

CERDAS KEUANGAN UNTUK PEREMPUAN PENGUSAHA



PROGRAM CAMELIA

COVID-19 RECOVERY FOR WOMEN-LED SMALL BUSINESSES IN GREATER MALANG

7 CARA ADAPTASI KEBIASAAN BARU CEGAH COVID-19



GUNAKAN MASKER
SAAT DI RUANG PUBLIK



RUTIN CUCI TANGAN
PAKAI SABUN



JAGA JARAK 2 METER
& HINDARI KERAMAIAAN



MAKAN MAKANAN
BERGIZI



GUNAKAN HAND
SANITIZER



RAJIN OLAHRAGA
& ISTIRAHAT CUKUP



HINDARI BERJABAT TANGAN
& KONTAK FISIK

MASUKAN UNTUK PROGRAM CAMELIA



Beri kami masukan!

Program CAMELIA Mercy Corps Indonesia membuka saluran penyampaian umpan balik, baik berupa saran, kritik, pendapat, maupun keluhan, untuk mendukung akuntabilitas dan meningkatkan efektivitas program. Anda dapat memberikan masukan melalui saluran berikut :



Whatsapp atau telepon: 0812-3030-3720



Formulir online: bit.ly/masukanuntukcamelia



Email ke camelia@id.mercycorps.org

Kami menjaga kerahasiaan Anda,
serta akan menindaklanjuti segala bentuk masukan Anda.

CERDAS KEUANGAN UNTUK PEREMPUAN PENGUSAHA
MODUL PELATIHAN PROGRAM CAMELIA
COVID-19 RECOVERY FOR WOMEN-LED SMALL BUSINESSES IN GREATER MALANG

Tim Mercy Corps Indonesia

Atya S. Marsyeila, Cindy Dayana, Devina Maharani, Rista Sanjaya,
Nikita Shantidewi, Antonius Yeremia Leonardo, Rizha Hardyansah

Tim Konsultan

Yofita, Yudha Ariefullah, Gamma Rahmita Ureka Hakim, Hamidah Zahra,
Bianca Eleora, Callista Irene

Agustus – September 2021

Copyright © Mercy Corps Indonesia

PEMILIK MODUL INI:



**BELAJAR DAN BERLATIH BERSAMA
KARENA PEREMPUAN PENGUSAHA SEPERTI KITA
HARUS CERDAS JUGA DALAM KEUANGAN**

START

VISI BISNIS ANDA

ALUR PELATIHAN

MATERI 01 - HAL. 1

MEMAHAMI MANAJEMEN RANTAI PASOK (SUPPLY CHAIN MANAGEMENT)

- Mengelola Situasi Krisis
- Manajemen Rantai Pasok

1

MATERI 02 - HAL 12

MENGENAL LAPORAN KEUANGAN

- Pencatatan Keuangan
- Laporan Arus Kas
- Laporan Neraca
- Laporan Laba/Rugi

2

MATERI 03 - HAL 27

LITERASI DAN MANAJEMEN KEUANGAN

- Literasi Keuangan
- Pemisahan Keuangan
- Lembaga Keuangan Formal
- Tabungan dan Kredit Usaha di Perbankan
- Dompot Digital

3

MATERI 04 - HAL 50

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN

- Strategi Pemasaran
- Bauran Pemasaran (Marketing Mix)
- Segmentasi Posisi Target (STP)
- Analisis PESTEL
- Pemasaran Digital

4

FINISH

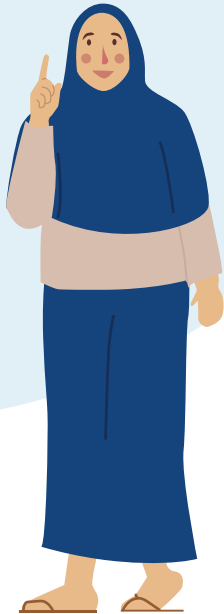


MARI KITA MULAI!

VISI BISNIS ANDA

Visi Anda adalah alasan dibalik mengapa bisnis Anda ada, yang merupakan aspirasi dan tujuan Anda. Ada 3 (tiga) langkah untuk menentukan Visi Anda:

Langkah Pertama	Bagaimana Anda melihat bisnis Anda dalam 1 – 3 (tiga) tahun?
	● Bayangkan seberapa besar kah bisnis Anda? ● Apa yang akan pelanggan pikirkan tentang bisnis Anda? ● Seberapa besar wilayah ekspansi bisnis Anda?
Langkah Kedua	Pikirkan tentang pertanyaan “Mengapa”. Pertanyaan “Mengapa” sangat penting untuk kesuksesan Anda. Hal ini akan membawa Anda pada alasan bagi pelanggan untuk membeli barang/jasa di bisnis Anda.
	● Mengapa bisnis Anda ada? ● Apa perbedaan atau keunikan bisnis Anda dibanding dengan bisnis lainnya? ● Apa saja nilai-nilai yang ada di dalam bisnis Anda?
Langkah Ketiga	Sekarang, setelah Anda memiliki gagasan tentang mengapa bisnis Anda ada dan akan berkembang seperti apa, buatlah sebuah kalimat singkat untuk menjelaskannya. Ini adalah pernyataan Visi Anda.
Pernyataan Visi Anda	



TIPS!

Selalu mulai dengan pertanyaan “Mengapa”: Mengapa bisnis Anda ada? Mengapa Anda memulai bisnis Anda?

MENENTUKAN TUJUAN

- Visi Bisnis memberikan gambaran secara keseluruhan.
- Tujuan memberikan Langkah-langkah nyata untuk dapat mencapai Visi Bisnis.
- Untuk menjadikannya mudah untuk dicapai, Anda harus punya tujuan yang SMART!

TUJUAN YANG TERUKUR (SMART)

SPECIFIC Spesifik

Buat tujuan Anda dengan jelas dari sisi angka, target, dsb.

✗	✓
Saya akan menambah pelanggan baru setiap hari.	Saya akan menambah 5 pelanggan baru setiap hari.

MEASURABLE Dapat diukur

Tujuan Anda harus dapat diukur ketercapaiannya.

✗	✓
Saya akan menambah pendapatan setiap hari.	Dengan menambah 5 pelanggan baru, saya akan menambah pendapatan sebesar Rp 500,000 setiap harinya.

ACTIONABLE Dapat dilakukan

Hal yang paling penting adalah, tujuan tersebut

Saya mau mendapatkan 5 pelanggan baru setiap harinya, berarti saya harus mengontak 10 calon pelanggan setiap harinya. Jadi, setiap hari saya harus aktif mempromosikan dan menjemput bola dengan menawarkan barang/jasa ke pelanggan yang pernah memesan sebelumnya atau ke pelanggan baru. Saya juga bisa pasang iklan di media sosial untuk mendatangkan pelanggan baru.

REALISTIC

Realistis

Tujuan tersebut harus realistis untuk dicapai.

Saya mau mendapatkan 5 pelanggan baru setiap harinya, berarti saya harus mengontak 10 calon pelanggan setiap harinya.

Refleksikan:

Apakah mungkin mendapatkan 10 calon pelanggan setiap hari?

TIMED

Memiliki jangka waktu

Jangan lupa untuk memberikan jangka waktu pencapaian pada tujuan Anda, akan dicapai per hari, per minggu, per bulan atau bahkan per tahun?

✗	✓
Saya akan menambah 150 pelanggan baru.	Saya akan menambah 150 pelanggan baru dalam satu bulan.

BUAT TUJUAN SMART ANDA!

SPECIFIC

MEASURABLE

ACTIONABLE

REALISTIC

TIMED

Tujuan Jangka Pendek
(3 – 6 bulan)

Tujuan Jangka Panjang
(1 - 3 tahun)

CATATAN

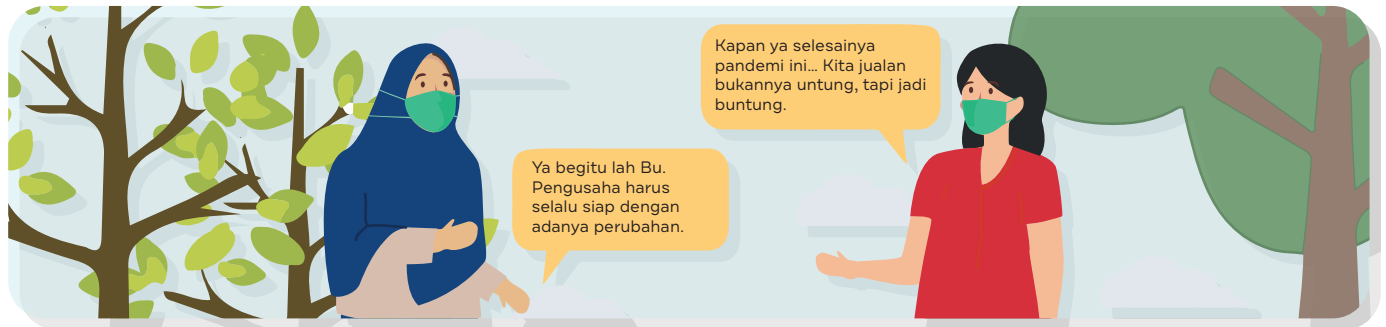


MEMAHAMI MANAJEMEN RANTAI PASOK (SUPPLY CHAIN MANAGEMENT)



Dengan mempelajari bab ini, Anda diharapkan dapat:

- Memahami fase dalam pengelolaan usaha pada saat kondisi krisis.
- Memahami proses manajemen rantai pasok yang ada di dalam usaha Anda.



BERBAGI CERITA

Berapa lama usaha yang sudah Ibu dijalankan?	
Ceritakan krisis usaha yang pernah Ibu alami	
Sikap Ibu ketika menghadapi krisis usaha	



Untuk dapat melalui berbagai situasi krisis, kita perlu cepat beradaptasi dan bangkit dengan cara:

- Kita harus menentukan fokus terlebih dahulu.
- Lalu, buat rencana dan lakukan satu per satu.
- Tetap terus belajar dan lihat peluang secara gigih!



CATATAN





Nah, sekarang yuk tuliskan mengenai proses bisnis yang Ibu jalankan saat ini!

The diagram consists of a large light blue rounded rectangle containing six smaller light blue rounded rectangles arranged in a 3x2 grid. Each of the six boxes contains four horizontal dotted lines for writing. The boxes are connected by four dark blue arrows forming a clockwise cycle: an arrow points from the top-left box to the top-right box, from the top-right box to the middle-right box, from the middle-right box to the bottom-right box, and from the bottom-right box to the bottom-left box. Additionally, an arrow points from the bottom-left box to the middle-left box, and from the middle-left box to the top-left box, completing the cycle.

Setelah diskusi yang baru saja dilakukan, refleksikan proses bisnis Anda. Apakah sudah sesuai dengan perencanaan? Jika belum, tuliskan kendala yang Ibu hadapi dan rencana perbaikan kedepannya.

Proses	Kendala	Rencana Perbaikan
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		

CATATAN

CATATAN

CATATAN

CATATAN

MENGENAL LAPORAN KEUANGAN



Dengan mempelajari bab ini, Anda diharapkan dapat:

- Memahami pentingnya melakukan pencatatan keuangan usaha secara rutin.
- Mengenal 3 (tiga) jenis laporan keuangan, yaitu Laporan Arus Kas, Laporan Neraca dan Laporan Laba/Rugi.
- Memahami fungsi dari 3 (tiga) jenis laporan keuangan diatas serta pentingnya memiliki laporan keuangan tersebut.

BERBAGI CERITA

Apakah Ibu sudah melakukan pencatatan keuangan usaha?

Jika ya, aplikasi apa yang Anda gunakan untuk melakukan pencatatan?

Jika belum, kendala apa yang dialami sehingga Anda belum melakukan pencatatan keuangan usaha?

Bagi yang sudah melakukan Pencatatan Keuangan, manfaat apa saja yang dirasakan terkait dengan pengembangan usaha?

Apakah usaha Ibu sudah memiliki Laporan Keuangan?

Jika sudah, Laporan Keuangan apa saja yang Anda miliki?

Jika belum, kendala apa yang dialami sehingga belum memiliki Laporan Keuangan?

Bagi yang sudah memiliki Laporan Keuangan, manfaat apa saja yang dirasakan terkait dengan pengembangan usaha?

Jika belum, kendala apa yang dialami sehingga Anda belum melakukan pencatatan keuangan usaha?

“Ibu-Ibu, memang banyak sekali tantangan yang kita hadapi sebagai pengusaha dalam proses untuk mengembangkan usaha yang kita miliki. Terkadang, kita lebih fokus dengan pengembangan produk dan kegiatan pemasaran agar bisa menjual barang/jasa lebih banyak agar keuntungan semakin maksimal. Jadi, beberapa dari kita belum mengutamakan pencatatan keuangan dan membuat laporan keuangan. Padahal, melakukan pencatatan dan membuat laporan keuangan itu merupakan hal yang penting loh sebagai informasi dan pertimbangan dalam pengambilan keputusan penting perusahaan!”



6 ALASAN PENTINGNYA MELAKUKAN PENCATATAN DAN MEMBUAT LAPORAN KEUANGAN:

1

Untuk Membuat Perencanaan Usaha dan Data untuk Pengambilan Keputusan

Dengan melakukan pencatatan keuangan dengan rutin, kita jadi mengetahui secara rinci pemasukan dan pengeluaran usaha dalam semua aktivitas usaha: mulai dari proses produksi sampai seluruh biaya operasional usaha, serta pemasukan dari penjualan barang/jasa. Dengan melihat total pengeluaran dan pemasukan kita bisa mengetahui apakah pengeluaran lebih besar daripada pemasukan atau sebaliknya. Berdasarkan data tersebut, kita bisa menganalisis, membuat keputusan terkait rencana usaha kedepannya.

2

Sebagai Data untuk Mengetahui Keuntungan atau Kerugian

Kita dapat melihat apakah usaha kita sudah untung atau rugi melalui Laporan Keuangan – Laba/Rugi, sehingga bisa merencanakan strategi kedepannya berdasarkan data keuntungan atau kerugian.

