



LAPORAN AKHIR
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA
GERAKAN WAJIB BELAJAR SEMBILAN TAHUN MELALUI
TABUNGAN DAN KREDIT PENDIDIKAN PADA *MICROFINANCE*
MINI BANK* BERBASIS *SOCIO-ENTREPRENEURSHIP

BIDANG KEGIATAN:
PKM-KEWIRAUSAHAAN

Disusun oleh:

Ilza Putra Trunajaya	H14100111	2010
Muhammad Fazri	H14100017	2010
Fatimah Zachra Fauziah	H14100084	2010
Bramastyo Agung Wibowo	H14100107	2010
Mira Marina	H14120045	2012

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

BOGOR

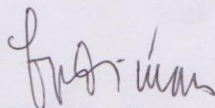
2014

PENGESAHAN PKM-KEWIRAUSAHAAN

1. Judul Kegiatan : Gerakan Wajib Belajar Sembilan Tahun Melalui Tabungan dan Kredit Pendidikan Pada *Microfinance Mini Bank* Berbasis *Socio-Entrepreneurship*
2. Bidang Kegiatan : PKM- K
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
 - a. Nama Lengkap : Ilza Putra Trunajaya
 - b. NIM : H14100111
 - c. Jurusan : Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan
 - d. Universitas : Institut Pertanian Bogor
 - e. Alamat rumah dan No.Hp: Jl. H. Juanda No. 9 Kota Tangerang – Banten 15111 / 0811190678
 - f. Alamat email : putratrunajaya@gmail.com
4. Anggota pelaksana kegiatan : 5 orang
5. Dosen pendamping
 - a. Nama lengkap dan gelar : Prof. Dr. Muhammad Firdaus, SP, M.Si
 - b. NIDN : 0005017302
 - c. Alamat rumah dan No.Hp: Jalan Radar Baru 37 RT 03/02 Margajaya Bogor Barat Bogor / 08129291996
6. Biaya Kegiatan Total :
 - a. DIKTI : Rp 10.750.000,-
 - b. Sumber lain :
7. Jangka waktu pelaksanaan : 4 bulan

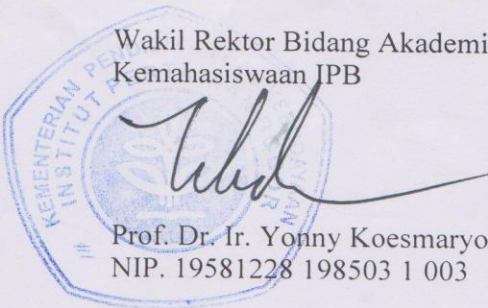
Bogor, 23 Juli 2014

Menyetujui
Ketua Departemen



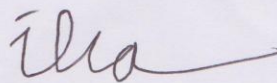
Dr. Ir. Dedi Budiman Hakim, M.Ec
NIP. 19641022 198903 1 003

Wakil Rektor Bidang Akademik dan
Kemahasiswaan IPB



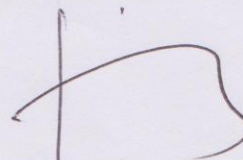
Prof. Dr. Ir. Yonny Koemaryono, MS
NIP. 19581228 198503 1 003

Ketua Pelaksana Kegiatan



Ilza Putra Trunajaya
NIM. H14100111

Dosen Pendamping



Prof. Dr. Muhammad Firdaus, SP, M.Si
NIP. 19730105 199702 1 001

GERAKAN WAJIB BELAJAR SEMBILAN TAHUN MELALUI TABUNGAN DAN KREDIT PENDIDIKAN PADA *MICROFINANCE* *MINI BANK* BERBASIS *SOCIO-ENTREPRENEURSHIP*

Ilza Putra Truajaya¹, Muhammad Fazri², Fatimah Zachra Fauziah³, Bramastyo Agung Wibowo⁴, Mira Marina⁵

¹Departemen Ilmu Ekonomi, Institut Pertanian Bogor
email : putratrunajaya6@gmail.com

²Departemen Ilmu Ekonomi, Institut Pertanian Bogor
email : Fazri.ie@gmail.com

³Departemen Ilmu Ekonomi, Institut Pertanian Bogor
email : ffatimah.zachra@yahoo.com

⁴Departemen Ilmu Ekonomi, Institut Pertanian Bogor
email : bramwibowo@gmail.com

⁵Departemen Ilmu Ekonomi, Institut Pertanian Bogor
email : miramarina2903@gmail.com

