

PERTEMUAN KE :11

Sumber Pendanaan

Tujuan Umum :

Mahasiswa memahami perencanaan kebutuhan modal dan jenis-jenis modal.

Tujuan Khusus :

Setelah menyelesaikan bab ini mahasiswa dapat memahami:

- Perencanaan kebutuhan modal.
- Modal ekuitas versus modal pinjaman.
- Sumber pembiayaan ekuitas dan utang.

Liputan Bisnis

Lembaga Peminjam Modal

June 23, 2012 12:00



Membuka bisnis tentunya butuh modal. Walaupun banyak orang yang membuka bisnis dari modal kecil, bahkan tanpa modal.

Akan tetapi, berbeda dengan pengembangna bisnis itu sendiri. Di mana, seringkali spekulasi harus dilakukan untuk memajukan bisnis. Terutama bagi para pebisnis yang sudah yakin dengan progres dan prospek bisnisnya, dan membutuhkan pinjaman modal, untuk mengembangkan usaha tersebut.

Ada beberapa lembaga, yang biasanya menjadi incaran para pebisnis untuk meminjam modal, yaitu lembaga perbankan dan lembaga keuangan non perbankan. Untuk mengetahui cara mendapatkan pinjaman modal dari berbagai lembaga tersebut, tentunya kita harus mengenali karakter dari tiap lembaga.

Lembaga Keuangan Perbankan

Jika dilihat berdasarkan Undang-undang Negara Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998, mengenai perbankan, maka yang

dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Berdasarkan pengertian tersebut, maka fungsi utama bank adalah sebagai lembaga dengan tugas melakukan jasa yang bersangkutan dengan penyimpanan nilai serta perluasan kredit. Dalam hal ini, bank memiliki hak melakukan jasa perbankan dasar, terutama untuk menyimpan tabungan nasabah, serta memberikan pinjaman.

Untuk melakukan peminjaman di bank, ada beberapa syarat yang harus dipenuhi, yaitu:

- x Foto kopi identitas diri para penanggung jawab perusahaan, seperti direktur dan komisaris
- x Foto kopi Akte Pendirian Perusahaan yang sah dari Notaris

- Foto kopi Nomor Pokok wajib pajak (NPWP)
- Foto kopi Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP)
- Foto kopi Tanda Daftar Perusahaan (TDP)

memiliki jaminan dengan nilai tinggi agar mendapat kepercayaan pihak bank, pertimbangkanlah dengan benar barang apa yang tepat untuk menjadi jaminan.

- Foto kopi rekening koran/giro atau buku tabungan di bank manapun selama 6 s/d 3 bulan terakhir.
- Data keuangan perusahaan, seperti neraca keuangan, laporan rugi laba, catatan penjualan dan pembelian harian, dan lainnya.

Lembaga perbankan sendiri, dibedakan menjadi dua, yaitu Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Untuk perusahaan

memiliki segmen usaha mikro, kecil dan menengah, disarankan mengajukan pinjaman ke BPR, karena BPR dalam pelayanannya lebih fokus

- x Jaminan, biasanya berupa harta pribadi. Dimana jaminan ini akan diambil oleh bank apabila dalam waktu yang ditentukan, pemilik perusahaan tidak dapat mengembalikan pinjamannya.

pada penyaluran dana pada sektor usaha riil atau kredit.

Lembaga Keuangan Non-Perbankan
Apabila gagal meminjam dana pada bank, atau kesulitan untuk memenuhi persyaratan yang ada, maka datangilah lembaga keuangan non perbankan. Lembaga keuangan non perbankan merupakan lembaga keuangan selain bank yang dalam kegiatannya menghimpun dana dari masyarakat, atau menyalurkan dana kepada masyarakat, seperti asuransi, perusahaan sekuritas, thrifts, leasing, koperasi, pegadaian, modal ventura dan lainnya.

Ketika akan melakukan permohonan kredit, 3 hal berikut sebaiknya telah menjadi catatan positif bagi pemilik perusahaan maupun perusahaan sendiri. Di mana hal tersebut dapat menjadi salah satu pendorong agar pihak bank lebih percaya untuk menurunkan dananya.

