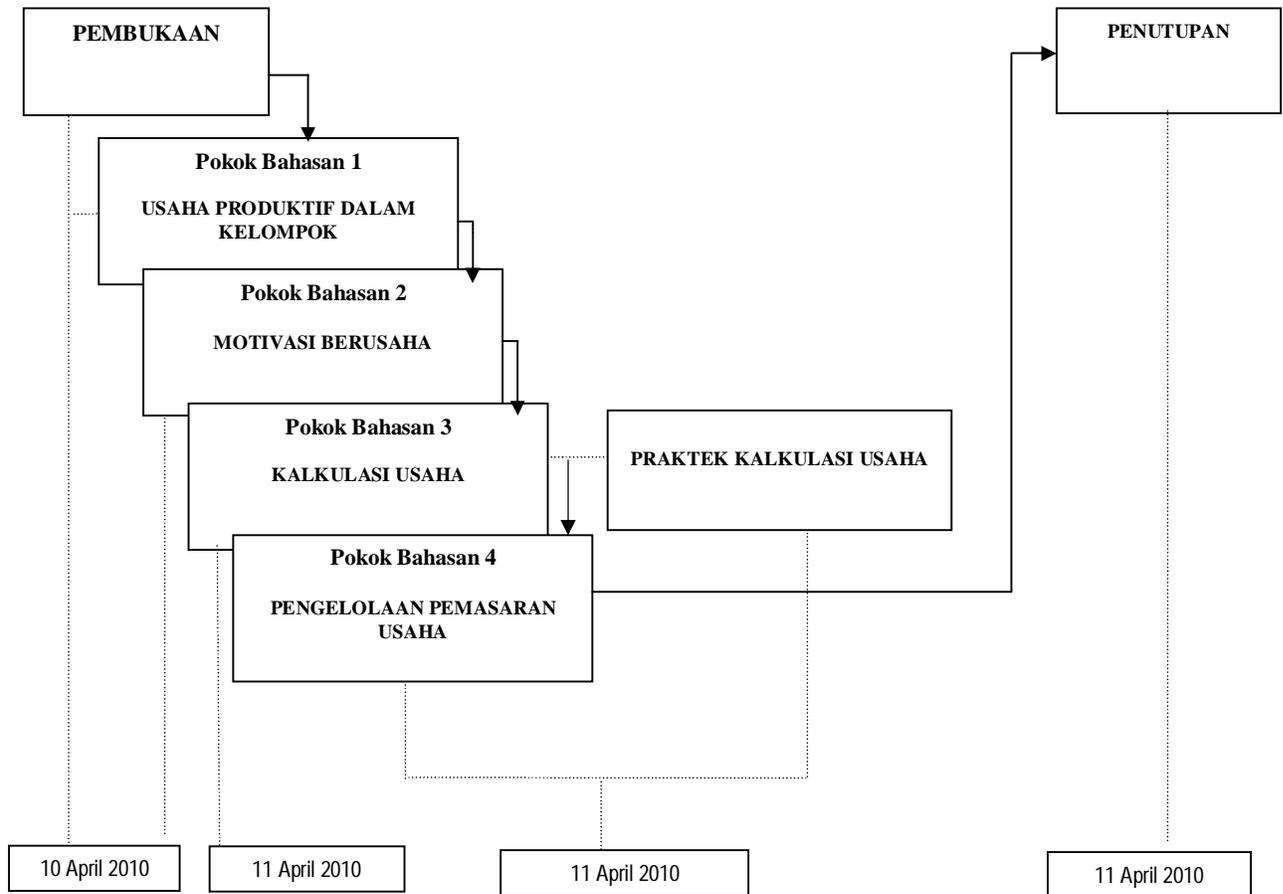
G.2. Jenis Kelamin Peserta

Pelatihan Pengelolaan Keuangan Mikro

Jenis Kelamin	Jumlah (Orang)	Persentase
Laki-laki	9	75%
Perempuan	3	25%
Total	12	100%

Pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil

Jenis Kelamin	Jumlah (Orang)	Persentase
Laki-laki	18	80%
Perempuan	4	20%
Total	22	100%



B. PROSES PELATIHAN PENGELOLAAN KEUANGAN MIKRO

B.1. Pembukaan

- Hari/Tgl : Rabu, 7 April 2010
- Waktu : 1 jam efektif (09.00 – 10.00 WITA)
- Out-put :
 1. Pembukaan pelatihan secara resmi.
 2. Suasana pelatihan yang kondusif dan mendukung metodologi andragogy yang digunakan dalam pelatihan.

■ Proses :

Sambutan dari Kepala Desa Dudepo Bp. Arudji yang menyatakan terima kasih karena Program SUSCLAM masih tetap mempunyai kegiatan di Desa Dudepo. Selain itu meminta kepada peserta untuk selalu berkoordinasi dengan pemerintahan desa dalam menjalankan kegiatan. Selanjutnya, Kepala Desa Dudepo membuka secara resmi Pelatihan Pengelolaan Keuangan Mikro dengan mengajak seluruh peserta mengucapkan “Bismillahirrahman nirrahiim”.

Sambutan berikutnya disampaikan oleh Bp. Sugeng Sutrisno selaku Fasilitator Kabupaten Program SUSCLAM di Bolaang Mongondow Selatan. Dalam sambutannya, Bp. Sugeng Sutrisno menyatakan bahwa Pelatihan Pengelolaan Keuangan Mikro merupakan bagian dari rangkaian

Program SUSCLAM yang terdiri dari Pengembangan Ekonomi dan Pengelolaan Sumber Daya Pesisir-Laut. Berkaitan dengan itu ada kebutuhan untuk mengelola dana dan bantuan agar bisa bergulir dan berkelanjutan.

Selanjutnya sesi diserahkan ke fasilitator (Tri Ananda) dan fasilitator mengajak peserta untuk menyepakati jadwal dan materi pelatihan selama 2 hari. Fasilitator menjelaskan tentang materi-materi pelatihan, yaitu: 1) Konsep Dasar Lembaga Ekonomi Masyarakat; 2) Pemupukan dan Pendayagunaan Permodalan; 3) Pengelolaan Dana Bergulir, dan 4) Administrasi Keuangan. Setelah berdiskusi akhirnya peserta menyepakati 4 materi tersebut dan jadwal pelatihan selama 2 hari yang setiap harinya dimulai jam 09.00 WITA sampai jam 16.00 WITA.

Sebelum masuk kepada materi, fasilitator juga menjelaskan bahwa dalam pelatihan ini bentuknya bukan guru-murid tetapi semua adalah sebagai warga belajar. Metode yang digunakan dalam pelatihan adalah Siklus Belajar Berdasarkan Pengalaman (**Learning Experiences Cycle**). Untuk itu, fasilitator meminta setiap warga belajar untuk tidak segan-segan mengungkapkan pengalaman dan pendapatnya.

B.2. Pokok Bahasan 1. Konsep Dasar Lembaga Ekonomi Masyarakat

- Hari/Tgl : Rabu, 7 April 2010
- Waktu : 2 jam efektif (10.30 – 12.30 WITA)
- Out-put : Peserta mengenal Lembaga Ekonomi yang ada di masyarakat.
- Proses :

Fasilitator mulai pembahasan materi ini dengan menanyakan kepada peserta: Apa lembaga ekonomi yang ada di masyarakat? Peserta memberikan jawaban: 1) koperasi; 2) SPP/simpan-pinjam perempuan; 3) KUD; 4) Arisan; 5) usaha. Selanjutnya, fasilitator menambahkan beberapa lembaga lainnya, seperti: BPR/Bank Perkreditan Rakyat, Bank Umum. Fasilitator melanjutkan dengan menanyakan kepada peserta di antara lembaga-lembaga ekonomi tersebut mana yang merupakan Lembaga Keuangan Mikro? Peserta memberikan jawaban bahwa yang masuk lembaga keuangan mikro: 1) koperasi; 2) KUD; 3) SPP; 4) usaha. Selanjutnya ditanyakan apa pengertian lembaga keuangan mikro? Peserta memberikan jawaban yang dimaksudkan lembaga keuangan mikro adalah:

1. Usaha yang modalnya kecil (Mahmud)
2. Lembaga yang memberikan jaminan modal usaha kepada usaha kecil (Juanda)
3. Lembaga keuangan yang dikelola oleh masyarakat secara langsung (Mahmud)

Fasilitator menegaskan bahwa yang dimaksud Lembaga Keuangan Mikro adalah lembaga yang mengelola pelayanan permodalan dan keuangan dalam skala kecil yang bisa diakses masyarakat secara mudah. Jadi usaha bukan merupakan lembaga keuangan mikro karena justru usaha yang memperoleh pelayanan permodalan. Dalam definisi lembaga keuangan mikro ada kalimat "bisa diakses masyarakat secara mudah" untuk membedakan dengan lembaga-lembaga keuangan lain (BPR atau BANK) yang juga memberikan pelayanan permodalan tetapi kadang-kadang masih susah diakses oleh masyarakat. Contoh: BRI bisa disebut lembaga keuangan mikro tetapi masyarakat masih susah mengaksesnya.

Dari diskusi peserta diperoleh kenyataan bahwa di masyarakat istilah koperasi sudah mengalami distorsi, koperasi digunakan untuk menyebut para pelembar uang/rentenir yang membungakan uang dengan sangat tinggi dan melakukan penagihan setiap hari. Koperasi dalam arti ini tidak mempunyai anggota. Untuk itu, fasilitator menegaskan bahwa sebenarnya ini tidak bisa disebut sebagai koperasi karena secara hukum koperasi mensyaratkan minimal anggota tetap 20 orang

anggota. Jadi ini lebih tepat disebut sebagai “rentenir” yang berbaju “koperasi” karena tidak punya anggota hanya punya modal.

Fasilitator selanjutnya mencoba menjelaskan beberapa lembaga keuangan mikro yang dibandingkan dengan usaha kecil:

KRITERIA	LEMBAGA KEUANGAN MIKRO			KREDIT MIKRO (Micro Credit)	UKM (Usaha Kecil & Mikro)
	Koperasi Kredit (Credit Union)	Koperasi Serba Usaha/KUD	Koperasi Simpan-Pinjam		
SISTEM/KONSEP	Menabung Dulu, Baru Pinjam	Menabung Dulu, Baru Pinjam	Menabung Dulu, Baru Pinjam	Pinjam Dulu, baru angsuran	Modal (Pinjam/Sendiri) baru laba/rugi
ORGANISASI	Kumpulan Orang modal swadaya	Kumpulan Orang modal swadaya modal pihak-III	Kumpulan Orang modal swadaya modal pihak-III	Kumpulan Modal	Kumpulan Modal
BASIS LAYANAN	ANGGOTA (kepentingan anggota)	ANGGOTA (kepentingan anggota)	ANGGOTA (kepentingan anggota)	NASABAH (kepentingan nasabah)	PEMILIK MODAL
BIDANG USAHA	Simpan-Pinjam	Simpan-Pinjam Usaha Sektor Riil	Simpan-Pinjam	Pinjaman	Usaha
FOKUS PEMBINAAN	Pendalaman konsep swadaya kemandirian & pendidikan menabung	Pendalaman konsep swadaya kemandirian & pendidikan menabung wirausaha	Pendalaman konsep swadaya kemandirian & pendidikan menabung	Pemanfaatan pinjaman untuk kegiatan usaha produktif	Ketrampilan usaha dan manajemen agar usaha efisien
KELEMAHAN/TANTANGAN	Kredit Macet	Kredit Macet Usaha Rugi	Kredit Macet	Kredit Macet Keberlanjutan kurang Tergantung pemodal	Usaha Rugi, keterbatasan modal, pengelolaan kurang profesional
KEKUATAN	Kekuasaan Tertinggi pada Rapat Anggota Tidak Tergantung modal dari luar Keberlanjutan	Kekuasaan Tertinggi pada Rapat Anggota Tidak terlalu tergantung modal dari luar	Kekuasaan Tertinggi pada Rapat Anggota Tidak terlalu tergantung modal dari luar	Bisa langsung memberikan pinjaman, mudah menjangkau masyarakat kurang mampu	Membuka peluang kerja

Selanjutnya fasilitator menegaskan bahwa pengurus BUMN bisa memilih bentuk lembaga yang akan dikelola, apakah: lembaga keuangan mikro (CU/KSP/KSU) atau lembaga kredit mikro?

Setelah coffee break, fasilitator memberikan kesempatan kepada peserta untuk bertanya: "Apa untung-rugi mengelola masing-masing lembaga?". Fasilitator memberikan jawaban dengan menjelaskan tantangan/kelemahan dan kekuatan masing-masing lembaga. Fasilitator mengulang pertanyaan: jika demikian lebih memilih mana untuk BUMN? Pak Mahmud mengungkapkan untuk Desa Duminanga memilih kredit mikro. Fasilitator menegaskan lembaga kredit mikro dalam perkembangannya bisa menjadi lembaga keuangan mikro yang memberikan layanan simpanan. Pak Juanda mengungkapkan untuk sementara Desa Dudepo memilih koperasi yang penting pengelolaannya sehingga bisa mengantisipasi kekurangannya.

Fasilitator selanjutnya menjelaskan tentang badan hukum dari lembaga-lembaga ekonomi yang ada: apabila bentuknya koperasi jelas Badan Hukum Koperasi, sementara untuk Lembaga Keuangan Mikro bisa mengacu pada Badan Hukum Koperasi atau Badan Hukum Perbankan sedangkan untuk Usaha Kecil dan Mikro bisa menggunakan Badan Hukum PT/CV/Firma/UD. Fasilitator menegaskan lebih baik lembaga berjalan dahulu baru kemudian diurus Badan Hukum-nya sebab dari pada sudah diurus Badan Hukum-nya tetapi kenyataannya lembaga tidak mempunyai kegiatan.

Fasilitator untuk menghubungkan dengan pembahasan materi berikutnya menjelaskan bahwa BUMN sebagai embrio lembaga ekonomi diharapkan bisa berkembang jangan sampai layu bahkan mati sebelum berkembang. Untuk itu sebagaimana layaknya tanaman yang untuk berkembang membutuhkan pupuk, maka BUMN agar bisa tumbuh dan berkembang juga memerlukan pupuk. Fasilitator menanyakan kepada peserta apa pupuk atau yang diperlukan BUMN agar bisa tumbuh dan berkembang dengan baik? Peserta memberikan jawaban: 1) manajemen/organisasi yang baik (manajemen terbuka/transparan, AD/ART, administrasi, kepengurusan, good governance, sumberdaya manusia); 2) permodalan; 3) jaringan kerja/networking; 4) akseptasi/diterima oleh masyarakat karena punya manfaat bagi masyarakat; 5) usaha/kegiatan. Dalam materi berikutnya, kita akan lebih fokus pada pembahasan permodalan dan administrasi keuangan.

B.3. Pokok Bahasan 2. Pemupukan dan Pendayagunaan Permodalan

- Hari/Tgl : Rabu, 7 April 2010
- Waktu : 4 jam efektif (12.00 – 16.00 WITA)
- Out-put : Peserta memahami prinsip-prinsip dalam pemupukan dan pendayagunaan permodalan dalam lembaga ekonomi masyarakat.
- Proses :

Pemupukan Permodalan

Untuk mengawali pembahasan materi pemupukan permodalan, fasilitator memberikan uang imajiner Rp 500 kepada setiap peserta. Fasilitator menanyakan uang Rp. 500 itu mau digunakan untuk apa? Selanjutnya, fasilitator membagi peserta menjadi 2 kelompok dengan anggota 6 orang dan meminta setiap kelompok untuk menggabungkan uang Rp 500 menjadi satu sehingga di masing-masing kelompok terkumpul uang Rp. 3.000 dan minta kelompok untuk mendiskusikan penggunaan uang tersebut. Setelah diskusi selesai, fasilitator meminta kelompok untuk menyebutkan penggunaan uang Rp.500 dan Rp. 3.000. Berdasarkan hasil jawaban masing-masing kelompok, fasilitator menegaskan bahwa uang Rp. 500 yang milik sendiri cenderung digunakan untuk kepentingan konsumtif/habis, sementara kumpulan uang Rp 3.000 yang milik bersama cenderung digunakan untuk kegiatan produktif/menghasilkan laba.

Berdasarkan penilaian tersebut bahwa rumah masih menjadi pilihan yang menarik bagi masyarakat untuk menabung. Artinya masyarakat masih enggan berhubungan dengan lembaga keuangan karena terikat oleh prosedur tertentu, masyarakat masih ingin lebih bebas mengelola uangnya.

Untuk keuntungan di bank besar tetapi masih dikurangi oleh biaya administrasi, sehingga jika tabungan kita di bank kecil maka bunga yang diterima lebih kecil dari biaya administrasi sehingga bisa mengurangi tabungannya. Untuk itu, berarti peluang untuk mengembangkan permodalan di kelompok/koperasi lebih besar dengan syarat:

1. Faktor keamanan di tingkatkan dengan memilih pengurus yang dipercaya;
2. Tingkat keuntungan bisa ditingkatkan dengan pemupukan
3. Menabung di kelompok dan di koperasi bisa digunakan untuk modal berusaha anggota, tetapi jika kita menabung di bank maka modal yang terkumpul lebih banyak digunakan oleh para pengusaha.

Fasilitator meminta sumbang-saran dari peserta mengenai sumber-sumber dana untuk pemupukan modal lembaga ekonomi masyarakat (kelompok/koperasi):

1) sumber dana dari anggota (simpanan pokok, simpanan wajib, simpanan sukarela, simpanan pendidikan, simpanan hari raya, simpanan waktu panen, simpanan kedukaan); Banyak bentuk-bentuk simpanan yang bisa dikelola, tetapi jika kita mulai dengan simpanan pokok, simpanan wajib dan simpanan sukarela. Besarnya simpanan wajib biasanya ditentukan berdasarkan kemampuan orang yang paling tidak mampu agar mereka bisa menabung secara rutin.

2) sumber dana dari luar bentuknya:

- pinjaman dari pihak III (pemerintah, lembaga keuangan/bank; investor/pemodal),
- dana bergulir;
- hibah (pemerintah, LSM dan sumber lain),
- penyertaan modal dari Pihak III,

Fasilitator mengajak peserta untuk bermain “Balon” untuk pencairan suasana sekaligus untuk menegaskan materi dengan minta peserta untuk menarik hikmat dari permainan:

1. Balon banyak sehingga tidak teratur; jika kelompok kita baru mulai dan kegiatannya sudah banyak maka bisa kacau artinya kegiatan tidak terkelola dengan baik. Misalnya saat ini lebih baik kita melakukan pemupukan modal dari anggota dulu supaya baik dan terbiasa, jika sudah profesional baru bisa melakukan pemupukan modal dari luar.
2. Tidak serius; apabila kita mengelola kegiatan tidak serius maka akan banyak kegiatan yang gagal.
3. Sempit lapangan; jika lembaga kita kurang jaringan atau jaringannya sempit maka lembaga kita tidak bisa melakukan pemupukan modal dari luar lembaga.

Fasilitator menegaskan dan menjelaskan pemupukan permodalan dari non-anggota:

- Pinjaman dari pihak III (pemerintah, lembaga keuangan/bank; investor/pemodal), pinjaman pihak III harus hati-hati jangan sampai biaya dana lebih besar dari bunga pinjaman ke anggota.
- Dana hibah; meskipun bentuknya hibah tetapi dipinjamkan ke masyarakat sehingga dana hibah itu tidak habis. Bunga pinjaman ke anggota harus lebih kecil dari bunga pinjaman normal atau tidak ada bunga tetapi diganti dengan kompensasi pengelolaan lingkungan.
- Penyertaan modal dari pihak III; pihak III akan memperoleh keuntungan jika BUMN untung, sebaliknya jika terjadi kerugian maka pihak III juga ikut menanggung kerugian sehingga modal yang ditanam bisa berkurang.

Pendayagunaan Modal

Apabila modal sudah terkumpul perlu Pendayagunaan Modal agar modal semakin bertambah dengan cara:

1. Pinjaman Anggota; sehingga memperoleh bunga pinjaman dari anggota.
2. Simpan di Bank; dengan modal disimpan di bank akan memperoleh bunga dengan syarat bunga simpanan harus lebih besar dari biaya administrasi sehingga modal tidak berkurang
3. Penyertaan modal ke pihak III; dengan penyertaan modal maka BUMN bisa memperoleh laba. Akan tetapi harus menyertakan ke bisnis-bisnis yang menguntungkan/punya prospek sehingga tidak rugi. Penyertaan modal juga bisa dilakukan tidak secara terus-menerus tetapi saat bisnis mengalami penurunan maka modal bisa ditarik.
4. Modal Usaha; terutama jika koperasi yang dipilih adalah KSU maka BUMN bisa berusaha tetapi pilih usaha-usaha yang mempunyai prospek.

Fasilitator mengakhiri sesi hari-I Rabu, 7 April 2010 jam 16.00 WITA dan menyatakan karena materi Pemupukan dan Pendayagunaan Modal belum tuntas maka akan dilanjutkan di hari berikutnya.

Kamis, 8 April 2010

Fasilitator memulai sesi hari ke-II jam 09.00 WITA dengan melakukan review dan penegasan terhadap materi hari ke-I, fasilitator menjelaskan tentang **Prinsip Pemupukan Modal**:

1. Pemupukan modal perlu dilaksanakan secara teratur dan terus-menerus.
2. Besar-kecilnya dan frekuensinya tergantung kepada kemampuan anggota.
3. Salah satu pemupukan adalah dengan menabung. Menabung untuk di kelompok merupakan pemupukan modal yang paling utama karena tidak tergantung pada pihak III.
4. Menabung adalah usaha untuk menyisihkan sebagian penghasilan serta melakukan penghematan secara sadar, teratur dan terencana sesuai kemampuan.
5. Jadi menabung tidak hanya berasal sisa dari dana pengeluaran.

Berdasarkan diskusi hari ke-I, fasilitator menanyakan kepada peserta: **Apa Prinsip Pendayagunaan Permodalan?**

- Modal yang terkumpul harus dikembangkan.
- Dalam mengembangkan modal harus memperhatikan:
 - Siklus modal antara pemasukan dan pengeluaran; basis pelayanan koperasi adalah anggota perlu memperhatikan siklus pengeluaran dan pemasukan agar pelayanan terhadap anggota tidak terhambat.
 - Likuiditas, kemampuan membayar atau memenuhi kewajiban jangka pendek;
 - Solvabilitas, kemampuan membayar atau memenuhi kewajiban jangka panjang;
 - Rentabilitas, kemampuan menghasilkan keuntungan/laba.

Selanjutnya fasilitator menanyakan kepada peserta: **Apa manfaat pinjaman bagi anggota?**

1. **Memenuhi kebutuhan konsumtif anggota**; bukan menjadi prioritas meskipun pinjaman menjadi hak anggota tetapi pengurus harus mendidik agar pinjaman untuk kepentingan konsumtif. Hal ini juga salah satu cara untuk menghindarkan anggota dari kredit macet.