Biaya pendidikan selalu meningkat sekitar 20 persen melebihi inflasi menyebabkan sebagian besar masyarakat yang berada dibawah garis kemiskinan tidak memiliki biaya sekolah anak dan terancam putus sekolah. Pendirian lembaga keuangan informal mikro dapat menjadi prospek menguntungkan untuk mengembangkan *socio-interpreneurship*. Potensi usaha dari kegiatan usaha ini cukup besar. Hal tersebut dikarenakan tingginya jumlah masyarakat yang membutuhkan sistem baru yang meringankan mereka dalam membiayai pendidikan anak. Segmen dari jasa keuangan mikro ini ditujukan pada masyarakat dengan kemampuan ekonomi menengah ke bawah di kawasan Dramaga Bogor. Target dari kegiatan usaha ini adalah orang tua wanita atau ibu-ibu yang memiliki putra/putri yang berada dalam usia pendidikan maksimal SMP atau sederajat Produk dari kegiatan usaha ini berupa jasa keuangan mikro yang memberikan kredit dan tabungan bagi nasabah dalam mencukupi kebutuhan nasabah di bidang pendidikan. Harga yang ditentukan dalam pemasaran jasa keuangan mikro ini adalah harga dari jasa yang digunakan nasabah ditambah sepuluh sampai dua puluh persen jasa yang digunakan sebagai *return of investment* dari pemberian jasa promosi usaha dilakukan melalui sosialisasi dan penyebaran pamflet serta brosur. Total biaya yang dibutuhkan untuk membangun usaha jasa ini sebanyak 10.750.000 rupiah. Kegiatan usaha dijalankan dalam waktu 4 bulan bahkan berpotensi untuk dijalankan secara berkelanjutan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur dipanjatkan kepada Tuhan YME atas segala limpahan rahmat-Nya sehingga kami dapat menyelesaikan laporan akhir PKMK kami berjudul “Gerakan Wajib Belajar Sembilan Tahun Melalui Tabungan dan Kredit Pendidikan Pada *Microfinance Mini Bank* Berbasis *Socio-Entrepreneurship*”. Melalui laporan akhir ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai hasil dari kegiatan program yang telah kami lakukan selama empat bulan kemarin.

Kami menyadari dalam kegiatan program kami tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak terutama dosen pembimbing kami Prof Muhammad Firdaus yang telah membantu dalam kegiatan PKMK kami. Terimakasih kepada seluruh pihak yang telah membantu kami

Bogor, 23 Juli 2014

Tim Penyusun

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Biaya pendidikan pada kenyataannya selalu meningkat sekitar 20 persen melebihi inflasi. Hal tersebut menyebabkan sebagian besar masyarakat yang berada dibawah garis kemiskinan tidak memiliki pos dana pendidikan anaknya hingga terancam putus sekolah atau berhenti pada jenjang sekolah menengah pertama atau sekolah menengah atas saja. Hal tersebut menyebabkan Program Gerakan Wajib Belajar Sembilan Tahun belum tercapai dengan baik.

Selain bantuan program pengentasan putus sekolah dari pemerintah, diperlukan usaha untuk mendorong masyarakat menengah ke bawah untuk mempersiapkan biaya pendidikan secara mandiri sesuai kemampuan mereka. Akses lembaga keuangan diperlukan agar masyarakat dapat memperhitungkan dan menyiapkan pendidikan anak. Untuk itu perlu lembaga keuangan informal berskala mikro atau *microfinance* yang memfasilitasi masyarakat untuk menyiapkan dana pendidikan.

Microfinance merupakan pendekatan akses keuangan untuk memberikan manfaat bagi masyarakat berpenghasilan rendah. PJasa keuangan ini umumnya memberikan fasilitas layanan tabungan dan kredit, namun beberapa organisasi keuangan mikro juga menyediakan asuransi dan layanan pembayaran.

Pendirian lembaga keuangan informal mikro dapat menjadi prospek menguntungkan untuk mengembangkan *socio-entrepreneurship*. Pendirian kegiatan wirausaha berbasis sosial, seperti *Microfinance Mini Bank* pendidikan merupakan solusi penyediaan usaha jasa keuangan bagi masyarakat menengah ke bawah untuk pendidikan.

1.2 Perumusan Masalah

Penyediaan lembaga jasa keuangan mikro sangat dibutuhkan masyarakat terutama untuk membantu biaya pendidikan. Fasilitas lembaga keuangan formal tidak dapat menjangkau masyarakat berpenghasilan rendah sehingga masyarakat menengah ke bawah mengalami kesulitan finansial terutama dalam memenuhi biaya pendidikan yang berdampak pada meningkatnya jumlah anak putus sekolah. Hal ini dapat dijadikan peluang bisnis usaha jasa yang menghasilkan profit maupun tanggungjawab sosial yang dapat dijalankan (*feasibility*). Oleh karena itu perlu lembaga keuangan informal berskala mikro atau *microfinance* untuk memfasilitasi masyarakat untuk menyiapkan dana pendidikan.

