

KEWIRAUSAHAAN DAN DAYA SAING  
USAHA KECIL DAN MENENGAH

# KERAJINAN KOTOGADANG

Prof Tafdil Husni, PhD  
Dr. Rida Rahim., SE.,ME  
Dr. Yurniwati., SE.,Msi, Ak, CA  
Desyetti, SE., ME

Prof Tafdil Husni, PhD

Dr. Rida Rahim., SE.,ME

Dr. Yurniwati., SE.,Msi, Ak, CA

Desyetti, SE., ME

**KEWIRAUSAHAAN DAN DAYA SAING  
USAHA KECIL DAN MENENGAH  
KERAJINAN KOTOGADANG**

## PRAKATA

---

Kerajinan dan fashion di bidang sulaman dan perak Kotogadang merupakan kerajinan turun temurun dan sudah ada sejak jaman penjajahan belanda. Jenis kerajinan ini selalu berkembang mengikuti trend dan digemari sebagai pelengkap penampilan pada saat acara adat dan perkawinan.

Buku ini membuat sulaman selendang dan perak ciri khas Kotogadang dilengkapi dengan ilustrasi jenis material benang sulaman, benang emas, kain, perak dan bahan metal lainnya yang dapat dikreasikan sebagai bahan paduan untuk membuat sulaman selendang dan perhiasan perak yang dapat dikembangkan sendiri. Ada banyak pilihan desain, bentuk model dan motif minang yang mempunyai arti, yang dikaitkan dengan budaya minangkabau yang bersumber dari pepatah “Alam Takambang Jadi Guru”. Pengrajin membutuhkan menguasai tehnik dalam membuat sulaman selendang dan kerajinan perak Kotogadang, yang mereka peroleh secara turun temurun, untuk desain dan motif mereka memadupadankan semua bahan yang ada sesuai dengan kreativitas sendiri dan filosofi budaya Minangkabau.

Buku ini juga dilengkapi tentang pengetahuan kewirausahaan, daya saing, financial literacy dan Akses pendanaan. Buku yang lengkap menunjang usaha kecil dan menengah agar dapat meningkatkan produktivitasnya. Buku ini ditujukan pada para akedemisi yang akan melakukan pelatihan dan pendampingan ke UMKM dan para praktisi yaitu pelaku UMKM dan calon UMKM yang berminta mengembangkan usaha menjadi pengrajin perhiasan batu permata

Akhirnya kami dari tim penulis sangat berharap buku ini mampu memberI manfaat yang sebesar-besarnya. Kami mengucapkan banyak terimakasih pada semua pihak yang telah membantu terwujudnya buku sederhana ini, terutama pada LPPM Universitas Andalas. Puji syukur kami panjatkan pada Allah SWT, smoga menjadi berkah dan amal ibadah bagi kami tim Peneliti Fakultas Ekonomi Universitas.

Selamat Berkreasi dan Berinovasi

November 2018

Penulis

## DAFTAR ISI

	PRAKATA	i
	DAFTAR ISI	ii
BAB I	KEWIRAUSAHAAN.....	1
	A. SIAPAKAH WIRAUSAHA ?.....	2
	B. KARIR KEWIRAUSAHAAN.....	6
	C. KREATIVITAS DAN INOVASI.....	9
	D. PELUANG DAN IDE KEWIRAUSAHAAN.....	12
	E. LINGKUNGAN BISNIS.....	15
BAB II	KERAJINAN KOTOGADANG.....	17
	A. PRODUK KERAJINAN KOTOGADANG.....	17
	B. SULAMAN SELENDANG KOTOGADANG.....	17
	C. PERAK KOTO GADANG.....	26
	D. FILOSOFI MOTIF.....	30
BAB III	DAYA SAING.....	40
	A. ANALISIS SWOT PRODUK.....	40
	B. PENGEMBANGAN JARINGAN USAHA, NEGOSIASI BISNIS...	
BAB IV	FINANCIAL LITERACY.....	46
	A. MANFAAT LITERACY KEUANGAN.....	47
	B. TINGKATAN LITERACY KEUANGAN.....	48
	C. PENGUKURAN LITERACY KEUANGAN.....	49
	D. FINANCIAL LITERACY DI INDONESIA .....	51
BAB V	PENGELOLAAN KEUANGAN.....	53

A. AKSES PENDANAAN.....	57
B. SUMBER-SUMBER PENDANAAN.....	59
C. JENIS-JENIS BUNGA BANK DAN BIAYA TRANSAKSI.....	69
D. STRATEGI PEMILIHAN SUMBER DANA.....	75
DAFTAR PUSTAKA.....	79

# BAB I

## KEWIRAUSAHAAN

### A. SIAPAKAH WIRAUSAHAWAN ?

*Kesuksesanmu tak bisa dibandingkan dengan orang lain, melainkan dibandingkan dengan dirimu sebelumnya.*

**Jaya Setiabudi, The Power of Kepepet**

*It's better to try and fail than fail to try*

**Samih Toukan**

Wirausahawan adalah seseorang yang menciptakan usaha sendiri dengan mengambil risiko dan ketidakpastian akan untung rugi demi mencapai impian yang berbuah keuntungan dengan memanfaatkan peluang dan sumberdaya yang ada. Impian akan mempengaruhi pikiran bawah sadar seseorang. Bahkan impian dapat menjamin keberhasilan, karena senantiasa menjadi sumber motivasi hingga mencapai tujuan atau menggapai tujuan selanjutnya. Dorongan motivasi itulah yang akan menggerakkan tubuh dan mengatur strategi yang harus ditempuh, misalnya bagaimana mencari informasi dan menjalin komunikasi maupun bekerjasama dengan orang lain.

Seperti Yayasan Amai Setia Kotogadang, diawali dengan keprihatinan melihat kaum perempuan di Minangkabau, memotivasi Roehanna Koeddoes, bersama rekannya Rky Rekni

Putri dan Rky Hadisah, mendirikan Kerajinan Amai Setia 11 Februari 1911 silam. Kaum wanita Kotogadang diajarkan menulis, membaca, berhitung, kerajinan rumah tangga seperti, tenun, songket dan perhiasan dari emas dan perak serta bagai mana cara menjual hasil kerajinan tersebut. Kerajinan wanita Kotogadang ini terkenal dengan Selendang Kotogadang dan Kerajinan Perak, saat ini pasarnya sampai ke mancanegara.

Sementara founder CEO Nadiem Makariem mendirikan Go-jek berawal dari kehidupan sehari-harinya, Nadiem merupakan pecinta jasa **Go-Jek**, karena merasa lebih aman dan nyaman menggunakan jasa ojek daripada taksi ataupun mengendarai kendaraan pribadi. Nadiem melihat permasalahan utama tukang ojek adalah waktu tidak produktif yang besar, seperti mangkal dan menunggu penumpang. Saat di pangkalan ojek, pengemudi ojek harus bergiliran dengan pengemudi ojek lainnya. Disisi lain para pengguna ojek, juga merasa malas untuk berjalan mencari pangkalan ojek. Nadiem mempunyai impian untuk melakukan inovasi bagaimana cara menghubungkan pengendara ojek dengan calon pembelinya. Salah satu solusinya adalah dengan menggunakan ponsel. Menyadari akan kemajuan Teknologi bermodalkan Smartphone dan Internet membuat Nadiem berpikir luas akan peluang tersebut, sehingga dia mendirikan start-up Gojek pada tahun 2011.

Contoh diatas menunjukkan bahwa seorang entrepreneur memulai langkah usahanya diawali dengan menjadi (*be*) apa ?. Sejalan dengan konsep dasar manajemen yaitu “*think what u do and do what u think*”. Setelah Anda sudah mengetahuinya, maka lakukan hal (*do*) yang diperlukan untuk menuju *be* (menjadi apa yang Anda inginkan). Posisi *be* di awal Anda akan mampu menjadikan tindakan Anda lebih efektif, terlahirlah tindakan efektif jika Anda sudah berpikir bahwa Anda sudah menjadi apa yang Anda inginkan maka tindakan akan mengikutinya. Ketika Anda bertanggung jawab penuh atas keputusan Anda maka *have* adalah efek samping dari tindakan efektif Anda yang sangat amat mungkin untuk didapatkan.

Makna *be-do have* juga menunjukkan sikap perspektif jangka panjang. Sikap ini berarti bahwa seseorang yang sukses dalam berencana dan bertindak selalu memiliki perspektif jangka panjang. Segala keputusan yang dibuat selalu memperhatikan akibatnya bagi masa depan dalam jangka panjang. Tidak ada istilah bagi mereka yang berbunyi “bagaimana nanti saja” mereka lebih berpikir: “nanti bagaimana?”. Berpikir jauh ke depan bukan berarti mengkhawatirkan masa depan. Tetapi lebih kepada mempersiapkan masa depan. Segala keputusan, rencana dan tindakan

akan dipertimbangkan bagaimana dampaknya dimasa depan. Apakah keputusan anda saat ini akan membawa dampak positif bagi masa depan anda?. Apakah rencana anda mendukung visi anda?. Apakah tindakan anda akan mempengaruhi masa depan anda?. Satu-satunya cara untuk membentuk perspektif jangka panjang ini ialah dengan merumuskan visi anda saat ini. Jangan abaikan dengan langkah sukses ini. Jangan takut anda gagal, lebih baik anda gagal meraih visi yang luar biasa, daripada berhasil tidak meraih apapun.

Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*create new and different*) melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang dalam menghadapi tantangan hidup. Pada hakekatnya, kewirausahaan adalah sifat, ciri, dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia nyata secara kreatif.

Dari beberapa konsep yang ada, setidaknya terdapat 6 hakekat penting kewirausahaan. Di antaranya :

1. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan dasar sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses, dan hasil bisnis (Acmad Sanusi, 1994).
2. Kewirausahaan adalah suatu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*ability to create the new and different*) (Drucker, 1959).
3. Kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (Zimmerer. 1996).
4. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha (*start-up phase*) dan perkembangan usaha (*venture growth*) (Soeharto Prawiro, 1997).
5. Kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*), dan sesuatu yang berbeda (*inovative*) yang bermanfaat memberi nilai lebih.
6. Kewirausahaan adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan.

Nilai tambah tersebut dapat diciptakan dengan cara mengembangkan teknologi baru, menemukan pengetahuan baru, menemukan cara baru untuk menghasilkan barang dan jasa yang baru yang lebih efisien, memperbaiki produk dan jasa yang sudah ada, dan menemukan cara baru untuk memberikan kepuasan kepada konsumen. Berdasarkan hal tersebut, maka definisi

kewirausahaan adalah tanggapan terhadap peluang usaha yang terungkap dalam seperangkat tindakan serta membuahkan hasil berupa organisasi usaha yang melembaga, produktif dan inovatif.” (Pekerti, 1997)

### **Keuntungan dan Kerugian Wirausaha**

Pilihan menjadi seorang wirausahawan memotivasi seseorang untuk memanfaatkan peluang dan mengembangkan konsep usaha yang dapat menghasilkan keuntungan. Seorang wirausahawan memiliki legitimasi moral yang kuat untuk mewujudkan kesejahteraan dan menciptakan kesempatan kerja. Disisi lain wirausaha harus bekerja dengan waktu yang lama dan sibuk, hampir semua waktu dihabiskan untuk kegiatan bisnis sehingga sedikit sekali waktu untuk kepentingan keluarga dan rekreasi. Seorang wirausaha harus mengelola semua fungsi bisnis, baik pemasaran, keuangan, personal maupun pengadaan dan pelatihan dan kecilnya margin keuntungan dan kemungkinan gagal.

#### **Keuntungan menjadi seorang pengusaha adalah:**

- Sebagai seorang wirausahawan, mungkin memperoleh laba besar, mendapatkan penghasilan yang jauh lebih tinggi daripada jika bekerja dengan orang lain.
- Menjadi bos/pimpinan dalam menjalankan bisnis.
- Sebagai pemegang kendali, tidak perlu takut dianiaya oleh bos atau dipecat.
- Kepuasan bekerja dalam bisnis, dan termotivasi untuk bekerja karena mendapat imbalan langsung untuk pekerjaan dalam bentuk keuntungan bisnis yang lebih tinggi.

#### **Kerugian menjadi seorang wirausaha:**

- Mungkin mengalami kerugian besar dan bahkan bisa kehilangan seluruh investasi dalam bisnis.
- Meskipun mengendalikan bisnis, harus memastikan bahwa bisnis berfungsi dengan baik. Berada dalam kendali tidak selalu berarti dapat melompati pekerjaan kapan saja yang diinginkan; pendapatan penghasilan terkait dengan seberapa baik bisnis dikelola.
- Sebagai pemilik bisnis, masih kehilangan sumber penghasilan, jika bisnis gagal.

Seorang entrepreneur/ Pengusaha cenderung memiliki karakteristik khusus yang membedakan mereka dari orang lain. Pengusaha harus memiliki ambisi dan gigih karena harus mau menerima risiko kehilangan investasi bisnis mereka karena toleransi terhadap risiko diperlukan untuk berinvestasi dalam bisnis baru. Mereka harus mampu meningkatkan kepuasan pelanggan, dapat mendeteksi kebutuhan pelanggan untuk produk atau jasa, dan berusaha untuk memenuhi kebutuhan itu. Atau mereka mungkin mengenali bahwa produk atau jasa mereka memiliki kekurangan dan berupaya untuk memperbaikinya dan bersedia mengambil inisiatif untuk menciptakan ide-ide bisnis baru dan mampu mengenali tantangan dan membuat kesepakatan bisnis secara langsung.

## **B. KARIR KEWIRAUSAHAAN**

Minat terhadap profesi wirausaha dari peserta didik baik mereka yang masih aktif belajar maupun yang lulus dari SMK/SMU maupun perguruan tinggi masih sangat kurang, hal ini dikarenakan latar belakang pandangan negatif dalam masyarakat terhadap profesi wirausaha. Masyarakat beranggapan bahwa wirausaha merupakan suatu pekerjaan yang sulit, karena dibutuhkan mental berani mengambil risiko disaat bankrut. Banyak faktor psikologis yang membentuk sikap negatif masyarakat sehingga mereka kurang berminat terhadap profesi wirausaha, antara lain sifat agresif, ekspansif, bersaing, egois, tidak jujur, kikir, sumber penghasilan tidak stabil, kurang terhormat, pekerjaan rendah dan sebagainya (Alma, 2005). Sementara untuk menyelesaikan masalah pengangguran dinegeri ini wirausaha merupakan suatu jalan keluar yang terbaik, karena wirausaha merupakan ujung tombak dalam membangun suatu Negara.

### **Mindset Yang Perlu Diubah**

Mindset (pola pikir) masyarakat Indonesia dalam bekerja memang cenderung menjadi pencari kerja bukan pencipta kerja. Lihat saja pasca wisuda di berbagai universitas terkemuka di Indonesia, hampir sebagian besar para lulusannya sibuk mengirimkan lamaran kerja ke berbagai instansi. Akibatnya terjadi penumpukan tenaga kerja di berbagai perusahaan. Padahal yang dibutuhkan perusahaan mungkin hanya beberapa orang tetapi yang melamar ratusan orang. Akhirnya perusahaan menerapkan sistem seleksi untuk merekrut karyawannya. Bagi mereka

yang lolos seleksi mungkin ini adalah suatu keberuntungan; tetapi bagi yang tidak lolos seleksi, apa mereka akan senantiasa menunggu dan mengikuti tes lagi pada tahun berikutnya? tentu tidak bukan.

Inilah mindset yang tengah hidup dan berkembang dalam tubuh masyarakat saat ini. Para wisudawan yang telah usai menyelesaikan jenjang strata 1 enggan untuk berwirausaha mendirikan lapangan kerja baru. Mereka seakan-akan nyaman berada di *comfort zone* (zona aman). Mereka kurang memiliki keberanian untuk keluar dari zona ini. Bayangan kegagalan yang senantiasa menghantui mereka sebelum memulai berkarir menjadi wirausaha. Jika mindset ini terus berlanjut sampai kapan lagi kita menunggu para pemuda negeri ini menjadi manusia mandiri, dengan menjadi seorang wirausaha yang sukses.

Menjadi seorang wirausaha yang sukses merupakan impian setiap orang, akan tetapi untuk menggapai semua itu bukanlah hal yang mudah. Banyak rintangan dan hambatan yang senantiasa datang silih bergantian. Jika seorang wirausaha mampu menghadapi setiap persoalan dengan tangan dingin. Bisa dipastikan ia akan menjadi seorang wirausahayang sukses dan mandiri. Setiap wirausaha dalam menangani setiap persoalan, dibutuhkan *skill* individu yang baik. *Skill* ini umumnya didapatkan dari bangku pendidikan atau mungkin berdasarkan pengalaman seorang wirausaha selama mengarungi karirnya. Selain faktor *skill* yang dimiliki seorang wirausaha dalam mengembangkan bisnisnya, dibutuhkan juga faktor keberuntungan. Setiap orang memang memiliki kadar keberuntungan yang tidak sama, mungkin di sisi yang satu ia memiliki nasib yang baik tetapi belum tentu di sisi lain ia mengalami hal yang serupa. Tuhan memang telah menetapkan takdir seorang manusia sebelum ia lahir. Tetapi sebagai seorang manusia janganlah kita pasrah dengan keadaan takdir. Setiap orang yang ingin menjadi wirausaha sukses harus gigih dan tangguh dalam berusaha dan berdoa.

### **Potensi Wirausaha Muda**

Wirausahawan berlaku bagi mereka yang sudah tua maupun pemuda, seorang wirausahawan muda yang sukses, dengan usia yang relatif muda telah mampu menciptakan peluang bisnis bagi masyarakat. Dengan bermodalkan keberanian dan rasa percaya diri yang tinggi mereka mampu menciptakannya. Mencapai cita-cita menjadi seorang wirausahawan muda yang sukses bukanlah hal yang sulit. Seperti kebanyakan kata orang yang beranggapan

bahwa menjadi wirausahawan muda sukses itu tidak semudah membalikkan telapak tangan. Maka dari itu dalam meraih mimpi menjadi wirausahawan muda sukses diperlukan tekad yang bulat untuk merealisasikannya.

Jiwa seorang wirausaha tidaklah sama dengan jiwa pekerja, jika pekerja memiliki jiwa bekerja keras untuk memenuhi kebutuhan dirinya. Seorang wirausaha bekerja keras bukan hanya untuk dirinya sendiri tetapi untuk semua pekerja yang bekerja dalam perusahaannya. Inilah yang membedakan tingkat kesulitan kerja antara seorang wirausaha dan pekerja. Jadi, antara wirausaha dan pekerja jelas memiliki tingkat pendapatan yang berbeda pula. Sudah saatnya pemuda di negeri ini mengubah mindset mereka dari pencari kerja menjadi seorang pencipta kerja. Agar para pemuda kita tidak hanya mengandalkan belas kasihan dari berbagai perusahaan yang notabene memiliki banyak peminat. Dengan *skill* yang dimilikinya diharapkan mereka mampu menjadi seorang pemuda yang mandiri dan terampil dalam berusaha.

Bakat-bakat berwirausaha yang dimiliki para generasi muda di negeri ini dirasa kurang optimal. Ini dikarenakan mereka senantiasa terpengaruh oleh mindset yang telah berakar kuat dalam sanubarinya. Dengan mengubah semua pola pikir yang keliru selama ini. Marilah semua generasi muda di negeri ini bersiap untuk segera keluar dari daerah *comfort zone*. Tetapi ini tentunya harus didukung dengan kemampuan wirausaha yang memadahi pula. Agar setiap usaha yang sedang dikembangkan oleh seorang wirausaha dapat berkembang pesat dan berhasil.

Sesungguhnya keuntungan yang bakal didapatkan oleh seseorang, jika ia mampu menjadi wirausahawan muda yang sukses bukanlah hal yang sedikit. Ditinjau dari segi materi yang didapatkan tentu ini merupakan sebuah karunia dari Tuhan yang sangat besar. Hidup mereka akan senantiasa berkecukupan dan tentram. Ketenangan akan senantiasa menghiasi hari-hari dalam perjalanan hidup mereka. Bukankah ini sebuah harapan yang ingin dicapai para generasi muda kita.