3

Sebagai Data untuk Mengetahui Jumlah Modal, Aset dan Hutang

Kita perlu mengetahui jumlah modal, aset dan hutang usaha. Dengan membuat Laporan Keuangan, pergerakan modal, aset dan hutang dapat terpantau dengan jelas. Terutama untuk hutang usaha, kita bisa mengetahui jumlah hutang yang harus dibayar beserta dengan tanggal jatuh tempo.

4

Memudahkan dalam Mengontrol Biaya

Setiap rincian biaya yang tercatat akan membantu pengusaha untuk menentukan besaran harga produksi. Pengusaha juga akan terbantu dalam menghitung besaran untung dan rugi yang didapat. Jika tidak ada pembukuan yang berisi laporan keuangan, maka akan sulit untuk menentukan harga produksi dan mengetahui besaran untung rugi.



5

Memudahkan untuk Mendapat Pinjaman Bank

Jika usaha yang dijalankan mempunyai Laporan Keuangan yang jelas, maka pihak bank dapat dengan mudah menilai usaha tersebut. Apakah memang layak untuk mendapat pinjaman dari bank atau tidak. Apabila suatu usaha tidak memiliki pencatatan atau Laporan Keuangan, pinjaman dari bank akan sulit untuk didapatkan. Hal ini terjadi karena usaha tersebut tidak bisa memberikan bagaimana keuangan dalam usaha yang dijalankan. Jadi, pihak bank tidak dapat menilai bagaimana kinerja usaha tersebut.

6

Memudahkan untuk Mendapatkan Investor

Investor yang dimaksud bisa saja kenalan dan kerabat, atau orang-orang yang dekat dengan kita. Sebelum memutuskan untuk berinvestasi dalam suatu usaha, Investor akan melihat kondisi perusahaan berdasarkan Laporan Keuangan yang dimilikinya. Tidak hanya itu, Investor akan melihat bagaimana penggunaan modal yang diberikan melalui Laporan Keuangan. Jika Laporan Keuangan ini tidak disusun, maka akan sulit untuk mendapat investor untuk pengembangan usaha yang selanjutnya. Hal ini jelas merugikan pengusaha itu sendiri.



Wah banyak banget manfaatnya kalau kita rutin melakukan pencatatan usaha terperinci dan membuat laporan keuangan. Yuk kita mulai dari sekarang untuk membiasakan mencatat pemasukan dan pengeluaran, serta buat laporan keuangannya!

Pengaturan keuangan dapat dilakukan salah satunya dengan pencatatan keuangan. Pencatatan dilakukan agar pengusaha dapat mengontrol pengeluaran. Pencatatan keuangan usaha meliputi uang masuk (modal, penjualan, dll) dan uang keluar (pembelian alat, bahan baku, hutang, dll). Berikut adalah contoh tabel untuk pencatatan keuangan usaha:

PENCATATAN KEUANGAN

Perusahaan :

Bulan :

Tahun :

[illegible]

TIPS PENCATATAN KEUANGAN USAHA



1 Catatlah dari sekarang

Mulai **catat dari sekarang** secara rinci transaksi harian usaha kita. Tidak ada kata terlambat!



2 Gunakan Gawai atau Buku Pencatatan

Anda bisa menggunakan smartphone Anda untuk mencatat terlebih dahulu agar tidak lupa, karena smartphone selalu Anda bawa kemana-mana. Anda bisa menggunakan aplikasi catatan yang tersedia di smartphone Anda. Anda juga bisa mencatat di Buku Pencatatan yang Anda miliki.



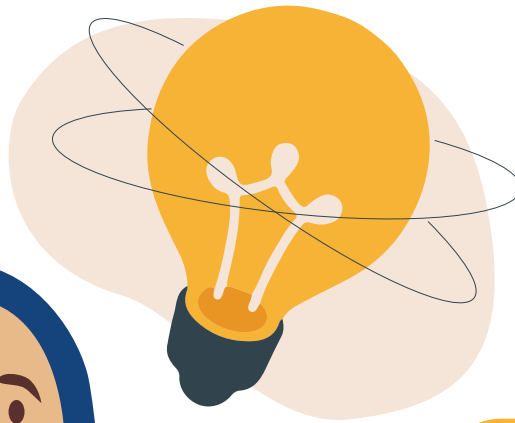
3 Perhatikan Format Pencatatan

Format pencatatan paling sederhana ada kolom tanggal, keterangan, debit, kredit dan saldo akhir.



4 Gunakan Aplikasi atau Software Pencatatan Keuangan

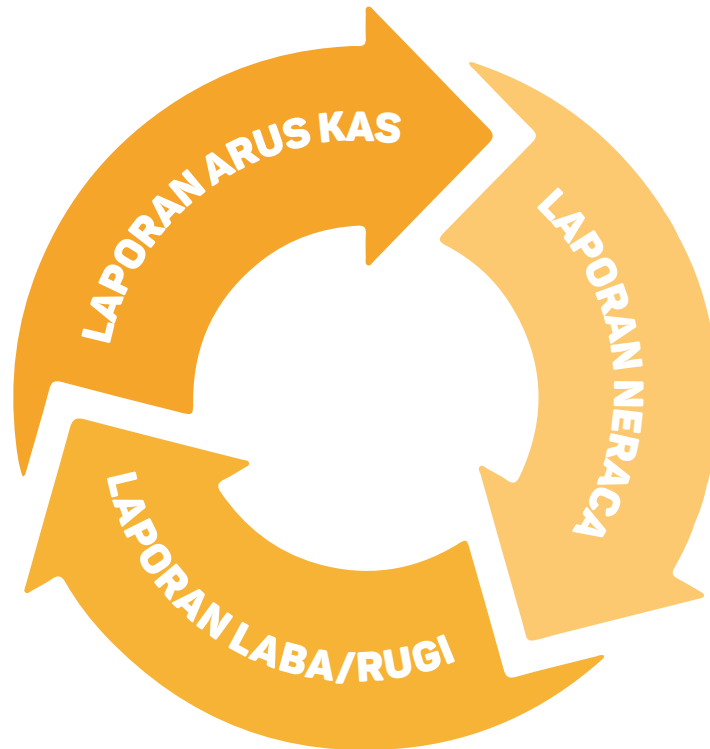
Pencatatan dengan menggunakan aplikasi atau software pencatatan keuangan dapat sangat memudahkan, karena seluruh data tersimpan secara online di sistem. Saat ini, sudah banyak aplikasi atau software yang dapat membantu Anda untuk melakukan pencatatan keuangan dengan lebih mudah, karena Anda hanya memasukkan data-data dan sistem akan melakukan perhitungan secara otomatis. Contoh software pencatatan keuangan: Lamikro, Zahir, Accurate, dsb.



Nah Ibu-Ibu, yuk kita berlatih untuk mulai mencatat keuangan usaha kita. Ibu bisa berlatih dengan format Excel yang dapat diakses di bit.ly/lembarkerjacamelia ya!

LAPORAN KEUANGAN

Ada 3 (tiga) Laporan Keuangan dasar yang perlu diketahui oleh pengusaha:



1

Laporan Arus Kas (*Cash Flow Statement*)

Laporan Arus Kas berisi tentang seluruh aktivitas transaksi mulai dari pemasukan dan pengeluaran kas atau semua aktivitas yang ada di dalam usaha dalam periode waktu tertentu.

Contoh format Laporan Arus Kas :

AKTIVA OPERASI	JUMLAH	TOTAL KESELURUHAN
1. Kas yang diterima		
a. Untuk produk yang terjual		
b. Produk yang masih di DP		
2. Kas yang dikeluarkan		
a. Materi/bahan mentah		
b. Upah/gaji		
c. Biaya umum		
d. Bunga		
e. Pajak Pendapatan		
Total Arus Kas Operasi		

AKTIVA INVESTASI		JUMLAH	TOTAL KESELURUHAN
1.	Kas yang diterima		
	a. Penjualan properti		
	b. Penjualan peralatan		
	c. Penjualan saham		
2.	Kas yang dikeluarkan		
	a. Pembelian properti		
	b. Pembelian peralatan		
	c. Pembelian saham		
Total Arus Kas Investasi			
AKTIVA PENDANAAN		JUMLAH	TOTAL KESELURUHAN
1.	Kas yang diterima		
	a. Saham yang dikeluarkan/diterbitkan		
	b. Peminjaman		
2.	Kas yang dikeluarkan		
	a. Beli saham dari perusahaan lain		
	b. Pembayaran kembali dari peminjaman		
Total Arus Kas Pendanaan			

*Isi di kolom berwarna putih

2

Laporan Neraca (*Balance Sheet*)

Laporan Neraca memberikan gambaran terkait aset, hutang, dan kewajiban yang ada di dalam usaha kita. Di dalam Laporan Neraca, terdapat dua kolom yang harus seimbang, karena itu disebut dengan Neraca = Timbangan.

Contoh Format Laporan Neraca:

NO	ASSET	JUMLAH	NO	KEWAJIBAN DAN EKUITAS	JUMLAH
	TOTAL			TOTAL	

*Isi di kolom berwarna putih

3

Laporan Laba/Rugi (*Profit and Loss Statement*)

Laporan Laba/Rugi berisi data-data pemasukan usaha dan pengeluaran usaha. Laporan ini dibuat untuk mengetahui posisi usaha kita sudah mencapai keuntungan atau malah merugi.

Contoh Format Laporan Laba/Rugi:

Pendapatan	Jumlah	Total Keseluruhan
Penjualan		
HPP		
Total Laba Kotor		
Beban Operasi	Jumlah	Total Keseluruhan
Gaji		
Sewa		
Pengembangan		
Peralatan		
Depresiasi		
Total Beban Operasi		
Laba sebelum pajak dan bunga		
Bunga		
Pajak		
Total Laba Bersih		

*Isi di kolom berwarna putih

Dari sesi hari ini, dapat diketahui bahwa...

- Dengan membuat Laporan Arus Kas, kita dapat mengetahui:

- Dengan membuat Laporan Neraca, kita dapat mengetahui:

- Dengan membuat Laporan Laba/Rugi, kita dapat mengetahui:

Saatnya Praktek!

Siapkan data pencatatan keuangan usaha Anda selama tahun ini sebagai bahan untuk penyusunan laporan dan coba buat laporan keuangan di online worksheet yang telah disediakan. Online worksheet dapat diunduh di link bit.ly/lembarkerjacamelia

CATATAN

CATATAN

CATATAN

CATATAN

LITERASI DAN MANAJEMEN KEUANGAN



Dengan mempelajari bab ini, Anda diharapkan dapat:

- Memahami pentingnya melakukan pemisahan keuangan pribadi dan usaha.
- mempraktekkan pemisahan keuangan pribadi dan usaha, dengan membuat rekening khusus untuk usaha.
- Mengenal Lembaga Keuangan Formal di Indonesia.
- Mengenal Produk Perbankan: Tabungan dan Kredit Usaha.
- Memahami pentingnya kredit usaha untuk pengembangan bisnis.
- Mengenal Dompet Digital dan menggunakan pembayaran secara digital untuk kedepannya.
- Membuat perencanaan untuk pengembangan bisnis.

1. LITERASI KEUANGAN



Nah, sekarang saatnya kita belajar tentang Literasi Keuangan. Kenapa penting ya untuk kita sebagai pemilik usaha untuk paham tentang Literasi Keuangan?

Literasi Keuangan adalah pemahaman kita tentang keterampilan dan pengetahuan keuangan, yang menjadi dasar kita untuk bisa membuat keputusan yang tepat terkait keuangan.

Ada 5 kompetensi yang harus kita ketahui terkait Literasi Keuangan:



Earning (Penghasilan)

Penghasilan yang kita dapatkan dari berwirausaha atau bekerja.



Saving and Investing (Menabung dan Berinvestasi)

Dari penghasilan yang kita dapatkan, kita perlu menyisihkan untuk menabung dan berinvestasi agar uang kita dapat terus berkembang. Contoh dari tabungan adalah Tabungan Usaha, Tabungan Berencana, Tabungan Berjangka, serta Tabungan Haji.



Spending (Pengeluaran)

Setiap dari kita memiliki pengeluaran untuk biaya hidup. Oleh karena itu, pengeluaran perlu kita atur agar tidak besar pengeluaran daripada penghasilan. Kita perlu mendahulukan yang menjadi kebutuhan daripada keinginan.



Borrowing (Pinjaman)

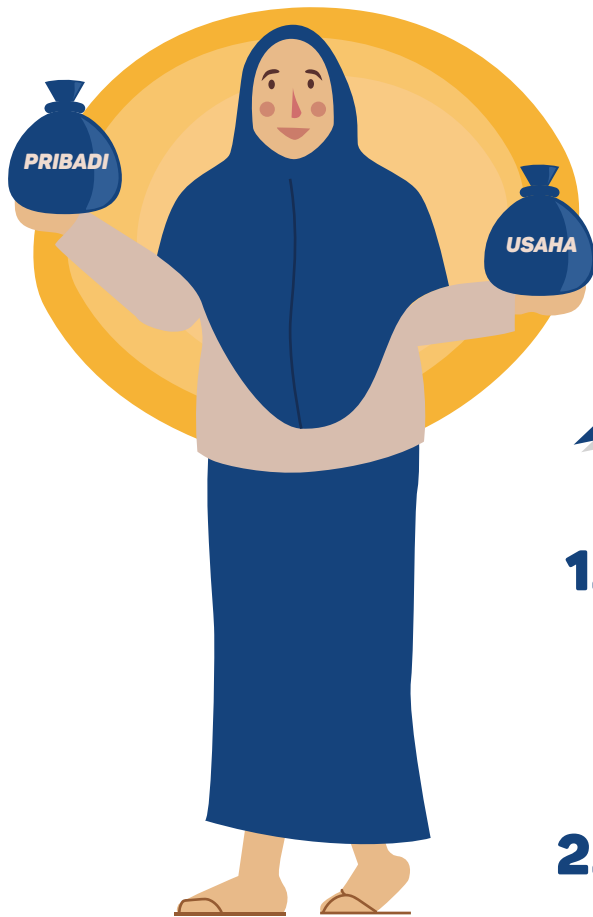
Pinjaman adalah memperoleh utang untuk memiliki aset. Contoh pinjaman yang dapat diubah menjadi asset adalah pinjaman yang dengan tujuan untuk mengembangkan bisnis. Pinjaman yang dilakukan harus dengan rencana keuangan untuk pembayaran cicilan per bulannya sampai lunas.