1.3 Tujuan

Tujuan pelaksanaan program ini adalah mendirikan kegiatan wirausaha di bidang jasa, yaitu *Microfinance Mini Bank* Pendidikan yang mampu memberikan layanan keuangan mikro untuk biaya pendidikan sehingga dapat mendukung penurunan angka putus sekolah dan menunjukkan bahwa usaha ini potensial untuk dijalankan (*feasibility*).

1.4 Luaran yang Diharapkan

Adapun luaran yang diharapkan dari pelaksanaan program ini adalah terwujudnya ketrampilan berwirausaha bagi mahasiswa di bidang jasa keuangan, sehingga mahasiswa dapat memberikan kontribusi nyata untuk menyediakan akses layanan keuangan mikro untuk biaya pendidikan dan mengurangi angka putus sekolah di masyarakat.

1.5 Manfaat Kegiatan

a. Bagi Mahasiswa

1. Mengaplikasikan pengetahuan dan menambah pengalaman dalam menjalankan usaha jasa keuangan informal
2. Mengembangkan jiwa kewirausahaan, sosial, kreatifitas, dan ide inovatif.
3. Mengetahui cara mengembangkan usaha *socio-entrepreneurship* di bidang jasa keuangan.

b. Bagi Masyarakat

1. Meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya menyiapkan dana pendidikan.
2. Meningkatkan inklusi keuangan masyarakat terhadap lembaga keuangan.
3. Menyediakan inovasi layanan jasa keuangan mikro kepada masyarakat untuk pendidikan.

c. Bagi Pemerintah Daerah

1. Membantu berkontribusi untuk menyediakan dana pendidikan secara mandiri
2. Mewujudkan Gerakan Wajib Belajar Sembilan Tahun
3. Membantu dalam upaya peningkatan kesejahteraan masyarakat.

BAB 2

GAMBARAN UMUM USAHA

Jenis usaha yang dijalankan berupa jasa keuangan mikro yang memberikan kredit pada masyarakat khusus dalam bidang pendidikan. Bantuan kredit yang diberikan ditujukan untuk pembiayaan pendidikan masyarakat baik untuk pembayaran biaya sekolah maupun pembelian keperluan sekolah yang lain seperti buku tulis, buku pelajaran, seragam, dan lain-lain. Potensi usaha dari kegiatan usaha ini cukup besar. Hal tersebut dikarenakan tingginya jumlah masyarakat yang membutuhkan sistem baru yang meringankan mereka dalam membiayai pendidikan anak. Berikut merupakan gambaran umum dari usaha *Mini Bank* pendidikan dengan menggunakan *Segmentation, Targeting, Positioning* (STP) dan *Product, Price, Place, Promotion* (4P). Aliran kas keuangan terdapat pada lampiran.

2.1 Analisis Pasar

a. *Segmentation*

Segmen dari jasa keuangan mikro ini ditujukan pada masyarakat dengan kemampuan ekonomi menengah ke bawah di kawasan Dramaga Bogor, dimana masyarakat dalam segmen inilah yang sangat membutuhkan keringanan yang ditawarkan oleh usaha yang akan kami jalankan.

b. *Targeting*

Target dari kegiatan usaha ini adalah orang tua wanita atau ibu-ibu yang memiliki putra/putri yang berada dalam usia pendidikan maksimal SMP atau sederajat. Alasan mengapa orang tua wanita yang menjadi target pasar dikarenakan ibu-ibulah yang memiliki kontrol keuangan dalam keluarga.

c. *Positioning*

Kegiatan usaha ini dibentuk sebagai lembaga keuangan mikro yang membantu keluarga dengan kemampuan ekonomi menengah kebawah dalam bidang pendidikan

2.2 Analisis Strategi Pemasaran

Analisis dan strategi pemasaran yang dilakukan, kegiatan usaha ini menerapkan prinsip 4P yaitu *product, place, promotion* dan *price*.

a. *Product*

Produk dari kegiatan usaha ini berupa jasa keuangan mikro yang memberikan kredit dan tabungan bagi nasabah dalam mencukupi kebutuhan nasabah di bidang pendidikan.

b. *Place*

Kegiatan usaha ini akan dipasarkan pada masyarakat di desa Laladon RW 07 Kecamatan Ciomas Kabupaten Bogor.