2. **Menambah modal anggota untuk membiayai usaha produktif anggota;** tetapi tetap harus dipertanyakan apakah usahanya menguntungkan atau justru resiko kerugiannya lebih besar.
3. **Memperoleh sarana;** pinjaman yang diperoleh bisa dipergunakan untuk menambah atau memperoleh sarana yang diperlukan untuk memajukan usahanya.

Fasilitator menegaskan mengapa LEM harus mengembangkan permodalan:

1. Aktivitas LEM dapat berjalan jika tersedianya dana.
2. Pemupukan modal sebagai bentuk perwujudan salah satu prinsip LEM.
3. Pemupukan modal sebagai media perekat anggota LEM agar termotivasi untuk aktif dalam pertemuan anggota.
4. Memberikan kemudahan pada anggota untuk mendapatkan pinjaman dana, baik untuk keperluan usaha, pendidikan anak, kesehatan keluarga, dsb.

Fasilitator menegaskan dalam pengelolaan pinjaman/memberikan pinjaman harus memperhatikan:

1. Pendidikan peminjam; anggota harus dididik dalam pemanfaatan pinjaman dan arti penting pinjaman bagi anggota dan LEM.
2. Kemampuan pengembalian pinjaman.
3. Jangka waktu kredit.
4. Penggunaan/alokasi pinjaman.
5. Harus dapat mengembangkan usaha.
6. Harus ada administrasi.
7. Peningkatan manajemen keuangan.
8. Pembinaan pasca-kredit.

Fasilitator meminta sumbang-saran peserta kegiatan apa yang dapat dikembangkan dalam LEM? Jawaban peserta dibedakan menjadi: 1) Kegiatan produktif/kegiatan yang menghasilkan laba (kegiatan simpan-pinjam, pemasaran bersama, pembelian bahan-baku bersama, toko bersama, produksi bersama); 2) Kegiatan non-produktif/kegiatan bersama yang sifatnya sosial dan tidak menghasilkan keuntungan finansial (posyandu, penyuluhan/pelatihan, beasiswa, dana sehat dsb). Pembahasan ini merupakan akhir materi Pemupukan dan Pendayagunaan Permodalan.

B.4. Pokok Bahasan 3. Pengelolaan Dana Bergulir

- Hari/Tgl : Kamis, 8 April 2010
- Waktu : 3 jam efektif (09.40 – 12.00 WITA)
- Out-put : Peserta memahami prinsip-prinsip dan tahapan dalam Pengelolaan Dana Bergulir.

- Proses :

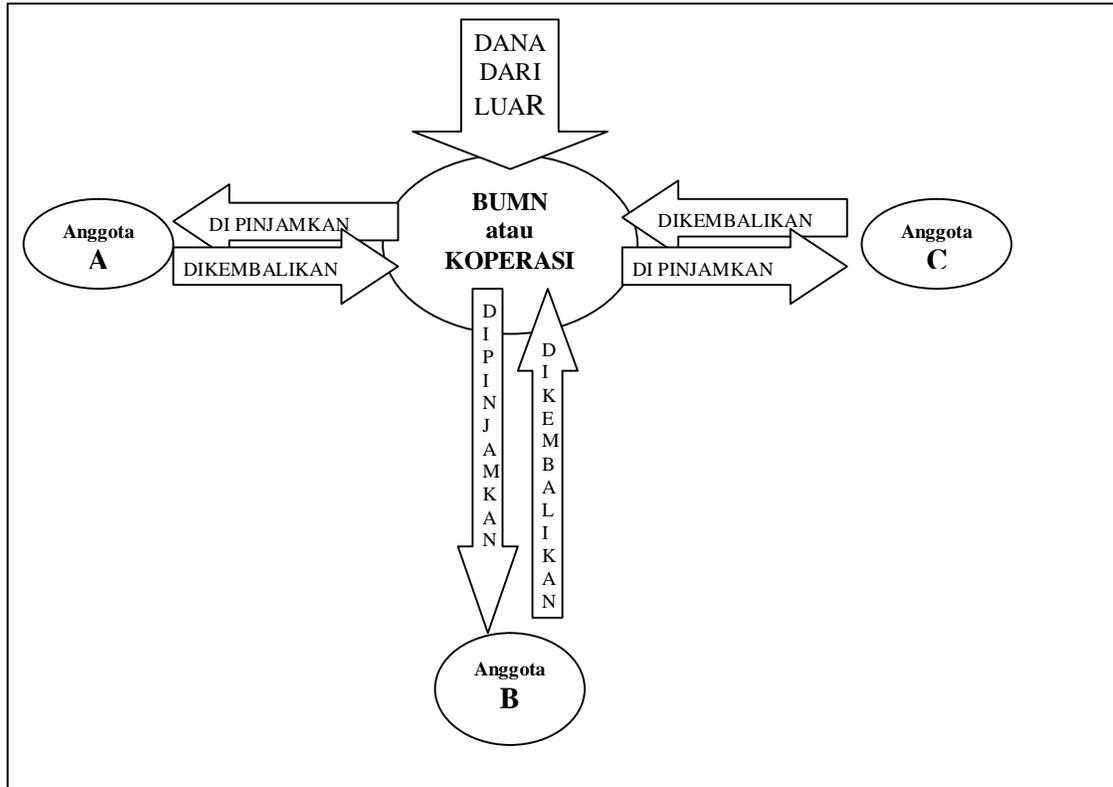
Fasilitator memulai materi **Pengelolaan Dana/Bantuan Bergulir (Revolving Fund)** dengan mengajukan pertanyaan kepada peserta: Apa yang dimaksud dana/bantuan bergulir? Peserta memberikan sumbang-sarannya dan fasilitator mencatat di kertas flipchart:

1. Bergulir artinya berpindah dari kelompok sasaran satu ke kelompok sasaran lainnya, agar berkelanjutan (Juanda).
2. Menambah modal (Mahmud),

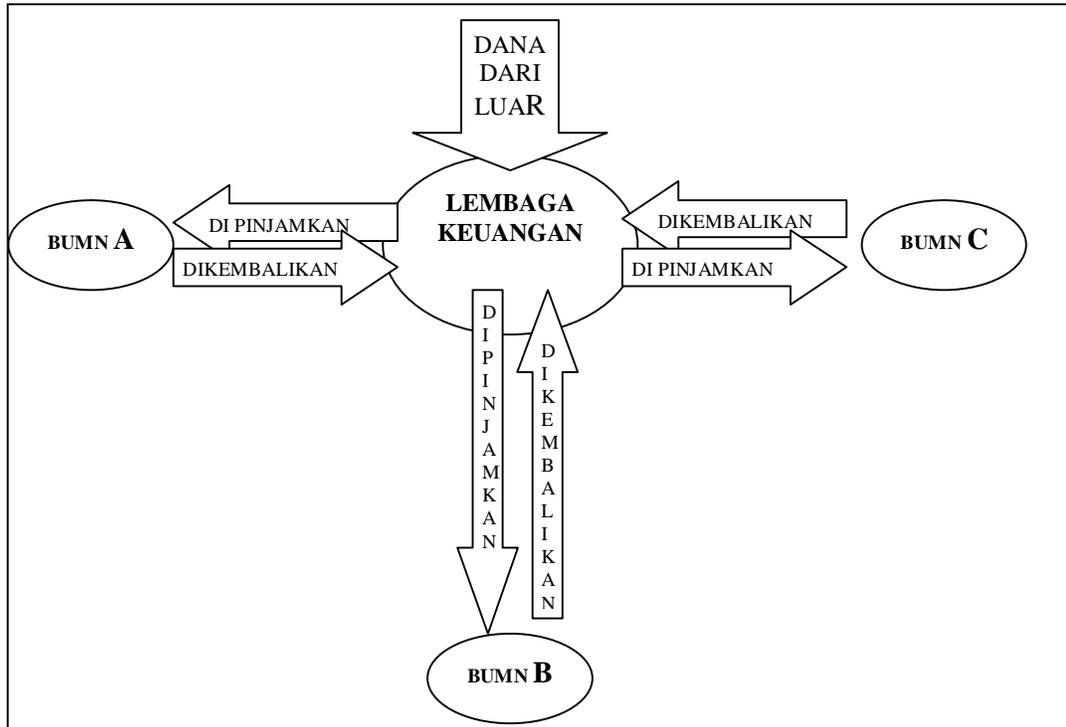
3. Mempermudah masyarakat mendapat modal (Nanang).

Berdasarkan sumbang-saran peserta, fasilitator menjelaskan pola-pola penguliran dana yang biasanya dilakukan dalam Pengelolaan Dana Bergulir:

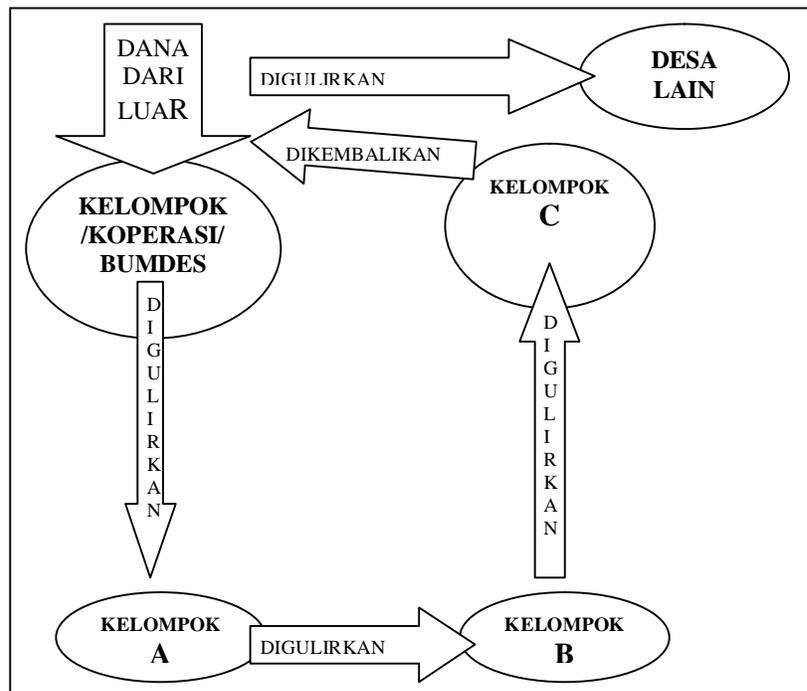
**Pola I: Penguliran Dana dengan Sasaran Anggota dalam Koperasi
(Badan Usaha Milik Nelayan/BUMN)**



**Pola II: Pengaliran Dana dengan Sasaran Kelompok/Koperasi
(BUMN/Badan Usaha Milik Nelayan)**



Pola III: Pengaliran Dana antar Kelompok/Koperasi



Fasilitator menegaskan bahwa pola-pola tersebut masih memungkinkan untuk dikembangkan sesuai kebutuhan dan kesepakatan antara kelompok/koperasi dengan lembaga dana atau kesepakatan dalam internal kelompok/koperasi. Hal-hal yang perlu diperhatikan adalah:

- Penguliran bisa berupa uang atau penguliran dalam bentuk benda/fasilitas tetapi dikembalikan dalam bentuk uang.
- Apabila dana bergulir berasal dari modal swadaya maka sifat penggulirannya adalah dipinjamkan dan harus dikembalikan.
- Apabila dana bergulir berasal dari lembaga dana maka sifatnya penggulirannya bisa dikembalikan lagi kembali ke lembaga atau tidak dikembalikan ke lembaga dana tetapi dana harus terus digulirkan antar kelompok maupun antar desa.

Selanjutnya, fasilitator menjelaskan **Tujuan Pengelolaan Dana Bergulir** adalah:

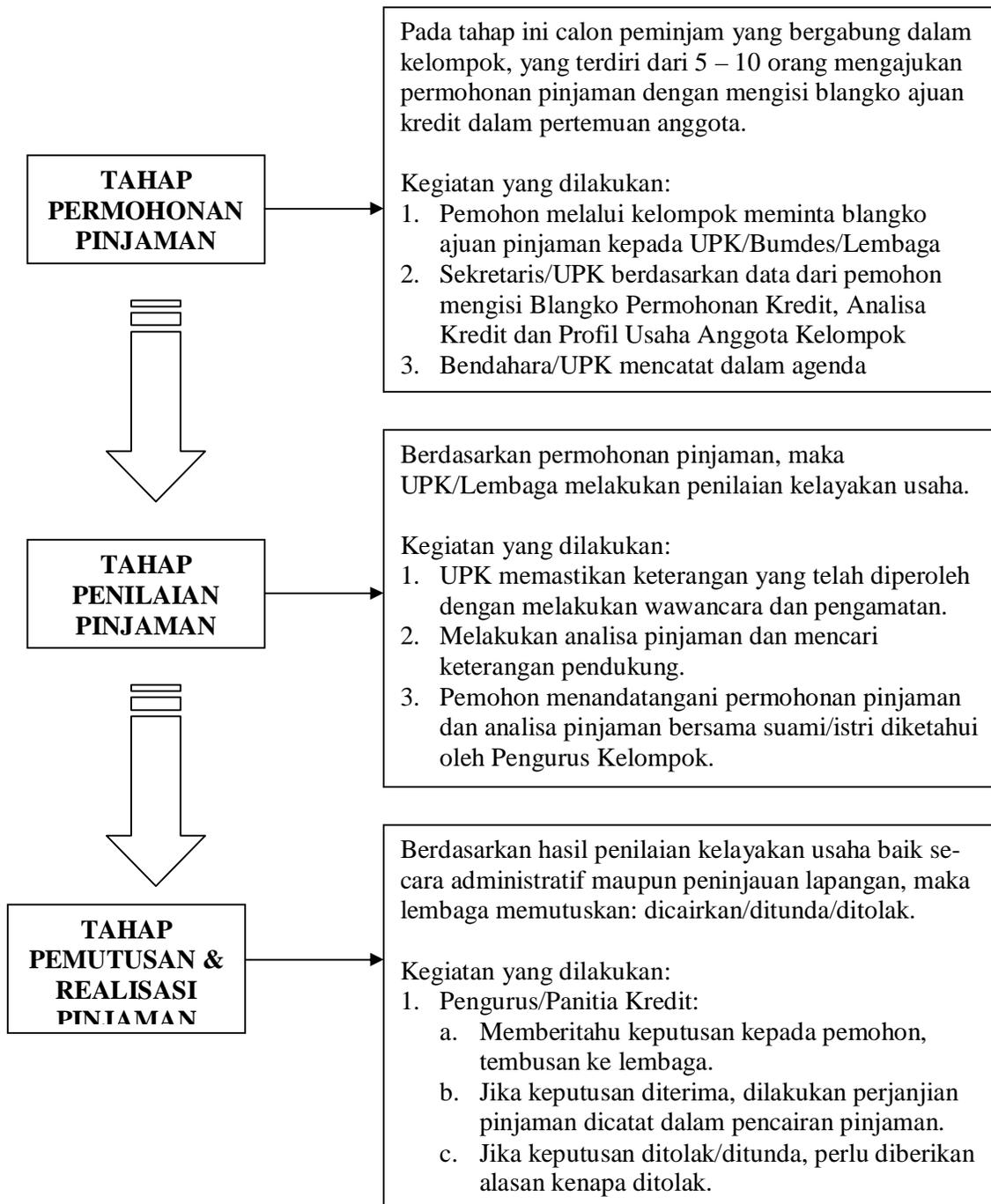
- Untuk mempermudah masyarakat mendapatkan sumber permodalan, sebab selama ini masyarakat mengalami kesulitan memperoleh permodalan. Untuk itu, pengurus dalam mengelola dana bergulir harus mempermudah bukan justru mempersulit masyarakat memperoleh permodalan.
- Membuka akses keuangan bagi masyarakat, bahkan di beberapa masyarakat akses terhadap permodalan benar-benar tertutup. Untuk itu dalam pengelolaan dana bergulir sejauh mungkin hindari sifat eksklusifitas sehingga menutup akses-akses orang/kelompok tertentu.
- Mengurangi kesenjangan antara sisi penawaran (*supply side*) yang terbatas dengan sisi permintaan (*demand side*) oleh lembaga keuangan formal dalam pelayanan permodalan.

Fasilitator menanyakan apakah dengan rencana pengembalian sebesar Rp. 125.000 per bulan bagi nelayan yang memperoleh bantuan katinting mempermudah atau sebaliknya?

- Nilai Rp. 125.000 per bulan tidak terlalu berat, tetapi terkendala oleh musim artinya saat tidak ada ikan akan memberatkan.
- Tetapi dengan Rp. 125.000 per bulan sangat menguntungkan karena nelayan mendapat fasilitas dan bunga nol %.
- Hambatan lainnya adalah pemahaman nelayan yang cenderung lebih mengenal penampung, meskipun penampung memberi fasilitas Rp 3 juta, tapi nelayan harus bisa mengembalikan Rp 4 juta. Penampung membuat nelayan selalu tergantung sebab nelayan yang mengangsur tidak diterima akhirnya uangnya habis.

Fasilitator menegaskan mulailah dana bergulir dari nelayan yang mau menerima fasilitas katinting. Jangan paksakan bagi mereka yang tidak bersedia. Jika dengan angsuran Rp. 125.000 per bulan tidak memberatkan maka berarti sudah memenuhi tujuan pengelolaan dana bergulir. Apabila tujuan pengelolaan dana bergulir tersebut dapat tercapai maka diharapkan pendapatan masyarakat akan meningkat dan untuk jangka panjang bisa tercapai tujuan kesejahteraan bagi seluruh masyarakat.

Fasilitator melanjutkan dengan menjelaskan Alur Pengelolaan Dana Bergulir:



Fasilitator menegaskan dalam penilaian pribadi peminjam, hal-hal yang dinilai adalah 5C/5K:

1. Character/karakter: Informasi mengenai kepribadian anggota kelompok atau calon peminjam. Apakah dia suka menunggak atau punya kebiasaan konsumtif.
2. Capacity/kapasitas: kemampuan keuangan anggota dengan melihat selisih pendapatan dan pengeluaran. Apakah ada sisanya? Apakah sisanya bisa untuk menabung dan mengangsur pinjaman?
3. Capital/kapital: modal yang dimiliki oleh anggota/keluarga dengan melihat neraca keluarga.
4. Collateral/Kolateral/Jaminan: pinjaman dengan pendekatan kelompok maka jaminan adalah kelompok itu sendiri dengan tanggung renteng (masyarakat miskin tidak punya asset yang bisa dijamin), tabungan juga merupakan jaminan, sistem bergulir juga jaminan karena jika tidak dikembalikan maka yang belum mendapat guliran bisa menuntut.
5. Condition of economy/kondisi ekonomi: penilaian kondisi ekonomi secara umum dan kondisi usaha calon peminjaman (jangkauan pemasaran, siapa pelaku pemasaran, cara pembayaran yang dilakukan)

10.30 – 10.45 ISTIRAHAT

Selanjutnya, fasilitator menjelaskan dan menegaskan tentang langkah penilaian berikutnya dalam alur penguliran dana/bantuan adalah penilaian terhadap **Penilaian Kelayakan Usaha**. Langkah selanjutnya adalah pengambilan keputusan pemberian pinjaman dan terakhir monitoring.

Fasilitator menjelaskan tentang Cara Pengelolaan Dana Bergulir, meliputi:

1. **Penentuan Bunga Pinjaman** (Apakah akan diberlakukan bunga pinjaman atau tidak harus disepakati? Jika tidak diberlakukan bunga pinjaman lalu insentif untuk pengelola BUMN dari mana? Apakah pengelola rela untuk kerja bakti tanpa insentif atau insentif diambil dari kegiatan usaha produktif?).

Contoh Perhitungan Bunga Sesuai Pasar

Biaya Dana/cost of Fund	0%
Biaya Operasional	8%
Biaya Inflasi	8%
Resiko kredit macet (Risk of Bad Debt)	5%
Tingkat keuntungan yang diharapkan (Margin)	3%
Jaminan	5%
Biaya Depresiasi (Perubahan mata uang RP/\$)	5%
BUNGA PINJAMAN EFEKTIF PER TAHUN	33%
BUNGA PINJAMAN TETAP PER BULAN	2,75%

Pendapatan bunga sangat aman sehingga bisa menjamin keberlangsungan lembaga BUMN, sementara jika pendapatan dari bisnis ada kemungkinan untung-rugi. Apabila usaha rugi terus maka modal akan berkurang sehingga BUMN bisa bangkrut dan bubar sehingga masyarakat mengalami kerugian karena tidak dapat pelayanan lagi.

Fasilitas katinting karena sudah disepakati tidak diberlakukan bunga, maka agar lembaga bisa berkelanjutan maka jika penerima manfaat sudah menghasilkan maka bisa mengangsur katinting tanpa bunga, tetapi diharapkan bisa menabung tabungan pokok dan tabungan wajib.

2. **Bunga pinjaman** menganut tingkat suku bunga yang berorientasi pada pasar.
3. **Provisi dan Administrasi** sebesar 1% dari total pinjaman yang disetujui dan dibayar dimuka.
4. **Jangka waktu pinjaman** sesuai dan putaran usahanya dikaitkan dengan pemeliharaan lingkungan.
5. **Cara angsuran** cara angsuran berdasarkan jenis dan putaran usaha dan system bunga (tetap atau menurun).
6. **Masa tengang** jika waktu pinjaman jangka panjang (3-5 tahun) maka diberikan masa tengang 1-2 bulan untuk tidak membayar angsuran pokok tetapi bunga bulan tetap harus dibayarkan.
7. **Jaminan** pinjaman bergilir untuk usaha produktif, jaminan fisik tidak diutamakan.

Alternatif Jaminan Non-Fisik:

- ✓ Kriteria kelayakan kelompok/koperasi : kelompok harus solid dan anggotanya sepakat mengenai resiko pinjaman yang akan terjadi.
- ✓ Dana tanggung rentang.
- ✓ Tabungan yang dimotivasi oleh UPK/Lembaga dan dimobilisasi sendiri oleh kelompok dan ditempatkan di bank/lembaga keuangan/lembaga tabungan ini bisa ditarik oleh UPK/lembaga apabila terdapat tunggakan angsuran dari kelompok.
- ✓ Mekanisme pengamanan pinjaman yang dikembangkan oleh internal kelompok. Jika ada anggota kelompok yang ingkar janji (wan prestasi), maka kelompok bisa memberikan sanksi (termasuk menarik peralatan-peralatan dari hasil pinjaman).
- ✓ Mekanisme control internal lain yang memungkinkan seperti penggiliran pinjaman dalam kelompok yang akan menciptakan pengawasan internal sehingga anggota yang meminjam diawasi oleh anggota kelompok yang menunggu giliran.

B.5. Pokok Bahasan 4. Pengelolaan Administrasi Keuangan

- Hari/Tgl : Kamis, 8 April 2010
- Waktu : 5 jam efektif (12.00 – 17.00 WITA)
- Out-put : Peserta memahami prinsip-prinsip administrasi keuangan dan terampil dalam administrasi keuangan.