- x Character, yaitu catatan perilaku dari nasabah untuk mengelola kredit. Image nasabah sangat penting untuk meyakinkan pihak bank, bahwa dana mereka jatuh ke tangan orang yang tepat.

Tiap lembaga tersebut memiliki alur peminjaman tersendiri, serta ketentuan dan syarat yang berbeda. Untuk itu, ada beberapa cara untuk memudahkan dalam

- x Capacity, di mana nasabah harus mendapatkan pinjaman pada lembaga melihat pula kapasitas dalam keuangan tersebut.

membayar pinjaman nantinya. Hal ini harus benar-benar dicermati. Untuk itu, nasabah yang meminjam harus benar-benar memilih besaran bunga yang sekiranya dapat dibayarkan nantinya.

Menjadi anggota pada lembaga keuangan non bank, seperti pada koperasi dan LSM. Taatilah ketentuan yang berlaku, terutama apabila terdapat suatu kewajiban membayar sejumlah iuran. Di mana

- x Collateral, jangan lupa untuk memperhatikan jaminan yang akan berputar, dan dapat dinikmati oleh para ditawarkan ke bank. Selain harus anggotanya.

Masuki dan bergaul dengan banyak komunitas. Biasanya komunitas dapat menjadi ajang berkumpul serta berdiskusi masalah bisnis. Komunitas ini dapat menjadi referensi bagi lembaga keuangan yang dituju untuk meneliti usaha kita. Di sinilah pentingnya rekomendasi dari komunitas. Dari komunitas ini, maka kita juga dapat mudah untuk menjalin hubungan dengan aparat pemerintahan setempat, sehingga akan cepat dan mudah untuk mendapatkan informasi mengenai program bantuan modal untuk bisnis kita.

Perum pegadaian bisa menjadi salah satu pilihan aman untuk mendapatkan pinjaman modal. Di mana kita hanya harus menginvestasikan barang-barang berharga dan bernilai sebagai jaminan di perum pegadaian. Selain cepat, prosesnya juga sangat mudah.

Salah satu lembaga keuangan non bank yang dapat diandalkan dan mudah memberikan pinjaman adalah koperasi simpan pinjam. Koperasi simpan pinjam dalam eksistensinya memang menjadi lembaga yang hadir untuk memenuhi kebutuhan usaha untuk bidang usaha dengan segmen menengah ke bawah. Terutama bila kita menjadi salah satu anggotanya.

Sayangnya, adakalanya beberapa lembaga keuangan non bank ini tidak dapat dipercaya. Berhati-hatilah dalam meminjam dana pada lembaga keuangan non bank. Cari taulah track record dari lembaga tersebut, bertanyalah pada orang-orang yang pernah terlibat dengan lembaga keuangan tersebut. Lebih aman melakukan peminjaman kepada bank, tapi tentunya dengan berbagai persyaratan ketat yang harus dapat dipenuhi. [EK/kabarukm.com]

Sumber : www.kabarukm.com

Pendahuluan

Wirausahawan memerlukan modal dalam menjalankan kegiatan bisnisnya. Mengumpulkan uang sebagai modal usaha selalu menjadi tantangan bagi wirausahawan. Untuk menjadi wirausahawan yang berhasil, seseorang harus ahli dalam menggali dana dan menargetkan sumber dana tertentu yang paling sesuai dengan kebutuhan pembiayaannya.

Perencanaan Kebutuhan Modal

Modal adalah segala bentuk kekayaan yang digunakan untuk memproduksi kekayaan yang lebih banyak lagi.

Ada tiga jenis modal, yaitu:

1. Modal tetap.

Modal tetap adalah modal yang diperlukan untuk membeli aset tetap, seperti bangunan, tanah, perlengkapan, dan lain-lain.

2. Modal kerja.

Modal kerja adalah modal yang dibutuhkan untuk mendukung operasi perusahaan dalam jangka pendek.

3. Modal pertumbuhan.

Modal yang dibutuhkan untuk membiayai pertumbuhan atau perkembangan perusahaan ke arah yang baru.

Modal Ekuitas dan Modal Pinjaman

Modal ekuitas merupakan investasi pribadi dari wirausahawan. Kelebihan modal ekuitas adalah modal ini tidak harus dibayar kembali seperti pada modal pinjaman. Kekurangannya adalah wirausahawan harus memberikan beberapa, bahkan sebagian besar kepemilikannya dalam perusahaan kepada orang-orang luar.

