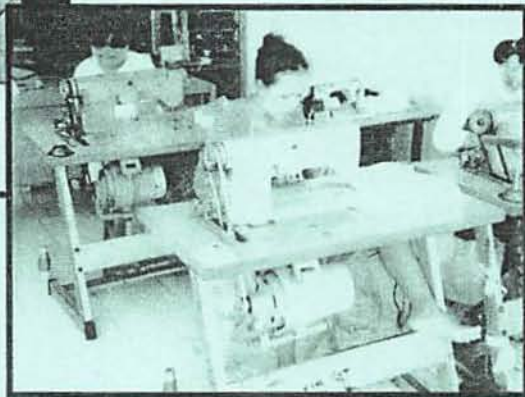


MODUL PENGAJUAN KREDIT USAHA RAKYAT (KUR) DALAM PENGEMBANGAN USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM)



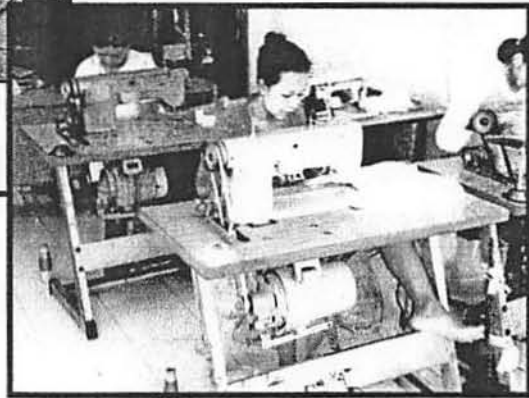
Oleh:

**Sri Iswati, Prof., Dr., SE., M.Si., Ak
Nugroho Sasikirono, SE.**

**Dibiayai oleh DIPA Universitas Airlangga Tahun Anggaran 2010,
Program Pengabdian kepada Masyarakat
Nomor : 004/SP2H/PPM/DP2M/III/2010, tanggal 1 Maret 2010**

**DEPARTEMEN AKUNTANSI, FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS AIRLANGGA
2010**

MODUL PENGAJUAN KREDIT USAHA RAKYAT (KUR) DALAM PENGEMBANGAN USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM)



Oleh:

**Sri Iswati, Prof., Dr., SE., M.Si., Ak
Nugroho Sasikirono, SE.**

**Dibiayai oleh DIPA Universitas Airlangga Tahun Anggaran 2010,
Program Pengabdian kepada Masyarakat
Nomor : 004/SP2H/PPM/DP2M/III/2010, tanggal 1 Maret 2010**

**DEPARTEMEN AKUNTANSI, FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS AIRLANGGA
2010**

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	i
Daftar Isi	ii
Modul Pengajaran Kredit Usaha Rakyat (KUR) dalam Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)	
1. Permodalan	1
▪ Skema KUR Bank BRI	2
▪ Skema KUR Bank Mandiri	4
▪ Skema KUR Bank BNI	5
▪ Skema KUR Bank BTN	6
▪ Skema KUR Bank Bukopin	8
▪ Skema KUR Bank Syariah Mandiri	15
2. Perencanaan	19
3. Analisis SWOT	20
4. Pengelolaan Keuangan	24
5. Sumber Daya Manusia	32
6. Pemasaran	36
Daftar Pustaka	42

MODUL PENGAJUAN KREDIT USAHA RAKYAT (KUR) DALAM PENGEMBANGAN USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM)

1. PERMODALAN

Kerap kali yang menjadi hambatan besar dalam menjalankan dan mengembangkan sebuah usaha, terutama UKM, adalah kurangnya modal. Suharno (2007), dengan caranya yang cukup provokatif mengungkapkan bahwa modal ada dimana-mana. Banyak orang yang ingin memulai usaha tetapi membatalkan niatnya karena modal tidak mencukupi, sementara di lain pihak banyak orang memiliki uang/modal, tetapi belum tahu bagaimana memutar modalnya dalam suatu usaha. Menurut Suharno, apabila keduanya bertemu, maka masalah permodalan selesai. Jika seorang pemilik modal bertemu dengan pelaku usaha, keduanya dapat melakukan kerjasama bisnis, misalnya kerjasama dengan profit sharing, dan sebagainya.

Namun bagaimana halnya jika pelaku usaha tidak menemukan pihak pemilik modal yang dapat diajak bekerjasama? Tentu saja para pelaku UKM dapat memanfaatkan program kredit perbankan. Para pelaku usaha dapat mengajukan kredit modal kerja pada lembaga perbankan. Apalagi saat ini ada program kredit yang ditujukan bagi pelaku UMKM yaitu KUR (Kredit Usaha Rakyat). KUR telah diluncurkan oleh pemerintah pada tanggal 5 Nopember 2007. Peluncuran KUR merupakan upaya Pemerintah dalam mendorong Perbankan menyalurkan kredit/pembiayaan kepada UMKM dan Koperasi. Peluncuran tersebut merupakan tindak lanjut dari ditandatanganinya Nota Kesepahaman

Bersama (MoU) pada tanggal 9 Oktober 2007 tentang Penjaminan Kredit/ Pembiayaan kepada UMKM dan Koperasi antara Pemerintah (Menteri Negara Koperasi dan UKM, Menteri Keuangan, Menteri Pertanian, Menteri Kehutanan, Menteri Kelautan dan Perikanan, Menteri Perindustrian, Perusahaan Penjamin (perum Sarana Pengembangan Usaha dan PT. Asuransi Kredit Indonesia) dan Perbankan (Bank BRI, Bank Mandiri, Bank BNI, Bank BTN, Bank Bukopin, dan Bank Syariah Mandiri). KUR ini didukung oleh Kementerian Negara BUMN, Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian serta Bank Indonesia.

Bank Pelaksana program KUR tersebut adalah:

- | | |
|-----------------|-------------------------|
| 1. Bank BRI | 4. Bank BTN |
| 2. Bank Mandiri | 5. Bank Bukopin |
| 3. Bank BNI | 6. Bank Syariah Mandiri |

Dari enam bank tersebut masing-masing mempunyai ketentuan yang berbeda-beda mengenai skema KUR yang diuraikan sebagai berikut:

- Skema KUR Bank BRI

Persyaratan Calon Debitur UMKM dan Koperasi yang dapat mengakses Kredit Usaha Rakyat:

Individu (perorangan badan hukum), kelompok, koperasi yang melakukan usaha produktif dan memenuhi syarat antara lain:

1. Legalitas perorangan dan Badan Usaha Hukum:

- Individu: KTP dan Kartu Keluarga
- Kelompok: Surat Pengukuhan Instansi terkait Surat Keterangan Usaha dari Lurah/Kepala Desa danj atau akte Notaris

- Koperasi: AD/ART beserta perubahannya (4) Badan Hukum Lain sesuai ketentuan yang berlaku

2. Perijinan usaha:

- Untuk kredit dengan plafond sid Rp100 juta, ijin usaha a.l. TDP, Slur, dan SITU dapat digantikan dengan Surat Keterangan Usaha dari Kepala Desa/Lurah.
- Pinjaman dengan plafond diatas Rp100 juta perijinan sesuai ketentuan yang berlaku.

UMKM dan Koperasi yang baru memulai usaha, minimal usahanya telah berjalan selama 6 bulan.

3. Jenis Kredit dan Jangka Waktu Kredit:

- Kredit Modal Kerja jangka waktu maksimal 3 tahun
- Kredit Investasi jangka waktu maksimal 5 tahun.

Besarnya nilai pinjaman disesuaikan dengan kelayakan usaha maksimal Rp. 500 juta. Sharing dana sendiri untuk kredit Investasi minimum 35%. Suku Bunga maks.16% pa, Reviewable sesuai ketentuan Pemerintah.

Bentuk Kredit: Prosedur Rekening Koran Maksimum CO menurun, untuk Kredit Musiman dapat sekaligus lunas (maksimal jangka waktu 1 tahun dengan pembayaran pokok dan bunga).

Biaya Administrasi dan provisi tidak dipungut.