- Proses :

Fasilitator memulai sesi materi Pengelolaan Administrasi Keuangan dengan membacakan cerita "**Jual Beli Radio: Untung atau Rugi?**". Setelah itu fasilitator mengajak peserta untuk menghitung apakah untung atau rugi atau impas? Setelah peserta menghitung, fasilitator meminta peserta menyebutkan jawabannya. Ternyata jawaban peserta beragam. Ada yang mengatakan untung: 1.000. Ada yang mengatakan impas. Ada yang menyatakan rugi: 1.000, 2.000.

Perwakilan peserta dari masing-masing jawaban lalu diminta maju dan menguraikan di papan flipchart proses perhitungan sehingga mendapatkan jawaban tersebut. Setelah semua perwakilan maju, fasilitator kembalikan mana yang benar karena jawaban beragam membuat bingung. Fasilitator akhirnya mengajak peserta bersama-sama menghitungnya dengan tabel kas (keluar-masuk) sehingga diperoleh jawaban yang benar.

Pembelajaran yang ditarik dari peserta pentingnya pencatatan transaksi keuangan berdasarkan transaksi riil dan transaksi harus disusun secara kronologis. Fasilitator lebih lanjut menjelaskan bahwa media ini bisa digunakan untuk pentingnya pencatatan yang kronologis. Ditekankan bahwa yang penting bukan hanya sekedar hasil akhir (balance/seimbang atau tidak balance/tidak seimbang) akan tetapi harus diteliti satu per satu transaksi yang ada. Selain itu, meskipun uang sendiri jika dimasukkan dalam usaha harus dianggap sebagai hutang, jadi tidak menggabungkan antara uang bisnis dan uang pribadi.

Fasilitator melanjutkan dengan sumbang-saran tentang Administrasi Keuangan dan peserta menyebutkan jenis buku Administrasi Keuangan:

- Buku kas harian (jurnal), buku kas besar (rekapitulasi kas),
- Buku neraca
- Buku tabungan
- Buku pinjaman

Fasilitator lalu mengajak peserta melakukan curah pendapat dan melakukan penegasan-penegasan tentang fungsi masing-masing buku Administrasi Keuangan:

- Buku Kas Harian (jurnal): mencatat setiap transaksi baik pengeluaran maupun pemasukan yang terjadi dalam satu hari/per tanggal transaksi Kuitansi: untuk bukti transaksi.
- Buku Rekapitulasi Kas Bulanan: mencatat total pemasukan dan pengeluaran dalam 1 bulan yang sudah diklasifikasi dalam jenis transaksi tertentu, misalnya: total simpanan anggota, pinjaman anggota, simpanan di bank, pinjaman ke bank, pembelian barang dsb
- Buku Simpanan: mengetahui pemupukan modal dalam lembaga dan menghindari adanya penyimpangan.
- Laporan Keuangan Rugi/Laba: untuk mengetahui selisih antara pendapatan dan biaya yang dikeluarkan kelompok. Dalam administrasi yang umum dibuat setiap setahun sekali, tetapi untuk kelompok ada baiknya jika dibuat setiap tutup buku akhir bulan.
- Buku Neraca: menunjukkan posisi harta dan kewajiban kelompok. Neraca juga biasanya disusun setiap tahun, tetapi untuk kelompok sebaiknya dibuat per bulan.

12.30 – 13.30 ISHOMA

Fasilitator menjelaskan dan menegaskan Pengertian Administrasi Keuangan:

- ☞ Kegiatan pencatatan transaksi keuangan dan pelaporan secara kronologis (menurut urutan waktu) dan sistematis (menurut cara-cara tertentu) terhadap keluar-masuk uang KELOMPOK/KOPERASI/BUMDES/BUMN;
- ☞ Kegiatan mencatat, meneliti, membuat file bukti-bukti transaksi yang terjadi sehubungan dengan keluar-masuk uang dari/ke KELOMPOK/KOPERASI/ BUMDES/BUMN.

Selanjutnya, fasilitator menjelaskan Tujuan Administrasi Keuangan:

1. Meningkatkan tata pengelolaan keuangan yang baik;
2. Memudahkan pemeriksaan penggunaan keuangan, baik untuk keperluan internal maupun keperluan pemeriksaan oleh lembaga eksternal;

3. Secara lebih awal mengetahui tingkat efisiensi keuangan, pemborosan ataupun penyimpangan penggunaan dana;
4. Menghasilkan bahan pelaporan untuk pertanggungjawaban atas segala pengeluaran dan penggunaan dana serta pemasukan.

Fasilitator menjelaskan tentang Prinsip Dasar Akuntansi dan Rumus-Rumus Akuntansi dengan menegaskan bahwa untuk dapat melakukan Pembukuan Administrasi Keuangan, maka harus dimengerti Prinsip Dasar Akuntansi dan Rumus-Rumus Dasar Akuntansi. Fasilitator menjelaskan dengan menggunakan neraca sebagai berikut:

NERACA			
Aktiva (Aktif/Bergerak)		Pasiva (Pasif/Tidak Bergerak)	
Aktiva Lancar (Harta Lancar)		Utang	
Kas	Rp 5.000	- Utang Koperasi	Rp 100.000
Bank	Rp 5.000		
Piutang	Rp 170.000	Modal	
		- Simpanan Pokok	Rp 100.000
Aktiva Tetap (Harta Tetap)			
Kalkulator	Rp 20.000		
Jumlah Seimbang Rp 200.000		Jumlah Seimbang Rp 200.000	

Penggunaan Dana (Kemana dana ditempatkan/digunakan?)

Sumb Dana (Dari mana datangnya dana?)

Prinsip Dasar Akuntansi

- Prinsip dasar akuntansi untuk mengetahui dari mana sumber dana dan dana tersebut berada di mana atau digunakan untuk apa pada periode tertentu.
- Menunjukkan posisi harta, utang dan modal pada periode tertentu.
- Harta adalah kekayaan yang dimiliki oleh suatu perusahaan/organisasi/perorangan dapat berasal dari hutang, karya sendiri maupun pemberian.
- Utang adalah kewajiban yang harus dipenuhi oleh perusahaan/organisasi/perorangan kepada pihak lain.
- Modal adalah kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan/organisasi/perorangan dikurangi dengan kewajiban/hutang pada pihak lain.

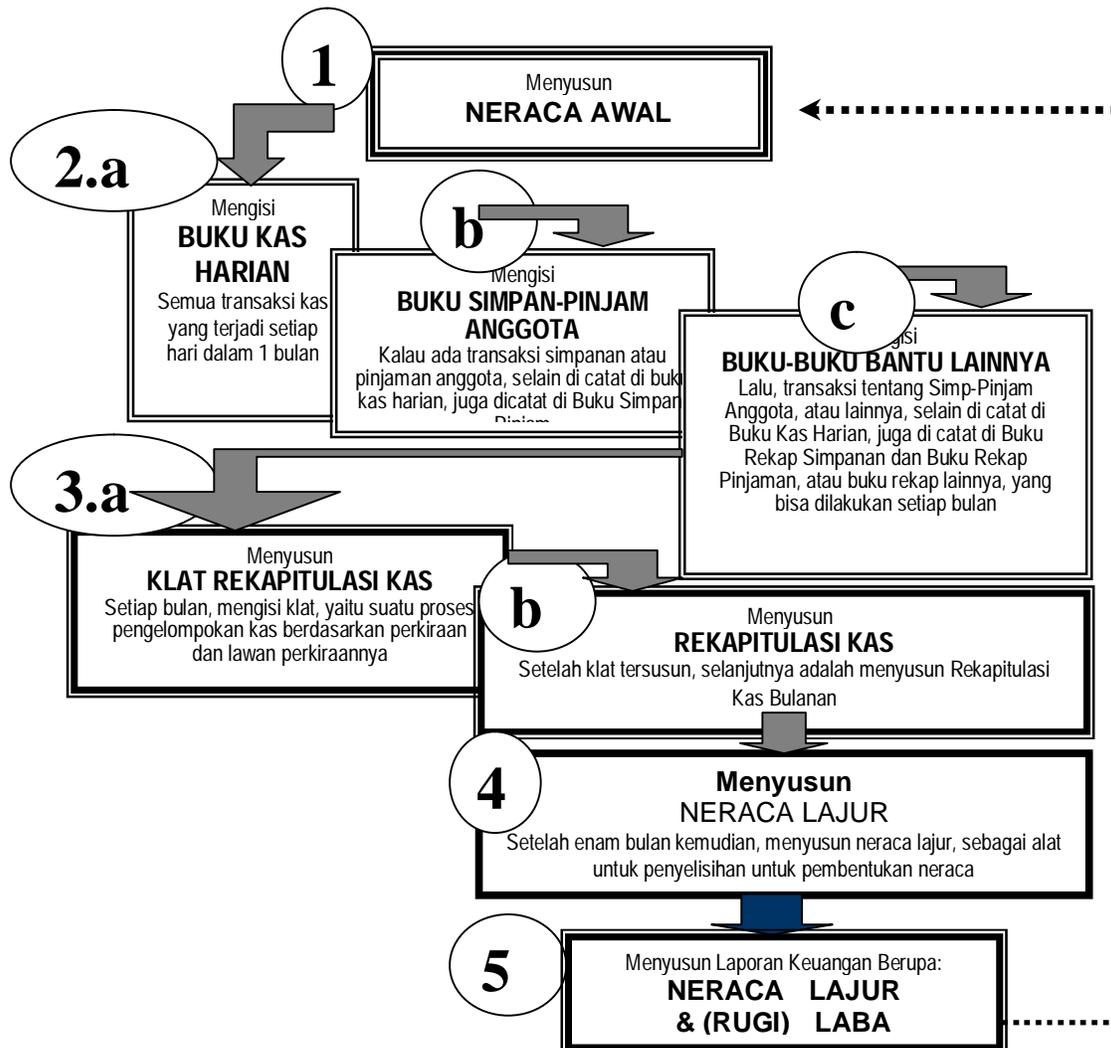
Rumus-Rumus Dasar Akuntansi

$$\text{HARTA} = \text{HAK KEKAYAAN}$$

$$\text{HARTA} = \text{UTANG} + \text{MODAL}$$

$$\text{HARTA LANCAR} + \text{HARTA TETAP} = \text{UTANG JK. PENDEK} + \text{UTANG JK PANJANG} + \text{MODAL}$$

Selanjutnya fasilitator menjelaskan tentang Alur Proses Pembukuan Keuangan:



Selanjutnya dengan menggunakan Kasus 1: Menyusun Neraca Awal, fasilitator meminta seluruh peserta untuk menyusun Neraca Awal. Fasilitator memberikan waktu kepada masing-masing peserta untuk mengerjakan. Peserta dengan serius mencoba memahami soal kasus dengan mengerjakannya baik sendiri-sendiri maupun berusaha untuk diskusi antara peserta yang satu dengan yang lainnya. Setelah selesai meminta salah seorang peserta untuk maju ke depan untuk mengerjakan jawaban soal di atas kertas flipchart.

Neraca
KSM
Per : tanggal/bulan/tahun

Aktiva

Pasiva

No Perk	Perkiraan/Uraian	Jumlah (Rp)	No Perk	Perkiraan/Uraian	Jumlah
100	Aktiva Lancar		200	Utang	
110	- Kas	210	- Sim Sukarela
120	- Tabungan Bank	220	- Utang Bank
130	- Piutang Anggota	300	Modal	
			310	- Sim Pokok
190	Aktiva Tetap		320	- Sim Wajib
191	- Kalkulator	390	(Rugi) Laba	
192	- Meja Kursi			
Jumlah Seimbang			Jumlah Seimbang		

Fasilitator menjelaskan dan menegaskan hal-hal yang perlu diperhatikan dalam penyusunan Neraca Awal:

- Nomor perkiraan berfungsi sebagai pengelompokan transaksi: kelompok aktiva diawali dengan angka 1, utang diawali angka 2, modal diawali angka 3, pendapatan diawali angka 4 dan biaya diawali angka 5.
- Simpanan Sukarela dimasukkan dalam utang dan tidak dimasukkan dalam modal karena sewaktu-waktu bisa diambil oleh penyimpan.
- Dalam memeriksa neraca jangan hanya melihat jumlah seimbang saja tetapi harus memperhatikan setiap transaksinya.

Setelah dibahas bersama-sama soal kasus Neraca Awal yang akan menjadi pedoman untuk menyusun Buku Kas Harian. Fasilitator membagikan kepada peserta soal kasus berikutnya dan meminta peserta mengerjakan Kasus 2: Menyusun Buku Kas Harian. Fasilitator memberikan waktu kepada masing-masing peserta untuk menyusun Kas Harian.

Buku Kas Harian

KSM

Bulan :

Lembar Ke :

Tgl.	Keterangan	No b.k.	Debet (Rp)	Kredit (Rp)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Saldo (Sisa)			Rp	Rp
Jumlah			Rp	Rp

Fasilitator meminta kepada peserta untuk mengetahui cara mengisi Buku Simpanan-Pinjaman Anggota dengan mendasarkan pada Kasus 1 dan Kasus 2 untuk memeriksa Buku Simpanan-Pinjaman salah satu anggota.

Buku Simpan Pinjam Anggota

Tgl	Simp. Pokok	Simp. Wajib	Simp. Sukarela	Jumlah	Tgl	Surat Pery Pinjaman	Jumlah	Anggs. Pinjaman	Sisa Pinjaman	Bunga	Denda

Fasilitator menegaskan hal-hal yang perlu diperhatikan dalam Buku Simpan Pinjam Anggota:

1. Buku Simpan Pinjam Anggota sebaiknya dipegang oleh anggota dan disimpan dengan baik, sebaiknya pengurus mempunyai copy-nya untuk memudahkan re-check jika ada perbedaan pencatatan.
2. Buku Simpan Pinjam harus langsung diisi saat ada transaksi simpanan atau pinjaman, jangan ditunda agar tidak lupa.
3. Semua perubahan-perubahan mengenai Simpanan Pokok, Simpanan Wajib, Simpanan Sukarela, Penerimaan pinjaman, Saldo Pinjaman, Angsuran Pinjaman, Bunga dan Denda dicatat dalam lajur-lajur tersebut, sehingga buku simpan pinjam anggota dapat memberikan data-data saldo bagi masing-masing anggota setiap saat.
4. Namun sebelumnya, perubahan-perubahan tersebut telah tercatat di buku Kas Harian.

15.30 – 15.45 ISTIRAHAT

Selanjutnya sesuai Alur Pembukuan Keuangan, fasilitator meminta peserta membuat Rekapitulasi Simpanan dan Pinjaman berdasarkan Kasus 1 dan Kasus 2. Berdasarkan Neraca Awal, Buku Kas Harian dan Buku Simpan-Pinjam Anggota dapat disusun Rekapitulasi Simpan Pinjam.

Buku Rekapitulasi Simpan Pinjam Anggota

NO	Nama	Simp. Pokok	Simp. Wajib	Simp. Sukarela	Jumlah Simpanan	Surat Pery Pinjaman	Jumlah Pinjaman	Anggs. Pinjaman	Sisa Pinjaman	Bunga	Denda

Untuk mengisi Buku Rekapitulasi Simpan Pinjam, peserta tidak mengalami kesulitan yang dibutuhkan hanya ketelitian. Hal yang perlu diperhatikan dalam penyusunan Buku Rekapitulasi Simpan Pinjam:

- Buku Rekapitulasi Simpan Pinjam disusun setiap bulan pada akhir bulan.
- Buku Rekapitulasi Simpan Pinjam disusun dengan memindahkan saldo di Buku Simpan Pinjam Anggota (saldo/kondisi terakhir Simpanan Wajib, Simpanan Pokok, Simpanan Sukarela, Pinjaman, Angsuran Pinjaman, sisa pinjaman, bunga dan denda) ke dalam Buku Rekapitulasi Simpan-Pinjam.

Fasilitator membagikan Klat Rekapitulasi Kas Bulanan yang sudah terisi berdasarkan Kasus 1 dan Kasus 2. Fasilitator menjelaskan klat adalah kertas kerja untuk menghitung pemasukan dan pengeluaran sebelum menyusun Rekapitulasi Kas. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam membuat Klat Rekapitulasi Kas Bulanan:

- ◆ Jumlah kolom tergantung dengan banyaknya perkiraan kas yang tercatat di dalam buku kas harian.
- ◆ Nomor bukti berguna untuk mempermudah pengecekan kembali bila ada kesalahan.
- ◆ Jenis transaksi misalnya : tabungan anggota, pinjaman anggota, kredit ke bank/LSM, angsuran kredit ke bank/LSM, tabungan KSM ke bank/LSM, ongkos-ongkos, dan lain-lain.

Klat Pemasukan

Simp. Pokok		Simp. Wajib		Simp. Sukarela		Kredit BPR		Angsuran Pinj Anggota		Bunga Pinj. Anggota		luran Angt	

Klat Pengeluaran

Angsuran Pinj. BPR PM		Bunga Pinj. BPR PM		Pinjaman Anggota ke KSM		Setoran Tabungan Ke BPR PM		Ongkos-ongkos		Beli Inventaris (Kalkulator)	

Setelah semua peserta memahami Klat Rekapitulasi Kas Bulanan, maka fasilitator mengajak semua peserta untuk menyusun Rekapitulasi Kas Bulanan berdasarkan Neraca Awal, Buku Kas Harian, Buku Simpan Pinjam, Buku Rekapitulasi Simpan-Pinjam dan Klat Rekapitulasi Kas. Fasilitator memberikan contoh Rekapitulasi Kas dan meminta peserta untuk check angka dan letaknya di kolom debit atau di kolom kredit dalam Buku Rekapitulasi Kas Bulanan. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam menyusun Buku Rekapitulasi Kas Bulanan:

- Rekapitulasi Kas Bulan sebelumnya jika belum ada maka dimasukkan angka-angka dari Neraca Awal.
- Rekapitulasi Kas Bulan ini artinya rekapitulasi kas pada bulan berjalan.
- Rekapitulasi Kas sampai dengan bulan ini adalah merupakan selisih antara Rekapitulasi Kas bulan sebelumnya dengan Rekapitulasi Kas Bulan Berjalan.
- Saldo Kas berada di kolom debit menunjukkan bahwa transaksi pada bulan berjalan mengalami kerugian, sebaliknya jika saldo kas berada di kolom kredit menunjukkan transaksi pada bulan berjalan mengalami surplus.
- Nomor perkiraan yang sama menunjukkan transaksi yang berlawanan, contoh 130 Pinjaman Anggota berlawanan dengan 130 Angsuran Pinjaman Anggota.

Rekapitulasi Kas Bulanan

No Perk	Perkiraan (Kas)	Neraca per 31 Des 1995 (s.d. bulan lalu) atau Rekapitulasi Kas Bulan Sebelumnya		Rekapitulasi Kas Januari 1996 (bulan ini)		Rekapitulasi s.d. Januari 1996 (s.d. bulan ini)	
		D	K	D	K	D	K
100	Aktiva Lancar						
120	Tabungan BPR PM		100.000		5.000		105.000
130	Pinjaman Anggota		295.000		85.000		380.000
130	Angsuran Pinjaman Aggt			67.500		67.500	
190	Aktiva Tetap						
191	Kalkulator				10.000		10.000
200	Utang						
210	Simpanan Sukarela	122.500		28.400		150.900	
220	Utang BPR PM	75.000				75.000	
220	Angsuran Utang BPR PM				25.000		25.000
300	Modal						
310	Simpanan Pokok	75.000				75.000	
320	Simpanan Wajib	131.000		7.500		138.500	
400	Pendapatan						
410	Bunga Pinjaman Anggta			11.900		11.900	
420	luran Anggota			10.000		10.000	
500	Biaya						
510	Bunga Pinjmn BPR PM				2.250		2.250
520	Ongkos-ongkos				600		600
530	Bunga Tab Skrl. Angota						
	Jumlah	403.500	395.000	125.300	127.850	528.800	522.850
	Saldo Kas		8.500	2.550			5.950
	Jumlah Seimbang	403.500	403.500	127.850	127.850	528.800	528.800

Setelah peserta menyusun Rekapitulasi Kas Bulanan secara bersama-sama, fasilitator mengajak peserta untuk menyusun Neraca Lajur. Fasilitator meminta peserta secara bertahap untuk membaca pengertian setiap kolom dalam Neraca Lajur: Neraca Percobaan, Neraca Sisa, Rugi/Laba dan Neraca Akhir, sementara peserta memperharikan Neraca Percobaan untuk menyesuaikan antara pengertian dan cara mengisinya.

Neraca Percobaan:

1. Kas (uang tunai) dituliskan jumlah total pemasukan sampai dengan akhir bulan (**jumlah debet pada Rekapitulasi Kas**) pada kolom **debet** Neraca Percobaan. Demikian juga **jumlah kredit pada Rekapitulasi Kas** akhir bulan dituliskan pada kolom **kredit** Neraca Percobaan.
2. Sumber-sumber keuangan selain kas, jumlah masing-masing sumber pada Rekapitulasi Kas sampai akhir bulan dari kolom **debet** dipindahkan ke dalam kolom **kredit** Neraca Percobaan. Demikian pula dari kolom **kredit** Rekapitulasi Kas sampai dengan akhir bulan dipindahkan ke kolom **debet** Neraca Percobaan.
3. Setelah selesai memindahkan seluruh sumber keuangan pada kolom Neraca Percobaan kemudian jumlahkan.

Neraca Lajur KSM:
Per tanggal :

No Perk	Keterangan/ Perkiraan	Neraca Percobaan		Neraca Sisa		Rugi/ Laba		Neraca	
		D	K	D	K	D	K	D	K
100	Aktiva Lancar								
110	-Kas								
120	-Tab Bank								
130	-Pinjaman Anggta								
190	Aktiva Tetap								
191	- Kalkulator								
200	Utang								
210	-Simpanan Sukrl								
220	-Utang Bank								
300	Modal								
310	-Simp Pokok								
320	-Simp Wajib								
400	Pendapatan								
410	- Bunga Pinj Agt								
500	Biaya								
520	- Bunga Utg Bank								
	Saldo Laba/Rugi								
	Jumlah Seimbang								

D = Debet dan K = Kredit

Neraca Sisa/Saldo:

1. Selisihkan jumlah kas maupun jenis transaksi lain antara kolom **debet** dengan kolom **kredit** dalam Neraca Percobaan, apabila D lebih besar dari K maka selisihnya dituliskan pada kolom **debet** pada Neraca Sisa, demikian sebaliknya.
2. Pinjaman anggota selalu diperhitungkan dengan angsuran pinjaman anggota. Sisa pinjaman anggota dicatat pada kolom **debet** Neraca Sisa.
3. Kredit dari pihak bank/pihak lain selalu diperhitungkan dengan angsuran KELOMPOK yang sudah disetor. Sisa kredit dicatat pada kolom **kredit** Neraca Sisa.
4. Setelah selesai seluruhnya ditulis pada kolom Neraca Sisa dengan betul, kemudian dijumlahkan ke bawah, jumlah debet harus sama dengan jumlah kredit.