Modal pinjaman (utang) merupakan pembiayaan yang didapat dengan meminjam dan harus dibayarkan kembali bersama dengan bunganya.

Kelebihan modal pinjaman adalah modal ini menyebabkan wirausahawan harus kehilangan sebagian kepemilikannya dalam perusahaan. Kekurangannya adalah wirausahawan harus memberikan membayar pokok pinjaman ditambah bunga.

Sumber Modal Ekuitas

Sumber-sumber modal ekuitas terdiri dari:

1. Tabungan pribadi.

Tabungan pribadi merupakan sumber pendanaan yang paling mudah tersedia untuk memulai suatu bisnis baru.

2. Teman atau anggota keluarga.

Investasi dari teman atau keluarga merupakan suatu sumber modal yang baik dan cukup dapat mengantarkan suatu usaha baru untuk menarik investor luar atau perusahaan pemberi modal usaha.

3. Malaikat penolong (*angel*).

Malaikat penolong merupakan orang-orang kaya yang menginvestasikan uang dalam permulaan usaha sebagai ganti hak kepemilikannya dalam perusahaan. Para malaikat penolong tersebut cenderung menginvestasikan uangnya secara lokal (dekat dengan rumah ataupun tempat usahanya) dan pada jenis usaha yang mereka ketahui dan kuasai, serta berharap dapat juga menginvestasikan pengetahuan, pengalaman, dan tenaga mereka dalam perusahaan, selain menginvestasikan uang.

4. Mitra.

Sebelum membuat perjanjian kerjasama, wirausahawan harus mempertimbangkan akibat dari member sebagian dari control pribadi atas pengelolaan dan pembagian keuntungan dengan orang lain.

5. Modal ventura korporasi.

Banyak perusahaan besar sekarang ini yang ikut membiayai perusahaan kecil. Dari kerjasama ini, perusahaan yang baru berdiritidak hanya mendapatkan tambahan modal, tapi juga mendapat bantuan keahlian teknis, jalur distribusi, cara pemasaran, dan juga kredibilitas.

6. Perusahaan modal ventura.

Perusahaan modal ventura adalah organisasi swasta berorientasi laba yang memberikan sejumlah modal dan kemudian menggunakannya untuk membeli posisi ekuitas dalam perusahaan yang baru, yang diyakininnya memiliki potensi pertumbuhan dan laba yang tinggi.

7. Penjualan saham ke publik.

Wirausahawan dapat juga memperoleh tambahan modal dengan cara menjual saham perusahaannya kepada masyarakat. Namun setelah melakukan penjualan sahamnya ke publik tersebut, pasti terjadi perubahan dalam perusahaan. Oleh karena itu, wirausahawan perlu mempertimbangkan akibat dari keputusan tersebut terhadap perusahaan, karyawan, pemegang saham, dan harga saham perusahaan.

Sumber Pembiayaan Utang

Sumber-sumber pembiayaan utang terdiri dari:

1. Bank komersial.

Bank komersial merupakan sumber pendanaan jangka pendek yang paling sering digunakan wirausahawan saat jaminan tersedia. Jaminan tersebut dapat berupa aset bisnis (tanah, peralatan, bangunan usaha) maupun aset pribadi (rumah, mobil, tanah).

Ada beberapa jenis pinjaman bank komersial, yaitu:

a. Pinjaman berdasarkan piutang.

Piutang dapat menjadi dasar yang baik untuk pemberian pinjaman, terutama apabila pelanggan dapat dipercaya dan pantas untuk menerima kredit komersial.

b. Pinjaman berdasarkan inventaris.

Inventaris sering menjadi dasar untuk pemberian pinjaman, terutama untuk inventaris yang mudah dijual.

c. Pinjaman berdasarkan peralatan.

Peralatan dapat digunakan untuk mengamankan pembiayaan yang berjangka panjang.

d. Pinjaman berdasarkan *real estate*.

Real estate sering digunakan untuk pembiayaan berbasis asset dan biasanya untuk membiayai tanah milik perusahaan atau gedung tempat usaha.