Seorang pengusaha harus mempunyai visi dan misi yang brilian, ide dan gagasan yang cemerlang, kemampuan manajemen yang baik, siap mengorbankan waktu bersama keluarga dan memiliki tanggung jawab yang besar terhadap para karyawan. Pengusaha sukses, terkenal dan memiliki uang berlimpah dilalui dengan kerja keras, keringat dan air mata mewarnai perjalanan bisnisnya. Sementara media lebih tertarik menampilkan sosok-sosok inspiratif yang sudah sukses yang mengakibatkan masyarakat banyak yang menilai salah tentang pengusaha. Mereka

beranggapan bahwa seolah-olah menjadi pengusaha itu pasti berhasil, kaya raya dan hidup bergelimang harta. Seperti pendiri Rayyan Capital di tahun 2012, Muhammad Assad dengan partnernya (Edwin Rahmat) merasakan betul bagaimana jatuh bangunnya membangun sebuah usaha, mereka melakukan penghematan di masa-masa awal, bahkan tidak jarang harus berkorban untuk karyawan dan kelangsungan usaha. Awal usaha mereka tidak mendapatkan gaji selama setahun. beberapa kali mereka sampai harus memutar otak bagaimana tetap bisa membayar gaji karyawan meskipun tidak ada pemasukan sama sekali. Baru di tahun kedua usaha mereka mulai mendapat keuntungan dan bisa menggaji diri sendiri. Itupun setelah para karyawan mendapatkan haknya. Merupakan suatu proses yang harus dilalui untuk mencapai kesuksesan. “*We are building our own empire. Keep working hard and be patient.*” Diawal usaha harus mengencangkan ikat pinggang dengan tujuan untuk mengembangkan bisnis menjadi lebih besar. Target seorang pengusaha adalah mengubah *passive income* menjadi *massive passive income*! Demikianlah adanya, bahwa perjuangan menuju kesuksesan itu tidak mudah dan penuh jalan terjal. Di balik 10 pengusaha sukses negeri ini, ada 100 pengusaha lain yang tidak pernah berhasil dalam menjalankan usahanya. Di belakang mereka, ada lagi 100 pengusaha yang belum mendapatkan modal untuk menjalankan usahanya. Di belakang mereka ada lagi 100 pengusaha lainnya dengan proposal bisnis yang belum selesai dan tertutup debu di laci. Dan di balik setiap dari mereka ada 100 orang yang bermimpi suatu hari dapat menjadi seorang pengusaha. Hal-hal seperti inilah yang salah dipahami oleh kebanyakan mereka yang ingin terjun dan mulai berwirausaha.

Para calon pengusaha merasa bahwa kesuksesan itu pasti sudah ada di depan mata dengan ilmu dan ketrampilan yang seadanya. Ini ibarat berlayar menuju samudra tanpa membawa bekal yang cukup. Menjadi seorang pengusaha itu harus selalu siap untuk mengelola risiko, kapanpun dan dimanapun. Dalam kondisi sesulit apapun, Anda harus mampu bertahan. Jangan sampai baru gagal sekali sudah menyerah, baru jatuh sekali sudah kapok. Karena itu, jangan pernah bermimpi menjadi seorang pengusaha sukses jika tidak siap dengan segala risikonya. Memulai sebuah usaha tentu tidaklah semudah membalikkan telapak tangan. Merintisnya sedari dini pasti adalah sebuah tantangan yang semua orang tidak banyak meminatinya. Banyak orang lebih memilih mencari pekerjaan yang lebih menjanjikan ketimbang menjadi seorang pengusaha atau sering disebut *entrepreneur*. Risiko takut gagal dan stigma-

stigma negatif yang bermunculan di kepala banyak orang ketika memulai karir sebagai seorang *entrepreneur* tentu menjadi penghalang tersendiri. Namun di balik itu semua, menjadi seorang *entrepreneur* memiliki banyak sekali keuntungannya.

### **C. KREATIVITAS DAN INOVASI**

Kreatif dan inovatif adalah karakteristik personal yang terpatri kuat dalam diri seorang wirausaha sejati. Bisnis yang tidak dilandasi upaya kreatif dan inovatif dari sang wirausaha biasanya tidak dapat berkembang abadi. Lingkungan bisnis yang begitu dinamis menuntut wirausaha untuk selalu adaptif dan mencari terobosan terbaru. Karakter cepat berpuas diri dan cenderung stagnan sama saja membawa bisnis ke arah kematian.

Pemahaman kreatif dan inovatif sering kali dipertukarkan satu sama lain. Menurut Zimmerer dkk (2009) kreatifitas adalah kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru dan untuk menemukan cara-cara baru dalam melihat masalah dan peluang. Inovasi adalah kemampuan untuk menerapkan solusi kreatif terhadap masalah dan peluang untuk meningkatkan atau untuk memperkaya kehidupan orang-orang. Selanjutnya Ted Levitt (dalam Zimmerer, 2009) menyatakan bahwa kreatifitas memikirkan hal-hal baru dan inovasi mengerjakan hal-hal baru. Jadi kreatif adalah sifat yang selalu mencari cara-cara baru dan inovatif adalah sifat yang menerapkan solusi kreatif. Kreatif tapi tidak inovatif adalah mubazir karena ide hanya sebatas pemikiran tanpa ada realisasi.

Semua bisnis yang maju dan berkembang hingga kini berpangkal pada upaya kreatif dan inovatif. Banyak restoran waralaba asing yang telah mengglobal dan berdiri sejak puluhan tahun yang lalu selalu menunjukkan karakter ini. Sepertinya begitu mudah dan sederhana. Tetapi banyak wirausaha yang abai ketika bisnis telah dirasakan mencapai tingkat kemapanan. Kreatifitas dan inovasi mungkin dapat dipandang sebagai upaya yang mengganggu keseimbangan yang telah tercipta.

Kreatif dan inovatif dapat diterapkan secara sederhana. Kuncinya adalah kepekaan dalam mencium peluang dan kemampuan membaca pasar. Pemikiran kreatif dan pengembangan ide memang tidak mudah. Contoh sederhana tadi terjadi dalam waktu yang tak terduga. Mengalir seperti air. Tetapi Zimmerer (2009) menegaskan bahwa kreatifitas dapat diajarkan dan kreatifitas

individual dapat ditingkatkan. Caranya? Ia menguraikan 11 cara untuk meningkatkan kreatifitas individual yaitu:

1. Beri kesempatan diri Anda menjadi kreatif.

Berani untuk berpikir kreatif tanpa takut dibilang bodoh oleh orang lain. Ide-ide cemerlang biasanya lahir dari hal-hal yang mungkin dianggap bodoh dan tak berarti.

2. Beri pikiran Anda masukan segar setiap hari.

Agar kreatif, otak perlu distimulasi dengan hal-hal baru yang variatif. Mendengarkan radio dan berganti-ganti setiap hari, mendengarkan beraneka ragam jenis musik atau melakukan hal-hal lain yang sebelumnya tidak pernah dilakukan.

3. Amati berbagai produk dan jasa perusahaan lainnya, terutama yang berada dalam pasar yang benar-benar berbeda. Tidak ada salahnya meminjam ide perusahaan lain, kemudian mengembangkan menjadi inovasi yang brilian.

4. Sadari kekuatan kreatif dari kesalahan.

Orang bijak mengatakan agar kita selalu belajar dari kesalahan yang diperbuat. Orang kreatif mengatakan kita dapat memperoleh ide dari kesalahan yang kita buat. Kisah Charles Goodyear menunjukkan hal tersebut. Setelah bekerja selama lima tahun untuk memformulasikan kombinasi karet, belerang dan timah putih, pada malam yang dingin tahun 1839, tanpa sengaja Charles menumpahkan sedikit campuran tersebut pada kompor kerjanya. Campuran tersebut meleleh membentuk senyawa baru yang selama ini dicari-cari!

5. Bawalah selalu buku harian untuk mencatat pikiran dan ide Anda.

Ide-ide kreatif kadang muncul tanpa disengaja dan di waktu yang tak terduga. Daripada cepat terlupa, ada baiknya membawa buku kecil untuk mencatat ide-ide yang mungkin akan muncul tiba-tiba.

6. Dengarkan orang lain.

Ide tidak selalu datang dari diri kita sendiri. Ide dapat datang dari orang lain atau bahkan kompetitor kita sendiri. Jadi selalu dengarkan orang lain karena mungkin ia akan menghadirkan ide cemerlang buat kita.

7. Dengarkan apa kata pelanggan.

Mendengarkan pelanggan wajib hukumnya. Mereka mengkonsumsi produk kita dan sekaligus menjadi sumber ide yang tiada habisnya.

8. Berbicara dengan anak kecil.

Anak-anak tidak membatasi pemikiran mereka. Mereka begitu bebas mengungkapkan kreatifitas mereka tanpa batas. Mereka dapat menjadi sumber ide yang berharga.

9. Simpan kotak mainan di kantor Anda.

Mainan-mainan kecil seperti yoyo, gasing dan lain-lain dapat menjadi sumber inspirasi. Ketika sedang bingung, Anda dapat mengambil satu dan memikirkan bagaimana benda tersebut berkaitan dengan masalah Anda.

10. Baca buku mengenai cara merangsang kreatifitas dan mengambil kursus kreatifitas.

Memahami prinsip-prinsip kreatifitas akan sangat membantu meningkatkan kemampuan kreatif kita.

11. Luangkan waktu Anda.

Sesekali luangkan waktu untuk berelaksasi, melepaskan diri dari rutinitas sejenak. Ide-ide baru bisa muncul ketika otak kita tidak dalam keadaan tegang.

Akhirnya menjadi kreatif dan inovatif adalah wajib hukumnya bagi wirausaha tanpa terkecuali termasuk Anda. Inilah kunci sukses wirausaha. Tanpa kedua karakteristik ini, bisnis akan mandeg dan pintu akan tertutup karena kuncinya tidak Anda miliki.

#### **D. IDE DAN PELUANG KEWIRAUSAHAAN**

Banyak sekali orang-orang yang ingin terjun ke dunia wirausaha tapi seringkali mereka bingung mau buka bisnis apa. Sebuah ide bisnis yang baik bisa kita dapatkan dari analisis yang cermat terhadap *trend* pasar dan kebutuhan konsumen. Selain itu, ada beberapa cara yang bisa kita *explore* untuk mendapatkan ide bisnis yang mungkin bisa kita kembangkan.

##### **1. Menekuni apa yang menjadi hobi kamu.**

Banyak sekali wirausaha sukses yang mengawali bisnisnya dari sesuatu yang tadinya hanya sekedar hobi. Salah satu keuntungan berbisnis dari apa yang memang menjadi hobi kita adalah secara tidak langsung kita pasti menguasai hal tersebut dan kita akan sangat *passionate* dalam menjalankannya. Hobi belanja tas misalnya. Di balik sebuah hobi yang dipandang konsumtif oleh sebagian besar orang, bisa jadi kita punya kemampuan untuk melihat model yang sedang in di pasaran dan bisa menjadikannya sebuah peluang bisnis yang memang menjanjikan.

## **2. Tanyakan kepada diri sendiri, "Keahlian atau keterampilan apa yang saya miliki?"**

Siapa sangka kita akan membutuhkan sebuah tongkat yang dinamakan *tongsis*, atau sebuah layanan transportasi berbasis *online* yang sangat marak belakangan ini. Belum lagi *charger portable* yang hampir selalu dicari keberadaannya terutama jika kita sedang berada di luar rumah. Setiap orang pasti punya minimal 1 keahlian. Coba tanyakan kepada diri kita sendiri, kira-kira keahlian atau keterampilan apa yang saya miliki, yang orang lain bersedia bayar untuk produk atau jasa yang saya bisa tawarkan dari keahlian tersebut.

Semua produk dan jasa tersebut lahir karena ada sebuah kebutuhan dari apa yang tidak bisa lepas dari manusia jaman sekarang yaitu *selfie*, *gadget* dan teknologi. Nah dengan tetap *up to date* dan mengikuti perkembangan jaman, kita bisa mengidentifikasi *trend* atau kebutuhan pasar yang mungkin bisa menjadi peluang bisnis berikutnya.

## **3. Mengadopsi bisnis yang sudah pernah ada dan menciptakan nilai jual untuk produk yang sama.**

Sekarang banyak sekali kita jumpai produk yang ditambahkan nilai jualnya sehingga banyak orang yang justru tertarik untuk mencoba produk yang sebenarnya sama dengan apa yang sudah ada di pasaran. Sebut saja produk mie instan yang diberikan berbagai macam pilihan *topping* atau kue cubit aneka rasa seperti *green tea* atau *red velvet* yang harganya bisa lebih mahal berkali-kali lipat dari produk *original* nya. Selain inovasi produk, nilai jual juga bisa kita berikan dalam bentuk peningkatan *service* atau layanan seperti menambahkan layanan *same day delivery* atau *30 minutes delivery* yang menurut saya sukses dilakukan oleh salah satu gerai *pizza* di Indonesia yang saat ini masih menjadi satu-satunya opsi yang kita punya jika kita butuh yang cepat.

## **Memunculkan Ide Menjadi Peluang Usaha**

Mencari peluang usaha adalah hal terpenting untuk membangun bisnis kita. Apabila kita mampu mencari peluang usaha yang tepat maka usaha kita akan semakin berkembang begitu juga sebaliknya. Banyak cara untuk memperoleh ide peluang usaha, beberapa diantaranya seperti penjelasan berikut:

### **1. Peluang usaha bisa muncul dari diri sendiri**

Ketika anda mempunyai kemauan yang sangat kuat dalam berwirausaha, maka anda akan mencari peluang – peluang dalam bidang tertentu yang akan anda masuki. Maka niat untuk berwirausaha yang kuat sangatlah penting untuk kesuksesan usaha anda sendiri.

### **2. Berada di bawah tekanan**

Setiap orang mempunyai karakteristik berbeda – beda, salah satunya adalah tekanan. Yaitu suatu kondisi dimana kita harus dipaksa untuk menemukan suatu gagasan atau ide untuk mencari peluang usaha. Dan ada beberapa orang yang hanya bisa menemukannya hanya pada saat dibawah suatu kondisi tertekan.

### **3. Inovasi**

Terkadang masyarakat membutuhkan produk baru yang belum ada dipasaran. Ini membuat kita berupaya untuk menemukan produk baru dengan berinovasi dengan produk – produk yang sudah ada dipasaran. Apabila kita berhasil menemukan suatu inovasi baru dan masyarakat menyukainya maka bersiaplah menerima banyak orderan dari konsumen. Tetapi terus waspadai adanya pesaing yang biasanya menawarkan bekerja sama dengan kita.

### **4. Membuat pelengkap yang sudah ada**

Adanya produk yang sudah beredar dalam masyarakat bisa memberi peluang usaha untuk kita. Seperti dengan adanya komputer memberikan peluang untuk kita untuk membuat kipas komputer untuk kita. Jadi kita bisa membuat semacam pelengkap atau tambahan produk untuk suatu produk yang sudah ada.

### **5. Melihat tren masyarakat**

Apa yang digemari masyarakat saat itu menjadi peluang usaha tersendiri bagi seorang wirausahawan. Contohnya ketika musim kompetisi bulutangkis maka akan muncul T-shirt baru yang inovatif, hal ini juga berlaku saat masyarakat demam dengan kartun seperti spongebob maka kita juga bisa mengambil peluang usaha dari situ.

### **6. Pengetahuan luas**

Pengetahuan yang luas serta mau belajar bisa menemukan peluang usaha contohnya ketika seorang mengetahui bisnis diluar negeri yang sukses dan usaha ini belum ada di negaranya. Hal ini sangat menguntungkan dalam mencari peluang usaha. Dengan adanya pengetahuan

yang luas berarti kita bisa dikatakan lebih unggul dengan wirausahawan lainnya karena kita mempunyai pikiran yang lebih berkembang daripada pesaing kita.

### **7. Ide yang mendadak muncul**

Yang perlu kita ketahui bahwa sewaktu – waktu ide brilian muncul tanpa kita duga dan kita jadwal. Simpan dan terus ingatlah ide tersebut sampai anda merealisasikan ide tersebut. Sedikit wirausahawan yang bisa mewujudkan gagasan – gagasan itu menjadi nyata karena kebanyakan wirausahawan sering kali melupakan gagasan tersebut padahal ini bisa menjadi peluang usaha.

## **E. LINGKUNGAN BISNIS**

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara ataupun daerah (Sri Lestari Rahayu, 2005). Peran penting tersebut telah mendorong banyak negara termasuk Indonesia untuk terus berupaya mengembangkan UMKM. Setidaknya terdapat tiga alasan yang mendasari negara berkembang memandang pentingnya keberadaan UMKM, yaitu pertama karena kinerja UMKM cenderung lebih baik dalam hal menghasilkan tenaga kerja yang produktif. Kedua, sebagai bagian dari dinamikanya, UMKM sering mencapai peningkatan produktivitasnya melalui investasi dan perubahan teknologi. Ketiga adalah karena sering diyakini bahwa UMKM memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas dari pada usaha besar (Berry, dkk, 2001). Lebih lanjut, usaha kecil dan usaha rumah tangga di Indonesia telah memainkan peran penting dalam menyerap tenaga kerja, meningkatkan jumlah unit usaha, dan mendukung pendapatan rumah tangga (Kuncoro, 2000).

Sebagaimana dimaklumi bahwa perkembangan usaha dipengaruhi oleh banyak faktor, baik faktor internal maupun eksternal perusahaan. Salah satu faktor internal yang cukup berperan besar dalam mempengaruhi perkembangan usaha, yaitu termasuk UMKM adalah merupakan modal untuk investasi maupun modal kerja. Kesulitan memperoleh modal merupakan masalah klasik yang masih menghantui UMKM di Indonesia selama ini.

Permasalahan modal tersebut timbul karena tidak adanya titik temu UMKM sebagai debitor dan pihak kreditor. Di sisi debitor, karakteristik dari sebagian besar UMKM di Indonesia antara lain adalah masih belum menjalankan bisnisnya dengan prinsip-prinsip manajemen modern, tidak/belum memiliki badan usaha resmi, serta keterbatasan aset yang dimiliki. Terlepas dari

permasalahan permodalan diatas, masih banyak harapan bagi pertumbuhan usaha mikro, kecil dan menengah tersebut. Optimisme ini didasarkan pada beberapa pertimbangan. Dimana iklim investasi dan iklim usaha yang selama ini menjadi kendala utama bagi peningkatan kegiatan ekonomi diperkirakan akan jauh lebih baik ke depan. Pemerintah nampak demikian serius untuk mengatasi berbagai permasalahan yang menjadi faktor penyebab buruknya iklim investasi selama ini, seperti masalah KKN, penegakkan dan kepastian hukum, masalah pertahanan dan keamanan, perpajakan maupun ketenagakerjaan, serta pelayanan birokrasi baik di pemerintah pusat maupun daerah. Respon dari investor, baik di dalam negeri maupun dari luar negeri, nampak demikian kuat sehingga diperkirakan mereka akan semakin tertarik untuk menanamkan investasinya di Indonesia dan tidak akan bersikap wait and see seperti selama ini.

Tentu saja keberhasilan pengembangan sektor UMKM memerlukan penguatan strategi ke depan, khususnya dalam hal penciptaan iklim investasi dan iklim usaha yang kondusif, peningkatan kewirausahaan, penguatan pembiayaan, maupun pengembangan berbagai lembaga penunjang untuk sektor UMKM. Perkembangan dan prospek seperti ini diharapkan akan mendukung peningkatan peran penting sektor UMKM dalam perekonomian nasional.

## **BAB II**

# **KERAJINAN KOTOGADANG**

## **A. PRODUK KERAJINAN KOTOGADANG**

Kerajinan Kotogadang tidak terlepas dari Amai Setia (KAS) merupakan organisasi perempuan pertama yang berdiri di Kotogadang, Bukittinggi, Minangkabau, Sumatera Barat. Tujuan utama pendirian KAS adalah untuk kemajuan perempuan dan berupaya melestarikan serta mengembangkan berbagai keahlian kerajinan tangan. Terbentuknya organisasi perempuan KAS disebabkan kaum perempuan belum mendapat kesempatan menempuh pendidikan formal dan nonformal, karena pada masa itu pendidikan lebih diutamakan untuk kaum laki-laki. Nagari Kotogadang merupakan salah satu dari 11 nagari yang terletak di Kecamatan IV Koto, Kabupaten Agam. Asal usul Nagari Kotogadang menurut sejarahnya dimulai pada akhir abad ke-17. Ketika itu sekelompok kaum yang berasal dari Pariangan Padang Panjang mendaki dan menuruni bukit dan lembah, menyeberangi anak sungai, untuk mencari tanah yang elok untuk dipeladangi dan dijadikan sawah serta untuk tempat pemukiman.

