

A photograph of a man and a woman embracing in front of a modern, two-story house. The man is wearing a blue shirt and the woman is wearing a white sweater. The house has a brick facade and a balcony. The background is a clear blue sky with some clouds. The image is overlaid with a large blue and yellow geometric shape that contains the main text.

WUJUDKAN MIMPI DENGAN **PEMBIAYAAN**

*Peran Perusahaan Pembiayaan di Indonesia
dalam mendukung perekonomian nasional dan kehidupan
profesional semakin berkembang.*

Kata Pengantar

1

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat-Nya sehingga buku praktis “Wujudkan Mimpi dengan Pembiayaan” dapat diselesaikan dengan baik.

Saat ini peran perusahaan pembiayaan di Indonesia dalam mendukung perekonomian nasional dan kehidupan profesional semakin berkembang. Awalnya, Perusahaan Pembiayaan hanya membiayai pembelian kendaraan bermotor. Selanjutnya, OJK telah mendorong perluasan layanan perusahaan pembiayaan kepada sektor usaha lainnya seperti sektor perdagangan jasa, maritim, pertanian, dan industri kreatif. Peranan perusahaan pembiayaan apabila dimanfaatkan secara bijak oleh para profesional dapat mendukung peningkatan kesejahteraan, mewujudkan mimpi dan rencana masa depan yang lebih baik.

Buku ini berisikan informasi mengenai produk perusahaan pembiayaan, pentingnya memahami hak, kewajiban, manfaat, dan risiko profesional, serta tip/ kiat pemanfaatan produk/ layanan pembiayaan.

Buku ini didedikasikan untuk para profesional yang bekerja di seluruh industri, yang tentunya selalu berkaitan erat dengan sektor jasa keuangan.

Terima kasih kami ucapkan kepada Tim Penyusun buku atas kontribusi dan dukungan yang diberikan. Tak lupa pula disampaikan terima kasih kepada semua pihak yang terlibat dalam penyelesaian buku ini.

Tidak ada gading yang tak retak, untuk itu kami menyadari bahwa buku ini tidak luput dari kekurangan dan ketidak-sempurnaan. Kritik dan saran terhadap penyempurnaan buku ini sangat diharapkan. Semoga buku ini dapat memberikan manfaat bagi para profesional khususnya dan masyarakat Indonesia pada umumnya.

Jakarta, September 2016



Kusumaningtuti S. Soetiono
Anggota Dewan Komisioner
Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen, OJK

Daftar isi

05.

BAB 1

- Siklus Kehidupan
- Konsep Pembiayaan Produktif dan Konsumsi
- Peran Perusahaan Pembiayaan Dalam Perekonomian Nasional dan Kehidupan Profesional

13.

BAB 2

- Memahami Pengelolaan Keuangan Secara Efektif
- Mengenal Produk Perusahaan Pembiayaan Pendukung Aktivitas Profesional

21.

BAB 3

- Memahami Kebutuhan dan Alternatif Pembiayaan
- Memahami Hak Anda
- Manfaat Produk Pembiayaan
- Kewajiban dan Risiko
- Kerahasiaan Data dan Dokumen Perjanjian Pembiayaan
- Mekanisme Penyelesaian Perselisihan

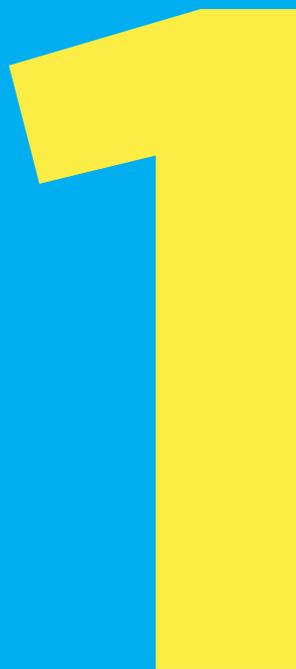
43.

BAB 4

- Memilih Skema Pembiayaan Sesuai Kebutuhan
- Memilih Jangka Waktu Pembiayaan Sesuai Kemampuan
- Pentingnya Memantau Transaksi
- Aspek Dasar Kewirausahaan
- Mengembangkan Pendapatan dengan Berwirausaha

Buku dapat diunduh
secara bebas melalui

sikapiuangmu.ojk.go.id



Pendahuluan

- Siklus Kehidupan
- Konsep Pembiayaan Produktif dan Konsumtif
- Peran Perusahaan Pembiayaan dalam Perekonomian Nasional dan Kehidupan Profesional