4. Agunan

- Agunan pokok berupa proyek yang dibiayai.
- Agunan tambahan ringan dan tidak diwajibkan

5. Sistem dan prosedur kredit:

- **UMKM dan Koperasi dapat mengajukan permohonan kredit; pinjaman ke Kantor Cabang BRI/ Kantor Cabang Pembantu.**
- **Permohonan kredit;pinjaman yang diajukan, harus dilampiri dengan dokumen pendukung antara lain:**
 - ☞ **Copy legalitas dan perijinan.**
 - ☞ **Data usaha dan dokumen untuk keperluan analisa kebutuhan kredit.**
 - ☞ **On the spot ke tempat usaha oleh Pejabat Kredit Lini.**
 - ☞ **Hasil analisa kebutuhan kredit dituangkan dalam Memorandum Analisa Kebutuhan Kredit sesuai ketentuan yang berlaku dan diajukan ke pejabat pemutus untuk mendapatkan putusan kredit.**

- Skema KUR Bank Mandiri

1. Skema kredit untuk tujuan produktif dengan kriteria sebagai berikut:

- ☞ **Limit kredit: Maksimal Rp. 500 juta**
- ☞ **Suku Bunga: Saat ini 13.5% efektif per tahun.**
- ☞ **Presentase Penjaminan: 70% dan limit kredit**

2. Persyaratan skema kredit untuk tujuan usaha produktif tersebut antara lain:

- ☞ **Memiliki pengalaman usaha.**
- ☞ **Memiliki legalitas usaha dan NPWP.**

- ☞ Berdasarkan trade checking tidak ada informasi negatif mengenai perusahaanj pengurus pemilik dan tidak sedang menghadapi/terlibat masalah hukum.
- ☞ Jaminan berupa fixed asset (Untuk kredit investasi jaminannya adalah proyek yang dibiayai. Sedangkan untuk kredit modal kerja jaminannya maksimum 30%).
- ☞ Memiliki kemampuan membayar dan usaha yang dibiayai.
- ☞ Berdasarkan SID Bank Indonesia, perusahaanj pengurus/pemilik tidak memiliki kredit macet dan tidak masuk Daftar Hitam.

3. Prosedur untuk pengajuan kredit untuk tujuan usaha produktif tersebut antara lain sebagai berikut:

- ☞ Calon debitur mendatangi Kantor Cabang Bank Mandiri dengan melengkapi persyaratan dan administrasi.
- ☞ Bank Mandiri akan melakukan analisa terhadap kelayakan usaha Calon Debitur.

Calon Debitur yang layak untuk dibiayai tetapi agunan tidak mencukupi tetap dapat diberikan kredit melalui program Penjaminan Kredit dengan PT. Askrindo dan rerum

- Skema KUR Bank BNI

1. Dapat diberikan kepada debitur perorangan kelompok, perusahaan dan koperasi
2. Usaha feasible namun belum bankable

3. Sektor yang dibiayai: pertanian, kehutanan, kelautan dan perikanan, industri dan perdagangan
4. Berpengalaman berusaha minimal 1 Tahun
5. Memiliki legalitas usaha, minimal surat keterangan berusaha dari kecamatan/kelurahan setempat untuk kredit s/d Rp. 150 juta.
6. Memiliki identitas diri (KTP, Kartu Keluarga atau identitas lainnya) untuk perorangan dan akte pendirian untuk badan usaha dan koperasi.
7. Kredit diatas Rp. 50 juta harus mempunyai NPWP
8. Calon debitur tidak tercatat sebagai debitur macet/bermasalah atau tidak termasuk dalam daftar hitam Bank Indonesia
9. Jenis dan Jangka waktu kredit: Kredit Modal Kerja (KMK) s/d. 5 tahun dan Kredit Investasi (KI) s/d. 10 tahun
10. Suku Bunga maksimum: 16% efektif/tahun
11. Biaya propisi: bebas
12. Biaya administrasi: bebas
13. Biaya pengelolaan rekening: bebas

- Skema KUR Bank BTN

1. Usaha yang dibiayai adalah usaha produktif sektor perindustrian, perdagangan dan jasa, kredit konstruksi perumahan.
2. Media Penyalur KUR, memanfaatkan kredit eksisting BTN yaitu: Kredit Vasa Griya (modal kerja konstruksi), Kredit Pendukung Perumahan, Kredit

Modal Kerja, Kredit modal kerja Kontraktor, Kredit Investasi, Kredit Pemilikan Ruko/Kios dan lainnya

3. Plafond Kredit:

- ☞ Maksimal kredit sebesar Rp. 500.000.000,-
- ☞ Kredit Investasi sebesar maksimal 70% dari total biaya investasi.
- ☞ Kredit modal kerja sebesar maksimal 80% dari modal kerja yang dibutuhkan.

4. Tingkat Suku Bunga 14,5% (floating)

5. Persyaratan mengajukan Kredit

Debitur Perorangan mengajukan surat permohonan KUR dengan melampirkan dokumen pendukung sebagai berikut:

- ☞ KTP dan KK
- ☞ Surat Nikah, bila telah menikah
- ☞ Perizinan usaha, (surat izin dari Dinas Pasar bila usaha di pasar, surat keterangan minimal Ketua RT/RW untuk lokasi dilingkungan pemukiman dan sejenisnya).
- ☞ Legalitas tempat usaha, bila ada, misalnya bukti hak atas tanah, perjanjian sewa, atau lainnya.
- ☞ Rincian peruntukkan kredit
- ☞ Agunan, jika ada disyaratkan bank.

Untuk Usaha Kecil dan Menengah (Badan Usaha) mengajukan surat permohonan yang dilampiri dokumen pendukung sebagai berikut:

- ☞ Akte Pendirian Perusahaan sampai dengan perubahan terakhir

- ☞ Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
- ☞ SIUP, TDP, dan sejenisnya atau sekurang-kurangnya memenuhi kriteria perijinan usaha mikro.
- ☞ Legalitas tempat usaha, bila ada, misalnya bukti hak atas tanah, perjanjian sewa, atau lainnya.
- ☞ Laporan keuangan terakhir/minimal catatan keuangan usaha sebagaimana persyaratan untuk perorangan
- ☞ Rincian peruntukkan kredit
- ☞ Agunan, jika ada disyaratkan bank.

6. Mekanisme pengajuan kredit:

- ☞ Permohonan yang memenuhi persyaratan dapat menghubungi seluruh Kantor Cabang Bank BTN di Indonesia.
- ☞ Bank akan melakukan analisa kelayakan atas permohonan kredit sesuai ketentuan.
- ☞ Pemohon dikenakan biaya pemrosesan dan harus dibayar sekaligus dan seketika pada saat ditagih oleh Bank yaitu:
 - Biaya Provisi
 - Biaya Notaris/PPAT/Legal Fee
 - Biaya lainnya, jika ada dipersyaratkan bank

- Skema KUR Bank Bukopin

Kriteria penerima kredit Usaha Mikro (pengrajin, nelayan, petani, dan pedagang) yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

- ☞ Menjalankan usaha produktif yang layak.
- ☞ Mempunyai fotocopy KTP/KK dan sejenisnya.
- ☞ Mempunyai tempat usaha (milik sendiri atau sewa dan sejenisnya) disertai dengan menyerahkan fotocopy dokumen pendukungnya.
- ☞ Usaha telah dilakukan lebih dari 2 (dua) tahun terhitung sejak mengajukan permohonan Kredit/Pembiayaan kepada Bank.
- ☞ Mempunyai pembukuan atau catatan usaha, kecuali untuk budidaya disektor pertanian, kelautan, perdagangan, perindustrian atau perkebunan dalam arti seluas-luasnya.
- ☞ Mempunyai atau dapat menyerap tenaga kerja.
- ☞ Mempunyai dan menyerahkan fotocopy perijinan dan legalitas usaha sesuai dengan jenisbidang usaha minimal dari kelurahan.

Usaha Kecil dalam pengertian ini adalah pelaku usaha disektor pertanian, kelautan, perdagangan, perindustrian, jasa atau perkebunan dalam arti seluas-luasnya, yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

- ☞ Menjalankan usaha produktif yang layak.
- ☞ Mempunyai dan menyerahkan fotocopy identitas pribadij pengelola/ Pengurus (KTP atau Kartu Keluarga dan sejenisnya).
- ☞ Bentuk usaha dapat berupa: Badan Usaha (Perorangan, CV atau Fa atau Persekutuan Perdata lainnya) atau Badan Hukum (Perseroan Terbatas atau Koperasi).
- ☞ Mempunyai dan menyerahkan fotocopy Akta Pendirian sesuai dengan bentuk badan usaha atau badan hukumnya.