Atas prakarsa Rangkayo (Rky) Rekna Puti yang punya inisiatif mendirikan perkumpulan amai-amai perajin diiringi pemikiran Rky Roehana Koeddoes untuk meningkatkan pendidikan ilmu pengetahuan umum serta keahlian Hadisah sebagai penenun dan atas dukungan seluruh kaum perempuan di Kotogadang, maka didirikan organisasi perempuan Kerajinan Amai Setia. Tujuan utama: “Mengangkat Harkat dan Martabat Perempuan Kotogadang” untuk membekali kaum perempuan dengan berbagai ilmu pengetahuan dan keterampilan. Dan Ketua *Vereeniging K.A.S te Kota Gedang* terpilih pada 11 Februari 1911 adalah Rky Roehana Koeddoes. Selain mengajari baca-tulis dan pengetahuan umum lainnya, Amai Setia juga mengajari berbagai keterampilan yang menunjang pergerakan ekonomi kaum perempuan, bahkan masyarakat di Kotogadang, yang terkenal sampai saat ini sulaman selendang Kotogadang dan kerajinan perak.

## **B. SULAMAN SELENDANG KOTOGADANG**

### **Alat & bahan untuk menyulam**

Alat & bahan yang dibutuhkan sangat mudah ditemukan di pasaran, bahkan sekarang sudah toko online yang menyediakan berbagai alat & bahan untuk menyulam. Harganya juga bervariasi, ada yang murah ada pula yang mahal tergantung penyulamnya.

Bahan yang diperlukan :

- Kain



Berbagai jenis kain bisa disulam, asalkan jarum bisa melewatinya.

- Benang



Banyak jenis benang yang ada di pasaran, ada merk DMC, Blue moon, Rose, & dan masih banyak lagi. Memang untuk jenis DMC menduduki peringkat atas dalam hasil menyulam, karena lebih kuat, tebal, dan kilap. Bukan berarti merk lain tidak bagus untuk menyulam.

- Benang Makao



Benang makao digunakan untuk membuat renda pada tepi selendang

- Benang Emas



Benang emas digunakan untuk menjilid sulaman

## **-PERALATAN MEBUAT SULAMAN**

- Jarum



Ketika mengerjakan sulam pakailah jarum yang ukuran besar, jarum untuk sulam pita. Jarum jenis ini ada yang ujungnya tumpul, dan runcing. Kalau mengerjakan teknik "spider web rose" lebih nyaman menggunakan yang ujungnya tumpul, supaya ujung jarum tidak tersangkut dipita. Kalau sulam benang bisa memakai jarum yang biasa.

- Kertas Karbon warna untuk menjiplak gambar diatas bahan



Gunakan karbon warna, tapi jangan menggunakan karbon hitam, karena kotor. Ketika menjiplak pola gunakanlah jarum pentul supaya gambar tidak tergeser. Untuk menggambar pola seperti spider web rose, dapat menggunakan penggaris untuk membuat lingkaran.

- Kertas Minyak Untuk Menggambar Pola



- Pembidang



Digunakan untuk membentangkan kain sehingga mudah disulam dan untuk mencegah kerutan pada kain. Ada beberapa jenis kain yang tidak memerlukan pembidang, seperti kain kodori. Karena bekas dari pembidang akan terlihat. Hati-hati juga pada pembidang yang terbuat dari plastik, jika pembidang itu dibiarkan di kain dalam jangka waktu lama, terkadang warna pembidang akan membekas pada kain.

- Gunting



Gunting yang terbuat dari bahan logam dalam berbagai ukuran dibutuhkan untuk memotong benang maupun kain.

- Jarum pentul



Jarum pentul yang terbuat dari bahan logam dan plastik berfungsi untuk melekatkan motif pada permukaan kain yang bersifat sementara.

- Pensil/Kapur jahit



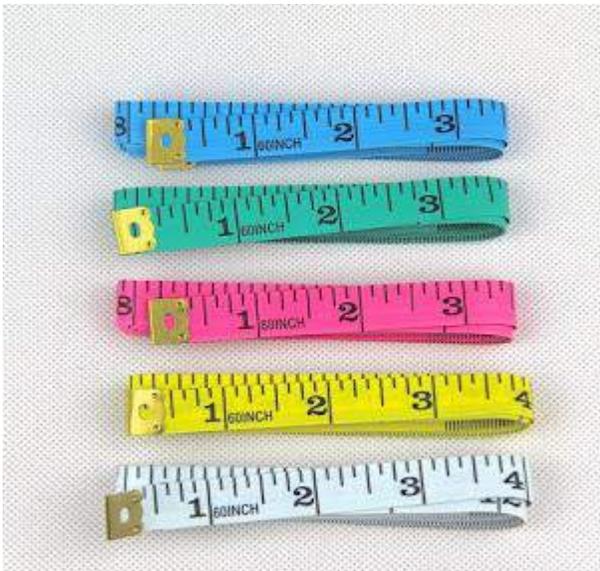
Dalam kegiatan menyulam, keberadaan kapur jahit dibutuhkan untuk membuat garis pada media kain.

- Pendedel



Seperti halnya dalam kegiatan menjahit, pendedel yang terbuat dari bahan plastik maupun logam digunakan untuk membuka atau membongkar jahitan yang salah atau kurang tepat.

- Pita pengukur



Pita ukur atau meteran merupakan alat yang dibutuhkan untuk mengukur bidang kain yang akan digunakan sebagai media menyulam.

- Bidal



Bidal merupakan perlengkapan yang terbuat dari plastik atau logam dengan fungsi untuk melindungi jari dari tusukan jarum.

### **JENIS-JENIS TUSUK SULAMAN**

- Tusuk lurus dari bawah ke atas tarik secara lurus
- Tusuk Tangkai Batang
- Tusuk Pipih atau Penuh
- Tusuk Panjang Pendek untuk membuat Daun atau Bunga
- Tusuk simpul Perancis atau Peniti
- Tusuk Tulang Daun

### **TEKNIK DASAR MENYULAM**

#### **1. Menggambar langsung diatas kain**

Metode ini digunakan pada kain yang mudah digambar

Caranya : gambar langsung pola diatas kain dengan menggunakan pensil/kapur jahit

#### **2. Menjiplak dengan Karbon**

Metode ini banyak digunakan karena prosesnya lebih mudah dan dapat dilakukan pada berbagai jenis kain

Caranya Letakkan karbon diantra kain dan pola selanjutnya jiplak dengan pensil lapis dengan plastik kaca agar pola atau motif tidak cepat rusak

### **CARA MEMBUAT SELENDANG SUJI CAIR**

Pertama-tama- siapkan kain yang sudah ada gambar polanya, selanjutnya pasang pembedangan pada kain, pastikan gambar pola yang akan disulam tepat pada permukaan pembedangan dan pilih benang yang akan digunakan.

Seperti sulaman suji cair, menggunakan lima sampai enam tingkatan warna benang berbeda atau gradasi warna. Bayangan berdimensi tiga terjadi karena ada percampuran warna benang yang disulam bergantian. Paduan warna satu benang yang mencair di atas warna benang lain inilah yang menjadi asal nama suji cair. Penyulaman harus hati-hati supaya hasilnya sempurna, makanya sehelai selendang baru bisa selesai dalam beberapa bulan. Wajar kalau harga per lembarnya mencapai jutaan rupiah.

Selendang berbahan dasar sutra atau satin berukuran lebar 55 sentimeter sampai 60 sentimeter dan panjang 1,8 meter hingga 2 meter. Selendang lebar ini disampirkan di bahu. biasanya dipakai para wanita Minang bila ada acara besar seperti acara adat atau acara pernikahan. Ada juga teknik suji terawang, yang katanya hanya boleh dikenakan oleh wanita berusia 50 tahun ke atas. Sulaman Tusuk Terawang merupakan kombinasi antara kerja menyulam dengan kerja menerawang kain, yaitu dengan cara menarik, mencabuti dan melolosi benang lungsi atau benang pakan pada kain yang akan disulam.



Sulam Suji Cair, sulam tangan dari Kotogadang – Sumatera Barat

## C. KERAJINAN PERAK KOTOGADANG

### Peralatan dan bahan

1. Batangan Perak



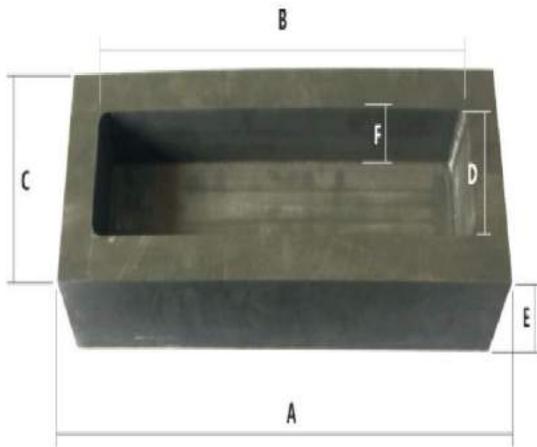
2. Alat untuk melebur perak, biasanya disebut dengan gembosan.



3. Kowi, yaitu tempat untuk melelehkan perak



4. Cetakan. Berguna untuk menuangkan perak yang sudah dilebur.



5. Baskom yang sudah berisi air. Berguna untuk mendinginkan perak yang sudah dilebur.



6. Alat untuk menempa. Terdiri dari supit, palu dan paron serta landasan.



7. Alat penggilingan. Untuk menggiling perak yang sudah ditempa.



8. Siapkan patri. Berfungsi untuk merakit perak.



9. Siapkan amplas, sikat gigi, atau sangling. Berfungsi untuk finishing.



10. Siapkan buah lerak dan peralatan lainnya yang dibutuhkan seperti bensin atau gas, kikir berbagai ukuran, korek api dan air tawas.



11. Siapkan perak tergantung ukuran. Untuk pembuatan cincin biasanya 5 gram juga cukup.

### **Cara Pembuatan Perak :**

1. Perak batangan dibakar dalam suhu 300°C
2. Diketok dengan palu sampai panjang dan bisa masuk kedalam tarikan dan ditarik sampai halus sehingga bias membuat untuk dijadikan filigri
3. Dibuat desain gambar atau foto sesuai menurut permintaan
5. Perhiasan gelang dibuat, pertama kita harus menggiling perak sampai tipis untuk dasar, setelah itu baru di lem filigrinya, ditatah untuk yang tatahan
6. Dibakar untuk mematri perhiasan agar dia kuat. Setelah dibakar barang siap untuk direbus
7. Barang direbus dengan mempergunakan asam lemon yang sudah dikupas, direbus sampai putih
8. Barang siap dibersihkan dengan buah lerak yang biada dipakai untuk pencucian perak, setelah itu perak siap untuk dijual

### **Seperti contoh berikut ini :**

#### **Cara Membuat Kalung perak Kaban**

1. Kalung Perak Kaban adalah kalung yang biasa digunakan atau dipakai untuk perkawinan atau pesta adat didaerah Payakumbuh atau Kabupaten Lima Puluh Kota
2. Perak digiling dan dibentuk seperti tabung kosong satu persatu
3. Perak dipatri dengan menggunakan api yang sedang, satu persatu setelah itu digabung menjadi kotak-kotak
4. Barang yang sudah dibuat kotak-kotak atau sudah menjadi manic kotak

5. Barang direbus sama dengan proses diatas, direbus sampai putih, dicuci dengan buah lerak sampai bersih.



#### **D. FILOSOFI MOTIF**

Berbagai macam bentuk budaya propinsi Sumatera Barat dalam bentuk nilai- tradisi, dan peninggalan sejarah baik berupa material maupun non material yang memberikan corak khas pada budaya minangkabau. Salah satu bentuk warisan buadaya material adalah bermacam “Ragam Hias Ukiran Tradisional Minangkabau” yang dalam motif ukiran tersebut mencerminkan nilai luhur bangsa, memperkuat jati diri dan kepribadian bangsa, mempertebal rasa harga diri dan kebangsaan nasional, memperkuat jiwa persatuan dan kesatuan bangsa dan mampu menjadi penggerak bagi perwujudan cita-cita bangsa. Ragam khas ukiran Minangkabau ini pada umumnya ditetapkan pada bangunan seperti rumah gadang atau rumah adat, balai adat, mesjid dan lain-lain, baik untuk “bidang kecil” maupun pada “bidang besar”. Selain itu juga diterapkan pada beberapa peralatan sehari-hari, misalnya pada peralatan upacara, rumah tangga, alat pertanian, alat permainan dan sebagainya.

Semua motif ukiran tersebut bersumber kepada falsafah “Alam Takambang Jadi Guru”, Alam adalah sumber dasar adat Minangkabau dan tempat berguru. Motif ukiran tersebut, disamping berfungsi sebagai hiasan atau dekoratif, juga melambangkan ajaran yang tersirat yang

akan dihubungkan dengan kata-kata dalam mengatur perilaku kehidupan manusia. Ada berbagai motif yang dikembangkan dalam kerajinan minang baik kerajinan sulaman, bordir, ukiran dan perak.

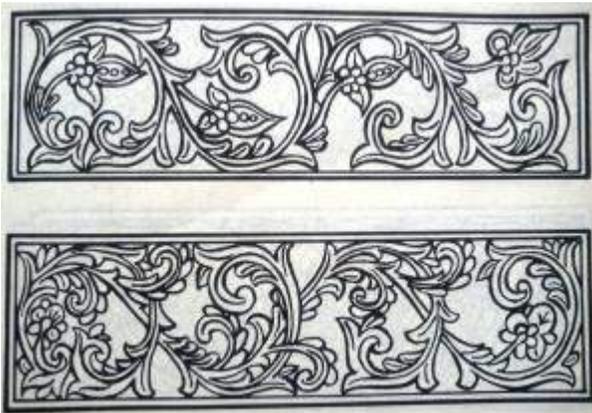
## **BEBERAPA MOTIF UKIRAN TRADISIONAL MINANGKABAU DAN NILAI YANG TERKANDUNG DIDALAMNYA**

### **1. Motif Aka Cino**

“Aka” dalam bahasa Minangkabau dapat berarti akar tumbuhan yaitu sejenis akar yang merambat dan dapat pula berarti akal yaitu daya pikir. Sedangkan cino berasal dari kata Cina yaitu nama bangsa dan negara di Asia Timur yang penduduknya suka merantau. Bangsa Cina yang suka merantau ke negara lain termasuk orang yang kuat, gigih, dan ulet, karena hidup di rantau orang membutuhkan pikiran untuk mencapai tujuan hidup. Dengan akal pikirnya mereka berjuang untuk hidup, apakah sebagai pedagang maupun pekerja.

Sedangkan aka sebagai akar tumbuhan yang merambat yang saling berkaitan dan bersambung. Oleh sebab itu sifat akal manusia sering juga diungkapkan seperti akar kayu yaitu berupa saluran atau kaluak yang saling bersambung.

Motif ini melambangkan suatu kedinamisan hidup yang gigih dan ulet dalam memenuhi kebutuhan hidup.



### **2. Kaluak Paku Kacang Balimbiang**

Paku (pakis) yaitu sejenis tumbuh-tumbuhan yang banyak hidup di tanah basah. Paku atau pakis selain dapat dijadikan sayur atau gulai juga sebagai tanaman hias.

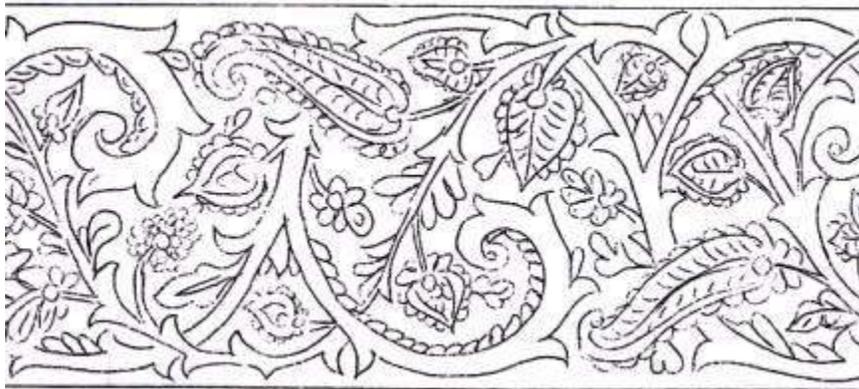
Kaluak paku adalah bagian dari tanaman paku yang masih muda yang bagian ujungnya melingkar padat. Bentuk relung paku yang indah inilah yang dijadikan motif ukiran, dan merupakan motif yang paling banyak dipakai dalam ukiran Minangkabau. Motif kaluak paku kacang balimbiang ini melambangkan suatu tanggung jawab yang sempurna dengan kata-kata adatnya adalah:

*Kaluak paku kacang balimbiang,  
Tampuruang lenggang-lenggangkan,  
Baok mnurun ka saruaso,  
Tanam sirieh jo ureknyo.*

*Anak dipangku kamanakan dibimbiang,  
Urang kampuang dipatenggangan,  
Tenggang nagari jan binaso,  
Tenggang sarato jo adatnya.*  
(A.M. Yosef Dt. Carang, 1984, 30)

Ukiran ini melambangkan tanggung jawab seorang laki-laki Minang yang memiliki dua fungsi yaitu sebagai ayah dari anak-anaknya (kepala rumah tangga) dan sebagai mamak dari kemenakannya. Ia harus membimbing dan mendidik anak dan kemenakannya sehingga menjadi orang yang berguna dan bertanggung jawab terhadap keluarga, kaum dan nagari.

Motif kalua paku kacang balimbinang termasuk pengisi bidang besar.



### **3. Lumuik Anyuik**

Lumuik (lumut) sejenis tumbuhan yang hidup di air dan biasanya bergantung pada benda lain seperti pada batu atau batang kayu. Apabila lumut ini lepas dari tempat ia bergantung maka ia akan hanyut dibawa arus air yang mengalir. Sebagaimana kata adatnya:

*Nan bak lumuik anyuik,  
Tampek bagantuang indak ado,  
Urang mamacik indak amuah.*

*Seperti lumut hanyut,  
Tidak ada tempat bergantung,  
Orang memegang pun tidak mau.*

Motif ukiran lumuik anyuik ini menggambarkan kehidupan seseorang yang tidak disukai oleh masyarakat lingkungannya yang biasanya dikiaskan pada orang yang durhaka, melanggar norma hukum, berbuat salah sehingga dikucilkan oleh masyarakat untuk tidak berbuat yang bertentangan dengan norma yang berlaku.

Pengertian lain dari motif ini adalah orang yang mudah menyesuaikan diri di mana mereka berada. Tetapi pengertian ini memberi kesan negatif yaitu orang tidak berpendirian. Orang yang mudah menyesuaikan diri dengan tidak berpendirian akan mudah dipengaruhi oleh orang lain menjadi permainan orang lain.

Motif ini juga termasuk pengisi bidang besar (papan sakapiang) pada rumah gadang.



#### **4. Pucuak Rabung**

Pucuak rabuang (pucuk bambu) yaitu sejenis bambu muda yang masih kuncuk belum memiliki daun. Bambu yang masih muda ini disebut rabuang yang dapat dijadikan bahan makanan atau sayur yang digulai dengan daging. Di Minangkabau gulai daging dengan rebung ini termasuk makanan adat yang sering disajikan pada waktu upacara adat.

Bambu yang telah besar disebut dengan batang batuang yang dapat dijadikan bahan bangunan dan peralatan rumah tangga.