c. *Price*

Harga yang ditentukan dalam pemasaran jasa keuangan mikro ini adalah harga dari jasa yang digunakan nasabah ditambah sepuluh sampai tiga puluh persen jasa yang digunakan sebagai *return of investment* dari pemberian jasa. Nasabah diberikan keleluasaan waktu sampai batas yang diberikan untuk melunasi harga tersebut.

d. *Promtion*

Beberapa hal yang akan dilakukan dalam mempromosikan produk jasa kami antara lain:

- Pemberian informasi secara langsung (*direct promotion*), dilakukan oleh anggota dan ketua tim ketika melakukan *dirrect selling*.
- Pemberian informasi secara tidak langsung (*undirect promotion*) dilakukan dalam beberapa bentuk kegiatan diantaranya: pemberian informasi melalui penyebaran brosur.

BAB 3 METODE PELAKSANAAN

Tahapan metode pelaksanaan usaha Minibank Pendidikan ini, yaitu :

- a. Melakukan survei Lokasi
 - Survei Lokasi dilakukan disekitar Desa Lingkar Luar Kampus IPB, desa tersebut yaitu Desa Cihideng Ilir, Desa Babakan dan Desa Laladon
- b. Sistem Pemasaran dan Promosi
 - Promosi produk melalui penggunaan brosur yang akan disebar di Desa Laladon.
 - Penggunaan jejaring social seperti *facebook* dan *twitter*
- c. Sosialisasi Sistem Peminjaman dan Tabungan di *Mini Bank* Pendidikan

Sosialisasi dilakukan di Desa Laladon melalui perantara tokoh masyarakat yang ada di Desa tersebut. Sosialisasi ini dimaksudkan untuk promosi dan pemeberitahuan sistem peminjaman dan sistem pembayaran juga tabungan yang dapat dilakukan pada minibank pendidikan.
- d. *Open Table* pendaftaran nasabah

Pembukaan pendaftaran nasabah dengan melakukan registrasi informasi pribadi dan keuangan. Pada saat ini nasabah dapat memilih jenis layanan *Mini Bank* sesuai dengan kebutuhan mereka. Peserta telah membawa persyaratan yang dibutuhkan seperti *fotocopy* KTP, Kartu Keluarga dan Kartu Pelajar Anak
- e. Sistem Peminjaman dan Pembayaran
 - Sistem Peminjaman

Peminjaman diberikan hanya untuk membayar SPP, DSP dan biaya perlengkapan dimana untuk Biaya Masuk (DSP) maupun SPP. Pinjaman maksimum sebesar Rp. 500.000. Pinjaman diberikan kepada nasabah yang telah bergabung dalam tabungan minibank pendidikan. Bagi yang belum bergabung dapat melakukan pinjaman dengan melalui survei yang dilakukan oleh pihak *Mini Bank* pendidikan.

- Sistem Pembayaran

Sistem Pembayaran dilakukan setiap hari, setiap minggu atau setiap bulan dengan jangka waktu 3 bulan dan 5 bulan.

Tabel 3.1 Angsuran Kredit Pendidikan

	Per hari		Per minggu	
	3 bulan	5 bulan	3 bulan	5 bulan
500.000	5.600	3.500	41.700	25.200
350.000	3.900	2.500	29.200	17.500
150.000	1.700	1.200	12.500	7.500

f. Sistem Tabungan

Sistem tabungan dilakukan tiap hari atau sukarela. *Mini Bank* memberikan dua layanan jasa tabungan. Pertama tabungan sukarela dimana nasabah bebas menyimpan sejumlah uang berapapun dan kapan saja. Kedua tabungan berjangka, yaitu tabungan untuk keperluan tahun ajaran baru.

Tabel 3.2 Angsuran Tabungan Pendidikan Berjangka

	Per hari		Per minggu	
	3 bulan	5 bulan	3 bulan	5 bulan
1.000.000	11.500	6.600	83.500	50.000
750.000	8.500	5000	62.700	37.700
500.000	5.500	3400	41.700	25.000

g. Penarikan dan pengumpulan dana nasabah

Penarikan dilakukan secara berkala setiap hari melalui penanggung jawab desa yang akan diberikan *fee* bagi hasil. Kemudian *Mini Bank* akan mengambil dana seminggu dua kali dan melakukan pertemuan berkala kepada nasabah secara langsung.