- ☞ Mempunyai tempat usaha (milik sendiri atau sewaj kontrak dan sejenisnya) disertai dengan menyerahkan fotocopy dokumen pendukungnya.
- ☞ Usaha telah dilakukan lebih dari 2 (dua) tahun terhitung sejak mengajukan permohonan Kredit/Pembiayaan kepada Bank.
- ☞ Mempunyai pembukuan atau catatan keuangan yang sederhana.
- ☞ Mempunyai dan menyerahkan fotocopy perijinan dan legalitas usaha antara lain NPWP, SIUP, TDP dan perijinan/legalitas lainnya sesuai dengan bidang/jenis usahanya.
- ☞ Mempunyai atau dapat menyerap tenaga kerja.
- ☞ Membuka rekening (tabungan atau giro) pada Bank.
- ☞ Tidak sedang menikmati KreditjPembiayaan sejenis dengan yang dimaksud dalam Ketentuan Perkreditan ini dari perbankan lainnya yang dibuktikan dengan Bank Checking.

Usaha Menengah dan Koperasi dalam pengertian ini adalah pelaku usaha disektor pertanian, kelautan, perdagangan, perindustrian, jasa atau perkebunan dalam arti seluasluasnya sesuai dengan ketentuan perundang-udangan yang berlaku, yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

- ☞ Menjalankan usaha produktif yang layak.
- ☞ Mempunyai identitas pribadi pengelola Pengurus (KTP atau Kartu Keluarga dan sejenisnya)
- ☞ Bentuk usaha dapat berupa: Badan Usaha (perorangan, CV atau Fa atau Persekutuan Perdata lainnya) atau Badan Hukum (Perseroan Terbatas atau Koperasi)

- ☞ **Mempunyai Akta Pendirian Badan Usaha atau Badan Hukum sesuai dengan bentuk badan usahanya.**
- ☞ **Mempunyai tempat usaha (milik sendiri atau sewa/kontrak dan sejenisnya) disertai dengan menyerahkan fotocopy dokumen pendukungnya.**
- ☞ **Usaha telah dilakukan lebih dari 2 (dua) tahun terhitung sejak mengajukan permohonan Kredit/ Pembiayaan kepada Bank.**
- ☞ **Mempunyai pembukuan atau catatan keuangan.**
- ☞ **Mempunyai perijinan dan legalitas usaha antara lain NPWP, SIUP, TDP dan perijinan atau legalitas lainnya sesuai dengan bidang/ jenis usahanya.**
- ☞ **Mempunyai atau dapat menyerap tenaga kerja.**
- ☞ **Menyerahkan fotocopy Rekening (tabungan atau giro) minimal 6 (enam) bulan terakhir (jika ada) dan bersedia membuka rekening (tabungan atau giro) pada Bank.**
- ☞ **Tidak sedang menikmati Kredit/Pembiayaan sejenis dengan yang dimaksud dalam Ketentuan Perkreditan ini dari perbankan lainnya yang dibuktikan dengan Bank Checking.**

Kriteria penyaluran Kredit/Pembiayaan UMKMK sebagai berikut:

- ☞ **Kredit/Pembiayaan baru, atau**
- ☞ **Kredit/Pembiayaan perpanjangan yang masih dalam keadaan lancar (kolektibiliti) sesuai ketentuan Bank Indonesia dan belum pernah direstrukturisasi, atau**

- ☞ Kredit/Pembiayaan tambahan yang masih dalam keadaan lancar (kolektibiliti) sesuai ketentuan Bank Indonesia dan belum pernah direstrukturisasi.
- ☞ Kredit/Pembiayaan bukan hasil take over dari bank lain yang dibuktikan dengan hasil Bank Checking.
- ☞ Penggunaan Kredit/Pembiayaan adalah untuk modal kerja atau investasi dan atau modal kerja, yang mendukung semua sektor ekonomi produktif dan layak untuk dibiayai.

Struktur Kredit/Pembiayaan

- ☞ Untuk Usaha Mikro, plafond Kredit/Pembiayaan yang dapat diberikan adalah diatas Rp. 50.000.000 sampai dengan Rp. 100.000.000.
- ☞ Untuk Usaha Kecil, plafond Kredit/Pembiayaan yang dapat diberikan adalah lebih dari Rp. 100.000.000 sampai dengan Rp. 250.000.000.
- ☞ Untuk Usaha Menengah dan Koperasi, plafond Kredit/ Pembiayaan yang dapat diberikan adalah lebih dari Rp. 250.000.000 sampai dengan Rp. 500.000.000

Analisa Kelayakan

Menggunakan Internal Credit Risk Rating (ICRR) yaitu suatu alat untuk melakukan analisa kelayakan, mengidentifikasi dan mengukur risiko atas Kredit/ Pembiayaan yang akan diberikan oleh Bank. Penggunaan Kredit untuk modal kerja atau untuk investasi dan atau modal kerja.

Setting (bentuk) Kredit Setting (bentuk) Kredit harus dalam bentuk aflopon installment (plafond menurun) dengan ketentuan setiap akhir tahun terdapat

penurunan plafond Kredit/Pembiayaan sesuai dengan analisa kelayakan dari Bank.

Jangka waktu Kredit

- ☞ Untuk Kredit modal kerja maksimal 3 (tiga) tahun.
- ☞ Untuk kredit investasi maksimal 5 (lima) tahun.

Suku bunga/Bagi hasil/Nisbah

Tingkat suku bunga/bagi hasil/nisbah sebesar 16% efektif per-tahun.

Biaya Provisi dan Biaya Administrasi

- ☞ Biaya provisi yang dapat dibebankan kepada UMKMK.
- ☞ Biaya administrasi yang dapat dibebankan kepada UMKMK.

Agunan Kredit/Pembiayaan

- ☞ Penjaminan Kredit/Pembiayaan dari PT Askrimdo atau rerum SPU adalah maksimal sebesar 70% dari plafond Kredit/Pembiayaan, dan
- ☞ Agunan lain yang diserahkan UMKMK kepada Bank, dengan ketentuan sebagai berikut:

Untuk Usaha Mikro, dengan plafond Kredit/Pembiayaan diatas Rp. 50.000.000 sampai dengan Rp. 100.000.000, agunannya adalah:

- ☞ usaha yang dibiayai antara lain berupa stock barang dan atau tagihan (effektif atau belum efektif) atau sejenisnya dan atau
- ☞ hak kebendaan lainnya sebagaimana dimaksud dalam butir 2) dibawah ini, dengan total nilai agunan minimal sebesar 35% dari plafond Kredit/Pembiayaan.

Untuk Usaha Kecil, dengan plafond Kredit/ Pembiayaan diatas Rp 100.000.000 sampai dengan Rp. 250.000.000, agunannya adalah:

- ☞ Kendaraan roda empat (mobil) dengan usia tahun pembuatan maksimal 8 (delapan) tahun pada saat Kredit/Pembiayaan disetujui atau Deposito/ Tabungan/Rekening Giro yang diblokir dan atau
- ☞ fixed asset berupa sertifikat yang dilengkapi dengan dokumen Ijin Mendirikan Bangunan (IMB) dan bukti pembayaran Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) atau fixed asset berupa Kios dan sejenisnya atau tanah dengan status letter "C"/girik/Petuk Bumi dan sejenisnya sepanjang diyakini dapat diproses menjadi sertifikat, dengan total nilai agunan minimal sebesar 35% dari plafond

Kredit/Pembiayaan.

Untuk Usaha Menengah dan Koperasi dengan plafond Kredit/ Pembiayaan di atas Rp. 250.000.000 sid Rp. 500.000.000, agunannya adalah:

- ☞ Kendaraan roda em pat (mobil) dengan usia tahun pembuatan maksimal 5 (lima) tahun pada saat Kredit/Pembiayaan disetujui atau Deposito/ Tabungan/Rekening Giro, yang diblokir oleh Bank dan atau
- ☞ fixed asset dalam bentuk Tanah dan bangunan atau Ruko atau apartement atau sejenisnya dengan kepemilikan SHM atau SGB atau SGU yang dilengkapi dengan Ijin Mendirikan Bangunan (IMB) dan bukti pembayaran Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) atau dengan kelengkapan dokumen- nya sesuai jenis fixed assetnya, dengan total nilai agunan minimal sebesar 40% dari plafond Kredit/Pembiayaan.