Perhitungan Rugi/Laba:

1. Jenis-jenis transaksi yang dimasukkan ke kolom Rugi/Laba hanyalah unsur pendapatan/penghasilan dan unsur biaya/ongkos.
2. Unsur penghasilan (misalnya bunga pinjaman, denda, iuran dan sebagainya) dicatat pada kolom **kredit** Rugi/Laba. Unsur biaya (misalnya biaya transportasi, administrasi, materai, sumbangan sosial dan sebagainya) dicatat pada kolom **debit** Rugi/Laba.
3. Jumlahkan ke bawah unsur penghasilan pada kolom kredit dan unsur biaya pada kolom debit. Jika jumlah penghasilan lebih besar dari pada jumlah biaya berarti memperoleh keuntungan, demikian sebaliknya.

Neraca Akhir:

1. Selain unsur-unsur penghasilan dan biaya pada Neraca Sisa dipindahkan langsung ke Neraca Akhir. Angka pada kolom debit Neraca Sisa dipindahkan ke kolom debit pada Neraca Akhir, demikian sebaliknya.
2. Pindahkan saldo Rugi/Laba dari Neraca Rugi/Laba ke Neraca Akhir. Saldo laba dicatat pada kolom kredit Neraca Akhir, saldo rugi dicatat pada kolom debit Neraca Akhir.
3. Jumlahkan ke bawah kolom debit dan kredit Neraca Akhir, saldonya harus sama dengan saldo Neraca Rugi/Laba. Saldo yang terjadi belum/bukan uang kas/tunai, uang kas masih kurang jika ada pembagian SHU sehingga harus mengambil dari tabungan.

Neraca Lajur
KSM "Sambiloto"
 Per 31 Januari 1996

No Perk	Keterangan	Neraca Percobaan		Neraca Sisa		(Rugi) Laba		Neraca	
		D (Rp)	K (Rp)	D (Rp)	K (Rp)	D (Rp)	K (Rp)	D (Rp)	K (Rp)
100	Aktiva Lancar								
110	Kas	528.800	522.850	5.950				5.950	
120	Tabungan BPR PM	105.000		105.000				105.000	
130	Pinjaman Anggota*)	380.000	67.500	312.500				312.500	
190	Aktiva Tetap								
191	Kalkulator	10.000		10.000				10.000	
200	Utang								
210	Simpanan Sukarela		150.900		150.900				150.900
220	Utang BPR PM*)	25.000	75.000		50.000				50.000
300	Modal								
310	Simpanan Pokok		75.000		75.000				75.000
320	Simpanan Wajib		138.500		138.500				138.500
400	Pendapatan								
410	Bunga Pinjaman Anggota		11.900		11.900		11.900		
420	Iuran Anggota		10.000		10.000		10.000		
500	Biaya								
510	Bunga Pinjmn BPR PM	2.250		2.250		2.250			
520	Ongkos-2	600		600		600			
530	Bunga Pinj. Skrl A gta	0		0		0			
	Saldo Laba					19.050			19.050
	Jumlah Seimbang	1.051.650	1.051.650	436.300	436.300	21.900	21.900	433.450	433.450

*) Yang di tuliskan hanya perkiraan kas nya saja. Sedang lawan kas nya tidak perlu dimunculkan. Namun, angkanya tetap di tulis, sebaris dengan lawan kasnya. Jika perkiraannya kas nya di kiri, maka penulisan angka lawan kasnya di kanan dan sebaliknya.

Setelah selesai membuat Neraca Lajur secara bertahap, maka peserta diajak membuat Laporan Keuangan berupa Neraca Akhir dan Perhitungan Rugi Laba dengan cara memindahkan dari Neraca Lajur yaitu di lajur Rugi/Laba dan Neraca Akhir. Hal yang perlu diperhatikan dalam menyusun Neraca Akhir:

1. Pindahkan semua nilai transaksi (pos-pos) yang ada di kolom Neraca yang ada di Neraca Lajur ke Format Neraca Akhir.
 - ⇒ Jika transaksinya berada di kolom (D) di kolom Neraca yang terdapat pada Neraca Lajur, maka pindahkan ke bagian Aktiva pada Neraca Akhir, lalu tempatkan dengan benar.
 - ⇒ Jika transaksi yang berada di kolom (K) di kolom Neraca yang terdapat di Neraca Lajur, maka pindahkan ke bagian Pasiva pada Neraca Akhir, lalu tempatkan dengan benar.
2. Jumlah ke dua kolom Aktiva dan Pasiva tersebut. Ingat, bahwa jumlah antara Aktiva dan Pasiva harus seimbang. Jika terjadi selisih, apakah itu kelebihan atau kekurangan, maka tempatkan selisihnya tersebut di (Rugi) Laba. Lalu jumlahkan kembali sehingga jumlah antara Aktiva dan Pasiva menjadi sama.

Laporan Neraca KSM "Sambiloto" Per 31 Desember 1996		Pasiva
Aktiva 100 Aktiva Lancar 110 Kas Rp 5.950 120 Tab. BPR Rp 105.000 130 Piutang Aggt Rp 312.500 190 Aktiva Tetap 191 Kalkulator Rp 10.000 <hr style="width: 50%; margin-left: 0;"/> Jumlah Seimbang Rp <u>433.450</u>		200 Utang 210 Simpanan Sukarela Rp 150.900 220 Utang BPR PM Rp 50.000 300 Modal : 310 Simp Pokok Rp 75.000 320 Simp Wajib Rp 138.000 390 (Rugi) Laba Rp 19.050 <hr style="width: 50%; margin-left: 0;"/> Jumlah Seimbang <u>Rp 433.450</u>

Adapun hal-hal yang harus diperhatikan dalam menyusun Laporan Rugi/Laba adalah:

1. Pindahkan semua nilai transaksi (pos-pos) yang ada di kolom (Rugi) Laba yang ada di Neraca Lajur ke Format Laporan (Rugi) Laba.
 - ⇒ Jika transaksinya berada di kolom (D) di kolom (Rugi) Laba yang terdapat pada Neraca Lajur, maka pindahkan ke bagian Debet pada Laporan (Rugi) Laba, lalu tempatkan dengan benar.
 - ⇒ Jika transaksi yang berada di kolom (K) di kolom (Rugi) Laba yang terdapat di Neraca Lajur, maka pindahkan ke bagian Kredit pada Laporan (Rugi) Laba, lalu tempatkan dengan benar.
2. Jumlah ke dua kolom Debet dan Kredit tersebut. Ingat, bahwa jumlah antara Debet dan Kredit harus seimbang. Jika terjadi selisih, dan kekurangannya ada di kolom Debet, maka tempatkan selisih tersebut di Saldo Laba, dan sebaliknya, jika selisih tersebut ada di kolom Kredit, maka tempatkan selisih tersebut di Saldo Rugi. Lalu jumlahkan kembali sehingga jumlah antara Debet dan Kredit menjadi sama.

Laporan (Rugi) Laba
KSM “.....”
Per 31 Desember

Aktiva		Pasiva
500 Biaya		400 Pendapatan
510 Bunga Pinj BPR Rp 2.250		410 Simpanan Sukarela Rp 11.900
520 Ongkos-2 Rp 600		420 Iurang Anggota Rp 10.000
530 Bunga Sim Skr Rp 0		
Saldo Laba Rp 19.050		Saldo (Rugi) Rp -
Jumlah Seimbang Rp 21.900		Jumlah Seimbang Rp 21.900

Fasilitator mengakhiri sesi IV hari ke-II, Kamis 8 April 2010 sekaligus mengakhiri Pelatihan Pengelolaan Keuangan Mikro dan Dana Bergulir dengan menegaskan bahwa yang paling penting jika sudah ada transaksi harus dicatat dalam Buku Kas Harian. Sementara apabila ingin menyusun neraca akan dilakukan konsultasi saat pendampingan. Demikian juga tentang Pembagian SHU yang belum bisa dibahas saat ini karena keterbatasan waktu akan dilakukan konsultasi saat pendampingan. Fasilitator mengakhiri pelatihan dengan menyatakan bahwa dalam waktu 2 hari peserta belum bisa terampil dalam melakukan administrasi keuangan, tetapi minimal memahami proses secara utuh bagaimana mengelola keuangan mikro dan dana bergulir. Keterampilan dalam pengelolaan keuangan mikro dan dana bergulir, termasuk dalam menjalankan administrasi keuangan akan meningkat secara bertahap saat peserta sudah mempraktekkannya..

B.6. Penutupan

- Hari/Tgl : Kamis, 8 April 2010
- Waktu : 1 jam (16.30 - 17.30 WITA)
- Out-put : Penutupan penyelenggaraan pelatihan secara resmi.
- Proses :

Selanjutnya, pelatihan ditutup oleh Bp. Sugeng Sutrisno yang mewakili SUSCLAM selaku pihak penyelenggara pelatihan. Dalam sambutan penutupnya, Bp. Sugeng Sutrisno mengucapkan terima kasih karena undangan pelatihan ini diapresiasi oleh teman-teman Pengurus BUMN dengan hadir selama 2 hari mengikuti pelatihan dengan niatan saling belajar. Pelatihan ini merupakan awal dari rangkaian proses untuk pengembangan ekonomi di masyarakat dengan mempermudah masyarakat mengakses sumber permodalan. Pelatihan ini memang belum mampu membuat peserta untuk terampil mengelola keuangan mikro. Pelatihan ini akan dilanjutkan dengan Pelatihan Manajemen Usaha yang akan diselenggarakan selama 2 hari di Desa Duminanga. Peserta pelatihan Manajemen Usaha adalah nelayan calon penerima fasilitas katinting dan juga pengelola BUMN. Bp. Sugeng Sutrisno menutup pelatihan secara resmi dan minta maaf kepada seluruhnya apabila ada kekurangan dalam penyelenggaraan pelatihan.

Selanjutnya, Fasilitator Desa (Yusman Hunowu) mengajak peserta untuk mendiskusikan dan mensepakati teknis pelaksanaan Pelatihan Manajemen Usaha. Dari diskusi disepakati bahwa pelaksanaan pelatihan pada:

- Hari/tanggal : Sabtu – Minggu, 10 – 11 April 2010
- Tempat : Balai Desa Duminanga
- Peserta : 30 orang (15 orang dari Duminanga, 15 orang dari Dudepo)

C. PROSES PELATIHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL

C.1. Pembukaan

- Hari/Tgl : Sabtu, 10 April 2010
- Waktu : 1 jam efektif (09.00 – 10.00 WITA)
- Out-put :
 1. Pembukaan pelatihan secara resmi.
 2. Suasana pelatihan yang kondusif dan mendukung metodologi andragogy yang digunakan dalam pelatihan.
- Proses :

Untuk belajar disiplin karena peserta sudah menepati waktu hadir jam 09.00 WITA, maka Fasilitator SUSCLAM Bp. Yusman Hunowu mengawali pertemuan dengan mengajak peserta untuk mensepakati jadwal pelatihan. Peserta mensepakati jadwal pelatihan selama 2 hari (10 – 11 April 2010) dimulai jam 09.00 s.d. 16.00 WITA. Selain itu, peserta mensepakati bagi peserta, termasuk fasilitator, yang datang terlambat diberi sanksi untuk menyanyi.

Setelah Kepala Desa/Sangadi Desa Duminanga hadir maka dimulai acara pembukaan pelatihan Sambutan dari Kepala Desa Duminanga Bp. Idris S. Kadullah meliputi poin-poin sebagai berikut:

- Mengucapkan Puji Syukur karena izin dari Allah masih diberi kesempatan dan kesehatan sehingga dapat bertemu untuk melaksanakan kegiatan.
- SUSCLAM sudah berlangsung selama 3 tahun dan tetap melakukan kegiatan pertemuan dan pelatihan untuk mematangkan Program SUSCLAM.
- Desa Dudepo dan Desa Duminanga yang telah ditunjuk sebagai lokasi program perlu disyukuri.
- Pengelolaan manajemen usaha artinya bahwa program ini akan mengembangkan usaha di masyarakat.
- Sudah ada keterlibatan dari berbagai pihak dan Dinas-Dinas di Kabupaten.
- Selaku masyarakat yang ikut menjadi sasaran program harus mampu menjelaskan kepada masyarakat yang lainnya.
- Program PNPM cukup berhasil, harapannya SUSCLAM setelah dimatangkan juga bisa berhasil.
- Program untuk pengentasan kemiskinan seharusnya didasarkan pada data yang benar, jangan kita mengaku-aku miskin untuk mendapatkan Program.
- Informasi bahwa nelayan akan mendapat bantuan katinting, tetapi kemudian dijual agar menjadi miskin.
- Desa Duminanga juga akan ada pemekaran ini sebagai tanda bahwa ada kemajuan.

Selanjutnya, Bp. Idris S. Kadullah selaku Sangadi Desa Duminanga membuka secara resmi kegiatan Pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil.

Sambutan berikutnya disampaikan oleh Bp. Yusman Hunowu selaku Fasilitator Desa Program SUSCLAM di Bolaang Mongondow Selatan. Dalam sambutannya, Bp. Yusman Hunowu menyatakan bahwa Pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil merupakan kelanjutan dari Pelatihan Keuangan Mikro yang telah dilaksanakan di Desa Dudepo. Bp. Yusman Hunowu mengharapkan dengan pelatihan ini masyarakat khususnya nelayan bisa terdorong untuk memikirkan usaha ke depan dan mengelola usahanya secara lebih baik.

Selanjutnya sesi diserahkan ke fasilitator (Tri Ananda) diawali dengan memperkenalkan diri. Fasilitator juga menyatakan bahwa sudah sejak 3 tahun yang lalu keluar-masuk Desa Duminanga dan Dudepo, bersyukur karena Program SUSCLAM atau Program Teluk Tomini tetap berjalan sampai sekarang dengan melalui berbagai tahapan. Fasilitator juga menjelaskan secara garis besar Program Teluk Tomini yang terdiri dari Program Penguatan Ekonomi Masyarakat dan Program Pengelolaan Sumber Daya Pesisir dan Laut. Fasilitator mengajak peserta untuk saling berkenalan dengan permainan "Zip-Zap".

10.00 – 10.15 ISTIRAHAT

Fasilitator menjelaskan tentang materi-materi pelatihan, yaitu: 1) Usaha Kecil dalam Kelompok; 2) Dorongan atau Motivasi Berusaha; 3) Pinjaman atau Kredit dalam Usaha, dan 4) Perhitungan atau Kalkulasi Usaha. Fasilitator menegaskan bahwa yang dimaksud usaha adalah usaha-usaha yang selama ini telah dilakukan oleh masyarakat. Setelah berdiskusi akhirnya peserta menyepakati 4 materi tersebut dan jadwal pelatihan selama 2 hari yang setiap harinya dimulai jam 09.00 WITA sampai jam 16.00 WITA.

Fasilitator juga menjelaskan bahwa dalam pelatihan ini bentuknya bukan guru-murid tetapi saling-belajar semua adalah sebagai warga belajar. Metode yang digunakan dalam pelatihan adalah Siklus Belajar Berdasarkan Pengalaman (*Learning Experiences Cycle*). Untuk itu, fasilitator meminta setiap warga belajar untuk tidak segan-segan mengungkapkan pengalaman dan pendapatnya.

C.2. Pokok Bahasan 1. Usaha Produktif dalam Kelompok

- Hari/Tgl : Sabtu, 10 April 2010
- Waktu : 1,5 jam efektif (10.30 – 12.00 WITA)
- Out-put : Peserta mengenal prinsip-prinsip usaha produktif dalam kelompok.
- Proses :

Fasilitator mulai pembahasan materi ini dengan membagi peserta menjadi 4 kelompok untuk melakukan permainan "Menang Sebanyak Mungkin". Fasilitator meminta masing-masing kelompok untuk menepakati nama kelompok dan memilih ketua kelompok. Selanjutnya, fasilitator menjelaskan aturan mainnya setelah semua peserta memahaminya. Fasilitator mengajak peserta untuk bermain sebanyak 5 ronde. Setelah permainan berlangsung 5 ronde, fasilitator meminta sumbangsaran kepada peserta apa makna dari permainan:

- Spekulasi karena permainan;
- Ada penipuan tidak memegang komitmen;
- Tidak senang karena kalah;
- Senang karena menang dalam permainan;
- Senang karena berhasil menipu pihak-pihak lain;
- Kalah dengan jujur lebih baik daripada menang tetapi menipu

Fasilitator menanyakan kepada peserta: Apakah kejadian dalam permainan tersebut sering terjadi dalam masyarakat? Peserta menyatakan bahwa kondisi seperti dalam permainan sering terjadi juga dalam masyarakat. Semua orang mempunyai keinginan untuk menang sebanyak mungkin, tetapi menang sebanyak mungkin bisa diartikan "sama-sama menang/**win-win**" bukan "menang-kalah/**win-lose**". Ini seharusnya menjadi prinsip dalam usaha, yaitu:

- Jangan rugi atau harus laba/untung;
- Jangan merugikan orang lain tetapi semua harus memperoleh keuntungan;
- Lebih baik untung sedikit daripada untung banyak tetapi merugikan orang lain;
- Komitmen atau pegang janji dalam berusaha sangat penting;
- Kesepakatan bersama (MoU) sangat penting dalam berusaha;

Fasilitator menegaskan bahwa prinsip-prinsip tersebut cukup sederhana tetapi jika kita mampu menerapkannya maka yang terjadi adalah **win-win**/menang-menang. Fasilitator membahas materi Usaha Produktif dalam Kelompok dengan bertanya: Apakah sudah ada usaha dalam kelompok? Peserta menyatakan bahwa usaha dalam kelompok belum ada, demikian usaha perorangan dalam kelompok juga belum ada. Mengapa peserta lebih memilih usaha perorangan?

- Resiko kecil dan mudah dikelola;
- Tidak percaya kepada teman karena tidak mematuhi kesepakatan;
- Usaha kelompok tidak semua anggota rajin/aktif.
- Pernah melakukan pengelolaan katinting dengan bergulir waktu; tetapi pemeliharaan dilakukan hanya oleh satu orang sehingga fasilitas menjadi milik yang memelihara;
- Fasilitas kurang memenuhi semua anggota;

Fasilitator menawarkan untuk kegiatan ke depan adalah: usaha perorangan, tetapi orang-orang itu menjadi anggota kelompok untuk kepentingan memperoleh layanan permodalan, layanan fasilitas tetapi sebagai anggota juga berkewajiban untuk menabung/melakukan pemupukan modal bagi kelompok. Fasilitator menanyakan kepada peserta, apakah menyetujui tawaran pola ini? Peserta sangat setuju dengan pola ini karena masing-masing orang bertanggung-jawab terhadap usaha masing-masing dan mempunyai hak mendapatkan layanan permodalan ataupun layanan lainnya. Fasilitator memberikan kesempatan kepada peserta untuk bertanya:

1. Apabila sudah memperoleh fasilitas katinting tetapi katinting itu mengalami kerusakan bagaimana? Jika anggota mengalami hal tersebut dan jika BUMN mempunyai dana maka bisa dipinjamkan dana untuk perbaikan tetapi harus mengembalikan dengan bunga. Hal ini akan diatur dalam aturan main pengguliran dana dan bantuan.
2. Bagaimana jika fasilitas katinting yang diberikan tidak seragam atau bukan merk yang asli? Kebijakannya setiap nelayan memperoleh fasilitas katinting dengan merk yang sama, untuk menghindari dari pemalsuan maka saat pembelian akan mengajak nelayan yang mempunyai pengalaman membeli mesin. Hal ini untuk menghindari kerugian nelayan karena nelayan mempunyai kewajiban untuk mengembalikan selama 2 tahun, tetapi jika belum 2 tahun sudah rusak.

Fasilitator melanjutkan pembahasan tentang bentuk-bentuk usaha yang bisa dikembangkan dalam kelompok:

1. Usaha Hulu; usaha perorangan yang menghasilkan produksi bahan baku atau bahan setengah jadi (ikan segar, ikan garam, hasil pertanian, hasil kerajinan dan sebagainya).
2. Usaha Hilir; BUMN (Badan Usaha Milik Nelayan) selain berperan dalam pelayanan permodalan, bisa juga berperan sebagai usaha hilir untuk membantu pemasaran bagi produk-produk dari masyarakat.

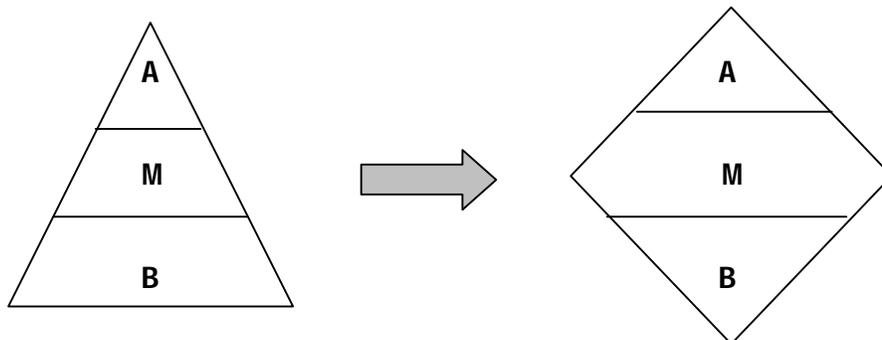
C.3. Pokok Bahasan 2. Motivasi Usaha

- Hari/Tgl : Sabtu, 10 April 2010
- Waktu : 2 jam efektif (12.00 – 15.00 WITA)
- Out-put : Peserta memperoleh dorongan untuk berusaha dan mengelola usaha dengan baik.
- Proses :

Fasilitator mulai pembahasan materi ini dengan membagikan 3 potongan kecil kertas metaplan ke masing-masing peserta dengan warna merah (kurang mampu/miskin), warna kuning (mampu/kaya) dan warna putih (menengah). Fasilitator meminta peserta secara jujur mengakui apakah termasuk golongan mampu, menengah atau kurang mampu dengan memilih warna yang sesuai kategorinya dan dimasukkan dalam kantong yang tersedia. Setelah semua peserta memasukkan kartu warna dalam kantong yang tersedia, hasilnya sebagai berikut:

 (Mampu/Kuning)	 (Menengah/Putih)	 (Kurang Mampu/Merah)
0	11	12

Fasilitator selanjutnya menjelaskan struktur kelas yang umum berlaku dalam masyarakat adalah:



Fasilitator menegaskan bahwa tujuan program di antaranya membawa atau mendorong masyarakat miskin untuk mengubah kondisinya menuju ke kelas menengah bahkan menuju ke kelas atas. Pertanyaannya adalah apakah Bapak/Ibu yang berada pada kondisi kurang mampu bersedia untuk mengubah dirinya agar menjadi mampu? Semua peserta menjawab bahwa mereka mau untuk mengubahnya. Fasilitator menanyakan jika masyarakat bersedia untuk berubah, sekarang apakah kita mampu untuk berubah? Jawaban peserta:

- Mampu jika berusaha;
- Mampu jika berusaha dan berdoa;

Salah seorang peserta (Bp. Alan) menyatakan bahwa selama ini masyarakat miskin telah berusaha tetapi mengapa tetap belum mampu mengubah nasibnya? Jawaban peserta lainnya:

- Berusahanya tidak sungguh-sungguh.
- Takdir.
- Hasil usaha kurang bagus.
- Pengelolaan usaha kurang bagus.
- Kurang modal.