BAB 4 PELAKSANAAN PROGRAM

A. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Usaha ini dimulai pada tanggal 1 April 2014 dengan mencari lokasi tempat dimana nasabah akan diberikan kredit pendidikan. Kegiatan program ini dilakukan di rumah salah satu Warga yang menjadi salah satu nasabah tepatnya di Desa Laladon Gede RT 04 RW 07 No 03, Ciomas, Kabupaten Bogor.

B. Tahapan Pelaksanaan

1. Melakukan survei Lokasi

Survei lokasi dilakukan selama dua hari dimana pada hari pertama pada tanggal 8 April 2014 melakukan survei pada dua desa lingkaran kampus IPB yaitu desa Cihideung dan Desa Babakan. Pada kedua desa ini belum terdapat kecocokan antara program yang akan dijalankan dengan kedua desa ini. Karena itu pada tanggal 10 April 2014 kami melakukan

survei kembali pada desa Laladon Gede dan menemukan kecocokan bahwa desa ini merupakan desa yang kami tuju dan memiliki prospek yang baik untuk melakukan usaha Minibanking.

2. Sistem Pemasaran dan Promosi

Promosi produk melalui penggunaan brosur yang akan disebar di Desa Laladon, Penggunaan jejaring social seperti *facebook* dan *twitter* dan juga mendatangi langsung penduduk.

3. Sosialisasi Sistem Peminjaman dan Tabungan di *Mini Bank* Pendidikan

Sosialisasi telah dilakukan pada tanggal 12 April 2014 setelah memutuskan bahwa desa yang menjadi sasaran adalah desa Laladon. Sosialisasi dilakukan di Desa Laladon melalui perantara tokoh masyarakat yang ada di Desa tersebut. Sosialisasi ini dimaksudkan untuk promosi dan pemberitahuan sistem peminjaman dan sistem pembayaran juga tabungan yang dapat dilakukan pada minibank pendidikan.

4. Open Table

Open Table merupakan istilah pembukaan rekening bagi nasabah baru yang ingin meminjam uang pada minibanking pendidikan. Open tabel dilakukan selama tiga tahap. *Open table* pertama dilakukan berbarengan dengan sosialisasi dimana terdapat lima orang nasabah yang masing-masing menerima pinjaman dengan total nilai Rp. 500.000 dimana berupa Rp. 400.000 uang tunai dan Rp. 100.000 berupa barang.

Open table tahap kedua dilakukan pada tanggal 13 Juli 2014 dengan penerapan yang sama dengan open table tahap pertama dimana satu kelompok terdiri dari 5 orang yang masing-masing menerima pinjaman dengan total nilai Rp. 500.000 dimana berupa Rp. 400.000 uang tunai dan Rp. 100.000 berupa barang.

Berikut daftar nasabah dari mini banking pendidikan dari open table tahap 1 dan 2

Tabel 4.1 Daftar Nasabah Kredit Pendidikan

Nama	Pekerjaan	JumlahAnak	JumlahAnakSekolah
Nyai Fatimah	Pedagang Warung	2	1
Sadiah	Pedagang Warung	2	1
Kholisah	Pedagang Warung	3	3
Desti	PedagangWarung	2	1
Sholeh	Tukang Becak	3	2
Titin	Ibu rumah tangga	3	2
Supri	Buruh Bangunan	2	1
Erna Ningsih	Ibu rumah tangga	2	1
Ulfa	Pedagang Warung	2	1
Ibu lulu	Ibu rumah tangga	1	1

Open table tahap ketiga belum terlaksana karena sulitnya menemukan kelompok lima orang yang dianggap layak dan kredible dalam menerima pinjaman karena itu saat ini baru terdapat tiga orang waiting list yang menunggu menerima pinjaman pada tahap ketiga tersebut.

5. Penarikan dan Pengumpulan dan Nasabah

Penarikan dan pengumpulan dana nasabah dilakukan perminggu dengan mendatangi ketua kelompok. Kegiatan ini dimulai dari tanggal 20 April 2014 hingga sekarang. Dalam proses penarikan dana ini terdapat beberapa masalah yaitu sulitnya tepat waktu dalam membayar. Berikut perputaran uang yang telah dilakukan oleh kami

Tabel 4.2 Perputaran Keuangan (Ribuan Rupiah)

No	Nasabah	Masa Cicilan	Angsuran ke-									Sisa
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	
1	Nyai Fatimah	bulan	100									400
2	Sadiyah	bulan	150	50								300
3	Kholisah	bulan	100	100								300
4	Desti	minggu	30	30	30	30	30	50	50			250
5	Sholeh	minggu	25	25	25	25	25	25	25	25	25	275
6	Titin	Bulan										500
7	Supri	Bulan										500
8	Erna	Bulan										500
9	Ulfa	Bulan										500
10	Ibu lulu	Bulan										500