Motif pucuak rabuang merupakan anjuran kepada semua orang untuk dapat berguna seumur hidup, sebagaimana bunyi pepatah adat “ketek baguno, gadang tapakai”. Bambu yang telah muda disebut rabuang tersebut dapat dijadikan bahan makanan sedangkan bambu yang telah tua

(batuang) dapat dijadikan bahan bangunan atau peralatan rumah tangg. Bentuk rabuang yang masih muda yang mencuat lurus ke atas merupakan suatu perlambangan bagi yang muda untuk menuntut ilmu pengetahuan dan meraih cita-cita. Apabila telah besar ujung bambu tersebut mulai merunduk ke bawah yang bermakna apabila telah berilmu tidaklah sombong.

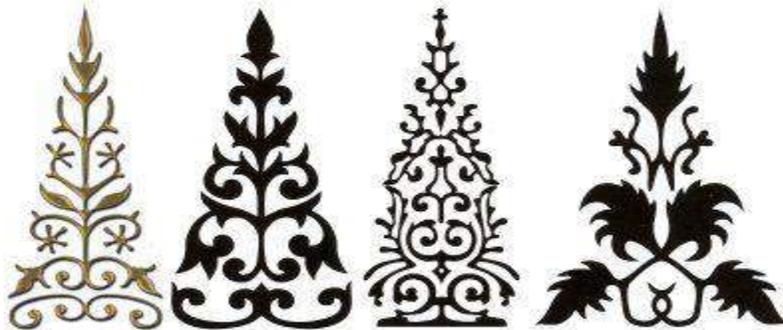
Selain pada ukiran, bentuk pucuk rabuang ini juga terlibat pada bentuk gonjong rumah adat dengan kata adatnya adalah:

*Gonjongnyo rabuang mambacuik,  
Antiang-antiang disemba buruang,  
Tarawang maancang matoari,  
Calekak padang basentak,  
Tarali gadai rang balariak,  
Bubungan buruk ka tabang,  
Tuturan alang babega,  
Paran gamba ula ngiang.*

*Gonjong rebungengersit/tumbuh,  
Ating-anting disambar burung,  
Terawang mencuat menghadap matahari,  
Calekak seperti pedang dihunus,  
Terali seperti gading diukir,  
Bubungan atap seperti elang terbang berputar,  
Parannya seperti gambar pelangi.*  
(A.M. Yosef Dt. Carang, 1984, 34)

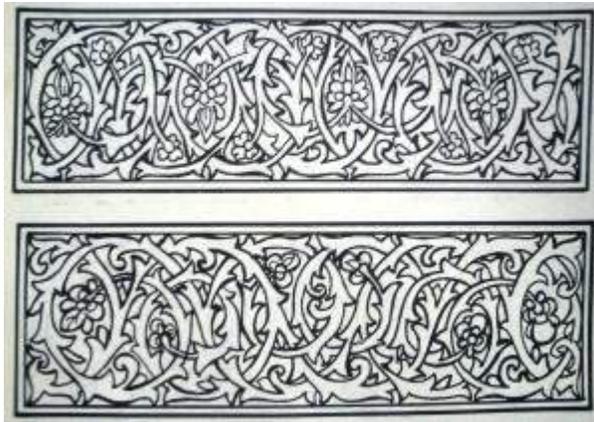
Motif ini melambangkan suatu kehidupan yang dinamis, memiliki cita-cita yang tinggi serta berguna bagi masyarakat. Motif pucuk rabuang ini terdiri atas beberapa bentuk variasi, ada sebagai pengisi bidang besar dan bidang kecil yang juga banyak di terapkan pada benda lainnya seperti tongkat.

Tongkat ini merupakan kelengkapan pakaian penghulu di Minangkabau, terbuat dari kayu, dihiasi dengan ukiran motif pucuk rabuang, kaluak paku, dan tumpal.



## 5. Si Kambiang Manih

Si kambing manih adalah diumpamakan pada bunga yang sedang mekar yang kelihatan sangat bagus. Motif ini pada rumah adat terdapat pada dinding tepi atau papan banyak dan jendela. Motif ini melambangkan keramah-tamahan, sopan santun, dan suka/senang menerima tamu. Juga termasuk motif yang banyak variasinya, dan merupakan motif pengisi bidang besar.



## 6. Siriah Gadang

Siriah (sirih) adalah sejenis tumbuh-tumbuhan yang merambat yang daunnya dapat dimakan, dilengkapi dengan kapur sirih, pinang dan gabir. Sirih pinang merupakan pelengkap secara adat setiap membuka pertemuan adat, penyambutan tamu yang disuguhi dengan carano. Motif siriah gadang ini melambangkan suatu kegembiraan, persahabatan, dan persatuan.

Siriah gadang merupakan sebutan untuk suatu helat besar yang dilaksanakan 7 hari 7 malam yang disertai berbagai macam kesenian rakyat seperti randai, tari, talempong, silat dan lain-lain. Helat besar ini disebut juga lambang urek (lambang urat) yang artinya perjamuan itu diselenggarakan secara besar-besaran dengan memotong kerbau, sebagaimana yang dimaksud oleh ungkapan:

*Panggilan sisiah palapahan,  
Dipanggia sampai tabao,  
Pakai tombak pakai gandalo,  
Sarato padang jinawi baapikan,  
Dikambang payuang ubua-ubua,  
Tapancang marawa dihalaman,  
Langkok jo gong jo talempong,  
Dilapeh jo latuah badia,*

*Bapakaian adat salangkoknyo.*

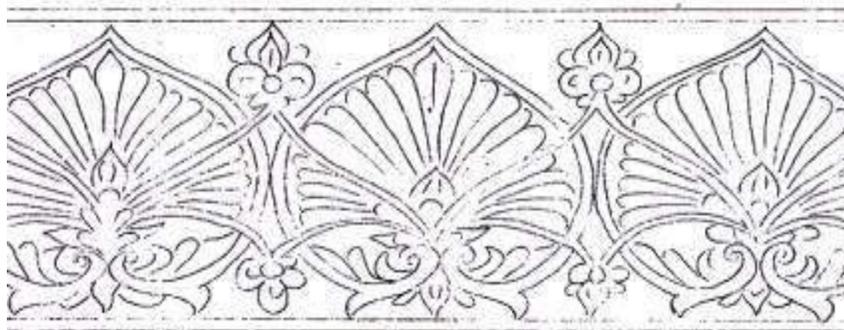
*Panggilan sisik pelepahan,  
Dipanggil sampai datang,  
Dengan tombak dan gondola,  
Serta pedang jerawi berapitan,  
Dikembang payung ubur-ubur,  
Dipancang marwa di halaman,  
Lengkap dengan gong dan talempong,  
Dilepas dengan letusan bedil,  
Berpakaian kebesaran lengkap semuanya.  
(A.A. Navis, 1984, 209)*

Maksud dari ungkapan tersebut adalah bahwa acara helat besar ini semua orang di undang dengan cara sesuai dengan kedudukan mereka masing-masing sehingga tidak seorang pun yang terlupakan. Dalam helat besar atau helat siriah gadang ini juga dibicarakan berbagai permasalahan dalam nagari dan juga sebagai lambang kekompakan dengan kata adatnya.

*Sakabek bak siriah,  
Salubang bak tabu,  
Sarumpun bak sarai.*

*Seikat bagaikan sirih,  
Selubang bagaikan tebu,  
Serumpun bagaikan serai.*

Motif siriah gadang termasuk juga pengisi bidang besar



## 7. Motif Pinyaram

Pinyaram umumnya terbuat dari campuran gula pasir atau gula aren, tepungberas putih atau beras hitam, dan santan kelapa. Cara pembuatannya adalah dengan digoreng dengan menggunakan kuili yang sekaligus menjadi cetaknya. Makanan ini umumnya disajikan dalam bentuk penganan atau kue. Pinyaram biasanya dibuat untuk menyambut hari raya dan perayaan tertentu seperti Lebaran dan pesta pernikahan. Untuk pesta pernikahan biasanya dimuat dalam ukuran besar sebesar piring, lalu dipotong-potong. Ada juga yang dijual sebagai oleh-oleh.



## 8. Motif saik Ajik/Galamai

*Ajik/ galamai* adalah makanan khas Minangkabau yang dalam penyajiannya dipotong-potong dengan teliti sehingga berbentuk jajaran genjang.

Motif saik ajik/ galamai mengandung makna kehati-hatian dalam berbuat dan menghadapi berbagai permasalahan.

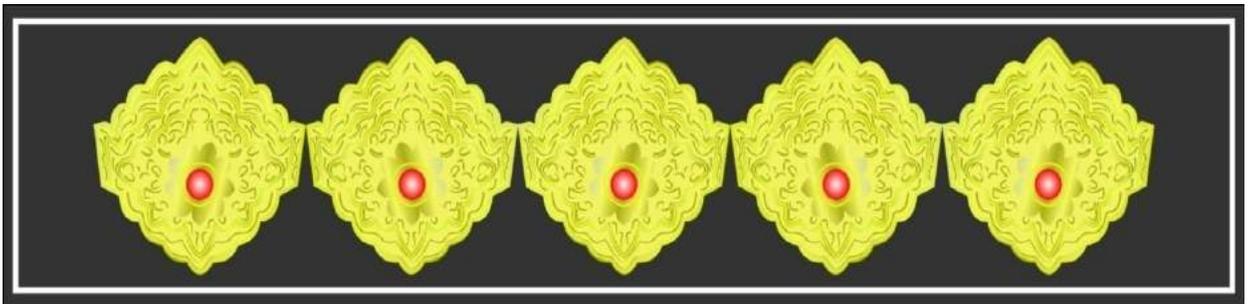


Beberapa motif dalam kerajinan perak Kotogadang :

1. **Saik Ajik/Galamai**

Ajik/Galamai sejenis makanan yang ada di Minangkabau terbuat dari beras pulut/ketan dengan saka dan santan yang diaduk-aduk hingga menjadi kental. Membuat galamai haruslah dengan teliti sehingga diperoleh hasil yang baik. Kemudian apabila telah matang dipotong-potong berbentuk jajaran genjang yang merupakan ciri khasnya dan dihidang pada piring rupa buah, merupakan tanda selamat datang.

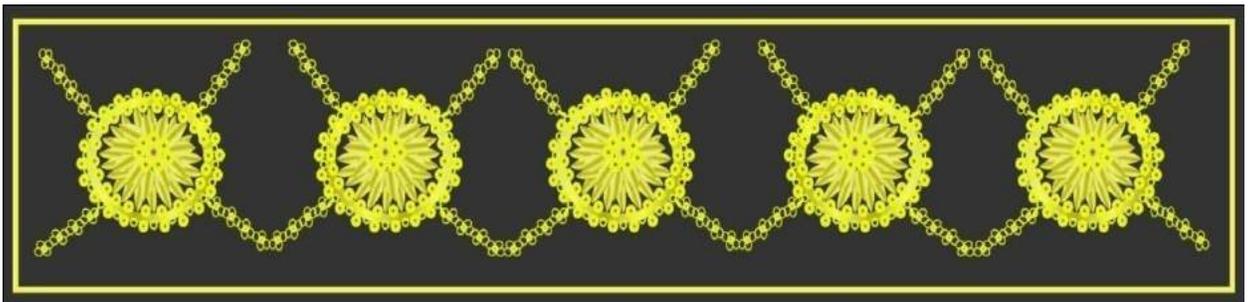
Motif saik ajik/galamai dalam ukiran minangkabau mengandung makna kehatia-hatian dalam berbuat dan menghadapi berbagai permasalahan supaya tidak bertambah kusut.



2. **Motif Pinyaram rombok**

Pinyaram merupakan salah satu kue adat yang selalu ada dalam setiap acara adat, misal pesta pernikahan (baralek) dan pesta datuak (baralek datuak). Dalam acara baralek pinyaram dimasukkan ke dalam talam yang akan dibawa ke rumah mertua, untuk mengisi kampia (tas khas Minang, khusus untuk membawa beras) bagi tamu yang datang, dan disajikan pada saat baralek.

Rombok menggambarkan kebersamaan, kepedulian seperti pepatah minang “barek samo dipikua ringan samo dijinjang”.



### 3. **Motif Rumah Gadang, Bunga Melati dan Kaluak Paku**

Motif ini merupakan motif pengembangan dari motif gonjong rumah gadang ditambah dengan motif bunga melati dan kelok kaluak paku dan di tengah-tengahnya ada 3 batu, 2 batu kecil dan 1 batu besar yang menggambarkan tigo tungku sajarangan. Tigo tungku sajarangan menggambarkan kepemimpinan di Minangkabau. Yang dibutuhkan untuk mengatur pemerintahan dan norma yang ada di masyarakat. Terdiri dari Penghulu, alim ulama, dan cadiak pandai. Masing-masing memiliki peranan berbeda yang berguna mengatur dan membangun kehidupan warga Minang. Kelok Kaluak Paku menggambarkan tentang kehidupan masyarakat, dimana setiap individu mengalami tiga tahap kehidupan yaitu dialam kandungan, kehidupan dunia yang penuh berliku dan alam kematian. Bunga Melati melambangkan kemurnian, dalam mengelola adat sesuai dengan tugas dan fungsinya.



### 4. **Motif kudo-kudo, Kelok Kaluak Paku dan renda**

Motif ini melambangkan perempuan minang dalam memilih calon suami, dilambangkan dengan kuda yang merupakan tipe ideal sebagai calon suami yaitu kuat sehat jasmani dan rohani, beriman dan kokoh dalam menghadapi rintangan, jaring menggambarkan sebagai saringan dalam memilih calon suami, dilihat asal usulnya, imannya dan suku nya. Renda menggambarkan keindahan dan kehamonisan dalam membina rumah tangga.



## **BAB III**

### **DAYA SAING**

## A. ANALISIS SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan (Fredri Rangkuti (2004: 18). Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunity*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*).

Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strenght*) dan kelemahan (*weakness*).

Menurut (Irham Fahmi, 2013:260) untuk menganalisis secara lebih dalam tentang SWOT, maka perlu dilihat faktor eksternal dan internal sebagai bagian penting dalam analisis SWOT, yaitu:

### Faktor Internal

Faktor ini menyangkut dengan kondisi yang terjadi dalam perusahaan, yang mana ini turut mempengaruhi terbentuknya pembuatan. keputusan (*decision making*) perusahaan.

#### **Kekuatan (*strength*)**

Kekuatan yang dimaksud adalah suatu keunggulan dalam sumber daya, ketrampilan dan kemampuan lainnya yang relative terhadap pesaing dan kebutuhan pasar yang dilayani oleh perusahaan. Misalnya dalam hal teknologi yang dimiliki dan fasilitas yang dimiliki.

#### **Kelemahan (*weakness*)**

Kelemahan yang dimaksud juga bisa berupa sumber daya, ketrampilan dan kemampuan yang secara serius menghalangi kinerja efektif suatu perusahaan.

Contohnya, tingkat ketrampilan karyawan dan kecilnya biaya promosi.

### Faktor Eksternal

**Peluang (*Opportunity*)** merupakan situasi utama yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan, misalnya kebijakan yang dikeluarkan pemerintah dan tingkat pertumbuhan ekonomi yang relatif tinggi.

#### **Ancaman (*Treats*)**

Ancaman adalah situasi utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan. Sebagai contoh yaitu pesatnya persaingan penyedia jasa layanan kesehatan.

## Model Analisis SWOT

Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang dan ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan. Faktor internal dimasukkan kedalam matrik yang disebut matrik faktor strategi internal atau IFAS (*Internal Strategic Factor Analisis Summary*). Faktor eksternal dimasukkan kedalam matrik yang disebut matrik faktor strategi eksternal EFAS (*Eksternal Strategic Factor Analisis Summary*).

**Tabel 3.1. Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal**

<b>Faktor- Faktor Strategi Internal dan Eksternal (IFAS &amp; EFAS)</b>	<b>Bobot</b>	<b>Ranking</b>	<b>Bobot x Ranking</b>
<b>Kekuatan (Strength) S</b>			
<b>Kelemahan</b>			
<b>Peluang</b>			
<b>Ancaman</b>			

Sumber : Freddy Rangkuti, 2006

Keterangan:

Pemberian bobot masing- masing skala mulai 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (paling tidak penting) berdasarkan pengaruhnya. Semua bobot tersebut tidak boleh melebihi skor total 1,00. Pemberian rating untuk masing masing faktor- faktor dengan skala mulai dari empat sampai dengan satu berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan. Pemberian nilai rating untuk faktor kekuatan dan peluang yang bersifat positif semakin besar diberi rating 4 tetapi bila kecil diberi rating 1. Pemberian nilai rating kelemahan dan ancaman yang bersifat negative semakin besar diberi rating 1 tetapi bila kecil diberi rating 4.

## Matriks SWOT

Alat yang dipakai untuk menyusun strategi adalah matrik SWOT. Matrik ini menggambarkan secara jelas bagian peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi disesuaikan dengan kekuatan

dan kelemahan yang dimiliki. Matrik ini dapat menghasilkan 4 sel kemungkinan alternative strategi sebagai berikut:

**Tabel 3.2. Matriks SWOT**

<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <span>Eksternal</span> <span>Internal</span> </div>	<b>S</b> <i>Strength</i> (kekuatan)	<b>W</b> <i>Weakness</i> (kelemahan)
<b>O</b> <i>Opportunities</i> (peluang)	<b>Strategi S-O</b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	<b>Strategi W-O</b> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<b>T</b> <i>Threats</i> (ancaman)	<b>Strategi S-T</b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	<b>Strategi W-T</b> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Freddy Rangkuti (2006)

Keterangan :

*Strengths* (S) Kekuatan, yaitu faktor- faktor kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan termasuk satuan bisnis di dalamnya adalah antara lain kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha di pasaran.

*Weakness* (W) Kelemahan, yaitu keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan.

*Opportunity* (O) Peluang, yaitu berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis.

*Threats* (T) Ancaman, faktor- faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis. (Siagian, 2005:172).

Setelah melihat dari tabel tersebut, maka terdapat empat alternatif bagi perusahaan untuk melakukan strategi pemasaran produknya. Alternatif-alternatif strategi pemasaran tersebut adalah:

### **Strategi SO**

Strategi ini menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal. Strategi SO berusaha dicapai dengan menerapkan strategi ST, WO, dan WT. Apabila perusahaan mempunyai kelemahan utama pasti perusahaan akan berusaha menjadikan kelemahan tersebut menjadi kekuatan. Jika perusahaan menghadapi ancaman utama, perusahaan akan berusaha menghindari ancaman jika berkonsentrasi pada peluang yang ada.

(Strategi SO : menggunakan kekuatan memanfaatkan peluang).

### **Strategi ST**

Strategi ini dilakukan dengan menggunakan kekuatan perusahaan untuk menghindari ancaman jika keadaan memungkinkan atau meminimumkan ancaman eksternal yang dihadapi. Ancaman eksternal ini tidak selalu harus dihadapi sendiri oleh perusahaan tersebut, bergantung pada masalah ancaman yang dihadapi, seperti halnya faktor perekonomian, peraturan pemerintah, gejala alam, dan lain sebagainya.

### **Strategi WO**

Strategi ini bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang eksternal yang ada. Salah satu alternatif strategi WO adalah dengan perusahaan melakukan perekrutan dan pelatihan staf dengan kemampuan dan kualifikasi yang dibutuhkan.

(Strategi WO : menggunakan peluang untuk menghindari kelemahan).

### **Strategi WT**

Posisi ini sangat menyulitkan perusahaan , akan tetapi tidak menutup kemungkinan bagi perusahaan untuk mengatasi posisi yang menyulitkan ini. Perusahaan harus memperkecil

kelemahan atau jika memungkinkan perusahaan akan menghilangkan kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal yang ada guna pencapaian tujuan perusahaan  
(Strategi WT : meminimalkan kelemahan dan mengusir hambatan).

## **BAB IV**

# **FINANCIAL LITERACY**

## **LITERASI KEUANGAN PELAKU INDUSTRI KREATIF**

Pada era pasar global ini, untuk mampu memenangkan persaingan di pasar global, selain meningkatkan kemampuan strategi yang berkaitan dengan persaingan, perusahaan juga dituntut memiliki kemampuan dalam pengelolaan keuangan sehingga menjadi UMKM yang kuat dalam pengelolaan keuangan. Servon & Kaesner (2008), menyatakan bahwa literasi keuangan adalah kemampuan seseorang untuk memahami dan menggunakan konsep keuangan. Ini meliputi kemampuan untuk membedakan pilihan keuangan, mendiskusikan masalah uang dan keuangan, merencanakan masa depan, dan ini mempengaruhi keputusan keuangan setiap harinya. Pengertian literasi keuangan menurut Otoritas Jasa Keuangan adalah kemampuan memahami dan kemampuan mengelola dana yang dimiliki agar berkembang dan hidup bisa lebih sejahtera di masa yang akan datang.