Protecting (Perlindungan)

Perlu memahami manajemen resiko, perlindungan asuransi, perlindungan atas pencurian identitas atau penipuan, agar tetap terlindungi di semua level kehidupan; pada tingkat pribadi, kesehatan, dan sosial. Contohnya adalah memiliki asuransi kesehatan atau BPJS Ketenagakerjaan.

2. PEMISAHAN KEUANGAN PRIBADI DAN USAHA



Bagi beberapa pengusaha, memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha sering diabaikan. Padahal itu adalah hal yang sangat penting. Penyebab utama masih tercampurnya keuangan adalah merasa bahwa uang yang digunakan untuk usaha adalah uang pribadi, tidak ada waktu untuk memisahkan keuangan atau memang tidak tahu cara memisahkannya. Nah, ini ada tips agar kita bisa mulai memisahkan antara keuangan pribadi dengan keuangan usaha:

1. Anda bisa mulai dari hal paling sederhana, yaitu **mulai mencatat pengeluaran pribadi dengan pengeluaran usaha**. Mencatat pengeluaran pribadi bisa menggunakan aplikasi Excel, atau sekarang sudah banyak aplikasi yang mendukung loh! Misalnya aplikasi Money Manager, Money Lover, Money, Finansialku, dll.
2. **Siapkan rekening khusus untuk usaha**, yang terpisah dari rekening pribadi. Disarankan untuk menggunakan mobile/internet banking untuk transaksi sehari-hari, agar pemasukan dan pengeluaran dapat tercatat otomatis di riwayat transaksi. Dari catatan ini kita bisa mengetahui mana pengeluaran yang merupakan 'kebutuhan' mana yang merupakan 'keinginan'. Dengan begitu kita bisa mulai mengurangi pengeluaran yang berupa 'keinginan' agar lebih efisien.
3. **Mulailah untuk "menggaji" diri sendiri** dan belajar disiplin agar kebutuhan pribadi/kebutuhan rumah tangga dapat didanai dari gaji tersebut. Besaran gaji dapat disesuaikan dengan kondisi usaha, apabila pendapatan belum stabil, bisa menetapkan gaji berdasarkan persentase.
4. **Biasakan diri untuk disiplin** menggunakan uang pribadi dari rekening pribadi, dan hanya menggunakan rekening usaha untuk keperluan usaha.

Banyak manfaat yang bisa kita dapat ketika kita memisahkan keuangan pribadi dan usaha:

1. Menjadi Dasar Pengambilan Keputusan untuk Ekspansi Usaha.

Dengan memisahkan keuangan pribadi dan usaha, Anda bisa mengetahui secara pasti total pendapatan dan laba bersih dari usaha Anda, sehingga Anda dapat mengambil keputusan yang tepat untuk ekspansi usaha.

2. Sebagai Acuan untuk Menilai Kinerja Usaha.

Dengan melihat Laporan Keuangan (baik Laba/Rugi atau Neraca) dapat diketahui data peningkatan laba dan aset. Kinerja usaha ini akan sulit dianalisis apabila keuangan pribadi dan usaha masih tercampur, karena tidak diketahui secara pasti jumlah uang milik pribadi dan usaha.

3. Melatih Diri untuk Lebih Professional.

Penerapan manajemen keuangan yang baik menunjukkan profesionalisme Anda sebagai pengusaha.

4. Menjadi Dasar Perhitungan Pajak.

Sebagai warga negara yang bijak, kita sebaiknya taat pajak. Pajak dihitung dari laba bersih yang diperoleh dari hasil usaha. Nah coba bayangkan kalau keuangan pribadi dengan usaha tercampur, akan sulit menghitung perolehan laba bersih usaha Anda.

5. Menghindari Kebangkrutan.

Pengelolaan keuangan pribadi dan usaha yang dijadikan satu akan menimbulkan persepsi bahwa Anda memiliki uang yang cukup banyak. Akibatnya, godaan gaya hidup konsumtif bisa jadi semakin tinggi. Tanpa disadari, keuangan usaha semakin menipis, sehingga tidak mampu membiayai kegiatan usaha itu sendiri.

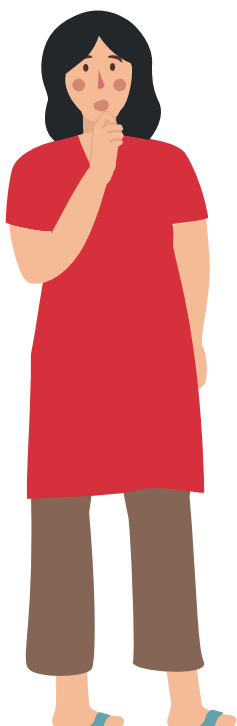


Penerapan manajemen keuangan yang profesional sangat penting agar usaha tetap bertahan dan dapat berkembang. Dengan memisahkan keuangan pribadi dengan usaha, akan mempermudah Ibu dalam mengukur seberapa besar pencapaian yang telah diperoleh dari usaha mulai dirintis hingga sekarang. Dan yang pasti, Ibu bisa mengetahui secara pasti kondisi usaha, apakah untung atau justru merugi.

3. LEMBAGA KEUANGAN FORMAL DI INDONESIA

Lembaga Keuangan Formal ada 3 kategori:

Di bawah Pengawasan Otoritas Jasa Keuangan (OJK)	Di bawah Kementerian Koperasi dan UMKM	Di bawah Pengawasan Bank Indonesia (BI)
• Perbankan. • Pasar Modal. • Industri Keuangan Non-Bank (Asuransi, Pegadaian, Dana Pensiun, Lembaga Pembiayaan). • Lembaga Keuangan Mikro (BPR). • Dompot Digital (DANA, GoPay, OVO, ShopeePay, dll).	• Koperasi. • BMT (Baitul Maal wa Tamwil). • Credit Union (CU).	• Sistem Pembayaran. • Uang Elektronik.



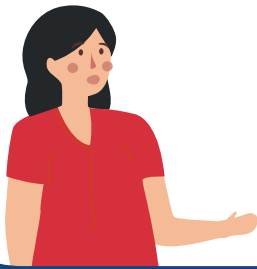
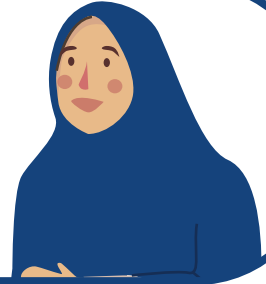
Wah banyak ya Lembaga Keuangan Formal itu. Dari sekian banyak itu, saya paling sering mendengar tentang Perbankan dan Dompot Digital nih sekarang!

Betul, Bu. Kalau Bank itu kan memang sudah ada dari dulu, tapi yang lagi tren sekarang nih Dompot Digital, Bu. Yuk kita mengenal lebih jauh tentang **Perbankan** dan **Dompot Digital**!



4. PERBANKAN

Kita mengenal bank sebagai sebuah lembaga yang menyediakan jasa penyimpanan serta peminjaman uang. Bank menawarkan berbagai macam produk perbankan yang ditujukan untuk memudahkan kebutuhan sehari-hari untuk kita.



Selain itu, ada jenis Bank Konvensional dan Bank Syariah juga. Kita bisa memilih mau menabung atau meminjam di Bank yang mana sesuai dengan preferensi. Bank konvensional merupakan bank yang menjalankan sistem konvensional berbasis bunga, sedangkan bank syariah menjalankan kegiatan perbankan berdasarkan hukum Islam yang tidak mengenal sistem bunga.

Nah, ini dia produk-produk yang ada di Bank!



1. Tabungan

Saat ini, sudah banyak juga ragam dari Produk Tabungan, seperti Tabungan Berencana, Tabungan Berjangka, serta Tabungan Haji.

2. Deposito

Deposito memiliki fungsi yang sama dengan tabungan sebagai sarana penyimpanan dana. Namun, Deposito memiliki jangka waktu dan durasi penyimpanan yang berkisar dari 1 – 12 bulan sesuai preferensi kita.

3. Online Banking

Online Banking merupakan salah satu layanan perbankan yang memberikan kemudahan untuk bertransaksi dimana saja dan kapan saja. Terdapat 3 macam online banking: SMS Banking, Internet Banking dan Mobile Banking.

4. Giro

Bagi perseorangan, Giro merupakan salah satu produk perbankan yang asing untuk digunakan. Giro sering digunakan sebagai produk perbankan tabungan oleh badan usaha.

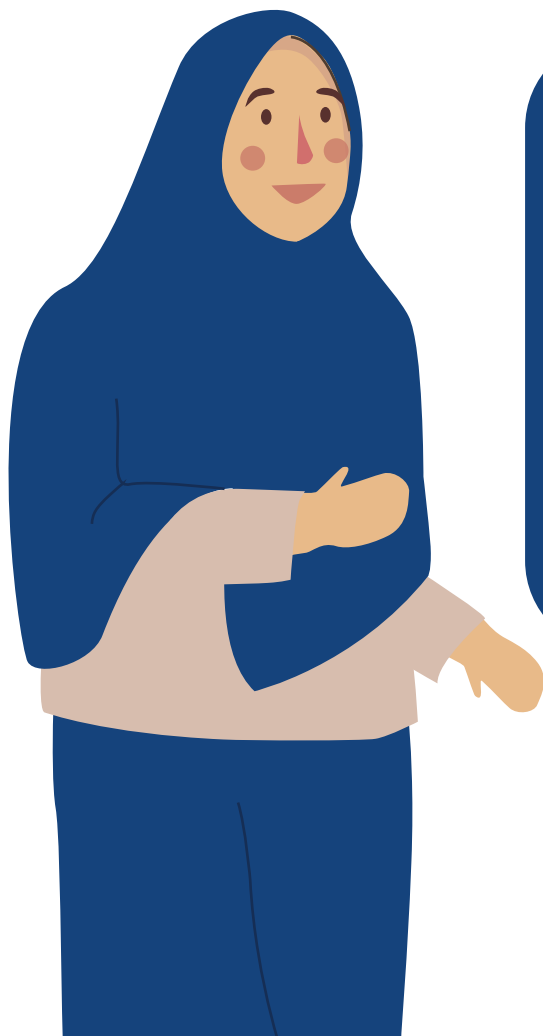
5. Kredit

Kredit merupakan salah satu layanan yang dapat membantu seseorang atau badan usaha (UMKM) untuk bisa membeli suatu barang dan membayarnya dalam jangka waktu tertentu. Ketentuan tentang kredit sebagai produk perbankan juga tercantum pada Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998.

Di dalam kredit terdapat elemen jangka waktu, bunga, jaminan hingga biaya administrasi yang akan diakumulasikan dalam tagihan kredit. Bagi UMKM, produk kredit atau pinjaman usaha ini sangat menguntungkan karena dapat menjadi modal untuk mengembangkan usaha, selama kita sebagai pemilik usaha sudah memiliki rencana penggunaan kredit tersebut untuk apa dan bagaimana strategi untuk membayar cicilan setiap bulannya.

Walaupun fasilitas kredit ini mudah diakses, tapi Bank ngga sembarangan loh mau memberikan fasilitas kredit. Ada 5 Prinsip dalam Analisis Kredit yang dikenal dengan sebutan 5C, apa saja itu?

1. **Character** atau kepribadian nasabah.
2. **Capacity** atau kemampuan untuk membayar cicilan.
3. **Capital** atau modal yang dimiliki.
4. **Collateral** atau jaminan yang dimiliki.
5. **Condition of economy** atau kondisi ekonomi yang dimiliki.



Nah, dari 5 produk perbankan diatas, kita sebagai pemilik usaha membutuhkan **produk tabungan** dan **produk kredit** untuk bisa memudahkan transaksi dan mengembangkan usaha kita. Yuk kita mengenal lebih jauh terkait produk tabungan dan produk kredit!

5. PRODUK TABUNGAN PERBANKAN

Perbankan memiliki ragam produk tabungan yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan perseorangan atau non-perseorangan (badan usaha). Dengan adanya berbagai macam bank, kita dapat memilih mau menabung di bank apa sesuai dengan preferensi, berdasarkan fitur, manfaat, atau bank yang lokasinya dekat dengan tempat tinggal kita. Berikut adalah informasi dari produk tabungan perbankan yang berlaku di Bank Jatim dan Bank Syariah Indonesia (BSI).

PRODUK TABUNGAN PERBANKAN

Fitur	BANK JATIM		BANK SYARIAH INDONESIA	
	JENIS TABUNGAN			
	TABUNGANKU	SIKLUS	TABUNGAN EASY MUDHARABAH	TABUNGAN EASY WADIAH
Akad			Mudharabah Muthlaqah	Wadiah Yad Dhamanah
Nisbah untuk Nasabah			Saldo < Rp 100 juta: 8% Saldo > Rp 100 juta: 13%	
Setoran Awal	Rp20.000	Rp50.000	Rp100.000	Rp100.000
Minimum Setoran Selanjutnya	Rp20.000	Rp50.000	Rp50.000	Rp50.000
ATM	Ada	Ada	Ada	Ada
Biaya Admin per bulan	GRATIS	Rp7.500	Rp10.000	GRATIS
Biaya ATM per bulan	Rp5.000	Rp5.000		
Saldo Mengendap	Rp20.000	Rp50.000	Rp50.000	Rp50.000
Program Undian Berhadiah	Tidak Ada	Ada	Tidak Ada	Tidak Ada
Akses Online Banking	Ada	Ada	Ada	Ada
Syarat Umum	1. KTP dan NPWP. 2. Bagi yang sudah memiliki rekening TabunganKu di Bank lain tidak bisa membuat rekening TabunganKu lagi.			