2. Sumber dana utang di luar bank.

Ada beberapa sumber dana utang di luar bank, yaitu:

a. *Vendor financing*.

Banyak perusahaan kecil meminjam uang dari toko atau penyedia barang dalam bentuk kredit dagang. Wirausahawan mendapatkan pinjaman jangka pendek yang bebas bunga untuk sejumlah barang yang dibeli. Jadi, wirausahawan mengusahakan penjual untuk memberikan kredit dalam bentuk pembayaran yang ditunda.

b. *Equipment supplier*.

Banyak penjual peralatan mendorong pemilik usaha membeli peralatan mereka dengan menawarkan pembiayaan pembelian tersebut. Metode yang digunakan sama dengan kredit dagang, hanya berbeda dalam jenis barang yang ditawarkan.

c. Perusahaan pendanaan komersial.

Perusahaan ini biasanya menawarkan pinjaman yang serupa dengan yang ditawarkan pihak bank, namun mereka cenderung lebih mentoleransi lebih banyak risiko dalam pinjaman mereka.

d. Perusahaan asuransi.

Perusahaan asuransi menawarkan dua jenis dasar pinjaman, yaitu pinjaman polis dan pinjaman gadai.

e. *Credit unions*.

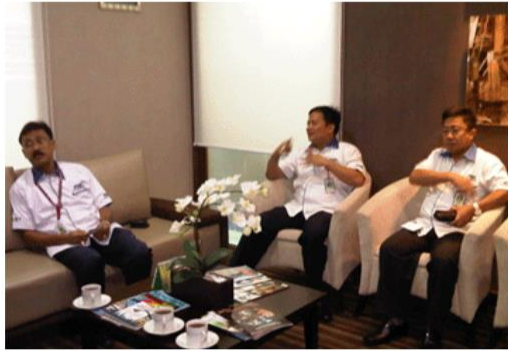
Credit unions merupakan koperasi pembiayaan yang tidak berorientasi mencari untung yang mempromosikan tabungan dan menyediakan pinjaman bagi anggotanya.

f. Surat obligasi.

Surat obligasi dapat menolong perusahaan kecil untuk mendapatkan modal, namun perusahaan harus mengikuti aturan yang sama yang mengatur penjualan saham kepada investor publik.

Pojok Inspirasi

PNM Sukses Berdayakan Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Koperasi



PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) merupakan sebuah Lembaga Keuangan Khusus dimana keseluruhan sahamnya milik Pemerintah. Dari modal dasar perseroan ini sebesar Rp. 1,2 trilyun, telah ditempatkan dan disetorkan sebesar 300 milyar. Perseroan terbatas ini membukukan kenaikan pendapatan dan laba yang signifikan hingga kuartal ketiga tahun 2011. Pendapatan usaha PT Permodalan Nasional Madani (PNM), seperti yang diungkap Direktur Utama PNM, Parman Nataatmaja dalam keterangan tertulisnya adalah sejumlah Rp 489,55 miliar.

Kelahiran PT PNM ini bertujuan untuk menciptakan sebanyak mungkin pengusaha baru dari kalangan usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi (UMKMK) dengan kemampuan yang ada berdasarkan kelayakan usaha serta prinsip ekonomi pasar. Dengan pengembangan model lembaga keuangan alternatif maka pendekatan pembiayaan yang dilakukan PNM tidak seperti pendekatan perbankan. Penguatan manajemen juga diberikan oleh PNM sebagai satu kesatuan yang tidak terpisahkan dengan penguatan permodalan.

Sumber pembiayaan yang disalurkan PNM berasal dari modal pemerintah, dan kini dalam penjajakan untuk memperoleh pinjaman dalam dan luar negeri. Sumber pembiayaan yang berasal dari investor lokal dan luar negeri dapat dihimpun oleh PNM melalui pengelolaan dana investasi oleh unit usaha PNM Investment Management.

Dalam operasionalisasinya, PNM bekerja sama dengan lembaga-lembaga keuangan seperti Lembaga Modal Ventura, Bank Umum/Syariah, Koperasi Simpan Pinjam, BPR/S, maupun Lembaga Keuangan Mikro/Syariah lainnya di seluruh provinsi Indonesia.