Literasi finansial adalah pengetahuan dan kecakapan untuk mengaplikasikan pemahaman tentang konsep dan risiko, keterampilan agar dapat membuat keputusan yang efektif dalam konteks finansial untuk meningkatkan kesejahteraan finansial, baik individu maupun sosial, dan dapat berpartisipasi dalam lingkungan masyarakat. Selain itu, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) juga memberikan penekanan mengenai pentingnya inklusi finansial sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari literasi finansial. Pengertian inklusi finansial sendiri adalah sebuah proses yang menjamin kemudahan akses, ketersediaan, dan penggunaan sistem keuangan formal untuk semua individu.

### **A. MANFAAT LITERASI KEUANGAN**

Literasi finansial sebagai salah satu literasi dasar menawarkan seperangkat pengetahuan dan keterampilan untuk mengelola sumber daya keuangan secara efektif untuk kesejahteraan hidup sekaligus kebutuhan dasar bagi setiap orang untuk meminimalisasi, mencari solusi, dan membuat keputusan yang tepat dalam masalah keuangan. Literasi finansial juga memberikan pengetahuan tentang pengelolaan dan pemanfaatan Sumber daya sebagai amunisi untuk pembentukan dan penguatan sumber daya manusia Indonesia yang kompeten, kompetitif, dan berintegritas dalam menghadapi persaingan di era globalisasi dan pasar bebas dan juga sebagai warga negara dan warga dunia yang bertanggung jawab dalam pelestarian alam dan lingkungan dalam pemenuhan kebutuhan hidup dan kesejahteraan.

Menurut Knapp (1991), manfaat literasi keuangan adalah salah satu cara untuk memberdayakan dan meningkatkan kualitas hidup. Disamping itu literasi keuangan dapat meningkatkan rasa percaya diri, control dan independensi (Conger, Jewsbury, Matthews, & Elder, 1999). OJK (2013), menyatakan bahwa misi penting dari program literasi keuangan adalah untuk melakukan edukasi di bidang keuangan kepada masyarakat Indonesia agar dapat mengelola keuangan secara cerdas, supaya rendahnya pengetahuantentang industri keuangan dapat diatasi dan masyarakat tidak mudah tertipu pada produk-produk investasi yang menawarkan keuntungan tinggi dalam jangka pendek tanpa mempertimbangkan resikonya. Literasi keuangan juga bertujuan untuk dapat memberikan kemudahan pengetahuan dan keyakinan terhadap lembaga jasa keuangan, mengenai produk lembaga jasa keuangan, sehingga masyarakat dapat menentukan kebutuhan keuangan yang baik dengan kebutuhan masyarakat tersebut, meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap lembaga jasa keuangan, menentukan produk dan layanan jasa keuangan yang sesuai dengan kebutuhan, masyarakat serta meyakini bahwa produk dan layanan jasa keuangan yang dipilih dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Literasi keuangan juga memberikan manfaat yang besar bagi sektor jasa keuangan. Lembaga jasa keuangan dan masyarakat saling membutuhkan satu sama lain sehingga semakin tinggi tingkat literasi keuangan masyarakat, maka semakin banyak masyarakat yang akan memanfaatkan produk dan layanan jasa keuangan. Semakin tinggi tingkat literasi keuangan akan memberikan dampak kesejahteraan bagi masyarakat.

## **B. TINGKATAN LITERASI KEUANGAN**

Berdasarkan strategi nasional literasikeuangan Indonesia, literasi keuanganmasyarkat diklasifikasi dalam 4 tingkatan,yaitu:

### *a. Well Literate*

Memiliki pengetahuan dan keyakinan tentang lembaga jasa keuangan serta produk dan jasa keuangan, termasuk fitur,manfaat dan risiko , hak dan kewajibanterkait produk dan jasa keuangan, serta memiliki keterampilan dalam menggunakan produk dan jasa keuangan.

### *b. Sufficient Literate*

Memiliki pengetahuan dan keyakinan tentang lembaga jasa keuangan serta produk dan jasa keuangan, termasuk fitur, manfaat dan risiko, hak dan kewajiban terkait produk dan jasa keuangan.

*c. Less Literate*

Hanya memiliki pengetahuan tentang lembaga jasa keuangan, produk dan jasa keuangan

*d. Not Literate*

Tidak memiliki pengetahuan dan keyakinan tentang lembaga jasa keuangan serta produk dan jasa keuangan, serta tidak memiliki keterampilan dalam menggunakan produk dan jasa keuangan.

### **C. PENGUKURAN LITERASI KEUANGAN**

Merujuk penelitian Chen dan Volpe (1998), literasi keuangan dapat diukur menggunakan empat indikator yakni :

a). *Basic of financial person*(pemahaman dasar keuangan pribadi)

Pemahaman dasar keuangan pribadi merupakan sebuah proses yang dimaksudkan untuk mengelola fungsi-fungsi dari keuangan secara efektif dan efisien (dalam Cynthia, 2016). Pemahaman dasar keuangan pribadi ini akan digunakan sebagai dasar prinsip pengelolaan keuangan yang dimiliki oleh seseorang, yang nantinya akan digunakan sebagai acuan pengelolaan keuangan individu, keluarga dan usaha. Mulyasa,2002 (dalam Cynthia, 2016) menyatakan bahwa pengelolaan keuangan dibagi dalam 3 fase yakni perencanaan keuangan (anggaran), penerapan (implementation) dan evaluasi (evaluation).

b). *Credit & Debit Management*

Pemahaman Kredit merupakan suatu proses dimana pemilik kredit mengatur kredit yang dimiliki agar digunakan secara efektif dan efisien, dimulai dari kredit itu dinyatakan sampai lunas (Sevim & Sayilir,2012, dalam Chynthia, 2016). Penelitian Fatoki (2014) menemukan bahwa di Afrika, UMKM nya mengetahui bahwa bank memberikan jasa peminjaman.

c). *Investment and Saving Management*

Pemahaman tabungan dan Investasi adalah sebuah proses yang membantu penempatan dana surplus yang dimiliki seseorang dengan tujuan untuk kemudahan akses likuiditas., perencanaan keuangan dan keamanan.Sedangkan pengelolaan investasi adalah proses membantu merumuskan kebijakan dan tujuan dalam penanaman modal untuk memperoleh keuntungan. ([www.ojk.go.id](http://www.ojk.go.id).2015)

d). *Risk Management*

Manajemen Resiko adalah proses terstruktur dan sistematis dalam mengidentifikasi, mengukur, memetakan, mengembangkan alternative pengembangan resiko dan memonitor serta mengendalikan penanganan resiko. Tujuan manajemen resiko adalah meminimalisir resiko –resiko yang terjadi atas sebuah keputusan yang telah dibuat oleh pengelola perusahaan .Salah satu bentuk dari manajemen resiko adalah asuransi.

### **Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Literasi Keuangan**

Terdapat banyak faktor yang dapat mempengaruhi tingkat literasi keuangan,salah satunya adalah faktor demografi.Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Chen dan Volpe (1998), menyatakan bahwa, pria memiliki literasi keuangan lebih tinggi daripada wanita, Suchuachi (2013) berhasil membuktikan bahwa jenis kelamin tidak dapat menjadi faktor yang bisa memprediksi tingkat literasi keuangan pada Usaha Kecil Menengah Hosein dan Mehrizi (2013), yang menyatakan bahwa usia dan literasi keuangan memiliki hubungan positif. Chen dan Volpe 1998 juga menemukan mahasiswa dengan usia delapan belas hingga dua puluh tahun memiliki literasi keuangan yang rendah. Sebaliknya, Shaari, Hasan, Mohamed, and Sabri (2013) membuktikan bahwa terdapat hubungan negatif antara literasi keuangan mahasiswa dengan usia. Penelitian yang dilakukan oleh Sucuachi (2013) menyatakan bahwa tingkat pendidikan berpengaruh secara positif terhadap tingkat literasi keuangan pada UKM.

Foster (2001) mengungkapkan ada beberapa hal yang menentukan seseorang berpengalaman atau tidak dalam bekerja yaitu lama waktu/masa kerja, tingkatpengetahuan dan ketrampilan yangdimiliki, penguasaan terhadap pekerjaan dan peralatan. Lama usaha adalah lama waktu yang sudah dijalani pedagang dalam lama usaha dapat mempengaruhipengetahuan

seseorang terhadap bidanusahanya termasuk di dalamnya adalahdalam bidang keuangan, Faktor terakhir adalah lama usaha, diasumsikan bahwa semakin lama sebuah usaha berdiri, maka semakin tinggi tingkat literasi keuangan k arena lama usaha mempengaruhi banyaknya pengalaman dalam pengambilan keputusan keuangan. Penelitian Cynthia (2016) menemukan bahwa gender, usia dan lama berusaha tidak mempengaruhi tingkat literasi keuangan pengelola usaha, sedangkan tingkat pendidikan mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan. Hal ini berarti semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, akan semakin tinggi pula pemahaman dan pengetahuan keuangannya serta kemampuannya dalam mengelola keuangan.

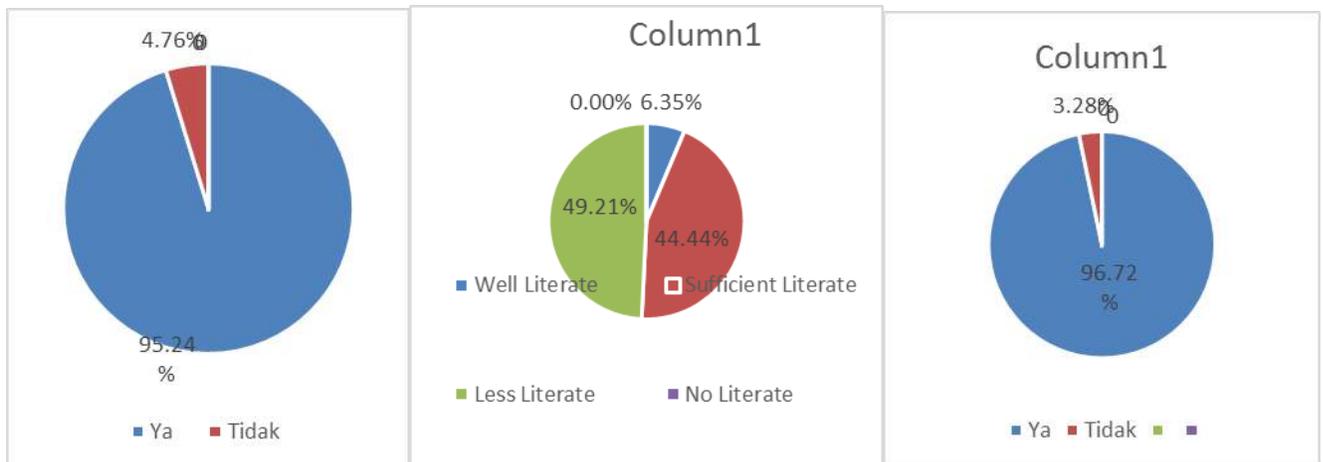
#### **D. FINANCIAL LITERACY DI INDONESIA**

Literasi keuangan ini menjadi sangat penting dipertimbangkan olehpara ahli sejak adanya krisis ekonomi global tahun 2008. Para ahli menyampaikan pendapatnya bahwa terjadinya krisis ekonomi global yang bermula terjadi di Amerika Serikat disebabkan karena tingkat literasi keuangan masyarakat Amerika Serikat rendah. Pada saat itu rakyat Amerika Serikat sangat konsumtif melebihi kemampuan pendapatan yang diterimanya. Mereka mempunyai banyak hutang, belanja menggunakan kartu kredit dan menggunakan kredit perumahan. Kebiasaan rakyat Amerika Serikat ini menyebabkan lembaga keuangan yang memberikan kredit bangkrut akibat kehilangan likuiditasnya. Hal ini disebabkan piutang perusahaan kepada para kreditur telah dijamin kepada lembaga pemberi pinjaman. Akibatnya perusahaanperusahaan tersebut mengalami kebangkrutan juga karena tidak dapat membayar hutanghutangnya yang mengalami masa jatuh tempo pada waktu yang bersamaan. Kebangkrutan perusahaan-perusahaan finansial tersebut berimbas ke Bursa Saham Wall Street. Keadaan ini mempunyai efek domino yang akhirnya merambat ke sector riil dan non keuangan di seluruh dunia. Bertolak dari pengalaman dan keadaan tersebut negara-negara di duniaberusaha memberikan pendidikan melek keuangan pada rakyatnya, karena hal ini sangat penting. Orang yang mempunyai tingkat Literasi Keuangan yang rendah akanmudah dibohongi dalam menggunakan uangnya.

Sebaliknya orang yang mempunyai tingkat Literasi Keuangan yang tinggi akan mampu memilih dan memanfaatkan produk dan jasa keuangan yang sesuai kebutuhan, memiliki kemampuan dalam melakukan perencanaan keuangan dengan lebih baik, terhindar dari aktivitas investasi pada instrument keuangan yang tidak jelas, dan mendapatkan pemahaman mengenai

manfaat dan risiko produk dan jasa. Mengingat pentingnya masalah ini bagi masyarakat dunia, maka pada tahun 2012 diadakan Financial Literacy and Education Summit di Chicago. Berdasarkan barometer Global Financial Literacy diumumkan peringkat melek keuangan dari 28 negara. Negara-negara Meksiko, Brazil, dan Amerika merupakan negara teratas yang keluarga-keluarganya banyak membicarakan masalah keuangan kepada anak-anaknya (finance.detik.com,2012).

Di Indonesia OJK memandang perlu menjadikan Literasi Keuangan menjadi suatu program strategis yang bersifat nasional. Dengan mempertimbangkan rendahnya tingkat literasi keuangan di Indonesia (hanya sebesar 28,1 persen) dengan tingkat utilisasi produk lembaga keuangan sebesar 59,7 persen, sebagian besar berasal dari sector perbankan., OJK berusaha meningkatkan financial literacy melalui program cetak biru Strategi Nasional Keuangan Inklusif (SNKI) yang diluncurkan pada 19 November 2013. Melalui strategi ini dilakukan berbagai upaya yang komprehensif dan sistematis untuk meningkatkan Indeks Literasi Keuangan maupun Indeks Utilitas Produk dan Jasa Keuangan masyarakat yang akan membawa masyarakat Indonesia memiliki Indeks Literasi yang tinggi (*well literate*).



**Gambar 4: Indeks Utilitas Produk dan Jasa Perbankan**

## **BAB V.**

# **PENGELOLAAN KEUANGAN**

## **PENGELOLAAN KEUANGAN**

Pengelolaan keuangan sangat penting dalam setiap perusahaan, karena dengan pengelolaan keuangan yang baik dapat memperlancar aktivitas perusahaan. Definisi pengelolaan keuangan adalah teknik mengimbangi gaya hidup manusia seperti gaya hidup konsumtif dengan gaya hidup produktif seperti investasi, menabung ataupun bisnis. Tujuan pengelolaan keuangan ini adalah agar kita terhindar dari kondisi lebih banyak hutang daripada pemasukan. (pengelolaan keuangan menurut safir senduk) Arti pengelolaan keuangan adalah perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian kegiatan keuangan seperti pengadaan dan pemanfaatan dana dari perusahaan yang menerapkan prinsip-prinsip manajemen umum untuk sumber daya keuangan. Pengelolaan keuangan adalah perencanaan, pengarahan, pemantauan, pengorganisasian, dan pengendalian sumber daya moneter dari sebuah organisasi yang efisien dan efektif untuk mencapai tujuan organisasi.

Pengertian pengelolaan keuangan adalah segala bentuk kegiatan administratif yang dilakukan dalam bentuk beberapa tahapan yang meliputi: perencanaan, penyimpanan, penggunaan, pencatatan serta pengawasan yang kemudian diakhiri dengan pertanggungjawaban (pelaporan) terhadap siklus ke luar masuknya dana / uang dalam sebuah instansi (organisasi atau perorangan) pada kurun waktu tertentu. Berdasarkan beberapa definisi mengenai pengelolaan keuangan yang telah dipaparkan sebelumnya, kita dapat menarik kesimpulan bahwa dalam kegiatan pengelolaan keuangan tidak terlepas dari kegiatan berupa perencanaan, penggunaan, pencatatan, dan pelaporan pertanggungjawaban dana. Untuk lebih rinci akan dijelaskan sebagai berikut:

1. Perencanaan adalah kegiatan untuk menetapkan apa yang ingin dicapai, bagaimana mencapai, berapa lama, berapa orang yang diperlukan, dan berapa banyak biaya, sehingga perencanaan ini dibuat sebelum suatu tindakan dilaksanakan.
2. Penggunaan meliputi kegiatan berupa pemasukan dan pengeluaran, baik anggaran rutin maupun pembangunan.
3. Pencatatan atau pembukuan adalah pencatatan berbagai transaksi yang terjadi sebagai implementasi dari penganggaran.

4. Pelaporan dan pertanggungjawaban berfungsi untuk memeriksa terutama yang ditujukan pada berbagai masalah keuangan meliputi berbagai transaksi- transaksi yang telah dilakukan, apakah transaksi tersebut sesuai dengan pencatatan dan perencanaan anggaran

Dengan dilakukannya setiap tahapan dalam pengelolaan keuangan maka fungsi dasar dan tujuan dari pelaksanaan pengelolaan keuangan adalah.

- Mengoptimalkan segala perencanaan kegiatan yang akan dilakukan dalam kurun waktu tertentu.
- Meminimalisasi terjadinya pembengkakan pengeluaran dana yang tidak diinginkan di kemudian hari dalam pelaksanaan sebuah proyek perencanaan.
- Mencapai target perencanaan dengan lebih efisien karena adanya ketersediaan dana yang cukup serta telah direncanakan dan dapat dialokasikan dengan maksimal.
- Menghindari terjadinya penyimpangan terhadap alokasi dana yang ada dengan cara pemisahan tiap-tiap otoritas dalam pengelolaan keuangan. Contohnya: Pemisahan bagian pencatatan keuangan dengan bagian pengawasan keuangan.
- Memperlancar segala kegiatan yang terjadi di instansi / organisasi karena adanya transparansi terhadap keuangan yang dimiliki.
- Menciptakan lingkungan kerja yang sehat karena didukung oleh siklus keuangan yang berjalan dengan baik dan terencana.

Bukan hanya sebuah instansi atau organisasi saja yang memerlukan pengelolaan keuangan, pada kenyataannya setiap orang membutuhkan sebuah pengelolaan keuangan yang baik untuk mendukung dan merencanakan setiap tahapan pencapaian yang menjadi tujuan masa depannya, karena itu mulailah melakukan perencanaan keuangan pribadi dari sekarang. Di dalam perusahaan, pengaturan keuangan sering disebut dengan manajemen keuangan. Kegiatan ini biasanya meliputi perencanaan, pengoperasian, analisis kegiatan keuangan, serta kontrol, dan pengendalian keuangan. Secara garis besar, manajemen keuangan adalah segala kegiatan yang berhubungan dengan bagaimana cara memperoleh pendanaan modal kerja, cara menggunakan atau mengalokasikan dana, serta mengelola aset yang dimiliki untuk mencapai tujuan utama.

Dalam prakteknya, manajemen keuangan adalah tindakan yang diambil dalam rangka menjaga kestabilan keuangan perusahaan. Melaksanakan manajemen keuangan tentu bukanlah

hal yang mudah, dibutuhkan prinsip-prinsip yang dapat mendasari manajemen keuangan. Berikut adalah 7 prinsip manajemen keuangan yang perlu diperhatikan

1. Akuntabilitas (*Accountability*)

Akuntabilitas adalah kewajiban moral atau hukum yang melekat dalam individu, kelompok, atau perusahaan untuk menyebutkan bagaimana dana, alat-alat, atau wewenang yang diberikan pihak ketiga, apakah dana tersebut sudah dipakai dan digunakan? Dan digunakan untuk apa? Perusahaan harus bisa menyebutkan bagaimana mereka memakai asal dananya dan apa yang telah dia capai sebagai pertanggungjawaban pada orang yang berkepentingan serta penerima manfaat. Semua yang berkepentingan berhak untuk mengetahui bagaimana dana dan kewenangan digunakan.