*Informasi produk tabungan diatas berdasarkan data Bank Jatim dan Bank Syariah Indonesia per September 2021.

Pengertian Akad pada Produk Bank Syariah:

1. Akad Wadiah Yad Dhamanah adalah Nasabah sebagai pemilik dana menitipkan dananya kepada Bank dan Bank berhak untuk menggunakan titipan tersebut tanpa mengurangi nilai titipan.
2. Akad Mudharabah Muthlaqah adalah Nasabah sebagai pemilik dana memberikan keleluasaan kepada Bank sebagai pengelola dana untuk mempergunakan dana tersebut dalam usaha sesuai Syariah dan menguntungkan dengan **sistem bagi hasil**.

Nisbah bagi hasil: porsi pembagian bagi hasil antara Nasabah dan Bank atas pendapatan yang diperoleh Bank dari Pengelolaan Nasabah sesuai kesepakatan antara Bank dan Nasabah di awal kontrak.

6. PRODUK KREDIT PERBANKAN

JENIS KREDIT YANG DAPAT DIMANFAATKAN SEBAGAI MODAL USAHA (KUR & KTA)

- **Kredit Usaha Rakyat (KUR)** – Pelaku usaha dapat memanfaatkan salah satu program pinjaman dari pemerintah yaitu Kredit Usaha Rakyat (KUR). Plafon pinjaman yang diperoleh bisa mencapai ratusan juta dengan bunga yang relatif rendah dan syarat yang mudah. Tidak semua bank penyedia KUR menawarkan pinjaman tanpa agunan, terlebih untuk pinjaman dengan nominal yang cukup besar.

Persyaratan Pengajuan KUR Perbankan:

1. Identitas Peminjam (KTP dan NPWP) Suami dan Istri.
2. Kartu Keluarga.
3. Akta Nikah.
4. Akta Lahir (di beberapa bank saja atau saat ada perbedaan nama).
5. Rekening Tabungan atau Giro selama 3 Bulan Terakhir (beberapa bank mensyaratkan 6 bulan terakhir).
6. Surat Izin Usaha (SKU - SIUP - TDP) dan Dokumen Pendukung Penghasilan.

Berikut adalah informasi KUR yang berlaku di Bank Jatim dan Bank Syariah Indonesia.

KETENTUAN KUR BANK JATIM

	KUR SUPER MIKRO	KUR MIKRO	KUR KECIL
PLAFON	< Rp 10.000.000	> Rp 10.000.000 – Rp 50.000.000	> Rp 50.000.000 – Rp 500.000.000
SUKU BUNGA PERTAHUN	6%	6%	6%
JANGKA WAKTU (Maksimal)	Modal Kerja: 3 tahun Investasi: 5 tahun	Modal Kerja: 3 tahun Investasi: 5 tahun	Modal Kerja: 3 tahun Investasi: 5 tahun
LAMA USAHA	Minimal 6 bulan Apabila kurang dari 6 bulan harus memenuhi syarat berikut: ● Mengikuti pendampingan. ● Mengikuti pelatihan kewirausahaan atau pelatihan lainnya. ● Tergabung dalam kelompok usaha; atau ● Memiliki anggota keluarga yang mempunyai usaha produktif layak.	Minimal 6 bulan	Minimal 6 bulan
AGUNAN		● Utama: Kelayakan Usaha. ● Tambahan: Barang bergerak kendaraan dan alat/mesin atau barang tidak bergerak.	● Utama: Kelayakan Usaha. ● Tambahan: Barang bergerak kendaraan dan alat/mesin atau barang tidak bergerak.
KETENTUAN	● Tidak sedang menerima Kredit KUR. ● Belum pernah menerima Kredit KUR. ● Tidak sedang menerima pembiayaan modal kerja dan/ atau investasi dari perbankan.	● Tidak sedang menerima KUR di bank lain. ● Tidak diperkenankan menerima KUR Super Mikro. ● Dapat naik tingkat skema ke KUR Kecil.	● Tidak sedang menerima KUR di bank lain. ● Tidak diperkenankan menerima KUR Super Mikro.

KETENTUAN KUR BANK SYARIAH INDONESIA

	KUR SUPER MIKRO	KUR MIKRO	KUR KECIL
PLAFON	< Rp 10.000.000	> Rp 10.000.000 – Rp 50.000.000	> Rp 50.000.000 – Rp 500.000.000
SUKU BUNGA PERTAHUN	6%	6%	6%
JANGKA WAKTU (Maksimal)	Modal Kerja: 3 tahun Investasi: 5 tahun	Modal Kerja: 3 tahun Investasi: 5 tahun	Modal Kerja: 4 tahun Investasi: 5 tahun
LAMA USAHA	Minimal 6 bulan	Minimal 2 tahun	Minimal 2 tahun
AGUNAN			Deposito/ SHM/ BPKB
KETENTUAN	• Tidak sedang menerima Kredit KUR. • Belum pernah menerima Kredit KUR. • Tidak sedang menerima pembiayaan modal kerja dan/ atau investasi dari perbankan.	• Tidak sedang menerima KUR di bank lain • Tidak diperkenankan menerima KUR Super Mikro • Dapat naik tingkat skema ke KUR Kecil	• Tidak sedang menerima KUR di bank lain. • Tidak diperkenankan menerima KUR Super Mikro.
SYARAT TAMBAHAN	Usia minimal 21 tahun atau telah menikah.		

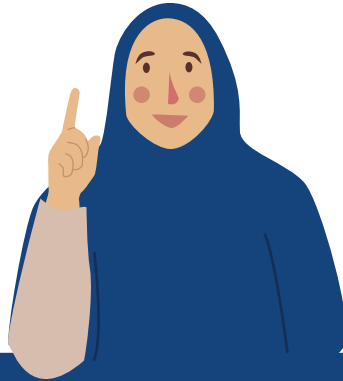
*Informasi produk KUR diatas berdasarkan data Bank Jatim dan Bank Syariah Indonesia per September 2021.

- **Kredit Tanpa Agunan (KTA)** – memperbolehkan Debitur untuk meminjam dalam jumlah tertentu tanpa harus menyerahkan aset sebagai jaminannya. Jumlah plafonnya bisa mencapai ratusan juta, tergantung dari kreditur mana yang menyediakan pinjaman. Untuk suku bunga di dalam KTA cukup bervariasi, yaitu sekitar 0,65% sampai 2,5% per bulan.

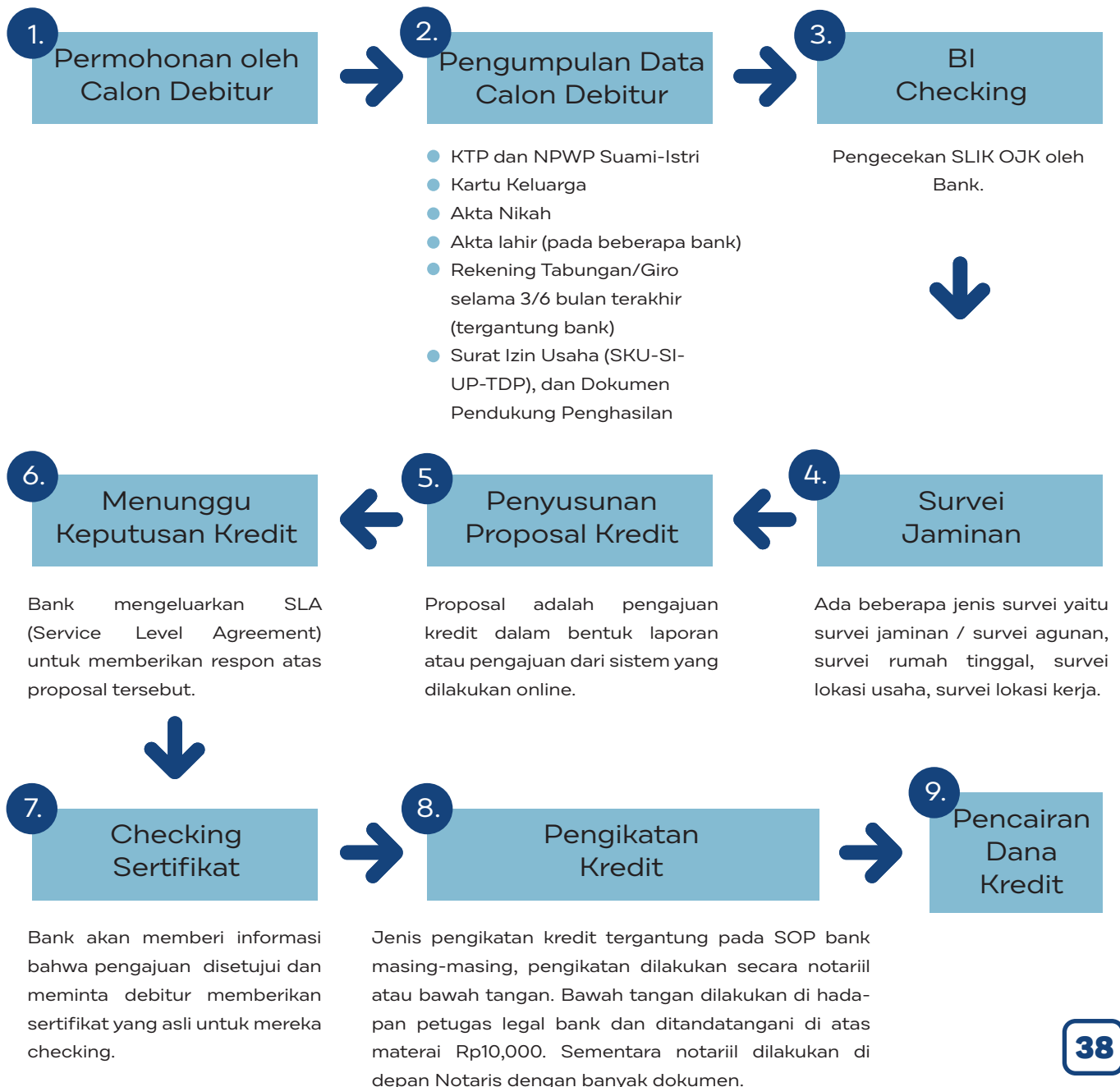
Selain kredit yang diajukan ke bank, ada jenis kredit lain yang dapat dimanfaatkan untuk penambahan modal usaha, yaitu:

- **P2P Lending** – Selain menawarkan akses yang mudah, jumlah pinjaman dalam P2P Lending sangat variatif. Besaran bunganya juga bervariasi.

ALUR PROSES KREDIT PERBANKAN



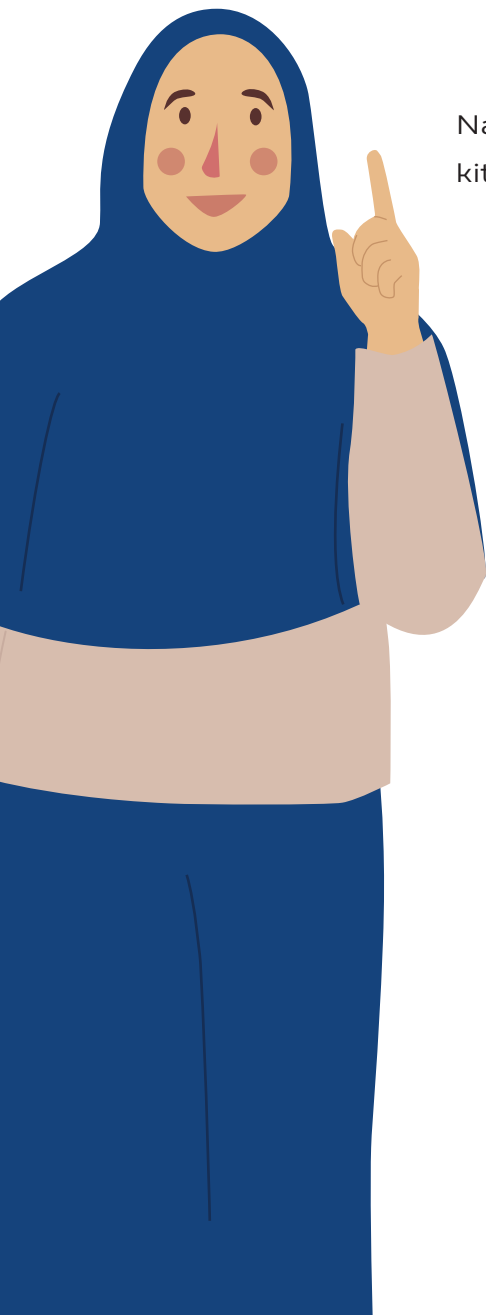
Secara umum, alur proses kredit di bank seperti ini Bu Ani... Perlu dipahami, proses alur kredit bisa jadi berbeda di masing-masing bank ya, Bu.



Calon debitur fokus dengan proses pertama dan kedua saja. Proses selanjutnya akan menjadi tanggung jawab pihak perbankan. Selain itu, calon debitur juga harus memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

- Kesesuaian data dan penulisan nama pada KTP, Akta Nikah dan Kartu Keluarga.
- Kelengkapan data usaha, minimal sudah memiliki Surat Keterangan Usaha (SKU).
- Pencatatan keuangan usaha, minimal memiliki Laporan Keuangan minimal 3 bulan terakhir dan Fotokopi Rekening Tabungan minimal 3 bulan terakhir.
- Pengusaha juga harus memahami dan menguasai tentang usaha yang dimiliki, seperti aset yang dimiliki dan bagaimana perputaran usahanya.

TIPS MEMPEROLEH KREDIT PERBANKAN



Nah, setelah paham alur proses kredit usaha, yuk disimak tipsnya agar kita bisa memperoleh kredit usaha dari bank!

Skor kredit yang bagus

Sebelum memberikan pinjaman, kreditur akan melihat bagaimana riwayat pinjaman calon debitur dalam kurun waktu tertentu. Tujuannya untuk mengecek ada atau tidaknya kasus kredit yang menunggak, pembayaran minimum, atau gagal bayar.