Dalam perjalanannya PNM beberapa kali turut merasakan tekanan ekonomi, termasuk ketika tahun 2005 yang dipicu oleh kenaikan harga BBM yang mengakibatkan imbas beban yang cukup berat bagi sektor UMKMK. Kemudian saat krisis ekonomi terjadi lagi di tahun 2008, dimana cukup banyak UMKMK yang mengalami kesulitan usaha bahkan hingga gulung tikar.

Guna memperluas jangkauan layanan dan dukungan kepada UMK & Koperasi, serta menjaga kesinambungan perusahaan dengan akan berakhirnya pengelolaan Kredit Program eks Kredit Likuiditas Bank Indonesia (KLBI), sejak pertengahan tahun 2008 PNM melakukan transformasi bisnis antara lain dengan mereposisi bisnis dan memperluas layanan langsung kepada UMK melalui Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM).

ULaMM merupakan layanan pinjaman modal untuk usaha mikro dan kecil yang disertai bimbingan untuk mengembangkan usahanya. ULaMM merupakan model atau terobosan baru bagi PNM karena penyaluran pembiayaannya dilakukan secara langsung baik kepada perorangan atau pinjaman untuk Badan Usaha (PT, CV, Firma, dll).

Sebagai pilot project pada pertengahan tahun 2008 telah didirikan di 12 wilayah di DKI dan Jawa Barat, ULaMM menjadi gerai layanan di bawah satu atap atau “One Stop Shopping” bagi para pengusaha mikro dan kecil karena ULaMM dilengkapi dengan berbagai dukungan teknis bagi peminjam. Tujuannya adalah membantu usaha mikro dan kecil agar terus berkembang sekaligus mempercepat kemajuan usahanya. Dukungan tersebut meliputi pemberian konsultasi, pelatihan, pendampingan maupun pengelolaan keuangan dan akses pasar.

ULaMM memberikan keuntungan yang nyata bagi para pengusaha mikro, karena syaratnya yang jelas dan mudah. Angsuran pun gampang, karena disesuaikan dengan kemampuan bayar dan hasil usahanya, mulai dari harian, mingguan, sampai bulanan. Sedangkan tingkat bunganya bisa diperbandingkan. Yang jelas, ULaMM memang khusus dirancang untuk meningkatkan gairah usaha dan kesejahteraan masyarakat.

Melalui pinjaman modal usaha produktif ULaMM menargetkan pencapaian penyaluran pinjaman setiap tahunnya lebih dari Rp 1 triliun dan terus meningkat dalam lima tahun mendatang. Dengan menggunakan pendekatan klaster sektor usaha dalam membiayai UMK, sasaran ULaMM mencakup antara lain klaster makanan tradisional, perajin tas, sepatu dan aksesoris, perajin logam hingga klaster peternak unggas.

Kisah Topi & Rempyek

Pak Dadan Buldansyah atau yang lebih dikenal dengan Haji Buldan merupakan seorang pengusaha topi dari Bandung. Haji Buldan memulai usahanya dengan bermodal 4 unit mesin jahit dan sejumlah uang sebagai modal kerja. Kini usahanya sudah berkembang dan sudah memiliki tempat produksi sendiri dengan 18 unit mesin jahit serta mempekerjakan 21 orang pegawai. Selain itu, untuk pemasaran dia memiliki satu kios di Kawasan Wisata Belanja Cigondewah, Bandung.

Dalam menjalankan usaha, Haji Buldan bersama istrinya Hj. Ida Faridah memiliki prinsip untuk ikut membantu perajin kecil dengan cara kemitraan. Saat ini ada 15 perajin kecil yang dibina dan selalu diberi order pembuatan topi. Dengan cara ini Haji Buldan ingin bias maju berkembang bersama-sama dengan perajin lain serta menjadikan usahanya sendiri juga lebih bisa berkembang.

Kesuksesan Haji Buldan tersebut juga tidak lepas dari dukungan ULaMM Unit Leuwipanjang, Bandung yang telah memberikan dukungan pembiayaan dua kali serta pembinaan manajemen usaha. Dengan prestasinya, Haji Buldan bahkan mendapat penghargaan sebagai Debitur Unggulan untuk Produk Pembiayaan MM SUP 500 untuk fasilitas pembiayaan yang diperoleh untuk kedua kalinya. Fasilitas pembiayaan yang pertama telah berakhir, kemudian fasilitas pembiayaan kedua dilaksanakan pada tanggal 17 Juni 2009 yang jumlahnya relatif lebih besar.