Untuk Kredit/Pembiayaan Massal (Kelompok Usaha Mikro atau Kelompok Usaha Kecil) atau untuk UMKMK binaan, Ketentuan Perkreditan ini, agunannya adalah:

- ☞ usaha yang dibiayai antara lain berupa stock barang dan atau tagihan (efektif atau belum efektif) atau sejenisnya dan atau
- ☞ hak kebendaan lainnya sebagaimana dimaksud diatas tersebut diatas, dengan total nilai agunan minimal sebesar 35% dari plafond Kredit/ Pembiayaan, atau
- ☞ dengan pola risk sharing berdasarkan perjanjian kerjasama yang disepakati oleh para pihak Perhitungan atau penggunaan nilai agunan sebagaimana dimaksud diatas adalah dengan menggunakan nilai pasar

- Skema KUR Bank Syariah Mandiri

Program Barakah diberikan kepada Perorangan, Badan Usaha di semua sektor industri, untuk keperluan produktif dengan lamanya usaha minimal 2 (dua) tahun menurut penilaian bank dapat dibiayai dengan kondisi:

1. Mempunyai potensi usaha dan atau komonditas yang diusahakan sudah mempunyai pasar.
2. Mempunyai prospek usaha yang layak dan mampu menyerap tenaga kerja.
3. Mempunyai legalitas dan perijinan usaha sesuai ketentuan yang berlaku.
4. Usaha tersebut memenuhi ketentuan dan persyaratan Pembiayaan yang berlaku serta dinyatakan layak oleh BSM.
5. Tidak termasuk dalam daftar kredit macet atau kredit bermasalah.
6. Mengusulkan proposal pinjaman/kredit sesuai dengan kebutuhan usaha.

Dokumen Permohonan Pembiayaan:

Form Surat Permohonan Pembiayaan (SPP) ISurat tertulis dari nasabah, dengan melampirkan:

1. Legalitas nasabah perorangan (KTP I SIM I Paspor, KK, Akta nikah, Surat persetujuan istri/suami,
2. Legalitas badan usaha (SIUP, SIUK, SIU Industri, SIU Peternakan dll. TDP, SITU, NPWP, Akta Pendirian)
3. Lap. Keuangan 2 tahun terakhir
4. Past performace usaha 1 tahun
5. Rencana usaha 1 tahun ke depan
6. Bukti kepemilikan agunan

Persyaratan Pembiayaan

1. Kebutuhan UMKM yang dibiayai adalah investasi dan/atau modal kerja layak untuk dibiayai berdasarkan alas pembiayaan yang sehat dan tidak sedang dibiayai fasilitas Pembiayaan bank lainnya
2. Pembiayaan dapat disalurkan langsung ke nasabah atau melalui LKMS (Lembaga Keuangan Mikro Syariah)
3. Maksimum Pembiayaan adalah Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta).
4. Jangka Waktu Pembiayaan untuk modal kerja 3 (tiga) tahun, apabila diperlukan dapat diperpanjang sesuai dengan ketentuan yang berlaku di BSM dan Investasi 5 (lima) tahun dan sesuai dengan analisa kelayakan serta ketentuan Pembiayaan yang berlaku pada BSM.
5. Margin/bagi hasil pembiayaan setinggi-tingginya setara dengan 16% efektif per tahun.

Prosedur pengajuan Program Barakah:

Calon nasabah merupakan pelaku usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi mengajukan permohonan ke Kantor Cabang/ Cabang Pembantu BSM terdekat, selanjutnya akan dilakukan analisa sesuai ketentuan yang berlaku.

Dengan mengetahui skema yang telah ditetapkan oleh masing-masing bank pelaksana tersebut, para pelaku usaha dapat mengetahui apa saja yang harus dipenuhi jika hendak mengakses Kredit Usaha Rakyat (KUR). Secara umum yang harus dilalui untuk mengajukan kredit perbankan adalah sebagai berikut:

1. UMKM dan Koperasi yang membutuhkan Kredit dapat menghubungi Kantor Cabang/Kantor Cabang Pembantu Bank Pelaksana terdekat.
2. Memenuhi persyaratan dokumentasi sesuai dengan yang ditetapkan Bank Pelaksana.
3. Mengajukan surat permohonan kredit/ pembiayaan
4. Bank Pelaksana akan melakukan penilaian kelayakan
5. Bank Pelaksana berwenang memberikan persetujuan atau menolak permohonan kredit.

Seringkali para pelaku UMKM kurang memperhatikan pentingnya surat permohonan kredit/pembiayaan, padahal dari surat permohonan ini menentukan apakah pengajuan kredit ditindaklanjuti atau tidak oleh pihak bank. Surat permohonan harus dapat memberikan gambaran yang singkat namun jelas mengenai usaha yang telah dijalankan serta prospek usaha tersebut. Berikut ini disajikan contoh surat permohonan kredit yang dapat dijadikan acuan, namun para pelaku usaha tetap dapat membuat surat permohonan kredit dalam format yang berbeda.

Contoh surat permohonan Kredit

Surabaya, _____ 2010	
Perihal : Pengajuan Kredit	
Kepada Yth: Kepala Cabang Bank _____ Jl. _____ Surabaya	
Kami yang bertandatangan dibawah ini:	
Nama	: _____
Alamat Rumah	: _____
Alamat Usaha	: _____
No. telp	: _____
	HP: _____
Dengan ini kami bermaksud mengajukan Pinjaman (kredit) kepada Bank.....	
Adapun kredit tersebut akan kami gunakan sebagai modal kerja. Adapun gambaran mengenal usaha kami adalah sebagai berikut:	
1. Nama Usaha	: TOKO MAKMUR SELAMANYA
2. Bidang Usaha	: Perdagangan Sembilan Bahan Pokok (Sembako), Grosir dan Eceran
3. Tgl berdiri	: 19 Desember 1995
4. Perkembangan Usaha	
- Omzet Rata-rata/hari	: Rp. 1.000.000
- Omzet Rata-rata/bulan	: Rp. 30.000.000
- Laba bersih/bulan	: Rp. 5.000.000
5. Target Penjualan setelah mendapatkan Kredit	
- Penjualan beras meningkat 60%	
- Penjualan sembako lain (minyak goreng, dll) meningkat 60%	
- dsb...	
7. Modal yang dibutuhkan untuk meningkatkan penjualan	
- Total modal yang dibutuhkan	: Rp. 30.000.000
- Modal sendiri	: Rp. 10.000.000
- Modal pinjaman (kredit)	: Rp. 20.000.000
8. Kredit yang diajukan:	
- Nilai Kredit yang diajukan	: Rp. 20.000.000
- Kemampuan mengangsur	: Rp. 500.000 – 1.000.000 / bulan
- Lama kredit	: 36 bulan
9. Kesiapan di Survei	: Setiap Saat
Demikian permohonan kredit ini kami ajukan, kami juga berharap agar kami diinformasikan mengenai dokumen apa saja yang harus kami serahkan sebagai persyaratan atas pengajuan kredit tersebut. Atas perhatiannya kami sampaikan terima kasih	
Hormat kami	

Pengusaha	

2. Perencanaan

Setelah masalah permodalan teratasi, selanjutnya adalah perencanaan usaha. Seorang pelaku usaha, betapa kecil pun skala usahanya harus memahami bagaimana mengelola sebuah bisnis secara profesional. Seorang pelaku usaha harus mempunyai pengetahuan dan kemampuan tentang perencanaan bisnis, pengelolaan keuangan, sumber daya manusia, pemasaran, serta keahlian operasional lainnya. Pengetahuan dan dan kemampuan dalam berbagai hal tersebut diperlukan untuk mengembangkan dan memperbesar suatu usaha.