Purpose / Tujuan

Tujuan atau keperluan dalam penggunaan kredit dari peminjam harus sesuai dengan tujuan kredit tersebut. Contohnya, dana yang didapat dari pinjaman KUR harus digunakan untuk pengembangan usaha, bukan dipakai untuk kebutuhan konsumtif.

Character / Kepribadian Debitur

Kejujuran, sikap, motivasi usaha, bisa dilihat melalui data-data pribadinya seperti riwayat hidup, hobi, keadaan keluarga, serta bagaimana pergaulan di masyarakat.

Capacity / Kapasitas

Sebisa mungkin ajukan pinjaman dana sesuai dengan kemampuan untuk membayarnya. Dari segi jumlah perkiraan, sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan untuk membayar.

Collateral / Jaminan

Jaminan yang harus disediakan untuk pertanggung jawaban jika debitur tidak dapat melunasi utangnya.

Condition of Economy / Kondisi Ekonomi

Keadaan ekonomi suatu negara secara menyeluruh. Berdampak pada kebijakan pemerintah di bidang moneter, dan juga berhubungan dengan kredit perbankan.

Penuhi persyaratan yang diajukan bank

Setiap bank memiliki persyaratan dan ketentuan yang berbeda dalam memberikan pinjaman dana.

CARA MENGELOLA KREDIT USAHA



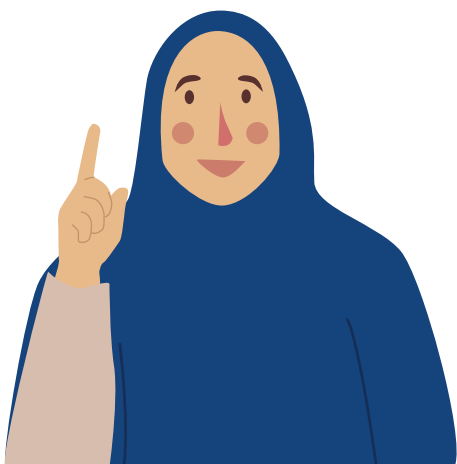
Nah... Sebelum kita memutuskan mau mengambil kredit untuk usaha, kita perlu perencanaan yang baik, agar kredit usaha yang sudah kita ambil benar-benar bisa membantu kita untuk mengembangkan usaha, juga kita harus punya perhitungan dan strategi gimana untuk bayar cicilan setiap bulannya sampai lunas.



Perlu Diingat! Kredit Usaha yang kita dapat, adalah uang milik bank, bukan uang milik kita. Bank membantu meminjamkan sejumlah dana yang kita butuhkan saat ini, yang kita harus bayar dengan cara mencicil setiap bulannya sampai tenor waktu pelunasan yang sudah kita sepakati bersama.

Oleh karena itu, sebelum kita memutuskan untuk mengambil kredit usaha ke perbankan, kita perlu merencanakan hal-hal sebagai berikut:

1. **Persiapan yang matang** - pertimbangkan apakah betul-betul membutuhkan pinjaman modal usaha. Pertimbangkan antara kemampuan membayar cicilan (pikirkan secara cermat sumber dana / pos yang akan dipakai untuk membayar cicilan), tenor waktu, bunga yang paling efisien, serta resiko yang harus ditanggung.
2. **Alokasikan pinjaman sesuai tujuan awal, alokasikan sumber dana / pos yang akan dipakai untuk membayar cicilan** - fokuskan pinjaman khusus untuk modal usaha, jangan sampai menggunakannya sedikitpun untuk keperluan lain, apalagi bila dipakai untuk keperluan pribadi. Sisihkan sumber dana / pos yang akan dipakai untuk membayar cicilan di awal waktu (misalnya jatuh tempo pembayaran tanggal 1 tiap bulannya, maka tanggal 20 atau 25 sudah ada dana yang akan dipakai untuk membayar cicilan).
3. **Catat arus kas menjadi sebuah pembukuan yang rapi** – dengan begitu, akan lebih mudah memantau pengeluaran, pendapatan, cicilan dan sisa pinjaman setiap bulan. Catatan arus kas ini juga dapat dipakai untuk membuat financial statement lainnya, yang kemudian bisa diinterpretasikan secara strategis, untuk kepentingan pengambilan keputusan bisnis.



Baik Ibu-Ibu, mari kita buat perencanaan untuk pengembangan usaha kita yuk! Lembar Kerja Perencanaan Usaha bisa dilihat di modul ini setelah lembar materi ya atau diunduh di link bit.ly/lembarkerjacamelia. Lembar Kerja ini diisi di rumah dan dibahas pada Sesi Pendampingan ya!

7. DOMPET DIGITAL

Hari ini Ibu Ita sedang berkunjung ke toko bunga Ibu Ani.

1.

Ibu Ani, saya mau ambil buket bunga pesanan saya ya.

Oh iya ini dia buket bunga pesanan Ibu Dewi

2.

Waduh! Dompot saya ketinggalan, gimana nih Ibu Ani?

3.

Tenang Ibu Dewi, bisa bayar pakai DANA kok, ini QRIS nya, tinggal di-scan aja ya Bu Dewi.

SATU QRIS
UNTUK SELURUH
PEMBAYARAN

4.

BERBAGI CERITA

Apakah Ibu sudah menggunakan dompet digital untuk transaksi usaha?

Jika sudah menggunakan, manfaat apa saja yang Ibu rasakan dengan menggunakan dompet digital?

Jika belum menggunakan, ada kendala apa sehingga belum menggunakan dompet digital?

Dompot digital adalah alat pembayaran online yang berbentuk aplikasi. Pemilik dompet digital tidak perlu membawa kartu fisik sama sekali untuk melakukan pembayaran.

Kenapa sih kita sebagai pemilik UKM harus punya dompet digital?

- Pembayaran dengan sistem non-tunai dapat memudahkan transaksi dimana pun dan kapan pun!
- Dapat digunakan untuk segala jenis usaha tanpa kecuali!
- Meningkatkan penjualan karena memudahkan pembeli untuk membayar.
- Keamanan lebih terjamin karena dilengkapi dengan sistem keamanan yang berlapis, mulai dari penggunaan password, PIN, kode OTP, dan sebagainya. Selain itu, transaksi non-tunai lebih aman karena menghindari mendapatkan uang palsu, uang rusak atau kehilangan uang.
- Pengeluaran menjadi lebih terkontrol, karena kita dapat melihat riwayat transaksi sebelumnya, sehingga bisa tahu rincian pengeluaran dengan lebih detail tanpa terlupa untuk dicatat.
- Pencatatan transaksi digital lebih mudah, sistematis, dan akurat. Selain itu, pencatatan transaksi digital menyediakan informasi mengenai permintaan pelanggan. Hal ini sangat bermanfaat bagi UKM untuk bisa memprediksi pembelian stok barang berdasarkan minat dan kebutuhan pelanggan.
- Dengan metode QRIS membuat kita meminimalisir kontak langsung selama pandemi, sehingga dapat mengurangi resiko penularan virus dan bakteri.
- Meminimalisir tindak kejahatan, karena menyimpan atau membawa uang tunai dengan jumlah besar beresiko tinggi memancing tindak kriminal.

Dompot Digital di Indonesia



Salah satu dompet digital yang memiliki banyak pengguna dan dapat digunakan dalam kegiatan usaha adalah DANA.

DANA adalah dompet digital Indonesia yang didesain untuk menjadikan setiap transaksi non-tunai dan non-kartu secara digital, baik online maupun offline dapat berjalan dengan cepat, praktis dan tetap terjamin keamanannya. Salah satu fitur DANA yang dapat digunakan oleh pelaku usaha dalam transaksi sehari-hari adalah DANA Bisnis. **DANA Bisnis** hadir untuk memudahkan Anda dalam mengelola usaha di dalam platform pembayaran yang praktis dan aman. Sistem ini diperuntukan bagi usaha perseorangan atau UMKM agar dapat menerima transaksi keuangan digital secara aman dan nyaman.

Keunggulan DANA Bisnis

- **GRATIS**

Tidak ada biaya untuk menjadi Rekan DANA Bisnis.

- **0% BIAYA**

Sebagai Rekan DANA Bisnis, Anda tidak akan dikenakan biaya apapun di setiap transaksi.

● QRIS

QRIS adalah singkatan dari Quick Response Code Indonesian Standard. Berdasarkan keterangan resmi Bank Indonesia, QRIS membuat kegiatan jual-beli digital dengan menggunakan QR Code menjadi lebih aman, cepat, serta mudah. Untuk pengusaha, sangat menguntungkan karena memudahkan transaksi dan proses pemantauan keuangan usaha, karena otomatis tercatat pada Riwayat transaksi.

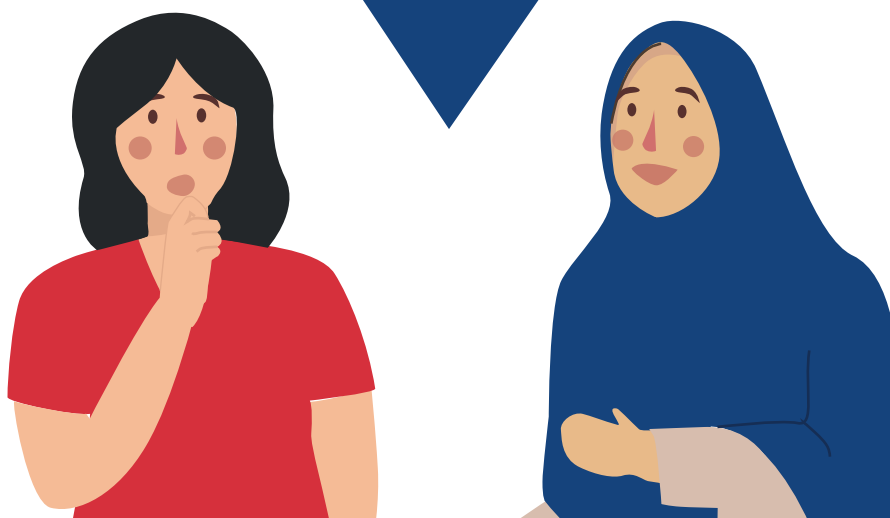
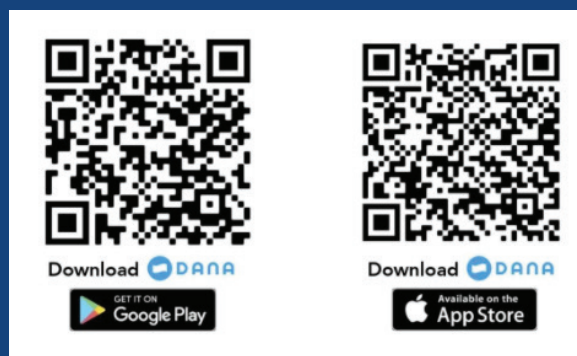
● PENARIKAN UANG SECARA LANGSUNG

Bisa menerima semua jenis pembayaran dan dapat melakukan penarikan uang secara langsung ke rekening Anda setiap saat hingga Rp 200,000,000.

● MUDAH DITEMUKAN PEMBELI

Sebagai rekan DANA Bisnis, toko Anda lebih mudah ditemukan oleh pembeli dengan fitur Nearby Me (dekat dengan saya) pada aplikasi DANA pembeli.

Yuk unduh aplikasi DANA sekarang juga, tinggal scan QR code dibawah ini ya!



CATATAN

CATATAN

CATATAN

CATATAN

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN

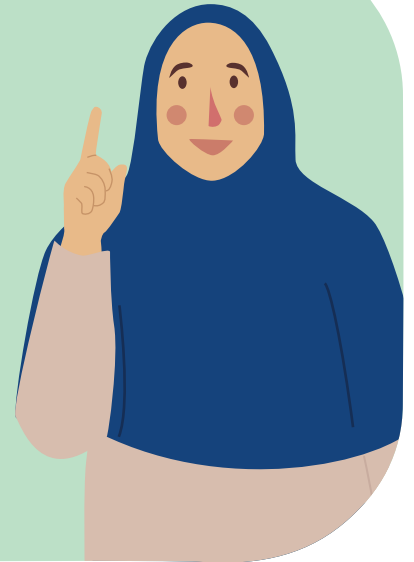


Dengan mempelajari bab ini, Anda diharapkan dapat:

- Mengevaluasi strategi pemasaran yang sudah Anda lakukan saat ini.
- Memahami kondisi eksternal yang mempengaruhi usaha Anda.
- Memahami konsep Pemasaran Digital (Digital Marketing).
- Membuat strategi pemasaran baru berdasarkan evaluasi strategi pemasaran sebelumnya.

1. STRATEGI PEMASARAN

1. Untuk dapat menjual barang/jasa kepada pelanggan, diperlukan suatu kegiatan pemasaran agar pelanggan mengetahui keunggulan barang/jasa yang kita jual.
2. Kegiatan pemasaran ini harus kita lakukan agar kita dapat menginformasikan barang/jasa yang kita jual dan dapat dipahami dengan jelas oleh target pelanggan kita.
3. Oleh karena itu, diperlukan strategi pemasaran yang efektif, agar barang/jasa kita dapat diterima oleh target pelanggan kita. Sebelum kita mempelajari lebih jauh, yuk kita ulas sedikit mengenai makna dari strategi pemasaran!



STRATEGI:

Cara yang dilakukan dengan kemampuan yang dimiliki untuk mencapai hal yang diinginkan (tujuan).

PEMASARAN:

Kegiatan yang terdiri dari menentukan harga jual, menetapkan segmentasi konsumen, memilih jalur penjualan, serta mempromosikan barang/jasa terhadap segmentasi konsumen yang dipilih.