“Terima kasih ULaMM PNM. Dukungan permodalan dan pembinaan kepada kami menjadikan usaha topi kami semakin maju,” ungkap Haji Buldan.

Kisah kesuksesan usaha juga datang dari Soedarto yang dulunya terkena PHK namun sekarang sukses menjadi juragan rempeyek di Yogyakarta. Awalnya Soedarto merasa terpukul saat diberhentikan dari perusahaan tempatnya bekerja. Perasaannya galau karena bukan hal yang mudah untuk mencari pekerjaan baru pada usia 40 tahun.

Pekerjaan lama Soedarso adalah sebagai tenaga marketing. Oleh karena itu ia merasa bidang itulah yang akan dia tekuni. Kebetulan tetangganya ada yang memproduksi rempeyek dan dia mencoba menjadi tenaga pemasar lepas untuk menjual panganan tersebut. Setelah dia terjun ternyata respon pasar rempeyek cukup bagus dan peluang pasarnya terbuka lebar. Setelah itu Soedarto mulai memproduksi rempeyek sendiri dan menyiapkan strategi pemasaran supaya produknya bias diserap pasar lebih banyak.

Untuk menjual rempeyek secara efisien, Soedarto bekerja sama dengan para pengasong yang menjual secara door to door. Para pengasong rempeyek tersebut berjualan di tempat-tempat ramai seperti di terminal bus dan stasiun kereta api. Kebanyakan mereka adalah ibu-ibu yang berjualan dengan jalan kaki door to door.

“Cara penjualan ini sebenarnya tidak sengaja. Awalnya proyeksi saya adalah kanvasing tapi ternyata yang berjalan efektif ya door to door seperti itu. Kelebihannya selain pembayarannya kontan, juga margin untuk pengecer juga lebih tinggi sehingga mereka menjadi semangat,” tutur Soedarto.

Seperti usaha kecil lain yang ingin berkembang, Soedarto juga membutuhkan bantuan dukungan permodalan dari pihak ketiga. Untuk itu ketika ada peluang mendapatkan pinjaman dari ULaMM, dia segera mengajukan pinjaman dana. Akhirnya dia mendapat kucuran kredit dari ULaMM sebesar 200 juta.

Dana tersebut diakuinya sangat bermanfaat untuk memperkuat modal kerja misalnya pembelian bahan baku dan peralatan produksi. “Seperti halnya perusahaan lain, saya juga harus menata semua aspek dari usaha ini mulai dari standar produksi, pemasaran sampai keuangan. Semuanya harus berjalan dengan baik,” tambahnya.

Bagi PNM, Lembaga Keuangan Mikro (LKM) di masyarakat harus terus dikembangkan dengan beberapa pendekatan. Pertama, diberikan penguatan manajemen dengan menerapkan sistem manajemen modern. Kedua, memperkuat permodalannya agar likuiditasnya meningkat. Ketiga, dilakukan supervisi dan pengawasan termasuk dengan menerapkan manajemen resiko.

Melalui transformasi bisnisnya tersebut, hingga Agustus 2010 PNM telah memiliki 313 Kantor Layanan di 140 kabupaten yang melayani 1.100 kecamatan dalam 19 provinsi. Apabila modal dasar PNM dapat dipenuhi, diproyeksikan hingga tahun 2014 PNM akan dapat memberikan manfaat kepada 2,1 juta UMK yang menyerap 5,5 juta tenaga kerja dan meningkatkan kesejahteraan 20 juta jiwa.

PNM percaya ULaMM memiliki keunggulan karena unit ini tidak hanya memberi pinjaman modal tapi juga bantuan pendampingan untuk pengembangan kapasitas usaha yang juga sangat dibutuhkan oleh UMK. Dalam pendampingan usaha, PNM memberikan jasa pembinaan secara total sehingga mampu menciptakan para nasabah binaan yang juga merupakan mitra agar menjadi pengusaha yang sesungguhnya.