Untuk menjadi sebuah kekuatan ekonomi, UKM bukan saja harus mampu bertahan, tetapi juga harus dapat berkembang menjadi lebih besar sehingga memberikan sumbangan yang konkrit bagi kehidupan ekonomi masyarakat. Suharno (2007) memberikan sebuah ilustrasi menarik tentang sebuah usaha kecil milik seorang penjual es buah sudah lebih dari 30 tahun dengan kondisi sama seperti saat usaha tersebut mulai didirikan, padahal dari segi penjualan, usaha tersebut tidak bisa dibilang sepi, namun secara bisnis usaha tersebut tidak mengalami kemajuan sama sekali, bahkan bisa dibilang semakin mundur karena pemilik semakin lama semakin tua dan kehilangan energinya untuk menjalankan bisnis (Suharno, 2007:6-8).

Para ahli bisnis berkeyakinan bahwa perencanaan bisnis yang baik akan dapat menentukan perkembangan bisnis. Apabila perencanaan bisnis sudah matang, maka kondisi apapun yang bakal ditemui oleh pelaku usaha, mereka akan siap. Perencanaan bisnis hendaklah realistis dan jujur, dalam arti tidak *hiper-confidence* (percaya diri yang berlebihan) namun tetap optimis. Najma (2007)

mengingatkan bahwa biasanya para pelaku usah sering tergoda untuk manaikan angka-angka dibagian estimasi pemasukan. Hal ini justru akan menyulitkan pelaku usaha sendiri dimasa depan bila pada perencanaan bisnis memperoleh angka keuntungan yang fantastis, tetapi kenyataannya justru mendapatkan kerugian.

Para pelaku usaha harus mencari informasi sebanyak-banyaknya tentang usaha yang akan dijalankan, sehingga diharapkan mampu membuat perencanaan yang realistis. Hal ini penting agar dalam implementasi tidak terlalu meleset dari apa yang telah diperkirakan, akan lebih baik jika ternyata hampir tepat sesuai perkiraan. Perencanaan memegang peranan penting, namun perlu diingat bahwa perencanaan tetap tidak bisa dipakai sebagai alat untuk memastikan masa depan. Kemampuan manusia untuk memikirkan sesuatu yang tidak bisa diprediksi sangatlah terbatas, sesuatu yang tak terduga kadang, atau bahkan pasti, akan muncul. Sesuatu yang tak terduga itu bisa berdampak positif atau bahkan sangat negatif.

3. Analisis SWOT

Analisis SWOT berperan penting untuk menentukan bagaimana sebuah usaha dijalankan dengan mempertimbangkan fakta *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang), *Threat* (ancaman) yang kita miliki. Semua faktor yang terangkum dalam analisis SWOT ini akan menjadi panduan bagaimana strategi bisnis yang dijalankan.

Strength (kekuatan) adalah semua hal yang dimiliki yang dapat mendukung bidang usaha yang dipilih. Kekuatan ini bisa berbentuk modal, skill, pengalaman dibidang usaha yang dipilih, relasi yang luas, dan lain-lain yang berasal dari kita (internal) yang dapat mendukung usaha yang kita jalankan. *Weakness* (kelemahan) merupakan semua hal dari kita yang dapat menjadi penghambat dalam usaha yang kita jalankan. Kelemahan dapat berupa kekurangan modal, SDM yang belum memadai, pengalaman yang kurang, dan lain-lain.

Jika Kekuatan dan kelemahan adalah faktor yang berasal dari diri kita sendiri, maka peluang dan ancaman adalah faktor yang berasal dari luar diri kita (eksternal). Peluang, adalah kondisi eksternal yang membantu bisnis yang dijalankan. Peluang bisa berbentuk lokasi yang strategis, biaya bahan baku yang murah, pasar yang masih luas, kompetitor yang belum banyak, ada hal diinginkan konsumen namun belum tergarap, dan lain-lain. Ancaman, juga merupakan kondisi eksternal yang mempengaruhi bisnis yang kita jalankan. Ancaman ini dapat berbentuk kompetitor, inflasi, kenaikan harga bahan baku, dan lain-lain.

Analisis SWOT biasanya dibuat dalam bentuk matriks yang merangkum fakta-fakta yang kita temukan. Berikut ini adalah contoh matriks SWOT yang sederhana

Contoh Analisis SWOT Usaha Laundry “Bersih Rapi”

Faktor	Fakta	Solusi/Strategi
Strength (Kekuatan)	- Berpengalaman dalam jasa pencucian	- Menggali informasi lebih dalam tentang bisnis

Faktor	Fakta	Solusi/Strategi
	<ul style="list-style-type: none"> - Mempunyai akses pengadaan mesin cuci murah (relasi) - Mempunyai tempat dengan sarana yang sudah lengkap 	<ul style="list-style-type: none"> laundry, bisa lewat buku, konsultasi dan sharing dengan ahli, dll. - Memanfaatkan relasi untuk pengadaan mesin cuci dengan harga paling murah. - Merenovasi tempat menjadi lebih layak dan menarik - Melakukan percobaan tentang metode mencuci yang paling produktif dan efektif
Weakness (Kelemahan)	<ul style="list-style-type: none"> - Modal yang belum mencukupi - Kekurangan SDM yang terampil untuk mengelola usaha 	<ul style="list-style-type: none"> - Mengajak kerjasama orang lain (saudara, teman, dll) untuk menanam modal dengan bagi hasil (misal 70:30) - Memberi pelatihan pada SDM tentang operasional

Faktor	Fakta	Solusi/Strategi
		dan metode laundry.
Opportunity (Peluang)	<ul style="list-style-type: none"> - Mempunyai lokasi yang strategis dengan mayoritas adalah rumah kost. - Belum ada laundry dengan layanan antar jemput 	<ul style="list-style-type: none"> - Memasang spanduk yang menarik dan provokatif untuk menarik perhatian calon customer. Serta menyebar brosur - Merancang servis antar jemput untuk jasa pencucian.
Threat (Ancaman)	<ul style="list-style-type: none"> - Ada beberapa kompetitor dalam bisnis laundry 	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat jasa pencucian dengan servis yang mudah dan sederhana, misalnya via SMS atau telepon - Lebih fokus pada salah satu segmen pasar, yaitu anak kos yang mahasiswa dengan menyediakan paket-paket khusus mahasiswa.

4. Pengelolaan Keuangan

Keuangan adalah salah satu masalah yang krusial dalam menjalankan sebuah usaha, karena itu catatan mengenai keuangan ini harus dibuat dengan jelas dan mudah dibaca oleh pelaku usaha. Banyak pengusaha UKM yang gagal karena tidak membuat pembukuan yang baik. Pada usaha yang baru mulai berjalan, aliran uang (*cash flow*) lebih penting daripada keuntungan itu sendiri. Suharno (2007) mengemukakan bahwa pada awal usaha berjalan, keuntungan belum diperoleh, harapan satu-satunya adalah aliran uang lancar sehingga setiap penjualan bisa segera dibayar dan pembelian bisa dibayar belakangan.

Suharno (2007), memaparkan suatu kisah menarik perihal pentingnya aliran uang (*cash flow*) ini. Dikisahkan ada seorang ibu beserta suaminya yang melihat peluang warung makan dilokasi dekat rumah pondokan karyawan pabrik. Ibu tersebut sangat bahagia karena tidak sampai setahun usaha tersebut sangat lancar dan tidak pernah mengalami kerugian. Setiap hari ia bisa belanja ke pasar untuk berbelanja bahan-bahan yang akan dimasak. Suatu hari, dekat lokasi warungnya didirikan pabrik baru yang melibatkan ratusan orang tukang bangunan. Mereka berpikir ini adalah peluang besar, dan memang benar, para tukang bangunan berdatangan ke warung untuk makan. Bedanya, para tukang bangunan itu tidak membayar tunai, tetapi mereka mau membayar seminggu sekali setiap menerima bayaran (mereka dibayar mingguan). Karena tergiur dengan banyaknya pelanggan baru, pemilik warung mengiyakan permintaan mereka. Dari sini masalah timbul, dia harus menyediakan bahan masakan setiap hari di mana ia

harus membelinya secara tunai, sedangkan ia tidak menjual secara tunai. *Cash flow* menjadi tidak lancar, bahkan gaji anak buahnya sempat tertunda. Akhirnya mereka mencari pinjaman kepada saudaranya untuk menyelesaikan masalah ini.