STRATEGI PEMASARAN:

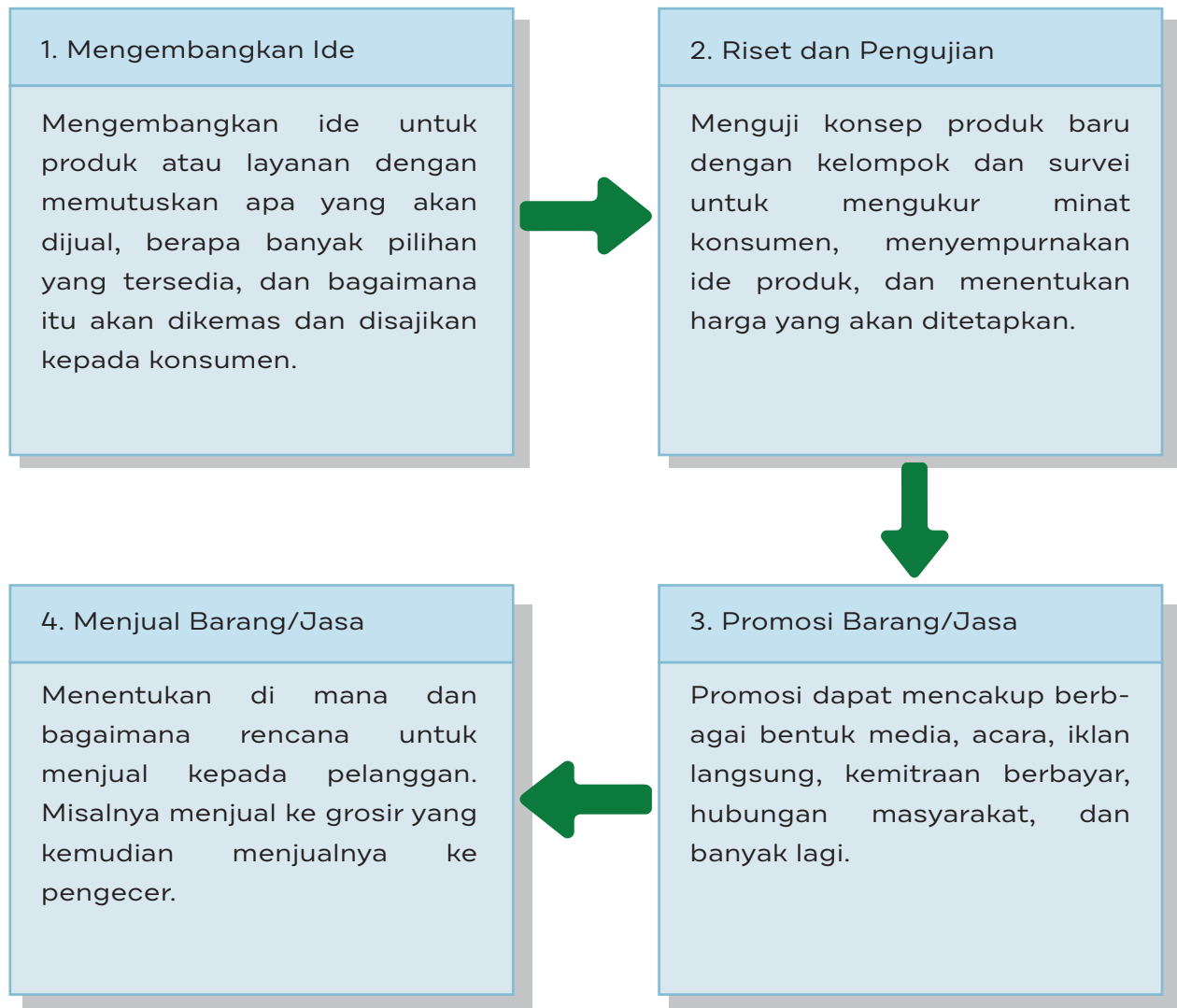
Cara-cara yang dilakukan dengan kemampuan yang dimiliki untuk menentukan harga jual, menetapkan segmentasi konsumen, memilih jalur penjualan serta mempromosikan barang/jasa terhadap segmentasi konsumen yang dipilih.

BERBAGI CERITA

Nama Usaha	
Lama Usaha	
Ceritakan mengenai strategi untuk memasarkan usaha Ibu saat ini!	

Kendala apa saja yang paling sering Ibu alami saat ini terkait dengan pemasaran usaha Ibu?

“Kita sebagai pemilik usaha harus memastikan barang/jasa yang kita jual ini, memang dibutuhkan oleh konsumen. Ada beberapa tahapan untuk memastikan barang/jasa kita memang layak untuk dijual.”



2. BAURAN PEMASARAN (MARKETING MIX)



Customer Solution (Solusi untuk Pelanggan)
Barang/Jasa yang dijual seharusnya dapat membantu dan mampu menyelesaikan masalah pelanggan.



Customer Cost (Biaya Pelanggan)
Harga jual ke konsumen harus sesuai dengan target konsumen yang menjadi sasaran.



Convenience (Kenyamanan)
Barang/Jasa tersebut mampu menyenangkan hati konsumen karena mudah diperoleh dimana saja.



Communication (Komunikasi)
Penjual aktif melakukan komunikasi dengan pelanggan, memastikan seluruh informasi yang dibutuhkan pelanggan dipenuhi.



Product (Produk)



Place (Lokasi)



Price (Harga)



Promotion (Promosi)

Salah satu strategi pemasaran yang paling sering digunakan adalah Bauran Pemasaran (Marketing Mix) yang merupakan kombinasi dari 4 konsep yang dikenal dengan 4P (Product, Price, Place, Promotion). Sebelum menerapkan konsep 4P, kita sebaiknya menganalisa terlebih dahulu konsep 4C yang terdiri dari:

4Ps to 4Cs

Product (Produk)	➔	Costumer Relation (Solusi untuk Pelanggan)
Price (Harga)	➔	Costumer Cost (Biaya Pelanggan)
Place (Lokasi)	➔	Convience (Kenyamanan)
Promotion (Promosi)	➔	Communication (Komunikasi)

- **Customer Solution (Solusi Pelanggan)**

Barang atau jasa yang dijual seharusnya dapat membantu dan mampu menyelesaikan masalah konsumen.

- **Customer Cost (Biaya Pelanggan)**

Barang atau jasa yang akan dibayarkan oleh konsumen untuk membeli produk tersebut harus sesuai atau setara dengan kebutuhan atau keinginannya.

- **Convenience (Kenyamanan)**

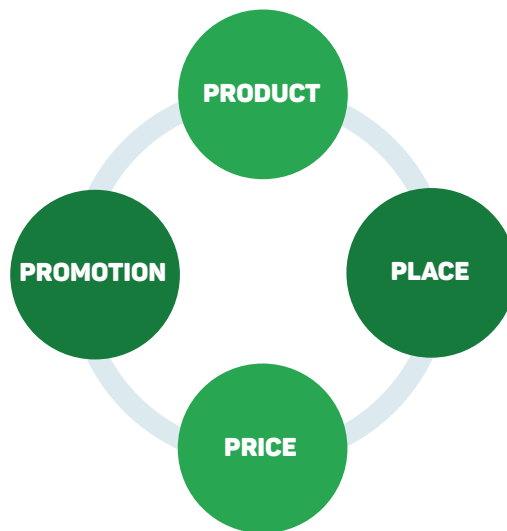
Barang atau jasa tersebut mampu menyenangkan konsumen karena mudah diperoleh di mana-mana.

- **Communication (Komunikasi)**

Pengusaha dan konsumen dapat melakukan komunikasi baik sebelum membeli, saat membeli, maupun sesudah pembelian barang atau jasa.



Bauran pemasaran juga dikenal dengan istilah 4P, yaitu Product (produk), Price (harga), Place (tempat penjualan / jalur distribusi), dan Promotion (promosi).



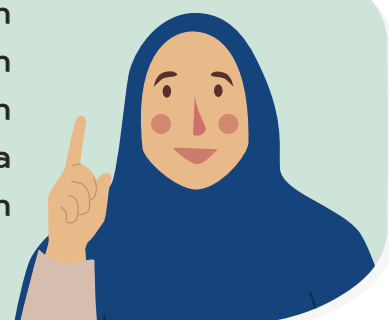
Product (Produk) – adalah sesuatu yang ditawarkan ke calon konsumen, baik berupa barang maupun jasa. Hal-hal yang termasuk product meliputi: variasi, kualitas, desain, merek, dan kemasan.

Price (Harga) – adalah sejumlah uang yang harus dikeluarkan oleh calon konsumen untuk memiliki / menikmati barang atau jasa yang diinginkan. Hal-hal yang termasuk price meliputi: daftar harga dan diskon potongan harga

Place (Tempat Penjualan / Jalur Distribusi) – adalah merupakan lokasi atau tempat dimana calon konsumen bisa dengan mudah menjangkau atau mendapatkan barang atau jasa yang diinginkan. Hal-hal yang termasuk place meliputi: lokasi penjualan, wilayah penjualan, dan alat transportasi.

Promotion (Promosi) – adalah kegiatan-kegiatan atau cara yang dilakukan oleh pengusaha untuk mengenalkan barang atau jasa yang dijual dan menarik minat calon konsumen untuk membeli, termasuk media yang digunakan untuk promosi. Hal-hal yang termasuk promotion meliputi: brosur, poster, iklan di koran, majalah, radio, media online (facebook dan Instagram), spanduk, dll.

Ibu-Ibu jangan lupa untuk membuat anggaran pemasaran untuk barang atau jasa kita ya! Anggaran pemasaran mencakup biaya yang timbul dari aktivitas pemasaran saja, tidak termasuk biaya yang timbul dari aktivitas usaha lain seperti produksi. Jadi, anggaran untuk pemasaran harus disiapkan ya Ibu.



4P	4C
Product/Produk	Costumer Solution/Solusi Pelanggan
Price/Harga	Costumer Cost/Biaya Pelanggan
Place/Tempat Penjualan/Jalur Distribusi	Convenience/Kenyamanan
Promotion/Promosi	Communication/Komunikasi

Berdasarkan hasil analisa yang Anda lakukan di atas, poin-poin mana yang masih perlu dikembangkan? Tuliskan rencana pengembangan yang akan Anda lakukan di Lembar Kerja setelah materi ini ya. Anda bisa isi di rumah dan diskusikan dengan Fasilitator Anda pada sesi Pendampingan yaa.

3. SEGMENTASI TARGET POSISI

SEGMENTATION TARGET POSITIONING (STP)



Segmentasi	Target	Posisi
Segmentasi pasar berdasarkan: ● Geografi / Wilayah seperti dalam kota, luar kota, dsb. ● Demografi, meliputi: usia, jenis kelamin, pekerjaan, status perkawinan, etnis, agama, dll. ● Psikografi, meliputi: status sosial, gaya hidup, dll.	Setelah menentukan segmentasi, kita memilih karakter konsumen mana yang akan menjadi target pasar.	Terakhir, kita menentukan posisi bisnis pada segmen pasar yang dituju. Kita harus bisa menawarkan keunikan yang membuat konsumen memilih produk kita



STP		Saat ini	Evaluasi dan Penyesuaian (jika ada)
Segmentasi	Geografi (dalam kota/luar kota/luar negeri)		
	Demografi (usia, jenis kelamin, pekerjaan pelanggan)		
	Psikografi (minat, status sosial, gaya hidup)		
Target	Karakter konsumen yang akan menjadi target		
Posisi	Keunikan produk atau layanan kita		

4. ANALISIS PESTEL



Analisis PESTEL adalah suatu teknik dalam manajemen strategis yang digunakan untuk melihat faktor-faktor eksternal bisnis yang berpengaruh terhadap suatu hal (perusahaan, proyek, masalah, dan lain-lain).

- Faktor Politik – meliputi hukum yang berlaku, kebijakan pemerintah, dan aturan formal atau informal di lingkungan perusahaan (contoh: kebijakan pajak dan peraturan daerah).
- Faktor Ekonomi – meliputi semua faktor yang mempengaruhi daya beli dari pelanggan dan mempengaruhi iklim bisnis suatu perusahaan (contoh: standar nilai tukar, suku bunga, dan pertumbuhan ekonomi).
- Faktor Sosial – meliputi semua faktor yang dapat mempengaruhi kebutuhan dari pelanggan dan mempengaruhi ukuran dari besarnya pangsa pasar yang ada (contoh: tingkat pendidikan masyarakat, tingkat pertumbuhan penduduk, kondisi lingkungan sosial dan lingkungan kerja).
- Faktor Teknologi – meliputi semua hal yang dapat membantu dalam menghadapi tantangan bisnis dan mendukung efisiensi proses bisnis perusahaan (contoh: penemuan dan pengembangan baru, biaya dan penggunaan teknologi, perubahan dalam ilmu pengetahuan, dan dampak dari perubahan teknologi).
- Faktor Lingkungan – dapat digunakan ketika melakukan perencanaan strategis atau mencoba mempengaruhi keputusan pembeli seperti faktor lokasi geografis.
- Faktor Legal – meliputi pengaruh hukum seperti perubahan undang-undang yang ada atau yang akan datang (contoh: kesehatan dan keselamatan, arahan pekerjaan, hak asasi manusia, tata kelola perusahaan, dan tanggung jawab lingkungan).

Seperti saat situasi pandemi saat ini, adanya perubahan peraturan terkait Protokol Kesehatan, status kesiagaan kota/kabupaten terkait level COVID-19 yang dapat mempengaruhi proses menjalankan usaha, baik itu dari segi produksi, maupun dari segi pemasaran.

BERBAGI CERITA

Kondisi eksternal apa saja yang mempengaruhi kondisi usaha Anda saat ini, terutama sejak diberlakukannya peraturan pembatasan kegiatan masyarakat dikarenakan COVID-19 dari tahun 2020?

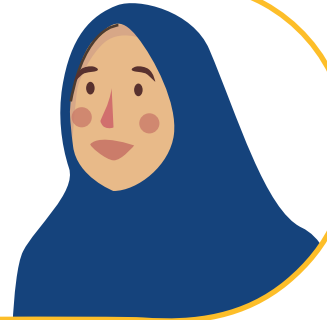
Dari kondisi eksternal yang sudah disebutkan di atas, hal-hal apa saja yang sudah Anda lakukan untuk beradaptasi dengan situasi yang sangat berbeda tersebut?

Apakah hal yang sudah disebutkan diatas dapat membantu Anda untuk mempertahankan usaha Anda?