“Keunikan layanan kepada usaha mikro kecil (UMK) yang mengombinasikan antara jasa pembiayaan dengan pembinaan non-finansial (capacity building) kembali menunjukkan kontribusi positif untuk kinerja bisnis dan pemberdayaan PNM,” ujar Direktur Utama PT PNM Parman Nataatmadja.

Alhasil, pencapaian kinerja yang baik ini juga terlihat pada tingkat kredit yang bermasalah (non-performing loan/kredit macet) bruto untuk pembiayaan mikro yang dapat terjaga pada 1,24 persen per Desember 2011. Angka ini hanya naik sedikit dari 1,15 persen pada Desember 2010.

Tahun 2011 pembiayaan ULaMM menjangkau 37.823 UMK di 1.670 kecamatan. Se jauh ini akumulasi pembiayaan yang telah disalurkan ULaMM telah mencapai Rp 4,67 triliun untuk 76.790 UMK. Realisasi tahun 2011 jauh di atas realisasi tahun 2009 yang hanya Rp 842, 12 miliar. Jadi, ada pertumbuhan penyaluran pembiayaan sebesar 165 persen.

Untuk tahun 2012, PNM rencananya akan menambah 100 unit ULaMM. Penambahan ini akan mendukung kegiatan pengembangan usaha dalam hal frekuensi, jumlah peserta, dan cakupan tempat pelaksanaannya. Selain itu, PNM juga akan memiliki 582 kantor layanan yang tersebar di 25 provinsi dan akan terkoneksi secara online real time. BUMN ini juga akan menargetkan untuk mendapatkan pendanaan bagi pembiayaan ULaMM sebesar Rp 3 triliun pada tahun 2012.

Dana tersebut direncanakan akan diperoleh dari instrumen pasar modal sebesar Rp 800 miliar hingga Rp 1 triliun. Sementara itu, Rp 1,7 triliun akan berasal dari perbankan dan sumber dana lainnya. Dengan begitu, pada tahun ini, PNM pun memproyeksikan pembiayaan ULaMM akan meningkat minimal sebesar 38 persen dibandingkan akhir tahun 2011.

Dukungan PNM kepada UMK tidak hanya dilakukan oleh ULaMM, melalui anak perusahaan dan subsidiaries, yaitu PT PNM Investment Management (PNM IM), PT PNM Venture Capital (PNM VC) dan PT PNM Techno Venture Syariah (PNM TVS), secara keseluruhan juga bersama-sama berpartisipasi memperkuat pembiayaan kepada para pelaku usaha. Untuk PNM VC dan PNM TVS wilayah pembiayaannya ditujukan kepada para pelaku UKM dengan nilai pembiayaan di atas nilai pembiayaan ULaMM per pelaku usaha atau perusahaan patungan usaha. Sedangkan peran PNM IM sebagai manajer investasi dimaksudkan untuk mengelola dana investasi melalui reksadana dan produk lainnya, serta mendukung pemanfaatan berbagai sumber dana untuk aktivitas pemberdayaan bagi UMKMK.

Sumber : disunting dari <http://www.antara.net.id/index.php/2012/01/26/pnm-sukses-berdayakan-usaha-mikro-kecil-menengah-dan-koperasi/id/>

INTISARI

- x Modal adalah segala bentuk kekayaan yang digunakan untuk memproduksi kekayaan yang lebih banyak lagi.
- x Ada tiga jenis modal, yaitu modal tetap, modal kerja, dan modal pertumbuhan.
- x Ada dua sumber modal, yaitu modal ekuitas dan modal pinjaman (utang).
- x Sumber-sumber modal ekuitas terdiri dari tabungan pribadi, teman atau anggota keluarga, malaikat penolong (*angel*), mitra, modal ventura korporasi, perusahaan modal ventura, penjualan saham ke publik.
- x Sumber-sumber pembiayaan utang terdiri dari bank komersial dan sumber dana utang di luar bank.

TUGAS

Lakukan wawancara dengan seorang wirausahawan yang baru memulai bisnisnya. Laporkan hasil wawancara meliputi sumber dana yang digunakan oleh wirausahawan tersebut dalam memulai bisnisnya dan pandangannya mengenai sumber dana utang yang biasanya digunakan para wirausahawan dalam menjalankan bisnisnya.