2. Konsistensi (*Consistency*)

Sistem dan kebijakan keuangan dari organisasi harus konsisten dari waktu ke waktu. Ini tidak berarti bahwa sistem keuangan tidak boleh disesuaikan apabila terjadi perubahan pada organisasi. Pendekatan yang tidak konsisten terhadap manajemen keuangan merupakan suatu pertanda bahwa terdapat manipulasi dalam pengelolaan keuangan.

3. Kelangsungan Hidup (*Viability*)

Agar keuangan terjaga, pengeluaran organisasi di tingkat strategi hingga operasional wajib sejalan atau disesuaikan dengan dana yang diterima. Kelangsungan hidup (*viability*) merupakan suatu ukuran tingkat keamanan dan keberlanjutan keuangan organisasi. Manajer organisasi harus menyiapkan sebuah rencana keuangan yang menunjukkan bagaimana organisasi dapat melaksanakan strateginya dan memenuhi kebutuhan keuangan.

4. Transparansi (*Transparency*)

Perusahaan harus terbuka mengenai pekerjaannya, menyediakan informasi yang berkaitan dengan rencana dan aktivitasnya kepada para orang yang berkepentingan. Termasuk didalamnya menyiapkan laporan keuangan yang akurat, lengkap, dan tepat waktu, serta dapat diakses dengan mudah oleh para manajemen yang berkepentingan dan penerima manfaat. Apabila perusahaan tidak transparan, hal ini menandakan ada sesuatu hal yang disembunyikan.

5. Standar Akuntansi (*Accounting Standards*)

Sistem akuntansi dan keuangan yang digunakan perusahaan harus sesuai dengan prinsip dan standar akuntansi yang berlaku di Indonesia. Hal ini berarti setiap akuntan di seluruh dunia dapat sepaham dan mengerti sistem yang digunakan.

#### 6. Integritas (*Integrity*)

Dalam melaksanakan aktivitas operasionalnya, individu yang terlibat wajib memiliki integritas yang baik. Selain itu, laporan dan catatan keuangan juga harus dijaga integritasnya melalui kelengkapan dan keakuratan pencatatan keuangan.

#### 7. Pengelolaan (*Stewardship*)

Perusahaan harus dapat mengelola dan menggunakan dana yang telah diperoleh dengan baik dan menjamin bahwa dana tersebut digunakan untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.

Agar suatu perusahaan dapat menjalankan kegiatan perekonomian secara lancar, maka manajer keuangan harus dapat berfikir keras untuk mencari dari mana sumber dana perusahaan dapat diperoleh. Sebab aktivitas perusahaan mutlak harus ditopang oleh dana yang mencukupi.

### **A. AKSES PENDANAAN**

Akses pendanaan merupakan upaya pemerintah bersama lembaga terkait menyediakan sumber pendanaan bagi yang memerlukan. Upaya mendorong peningkatan akses pendanaan untuk pengusaha diperlukan ketersediaan pendanaan dan kemampuan perbankan dalam membiayai Usaha. Peningkatan kontribusi pembiayaan perbankan kepada pengusaha memerlukan sinergi yang terarah antara bank umum dan bank perkreditan rakyat (BPR) dengan mengoptimalkan sumber daya masing-masing pihak. Tujuan keberadaan BPR di tengah masyarakat adalah mengemban amanat untuk mengutamakan pendanaan UMKM

Dalam perkembangannya UMKM, memberikan daya tarik bagi bank umum, sehingga mulai mengarahkan strategi bisnisnya pada pembiayaan retail khususnya UMKM. Kondisi ini menimbulkan persaingan yang ketat antara BPR dan bank umum. Untuk itu, diperlukan pola kerjasama antara bank umum dan BPR dalam mengoptimalkan layanan pembiayaan kepada UMKM. Pemerintah mengharapkan bank umum dan BPR dapat bekerjasama dalam mengoptimalkan penyaluran kredit kepada UMKM. Bank umum dengan dukungan sumber dana

yang relatif besar dan teknologi yang lebih maju diharapkan dapat bekerjasama dengan BPR yang memiliki keunggulan pengalaman dan sebaran jaringan kantor untuk melayani UMKM.

Menurut praktek umum di negara-negara lain bahwa fungsi lembaga APEX dititik-beratkan pada peran dalam penyatuan/pengumpulan dana (*pooling funds*), pemberian bantuan keuangan (*financial assistance*) dan dukungan teknis (*technical support*). Bentuk paling ideal lembaga APEX adalah bank umum atau unit bank umum karena:

1. mampu menjalani fungsi APEX terutama dalam penyediaan fasilitas/akses kepada system pembayaran,
2. kemampuan manajerial dalam pengelolaan dana,
3. permodalan yang relatif kuat, dan
4. instrumen yang lengkap dalam rangka pengelolaan dana yang terkumpul. Hal yang mendasari dalam kerjasama APEX adalah komitmen bank umum untuk mengayomi BPR dan kemudian secara bersama-sama melakukan peningkatan jumlah UMKM yang terlayani dengan suku bunga yang relatif rendah.

Di Indonesia, fokus utama pembentukan APEX adalah membangun sinergi antara bank umum di daerah dengan BPR, sehingga dikenal dengan APEX BPR. Upaya tersebut dilakukan melalui 2 (dua) pendekatan, yaitu *top down approach* yang melibatkan Bank Indonesia dan pemerintah daerah setempat dan asosiasi, serta *bussines approach*, yang mengedepankan aspek bisnis dan melibatkan peran bank umum dan BPR. Dalam prakteknya, Keberadaan APEX BPR diharapkan dapat memperluas jaringan layanan UMKM dan nasabah lainnya melalui BPR sebagai kepanjangan tangan dari bank umum, menciptakan produk bersama, memanfaatkan *pooling funds* sebagai dana kelolaan serta *fee based income* dari pemanfaatan transaksi. Di sisi BPR, adanya APEX BPR dapat berfungsi sebagai pelindung yang dapat memberikan dukungan keuangan, penyedia jasa pembayaran serta kerjasama dalam pengembangan produk dan sumber daya.

Sinergi antara BPD dan BPR dalam kerjasama APEX sangat mendukung peningkatan pembiayaan UMKM dan pengembangan ekonomi regional serta sejalan dengan penguatan kelembagaan BPD atau dikenal dengan *BPD Regional Champion* bahwa BPD berperan sebagai *agent of regional development*. BPD antara lain diharapkan dapat meningkatkan pertumbuhan penyaluran kredit dan berperan sebagai APEX BPR untuk mengayomi BPR dan meningkatkan

penyaluran kredit kepada BPR dan UMKM melalui *linkage program*, serta meningkatkan dana masyarakat di luar dana Pemerintah Daerah melalui produk tabungan. Saat ini, BPR merupakan komponen kunci dalam memajukan UMKM. Birokrasi rumit yang biasanya menjadi hambatan utama memperoleh akses pendanaan, dan solusi didapatkan melalui proses layanan kredit usaha rakyat (KUR)

## **B. SUMBER-SUMBER PENDANAAN**

Sumber dana merupakan bentuk-bentuk dana yang dapat dimanfaatkan perusahaan berasal dari perusahaan lain atau perusahaan sendiri dengan memberikan imbalan tertentu. Secara umum sumber dana dapat dikelompokkan menurut asalnya dan jangka waktunya.

### 1. Sumber dana menurut asalnya terbagi menjadi:

#### a. Sumber dana internal (internal source)

Adalah dana yang dihasilkan sendiri oleh perusahaan seperti laba ditahan (*retained earning*) dan penyusutan (*depreciation*). Penentuan dana intern tergantung besarnya laba yang diperoleh perusahaan, kebijakan deviden dan metode depresiasi yang digunakan perusahaan.

#### b. Sumber dana extern (external source)

Adalah sumber dana yang berasal dari luar perusahaan, yaitu dana yang berasal dari para kreditur dan pemilik, peserta atau pengambil bagian di dalam perusahaan.

Pemberi dana atau pemodal ektern digolongkan menjadi 3 golongan, yaitu

- 1) Supplier
- 2) Bank
- 3) Pasar modal

### 2. Sumber dana menurut jangka waktunya terbagi menjadi:

#### a. Sumber dana jangka pendek

Merupakan bentuk pendanaan yang harus dilunasi dalam jangka waktu satu tahun atau kurang. Tujuan perencanaan jangka pendek diantaranya adalah untuk menjaga likuiditas perusahaan perusahaan membiayai aktivitas perusahaan terutama yang berkaitan dengan kebutuhan modal kerja perusahaan.

Alasan perusahaan membutuhkan pendanaan jangka pendek umumnya karena beberapa kondisi berikut:

- 1) Perusahaan membutuhkan dana segar untuk keperluan pembayaran modal kerja atau kebutuhan jangka pendek yang harus dipenuhi dalam tempo satu tahun atau kurang
- 2) Laba ditahan tidak mencukupi dalam memenuhi kebutuhan operasional perusahaan
- 3) Sumber dana jangka pendek tersedia cukup banyak, mudah dan biaya yang mengiringi lebih rendah
- 4) Manajemen keuangan lebih memilih untuk mengambil utang dibandingkan menunggu dana dari sektor lain.

Jenis Jenis Sumber Pendanaan Jangka Pendek:

#### A. Pendanaan Spontan

Pendanaan spontan adalah tipe pendanaan yang bisa menyesuaikan secara otomatis terhadap perubahan-perubahan yang terjadi pada kegiatan perusahaan.

Contohnya adalah utang dagang dan utang pajak.

##### 1) Utang Dagang

Utang dagang bisa muncul karena perusahaan membeli pasokan barang dagang atau bahan baku kepada supplier secara kredit. Jika tidak membeli secara kredit maka utang dagang tidak akan muncul. Pendanaan spontan tidak akan terjadi.

Setelah perusahaan mendapatkan barang secara kredit, maka sejak tanggal tersebut perusahaan telah berhutang kepada supplier (penjual). Kredit utang dagang ini umumnya harus dilunasi tidak lebih dari satu tahun.

Utang dagang berarti menunda pembayaran pembelian barang kepada supplier. Utang dagang adalah berutang barang kepada supplier. Pendanaannya berupa barang, bukan uang. Utang dagang pun umumnya memiliki biaya. Perusahaan yang membeli barang secara kredit umumnya mendapatkan harga yang lebih tinggi dari harga pasarnya, tidak akan mendapatkan diskon pembelian walau membeli dalam jumlah yang masif dan adanya bunga atau denda apabila pembayaran yang tidak tepat waktu.

##### 2) Utang Pajak

Utang pajak terjadi karena pajak yang muncul akibat aktivitas perusahaan yang menghasilkan pendapatan atau laba dan harus dibayar oleh perusahaan pada tanggal tertentu disetiap periode.

Utang pajak otomatis muncul ketika perusahaan berhasil melakukan penjualan dan mendapatkan laba. Besar kecilnya tergantung pada seberapa besar penjualan yang dihasilkan.

### **Pendanaan Tidak Spontan**

Pendanaan tidak spontan adalah tipe pendanaan yang tidak dipengaruhi oleh perubahan aktivitas perusahaan. Manajemen membutuhkan waktu dan negosiasi untuk mendapatkan, mengubah (menambah atau mengurangi) dana yang diinginkan.

Contoh pendanaan tidak spontan adalah :

#### a) Pinjaman Kredit

Pinjaman kredit adalah pinjaman utang yang berasal dari bank atau lembaga keuangan bukan bank.

Pinjaman kredit umumnya ada 2 jenis, kredit transaksi dan kredit lini.

Kredit transaksi merupakan kredit yang khususkan untuk tujuan yang spesifik, sedangkan kredit lini memungkinkan peminjam bisa berutang pada nominal tertentu yang tidak melebihi plafon pinjaman (batas maksimum pinjaman)

#### b) Commercial Paper

Commercial Paper adalah utang jangka pendek tanpa jaminan yang diterbitkan oleh perusahaan dan dijual kepada calon investor. Umumnya jangka waktu pengembaliannya maksimal 3 bulan (90 hari) dan commercial paper biasanya berbunga rendah.

#### c) Anjak Piutang | Factoring

Anjak piutang atau factoring adalah menjual piutang yang dimiliki oleh perusahaan kepada pihak lain. Factoring menjadi opsi alternatif pendanaan jangka pendek bagi perusahaan yang mempunyai piutang kepada pihak lain karena perusahaan tidak harus menunggu piutang tersebut jatuh tempo untuk mendapatkan dana (kas).

#### d) Menjaminkan Piutang

Hampir mirip dengan anjak piutang, pendanaan jangka pendek ini juga melibatkan piutang yang dimiliki oleh perusahaan. Namun piutang tidak dijual, tapi dijaminkan kepada pihak tertentu untuk mendapatkan pinjaman.

Jadi perusahaan tidak kehilangan hak atas piutang tersebut. Namun apabila perusahaan tidak mampu melunasinya, maka perusahaan akan kehilangan hak atas piutang tersebut karena sudah berpindah tangan kepada yang meminjamkan dana.

e) Leasing

Leasing adalah alternatif pendanaan jangka pendek yang bisa dimanfaatkan perusahaan yang ingin memiliki aset seperti kendaraan dan peralatan. Jadi perusahaan akan mendapatkan aset. Bukan uang tunai.

f) Kredit Tanpa Agunan

Kredit tanpa agunan umumnya diberikan oleh lembaga keuangan bukan bank yang tidak mewajibkan adanya jaminan terhadap kreditnya. Namun kredit jenis ini memiliki plafon atau batas maksimal kredit tidak terlalu tinggi dengan tingkat bunga yang tinggi.

g) Letter of Credit

Letter of credit adalah pernyataan tertulis dari bank yang menyatakan pembeli/pengutang akan membayar kepada perusahaan pemberi utang apabila beberapa kondisi perusahaan sudah terpenuhi.

h) Menjaminkan Persediaan Barang Dagang

Perusahaan bisa memilih memenuhi kebutuhan dana jangka pendeknya dengan menjaminkan persediaan barang dagang yang dimiliki. Tidak jauh berbeda dengan menjaminkan piutang, pemberi pinjaman akan mensurvei nilai pasar dari persediaan barang dagang untuk menentukan jumlah pinjaman yang akan diberikan.

Jumlah pinjaman berasal dari persentase tertentu dari nilai persediaan barang dagang yang dijaminkan.

i) Repurchase Agreement (Repo)

Repurchase agreement atau lebih dikenal dengan Repo adalah surat perjanjian antara pembeli dan penjual efek yang menyatakan perusahaan penjual akan membeli lagi efek yang telah dijual kepada pembeli dengan harga dan jangka waktu yang telah disepakati.

### **Sumber dana jangka Menengah**

Sumber dana jangka menengah adalah sumber pendanaan perusahaan yang pengembaliannya berjangka waktu maksimal 5 tahun dan lebih dari satu tahun. Sumber dana

jangka menengah diambil oleh manajemen keuangan perusahaan karena adanya kebutuhan yang tidak bisa dipenuhi jika menggunakan instrumen sumber pendanaan jangka pendek, tetapi juga berlebihan jika menggunakan pendanaan jangka panjang.

Contoh sumber dana jangka menengah adalah

a) Leasing | Sewa Guna Usaha

Leasing adalah alternatif pendanaan yang berbentuk sewa aset. Pemilik aset akan menyewakan aset yang dimilikinya kepada pihak yang membutuhkan aset tersebut selama jangka waktu tertentu umumnya disertai dengan "hak pilih".

Yang dimaksud hak pilih adalah ketika masa sewa barang modal telah habis, maka ada opsi penyewa untuk memperpanjang sewa atau membeli barang yang disewakan tersebut. Nilainya tergantung pada nilai sisa dari barang/aset yang disewakan. Leasing model ini disebut dengan Finance lease. Walaupun begitu ada leasing yang tidak disertai dengan hak pilih (operating lease).

Manfaat leasing bagi perusahaan adalah bisa mendapatkan barang modal yang diinginkan tanpa harus membeli. Cukup menyewanya dan bisa langsung digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan. Perusahaan tidak perlu menanggung beban penyusutan terhadap aset yang disewanya. Juga tidak perlu pusing memikirkan bunga jika memilih mendapatkan aset tersebut dengan pembelian kredit. Terkadang perusahaan memerlukan aset tertentu dalam menjalankan operasional perusahaan secara mendadak, namun tidak ada cukup dana tunai atau belum dianggarkan.

b) Term Loan

Term loan adalah sumber dana jangka menengah berupa kredit usaha yang umumnya memiliki tempo pengembalian diatas satu tahun dan tidak lebih dari 5 tahun. Jenis utang pinjaman ini umumnya disertai jaminan berupa barang modal perusahaan. Term loan bisa disediakan oleh lembaga keuangan bank maupun lembaga keuangan bukan bank seperti lembaga dana pensiun, asuransi atau entitas yang lain. Bagi pihak pemberi pinjaman (kreditur), term loan bisa diperjual-belikan kembali kepada pihak lain.

Perusahaan yang menggunakan term loan untuk kebutuhan dananya harus membayar kembali angsuran dan bunganya disetiap periode tertentu, misalnya pembayaran angsuran dilakukan setiap bulan, triwulan, kwartalan atau dibayarkan tiap satu tahun sekali.

### c) Equipment Loan

Equipment loan adalah salah satu pendanaan jangka menengah yang bertujuan untuk mengadakan peralatan bagi perusahaan. Peminjam akan menanggung harga yang lebih tinggi dari harga pasar perlengkapan yang diinginkan tersebut. Equipment load bisa difasilitasi oleh lembaga keuangan bank maupun lembaga keuangan bukan bank. Terdapat dua metode dalam pembiayaan equipment load, yaitu:

- **Conditional Sales Contract | Kontrak Penjualan Kondisional**

Kontrak penjualan kondisional adalah perjanjian mengenai pembelian perlengkapan (berupa barang) secara kredit dimana penjual tidak akan memberikan sebagian barangnya hingga barang tersebut benar benar telah dilunasi oleh pembeli. Misalnya pembelian kendaraan, maka surat surat kendaraan akan ditahan oleh penjual sampai pembeli melunasi sisa pembayarannya.

- **Chattel Mortgage | Hipotik Barang Bergerak**

Hipotik barang bergerak adalah pinjaman yang memerlukan barang untuk digadaikan sampai pinjaman dilunasi. Pemberi pinjaman akan menguasai barang bergerak tersebut hingga jatuh tempo. Apabila peminjam tidak melunasi pinjamannya hingga jatuh tempo, maka pemberi pinjaman berhak menguasai, memanfaatkan dan menjual barang yang digadai tersebut.

### **Sumber Dana Jangka Panjang**

Sumber dana jangka panjang adalah pendanaan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan yang pengembaliannya dalam jangka waktu yang lama dan manfaat yang akan dirasakan dalam waktu yang lama juga. Umumnya sekitar 5 hingga 10 tahun periode. Alasan manajemen keuangan perusahaan memerlukan pendanaan jangka panjang adalah:

1. Kebutuhan dana dalam jumlah besar yang dibutuhkan untuk investasi perusahaan
2. Laba ditahan perusahaan tidak mencukupi atau tidak ada untuk memenuhi kebutuhan pendanaan perusahaan.

Misalnya sebuah perusahaan yang ingin melakukan pengembangan usaha seperti ingin membeli aset tetap berupa tanah, mesin atau pembangunan pabrik baru akan memerlukan tambahan dana segar dalam jumlah yang besar

Pendanaan jangka pendek tentu tidak akan sanggup mengatasinya karena jumlahnya yang relatif kecil. Maka dibutuhkan sumber dana jangka panjang untuk memenuhinya.

### **Jenis Pendanaan Jangka Panjang**

Sumber dana jangka panjang bisa dikelompokkan menjadi dua jenis. Pertama, pendanaan jangka panjang yang diperoleh dari utang. dan yang kedua pendanaan diperoleh dari modal.