C. Instrumen Pelaksanaan

Instrumen pelaksanaan yang digunakan dalam program ini menggunakan pendekatan langsung dengan warga yang akan diberikan kredit. Warga yang diberikan kredit merupakan warga yang membutuhkan dana dan juga yang dianggap layak untuk menerima kredit. Ketentuan layak atau tidaknya dilihat dari kebutuhan dan kemampuan nasabah dalam membayar kredit dikemudian hari. Penentuan kemampuan nasabah dilihat dari pendapatan dimana kami hanya menerima masyarakat dengan pendapatan berkisar Rp. 750.000 hingga Rp. 1.500.000 per bulan.

D. Realisasi Penggunaan Dana

1. Biaya Penunjang (Biaya Tetap)

No	Material	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Keterangan
1	Sewa Tempat	1 Tahun	950.000	950.000
2	Printer	1 Buah	850.000	850.000
SUB TOTAL (Rp)				1.800.000

2. Biaya Habis Pakai

No	Material	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Keterangan
1	Buku Besar	2 Buah	10.000	20.000
2	Kwitansi	5 Buah	20.000	100.000
3	Stempel	1 Buah	80.000	80.000
4	Cetak Formulir	20 lembar	500	20.000
5	Pinjaman Awal (SPP, DSP)	10 orang	400.000	4.000.000
6	Konsumsi Peserta	20 buah	1.500	30.000
7	Sepatu	10	50.000	500.000
7	Kertas	3	25.000	100.000
SUB TOTAL (Rp)				4.850.000

2. Biaya Perjalanan

No	Material	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Keterangan
1	Perjalanan Ke Desa- desa Lingkar Luar Kampus IPB (Survei)	5 orang	20.000	100.000
2	Perjalanan Ke Desa- desa Lingkar Luar Kampus IPB (Sosialisasi)	5 orang	20.000	100.000
3	Perjalan Survei Peralatan Sekolah	5 orang	50.000	250.000
SUB TOTAL (Rp)				450.000

3. Biaya Promosi

No	Material	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Keterangan
1	Brosur	50 lembar	500	25.000
2	Spanduk	1	60.000	60.000
3	X Banner	1	100.000	100.000
SUB TOTAL (Rp)				185.000
TOTAL (Rp)				7.285.000

4. Biaya Keberlanjutan Program

No	Material	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Keterangan
1	Open Table Tahap 3	5 Orang	2.500.000	2.500.000

2	Peralatan Sekolah		500.000	500.000
3	Promosi	1	435.000	435.000
			SUB TOTAL (Rp)	3.435.000
			TOTAL (Rp)	10.750.000

BAB 5 HASIL DAN PEMBAHSAN

Dari kegiatan proqram kewirausahaan mini banking dari bulan April hingga bulan Juli maka hasil yang telah kami dapatkan berupa nasabah sebanyak 10 orang yang menerima kredit. Dimana kesepuluh orang tersebut menerima kredit sebanyak Rp. 500.000 dengan rincian Rp. 400.000 uang tunai dan juga Rp. 100.000 berupa barang. Dimana keuntungan kami didapatkan dari sistem murabaha yaitu dari penjualan barang tersebut bukan dari keuntungan berupa bunga.

Dari kesepuluh nasabah tersebut maka dapat diperkirakan keuntungan yang didapatkan selama periode pinjaman tersebut. prakiraan keuntungan yang akan didapat selama proses penarikan dana berjalan dengan lancar dapat dilihat pada tabel dibawah.

Tabel 4.3 Proyeksi Keuntungan

Pengeluaran Kredit			
Uraian	Harga Satuan	Kuantitas	Jumlah
Kredit Tunai	400.000	10	4.000.000
Sepatu	50.000	10	500.000
Total Pengeluaran Kredit			4.500.000
Penerimaan Kredit			
Kredit	400.000	10	4.000.000
Sepatu	100.000	5	1.000.000
Total Penerimaan			5.000.000
Pendapatan Kotor			500.000

Rencana Tahapan Berikutnya

Rencana keberlanjutan berikutnya kami akan bekerjasama dengan lembaga keuangan syariah lainnya dalam mendapatkan sumber dana untuk dipinjamkan kepada nasabah lainnya yang membutuhkan. Karena dalam perjalannya jika hanya menggunakan dana dari dikti maka nasabah yang terjaring hanyalah sekitar 15 orang. Karena itu diperlukan sebuah kerjasama dengan lembaga keuangan syariah lainnya agar dapat menjangkau nasabah lebih banyak sehingga keuntunganpun dapat lebih terlihat. Selain itu diperlukan pula izin usaha terutama lembaga keuangan yang meresmikan.