Hal tersebut sering terjadi pada pelaku usaha, khususnya UKM, apalagi para pelaku usaha pemula. Mendapat order banyak memang merupakan anugerah, namun apabila tidak bisa mengelola, maka order yang besar tersebut hanya menjadi pekerjaan tambahan tanpa ada keuntungan, bahkan bisa mendapat kerugian. Arus kas sangat penting untuk mempertahankan bisnis agar tetap berjalan. Dalam suatu bisnis, ada pengeluaran rutin misalnya gaji, listrik, telepon, sewa kantor, transportasi, dll. Di sisi kadangkala mendapat order atau menjual dengan cara kredit. Hal ini bisa menimbulkan kesulitan keuangan meskipun usaha tersebut pada mulanya diperkirakan bakal menguntungkan. Banyak usaha yang bangkrut gara-gara tidak memiliki arus kas yang memadai, meskipun catatannya lengkap. (Suharno, 2007:86-87).

Karena itulah perlu dibuat suatu perkiraan arus kas. Perkiraan arus kas adalah rencana yang menunjukkan berapa kira-kira uang yang masuk (penerimaan kas) dan berapa yang keluar (pembayaran kas) dari bulan ke bulan dalam jangka pendek. Jumlah uang kas yang anda miliki pada akhir bulan adalah hasil pengurangan dari uang masuk dan uang keluar. (Suharno, 2007:88)

Contoh Catatan Arus Kas yang paling sederhana:

Penerimaan	Januari	Februari	Maret	April
uang kas	700	550	350	400
penjualan	750	700	700	800
kas dari penjualan kredit	-	100	300	300
modal kerjasama	100	-	-	-
Total Pemasukan	1.550	1.350	1.350	1.500
Pembayaran Kas				
Belanja tunai	300	300	300	300
Gaji karyawan	500	500	500	500
pengeluaran lain-lain	200	200	150	150
Total Pengeluaran	1.000	1.000	950	950
Selisih	550	350	400	550

(diadaptasi dari Suharno, 2007:88).

Dengan melihat catatan arus kas tersebut, terlihat pada bulan Februari pemasukan menurun karena ternyata biaya terlalu besar. Karena itu, untuk meningkatkan pendapatan, pelaku usaha dapat mengambil langkah dengan menjual barangnya secara kredit, sehingga penjualan meningkat. Selain itu pengusaha mencoba mengendalikan pengeluaran agar tidak bertambah besar, dan pada bulan berikutnya memangkas pengeluaran lain-lain, sehingga pendapatan dapat meningkat.

Para pelaku UKM sebenarnya tidak perlu membayangkan terlalu rumit masalah pencatatan arus kas tersebut. Inti dari pencatatan itu sebenarnya hanya ada dua yaitu uang masuk dan uang keluar. Agar tidak membingungkan dan rumit di akhir bulan, perlu dibuat catatan uang masuk dan keluar setiap hari, atau dalam istilah pembukuan disebut sebagai buku harian. Berikut ini adalah contoh buku harian sederhana.

Buku Harian Laundry "Bersih Rapi":

Harian tgl 01 April 2009		
Kas per 31 Maret 2009		10.630.000
Bayar suplier sabun PT.Jaya		500.000
Bayar splier kantong plastik		1.250.000
Bayar suplier		800.000
Bensin mobil (cost)		100.000
Bayar listrik (cost)		750.000
		3.310.000
Omset		5.000.000
Profit:	1.000.000	(20%)
Sarimin Bayar Hutang		500.000
Kas Buku		12.910.000
Kas Asli		12.900.000
Selisih		(10.000)

Harian tgl 02 april 2009

Kas per 01 April 2006	12.900.000
Bayar suplier sabun PT.Jaya	200.000
Bayar suplier kantong plastik	2.000.000
Bayar suplier pewangi	5.000.000
Bensin mobil (cost)	100.000
Bayar Air (cost)	150.000
Total pengeluaran	7.450.000
Omset	2.000.000
Profit: 500.000 (25%)	
Kas Buku	7.450.000
Kas Asli	7.500.000
Selisih	50.000

(diadaptasi dari Helen Sufehmi, 2006)

Keterangan:

- sisi kiri : uang masuk, sisi kanan: uang keluar
- Kas per : Kas di awal hari, yaitu kas asli pada hari sebelumnya
- Kas buku : Uang yang seharusnya ada di kas pada akhir hari.

Rumus : (uang masuk) – (uang keluar)

- Kas asli : Uang yang sebenarnya ada di kas pada akhir hari.

Bisa berbeda dari kas buku karena berbagai hal; pegawai/customer yang

tidak jujur, kita salah menghitung uang/kas buku, total selisih uang kembalian (terutama uang kecil, 50 / 25 rupiah) dll.

Buku lain yang tidak kalah pentingnya adalah buku hutang. Buku ini mencatat kewajiban-kewajiban yang harus kita bayar, baik kepada suplier, distributor, atau kepada mitra kerjasama. Buku hutang menjadi penting karena dengan adanya buku tersebut kita menjadi sadar bahwa uang yang kita pegang sekarang ini bukan sepenuhnya milik kita, tetapi ada milik pihak lain yang harus kita berikan bila waktunya tiba. Pelaku usaha yang tidak mempunyai buku hutang akan mudah terjebak untuk menggunakan semua uang yang telah digenggam untuk pengeluaran yang tidak perlu, sehingga dikemudian hari akan menghadapi kesulitan karena harus membayar berbagai kewajiban.

Contoh buku hutang adalah sebagai berikut

tgl.kui	tgl.jth.tempo	perusahaan	total	pelunasan
01/02	01/03	PT Sabun Jaya	5.000.000
01/02	14/02	PT Plastik	1.000.000	12/02
02/02	21/02	PT Wangi	500.000	20/02
02/02	07/03	UD Sentosa	3.000.000 dst

(diadaptasi dari Helen Sufehmi, 2006)

Keterangan:

- Tanggal jatuh tempo : Memungkinkan kita melakukan persiapan, karena kita jadi bisa mengetahui berapa total hutang yang harus dibayar pada

suatu hari. Sehingga, kita tidak terkaget-kaget sendiri setiap hari, karena tidak tahu berapa jumlah hutang yang harus kita lunasi hari ini. Kalau sampai tidak ada uang tunai dan gagal melunasi hutang, maka tentunya reputasi kita akan cacat di mata supplier. Dan ini akan mempersulit kita sendiri, supplier bisa jadi menolak mensuplai lagi barang kepada kita, dst.

- Tanggal pelunasan : kontrol / petunjuk; hutang yang mana saja yang sudah lunas, dan kapan pelunasannya.

Neraca, menunjukkan nilai bisnis pada suatu waktu tertentu (biasanya 1 tahun). Neraca menggambarkan suatu unit usaha tersebut sehat atau tidak. Neraca menunjukkan asset (barang yang dimiliki) dan kewajiban (hutang). Asset meliputi tanah, bangunan, kendaraan, peralatan, bahan mentah, dan lain-lain. Sedangkan kewajiban mencakup semua bentuk hutang, termasuk hutang kepada agen, supplier, ataupun distributor. Dari neraca tersebut terlihat apakah anda mampu membayar kewajiban anda atau tidak.

Dari buku harian, kita bisa mengetahui omset per hari, per bulan, dan seterusnya. Tetapi itu baru sepotong gambar saja tentang bisnis kita. Untuk mengetahui gambaran lengkap mengenai keadaan usaha kita, maka kita harus menggabungkan semua data yang ada ke dalam suatu laporan yang biasa disebut sebagai neraca. Proses ini, pembuatan neraca, biasa dikenal dengan istilah “tutup buku”. (Sufehmi, 2006).