#### **1. Sumber Dana dari Utang**

Utang disini adalah utang jangka panjang (loan), perusahaan meminjam dana kepada pihak lain (kreditur) dan melunasi kembali pinjaman pokok beserta biayanya (bunga) dalam tempo waktu yang lama.

Pendanaan jangka panjang dari utang contohnya:

##### **a. Kredit Investasi**

Kredit investasi merupakan salah satu alternatif sumber dana jangka panjang yang difasilitasi oleh lembaga perbankan. Ada beberapa hal yang akan diperhatikan oleh perbankan sebagai kreditur dalam memutuskan pengajuan kredit investasi diterima atau tidak.

- Kelayakan investasi yang akan dijalankan
- Arus kas investasi yang akan dijalankan
- Jangka waktu peminjaman Nominal pembayaran pinjaman disetiap periode
- Tingkat bunga
- Biaya tambahan atau denda jika telat bayar atau bayar lebih awal

##### **b. Hipotik**

Hipotik adalah salah satu jenis pendanaan jangka panjang berbentuk utang yang mewajibkan adanya jaminan atau agunan berupa aktiva tetap perusahaan. Aktiva tetap yang dijaminan contohnya tanah, gedung, pabrik bahkan kapal. Dana yang dipinjam dalam jumlah yang besar, umumnya senilai 70 hingga 90 % dari nilai pasar aktiva tetap yang dijaminan perusahaan.

Ada beberapa hal menarik yang membuat perusahaan memilih opsi pendanaan jangka panjang dari hipotik:

- Perusahaan masih bisa menggunakan aktiva tetap yang dijaminan. Tapi tidak boleh mengubah dan menjualnya.

- Umumnya bunga hipotik lebih rendah dari instrumen pendanaan jangka panjang yang lain (karena ada jaminan)
- Perusahaan bisa memilih skema suku bunga hipotik. Bunga tetap atau bunga mengambang. Masing masing memiliki kelebihan dan kelemahan tersendiri.
- Tempo pembayaran yang relatif lama. Dan bisa mengajukan perpanjangan waktu pembayaran.

Walaupun begitu, ada beberapa hal yang dipertimbangkan yang menjadi kelemahan dari hipotik seperti:

- Adanya biaya yang cukup besar dalam perjanjian utang hipotik. Selain biaya bunga hipotik, ada lagi biaya yang harus ditanggung seperti biaya asuransi aktiva tetap yang dijamin, biaya appraisal untuk menilai aktiva tetap yang dijamin, biaya administrasi, dan biaya notaris yang jika digabungkan akan menjadi nominal yang bahkan lebih besar dari aktiva yang dijamin.
- Aktiva yang dijamin memang bisa digunakan, tapi ada batasan batasan seperti tidak boleh mengubah, menyewakan dan menjual aktiva tetap.

#### c. Obligasi

Obligasi (bond) adalah alternatif pendanaan jangka panjang berupa sertifikat surat berharga yang berisikan kontrak pengakuan utang oleh penerbit obligasi kepada kreditur (pemberi pinjaman) Perusahaan bisa memilih obligasi sebagai sumber dana jangka panjang dan berkewajiban untuk membayar pokok pinjaman saat jatuh tempo dan membayar bunganya secara berkala pada tanggal yang telah ditetapkan. Obligasi bukan produk perbankan, melainkan produk pasar modal yang berbentuk sekuritas, jadi kreditur selaku pemegang obligasi bisa menjual obligasinya kepada pihak lain dipasar sekunder.

Dalam sertifikat obligasi tertulis hal hal mengenai:

- Jumlah nominal obligasi
- Tingkat suku bunga (kupon)
- Tanggal jatuh tempo
- Tanggal pembayaran bunga
- Harga penebusan (bila penerbit obligasi ingin membeli kembali)

Pada umumnya utang obligasi tidak disertai jaminan. Walaupun ada yang obligasi yang menyertai jaminan (Obligasi hipotik) tetapi jarang ada. Jatuh tempo obligasi yang lama bisa 10 hingga 30 tahun dan pembayaran bunga biasanya 2 kali dalam satu tahun. Kupon atau bunga obligasi ada berbagai macam, ada bunga mengambang, bunga tetap, dan bahkan obligasi tanpa bunga (zero coupon bond).

### **Sumber Dana dari Modal**

Pendanaan jangka panjang dari modal adalah alternatif selain pendanaan yang dibiayai dari utang. Jadi tidak akan ada bunga dalam skema pendanaan ini. Sumber dana dari modal bisa berpengaruh pada struktur modal perusahaan.

Contoh sumber dana dari modal adalah penerbitan saham.

#### **a. Penerbitan Saham**

Saham adalah surat berharga atau sekuritas yang merupakan penyertaan modal pada sebuah perusahaan. Perusahaan bisa menerbitkan saham, kemudian saham tersebut dibeli oleh investor, pembeli tersebut otomatis akan menjadi bagian dari pemilik perusahaan.

Dana hasil penjualan saham itulah yang nanti akan menjadi sumber keuangan perusahaan.

Bertambahnya pemilik perusahaan berarti struktur modal perusahaan juga akan berubah. Struktur modal perusahaan akan berubah sesuai dengan persentase kepemilikan saham baik pemilik baru atau pemilik lama.

Penerbitan saham berarti mengajak orang lain "join" berbisnis dengan perusahaan. Tidak utang. Jadi tidak ada kewajiban perusahaan untuk melunasi dan membayar bunga seperti pendanaan dari utang.

Karena join usaha ini, maka laba yang dihasilkan akan dibagikan kepada pemegang saham secara adil melalui pembagian dividen (jika dibagikan). Pemegang saham berhak mendapatkan bagian laba perusahaan.

Selain itu, pemegang saham bisa menjual saham tersebut kembali ke pasar modal dan berharap bisa mendapatkan capital gain atau selisih harga jual yang lebih tinggi dari harga beli saham.

## b. Laba Ditahan

Laba ditahan bisa menjadi opsi alternatif dalam mendapatkan sumber dana jangka panjang perusahaan. Laba ditahan merupakan sumber dana jangka panjang yang berasal dari internal perusahaan. Laba ditahan adalah bagian atau seluruh laba yang dihasilkan perusahaan di periode sebelumnya yang digunakan kembali untuk membiayai kebutuhan perusahaan.

Laba ditahan bisa dipilih apabila manajemen dan pemegang saham tidak menginginkan perusahaan tersebut mengadakan utang ataupun menambah saham baru.

Laba ditahan dalam jumlah yang besar bisa digunakan untuk aktivitas investasi perusahaan dalam jangka panjang. Atau paling tidak laba ditahan bisa mengurangi dana yang dibutuhkan untuk melakukan kegiatan jangka panjang perusahaan. Sehingga kebutuhan dana dari sumber pendanaan yang lain tidak terlalu besar.

Aliran dana (cash flow) yang terjadi dalam suatu perusahaan merupakan aliran keluar-masuknya dana (kas) yang ada di perusahaan yang bersangkutan. Dana yang masuk ke dalam perusahaan yang bersangkutan. Dana yang masuk ke dalam perusahaan merupakan dana yang berasal dari sumber dana perusahaan, baik sumber internal maupun sumber eksternal. Sedangkan dana yang keluar dari perusahaan merupakan dana operasi atau kerugian perusahaan. Strategi pendanaan suatu perusahaan dibuat dengan pertimbangan bagaimana membentuk struktur pendanaan yang dapat meminimalkan biaya modal atau cost of capital. Sebagaimana diketahui, sumber pendanaan di dalam perusahaan mengandung biaya modal, diantaranya adalah utang yang mengandung biaya berupa bunga dan ekuitas seperti saham yang juga mengandung biaya, yaitu berupa dividen. Kombinasi sumber pembiayaan yang ada di perusahaan sering disebut bauran pendanaan. Struktur yang membentuk komposisi bauran pendanaan hutang jangka panjang dan modal sendiri disebut dengan struktur modal (capital structure). Strategi struktur modal menjadi penting karena dalam memilih apakah perusahaan menggunakan utang atau ekuitas (saham) membawa konsekuensi terhadap risiko dan return. Jika perusahaan menggunakan utang, maka perusahaan akan mendapat keuntungan yang berupa penghematan pajak (tax saving), di lain pihak penggunaan hutang juga akan menimbulkan risiko, karena adanya beban tetap. Trade off theory menyatakan bahwa perusahaan akan menggunakan utang, hutang akan memberikan tax saving tetapi hanya sampai titik tertentu dan setelahnya akan menimbulkan biaya financial distress dan biaya

keagenan (agency cost ) yang mengakibatkan turunnya nilai perusahaan (Fama, 2000). Financial distress atau tekanan keuangan muncul karena penggunaan utang yang berlebihan dalam struktur modal perusahaan, yang pada akhirnya akan dapat mengakibatkan meningkatkan risiko kebangkrutan (bankruptcy). Hal ini mengingatkan kita ketika pertengahan 1997 terjadi krisis moneter yang menghantam seluruh sektor perekonomian, di sejumlah negara Asia Timur tidak terkecuali perusahaan-perusahaan di Indonesia.

### **C. JENIS- JENIS BUNGA BANK DAN BIAYA TRANSAKSI**

Tingkat suku bunga term loan dipengaruhi oleh beberapa hal seperti: Jumlah nominal pinjaman, lama jatuh tempo, utang yang telah dimiliki perusahaan sebelumnya, kemampuan arus kas perusahaan, dan faktor lainnya Umumnya bunga term loan lebih tinggi dari pada suku bunga utang jangka pendek. Term loan oleh pihak peminjam dianggap memiliki risiko yang lebih besar dibandingkan dengan utang jangka pendek karena tingkat suku bunga yang berfluktuatif dalam tempo yang lebih lama.

Pinjaman yang diberikan perbankan, baik digunakan untuk usaha, kredit rumah atau kendaraan, mungkin hanya sebagian kecil saja yang tahu hitung-hitungan bunga saat mengambil kredit/pinjaman. Para nasabah hanya mengetahui jenis bunganya, berapa besaran bunga dan berapa besar angsurannya saja. Padahal alangkah baiknya tahu cara perhitungan kreditnya. Meski besaran suku bunga sama tapi cara perhitungan yang berbeda akan mengakibatkan jumlah angsuran per bulan berbeda pula.

Pengetahuan cara menghitung ini penting mengingat pinjaman uang ke bank atau lembaga keuangan selalu dibebani bunga. Tambahan lagi, tipe pinjaman yang dipilih bakal berbeda pula tipe bunganya. Inilah alasan kuat mengapa pentingnya mengenal jenis-jenis bunga biar tak terjerat bunga pinjaman. Secara umum ada tiga jenis bunga kredit bank yang dikenal dalam pinjaman di bank atau lembaga keuangan. Berikut ini jenis bunga sekaligus contoh perhitungannya.

#### **1. Bunga flat**

Dalam setiap brosur penawaran kredit kendaraan atau kredit tanpa agunan (KTA), seringkali terdapat tabel berisi besaran pinjaman, tenor kredit, dan besaran angsuran. Cek kolom angsuran di mana tiap bulan tertera jumlah angsuran yang selalu sama sampai berakhirnya masa

kredit. Itu bisa menjadi indikasi kredit itu menerapkan suku bunga flat. Jenis bunga ini perhitungannya paling mudah karena tiap bulan angsurannya sama, bunganya sama, cicilan pokoknya sama. Dalam kredit dengan bunga flat, plafon kredit dan besaran bunga akan dihitung secara proporsional sesuai dengan jangka waktu kredit.

Rumus perhitungannya

$$\text{Bunga perbulan} = (\text{PP} \times r \times t) / n$$

PP = pokok pinjaman

r = suku bunga per tahun

t = jumlah tahun jangka waktu kredit

n = jumlah bulan dalam jangka waktu kredit

Contoh kasus:

Pokok pinjaman : Rp 24.000.000

Bunga flat : 5 %/tahun

Jangka waktu kredit : 24 bulan

Penghitungan bunga : Rp  $(24.000.000 \times 5\% \times 2) / 24 = \mathbf{Rp\ 100.000}$

Dengan begitu, mulai dari angsuran pertama sampai terakhir besarnya adalah Rp 1,1 juta.

## 2. Bunga efektif

Jenis bunga ini juga punya istilah sliding rate. Kredit yang mengaplikasikan bunga efektif ini angsurannya dihitung berdasarkan sisa pokok utang. Alhasil, perhitungan porsi bunga dan pokok dalam angsuran tiap bulan bakal berubah terus meski besaran angsuran per bulannya tetap sama. Umumnya, sistem bunga efektif ini dikenakan pada kredit jangka panjang seperti KPR atau kredit investasi. Mengapa demikian? Karena jenis bunga efektif ini lebih berguna untuk pinjaman jangka panjang yang tak perlu buru-buru dilunasi di tengah jalan. Pasalnya, beban bunga yang dibayarkan nilainya lebih kecil bila dibandingkan dengan bunga flat. Dikarenakan bunga dihitung berdasarkan sisa utang pokok yang belum dibayar sehingga besaran bunga per bulan akan berubah berdasarkan nilai pokok yang terhutang. Besaran bunga yang dibayar tiap bulan akan semakin menciut. Lantaran besaran bunganya menciut, otomatis angsuran per bulan akan semakin turun dari waktu ke waktu. Pendek kata, besaran angsuran kedua akan lebih kecil

dari angsuran pertama. Begitu pun saat bayar angsuran ketiga maka nilainya lebih kecil dari angsuran kedua.

Rumus perhitungannya:

$$\text{Bunga} = \text{SPP} \times r \times (30/360)$$

SPP = saldo pokok pinjaman bulan sebelumnya

r = suku bunga per tahun

30 = jumlah hari sebulan

360 = jumlah hari dalam setahun

Contoh kasus

Pokok pinjaman : Rp 24.000.000

Bunga : 10 %/tahun

Jangka waktu kredit : 24 bulan

Besaran bunga efektif bulan 1

$$= \text{Rp } 24.000.000,00 \times 10\% \times (30 \text{ hari}/360 \text{ hari})$$

$$= \text{Rp } 200.000,00$$

$$\text{Angsuran pokok dan bunga bulan 1} = \text{Rp } 1.000.000,00 + 200.000,00 = \text{Rp } 1.200.000,00$$

Besaran bunga efektif bulan 2

$$= \text{Rp } 23.000.000,00 \times 10\% \times (30 \text{ hari}/360 \text{ hari})$$

$$= \text{Rp } 191.666,67$$

$$\text{Angsuran pokok dan bunga bulan 2} = \text{Rp } 1.000.000,00 + 191.666,67 = \text{Rp } 1.191.666,67$$

Di situ terlihat angsuran keduanya nilainya Rp 1.191.666,67 yang lebih kecil dari angsuran pertama sebesar Rp 1,2 juta.

### 3. Bunga anuitas

Jenis bunga satu ini modifikasi dari bunga efektif dengan maksud mempermudah kreditur membayar angsuran tiap bulan karena besarnya sama. Atau dengan kata lain, bunga anuitas ini membuat angsuran bulanan yang dibayarkan selalu tetap tapi komposisi bunga dan pokok

angsuran berubah secara periodik. Angsuran pokok per bulannya bakal membesar tapi di saat bersamaan besaran bunganya per bulan mengecil. Perhitungan bunga ini membuat porsi bunga di masa awal pinjaman menjadi sangat besar tapi perlahan-lahan porsinya akan mengecil di masa akhir kredit. Satu hal yang perlu diketahui, rumus perhitungannya sama dengan bunga efektif.

Rumus perhitungannya:

$$\text{Bunga} = \text{SPP} \times r \times (30/360)$$

SPP = saldo pokok pinjaman bulan sebelumnya

r = suku bunga per tahun

30 = jumlah hari sebulan

360 = jumlah hari dalam setahun

Contoh kasus

Pokok pinjaman : Rp 24.000.000

Bunga : 10 %/tahun

Jangka waktu kredit : 24 bulan

Besaran bunga anuitas angsuran 1

$$= \text{Rp } 24.000.000,00 \times 10\% \times (30 \text{ hari}/360 \text{ hari})$$

$$= \text{Rp } 200.000,00$$

Angsuran pokok dan bunga pada bulan 1 adalah

$$\text{Rp } 907.478,00 + 200.000,00 = \text{Rp } 1.107.478,00$$

Besaran bunga anuitas angsuran 2

$$= \text{Rp } 23.092.522,00 \times 10\% \times (30/360)$$

$$= \text{Rp } 192.438,00$$

Angsuran pokok dan bunga pada bulan 2

$$\text{Rp } 915.040,00 + 192.438,00 = \text{Rp } 1.107.478,00$$

Dari situ bisa diperhatikan kalau angsuran yang mesti dibayarkan tiap bulan selalu sama, yakni Rp 1.107.478. Kemudian perhatian di angsuran pokok dan bunganya pada angsuran pertama dan kedua yang besarnya berbeda.

**Ada dua jenis bunga berdasarkan sifat perhitungannya:**

**a. Bunga tetap (fixed)**

Kredit yang menerapkan jenis bunga tetap (fixed) ini menandakan selama masa kredit maka besaran bunga yang diterapkan tak akan berubah. Biasanya disebutkan dengan jelas dalam perjanjian kredit di mana besarnya bunga yang harus dibayar selama jangka waktu tertentu selalu sama. Dengan demikian, bila saat perjanjian kredit yang disepakati bersama menyebutkan suku bunga yang ditetapkan adalah 14%, maka sampai masa kredit berakhir besaran bunga yang dikenakan selalu 14%. Kelebihan dari pengenaan suku bunga ini adalah kalau suku bunga pasaran mengalami kenaikan. Meski ada perubahan suku bunga pasar, tapi hal itu tak mempengaruhi besaran bunga kredit yang sedang dijalani. Tapi ada kerugiannya di mana kalau suku bunga pasaran turun yang bahkan besarnya sampai drastis. Kondisi ini membuat nasabah menderita kerugian karena suku bunga yang dibebankan terbilang besar dari yang ada di pasaran.

Contoh cara menghitung suku bunga tetap dihitung dengan menggunakan sisa pokok pinjaman (sliding rate)

Pokok pinjaman : Rp 24.000.000

Bunga : 14 %/tahun

Jangka waktu kredit : 24 bulan

**Bulan 1**

Bunga = 14% X Rp 24.000.000/12 X 1 = Rp 280.000

Pokok pinjaman = Rp 24.000.000/24 = Rp 1.000.000

Angsuran bulan 1 = Rp 1.000.000 + Rp 280.000 = Rp 1.280.000

**Bulan 2**

Sisa pokok pinjaman = Rp 24.000.000 – Rp 1.280.000 = Rp 22.270.000

Bunga = 14% X Rp 22.270.000/12 x 1 = Rp 259.816

Angsuran bulan 2 = Rp 1.000.000 + Rp 259.816 = Rp 1.259.816

Begitu terus sampai angsuran habis sesuai tenor kredit.

## **b. Bunga mengambang (floating)**

Jenis bunga ini berkebalikan dengan bunga tetap. Sesuai dengan istilahnya, mengambang (floating), maka penerapan bunganya mengikuti dinamika naik turun suku bunga pasar. Bila suku bunga di pasaran turun maka bunga kredit ikutan turun. Sebaliknya, bila suku bunga pasar naik maka bunga kredit bakal mengikutinya. Sistem bunga ini seringkali diterapkan untuk kredit pemilikan rumah (KPR), modal kerja, usaha, maupun kredit jangka panjang lainnya. Jamakkan mendapat promo kredit rumah dari sebuah bank yang menawarkan penggunaan kombinasi dua jenis bunga. Misalnya promosi suku bunga hanya 7% fixed dua tahun lalu tahun ketiga berdasarkan suku bunga pasar.