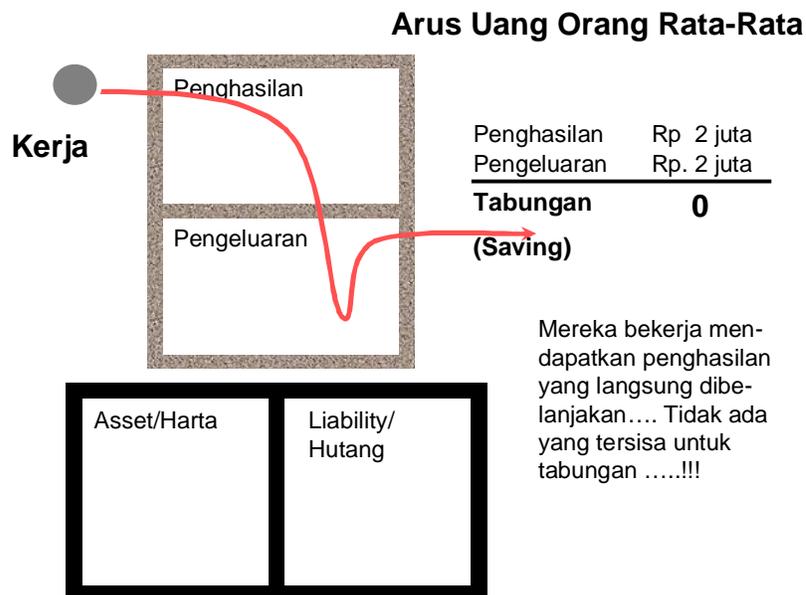
Fasilitator menegaskan bahwa jika hasil bagus dengan didukung dengan pengelolaan yang bagus diharapkan kesejahteraan masyarakat akan meningkat.

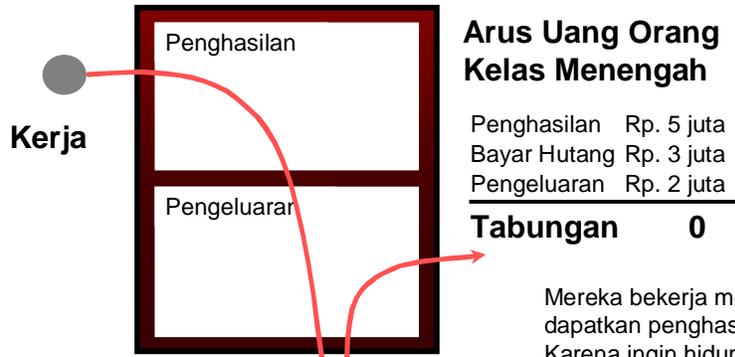
12.30 - 13.30 ISHOMA

Fasilitator mengawali sesi ke-3 hari ke-1 Sabtu, 10 April 2010 dengan mengajak peserta untuk bermain "Kapal Karam". Setelah selesai permainan, fasilitator meminta sumbang-saran dan menegaskan makna permainan:

- Kerjasama dalam kelompok untuk mencapai tujuan harus memenuhi aturan dari kelompok tersebut.
- Masyarakat selalu mencari kelompok-kelompok yang bisa mensejahterakan mereka. Jika BUMN bisa menjadi lembaga yang mampu membantu masyarakat maka BUMN akan dicari oleh masyarakat.
- Sebaliknya ada orang-orang yang meninggalkan kelompok karena tidak bersedia memenuhi aturan kelompok atau karena kelompoknya memang tidak mampu memenuhi harapan anggota.
- Ada juga anggota masyarakat yang meskipun sudah ditawarkan untuk menjadi anggota kelompok tetapi tidak bersedia sehingga saat kelompok maju maka mereka menjadi tertinggal.

Fasilitator menanyakan kepada peserta: Apakah semua peserta bekerja? Selanjutnya menjelaskan tentang Arus Keuangan atau Penghasilan:



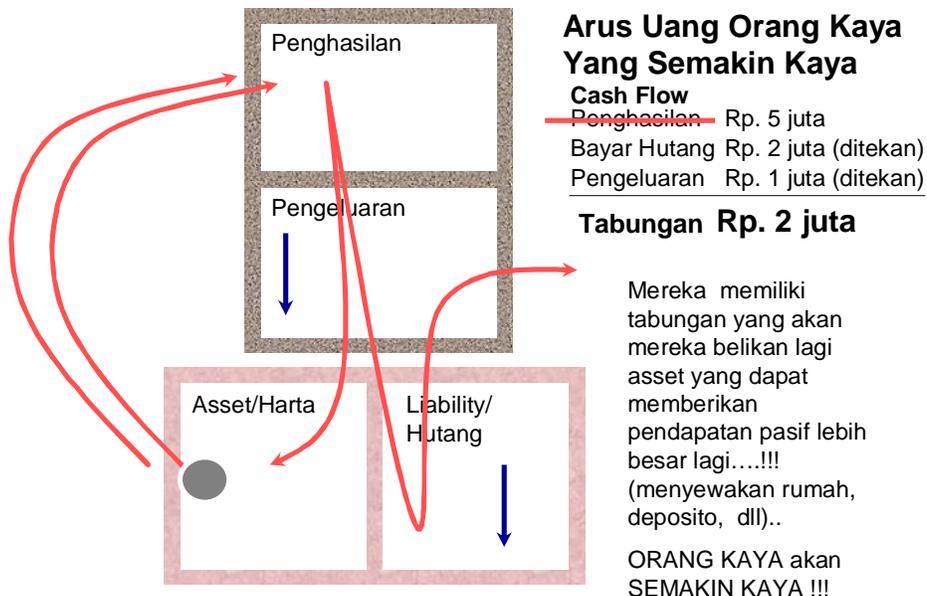


Arus Uang Orang Kelas Menengah

Penghasilan Rp. 5 juta
 Bayar Hutang Rp. 3 juta
 Pengeluaran Rp. 2 juta

Tabungan 0

Mereka bekerja mendapatkan penghasilan. Karena ingin hidup lebih baik sedangkan penghasilan tidak menukupi... terpaksa berhutang (rumah, kendaraan). Mereka bayar dulu hutang baru kemudian untuk pengeluaran... tetap tidak ada tabungan....!!



Arus Uang Orang Kaya Yang Semakin Kaya

Cash Flow
~~Penghasilan~~ Rp. 5 juta
 Bayar Hutang Rp. 2 juta (ditekan)
 Pengeluaran Rp. 1 juta (ditekan)

Tabungan Rp. 2 juta

Mereka memiliki tabungan yang akan mereka belikan lagi asset yang dapat memberikan pendapatan pasif lebih besar lagi....!!! (menyewakan rumah, deposito, dll)..

ORANG KAYA akan SEMAKIN KAYA !!!

Fasilitator menegaskan bahwa dalam kegiatan program SUSCLAM bahwa fasilitas ketenting harus diberlakukan sebagai Asset agar terus memperoleh penghasilan. Bagaimana kita bisa berpikir sebagaimana orang kaya, yaitu lebih banyak menambah asset/harta yang akan menambah penghasilan daripada digunakan untuk menambah hutang/barang-barang konsumtif yang tidak mampu menambah penghasilan. Selanjutnya, fasilitator menjelaskan berdasarkan buku dari Robert T. Kiyosaki:

1. **Orang kaya bekerja bukan untuk uang, tetapi uang bekerja untuk orang kaya.** Misalnya, jika nelayan memperoleh penghasilan lebih maka bisa dibelikan perahu dayung dan perahu itu disewakan sehingga bisa menghasilkan uang. Apabila kita mempunyai uang sedikit bisa disimpan di BUMN sehingga uang kita bisa bekerja menghasilkan bunga dan mendapatkan sisa hasil usaha.

Pertanyaan bagaimana dengan nelayan yang tidak mampu menabung karena penghasilan yang kurang:

- Selalu ingat bahwa prinsip menabung bukan dari sisa tetapi secara sengaja disisihkan,
- Perlu diteliti apakah pengeluaran kita semua sudah merupakan kebutuhan atau masih banyak pengeluaran untuk keinginan sehingga masih bisa dikurangi.

2. **Orang kaya mengatakan bahwa uang itu penting tetapi meleak keuangan lebih penting.** Melek keuangan adalah bagaimana kita bisa mengelola keuangan dengan lebih baik. Kita dapat penghasilan perlu tetapi ketika kita tidak mampu mengelolanya maka penghasilan banyak juga dihabiskan. Apalagi nelayan yang sangat tergantung terhadap alam, maka dalam pengelolaan penghasilan juga harus cermat (kita bisa menggunakan kalender musim untuk melihat antara pemasukan dan pengeluaran).

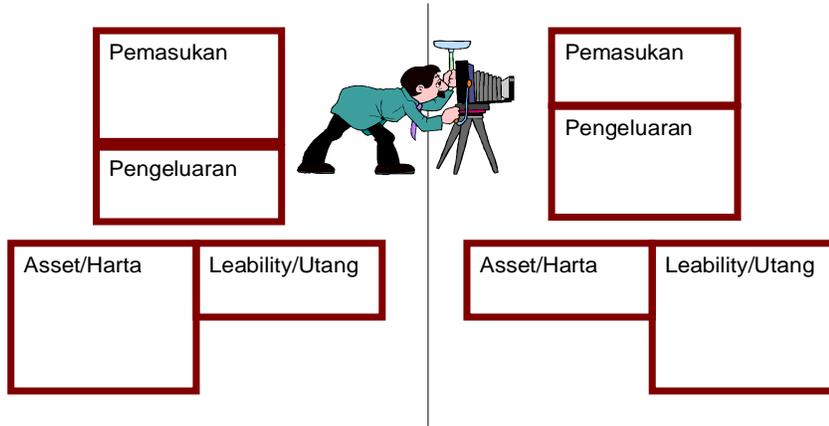
Pertanyaan bagaimana dengan para pengumpul yang memberikan hutang kepada nelayan dan kemudian tidak bersedia menerima pembayaran hutangnya sampai hutang nelayan bertumpuk-tumpuk?

- Memang sepintas tampaknya menguntungkan karena tidak harus membayar hutang malah ditambahi hutang lagi tetapi hutang sampai kapanpun harus dibayar;
- Jika uang tersebut tidak digunakan untuk membayar hutang, maka uang tersebut bisa digunakan untuk keperluan yang tidak penting. Artinya penampung ingin mengikat kita dengan hutang;
- Pengurus BUMN bisa belajar dari penampung, tetapi apa-apa yang memberatkan nelayan jangan diterapkan di BUMN.

3. **Penghasilan orang kaya berasal dari harta/asset, pemasukan lebih besar dari pengeluaran dan harta lebih besar dari hutang.** Sebaliknya orang menengah dan miskin biasanya penghasilan dari kerja, pengeluaran lebih besar dari penghasilan dan hutang lebih besar dari harta/asset.

LAPORAN KEUANGAN

AYAH KU KAYA VS AYAH KU MISKIN



15.00 – 15.15 ISTIRAHAT

C.4. Pokok Bahasan 3. Pinjaman atau Kredit dalam Usaha

- Hari/Tgl : Sabtu, 10 April 2010
- Waktu : 0.75 jam efektif (15.15 – 16.00 WITA)
- Out-put : Peserta memahami fungsi hutang atau kredit dalam berusaha.
- Proses :

Fasilitator menegaskan bahwa jika nelayan hutang maka hutang tersebut dipergunakan untuk berusaha, jangan berhenti sebagai hutang tetapi menjadi usaha yang bisa digunakan untuk mengembalikan hutang. Fasilitator menegaskan pembahasan sebelumnya dengan memberikan kesimpulan:

1. Orang yang berpikir kaya akan selalu menambah harta;
2. Orang yang berpikir miskin selalu menambah hutang;
3. Orang menengah menganggap hutang sebagai harta;

Fasilitator menjelaskan berdasarkan diskusi sebelumnya dalam penanganan atau pengelolaan hutang/kredit dengan memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

1. Hutang sampai kapanpun harus dibayar;
2. Saat ada kesempatan membayar hutang segera selesaikan hutang;
3. Hindari membayar hutang dengan cara berhutang lagi (gali lubang tutup lubang);
4. Pergunakan hutang untuk menambah modal usaha atau menambah harta.

Jadi dalam menangani hutang tidak perlu khawatir, apalagi saat ini orang yang tidak berhutang sangat sedikit. Bahkan para konglomerat juga mempunyai banyak hutang, tetapi mereka berhutang untuk mengembangkan usaha atau menambah hasil. Sehingga mereka tidak terjerat hutang karena dari hasil usaha bisa untuk membayar hutang. Hutang untuk kebutuhan boleh saja,

tetapi harus benar-benar untuk kebutuhan yang mendesak –biaya rumah sakit, membeli makanan- bukan hanya untuk keinginan seperti membeli TV, Handphone.

Jika kita berhutang untuk usaha tetapi ternyata masih belum mampu mengembalikan hutang, maka perlu diselidiki juga apakah usaha kita menguntungkan atau tidak? Hal ini akan dibahas dalam materi Kalkulasi Usaha. Fasilitator menegaskan bahwa lembaga-lembaga keuangan atau bank termasuk BUMN (Badan Usaha Milik Nelayan) harus melihat kriteria para peminjam yang bisa diterima oleh pemberi pinjaman:

INILAH NILAI RAPORT PENGAJUAN KREDIT ANDA

		Kemauan Anda	
		Baik	Buruk
Kemampuan Anda	Baik	Anda lah yang sesungguhnya di cari oleh BANK	BANK berprasangka terhadap Anda, karena Anda akan membuat kredit bermasalah
	Buruk	Anda penyebab kredit dari BANK bermasalah	Anda tidak akan dilayani BANK, karena tergolong nakal dan tidak mampu mengem bangkan usaha

Hal ini bisa digunakan untuk menilai diri kita masing-masing apakah perlu berhutang atau tidak:

1. Jika kemauan mengembalikan hutang ada tetapi kemampuan kita tidak ada untuk mengembalikan hutang maka perlu dipertimbangkan masak-masak untuk berhutang.
2. Jika kemauan dan kemampuan mengembalikan hutang ada maka kita bisa berhutang tetapi untuk kepentingan usaha.

Faktor penyebab hutang bermasalah:

1. Perilaku peminjam yang kurang sadar bahwa kredit adalah peluang yang harus dimanfaatkan. Untuk ini, hanya peminjam yang tahu. “Dalamnya laut dapat ditebak, dalamnya hati siapa yang tahu”.
2. Usaha anda yang merugi, karena salah dalam melakukan kalkulasi. Cara yang bijak adalah mengkalkulasikan usaha kembali.
3. Faktor luar, pihak bank akan mengerti. Kemungkinan besar bank akan memberikan kredit lagi, agar uang mereka kembali. Ini bisa dicari alternatif pemecahan dengan lembaga lain (BUMN) yang memberikan hutang sekaligus memberikan pendidikan dalam pemanfaatan hutang dan pembinaan usahanya.

Apa yang dilakukan bank/lembaga keuangan dalam menangani hutang bermasalah:

1. Sita jaminan;
2. Berusaha menyelamatkan usaha dengan menambah hutang lagi untuk modal;

Di dalam lembaga yang akan dibangun perlu didiskusikan: bagaimana jika ada hutang bermasalah?

Fasilitator mengakhiri sesi ke-4 hari ke-I dengan memberikan pekerjaan rumah kepada peserta:

1. Kelompok Nelayan: hitung kebutuhan/pengeluaran dalam mencari ikan atau melaut per hari! Berapa hasil melaut per hari?
2. Pemilik Toko: hitung biaya-biaya per bulan dan belanja sediaan/barang per bulan!
3. Pengumpul/Penampung: hitung berapa pembelian, biaya dan berapa penjualan per hari!
4. Pembibitan Mangrove: hitung biaya-biaya pembuatan pembibitan mangrove!

C.5. Pokok Bahasan 4. Perhitungan atau Kalkulasi Usaha

- Hari/Tgl : Minggu, 11 April 2010
- Waktu : 7 jam efektif (09.00 – 16.00 WITA)
- Out-put : Peserta memahami cara melakukan perhitungan atau kalkulasi usaha.
- Proses :

Fasilitator menjelaskan bahwa dalam perhitungan usaha yang seringkali dilakukan adalah:

1. Perhitungan Titik Pulang Pokok (Break Even Point/BEP)
2. Perhitungan Modal Kerja
3. Perhitungan Laba/Rugi

Perhitungan Titik Pulang Pokok (Break Even Point/BEP)

Fasilitator menanyakan kepada peserta apa yang dimaksudkan dengan titik pulang pokok:

1. Impas.
2. Sama besar antara pemasukan dan pengeluaran.
- 3.

Fasilitator menegaskan bahwa yang dimaksudkan titik-pulang pokok (TPP) adalah titik dimana usaha tidak untung dan tidak rugi. Mengapa kita perlu menghitung titik-pulang pokok? Usaha kita tetap berjalan tetapi tidak berkembang karena tidak ada keuntungan yang bisa untuk menambah modal lagi.

Usaha nelayan juga ada kemungkinan berada pada TPP karena sejak dahulu sudah berusaha tetapi kondisinya tetap sama tidak berkembang. Sebelum menghitung TPP perlu diketahui:

1. **Biaya Tetap**, biaya yang tidak berubah meskipun jumlah hasilnya bertambah atau berkurang. (Misalnya: biaya minyak di nelayan ternyata dianggap biaya tetap karena 10 liter per hari hasil sedikit/banyak, upah harian untuk membuka lahan).
2. **Biaya Tidak Tetap**; biaya yang berubah jika hasil/produksinya berubah atau biaya yang mempengaruhi hasil. Saat biaya ditambah hasilnya akan bertambah, saat biayanya dikurangi hasilnya juga berkurang. Misalnya: saat melaut sendiri menghasilkan 10 kg ikan, saat melaut berdua hasilnya bertambah menjadi 20 kg ikan tetapi biayanya juga berubah.
3. **Harga Jual**; penentuan harga jual sebuah produk atau jasa, dapat mengacu pada harga jual produk atau jasa yang berlaku di pasaran.
4. **Penyusutan**; setiap usaha tentu membutuhkan mesin atau peralatan yang harus di investasikan. Karena mesin dan peralatan tersebut usianya terbatas, sehingga harus disusutkan. Susutannya tersebut kemudian dianggap sebagai biaya penyusutan.

Selanjutnya, fasilitator menjelaskan rumus menghitung skala usaha:

RUMUS MENGHITUNG SKALA USAHA (TITIK PULANG POKOK/TPP)



1. Berdasarkan Unit

$$\text{TPP (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Hasil Penjualan (dlm Unit)} - \text{Biaya Tidak Tetap (dlm Unit)}}$$

2. Berdasarkan Omset

$$\text{TPP (Omset)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \left(\frac{\text{Biaya Tidak Tetap}}{\text{Hasil Penjualan}} \right)}$$



Selanjutnya, fasilitator mengajak peserta berdasarkan PR yang sudah dikerjakan untuk bersama-sama menghitung TPP Nelayan Pemancing:

Biaya Tetap:

- Minyak/bensin 15 liter per hari Rp. 6.000 = Rp. 90.000,-
- Konsumsi (makan, rokok, kopi) per hari Rp. 20.000,-
- Pet Rp. 25.000, digunakan untuk 7 hari = Rp. 3.500,- per hari.
- Olie seminggu sekali Rp. 28.000, jadi Rp. 4.000, per hari.
- Minyak tanah (cari umpan) 1 liter per hari Rp.5.000,-

Biaya Tidak Tetap:

- Umpan Rp. 10.000,- untuk di laut selama sehari.

Hasil 50 kg terdiri dari:

- Cakalang 10 kg @ Rp. 5.000 = Rp. 50.000
- Ekor kuning 15 kg @ Rp. 6.000 = Rp 40.000
- Tuna 25 kg @ Rp. 15.000 = Rp. 375.000

Biaya Tetap	122.500	122.500	122.500	
Biaya Tidak Tetap	10.000			
1 - Hasil Penjualan	1 - 465.000	1 - 0,0215	0,979	125.127,7

Artinya jika nelayan menghasilkan Rp. 126.000 per hari ini baru Titik Pulang Pokok, tidak rugi tidak untung. Apabila kita sudah tahu seperti ini maka kita bisa melakukan penghematan untuk biaya-biaya tetap tertentu agar nelayan tidak terlalu berat dan menghasilkan keuntungan. Dengan kondisi seperti sangat berat untuk menambah modal, sehingga usaha nelayan menjadi sulit berkembang.

10.00 – 10.15 ISTIRAHAT

Selanjutnya, fasilitator mengajak peserta berdasarkan PR yang sudah dikerjakan untuk bersama-sama menghitung TPP Usaha Tani Rica (1 Ha):

Biaya Tetap

- Buka lahan 30 HOK @ Rp. 30.000 = Rp. 900.000
- Penanaman 15 HOK @ Rp. 30.000 = Rp. 450.000
- Pembersihan rumput sampai panen 2 kali 30 HOK @ Rp. 30.000 = Rp. 1.800.000.

Biaya Tidak Tetap

- Bibit 15.000 pohon/hektar @ Rp. 100 = Rp. 150.000,-
- Upah panen (30% dari harga jual) atau 200kg @ Rp. 5.000/kg.= Rp 1.000.000,-

Hasil

- Hasil 200 kg per minggu dengan harga rata-rata Rp. 15.000/kg = Rp. 3.000.000

$$\begin{array}{r}
 \text{TPP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Hasil Penjualan}} = \frac{3.150.000}{3.000.000} = \frac{3.150.000}{3.000.000} = \frac{3.150.000}{3.000.000} = 5.105.348 \\
 1 - \frac{\text{Biaya Tidak Tetap}}{\text{Hasil Penjualan}} = 1 - \frac{1.150.000}{3.000.000} = 1 - 0,383 = 0,617
 \end{array}$$

Artinya jika petani rica menghasilkan Rp. 5.105.000 ini baru pada posisi TTP (BEP) atau tidak untung dan tidak rugi. Apakah hasilnya bisa melampaui Rp. 5.105.000 setiap kali panen? Peserta menyatakan bahwa untuk usaha rica hasilnya bisa melampaui Rp. 5.105.000 artinya usaha rica sangat prospek.