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

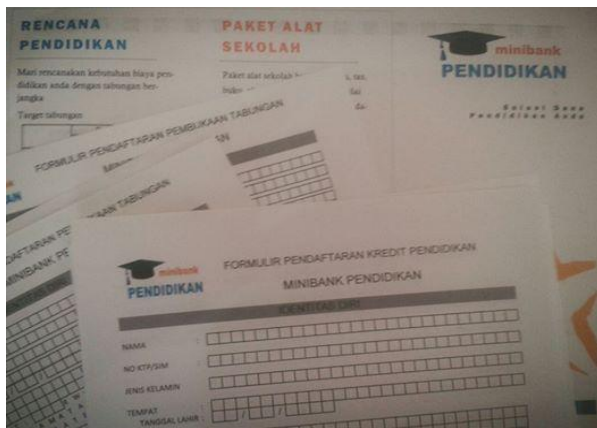
Biaya pendidikan selalu meningkat sekitar 20 persen melebihi inflasi menyebabkan sebagian besar masyarakat yang berada dibawah garis kemiskinan tidak memiliki biaya sekolah anak dan terancam putus sekolah. Pendirian lembaga keuangan informal mikro dapat menjadi prospek menguntungkan untuk mengembangkan *socio-preneurship*. Potensi usaha dari kegiatan usaha ini cukup besar. Hal tersebut dikarenakan tingginya jumlah masyarakat yang membutuhkan sistem baru yang meringankan mereka dalam membiayai pendidikan anak.

Segmen dari jasa keuangan mikro ini ditujukan pada masyarakat dengan kemampuan ekonomi menengah ke bawah di kawasan Dramaga Bogor. Target dari kegiatan usaha ini adalah orang tua wanita atau ibu-ibu yang memiliki putra/putri yang berada dalam usia pendidikan maksimal SMP atau sederajat Produk dari kegiatan usaha ini berupa jasa keuangan mikro yang memberikan kredit dan tabungan bagi nasabah dalam mencukupi kebutuhan nasabah di bidang pendidikan. Harga yang ditentukan dalam pemasaran jasa keuangan mikro ini adalah harga dari jasa yang digunakan nasabah ditambah sepuluh sampai dua puluh persen jasa yang digunakan sebagai *return of investment* dari pemberian jasa promosi usaha dilakukan melalui sosialisasi dan penyebaran pamflet serta brosur. Total biaya yang dibutuhkan untuk membangun usaha jasa ini sebanyak 10.750.000 rupiah. Kegiatan usaha dijalankan dalam waktu 4 bulan bahkan berpotensi untuk dijalankan secara berkelanjutan.

Program ini telah berhasil dilakukan di Desa Laladon Gede RT 04 RW 07 No 03, Ciomas, Kabupaten Bogor. Unit usaha ini berhasil memperoleh sepuluh nasabah kredit dan tabungan. Proses penarikan dana berjalan dengan lancar hingga saat ini belum ditemui kredit macet. Prakiraan keuntungan yang akan didapat selama proses penarikan dana berjalan dengan lancar sekitar Rp 500.000 untuk satu kelompok *open table*.

Saran yang kami ajukan yaitu diharapkan usaha ini dapat berkelanjutan di desa tersebut dan dilaksanakan di desa lain sebagai perluasan upaya mengurangi angka putus sekolah, membantu masyarakat yang mengalami kesulitan dana pendidikan dan meminimalisir masyarakat meminjam kepada rentenir yang akan menyulitkan.

Lampiran 1





Lampiran 2

minibank PENDIDIKAN		
Mini Bank Pendidikan Ds. Laladon Gede Rt: 04 RW-07 No. 03 No Hp : 08990240402		
KWITANSI BUKTI PEMBAYARAN		
Tanggal :		
KODE	AKUN TABUNGAN	AKUN KREDIT
Salah terima dari	Mini Bank Pendidikan	
Banyaknya Uang	Lima Ratus Ribu Rupiah	
Untuk Pembayaran	Pemijaman Kredit Pendidikan	
Jumlah	Rp 500.000	
Bogor, Yang Menerima,		

minibank PENDIDIKAN		
Mini Bank Pendidikan Ds. Laladon Gede Rt: 04 RW-07 No. 03 No Hp : 08990240402		
KWITANSI BUKTI PEMBAYARAN		
Tanggal :		
KODE	AKUN TABUNGAN	AKUN KREDIT
Salah terima dari	Mini Bank Pendidikan	
Banyaknya Uang	Lima Ratus Ribu Rupiah	
Untuk Pembayaran	Pemijaman Kredit Pendidikan	
Jumlah	Rp 500.000	
Bogor, Yang Menerima,		