Contoh kasus saja jika asumsi tingkat suku bunga sebagai berikut:

Suku bunga bulan 1-4 14%

Suku bunga bulan 5-8 16%

Dengan menggunakan floating rate, pokok pinjaman tetap sama. Yang beda adalah perhitungan suku bunganya sebagai berikut:

Pokok pinjaman : Rp 24.000.000

Jangka waktu kredit : 24 bulan

### **Bulan 1**

Bunga = 14% X Rp 24.000.000/12 X 1 = Rp 280.000

Pokok pinjaman = Rp 24.000.000/24 = Rp 1.000.000

Angsuran bulan 1 = Rp 1.000.000 + Rp 280.000 = Rp 1.280.000

### **Bulan 5**

Bunga = 16% X Rp 24.000.000/12 X 1 = Rp 320.000

Angsuran bulan 5 = Rp 1.000.000 + Rp 320.000 = Rp 1.320.000

Begitu seterusnya di mana besaran angsuran tergantung dari naik turun suku bunga. Ketika sudah tahu cara perhitungannya maka bisa mendapat gambaran kewajiban angsuran yang mesti dipenuhi selama masa kredit. Dengan demikian, metode perhitungan bunga ini menjadi

poin yang wajib ditanyakan sejak awal saat pengajuan kredit. Kalau mau lebih yakin lagi sama perhitungan bunga, tak ada salahnya meminta kepada bank untuk membuatkan simulasi angsuran. Di situ akan terlihat dengan jelas rincian angsuran dari awal sampai lunas. Satu hal lagi, tak usah ragu untuk mengajak bank menegosiasikan besaran bunga. Itu bukan hal yang tabu kok. Pada prinsipnya, semua hal bisa ditawarkan termasuk besaran bunga.

#### **D. STRATEGI PEMILIHAN SUMBER DANA**

Pemerintah menilai bahwa UMKM telah membantu dalam penyediaan lapangan kerja, menjaga kestabilan harga pasar dengan memenuhi permintaan masyarakat dan telah berhasil meningkatkan pendapatan masyarakat dan pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Meskipun telah memberikan dampak positif bagi perekonomian nasional, UMKM ternyata masih harus menghadapi beberapa tantangan, salah satunya keterbatasan modal. Oleh sebab itu, Bank Indonesia melalui peraturan tersebut telah mewajibkan seluruh bank umum untuk menyediakan layanan kredit mikro.

Pembiayaan/kredit mikro merupakan strategi pendanaan bagi UMKM yang ditawarkan oleh pemerintah. Kredit mikro adalah kredit UMKM sebagaimana diatur dalam Peraturan Bank Indonesia No.14/22/PBI/2012, di mana diberikan kepada pelaku usaha yang termasuk ke dalam kategori usaha mikro, usaha kecil, atau usaha menengah. Usaha ekonomi produktif yang menghasilkan tidak lebih dari Rp300 juta per tahun dikategorikan sebagai usaha mikro. Lebih dari itu sampai Rp2,5 miliar, dikategorikan ke dalam kelompok usaha kecil. Sedangkan usaha ekonomi dengan penghasilan tahunan lebih dari Rp2,5 miliar sampai Rp50 miliar dikategorikan sebagai usaha menengah.

Dari sisi kreditur (pihak bank), pemberian kredit mikro kepada nasabah dapat menciptakan keuntungan materiil bagi perusahaan. Selain itu, Bank Indonesia melalui peraturan tersebut juga menjanjikan apresiasi kepada bank umum yang menyediakan layanan kredit mikro. Apresiasi tersebut dinyatakan dalam bentuk peringkat pencapaian yang dipublikasikan melalui website BI dan penghargaan khusus sesuai aturan lanjutan.

## **Manfaat Kredit Mikro**

Selain pihak kreditur, nyatanya kredit mikro memiliki manfaat bagi UMKM. Kira-kira apa saja ya manfaatnya? Simak penjelasannya berikut ini:

### **1. Kredit Mikro untuk Membiayai Operasional Usaha**

Anda tidak perlu khawatir jika kekurangan dana untuk melanjutkan usaha. Beberapa bank telah menyediakan kredit mikro dalam bentuk Kredit Modal Kerja bagi para pelaku UMKM yang sedang menjalankan usaha. Kredit ini dapat Anda gunakan untuk membiayai operasional usaha, seperti pengadaan bahan baku dan piutang. Ada bank yang menyediakan layanan kredit modal kerja secara terpisah, di antaranya Mandiri Kredit Modal Kerja (Bank Mandiri), Kredit Modal Kerja BCA, Kredit Modal Kerja BTN, dan Kredit Modal Kerja Maybank. Ada pula yang sudah menggabungkan kredit modal kerja dengan kredit investasi, seperti BJB Kredit Mikro Utama, Pinjaman Mikro Danamon, dan Kredit Mikro Sampoerna.

Semuanya tergantung pada kebutuhan Anda.

### **2. Kredit Mikro untuk Modal Ekspansi Usaha**

Kredit mikro juga bisa Anda manfaatkan untuk memperluas bisnis Anda, seperti membuka cabang baru, menyewa lahan untuk produksi, pemutakhiran teknologi, dan lain-lain.

Kredit ini biasanya ditawarkan pihak bank sebagai kredit investasi, seperti Kredit Investasi BCA dan Kredit Investasi Maybank. Anda juga mendapat keuntungan dari sistem two step loan pada kredit investasi di beberapa bank.

Berdasarkan Peraturan Bank Indonesia No.1/5/PBI/1999, two step loan diartikan sebagai pinjaman yang diterima oleh Pemerintah Republik Indonesia dari Lembaga Keuangan Internasional yang diteruskan kepada Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat melalui Bank Indonesia. Artinya, pemerintah menjadi penjamin pinjaman yang diberikan kreditur dari luar negeri untuk kemudian disalurkan kepada bank-bank yang menyalurkan kredit kepada masyarakat. Informasi Produk yang Perlu Diperhatikan Sebelum Mengajukan Kredit Mikro Selain mendatangi langsung kantor atau menghubungi call center, informasi mengenai produk kredit mikro bisa Anda peroleh melalui situs resmi bank. Informasi apa saja yang perlu diperhatikan sebelum mengajukan kredit mikro pada suatu bank, sebagai berikut :

#### **a. Limit Kredit**

Walaupun nama produknya sama, limit kredit yang ditawarkan tiap bank belum tentu pula sama. dengan maksimal kredit di angka Rp5 miliar saja. Ada juga bank yang menetapkan limit kredit menggunakan persentase, salah satunya BTN dengan maksimal kredit 80% dari nilai SPK (Surat Pendukung Keputusan). Informasi limit kredit ini tidak selalu tercantum pada situs resmi bank sehingga Anda perlu pastikan lagi dengan menghubungi langsung pihak bank. Sebagai contoh, limit kredit yang ditawarkan Mandiri Kredit Modal Kerja adalah Rp100 juta sampai dengan Rp10 miliar. Sedangkan Maybank menyediakan produk Kredit Modal Kerja Pastikan bahwa limit kredit yang ditawarkan bank sesuai dengan kebutuhan kredit Anda.

#### b. Suku Bunga

Pihak bank tentu memiliki perhitungan yang berbeda-beda mengenai suku bunga kredit. Oleh sebab itu, sebaiknya Anda bandingkan terlebih dahulu suku bunga kredit pada berbagai bank. Beberapa bank mencantumkan ‘suku bunga bersaing’ pada situs resminya, di antaranya BNI dan Maybank. Anda bisa mencoba bernegosiasi untuk memperoleh suku bunga yang lebih rendah dari yang ditawarkan bank. Sebagai contoh, BCA menyediakan layanan untuk merancang produk Kredit Modal Kerja khusus yang sesuai dengan kebutuhan nasabahnya. Jangan lupa untuk mempertimbangkan biaya provisi dan biaya administrasi dalam memperhitungkan pengeluaran Anda.

#### c. Kelengkapan Dokumen

Secara garis besar persyaratan dokumen yang harus dipenuhi calon debitur kredit mikro sama, yaitu dokumen identitas calon debitur, dokumen legalitas usaha, dan dokumen agunan (bila ada). Persyaratan ini jauh lebih sederhana dibandingkan mengajukan kredit korporasi pada suatu bank. Inilah salah satu keuntungan yang Anda peroleh dari adanya program kredit mikro ini. Dokumen identitas debitur yang dimaksud adalah KTP, Kartu Keluarga, dan NPWP. Dokumen legalitas yang perlu dibawa biasanya berupa Akta Pendirian Usaha, TDP, SIUP, SITU, dan SKDP. Ada juga bank yang mewajibkan calon debiturnya untuk menyertakan data keuangan usaha dalam mengajukan kredit mikro.

### **Kredit Mikro untuk UMKM yang Lebih Produktif**

Pemerintah berharap produk dan layanan kredit mikro bagi para pelaku usaha kecil dapat meningkatkan kontribusi positif UMKM terhadap pertumbuhan ekonomi bangsa. Pihak bank terus mendukung program pemerintah ini dengan menyediakan produk-produk kredit mikro yang beragam. Sebagai pelaku usaha, Anda dapat memanfaatkan kesempatan ini untuk menambah modal operasional usaha, bahkan melakukan ekspansi usaha. Perhatikan segala informasi yang berkaitan dengan kredit mikro pilihan Anda agar UMKM yang Anda jalankan menjadi lebih produktif.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2005. *Kewirausahaan*, Bandung: Alfabeta
- Adomako, S., Danso, A., & Ofori Damoah, J. (2016). The moderating influence of financial literacy on the relationship between access to finance and firm growth in Ghana. *Venture Capital*, 18(1), 43-61.
- Aribawa, D. (2016). Pengaruh literasi keuangan terhadap kinerja dan keberlangsungan UMKM di Jawa Tengah. *Jurnal Siasat Bisnis*, 20(1), 1-13.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of management*, 17(1), 99-120.
- Barney, J., Wright, M., & Ketchen Jr, D. J. (2001). The resource-based view of the firm: Ten years after 1991. *Journal of management*, 27(6), 625-641
- Beck, T., A. Demirguc-Kunt, and V. Maksimovic. 2005. "Financial and Legal Constraints to Growth: Does Firm Size Matter?" *The Journal of Finance* 60 (1): 137–177ears after 1991. *Journal of management*, 27(6), 625-641.
- Beck, T., & Demirguc-Kunt, A. (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as growth constraint. *Journal of Banking & finance*, 30(11), 2931-2943.
- Berryman, J. (1983). Small business failure and survey of the literature. *European Small Business Journal*, 1(4), 47-59.
- Campo, M. A., & Barnes, L. (2017). An examination of financial literacy levels amongst owner/managers of small and medium-sized enterprises. Paper presented at the Accounting & Finance Association of Australia and New Zealand Conference, Adelaide, Australia. Retrieved from <http://www.afaanz.org/openconf/2017/openconf.php>
- Chamwada, V. K. (2015). The Effect of Financial Literacy on Financial Performance of Small and Micro Enterprises in Kibera Slums, Nairobi County (Doctoral dissertation, University of Nairobi).
- Chaulagain, R. P. (2015). Financial Literacy for Increasing Sustainable Access to Finance in Nepal. *NRB Economic Review*, 27(2), 1-18
- Chen, H., & Volpe, R. P. (1998). An analysis of personal financial literacy among college students. *Financial services review*, 7(2), 107-128.
- Claessens, S. (2006). Access to financial services: a review of the issues and public policy objectives. *The World Bank Research Observer*, 21(2), 207-240.

- Coad, A., and J. P. Tamvada. 2012. "Firm Growth and Barriers to Growth among Small Firms in India." *Small Business Economics* 39: 383–400
- Cole, S. A., Sampson, T. A., & Zia, B. H. (2009). *Financial literacy, financial decisions, and the demand for financial services: evidence from India and Indonesia* (pp. 09-117). Cambridge, MA: Harvard Business School.
- Dahmen, P., & Rodríguez, E. (2014). Financial literacy and the success of small businesses: An observation from a small business development center. *Numeracy*, 7(1), 3.
- De Mel, S., McKenzie, D., & Woodruff, C. (2008). Returns to capital in microenterprises: evidence from a field experiment. *The quarterly journal of Economics*, 123(4), 1329-1372.
- Fatoki, O. (2014). The financial literacy of micro entrepreneurs in South Africa. *Journal of Social Sciences*, 40(2), 151-158.
- Eresia-Eke, C. E., & Raath, C. (2013). SME owners' Financial Literacy and Business Growth. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 4(13), 397.
- Galindo, A., Schiantarelli, F. (Eds.), 2003. Credit constraints and investment in Latin America. Inter-American Development Bank, Washington, DC.
- Gathungu, J. M., & Sabana, B. M. (2018). Entrepreneur Financial Literacy, Financial Access, Transaction Costs and Performance of Microenterprises in Nairobi City County in Kenya. *Global Journal of Management And Business Research*.
- Husni, Tafdil et al, 2018, Enhancing Competitiveness of Creative Industries: SME in West Sumatera, *International Journal of Engineering & Technology*, 7 (3.30) , 544-548
- Huston, S. J. (2010). Measuring financial literacy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296-316.
- Ichwan, C.N.F, 2016, Financial literacy study of small and medium business managers in the Gerbangkertasusila area (Doctoral dissertation, STIE Perbanas, Surabaya)
- Indonesia, B. (2015). Kajian Peningkatan Akses Pembiayaan bagi Industri Kreatif di Indonesia (Sektor Industri Kerajinan). *DPUMKM BI*.
- Kasali, Rhenald., dkk. 2010. *Modul Kewirausahaan Untuk Program Strata 1*, Bekasi: Yayasan Rumah Perubahan
- Klapper, L., Lusardi, A., & Panos, G. A. (2013). Financial literacy and its consequences: Evidence from Russia during the financial crisis. *Journal of Banking & Finance*, 37(10), 3904-3923.

- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2008). Planning and financial literacy: How do women fare?. *American Economic Review*, 98(2), 413-17.
- Madura, Jeff, 2001. Pengantar Bisnis. Jakarta : Penerbit. Salemba Empat
- McKenzie, D., & Woodruff, C. (2008). Experimental evidence on returns to capital and access to finance in Mexico. *The World Bank Economic Review*, 22(3), 457-482.
- Miller, M., Godfrey, N., Levesque, B., & Stark, E. (2009). The case for financial literacy in developing countries: Promoting access to finance by empowering consumers. *Washington, DC: World Bank: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank*.
- Mitchell, O. S., & Lusardi, A. (2011). Financial literacy around the world: an overview. *Journal of Pension Economics and Finance*, (4)
- Modigliani, F., & Miller, M. H. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *The American economic review*, 48(3), 261-297.
- Njoroge, R. M. (2013). Relationship between financial literacy and entrepreneurial success in Nairobi County Kenya. *Unpublished MBA Project*). *University of Nairobi, Nairobi, Kenya*.
- Nunoo, J., & Andoh, F. K. (2012, August). Sustaining small and medium enterprises through financial service utilization: Does financial literacy matter. In *Unpublished Paper presented at the Agricultural & Applied Economics Association's 2012 AAEA Annual Meeting, Seattle, Washington*.
- OECD. 2012. *Financing SMEs and Entrepreneurs 2012: An OECD Scoreboard*. Paris: OECD.
- Olawale, F., & Garwe, D. (2010). Obstacles to the growth of new SMEs in South Africa: A principal component analysis approach. *African journal of Business management*, 4(5), 729-738.
- Rojas-Suarez, L. (2010). Access to Financial Services in Emerging Powers: Facts, Obstacles and Recommendations, [papers.ssrn.com](http://papers.ssrn.com)
- Senevirathne, W. A. R., Gamini, L. P. S., & Jayendrika, W. A. D. K. 2015. Sustaining Micro Enterprises of Woman Entrepreneurs through financial literacy
- Servon, L. J., & Kaestner, R. (2008). Consumer financial literacy and the impact of online banking on the financial behavior of lower-income bank customers. *Journal of Consumer Affairs*, 42(2), 271-305.
- Siekei, J., Wagoki, J., & Kalio, A. (2013). An assessment of the role of financial literacy on performance of small and micro enterprises: Case of Equity Group Foundation training program on SMEs in Njoro District, Kenya. *Business & Applied Sciences*, 1(7), 250.

Wachira, M. I., & Kihiu, E. N. (2012). Impact of financial literacy on access to financial services in Kenya. *International Journal of Business and Social Science*, 3(19).

Wise, S. (2013). The impact of financial literacy on new venture survival. *International Journal of Business and Management*, 8(23), 30.

World Bank, (2012). Financial Literacy around the World: An Overview of the Evidence with practical Suggestions for the Way Forward: *Policy Research Working Paper 6107*.

Zimmerer W, 1996 Entrepreneurship and The New Venture Formation, New Jersey- Prentice Hall International Inc

## BIODATA PENULIS



Prof. Tafdil Husni, SE., MBA, PhD. Lahir di Padang pada tanggal 20 November 1962 adalah dosen tetap Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Andalas. Penulis aktif menulis di berbagai jurnal terakreditasi nasional, maupun jurnal nasional, serta jurnal internasional. Sebagai staff pengajar selain aktif mengajar, aktif juga dalam melakukan penelitian dosen Muda, Hibah Bersaing DIKTI, Hibah Strategis Nasional, Hibah Riset Terapan, Hibah Guru Besar. Aktif melakukan pengabdian masyarakat melalui dana Fakultas maupun dana hibah DIKTI yaitu Skim Ipteks bagi Masyarakat.



Dr. Rida Rahim, SE. ME, adalah Staf pengajar Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Andalas sejak tahun 1993. Menamatkan pendidikan S1 di Fakultas Ekonomi Universitas Andalas dan meraih gelar ME dan Dr dengan konsentrasi Manajemen Keuangan dari Program Pascasarjana Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia pada tahun 2000 dan 2018. Sebagai staff pengajar selain aktif mengajar, aktif juga dalam melakukan penelitian dosen Muda, Hibah Bersaing DIKTI, Hibah Strategis Nasional, Hibah Riset Terapan, Hibah Percepatan Guru Besar dan melakukan pengabdian masyarakat melalui dana Fakultas maupun Hibah Dikti seperti Ipteks bagi Masyarakat.



Dr. Yurniwati, SE, Msi, Akt, CA adalah Staf pengajar Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Andalas. Menamatkan pendidikan S1 di Fakultas Ekonomi Universitas Andalas dan meraih gelar Msi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Gajah Mada dan Dr dari Program Pascasarjana Fakultas Ekonomi Universitas Padjajaran Bandung. Sebagai staff pengajar selain aktif mengajar, aktif juga dalam melakukan penelitian dosen Muda, Hibah Bersaing DIKTI, Hibah Strategis Nasional DIKTI, Hibah Riset Terapan, Hibah Percepatan Guru Besar



Desyetti, SE.,ME adalah Staf pengajar Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Andalas. Menamatkan pendidikan S1 di Fakultas Ekonomi Universitas Andalas dan meraih gelar ME di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia di Depok. Sebagai staff pengajar selain aktif mengajar, aktif juga dalam melakukan penelitian dosen Muda, Hibah Riset Terapan, Hibah Percepatan Guru Besar

KEWIRAUSAHAAN DAN DAYA SAING  
USAHA KECIL DAN MENENGAH

# KERAJINAN KOTOGADANG

Kerajinan dan fashion di bidang sulaman dan perak Kotogadang merupakan kerajinan turun temurun dan sudah ada sejak jaman penjajahan belanda. Jenis kerajinan ini selalu berkembang mengikuti trend dan digemari sebagai pelengkap penampilan pada saat acara adat dan perkawinan.

Buku ini membuat sulaman selendang dan perak ciri khas Kotogadang dilengkapi dengan ilustrasi jenis material benang sulaman, benang emas, kain, perak dan bahan metal lainnya yang dapat dikreasikan sebagai bahan paduan untuk membuat sulaman selendang dan perhiasan perak yang dapat dikembangkan sendiri. Ada banyak pilihan desain, bentuk model dan motif minang yang mempunyai arti, yang dikaitkan dengan budaya minangkabau yang bersumber dari pepatah “Alam Takambang Jadi Guru”. Pengrajin membutuhkan menguasai tehnik dalam membuat sulaman selendang dan kerajinan perak Kotogadang, yang mereka peroleh secara turun temurun, untuk desain dan motif mereka memadupadankan semua bahan yang ada sesuai dengan kreativitas sendiri dan filosofi budaya Minangkabau.



Jalan Bukittinggi Raya No. 758,  
Rt. 01. RW 16, Kel. Surau Gadang, Padang  
Telp. : 085278970960  
Email : redaksirumahkayu@gmail.com  
Web : rumahkayu.co / rumahkayuindonesia.com