Selanjutnya, fasilitator mengajak peserta berdasarkan PR yang sudah dikerjakan untuk bersama-sama menghitung TPP Toko:

Biaya per bulan:

- Gaji penjaga toko Rp. 30.000,-
 - Biaya transportasi Rp. 12.000,-
 - Pembelian Barang Sediaan: Rp. 1.500.000
- Omset : 1.500.000 + (5% x 1.500.000) = 1.500.000 + 75.000 = Rp. 1.575.000.

$$\begin{aligned}
 \text{TPP} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Pokok Penjualan}} = \frac{42.000}{1.500.000} = \frac{42.000}{1.500.000 + (5\% \times 1.500.000)} = \frac{42.000}{1.575.000} = 0,0267 \\
 &= \frac{42.000}{1.575.000} = \text{Rp } 26.700 \text{ per bulan}
 \end{aligned}$$

Dari kasus di atas dapat dikatakan bahwa jika penjualan toko kelontong Pak Refly adalah sebesar Rp 840.000,- setiap bulannya, itu berarti toko kelontong tersebut dalam kondisi tidak untung dan tidak rugi. Agar usaha ini berkembang, omset penjualannya harus dinaikkan sehingga ada keuntungan yang bisa disisihkan untuk menambah permodalan.

Setelah menghitung TPP secara bersama-sama, fasilitator memberikan kesempatan kepada masing-masing peserta untuk menghitung TPP usaha masing-masing. Peserta sangat serius menghitung TPP masing-masing usahanya. Ada beberapa yang masih malu-malu karena skala usahanya masih kecil, fasilitator memberikan konsultasi dan memberikan penegasan bahwa lebih baik dengan skala usaha yang kecil tetapi menguntungkan sehingga bisa dikembangkan secara bertahap. Beberapa peserta mulai menyadari dengan menghitung TPP bisa menjadi pedoman untuk mengetahui mengapa usaha mereka tidak bisa berkembang, bisa menjadi dasar untuk mengoreksi biaya-biaya yang sebenarnya tidak terlalu perlu sehingga bisa menghemat dan usahanya lebih menguntungkan.

12.30 – 13.30 ISHOMA

Fasilitator melanjutkan materi dengan menjelaskan keterkaitan antara TPP dengan pinjaman modal usaha:

1. Jika usaha anda impas dan meminjam dana untuk penambahan modal sebagian kecil saja (30%), maka usaha anda mampu membayar kredit bank.
2. Jika semua modal kerja usaha anda dari pinjaman (80-100%), usaha anda harus mampu memiliki omset melebihi TPP dan keuntungannya harus lebih besar dari besarnya pokok cicilan.
3. Jika usaha anda tidak mampu mencapai itu, kemungkinan besar usaha anda akan bertahan seumur pinjaman saja dan anda terjebak kredit bermasalah.

Apabila kita sudah mampu menghitung TPP maka bisa menjadi pertimbangan masing-masing kita apakah kita perlu pinjam atau tidak.

PERHITUNGAN LABA-RUGI

Fasilitator menjelaskan untuk melakukan perhitungan laba-rugi harus dipahami dahulu pengertian:

1. **Pendapatan**; adalah sesuatu yang diterima usaha dan usaha tidak punya kewajiban lagi untuk mengembalikannya. Misalnya laba penjualan sembako, pembayaran jasa perbaikan mesin, dll. Pendapatan tidak sama dengan penerimaan, jika penerimaan ada kewajiban yang masih harus dikeluarkan.
2. **Biaya**; adalah sesuatu yang dikeluarkan usaha dan usaha tidak punya hak lagi untuk mendapatkannya. Misalnya ongkos, gaji pembantu, bunga pinjaman, dll. Biaya tidak sama dengan pengeluaran, sebab ada pengeluaran-pengeluaran yang kita punya hak lagi untuk memperoleh lagi atau memanfaatkan lagi.

Selanjutnya, fasilitator menjelaskan rumus perhitungan laba-rugi, yaitu:

(RUGI) LABA = PENDAPATAN - BIAYA

Fasilitator meminta peserta untuk kembali melihat pada kasus-kasus usaha masing-masing, fasilitator mencontohkan perhitungan laba/rugi usaha nelayan:

Pendapatan nelayan: Rp. 365.000,-

Biaya yang dikeluarkan: Rp. 122.000 + Rp. 10.000 = Rp. 132.000,-

Sehingga laba per hari: Rp. 233.000,-

Pertanyaannya: Apakah nelayan bisa menerima pendapatan Rp. 365.000 per hari secara konstan? Apakah hasil bisa mencukupi untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan memenuhi kebutuhan sehari-hari?

Dikembalikan untuk modal melaut hari berikutnya Rp. 132.000,-

Sehingga masih ada sisa yang bisa digunakan untuk memenuhi kebutuhan hari-hari Rp. 101.000 dan bisa secara terencana bisa ditabung untuk kepentingan ketika hasil nelayan sedikit atau musim-musim paceklik.

Fasilitator mengajak peserta untuk melakukan pencairan suasana dengan bermain "Bernyanyi dengan Musik". Fasilitator melanjutkan dengan menjelaskan keterkaitan antara Perhitungan Laba-Rugi dengan Pengelolaan Pinjaman:

1. Jika usaha anda menghasilkan keuntungan melebihi nilai pokok cicilan pinjaman, berarti usaha anda akan berkembang dengan adanya pinjaman. Misalnya, nelayan labanya Rp.233.000, dikurangi untuk modal melaut Rp. 132.000,- sehingga tinggal Rp. 101.000 sementara angsuran Rp. 125.000,- maka usaha nelayan tidak akan berkembang.
2. Jika usaha anda mendapatkan keuntungan sebesar pokok pinjaman saja, maka usaha anda akan berjalan di tempat.
3. Jika usaha anda tidak mendapatkan keuntungan, tapi malah merugi, lama-kelamaan modal usaha tersebut akan habis dan akhirnya bangkrut, serta anda terlilit utang.
4. Jika usaha anda impas atau kalau pun ber laba tetapi kurang dari pokok cicilan pinjaman, maka usaha anda lama-kelamaan akan bangkrut. Paling lama usianya tidak lebih dari se usia pinjaman.

Fasilitator menegaskan bahwa jika ada tawaran kredit tetapi angsuran pokoknya lebih besar dari laba yang diterima, maka lebih baik tawaran tersebut ditolak. Akan tetapi sebaliknya, jika tawaran kredit tersebut angsurannya lebih kecil dari laba yang diterima maka tawaran kredit ini bisa diterima karena akan membantu pengembangan usaha.

PERHITUNGAN MODAL KERJA

Fasilitator menjelaskan rumus perhitungan modal kerja, yaitu:

$$\text{Modal Kerja} = \text{PP} \times \text{PH}$$

PP = Periode Perputaran,

PH = Pengeluaran Kas Harian

Fasilitator mengajak peserta bersama-sama menghitung kebutuhan modal kerja dari usaha nelayan dengan menggunakan soal kasus usaha nelayan:

- Pengeluaran kas harian Rp. 132.000,-
- Dengan periode perputaran 2 hari (tetapi jika bisa langsung dijual dan memperoleh pembayaran di hari itu juga maka kebutuhan modal kerja cukup Rp. 132.000)
- Modal Kerja = 2 hari x Rp132.000 = Rp. 264.000,-

Fasilitator mengajak peserta bersama-sama menghitung kebutuhan modal kerja dari usaha toko dengan menggunakan soal kasus usaha nelayan:

- Pengeluaran bulanan Rp. 1.500.000,-
- Penjualan dilakukan dengan tunai.
- Modal Kerja = 1 bulan x Rp1.500.000 = Rp. 1.500.000,- per bulan (tetapi jika penjualan dilakukan secara kredit maka harus diperhitungkan berapa lama barang dikreditkan/ dibayar lunas).

Fasilitator menegaskan bahwa Modal Kerja:

- Modal kerja adalah sarana untuk menghasilkan keuntungan.
- Jika usaha memiliki modal kerja dengan jumlah yang tepat, usaha tersebut mampu menghasilkan omset dengan keuntungan yang maksimal.
- Tetapi, jika tidak, usaha tersebut sulit mendapatkan omset melebihi omset yang diperhitungkan dalam TPP, akibatnya, usaha tersebut merugi, sehingga kredit anda akan bermasalah.

15.00 – 15.15 ISTIRAHAT

PEMASARAN USAHA

Fasilitator menjelaskan pengertian pemasaran yaitu bagaimana membangun hubungan jangka panjang dengan menguntungkan kedua pihak. Misalnya: menjalin hubungan antara penjual dan pembeli di warung; menjalin hubungan yang baik dan menguntungkan antara nelayan dan penampung. Fasilitator juga menjelaskan dalam pemasaran harus memperhatikan kebutuhan konsumen atau pelanggan. Fasilitator menjelaskan perbedaan antara penjualan dan pemasaran:

PENJUALAN

- Membuat produk, menyusun strategi (seni) penjualan, dan menjualnya,
- Berorientasi pada volume penjualan,
- Hasil jangka pendek, yakni pada ketersediaan barang & pada siapa dijual.

PEMASARAN

- Mencari informasi tentang kebutuhan konsumen,
- Membuat produk,
- Menjualnya,
- Berorientasi pada hubungan/keuntungan jangka panjang, untung sedikit tidak masalah yang penting keuntungan itu bisa berjalan terus dalam jangka panjang.
- Hasil jangka panjang, yakni pada produk-produk baru & pertumbuhannya.

Fasilitator menjelaskan tentang Siapa Konsumen/Pelanggan Anda?

- Mereka orang yang sangat penting bagi usaha anda.
- Mereka tidak tergantung pada usaha anda, namun sebaliknya, usaha anda-lah yang tergantung pada mereka.
- Mereka bukan pengganggu irama kerja anda, namun merekalah tujuan usaha anda.
- Mereka bukan pihak yang perlu diajak berdebat. Tidak seorangpun dapat menang berdebat dengan konsumen.
- Mereka adalah orang yang menyampaikan keinginan dan kebutuhannya kepada anda. Tugas anda adalah menangkap peluang itu.

Fasilitator menjelaskan tentang Siapa Pasar Anda?

- Jika ada orang memiliki keinginan & kebutuhan, serta uang, tapi tidak ingin membelanjakannya. Berarti mereka bukan pasar anda.
- Jika ada orang memiliki uang, tapi tidak ada keinginan & kebutuhan membelanjakannya. Berarti mereka bukan pasar anda.
- Jika ada orang memiliki keinginan & kebutuhan, tapi tidak memiliki uang. Berarti mereka bukan pasar anda.
- Jika ada orang memiliki kebutuhan & keinginan, serta uang & memiliki keinginan membelanjakannya. Mereka adalah pasar anda.

Fasilitator menegaskan materi pemasaran dengan kata bijaksana dari Sun Tzu:

- Kenali diri kita, kenali diri musuh, maka 100 kali pertempuran, 100 kali menang.
- Kenali diri kita tapi tidak mengenal musuh, maka 100 kali pertempuran, 50 kali menang dan 50 kali kalah.
- Tidak mengenal diri kita dan tidak mengenal musuh maka 100 kali pertempuran akan kalah 100 kali.

Penegasan itu merupakan akhir pembahasan materi, fasilitator menyerahkan kepada Fasilitator Kabupaten SUSCLAM untuk memimpin diskusi selanjutnya.

C.6. Diskusi dan Penutupan

- Hari/Tgl : Minggu, 11 April 2010
- Waktu : 1 jam (16.00 - 17.00 WITA)
- Out-put : Peserta mampu menetapkan jenis lembaga yang akan dikembangkan dan penutupan penyelenggaraan pelatihan secara resmi.
- Proses :

Fasilitator Kabupaten SUSCLAM Bp. Sugeng Sutrisno mengingatkan kembali tentang bentuk-bentuk lembaga:

1. Mikro Kredit; memberikan pinjaman ringan dan peminjam hanya mengembalikan pinjaman tanpa bunga. Sehingga lembaga akan mengelola dana yang tetap dan tidak bertambah atau berkembang. Sehingga jika kesepakatan katinting yang tidak ada bunga itu berarti

pendekatannya mikro kredit (pinjaman lunak berupa katinting, selanjutnya peminjam mengembalikan seharga katinting tanpa bunga)

2. Keuangan Mikro; memberikan pinjaman dan peminjam diharuskan menabung dan mengangsur pokok dengan jasa/bunganya.
3. Selain 2 bentuk lembaga itu jika akan memilih koperasi juga perlu ditentukan apakah Koperasi Serba Usaha (KSU) atau Koperasi Simpan Pinjam (KSP).

Fasilitator memberikan kesempatan kepada Pengurus BUMN dan calon penerima bantuan bergulir di masing-masing desa (Desa Duminanga dan Desa Dudepo) untuk mendiskusikan dan menepakati lembaga atau pendekatan yang akan digunakan di masing-masing desa. Hasil diskusi masing-masing desa memutuskan:

1. Desa Duminanga memutuskan dengan pendekatan Mikro Kredit, dan bisa di-evaluasi dalam waktu 1 – 2 tahun untuk dikembangkan menjadi Keuangan Mikro dalam bentuk Koperasi Serba Usaha (KSU).
2. Desa Dudepo memutuskan pendekatan Keuangan Mikro dengan bentuk lembaga Koperasi Serba Usaha (KSU).

Selanjutnya, Bp. Sugeng Sutrisno yang mewakili SUSCLAM selaku pihak penyelenggara pelatihan mengucapkan terima kasih. Bp. Sugeng Sutrisno juga menyatakan bahwa pelatihan ini bukan akhir kegiatan, tetapi akan ada kegiatan-kegiatan lanjutan. Selanjutnya, dilakukan foto bersama seluruh peserta dan fasilitator.



HASIL MONITORING PELATIHAN

Mengacu pada metodologi POD yang diterapkan dalam pelatihan ini, dapat dikatakan bahwa proses dalam pelatihan lebih diutamakan untuk pencapaian tujuan pelatihan. Berdasarkan pemikiran tersebut, fasilitator telah melakukan monitoring terhadap proses dan hasil pelatihan. Monitoring dilakukan dengan tiga tingkat indikator, yaitu pemahaman peserta dan suasana pelatihan yang mendukung proses berkembangnya diskusi dan pemahaman peserta serta penguasaan materi oleh fasilitator. Adapun hasil monitoring tersebut adalah:

HASIL MONITORING PELATIHAN PENGELOLAAN KEUANGAN MIKRO

1. Perkembangan Pemahaman Peserta

Hari pertama pembahasan materi Pemupukan dan Pendayagunaan Modal serta Pengelolaan Dana Bergulir sebagian besar peserta memahami materi pelatihan dan hanya beberapa yang kurang paham. Sedangkan di hari kedua, terkait dengan materi Administrasi Keuangan, tingkat pemahaman peserta kurang karena peserta dituntut untuk mengerjakan soal-soal kasus dengan cepat karena keterbatasan waktu.

2. Perkembangan Suasana/Proses Pelatihan

Peserta sudah saling-mengenal demikian juga peserta dengan fasilitator juga sudah saling mengenal, sehingga suasana dan proses pelatihan bisa berlangsung dengan sersan (serius tetapi santai). Metode latihan soal ternyata membuat peserta lebih antusias mengikuti pelatihan, hanya karena keterbatasan waktu peserta tidak mampu mengerjakan latihan soal dengan baik.

3. Penguasaan Materi oleh Fasilitator

Penguasaan materi oleh fasilitator untuk materi Pemupukan dan Pendayagunaan Modal sangat baik. Untuk menyampaikan materi ini, fasilitator sedikit terhambat karena peserta belum memutuskan bentuk lembaganya: Apakah lembaga keuangan mikro atau lembaga mikro kredit? Apakah koperasi simpan-pinjam (KSP) atau koperasi serba usaha (KSU). Kondisi ini juga menjadi hambatan bagi fasilitator saat menjelaskan materi Pengelolaan Dana Bergulir. Materi Administrasi Keuangan dengan dibantu media soal sangat memudahkan fasilitator untuk menjelaskan kepada peserta, tetapi karena keterbatasan waktu sehingga belum mampu membuat peserta terampil melakukan pembukuan keuangan.

HASIL MONITORING PELATIHAN PENGELOLAAN USAHA KECIL

1. Perkembangan Pemahaman Peserta

Hari pertama pembahasan materi Usaha Produktif di Kelompok lebih mudah dipahami oleh peserta karena menggunakan metode permainan dengan media "Menang Sebanyak Mungkin". Pembahasan materi Motivasi Usaha dengan melakukan pemetaan kelas sosial, selanjutnya diikuti pembahasan penyebab kemiskinan cukup efektif untuk mendorong peserta untuk berusaha. Apalagi saat dijelaskan tentang Perbedaan Alur Keuangan antara Kaya, Menengah dan Miskin juga mampu memberikan dorongan peserta untuk memanfaatkan hutang bagi usaha.

Pembahasan materi Kalkulasi Usaha dengan menggunakan kasus usaha masing-masing peserta sangat membantu pemahaman peserta.

2. Perkembangan Suasana/Proses Pelatihan

Partisipasi peserta meskipun sudah digunakan berbagai media partisipatif belum merata, terutama para nelayan calon penerima bantuan katinting yang masih ragu-ragu untuk berpendapat. Selain itu, meskipun kedua desa bertetangga tetapi antar nelayan belum saling-mengenal sehingga perlu ada perkenalan untuk mencairkan suasana tetapi belum mampu sepenuhnya mengatasi hambatan partisipasi. Ternyata setelah ditanyakan ke beberapa peserta sebagai penyebab utama hambatan partisipasi justru karena nelayan tidak pernah mengikuti pelatihan dan pertemuan dengan metode partisipatif. Selama ini, mereka menjadi peserta pasif saat mengikuti pertemuan atau penyuluhan yang menggunakan metode ceramah.

3. Penguasaan Materi oleh Fasilitator

Penguasaan materi oleh fasilitator untuk materi Usaha Produktif dalam Kelompok, Motivasi Usaha dan Pinjaman dalam Usaha sangat baik. Akan tetapi saat memasuki materi Kalkulasi Usaha, fasilitator sedikit mengalami kesulitan khususnya untuk menghitung usaha nelayan karena: 1) nelayan beranggapan bahwa semua biaya adalah biaya tetap; 2) penambahan sarana dan biaya tidak secara otomatis mempengaruhi hasil seperti pada usaha-usaha lain karena ada faktor musim dan keberuntungan; 3) nelayan belum punya kebiasaan menghitung biaya-biaya yang dikeluarkan; 4) perbedaan pembiayaan antara individu nelayan yang satu dengan yang lain sangat variatif. Untuk mengatasi hambatan ini maka untuk perhitungan usaha nelayan coba digunakan standar rata-rata, selanjutnya nelayan diminta untuk menghitung sesuai dengan pembiayaan masing-masing.

IV

REKOMENDASI PELATIHAN

Mengacu pada hasil monitoring pelatihan, dapat disimpulkan bahwa untuk Pelatihan Pengelolaan Keuangan Mikro peserta dapat menyerap materi dengan baik hanya belum mampu terampil untuk melakukan Pembukuan Keuangan. Sementara untuk Pelatihan Pengelolaan Usaha, peserta sudah mulai terdorong untuk memanfaatkan kelembagaan kelompok untuk membantu pengembangan usaha mereka dan mulai memahami perlunya pinjaman untuk pengembangan usaha sekaligus memahami perlunya kehati-hatian dalam mencari pinjaman permodalan. Dengan pelatihan pengelolaan keuangan selama 2 hari, peserta belum bisa terampil untuk melakukan kalkulasi usaha.

Berdasarkan kesimpulan dari pelatihan tersebut ada beberapa hal yang perlu dilakukan sebagai follow-up pelatihan:

1. Badan Usaha Milik Nelayan (BUMN) baik dengan pendekatan Mikro Kredit maupun Keuangan Mikro harus segera beroperasi untuk memberikan pelayanan pendampingan usaha bagi nelayan dan memberikan pelayanan bantuan bergulir.
2. Membakukan kesepakatan mekanisme penguliran dana/bantuan dan membakukan format-format administrasi keuangan sebelum dicairkan dana/bantuan bergulir, untuk menghindari perubahan-perubahan mekanisme penguliran dana/bantuan dan format yang dapat membingungkan dalam pengelolaan dana/bantuan bergulir.
3. Sosialisasi tentang keberadaan dan rencana kerja BUMN kepada masyarakat baik bagi calon penerima dana/bantuan bergulir maupun anggota masyarakat lainnya.
4. Memberikan pendampingan yang intensif pada Pengurus BUMN di saat-saat awal penguliran dana/bantuan dan penyusunan administrasi keuangan.
5. Penyelenggaraan Pelatihan Dinamika Kelompok untuk memberikan pemahaman kepada penerima dana/bantuan akan arti penting kelompok sebagai wahana pembelajaran, wahana pengumpulan sumber daya dan wahana kegiatan sosial-ekonomi.

V PENUTUP

Pelatihan Keuangan Mikro dan Pengelolaan Dana Bergulir serta Pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil yang telah terselenggara, diharapkan dapat memberikan sumbangan yang berarti, baik bagi masyarakat dan juga bagi kelancaran pelaksanaan Program Teluk Tomini (SUSCLAM) khususnya di Desa Duminanga dan Desa Dudepo. Walaupun penyelenggaraan pelatihan ini masih memiliki kekurangan, namun kegiatan pelatihan ini telah memberikan pelajaran yang berharga, terutama bagi pengembangan modul Pelatihan Keuangan Mikro dan Pengelolaan Dana Bergulir serta Pelatihan Pengelolaan Usaha Kecil.

Selain itu dapat menambah pengalaman dan ketrampilan bagi Pengurus BUMN (Badan Usaha Milik Nelayan) dalam pengembangan keuangan mikro dan pengelolaan dana/bantuan bergulir di masyarakat. Selain itu, pelatihan ini bisa menambah wawasan dan motivasi bagi nelayan atau calon penerima dana/bantuan bergulir dalam mengelola dan mengembangkan usaha mereka.

Dampak dari pelatihan akan semakin besar apabila peserta bersedia menerapkan materi pelatihan dalam pengelolaan dana/bantuan bergulir dan dalam pengelolaan usaha mereka. Untuk itu pendampingan dan konsultasi intensif bagi peserta (Pengurus BUMN dan Penerima Manfaat) diperlukan agar mereka mampu mengatasi hambatan dalam penerapan materi pelatihan. Atas partisipasi semua pihak dalam pelatihan ini, semoga mendorong kerjasama semua pihak dalam rangka pemberdayaan masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat nelayan.