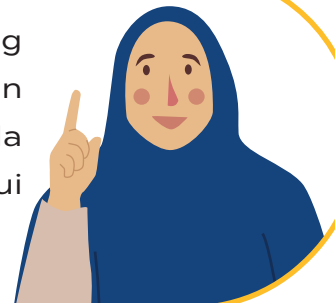
5. PEMASARAN DIGITAL (DIGITAL MARKETING)

Nah setelah kita mengetahui strategi pemasaran dan segmentasi konsumen kita, sekarang kita perluas jangkauan calon konsumen kita dengan cara yang lebih mudah, hanya dari genggamannya aja alias pakai smartphone yang tersambung dengan koneksi internet!



Oh iya ya Bu, sekarang tren pemasaran masa kini sudah berubah ya karena pesatnya perkembangan teknologi, dunia digital dan internet. Pemasaran yang dulunya konvensional (offline) sekarang semua bisa jadi digital (online).

Betul Ibu Ani! Strategi digital marketing ini sekarang lebih menjanjikan karena memungkinkan para calon konsumen potensial untuk mendapatkan segala informasi mengenai produk dan bertransaksi melalui genggamannya aja loh!



Pemasaran Digital / Digital Marketing

Kegiatan promosi dan pencarian pasar melalui media digital secara online yang dapat menjangkau seluruh calon konsumen dimanapun mereka berada tanpa ada lagi batasan tempat dan waktu. Digital marketing dapat digunakan di seluruh bidang usaha. Setiap bidang usaha memiliki cara penerapan strategi digital marketing dengan cara yang berbeda-beda!



Kenapa kita sebagai pengusaha perlu memaksimalkan penggunaan digital marketing?

Simak beberapa riset menarik yang bersumber dari penelitian oleh We Are Social dan Hootsuite (perusahaan media dan platform manajemen media sosial) yang diterbitkan pada bulan Januari tahun 2021 sebagai berikut:



Indonesia memiliki 274.9 juta penduduk



73.7% atau 202.6 juta diantaranya merupakan Pengguna Internet



61.8% atau 170 juta diantaranya merupakan Pengguna Media Sosial



Media Sosial yang Paling Banyak Digunakan:

1		159.460.000	
2		149.090.000	
3		147.720.000	
4		145.350.000	
5		108.120.000	



E-commerce / Marketplace yang Paling Sering Dikunjungi:

1		147.790.000	
2		126.996.700	
3		29.460.000	
4		27.670.000	
5		18.440.000	

*Berdasarkan data riset dari iPrice Group (sebuah perusahaan E-commerce) per Juni 2021

Tercatat peningkatan pesat / sejumlah 37.34 juta orang melakukan transaksi **pengiriman makanan online melalui aplikasi** seperti Go-Food, GrabFood, Shopee-Food, dan semacamnya selama bulan Januari 2021.

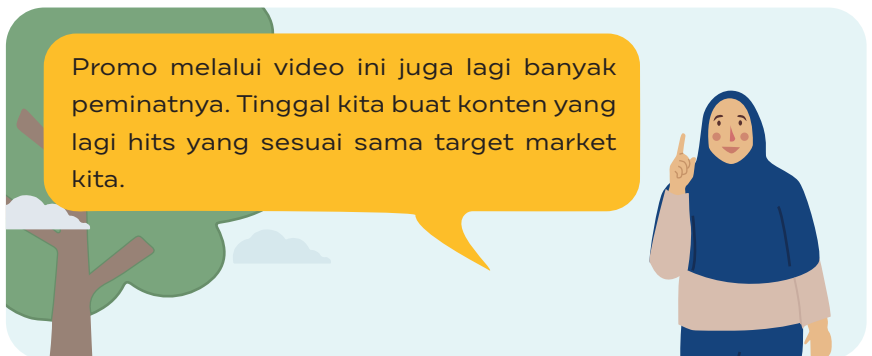
TIPS UNTUK MELAKUKAN STRATEGI PEMASARAN DIGITAL

1. Pahami bisnis Anda berada, apakah masih offline, basic online, intermediate online, atau advance online.
2. Pahami bagaimana perilaku pelanggan mencari usaha Anda / pahami perilaku konsumen saat ini.
3. Agar ditemukan pelanggan baru, Anda dapat memulai dengan membuat Google Bisnis yang terhubung dengan Google Maps, Media Sosial (Facebook, Instagram, TikTok, Youtube, Twitter), Marketplace, Website, SEO dan SEM.
4. *Content Marketing*.
5. *Email Marketing*.
6. *Instant Messaging Marketing*, seperti WhatsApp, Facebook Messenger, WeChat.
7. Otomatisasi Pemasaran.

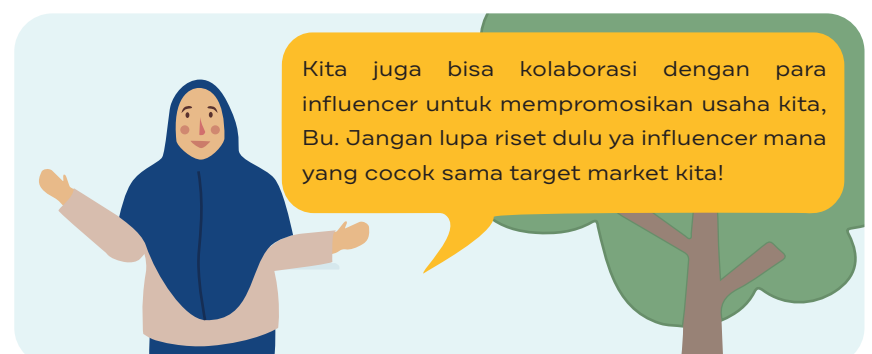
#1



#2



#3



BERBAGI CERITA

Saluran pemasaran offline dan online apa saja yang sudah Anda gunakan selama ini?

Nah data tentang pengguna internet yang sebelumnya dijelaskan, apa yang bisa Anda simpulkan?

Adakah yang sudah berjualan di media sosial atau marketplace?

Bagaimana pengalaman Ibu sejak berjualan di media sosial atau marketplace?

Adakah perbedaan dari sisi penjualan sejak menggunakan media sosial atau marketplace?

Apa saja keuntungannya dengan berjualan di media sosial atau marketplace?

CATATAN

CATATAN

CATATAN

CATATAN

LEMBAR KERJA PERENCANAAN USAHA

Nama Usaha :

Lama Berdiri :

Jumlah Pegawai :

Hal yang akan dipelajari dalam Lembar Kerja ini:

- Rencana Pengembangan Usaha
- Strategi Mengembangkan Usaha
- Analisa Kebutuhan Modal Usaha
- Simulasi Perhitungan Kredit Modal Usaha
- Simulasi Perhitungan Target Menabung

Rencana Pengembangan Usaha 1 - 3 Tahun Kedepan

Jabarkan rencana usaha Anda 1- 3 tahun mendatang:

Rencana Pengembangan Usaha 1 - 3 Tahun Kedepan

Indikator	Kondisi Saat Ini	Rencana 1 - 3 tahun kedepan
Pendapatan		
Asset		
Kapasitas Produksi		
Akses Pasar		

Catatan : Silahkan anda tambahkan indikator sesuai dengan rencana usaha anda

Analisa Kebutuhan Kredit Usaha / Modal Usaha

Tujuan mengajukan kredit usaha:	
Perencanaan jumlah kredit usaha:	
Perencanaan jangka waktu: (KUR maksimum 48 bulan)	
Strategi pengembalian kredit usaha/ modal usaha:	

Analisa Kebutuhan Kredit Usaha / Modal Usaha

Yuk, siapkan Kalkulator dan Laporan Keuangan-mu ya!

Contoh: Kafe Rumahan Ibu Ita

	Indikator	Nominal Contoh	Nominal (Silahkan isi)
PU	Pendapatan usaha	Rp 25,000,000	
a	HPP	Rp 4,500,000	
b	Sewa/ Kontrak Tempat Usaha	Rp 750.000	
c	Gaji Pegawai	Rp 3,000,000	
d	Telepon, Listrik & Air	Rp 200,000	
e	Transportasi	Rp 140,000	
f	Pengeluaran Lainnya	Rp 150,000	
TPU	Total Pengeluaran Usaha (PU - (a + b + c + d + e + f))	Rp 8,740,000	
KU	Keuntungan Usaha (PU - TPU)	Rp 16,260,000	
g	Penghasilan Lainnya	Rp 0	
TP	Total Penghasilan (KU + g)	Rp 16,260,000	
h	Total Pengeluaran Rumah Tangga (Belanja Rumah Tangga, Pendidikan, dll)	Rp 5,691,000	
P	Sisa Penghasilan (TP - h)	Rp 10,569,00	
i	Total Angsuran kredit saat ini di tempat lain	Rp 0	
DI	Disposable Income (Sisa pendapatan yang dapat dibelanjakan)	Rp 10,569,000	

	Kebutuhan Usaha	Disposable Income	Jumlah Pengajuan Pinjaman	Jangka waktu pinjaman	Hitungan Biaya KUR (6%) pertahun	Angsuran setiap bulan
Contoh	Kebutuhan produksi (Kompas dan mesin packing)	Rp10,569,000	Rp20,000,000	24	Rp1,200,000	Rp883,000
Silahkan isi						

Simulasi Perhitungan Target Menabung

	Jumlah Pengajuan Pinjaman	Disposable Income	Angsuran setiap bulan	Target Minimum Menabung/hari
Contoh	Rp20,000,000	Rp10,569,000	Rp883,000	Rp29,444
Silahkan isi				

Untuk mengetahui kapasitas kredit usaha kita, yuk kita berlatih dengan menggunakan form yang sudah disiapkan! Form Lembar Kerja dapat diunduh di bit.ly/lembarkerjacamelia

Kesimpulan: Berdasarkan analisa di atas, maka dengan tambahan modal kerja Rp _____ saya bersepakat untuk menyisihkan sebesar Rp _____ sehari sebagai angsuran yang saya terima. Dengan harapan bahwa omzet saya akan meningkat _____% dari sebelumnya.

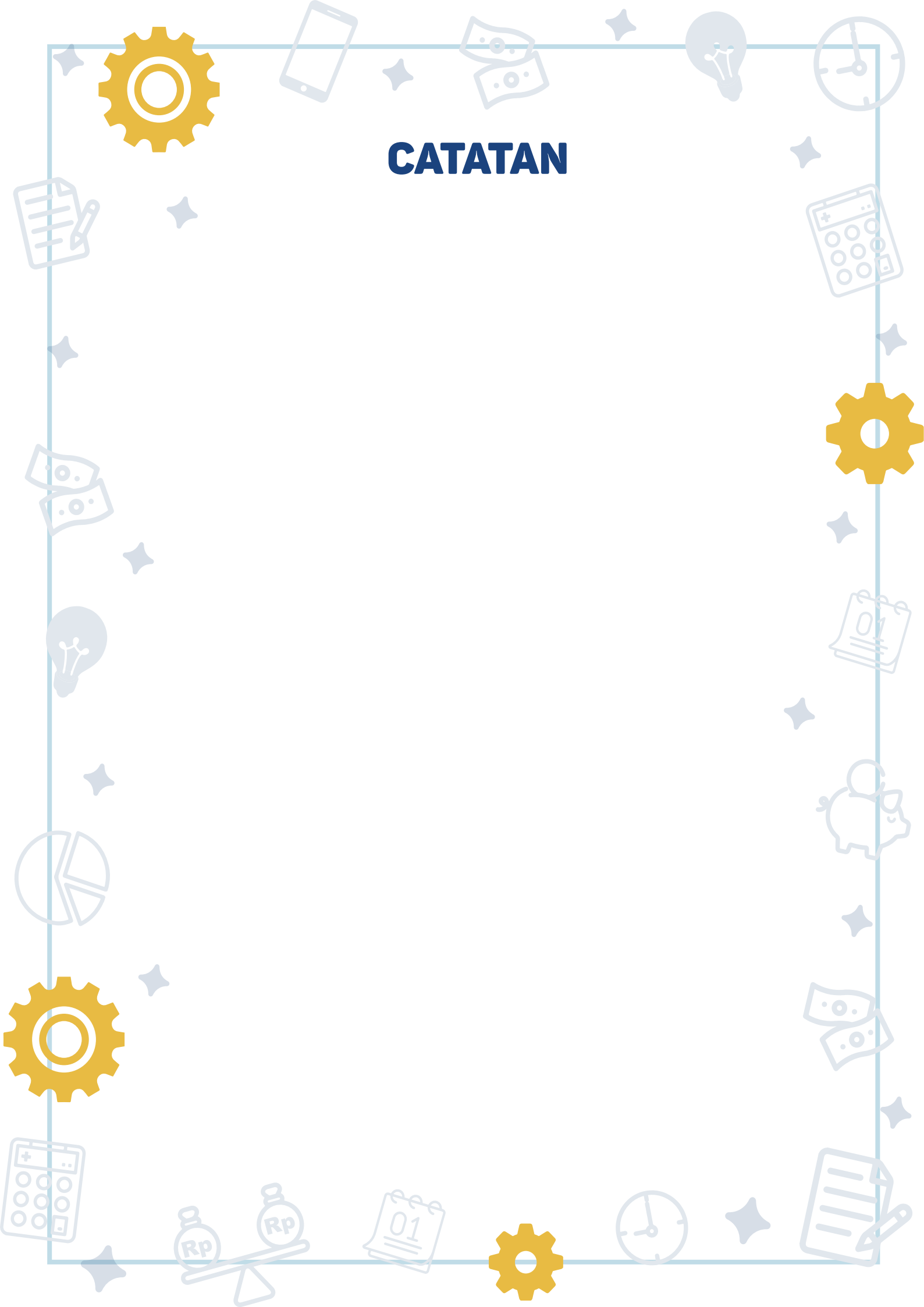
Setelah mengetahui rencana pengembangan usaha...

Apakah anda tertarik untuk mengajukan kredit?	☐ Ya ☐ Tidak ☐ Belum Tahu
Kendala apa saja yang Anda alami sehingga Anda belum memutuskan untuk mengajukan kredit?	

