



E-PAPER PERPUSTAKAAN DPR-RI

<http://epaper.dpr.go.id>

Judul : INVESTASI - Dana Memulai Usaha
Tanggal : Sabtu, 10 Maret 2018
Surat Kabar : Kompas
Halaman : 24

Oleh: PRITA HAPSARI GHOZIE Saat ini, banyak masyarakat yang membutuhkan tambahan penghasilan karena berbagai alasan. Salah satu strategi yang dilakukan adalah memulai usaha. Dalam perencanaan keuangan, menempatkan uang dalam modal usaha sebenarnya merupakan salah satu bentuk investasi. Kelebihan dari jenis investasi ini adalah berpotensi memberikan keuntungan yang lebih besar dibandingkan dengan jenis investasi lain dan juga memberikan peluang bagi pemilik usaha untuk menjalankan aktivitas sebagai pengusaha. Namun, potensi keuntungan juga diikuti oleh risiko yang cukup tinggi, terlebih dalam hal potensi kehilangan modal usaha. Bagi calon pemilik usaha, selain mempersiapkan operasional usaha juga penting untuk mempersiapkan modal usaha. Apa saja alternatif dana yang dapat digunakan untuk memulai usaha dan kapan saat yang baik untuk menggunakan alternatif tersebut? Simaklah penjelasan berikut. Pertama, mengumpulkan dana sendiri. Saat awal memulai usaha, opsi ini adalah yang menurut saya paling aman. Modal usaha dapat dikumpulkan dari tabungan pribadi. Dana dapat dikumpulkan secara bertahap atau bisa juga mengambil dari penghasilan lain yang bersifat tidak rutin seperti bonus atau hadiah. Jika tekad sudah kuat, pengumpulan dana untuk modal usaha sebaiknya dilakukan terpisah dari rekening untuk investasi lainnya. Apabila target memulai usaha sudah dekat, sebaiknya dana dapat dikumpulkan pada aset berbentuk reksa dana pasar uang. Kedua, menjual aset dan barang berharga. Agar usaha impian dapat diwujudkan, tidak ada salahnya berkorban terlebih dahulu. Salah satu bentuk pengorbanan adalah menjual berbagai aset yang mungkin sudah tidak atau jarang digunakan, tetapi memiliki nilai tinggi. Contoh barang berharga yang dapat dijual untuk modal usaha adalah kendaraan yang sudah jarang digunakan. Ketiga, menggadaikan aset dan barang berharga. Jika menjual barang masih belum sanggup dilakukan, alternatifnya adalah menggadaikan barang tersebut ke pegadaian. Hasil dana gadai digunakan untuk modal usaha. Aset yang sangat cocok untuk digadaikan adalah perhiasaan dan logam mulia. Prosesnya relatif mudah dan pemilik usaha dapat memperpanjang jangka waktu penebusan apabila masih memerlukan pinjaman. Keempat, pengajuan pinjaman modal usaha ke bank atau koperasi merupakan alternatif berikutnya. Saat usaha sudah berjalan setidaknya dua tahun dan sebagai pemilik usaha ingin melakukan pengembangan, opsi keempat ini dapat dipertimbangkan. Tujuannya, agar pihak bank dapat melakukan studi kelayakan yang mempertimbangkan kemampuan usaha untuk membayar pinjaman ke depannya. Alternatif lain adalah mengambil pinjaman dana tunai atau pinjaman tanpa agunan. Jumlah pinjaman biasanya dimulai dari Rp 5 juta hingga ratusan juta rupiah dengan jangka waktu pinjaman hingga lima tahun. Pahami bahwa cicilan pinjaman sebaiknya dibayarkan dari hasil penjualan usaha, bukan gaji dalam rumah tangga. Kelima, mencari investor atau pemodal lain. Jika sendirian tidak cukup, mengapa tidak melakukannya bersama-sama? Mencari investor adalah alternatif untuk memulai usaha yang cukup efisien. Biasanya, kemitraan ini dijalankan di awal usaha. Pahami bahwa menggandeng investor, artinya rekan bisnis akan menjadi pemilik usaha juga alias memiliki porsi saham dalam usaha. Rekan bisnis akan berhak terhadap sebagian dari hasil keuntungan. Namun, jika usaha tidak balik modal, dana modal awal tidak perlu dikembalikan. Hal ini berbeda jika mencari pinjaman lunak kepada teman mau pun saudara. Dalam hal mencari investor yang memberikan pinjaman, sebenarnya investor tidak menjadi bagian dari pemilik usaha. Namun, setiap bulan ada pengembalian pinjaman beserta bagi hasil yang harus dikembalikan kepada pemberi pinjaman tersebut. Keenam, pinjaman dari peer to peer lending (pinjaman antarsejawat). Bagi pemilik usaha yang mencari pinjaman kepada lembaga nonbank mungkin dapat mempertimbangkan alternatif dari situs peer to peer lending. Sistem ini prinsipnya menjodohkan pemilik dana dengan peminjam dana yang memiliki visi yang serupa. Pemilik usaha sebagai peminjam dana menawarkan jenis usaha melalui situs P2P, lalu pemilik dana yang tertarik dengan apa yang dilakukan akan memberikan dananya dengan imbal hasil tertentu. Kontrak akan disiapkan oleh pihak lembaga nonbank tersebut. Selain itu, pihak lembaga nonbank juga umumnya akan melakukan studi kelayakan sebelum memuat proposal di situsnya. Beberapa P2P memiliki strategi penyaluran dana yang berbeda-beda dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan pemilik usaha. Opsi untuk mengumpulkan modal usaha memang cukup beragam. Bisa saja, pemilik usaha menggunakan kombinasi dari beberapa cara untuk dapat mewujudkan usaha impian. Namun, jangan lupa melakukan perhitungan matang agar dapat membayar cicilan modal usaha yang masih menjadi kewajiban. Live a Beautiful Life!