Jakarta, Mei 2010

Salam,

Tri Ananda

VI

LAMPIRAN-LAMPIRAN

- 1. Handout Materi Pengelolaan Keuangan Mikro dan Pengelolaan Dana Bergulir**
- 2. Handout Materi Pengelolaan Usaha Kecil**
- 3. Format-Format Pembukuan Keuangan**

Lampiran 1. Handout Materi Pengelolaan Keuangan Mikro dan Pengelolaan Dana Bergulir



PELATIHAN
KEUANGAN MIKRO & PENGELOLAAN DANA
BERGULIR

LEMBAGA EKONOMI MASYARAKAT

PROGRAM SUSCLAM

LEMBAGA EKONOMI MASYARAKAT

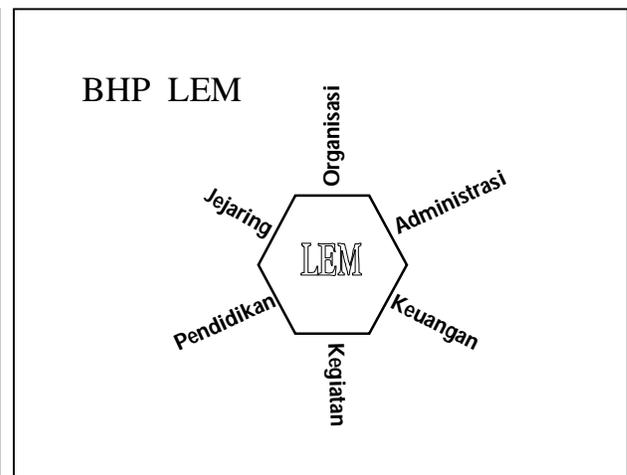
	CREDIT UNION (KOPDIT)	MICRO CREDIT (KREDIT MIKRO)	SMALL BIZ (USAHA KECIL)
SISTEM/KONSEP	NABUNG DULU PINJAM KEMUDIAN	PINJAM DULU, NABUNG KEMUDIAN	MODAL SENDIRI/ PINJAMAN UNTUK LABA
ORGANISASI	KUMPULAN ORANG (MODAL SWADAYA)	KUMPULAN MODAL	KUMPULAN MODAL
BASIS PELAYANAN	ANGGOTA (KEPENTINGAN ANGGOTA)	NASABAH (KEPENTINGAN NASABAH)	PEMODAL (KEPENTINGAN INVESTOR)
FOKUS PEMBINAAN	KONSEP SWADAYA, PENDIDIKAN MENABUNG	PEMANFAATAN PINJAMAN BAGI KEGLATAN PRODUKTIF	KETRAMPILAN USAHA & PENGELOLAAN AGAR USAHA EFISIEN

Bagaimana Mengembangkan LEM?

LEM yang sudah terbentuk, tentu perlu dikembangkan. Layaknya seperti tanaman, makhluk hidup ini butuh pupuk sebagai sumber nutrisi untuk membesarkan bagian akar, batang, daun dan buah.

Oleh karena itu, jangan biarkan LEM yang sudah tumbuh "Layu Sebelum Berkembang".

Bagian apa saja yang harus dipupuk untuk mengembangkan LEM?



Mengapa LEM Perlu Mengembangkan Permodalan ?

1. Aktivitas LEM dapat berjalan jika tersedianya dana
2. Sebagai bentuk perwujudan salah satu prinsip LEM.
3. Sebagai media perekat anggota LEM agar termotivasi untuk aktif dalam pertemuan anggota.
4. Memberikan kemudahan pada anggota untuk mendapatkan pinjaman dana, baik untuk keperluan usaha, pendidikan anak, kesehatan keluarga, dsb.
5. Alasan apa yang anda temukan?

Dari Mana Saja Sumber Dana LEM?

<i>Sumber Dana Dari Dalam</i>	<i>Sumber Dana Dari Luar</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Iuran Anggota 2. Sumbangan Anggota 3. Tabungan Anggota (Utk Kelompok/Koperasi Simpan-Pinjam) 4. Keuntungan Usaha Produktif 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dana Hibah 2. Dana Bergulir 3. Dana Pinjaman (dari LSM, BPR, LKM, dll)

PRINSIP PEMUPUKAN MODAL

merupakan keperluan dasar LEM.

- Pemupukan modal perlu dilaksanakan secara teratur dan terus-menerus.
- Besar-kecilnya dan frekuensinya tergantung kepada kemampuan anggota.
- Salah satu pemupukan adalah dengan menabung.
- Menabung adalah usaha untuk menyisihkan sebagian penghasilan serta melakukan penghematan secara sadar, teratur dan terencana sesuai kemampuan.
- Jadi menabung tidak hanya berasal sisa dari dana pengeluaran.

PRINSIP PENDAYAGUNAAN MODAL

- Modal yang terkumpul harus dikembangkan.
- Harus memperhatikan:
 - Siklus modal antara pemasukan dan pengeluaran;
 - Likuiditas, kemampuan membayar atau memenuhi kewajiban jangka pendek;
 - Solvabilitas, kemampuan membayar atau memenuhi kewajiban jangka panjang;
 - Rentabilitas, kemampuan menghasilkan keuntungan/laba.

CARA-CARA PENDAYAGUNAAN MODAL

- Pinjaman Anggota,
- Usaha Produktif,
- Tabungan di Bank,
- Penyertaan Modal pada pihak-III

Dalam pengelolaan pinjaman harus memperhatikan:

1. Pendidikan Peminjam/Anggota
2. Kemampuan pengembalian pinjaman;
3. Jangka waktu kredit;
4. Penggunaan/alokasi pinjaman;
5. Harus dapat mengembangkan usaha;
6. Harus ada administrasi;
7. Peningkatan manajemen keuangan;
8. Pembinaan pasca-kredit.

MANFAAT PINJAMAN BAGI ANGGOTA

1. Memenuhi kebutuhan konsumtif anggota;
2. Menambah modal anggota untuk membiayai usaha produktif anggota;
3. Memperoleh sarana produksi secara kontinyu;
4. Mampu meningkatkan pendapatan anggota melalui usaha produktif.

MANFAAT PINJAMAN BAGI LEM

1. Pos pemupukan modal kelompok/koperasi/unit simpan-pinjam;
2. Memungkinkan memiliki usaha simpan-pinjam;
3. Memungkinkan kelompok/koperasi memiliki usaha produktif;
4. Memungkinkan kelompok/koperasi melakukan kegiatan sosial

Kegiatan Apa Yang Dapat Dikembangkan Dalam LEM?

Kegiatan Produktif

- ❖ Kegiatan untuk menghasilkan laba, misal:
 - ✓ Kegiatan Simpan-Pinjam.
 - ✓ Pemasaran Bersama
 - ✓ Pembelian bahan baku bersama
 - ✓ Produksi bersama
 - ✓ Toko/warung bersama

Kegiatan Non Produktif

- ❖ Kegiatan bersama yang sifatnya sosial dan tidak menghasilkan keuntungan finansial, misalnya :
 - ✓ Posyandu
 - ✓ Penyuluhan/Pelatihan
 - ✓ Bea siswa
 - ✓ dll.

MAKSUD DAN TUJUAN DANA BERGULIR

- Untuk mempermudah masyarakat mendapatkan sumber permodalan
- Membuka akses keuangan bagi masyarakat
- Mengurangi kesenjangan antara sisi penawaran (*supply side*) yang terbatas dengan sisi permintaan (*demand side*) oleh lembaga keuangan formal dalam pelayanan permodalan

ALUR PENGELOLAAN DANA BERGULIR

Pada tahap ini calon peminjam yang bergabung dalam kelompok, yang terdiri dari 5 - 10 orang mengajukan permohonan pinjaman dengan mengisi blangko ajuan kredit dalam pertemuan anggota.

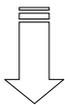
TAHAP PERMOHONAN PINJAMAN



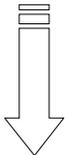
Kegiatan yang dilakukan:

1. Pemohon meminta blangko ajuan pinjaman kepada Unit Pengelola Kredit/UPK (Kelompok/Koperasi/ BUMDES)
2. Sekretaris/UPK berdasarkan data dari pemohon mengisi Blangko Permohonan Kredit, Analisa Kredit dan Profil Usaha
3. Bendahara/UPK mencatat dalam agenda permohonan kredit

ALUR PENGELOLAAN DANA BERGULIR



TAHAP PENILAIAN PINJAMAN

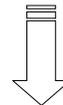


Berdasarkan permohonan pinjaman, maka Kelompok/Koperasi/Unit Simpan-Pinjam/Lembaga melakukan penilaian kelayakan usaha.

Kegiatan yang dilakukan:

1. UPK memastikan keterangan yang telah diperoleh dengan melakukan wawancara dan pengamatan
2. Melakukan analisis pinjaman dan mencari keterangan pendukung
3. Pemohon menandatangani permohonan pinjaman dan analisa pinjaman bersama suami/istri diketahui oleh Pengurus Kelompok/Koperasi.

ALUR PENGELOLAAN DANA BERGULIR



TAHAP PEMUTUSAN & REALISASI PINJAMAN

Berdasarkan hasil penilaian kelayakan usaha baik secara administratif maupun peninjauan lapangan, maka lembaga memutuskan: dicairkan/ditunda/ditolak.

Kegiatan yang dilakukan:

1. Pengurus/Panitia Kredit:
 - Memberitahu keputusan kepada pemohon, tembusan ke lembaga.
 - Jika keputusan diterima, dilakukan perjanjian pinjaman dicatat dalam pencairan pinjaman
 - Jika keputusan ditolak/ditunda berikan alasan
2. Pemohon menandatangani perjanjian pinjaman yang dilakukan dalam Pertemuan Kelompok.

PENILAIAN PEMINJAM

1. **Character/Karakter:** informasi mengenai kepribadian anggota kelompok
2. **Capacity/Kapasitas:** kemampuan keuangan anggota dengan melihat selisih pendapatan dan pengeluarannya.

PENDAPATAN	JUMLAH	PENGELUARAN	JUMLAH
Gaji/Upah Pemohon	Rp	Biaya kebutuhan pokok	Rp
Gaji/Upah Istri/Suami	Rp	Pembayaran Pinjaman	Rp
Hasil usaha rata/bulan	Rp	Biaya Usaha	Rp
Pendapatan lainnya	Rp	Biaya Sekolah Anak	Rp
		Biaya Listrik/Air	Rp
		Biaya lainnya	Rp
JUMLAH	Rp	JUMLAH	Rp

PENILAIAN PEMINJAM

3. **Capital/Kapital:** modal yang dimiliki oleh anggota/keluarga dengan melihat neraca keluarga

KEKAYAAN		KEWAJIBAN	
Keterangan	Jumlah	Keterangan	Jumlah
Kas/uang tunai	Rp	Utang dari Lembaga	Rp
Tabungan	Rp	Utang Dagang	Rp
Piutang	Rp	Utang Tetangga/Teman	Rp
Persediaan	Rp	Utang lain-lain	Rp
Biaya dibayar di muka	Rp	JUMLAH UTANG	Rp
Inventaris Usaha	Rp	MODAL/KEKAYAAN BERSIH = JUMLAH KEKAYAAN - JUMLAH HUTANG	
Inventaris Rumah Tangga	Rp		
Perhiasan	Rp		
Kekayaan lain	Rp		
JUMLAH KEKAYAAN	Rp		

PENILAIAN PEMINJAM

4. Collateral/Kolateral/Jaminan: pinjaman dengan pendekatan kelompok sebagai jaminan adalah kelompok itu sendiri dengan tanggung renteng (masyarakat miskin tidak punya asset yang bisa dijamin)
5. Condition of economy/Kondisi Ekonomi: penilaian kondisi ekonomi secara umum dan kondisi usaha calon peminjam (jangkauan pemasaran, siapa pelaku pemasaran, cara pembayaran yang dilakukan).

USULAN KEGIATAN USAHA

1. Data Umum Usaha Kecil (Nama, Umur, Alamat, Nama Suami/Istri)
2. Rencana Usaha/Pengembangan Usaha (kepemilikan peralatan, kebutuhan bahan baku per bulan atau per periode produksi)
3. Data Teknis Usaha (jumlah produk tiap bulan, penjualan per bulan)
4. Perkiraan Penjualan dan Keuntungan/Bulan (pengurangan dari penjualan dengan biaya usaha)
5. Besarnya pinjaman dan Pemanfaatannya (jumlah pinjamannya, pemanfaatan pinjaman)
6. Rencana Pengembalian Pinjaman (besarnya pengembalian pokok pinjaman per bulan/minggu/hari, bunga/jasa, lama waktu pinjaman, selang waktu pengembalian)
7. Kompensasi Lingkungan untuk Pinjaman (penanaman mangrove, pemeliharaan terumbu karang dsb)

PENGELOLAAN DANA BERGULIR

1. Bunga Pinjaman menganut tingkat suku bunga yang berorientasi pada pasar.
2. Provisi dan Administrasi sebesar 1% dari total pinjaman yang disetujui dan dibayar di muka
3. Jangka Waktu Pinjaman sesuai jenis dan putaran usahanya dikaitkan dengan pemeliharaan lingkungan
4. Cara Angsuran cara angsuran berdasarkan jenis dan putaran usaha dan sistem bunga (tetap atau menurun)
5. Masa Tenggang jika jangka waktu pinjaman jangka panjang (3 – 5 tahun) maka diberikan masa tenggang 1 – 2 bulan untuk tidak membayar angsuran pokok tetapi bunga bulan tetap harus dibayarkan.
6. Jaminan pinjaman bergulir untuk usaha produktif, jaminan fisik tidak diutamakan.

CONTOH PERHITUNGAN BUNGA SESUAI PASAR

Biaya Dana/Cost of Fund	0%
Biaya Operasional	8%
Biaya Inflasi	8%
Resiko Kredit Macet (Risk of Bad Debt)	5%
Tingkat Keuntungan yang diharapkan (margin)	3%
Jaminan	5%
Biaya Depresiasi	5%
BUNGA PINJAMAN EFEKTIF PER TAHUN	33%
BUNGA PINJAMAN TETAP PER BULAN	2,75%

JAMINAN/AGUNAN ALTERNATIF

- Kriteria kelayakan kelompok/koperasi: kelompok harus solid dan anggotanya sepakat mengenai resiko pinjaman yang akan terjadi.
- Dana Tanggung Renteng
- Tabungan yang dimotivasi oleh UPK/Lembaga dan dimobilisasi sendiri oleh kelompok dan ditempatkan di bank/lembaga keuangan/lembaga. Tabungan ini bisa ditarik oleh UPK/Lembaga apabila terdapat tunggakan angsuran dari kelompok.
- Mekanisme pengamanan pinjaman yang dikembangkan oleh internal kelompok. Jika ada anggota kelompok yang ingkar janji (wan prestasi), maka kelompok bisa memberikan sanksi (termasuk menarik peralatan-peralatan dari hasil pinjaman)
- Mekanisme kontrol internal lain yang memungkinkan seperti penggiliran pinjaman dalam kelompok yang akan menciptakan pengawasan internal sehingga anggota yang meminjam diawasi oleh anggota kelompok yang menunggu giliran.

Seberapa Pentingkah Pengembangan Administrasi Dalam LEM?

- ☒ Kelompok/Koperasi/BUMDES adalah organisasi yang dinamis, dapat berubah setiap saat.
- ☒ Perubahan tersebut menyangkut keanggotaan, kepengurusan, kegiatan, keuangan, dll.
- ☒ Oleh karena itu, pengembangan administrasi Kelompok/Koperasi/BUMDES menjadi sentral untuk diperhatikan.
- ☒ Juga salah satu perwujudan prinsip Kelompok/Koperasi/BUMDES "pola manajemen terbuka".
- ☒ Yang tidak kalah pentingnya, administrasi merupakan alat monitor perkembangan organisasi.

Ada 2 Jenis Administrasi LEM!

<i>Administrasi Organisasi</i>	<i>Administrasi Keuangan</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Buku Anggota/ Nasabah • Buku Kepengurusan • Buku Notulen Rapat • Buku Tamu • Buku lain-lain 	<ul style="list-style-type: none"> • Buku Tab/Pinjaman • Buku Kas • Buku-Buku Rekap/ Buku Besar • Neraca Lajur/Mutasi • Laporan Keuangan (Neraca & Rugi-Laba)

Pengertian Administrasi Keuangan dalam LEM?

- ☒ Kegiatan pencatatan transaksi keuangan dan pelaporan secara kronologis (menurut urutan waktu) dan sistematis (menurut cara-cara tertentu) terhadap keluar-masuk uang KELOMPOK/KOPERASI/BUMDES;
- ☒ Kegiatan mencatat, meneliti, membuat file bukti-bukti transaksi yang terjadi sehubungan dengan keluar-masuk uang dari/ke KELOMPOK/KOPERASI/ BUMDES.

Tujuan Administrasi Keuangan dalam LEM?

1. Meningkatkan tata pengelolaan keuangan yang baik;
2. Memudahkan pemeriksaan penggunaan keuangan, baik untuk keperluan internal maupun keperluan pemeriksaan oleh lembaga eksternal;
3. Secara lebih awal mengetahui tingkat efisiensi keuangan, pemborosan ataupun penyimpangan penggunaan dana;
4. Menghasilkan bahan pelaporan untuk pertanggungjawaban atas segala pengeluaran dan penggunaan dana serta pemasukan LEM.

PRINSIP DASAR AKUNTANSI

HARTA = HAK KEKAYAAN

HARTA = UTANG + MODAL

HARTA + HARTA = UTANG + UTANG + MODAL
LANCAR TETAP JK. PENDEK JK PANJANG

PRINSIP DASAR AKUNTANSI

- Prinsip dasar akuntansi untuk mengetahui dari mana sumber dana dan dana tersebut berada di mana atau digunakan untuk apa pada periode tertentu.
- Menunjukkan posisi harta, utang dan modal pada periode tertentu.
- Harta adalah kekayaan yang dimiliki oleh suatu perusahaan/organisasi/perorangan dapat berasal dari hutang, karya sendiri maupun pemberian.
- Utang adalah kewajiban yang harus dipenuhi oleh perusahaan/organisasi/perorangan kepada pihak lain.
- Modal adalah kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan/organisasi/perorangan dikurangi dengan kewajiban/hutang pada pihak lain.



Neraca
KSM/Koperasi
Per : tanggal/bulan/tahun

Aktiva			Pasiva		
No Perk	Perkiraan/Uraian	Jumlah (Rp)	No Perk	Perkiraan/Uraian	Jumlah
100	Aktiva Lancar		200	Utang	
110	- Kas	210	- Sim Sukarela
120	- Tabungan Bank	220	- Utang Bank
130	- Piutang Anggota	300	Modal	
			310	- Sim Pokok
190	Aktiva Tetap		320	- Sim Wajib
191	- Kalkulator	390	(Rugi) Laba	
192	- Meja Kursi			
	Jumlah Seimbang			Jumlah Seimbang	

NOMOR PERKIRAAN

nomor yang menunjukkan pengelompokan transaksi

Menurut ketentuan dari Prinsip Akuntansi Indonesia (PAI):

- **Harta/aktiva:** nomor perkiraan diawali dengan **angka 1**
- **Utang:** nomor perkiraan diawali dengan **angka 2,**
- **Modal:** nomor perkiraan diawali dengan **angka 3,**
- **Pendapatan:** nomor perkiraan diawali dengan **angka 4**
- **Biaya:** nomor perkiraan diawali dengan **angka 5.**

- Neraca awal digunakan untuk mengetahui keadaan keuangan sebelum dilakukan pembukuan/pembenahan bulan/tahun berikutnya. Neraca itu sendiri menunjukkan posisi harta, utang dan modal pada periode tertentu.
- Kas Harian merupakan buku yang digunakan untuk mencatat keluar-masuk uang kas/tunai setiap hari; pemasukan uang ditulis dalam kolom debet, pengeluaran uang ditulis pada kolom kredit kas harian.
- Buku Simpan-Pinjam Anggota adalah buku yang mencatat kegiatan simpan-pinjam masing-masing anggota/nasabah.
- Buku Rekapitulasi Bulanan Simpan Pinjam Anggota disusun sebulan sekali. Setiap akhir bulan dari masing-masing buku Simpan Pinjam Anggota dicari saldonya.
- Klat rekapitulasi kas bulanan hampir sama dengan kertas kerja, yang tujuannya untuk menghitung jumlah akumulasi kelompok perkiraan yang sama.
- Rekapitulasi Kas Bulanan digunakan untuk mengetahui keadaan keuangan sampai akhir bulan.
- Laporan Keuangan dibuat setiap bulan berdasarkan Rekapitulasi Kas Bulanan dengan mengisi kondisi keuangan sampai bulan yang bersangkutan. Selanjutnya membuat laporan laba/rugi dan neraca.

NERACA PERCOBAAN

1. Kas (uang tunai) dituliskan jumlah total pemasukan sampai dengan akhir bulan (**jumlah debet pada Rekapitulasi Kas**) pada kolom **debet** Neraca Percobaan. Demikian juga **jumlah kredit pada Rekapitulasi Kas** akhir bulan dituliskan pada kolom **kredit** Neraca Percobaan.
2. Sumber-sumber keuangan selain kas, jumlah masing-masing sumber pada Rekapitulasi Kas sampai akhir bulan dari kolom **debet** dipindahkan ke dalam kolom **kredit** Neraca Percobaan. Demikian pula dari kolom **kredit** Rekapitulasi Kas sampai dengan akhir bulan dipindahkan ke kolom **debet** Neraca Percobaan.
3. Setelah selesai memindahkan seluruh sumber keuangan pada kolom Neraca Percobaan kemudian jumlahkan.

NERACA SISA/SALDO

1. Selisihkan jumlah kas maupun jenis transaksi lain antara kolom **debet** dengan kolom **kredit** dalam Neraca Percobaan, apabila D lebih besar dari K maka selisihnya dituliskan pada kolom **debet** pada Neraca Sisa, demikian sebaliknya.
2. Pinjaman anggota selalu diperhitungkan dengan angsuran pinjaman anggota. Sisa pinjaman anggota dicatat pada kolom **debet** Neraca Sisa.
3. Kredit dari pihak bank/pihak lain selalu diperhitungkan dengan angsuran yang sudah disetor. Sisa kredit dicatat pada kolom **kredit** Neraca Sisa.
4. Setelah selesai seluruhnya ditulis pada kolom Neraca Sisa dengan betul, kemudian dijumlahkan ke bawah, jumlah debet harus sama dengan jumlah kredit.

PERHITUNGAN RUGI/LABA

1. Jenis-jenis transaksi yang dimasukkan ke kolom Rugi/Laba hanyalah unsur pendapatan/ penghasilan dan unsur biaya/ongkos.
2. Unsur penghasilan (misalnya bunga pinjaman, denda, iuran dan sebagainya) dicatat pada kolom **kredit** Rugi/Laba. Unsur biaya (misalnya biaya transportasi, administrasi, materai, sumbangan sosial dan sebagainya) dicatat pada kolom **debet** Rugi/Laba.
3. Jumlahkan ke bawah unsur penghasilan pada kolom kredit dan unsur biaya pada kolom debet. Jika jumlah penghasilan lebih besar dari pada jumlah biaya berarti memperoleh keuntungan, demikian sebaliknya.