Berikut ini sebuah contoh neraca sederhana:

Neraca 31 Januari 2009

Aktiva		Pasiva	
Keterangan	jumlah	Keterangan	jumlah
Aktiva Lancar:		Hutang Lancar:	
Kas	7.000.000	Hutang Degang	57.000.000
Bank	133.000.000	Hutang Bank	100.000.000
	-----		-----
	140.000.000		157.000.000
Aktiva Tetap:		Hutang Jangka Panjang:	
Tanah	200.000.000	Hutang Bank	200.000.000
Alat kantor	15.000.000		
Kendaraan	150.000.000	Modal:	
Lain-lain	10.000.000	Modal disetor	100.000.000
Penyusutan	(20.000.000)	Laba (Rugi) ditahan	50.000.000
	-----	Laba (Rugi) tahun berjalan	(10.000.000)
	355.000.000		-----
			140.000.000
Piutang:	5.000.000	Biaya:	
		Air	1.000.000
		Listrik	2.000.000

			3.000.000
TOTAL AKTIVA	500.000.000	TOTAL PASIVA	500.000.000

Keterangan:

- Kas : jumlah uang tunai yang ada pada saat tanggal tutup buku
- Bank : jumlah uang di rekening bank
- Penyusutan : Adakalanya ada aset usaha kita yang nilainya akan selalu menurun. Contoh; harga motor akan selalu turun (sedangkan tanah selalu naik). Nah, penurunan nilai aset ini harus diperhitungkan juga, dikira-kira sesuai dengan pasaran. Total penyusutan dari semua aset (yang memang menyusut) ditulis di baris ini.
- Modal disetor : Modal awal usaha kita ini
- Laba (Rugi) ditahan : Laba / Rugi yang tidak diambil / ditomboki.
- Angka dalam kurung : berarti minus (bukan positif)

- Total Aktiva dengan Total Pasiva harus klop / sama. Jika berbeda, maka ini mengindikasikan adanya masalah – mungkin data tidak akurat, kebocoran, dll.
- Laba (Rugi) tahun berjalan : Yaitu Laba/Rugi pada saat tutup buku ini.

5. Sumber Daya Manusia

Suharna (2007), mengungkapkan bahwa para pelaku UKM umumnya tidak begitu memperhatikan masalah SDM. Pelaku UKM mengira bahwa karena usahanya masih kecil maka urusan SM menjadi tidak sepenting perusahaan besar. Padahal dalam usaha kecil, urusan rekrutmen justru berpengaruh sangat besar terhadap keberhasilan usaha. Sebuah usaha perlu didukung SDM yang tepat bukan sekedar, misalnya karena ada saudara yang sedang menganggur saja tetapi tidak punya motivasi yang bagus dalam bekerja.

Berbisnis tak ubahnya kita membangun sebuah tim. Karena itu pelaku usaha harus membentuk sebuah tim yang solid, saling mendukung, dan saling melengkapi kekurangan masing-masing. Masing-masing anggota tim melebur untuk bersama menyusun rencana kerja, berbagi tugas dalam pelaksanaan, dan melakukan evaluasi bersama untuk mencapai tujuan perusahaan. Dalam hal berbisnis dengan landasan nilai-nilai syariah, maka selain harus didukung dengan SDM yang mempunyai motivasi bekerja bagus, keterampilan yang memadai, juga harus memahami nilai-nilai syariah yang menjadi pedoman usaha yang kita usung.

Najma (2007), menyebutkan setidaknya ada empat syarat penting harus dimiliki oleh sumberdaya manusia dalam pengelolaan usaha:

1. Cakap (ahli) dalam bidang pekerjaannya.

Dimanapun, tidak hanya pada usaha yang anda geluti, suatu pekerjaan pastilah membutuhkan kecakapan untuk mengerjakannya. Misalnya kalau anda hendak mencari karyawan untuk bagian keuangan kecakapan ini bisa dilihat misalnya dari latar belakang pendidikannya adalah akuntansi, atau dia telah berpengalaman bekerja pada bagian tersebut dengan track record yang baik.

2. Jujur dan dapat dipercaya

Sebuah bisnis tak akan berjalan baik tanpa ditopang pekerja-pekerja (karyawan) yang jujur. Bahkan agama dan kehidupan dunia pun tak akan berdiri tegak tanpa adanya kejujuran. Jujur merupakan pancaran nilai iman yang dimiliki seseorang. Bahkan Syaikh Yusuf Al Qardlawi mengatakan bahwa kejujuran merupakan puncak moralitas iman dan karakteristik yang paling menonjol dari orang-orang beriman.

3. Kesungguhan dalam bekerja (etos kerja yang baik)

Kesungguhan dalam bekerja adalah faktor yang sangat penting dalam keberhasilan seseorang. Setidaknya ada tiga alasan mengapa harus memilih karyawan yang sungguh-sungguh. *Pertama*, kesungguhan kerja akan membuat seseorang menjadi besar dan sukses. *Kedua*, kesungguhan kerja akan menjadi dorongan yang kuat untuk mencapai

tujuan (meningkatkan produktivitas). *Ketiga*, kesungguhan kerja akan membuat seseorang cenderung kepada sesuatu yang baru (inovatif).

Permasalahannya bagaimana jika kita tidak menemukan seseorang yang sangat ahli dibagian pekerjaan yang kita inginkan, dan juga kita merasa kesulitan untuk menemukan seseorang dengan pemahaman syariah yang bagus? Sebenarnya kriteria utama yang harus diutamakan dalam rekrutment karyawan adalah sikap jujur dan dan kesungguhan dalam bekerja. Untuk masalah pengetahuan dan keterampilan karyawan, kita sebagai pengusaha mempunyai kewajiban dan berkepentingan untuk memberikan pelatihan dan sarana untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan karyawan.

Untuk mendapatkan karyawan yang jujur dan mempunyai kesungguhan dalam bekerja, mau tidak mau kita harus melakukan wawancara pada saat rekrutmen. Kita mungkin bisa mengajak seseorang yang sudah kita kenal untuk bergabung dalam usaha kita, namun untuk mengetahui lebih dalam kita harus berdialog dengan orang tersebut. Dengan cara dialog seringkali menemukan hal-hal yang tidak terduga dimana sebelumnya belum diketahui. Wawancara bisa dilakukan secara formal maupun informal (sambil ngobrol, makan, dll). Kita perlu mengarahkan agar seseorang menceritakan bagaimana perjalanan karirnya, pengalaman hidup, lingkungan keluarga dan pergaulannya. Dengan cara yang santai kita harus membuat si calon karyawan menceritakan kreativitasnya, prestasinya, bagaimana bekerjasama dengan orang lain, serta bagaimana menghadapi masalah. (Suharno, 2007:58-59).

Untuk meningkatkan kualitas karyawan dalam segi keterampilan dan pengetahuan,, kita harus memiliki program pengembangan karyawan (*employee empowerment*). Najma (2007) mengemukakan ada dua hal penting berkaitan dengan pemberdayaan karyawan pada perusahaan yang memakai prinsip syariah. Pertama, pemberdayaan kepribadian islami (Syakhshiyah islamiyyah) dan yang kedua, pemberdayaan pengetahuan dan keterampilan.

Untuk membentuk kepribadian islami dapat diupayakan misalnya dengan memberi fasilitas-fasilitas yang dapat meningkatkan pengetahuan. Sedangkan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan karyawan kita bisa mengadakan program training, atau mengikutkan karyawan dalam training untuk meningkatkan kompetensi. Kita juga harus bisa mentransformasikan pengetahuan dan keterampilan yang kita miliki kepada karyawan. Belajar terus menerus adalah kunci untuk meningkatkan kualitas SDM kita, baik karyawan maupun pemilik usaha harus termotivasi untuk terus menerus belajar.

Selanjutnya yang tidak kalah penting untuk dibahas adalah soal kontrak (kesepakatan) kerja dan penggajian. Beberapa hal yang harus diperhatikan dan disepakati sebelum mempekerjakan seseorang adalah kejelasan bentuk pekerjaan, waktu kerja, dan besarnya upah. Semua tertuang dalam suatu kontrak kerja. Dengan demikian bila terjadi perselisihan, kedua belah pihak dapat merujuk kontrak yang telah ditandatangani. Kejelasan kontrak ini tidak hanya menguntungkan karyawan, tetapi pengusaha juga mendapat keuntungan dengan adanya kontrak ini.