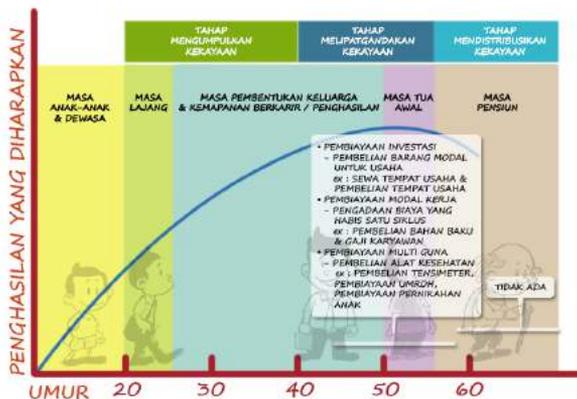
Apakah Anda pernah mengingat kembali masa muda Anda? Saat kanak-kanak, kita lebih sering menghabiskan waktu untuk bermain, kemudian kita mulai bersekolah dan melanjutkan berkuliah. Ketika beranjak dewasa kita mulai lebih serius untuk memikirkan masa depan, bagaimana kita akan mencari nafkah, menikah, dan memiliki anak. Setelah itu kita tentu berjuang keras agar karir kita semakin menanjak, sebelum akhirnya memasuki masa pensiun.

Sebagai manusia, kita akan melalui Siklus Kehidupan Manusia, yakni fase atau tahapan kehidupan, sejak lahir hingga pensiun dan kemudian meninggal dunia.

Siklus kehidupan manusia umumnya dapat dibagi dalam berbagai fase/ tahapan yaitu:

1. Lahir sebagai bayi;
2. Tumbuh sebagai anak/ masa sekolah;
3. Lulus sekolah (misalnya: perguruan tinggi);
4. Memasuki usia produktif dan bekerja (karyawan/ wirausaha);
5. Menikah;
6. Membina keluarga dan memiliki anak;
7. Memasuki pensiun dan lanjut usia (terutama karyawan); dan
8. Wafat

Jika digambarkan maka fase/ tahapan tersebut di atas adalah seperti gambar di bawah ini, di mana umur untuk berutang secara produktif berkisar sejak menginjak usia 21 hingga 55 tahun:



Gambar 1 Ilustrasi Siklus Kehidupan

Dalam membahas Siklus Kehidupan Manusia pada buku ini, tidak akan dibahas bagaimana proses lahir sampai dengan wafatnya seorang manusia tetapi bagaimana seorang manusia dalam proses menjalani kehidupannya akan menghadapi berbagai tantangan terutama dalam mengelola keuangannya.

Ada peribahasa yang mengatakan bahwa uang bukanlah segalanya namun demikian uang tetaplah dibutuhkan manusia untuk menjalani kehidupannya. Sebagai contoh, pada saat seorang bayi akan lahir ke dunia, maka orang tua dari bayi tersebut tentu membutuhkan uang untuk biaya persalinan. Setelah lahir, bayi itupun membutuhkan uang untuk kehidupan selanjutnya, memasuki masa kanak-kanak, remaja, hingga dewasa.

Dalam menjalani kehidupan dan memenuhi kebutuhan keuangannya, seseorang dapat mencari nafkah baik sebagai karyawan, profesional atau berwirausaha.

Setiap pilihan profesi akan memiliki risikonya masing-masing, misalnya jika seseorang memilih profesi sebagai karyawan maka pada saat memasuki usia pensiun, karyawan tersebut tentu sudah tidak dapat bekerja lagi secara formal di perusahaan tempatnya bekerja karena adanya batasan usia pensiun, dan sebaliknya jika seseorang memilih profesi sebagai wirausaha maka meskipun tidak dibatasi dengan batasan usia pensiun namun dalam proses mengelola usahanya akan banyak menghadapi berbagai risiko dan kesempatan.

Seseorang baru mulai memikirkan masa depannya terutama pengelolaan keuangannya pasca lulus sekolah (baca: memasuki fase/ tahapan produktif/ bekerja pada Gambar 1 di atas). Pada fase/ tahapan ini, baik seseorang yang berprofesi sebagai karyawan atau wirausaha akan mulai memikirkan bagaimana memperoleh pendapatan yang layak untuk menunjang kehidupannya termasuk bagaimana mengelola keuangannya dengan baik. Selanjutnya pada fase/ tahapan seseorang mulai mapan dalam pengelolaan keuangannya, maka umumnya akan mulai memikirkan untuk menikah dan berumah tangga. Di sini,

kembali aspek pengelolaan keuangan menjadi penting dalam mewujudkan keinginan manusia untuk melanjutkan siklus kehidupannya yaitu menikah, berkeluarga, memiliki keturunan dan seterusnya.