NERACA AKHIR

1. Selain unsur-unsur penghasilan dan biaya pada Neraca Sisa dipindahkan langsung ke Neraca Akhir. Angka pada kolom debit Neraca Sisa dipindahkan ke kolom debit pada Neraca Akhir, demikian sebaliknya.
2. Pindahkan saldo Rugi/Laba dari Neraca Rugi/Laba ke Neraca Akhir. Saldo laba dicatat pada kolom kredit Neraca Akhir, saldo rugi dicatat pada kolom debit Neraca Akhir.
3. Jumlahkan ke bawah kolom debit dan kredit Neraca Akhir, saldonya harus sama dengan saldo Neraca Rugi/Laba. Saldo yang terjadi belum/bukan uang kas/tunai, uang kas masih kurang jika ada pembagian SHU sehingga harus mengambil dari tabungan.

PEMBAGIAN SHU

Sisa Hasil Usaha atau diistilahkan dengan kata SHU, merupakan laba dari kegiatan

1. 25% Untuk pemupukan Modal
2. 40% Untuk anggota
3. 15% Untuk Pengurus
4. 5% Untuk iuran pembinaan
5. 5% Dana Pendidikan
6. 10% Dana cadangan

Bisa ditambahkan presentase pembagian lain atau dikurangi sesuai kesepakatan dan kebutuhan

PEMBAGIAN SHU

Berdasarkan Jumlah Tabungan

$$\bullet \text{SHU bagian Sawito} = \frac{\text{Jumlah tabungan Sawito}}{\text{Total seluruh tabungan}} \times \text{SHU bagian anggota}$$

Berdasarkan Jumlah Tabungan Dan Bunga/Jasa Pinjaman

$$\bullet \text{SHU bagian Sawito} = \frac{\text{Jumlah tabungan Sawito}}{\text{Total tabungan \& bunga}} \times \text{SHU bagian anggota}$$

Berdasarkan Nilai Saham

$$\bullet \text{SHU bagian Sawito} = \frac{\text{Jumlah saham Sawito}}{\text{Total Nilai Saham}} \times \text{SHU bagian anggota}$$

Berdasarkan Usia Saham

$$\bullet \text{SHU bagian Sawito} = \frac{\text{Total usia saham Sawito}}{\text{Total Nilai Saham}} \times \text{SHU bagian anggota}$$

Lampiran 2. Handout Materi Pengelolaan Usaha Kecil

PELATIHAN PEMBERDAYAAN KELOMPOK USAHA KECIL

PROGRAM SUSCLAM



TUJUAN PELATIHAN

Setelah pelatihan peserta akan:

1. Termotivasi dalam mengembangkan usahanya
2. Memahami teknik kalkulasi usaha
3. Memahami teknik pengelolaan pemasaran usaha



AYAH KU KAYA & AYAH KU MISKIN

AYAH KU YANG KAYA TIDAK BEKERJA UNTUK UANG

Katanya : "Orang miskin dan kelas menengah bekerja untuk uang",
sedangkan

"Orang kaya mempunyai uang yang bekerja untuk mereka",
2

AYAH KU KAYA MENGAJARKAN MELEK FINANSIAL PADA ANAK MEREKA
(Kemampuan membaca dan memahami masalah finansial/keuangan)

Katanya : "Yang terpenting bukan berapa banyak uang yang bisa kita hasilkan",
tetapi

"Berapa banyak uang yang bisa anda simpan"

"Uang tidak akan bisa memecahkan masalah",
tetapi

"Intelegensi/pengetahuan-lah yang dapat memecahkan masalah"
sedangkan

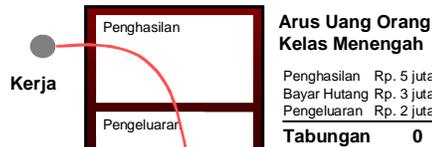
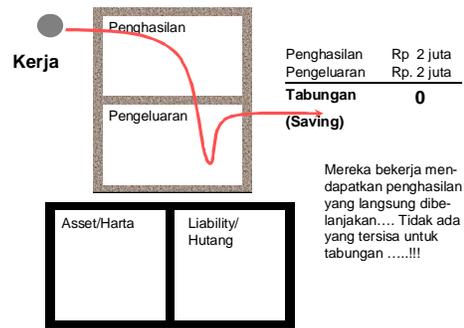
"Uang tanpa disertai intelegensi finansial /pengetahuan mengelola keuangan adalah uang
yang akan cepat habis"

"Orang kaya menambah aset/harta"
sedangkan

"Orang miskin dan kelas menengah menambah liabilitas/utang"



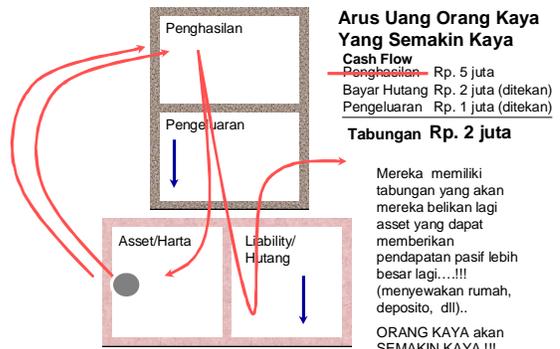
Arus Uang Orang Rata-Rata



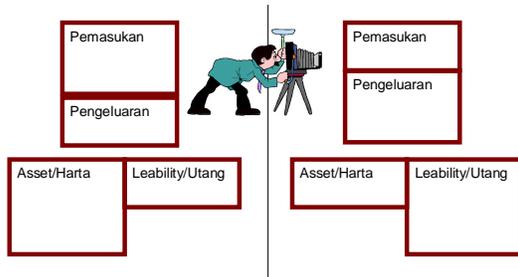
Mereka bekerja mendapatkan penghasilan. Karena ingin hidup lebih baik sedangkan penghasilan tidak mencukupi...terpaksa berhutang (rumah, kendaraan). Mereka bayar dulu hutang baru kemudian untuk pengeluaran... tetapi tidak ada tabungan....!!!

Arus Uang Orang Kaya Yang Semakin Kaya

Cash Flow
~~Penghasilan~~ Rp. 5 juta
 Bayar Hutang Rp. 2 juta (ditekan)
 Pengeluaran Rp. 1 juta (ditekan)
Tabungan Rp. 2 juta



LAPORAN KEUANGAN AYAH KU KAYA VS AYAH KU MISKIN

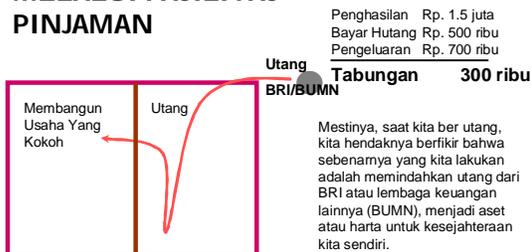


KESIMPULAN

- Orang Kaya membeli **aset**, Orang Miskin hanya mempunyai pengeluaran, dan Kelas Menengah membeli **liabilitas/utang** yang mereka pikir aset.
- Orang Miskin dan Kelas Menengah seringkali membeli barang mewah dengan keringat dan darah serta warisan anak mereka agar kelihatan kaya, *namun* kenyataannya mereka sedang terperosok dalam kolom Utang dan Kredit.
- Sedangkan Orang kaya, dalam jangka panjang, terlebih dahulu membangun kolom aset, kemudian pemasukan dari kolom aset tersebut akan dipakai untuk membeli barang-barang mewah (aset mereka yang membelikan mereka barang mewah)
- Orang miskin dan kelas menengah bekerja untuk uang sedangkan Orang kaya menciptakan uang"



MEMBANGUN ASET /HARTA MELALUI FASILITAS PINJAMAN



Perluah Mempersiapkan Usaha Sebelum Menerima Kredit ?

Perlu !

Lalu, apa yang harus dipersiapkan ? : 5 C

1. Karakter/Karakter (Kemauan Kita)
2. Capital/Kapital (modal)
3. Capacity/Kapasitas (kemampuan kita)
4. Condition of Ekonomi (kondisi ekonomi saat ini)
5. Collateral/Kolateral (Jaminan jika tidak dipercaya bank)



INILAH NILAI RAPORT PENGAJUAN KREDIT ANDA

		Kemauan Anda	
		Baik	Buruk
Kemampuan Anda	Baik	Anda lah yang sesungguhnya di cari oleh BANK	BANK berprasangka terhadap Anda, karena Anda akan membuat kredit bermasalah
	Buruk	Anda penyebab kredit dari BANK bermasalah	Anda tidak akan dilayani BANK, karena tergolong nakal dan tidak mampu mengem bangkan usaha

KREDIT BERMASALAH, JANGAN PANIK ?

Mengapa ?

- Sampai kapan pun utang harus dibayar.
- Yang paling tepat adalah menyelesaikan kannya
- Jangan mencari utangan baru untuk menyelesaikannya, itu namanya gali lobang tutup lobang.
- Cari tau penyebabnya, apakah usaha anda, diri anda atau faktor luar.



BERIKUT PENYEBAB KREDIT BERMASALAH

- Perilaku peminjam yang kurang sadar bahwa kredit adalah peluang yang harus dimanfaatkan. Untuk ini, hanya peminjam yang tahu. "Dalamnya laut dapat ditebak, dalamnya hati siapa yang tahu".
- Usaha anda yang merugi, salah dlm kalkulasi. Cara yang bijak adalah mengkalkulasikan usaha kembali.
- Faktor luar, pihak bank akan mengerti. Kemungkinan besar bank akan memberikan kredit lagi, agar uang mereka kembali.



HANYA ADA DUA CARA BANK DALAM MENYELESAIKAN KREDIT BERMASALAH :

1. Menyelamat usaha anda, atau
 2. Menyita usaha anda dan menjual jaminan anda.
- Cara kedua adalah cara terakhir, jika dalam penyelesaian kredit, si peminjam tidak memiliki kemauan untuk menyelesaikannya.



KALKULASIKAN KEMBALI SKALA USAHA ANDA !

1. Berapa produk tersebut harus saya produksi agar tidak untung-tidak rugi ?
2. Berapa omset yang harus saya dapatkan agar tidak untung-tidak rugi ?.
3. Berapa permintaan jasa yang harus dapatkan agar tidak untung-tidak rugi ?



PAHAMI TERLEBIH DAHULU ?

1 BIAYA TETAP

Apa itu biaya tetap ? Biaya tetap adalah segala biaya atau upah yang kita keluarkan untuk tercapainya kegiatan-kegiatan dalam usaha, dimana besarnya biaya tersebut cenderung sama atau tetap setiap saat dan tidak terpengaruh terhadap besarnya volume produksi atau penjualan.

2 BIAYA TIDAK TETAP

Apa itu biaya tidak tetap ? Biaya tidak tetap adalah segala biaya atau upah yang kita keluarkan untuk tercapainya kegiatan-kegiatan dalam usaha, dimana besarnya biaya tersebut cenderung berubah mengikuti besarnya produksi atau penjualan. Semakin besar produksi atau penjualan, maka semakin besar pula biaya yang dikeluarkan.



3 HARGA JUAL

Penentuan harga jual sebuah produk atau jasa, dapat mengacu pada harga jual produk atau jasa yang berlaku di pasaran.

Jika produk yang anda tawarkan belum ada di pasaran, baik jenis atau pun merknya, maka anda dapat menentukan harga jualnya dengan cara : tentukan harga pokok penjualan kemudian ditambah keuntungan yang diinginkan, yang umumnya dalam bentuk persentase.

4 PENYUSUTAN

Setiap usaha tentu membutuhkan mesin atau peralatan yang harus diinvestasikan. Karena mesin dan peralatan tersebut usianya terbatas, sehingga harus disusutkan. Susutannya tersebut kemudian dianggap sebagai biaya penyusutan.



RUMUS MENGHITUNG SKALA USAHA (TITIK PULANG POKOK/TPP)

1. Berdasarkan Unit

$$TPP (\text{Unit}) = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Hasil Penjualan} (\text{dim Unit}) - \text{Biaya Tidak Tetap} (\text{dim Unit})}$$



2. Berdasarkan Omset

$$\text{TPP (Omset)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \left(\frac{\text{Biaya Tidak Tetap}}{\text{Hasil Penjualan}} \right)}$$



3. Untuk Usaha Dagang Sembako

$$\text{TPP (Omset)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \left(\frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Omset}} \right)}$$



Contoh Soal :

1. Harga pembelian telur itik mentah : Rp. 175,- per butir
2. Setiap memproduksi 50 butir telur asin dibutuhkan garam, abu seharga Rp. 100,- dan bahan bakar seharga Rp. 50,-, dan dikerjakan oleh 2 orang anaknya dengan gaji tetap Rp. 1.000,- per hari/orang.
3. Harga jual telur asin Rp. 200,- per butir.
4. Menggunakan alat : 1 buah dandang dan 1 buah kompor seharga Rp. 108.000,- Usia pakai alat diperkirakan 3 tahun.
5. Hitunglah skala usaha Bu Harjo dalam kondisi TPP



Contoh Soal Usaha Dagang :

1. *Biaya tetap warung kelontong Bu Ida sebesar Rp 500.000,- setiap bulannya. Barang dagangan yang dibeli selama sebulan seharga Rp 1.500.000,-. Jika laba yang diinginkan sebesar Rp 10% dari harga pokok, berapakah TPP usaha warung kelontong tersebut.*
2. *Biaya tetap warung kelontong Pak Madi setiap bulannya sebesar Rp 500.000,-. Rencananya, setiap barang yang akan dijual, dikenakan laba sebesar 12% terhadap harga pokok barang saat dibeli. Kalau begitu, berapa TPP penjualannya setiap bulan . ?*

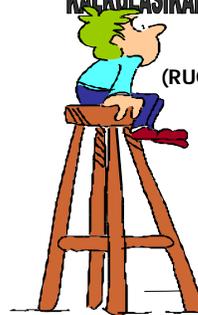


Lalu ?, Apa Hubungan TPP Dgn Pengelolaan Kredit ?

1. Jika usaha anda impas dan meminjam dana untuk penambahan modal sebagian kecil saja (30%), maka usaha anda mampu membayar kredit bank.
2. Jika semua modal kerja usaha anda dari pinjaman (80-100%), usaha anda harus mampu memiliki omset melebihi TPP dan keuntungannya harus lebih besar dari besarnya pokok cicilan.
3. Jika usaha anda tidak mampu mencapai itu, kemungkinan besar usaha anda akan bertahan seumur pinjaman saja dan anda terjebak kredit bermasalah

KALKULASIKAN KEMBALI (RUGI) LABA USAHA ANDA ?

$$(\text{RUGI}) \text{ LABA} = \text{PENDAPATAN} - \text{BIAYA}$$



SEBELUMNYA, PAHAMILAH TERLEBIH DAHULU SBB :

**1
PENDAPATAN**

Pendapatan adalah sesuatu yang diterima usaha dan usaha tidak punya kewajiban lagi untuk mengembalikannya. Misalnya laba penjualan sembako, pembayaran jasa perbaikan mesin, dll

**2
BIAYA**

Biaya adalah sesuatu yang dikeluarkan usaha dan usaha tidak punya hak lagi untuk mendapatkannya. Misalnya ongkos, gaji pembantu, bunga pinjaman, dll.



Lalu ?, Apa Hubungan (Rugi) Laba Dgn Pengelolaan Kredit ?

1. Jika usaha anda menghasilkan keuntungan melebihi nilai pokok cicilan pinjaman, berarti usaha anda akan berkembang dengan adanya pinjaman.
2. Jika usaha anda mendapatkan keuntungan sebesar pokok pinjaman saja, maka usaha anda akan berjalan di tempat.
3. Jika usaha anda tidak mendapatkan keuntungan, tapi malah merugi, lama-kelamaan modal usaha tersebut akan habis dan akhirnya bangkrut, serta anda terilit utang.
4. Jika usaha anda impas atau kalau pun bertaba tetapi kurang dari pokok cicilan pinjaman, maka usaha anda lama-kelamaan akan bangkrut. Paling lama usianya tidak lebih dari se usia pinjaman.

KALKULASIKAN KEMBALI MODAL USAHA ANDA ?

Bu Minah pengusaha warung sembako. Saat menjalankan usahanya, Bu Minah membutuhkan laba kotor (yang dihasilkan dari margin penjualan barang) sembako sebesar Rp 100.000,- per hari. Putaran barang dagangan per hari tidak lebih dari 5%. Sedang kan margin keuntungan barang dagangan rata-rata 20%. Berdasarkan informasi tersebut, berapa besarnya kebutuhan modal kerja Bu Minah untuk pengadaan barang dagangannya agar usahanya mampu memberikan laba kotor (hasil penjualan) sampai dengan Rp 100.000,- per hari ?.

Bagaimana Cara Menghitungnya?

$$\begin{aligned} \text{Laba Kotor (Rp)} &= \frac{\text{Laba Penjualan Harian (Rp)}}{\% \text{ Margin Penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp } 100.000,-}{20 \%} \\ &= \text{Rp } 500.000,- \\ \text{Modal Kerja Usaha} &= \frac{\text{Nilai Putaran Barang (Rp)}}{\% \text{ Putaran Barang}} \\ \text{Dagang} &= \frac{\text{Rp } 500.000,-}{5 \%} \\ &= 10.000.000,- \end{aligned}$$



Rumus Menghitung Usaha Produksi

Modal Kerja = PP X PH

PP = Periode Perputaran,
PH = Pengeluaran Kas Harian



Lalu ?, Apa Hubungan Modal Dgn Pengelolaan Kredit ?

Modal kerja adalah sarana untuk menghasilkan keuntungan. Jika usaha memiliki modal kerja dengan jumlah yang tepat, usaha tersebut mampu menghasilkan omset dengan keuntungan yang maksimal. Tetapi, jika tidak, usaha tersebut sulit mendapatkan omset melebihi omset yang diperhitungkan dalam TPP, akibatnya, usaha tersebut merugi, sehingga kredit anda akan bermasalah.



KALKULASIKAN KEMBALI PEMASARAN USAHA ANDA !

“Bagaimana memuaskan konsumen & membangun hubungan jangka panjang yang dapat memberikan keuntungan ke dua belah pihak”



Banyak orang bilang, salesman yang baik adalah yang mampu menjual sisir pada orang gundul.

Tetapi,

dari kaca mata pemasaran, salesman yang baik adalah yang mampu menjual topi kepada orang gundul. Sebab, topi lah yang dia butuhkan untuk menutupi

“kekurangannya”.

INDIKATOR PEMBEDA PENJUALAN VS PEMASARAN

PENJUALAN

- Membuat produk, Menyusun strategi (seni) penjualan, dan Menjualnya
- Berorientasi pada volume penjualan
- Hasil jangka pendek, yakni pada ketersediaan barang & pada siapa dijual

PEMASARAN

- Mencari informasi kebutuhan konsumen,
- Membuat produk,
- Menjualkannya
- Berorientasi pada hubungan/keuntungan jangka panjang
- Hasil jangka panjang, yakni pd produk-2 baru & pertumbuhannya

LIPUTAN PEMASARAN



- Menemukan kebutuhan konsumen (riset pasar).
- Memilih dan mengembangkan produk yang bisa memuaskan mereka.
- Menentukan harga yang layak.
- Menginformasikan produk pada konsumen (promosi)
- Pendistribusian produk.
- Memperoleh keuntungan dan hubungan jangka panjang.

KUNCI SUKSES PEMASARAN

- Keseimbangan antara apa yang menjadi target konsumen dan produsen adalah kunci sukses pemasaran.
- Tujuan konsumen adalah kepuasan yang maksimal dan tujuan produsen adalah keuntungan jangka panjang.
- Konsumen tidak peduli dengan bisnis anda. Padahal mereka adalah orang paling penting. Yang mereka pedulikan adalah kepuasan yang mereka dapatkan dari anda. Oleh karena itu, jangan menipu konsumen. Jika anda adalah konsumen, apakah anda mau ditipu ?



SIAPA KONSUMEN ANDA ?

- *Mereka* orang yang sangat penting bagi usaha anda.
- *Mereka* tidak tergantung pada usaha anda, namun sebaliknya, usaha anda lah yang tergantung pada mereka.
- *Mereka* bukan pengganggu irama kerja anda, namun merekalah tujuan usaha anda.
- *Mereka* bukan pihak yang perlu diajak berdebat. Tidak seorangpun dpt menang berdebat dengan konsumen.
- *Mereka* adalah orang yang menyam-paikan keinginan dan kebutuhannya kepada anda. Tugas anda adalah menangkap peluang itu.

SIAPA PASAR PRODUK ANDA ?



- Jika ada orang memiliki keinginan & kebutuhan, serta uang, tapi tidak ingin membelanjakannya. Berarti mereka bukan pasar anda.
- Jika ada orang memiliki uang, tapi tidak ada keinginan & kebutuhan membelanjakannya. Berarti mereka bukan pasar anda.
- Jika ada orang memiliki keinginan & kebutuhan, tapi tidak memiliki uang. Berarti mereka bukan pasar anda.
- Jika ada orang memiliki kebutuhan & keinginan, serta uang, & memiliki keinginan membelanjakannya. Mereka adalah pasar anda.

Sun Tzu (panglima Perang Kerajaan Wu) Mengatakan :

- Kenali diri kita, kenali diri musuh, maka 100 kali pertempuran, 100 kali menang.
- Kenali diri kita tapi tidak mengenal musuh, maka 100 kali pertempuran, 50 kali menang dan 50 kali kalah.
- Tidak mengenal diri kita dan tidak mengenal musuh maka 100 kali pertempuran akan kalah 100 kali.



Lalu ?, Apa Hubungan Pemasaran Dgn Pengelolaan Kredit ?

1. Jika permintaan konsumen 2X lebih besar dibandingkan skala usaha, berarti usaha dapat memberi laba yang menjanjikan. Walaupun pinjaman modal kerja anda sampai dengan 75% pun, kredit usaha anda tidak akan bermasalah. Begitu sebaliknya
2. Jika persaingan usaha anda sangat ketat karena banyaknya pesaing, atau promosi yang anda lakukan tidak mampu menarik pelanggan yang ada, tentu sulit bagi usaha anda untuk mendapatkan keuntungan. Jika anda tidak bekerja keras untuk promosi ini, berarti usaha anda akan mengalami pinjaman bermasalah.



Lampiran 3. Format - Format Pembukuan Keuangan

NERACA AWAL

Kelompok

Per 31 200...

AKTIVA

PASIVA

No Perk	Keterangan	Jumlah (Rp)	No Perk	Keterangan	Jumlah (Rp)
	Jumlah Seimbang			Jumlah Seimbang	

BUKU KAS HARIAN				
Kelompok				
Bulan : _____				Hal 1
Tanggal	Uraian	No Bk	Debet (Rp)	Kredit (Rp)
	Saldo Kas Bulan Lalu			
	Dipindahkan....			

Hal 2

Tanggal	Uraian	No Bk	Debet (Rp)	Kredit (Rp)
	Jumlah Pindahan			
	Jumlah			
	Saldo Kas			
	Jumlah Seimbang			

