

Rumus Menjaga Kepercayaan Investor

Written by Administrator

Wednesday, 11 April 2012 10:25

Sebelum kita melangkah lebih jauh untuk meminta dukungan bank dalam pengembangan usaha kita, kita masih harus melatih diri kita dulu agar bisa mendapatkan dukungan bank.

Pertama kali yang harus kita kerjakan, adalah untuk menangani kepercayaan yang telah diberikan oleh credit supplier dan angel investor sebaik-baiknya. **Adiwarman Karim, Presiden Direktur Karim Business Consulting** menjabarkannya.

“Kalau sebelumnya kita sudah membahas bagaimana kita mendapatkan dana untuk menjalankan bisnis kita, mulai dari credit supplier untuk modal kerjanya, dan untuk investasinya dari angel investor, maka setelah kita mendapatkan keduanya, yaitu angel investor untuk modalnya, investasinya, dan credit supplier untuk modal kerjanya, maka pertanyaan selanjutnya bagaimana mengembangkan bisnis kita ini, dan membuat bisnis kita eligible di mata perbankan.”

Hal ini pun membuat kita terlatih untuk menangani bisnis kita saat bisnis itu semakin besar. Apalagi saat bisnis tersebut memerlukan pinjaman dari bank. Sebelumnya Adiwarman Karim selalu menekankan, bahwa bank akan datang menawarkan pinjaman, jika melihat bisnis yang baik kinerjanya.

“Ada beberapa hal yang harus kita lakukan sebelum kita berhubungan dengan perbankan, karena dari dulu rumusnya tidak berubah, ada gula ada semut. Artinya kalau bisnis kita mempunyai prospek, kinerja yang baik, maka bank yang akan ramai-ramai mendatangi bisnis kita. Maka itu sebelum kita berpikir bagaimana kita meyakinkan bank, untuk membiayai bisnis kita, yang harus kita lakukan adalah yang di depan mata kita ini. Yaitu bagaimana kita meyakinkan credit supplier dan angel investor, bahwa bisnis kita memang benar-benar kinerjanya baik.”

Untuk itu ada rumus yang harus diingat oleh mereka yang menggunakan bantuan credit

supplier, yang disebut Repay As Sold, atau Bayar Kembali begitu terjual. Adiwarman merincikan apa yang dimaksud dengan Repay As Sold ini.

“Oleh karena itu ada 2 hal yang harus selalu kita perhatikan. Pertama dalam kita berhubungan dengan credit supplier, rumusnya selalu Repay AS Sold. Artinya dalam kaitannya kita mengelola modal kerja dari credit supplier ini, selalu harus kita kembalikan uang itu kembalikan kepada supplier ini ketika barang sudah terjual. Misalnya barang kita sudah terjual, uang hasil penjualan ini kalau tidak langsung kita lunaskan kepada suppliernya, maka kita akan cenderung merasa kelebihan likuiditas, kelebihan uang cash di tangan. Perasaan kelebihan uang cash di tangan ini yang kita takutkan, karena kita cenderung untuk over expansive, mengeluarkan uang yang tidak perlu, sehingga saatnya kita harus membayar kepada supplier kita sudah tidak punya uang. Jadi yang pertama adalah untuk menjaga credit, untuk menjaga reputasi kita, credit worthiness kita di mata supplier, maka kita gunakan saya rumus yang paling gampang, repay as sold. Bayarlah kembali kepada supplier ketika barang yang kita dapatkan dari supplier itu, sudah terjual. Ini yang nomor pertama.”

Ringkasnya, setiap kali kita mendapatkan pembayaran dari produk dari supplier yang kita dapatkan dengan pembayaran ringan tersebut, harus segera kita bayarkan uangnya kepada si supplier, agar kepercayaan mereka tetap terjaga atau bahkan mungkin meningkat. Berikutnya adalah rumus Alokasi Keuntungan atau Allocate Your Profit, yang harus digunakan dalam menangani angel investor.

“Sedangkan yang nomor kedua agak panjang ceritanya, yaitu bagaimana menjaga reputasi kita di mata angel investor. Mengapa lebih sulit? Lagi-lagi di dalam mengelola investasi dari angel investor, kita diberikan keleluasaan oleh angel investor untuk tidak repay as sold. Jadi kita diberikan keleluasaan untuk mengelola uang itu dengan keinginan kita sendiri, sedemikian rupa, yang akan kita pertanggungjawabkan kepada angel investor dalam 4 bulan, 6 bulan dst. Bahkan ada angel investor yang memberikan keleluasaan hingga 1 tahun. Keleluasaan yang diberikan ini yang bisa menjadi bumerang, karena kita cenderung tidak disiplin dalam menggunakannya. Maka itu rumusnya untuk angel investor, adalah kita sisihkan, bukan sisakan. Setiap keuntungan yang kita peroleh, harus kita sisihkan. Kita harus ada target dalam kepala kita. Kalau kita sudah ada perencanaan, berarti tiap bulan kita harus menyisihkan uang tertentu dalam rekening khusus, yang tidak kita gunakan. Yang khusus kita gunakan yang akan kita akumulasikan, yang pada akhir tahun akan kita gunakan untuk membayar angel investor.”

Rumus Menjaga Kepercayaan Investor

Written by Administrator

Wednesday, 11 April 2012 10:25

Singkatnya, kita harus mengalokasikan atau menyisihkan sejumlah uang tertentu, agar target mengembalikan modal yang dipinjamkan angel investor bisa terpenuhi sesuai jadwal. Niscaya dengan menerapkan kedua hal ini maka kita menjadi lebih disiplin, dan lebih dipercaya.

"Dua hal ini yang harus kita gunakan. Pertama untuk menjaga kepercayaan di mata supplier, dan yang kedua di mata angel investor. Untuk credit supplier rumusnya Repay As Sold. Untuk angel investor rumusnya Allocate your Profit, yang pada akhirnya bisa digunakan untuk membayar kepada angel investor."

Penjelasan Adiwarmar Karim, Presiden Direktur Karim Business Consulting mengenai rumus menjaga kepercayaan Credit Supplier & Angel Investor.

August 7, 2006 [aji : aji @ mediacorpradio.com]