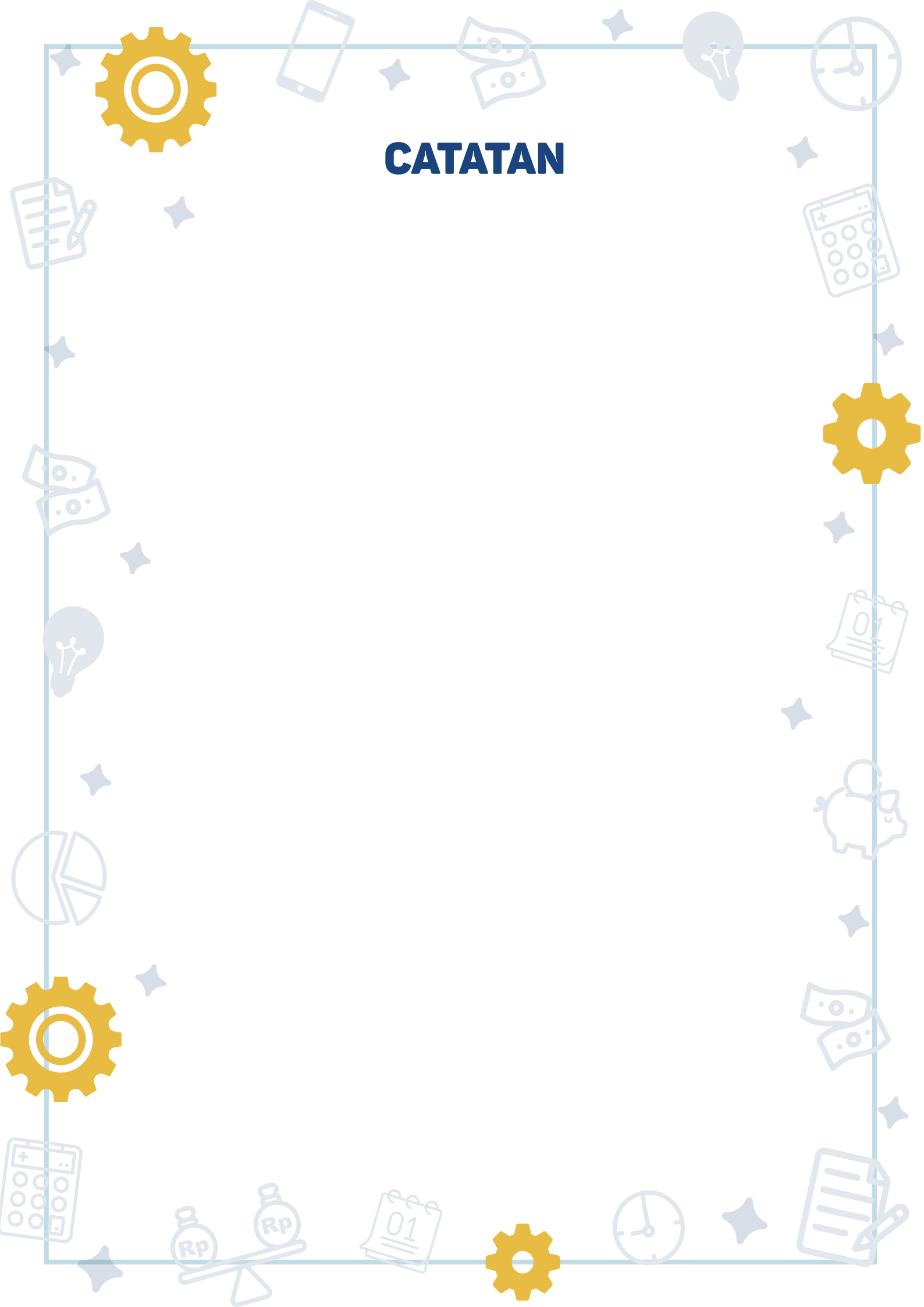
Lembar Kerja Bauran Pemasaran / Marketing Mix

4P	4C
Product/Produk	Costumer Solution/Solusi Pelanggan
Price/Harga	Costumer Cost/Biaya Pelanggan
Place/Tempat Penjualan/Jalur Distribusi	Convenience/Kenyamanan
Promotion/Promosi	Communication/Komunikasi

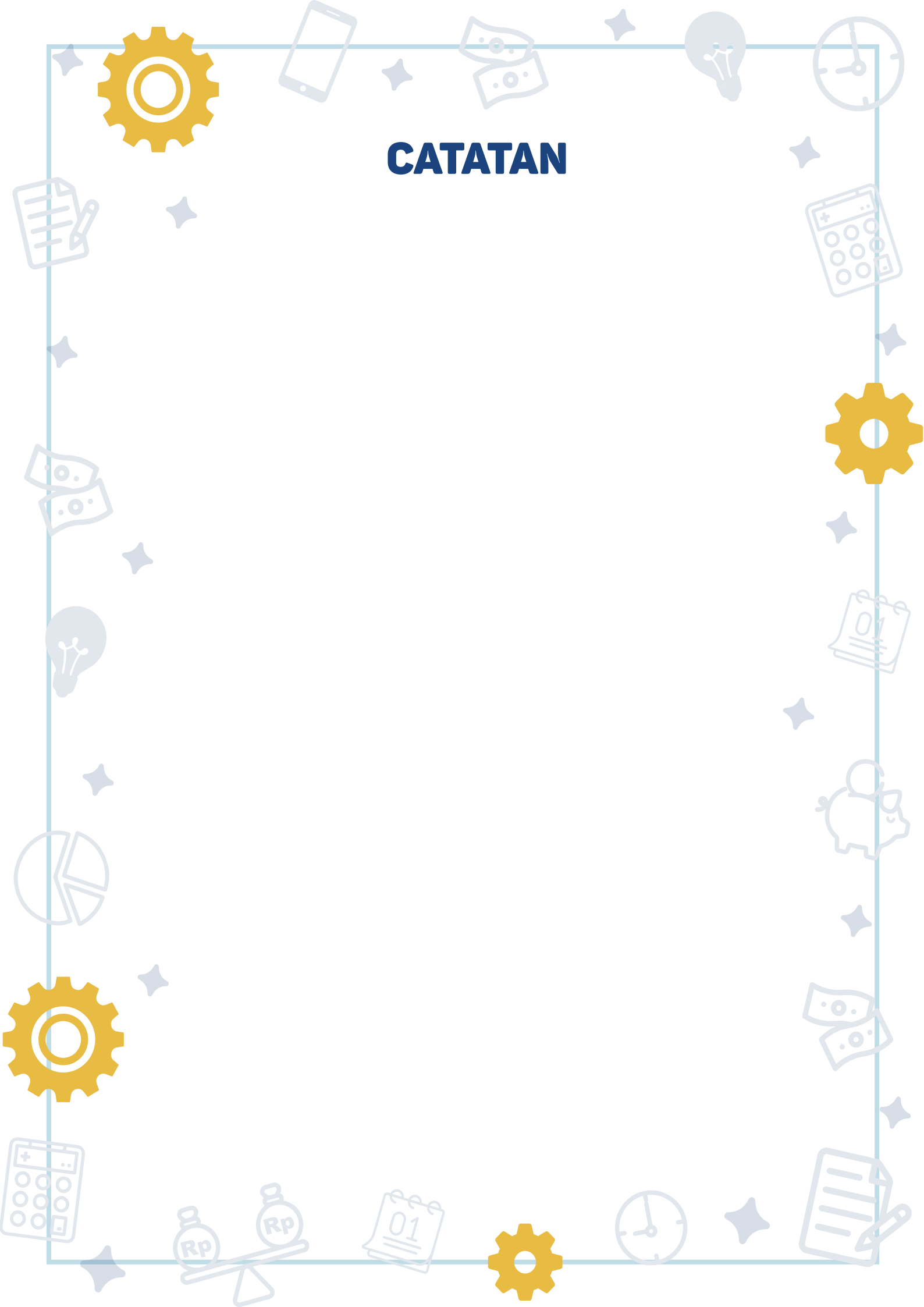
CATATAN



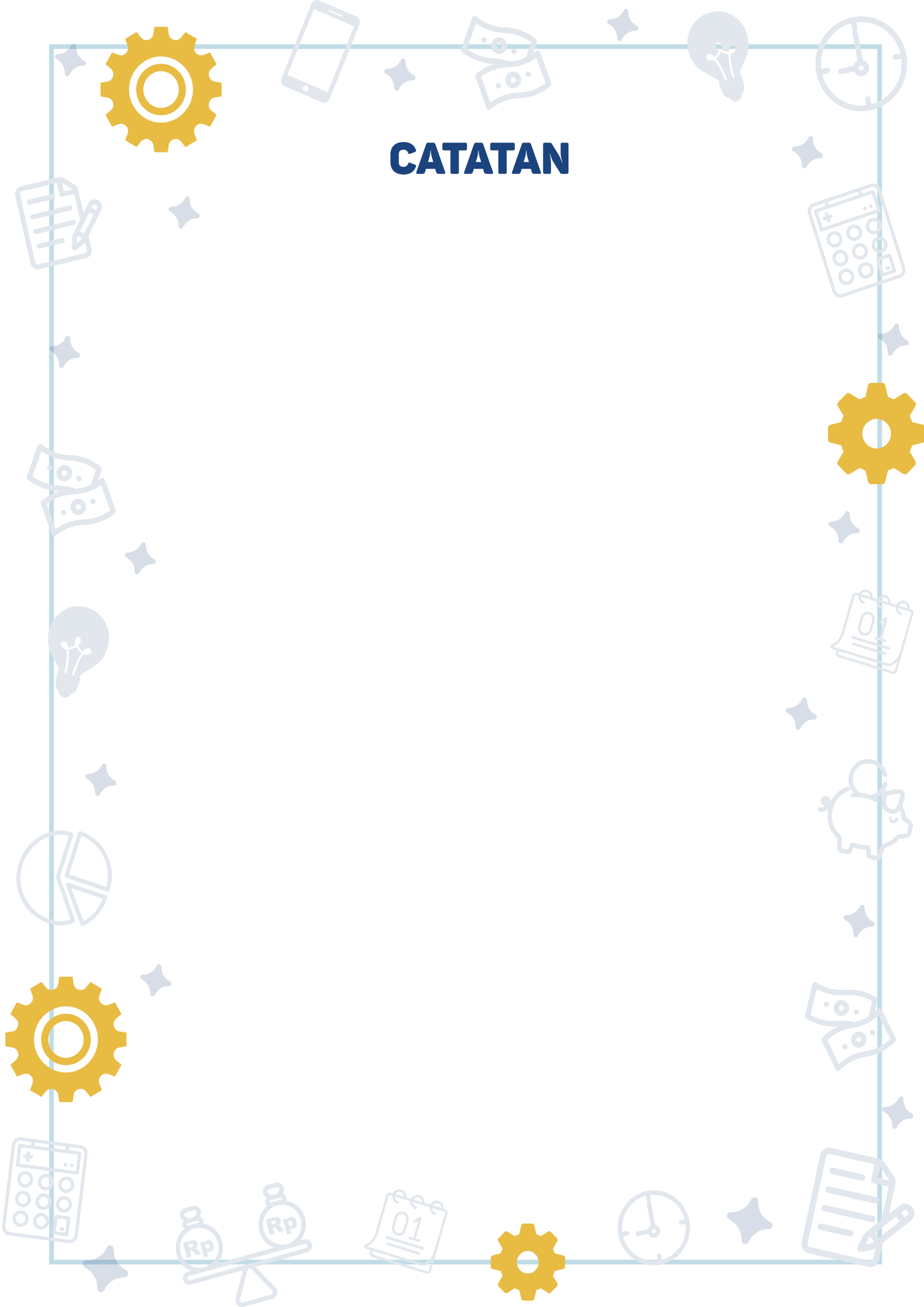
CATATAN



CATATAN



CATATAN



MARI BERGABUNG DI MICROMENTOR INDONESIA!

PLATFORM WIRAUSAHA DAN RELAWAN MENTOR NO.1 DI INDONESIA

Temukan puluhan ribu wirausaha dan relawan mentor berpengalaman di Indonesia dan di seluruh dunia, serta dapatkan akses mentoring dan pelatihan secara online yang dapat membantu Anda mengembangkan usaha. GRATIS!

Layanan yang dapat diakses:

1. **Mentoring Bisnis 1-on-1** dengan relawan mentor profesional yang sesuai dengan kebutuhanmu.
2. **Pelatihan online dan bersertifikat** tentang pengembangan usaha, dan keamanan siber oleh beragam ahli dari organisasi terkemuka.
3. **Toolkit Keamanan Siber** berlisensi internasional untuk menjaga keamanan siber usahamu.
4. **Program SIGAP UMKM dan TRANSFUMI** hasil kolaborasi dengan Kementerian Koperasi dan UKM RI untuk membantu kamu siap go-digital dan mengakses kemudahan usaha seperti legalitas usaha berupa Nomor Induk Berusaha (NIB), dan sertifikasi produk seperti sertifikat halal, SNI Bina UMK, serta peluang lainnya.

Cara Daftar

1. Kunjungi micromentor.org/camelia dan ubah Bahasa menjadi **Bahasa Indonesia**.
Pilih Temukan Mentor untuk mendaftar sebagai wirausaha
2. Lengkapi profil Anda sesuai dengan isian formulir yang diminta
3. Cari relawan mentor bisnis yang sesuai dengan kebutuhan Anda
4. Kunjungi menu **Sumber Daya Saya** untuk mengakses program lainnya

Informasi lebih lanjut, hubungi



Whatsapp : 0812-1286-4022 (Bantuan MicroMentor)



Youtube, Facebook, LinkedIn : MicroMentor Indonesia



Instagram : @micromentor_id

**CERDAS KEUANGAN UNTUK PEREMPUAN PENGUSAHA
PROGRAM CAMELIA**

COVID-19 RECOVERY FOR WOMEN-LED SMALL BUSINESSES IN GREATER MALANG