SUPERKUE CAVE & BAKERY
 Pusat Kue & Roti Berkualitas
 WWW.SUPER-KUE.COM F: SUPERKUE @SUPERKUE11
 Jl. Raya Dramaga ----- Kampus IPB Dramaga
 Telp. 0857 7773 8484 / 0811 1100 556

MAHA-BRG; QTY	HARGA	HARGA	JUMLAH
KODE-BRG;	BIASA	DISKON;	
Roti Unyil Fresh Bread			
202014	20	1500	30000
INFAG	1	0	0
Total : 30000			
Bayar : 50000			
Kembali: 20000			

Member/ Card Number :
 13/04/2014 T : 09:41:35
 TOL : HAFIZHON NF : 321545
 Kasir :
 TERIMA KASIH
 I N F O R M A S I

BON PENJUALAN
No CK 769013

No. Barang	Nama Barang	Banyaknya	Harga Satuan	Jumlah
151053	Roti Unyil	20	1500	30000
TOTAL				30000

Disamping yang sudah dibayar, harga dapat dikembalikan / dikuruk apabila ada pengembalian terutang.

JA 01

V. GRAFIKA NAKIRA
 No. 02-248-386-1-451-001
 Tgl. 18-01-2016
 2 2052

No.	Jenis Barang	Harga Satuan	Jumlah
1	Bank Of Chocolate	6,500	1
1	Cheese Stick	6,500	1
1	Double Cheese	8,000	1
1	Cheese Pillow	8,000	1
Subtotal :		29,500	
Total :		29,500	
Payment :		40,000	
Cash :		400	
Cash :		39,600	
Change :		10,500	

Hormat Kami
 CV. GRAFIKA NAKIRA
 Sisa Rp. 10,500
 Rp. 39,600
 Rp. 40,000

PERHATIAN
 Ceklist yang baik adalah dengan memperhatikan nomor & harga & saat pengisian barang, barang Muka 50%

Breadtalk
 CIBINONG CITY MALL

No. NRP : 02-248-386-1-451-001
 Tgl. NRP : 18-01-2016
 2 2052
 Check No : 4820860
 04 Jul 14 21:37:37

No.	Jenis Barang	Harga Satuan	Jumlah
1	Bank Of Chocolate	6,500	1
1	Cheese Stick	6,500	1
1	Double Cheese	8,000	1
1	Cheese Pillow	8,000	1
Subtotal :		29,500	
Total :		29,500	
Payment :		40,000	
Cash :		400	
Cash :		39,600	
Change :		10,500	

Hormat Kami
 CV. GRAFIKA NAKIRA
 Sisa Rp. 10,500
 Rp. 39,600
 Rp. 40,000

PERHATIAN
 Ceklist yang baik adalah dengan memperhatikan nomor & harga & saat pengisian barang, barang Muka 50%

Breadtalk
 CIBINONG CITY MALL

No. NRP : 02-248-386-1-451-001
 Tgl. NRP : 18-01-2016
 2 2052
 Check No : 4820860
 04 Jul 14 21:37:37

No.	Jenis Barang	Harga Satuan	Jumlah
1	Bank Of Chocolate	6,500	1
1	Cheese Stick	6,500	1
1	Double Cheese	8,000	1
1	Cheese Pillow	8,000	1
Subtotal :		29,500	
Total :		29,500	
Payment :		40,000	
Cash :		400	
Cash :		39,600	
Change :		10,500	

Hormat Kami
 CV. GRAFIKA NAKIRA
 Sisa Rp. 10,500
 Rp. 39,600
 Rp. 40,000

PERHATIAN
 Ceklist yang baik adalah dengan memperhatikan nomor & harga & saat pengisian barang, barang Muka 50%

3M TRI MULIA Group

Alamat : Ruko Dramaga pratama blok A2 no.12 Telp.081315290580
 Jl. Babakan Raya Telp.025128627293,081280476570

No.	Jenis Barang	Harga Satuan	Jumlah
1	Makam 3000	3,500	35.000
Subtotal :			
Total :			
Payment :			
Cash :			
Cash :			
Change :			

Hormat Kami
 TRI MULIA
 Sisa Rp. 35.000
 Rp. 39,600
 Rp. 40,000

PERHATIAN
 Ceklist yang baik adalah dengan memperhatikan nomor & harga & saat pengisian barang, barang Muka 50%