Selanjutnya adalah masalah penggajian. Penggajian memang salah satu hal yang sensitif dalam hubungan kerja. Islam memberikan tiga patokan dalam memberikan gaji (upah) kepada karyawan. Pertama, tepat waktu, dalam hal ini adalah tepat waktu sesuai dengan kontrak yang telah ditandatangani kedua belah pihak, kalau misalnya dalam kontrak disepakati pembayaran gaji setiap tanggal 1 (satu), maka setiap tanggal tersebut gaji harus sudah dibayar. Karena itu sebelum tanggal penggajian, pastikan *cashflow* untuk gaji telah tersedia. Kesampingkan semua keperluan kita dan dahulukan gaji karyawan karena mereka harus memenuhi kebutuhan hidup mereka. Apabila kewajiban kerja karyawan telah dipenuhi, maka hak gajinya harus segera dipenuhi. Keterlambatan pembayaran upah dikategorikan sebagai perbuatan zalim. (Najma, 2007:118-119).

6. Pemasaran

Pasar adalah sebuah mekanisme yang dapat mempertemukan penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi barang dan jasa, baik dalam bentuk produksi maupun penentuan harga. Memasarkan berarti memasukkan dan menawarkan barang dan jasa ke dalam pasar, dengan demikian mempertemukan barang atau jasa kita dengan pembeli atau konsumen.

Untuk dapat memasarkan barang atau jasa kita, terlebih dahulu kita harus tahu siapa calon konsumen kita. Karena itu langkah awal dalam pemasaran adalah mengenali calon konsumen kita, atau dalam bahasa marketing disebut sebagai target market. Dengan mengenali pembeli maka anda akan lebih mudah melakukan teknik promosi agar mereka tertarik dengan produk kita. Target disini bukan

sekedar target umum, tetapi di rinci misalnya kalangan anak muda usia 18-26 tahun, pendidikan SMA, penghasilan berapa, dan seterusnya.

Suharno (2007) dalam bukunya *Memulai Bisnis Dari Nol*, mengungkapkan Salah satu strategi pemasaran adalah dengan menerapkan filosofi memberi. Untuk mendapatkan uang, cara paling mudah adalah memberi. Memberi sesuatu kepada orang lain dan anda akan mendapatkan sesuatu. Contoh, kita mau membuat usaha depot soto. Mulailah promosi dengan memberi contoh makanan ke target pembeli. Jika hal itu terlalu berat, bisa disiasati dengan membuat promosi “beli soto gratis es teh manis”, atau jus buah, atau apa yang bisa anda berikan. Bisa juga dilakukan variasi, misalnya memberi voucher makan soto gratis untuk kalangan tertentu misalnya pelajar, tokoh masyarakat yang berpengaruh, atau relasi anda, atau bisa juga membagi voucher diskon, dan masih banyak lagi. Intinya, dengan memberi sesuatu anda akan mendapatkan pembeli. Jadi untuk langkah pertama, bukan keuntungan yang dikejar, tetapi pembeli, agar produk kita dikenal seluas-luasnya.

Setelah pembeli berhasil dapatkan, jadikanlah pembeli tersebut menjadi pelanggan. Jangan kecewakan pembeli yang sudah pernah membeli dagangan anda. Dengan menanyakan tentang tanggapan mereka terhadap produk kita, kita akan mendapat masukan. Tidak usah takut dengan kritik karena dengan kritikan itu kita bisa melakukan perbaikan. Semakin banyak pembeli, maka akan semakin banyak komplain. Komplain menandakan produk kita diperhatikan oleh pembeli. Justru kalau tidak ada komplain dari pembeli, dikhawatirkan pembeli yang kecewa langsung pindah kepada pesaing.

Suharno (2007), membagikan tips bagaimana membuat pembeli kita menjadi pelanggan, yaitu:

1. Paket keanggotaan dengan diskon khusus, dengan cara ini akan membuat pembeli anda yang sudah tertarik merasa lebih diperhatikan.
2. Minta masukan dan saran tentang pelayanan anda kepada pembeli yang sudah beberapa kali datang.
3. Buat promosi bonus, misalnya beli 10 gratis 1. Promosi seperti ini pada saat sekarang ini sudah sering dilakukan dan telah terbukti berhasil menarik pelanggan. Misalnya, pada depot soto, setiap membeli satu porsi soto diberi 1 kupon, dan apabila telah terkumpul 10 kupon bisa ditukar dengan 1 porsi soto.
4. Membuat garansi. Garansi adalah hal yang sangat wajar diberlakukan pada usaha yang bergerak jasa atau usaha berbasis teknologi seperti service elektronik, service kendaraan, dll. Namun menurut Suharno (2007), semua jenis usaha dapat menerapkan sistem garansi ini. Pada kasus depot soto misalnya, anda bisa menerapkan garansi kepada pelanggan misalnya “jika dilayani lebih dari setengah jam, gratis 1 porsi”, dan lain-lain. Jangan membuat garansi yang tidak jelas seperti “tidak puas uang kembali”, karena hal ini berpotensi menimbulkan konflik dengan konsumen. (Suharno, 2007:40).

Kegiatan pemasaran bukan sekedar menjual semata. Hal yang diperhatikan dalam pemasaran adalah bagaimana transaksi penjualan. Kegiatan pemasaran tidak hanya menawarkan produk ke calon pembeli, tetapi pemasaran juga

menetapkan jenis-jenis produk yang tepat untuk sasaran konsumen, menetapkan harga, menetapkan sistem distribusinya, dan juga kiat produksinya.

Dalam hal penetapan harga, hindari persaingan yang tidak sehat dengan mempermainkan harga. Di lain pihak, para pedagang sebagai pelaku pasar harus menetapkan target laba sesuai perhitungan yang wajar dan memadai.

Secara ringkas hal-hal yang harus diperhatikan oleh para penjual/pelaku usaha adalah:

1. Selalu jujur, tidak mempraktikkan kebohongan dan penipuan
2. Tegas dalam timbangan dan takaran
3. Rendah hati dan bertutur kata sopan
4. Adil terhadap semua pelanggan
5. Memberikan pelayanan yang memuaskan kepada semua pelanggan
6. Berkompetisi dengan sportif
7. Mengutamakan tolong-menolong
8. Menentukan harga dengan adil
9. Profesional
10. Saling menghormati dan menghindari buruk sangka
11. Senang memberi hadiah dalam rangka meningkatkan ukhuwah Islamiyah dan tidak mengandung unsur *riswah* (suap)

Transaksi yang harus dihindari oleh seorang para penjual/pelaku usaha, diantaranya :

1. Ketidakpastian dalam kuantitas, kualitas, harga, dan waktu penyerahan.

2. Perdagangan dengan penipuan dalam kuantitas, kualitas, harga, dan waktu penyerahan.
3. Menimbun barang untuk menaikkan harga
4. Menjual barang hasil curian dan korupsi
5. Iklan dan promosi palsu
6. Mengingkari perjanjian
7. Banyak bersumpah untuk meyakinkan pembeli
8. Mempermainkan harga
9. Bersifat memaksa dan menekan
10. Mematikan pedagang kecil
11. Melakukan *monopoly's rent seeking* atau *ikhtikar* (Mengambil keuntungan di atas keuntungan normal dengan cara menjual sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi)

Sekarang bagaimanakan konsep islam mengenai keuntungan (profit)? Prof.Dr.Abdullah al-Mushlih, et.al (2007), mengungkapkan bahwa sebenarnya tidak ada pembatasan dengan nilai tertentu mengenai keuntungan yang bisa diambil pada sebuah usaha perniagaan. Dalam tulisannya "Harta, Usaha Dan Keuntungan" beliau menuliskan sbb:

Hal itu karena beberapa hikmah, di antaranya:

1. Perbedaan harga, terkadang cepat berputar dan terkadang lambat. Kalau perputarannya cepat, maka keuntungannya lebih sedikit, menurut kebiasaan. Sementara bila perputarannya lambat, keuntungannya banyak.

2. Perbedaan penjualan kontan dengan penjualan dengan pem-bayaran tertunda. Pada asalnya, keuntungan pada penjualan kon-tan lebih sedikit daripada penjualan bentuk kedua
3. Perbedaan komoditi yang dijual, antara komoditi primer dan sekunder, keuntungannya lebih sedikit, karena memperhatikan kaum papa dan orang-orang yang membutuhkan, dengan komo-diti luks, yang keuntungannya dlebihkan menurut kebiasaan, karena kurang dibutuhkan (sehingga jarang laku).