Dengan semakin tingginya tingkat persaingan angkatan bekerja di Indonesia terutama dalam memasuki era Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA), maka tentu alternatif memilih profesi sebagai wirausaha juga sangat baik apalagi pilihan jenis usahanya dapat menyesuaikan dengan perkembangan zaman dan kebutuhan pasar.

Konsep Pembiayaan Produktif & Konsumtif

Dalam upaya memenuhi kebutuhan hidupnya terutama dalam hal pengelolaan keuangan, seseorang dapat memilih produk dari industri jasa keuangan yang diatur dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Salah satu yang dapat dipilih adalah produk pembiayaan yang dijual oleh perusahaan pembiayaan.

Pembiayaan adalah penyediaan dana oleh perusahaan pembiayaan untuk membiayai kebutuhan Debitur dalam memperoleh barang/ jasa melalui pihak ketiga (*dealer/ toko/ supplier*) sebagai penyedia barang/ jasa dengan cara mengangsur. Berdasarkan perjanjian pembiayaan dengan Debitur, Kreditur mewajibkan Debitur untuk melunasi utangnya dalam jangka waktu tertentu berikut bunga dan biaya lainnya.

Jenis barang/ jasa yang dapat dibiayai oleh perusahaan pembiayaan pada prinsipnya dibagi menjadi 2 kategori, yaitu Pembiayaan Produktif dan Pembiayaan Konsumtif.

Perbedaan utama dari 2 kategori tersebut semata-mata terletak pada tujuan penggunaan barang/ jasa itu sendiri, baik digunakan untuk keperluan produktif atau konsumtif.

Pengertian pembiayaan produktif adalah untuk memenuhi kebutuhan usaha produktif dalam arti luas, baik untuk keperluan pengembangan usaha (sebagai produsen atau pedagang) maupun untuk keperluan investasi (kebutuhan akan barang modal). Contoh pembiayaan produktif antara lain pembelian bahan baku, barang dagangan, atau pembelian/ penambahan mesin-mesin produksi.

Sebaliknya, pengertian pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan Debitur terhadap barang/ jasa habis pakai, contohnya rumah tinggal, kendaraan bermotor untuk transportasi, biaya kesehatan, biaya pendidikan, dan lain sebagainya.

Peran Perusahaan Pembiayaan Dalam Perekonomian Nasional dan Kehidupan Profesional

Saat ini, peran perusahaan pembiayaan di Indonesia dalam mendukung perekonomian nasional dan kehidupan profesional semakin luas dan berkembang.

Awalnya perusahaan pembiayaan hanya membiayai pembelian kendaraan bermotor (mobil atau sepeda motor), peralatan elektronik/ *home appliances*, dan mesin produksi. Namun sejak tahun 2015 beberapa perusahaan pembiayaan sudah mulai memperluas layanan kepada sektor-sektor usaha lainnya:

1. Sektor maritim: pembelian mesin tempel untuk perahu
2. Sektor pertanian: pembelian *hand tractor*, *combine harvester*
3. Sektor industri kreatif: pembelian mesin jahit untuk industri jaket kulit
4. Sektor perdagangan jasa: pembiayaan untuk perjalanan wisata

Masih terdapat banyak pengusaha Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Indonesia yang memiliki ide-ide usaha kreatif namun belum mendapatkan akses layanan jasa pembiayaan yang ada, karena minimnya pengetahuan mereka tentang perusahaan pembiayaan. Dengan demikian edukasi tentang perusahaan pembiayaan menjadi semakin penting, agar pemberdayaan UMKM nasional dapat semakin ditingkatkan.



Produk Perusahaan Pembiayaan Bagi Profesional

- Memahami Pengelolaan Keuangan Secara Efektif
- Mengetahui Produk Perusahaan Pembiayaan
- Pendukung Aktivitas Profesional

Memahami Pengelolaan Keuangan Secara Efektif

Setiap orang, termasuk para profesional, tentu ingin memiliki kondisi keuangan yang sehat, seimbang dalam penerimaan dan pengeluaran keuangan. Istilah “lebih besar pasak daripada tiang” tentu tidak berlaku bagi para profesional yang telah memiliki kondisi keuangan yang sehat.

Bagaimana Anda dapat melakukan pengelolaan keuangan secara efektif sehingga dapat mencapai kondisi keuangan yang sehat?

Suatu kondisi keuangan yang sehat akan dapat dicapai jika seseorang sudah mengetahui dengan jelas tujuan yang akan dicapai dan mampu mengelola sumber daya keuangannya secara tepat guna mencapai tujuan dimaksud.

Namun, sebelum dibahas bagaimana melakukan pengelolaan keuangan secara efektif, maka Anda perlu juga mengetahui apa yang dimaksud perencanaan keuangan (*financial planning*). Menurut *Financial Planning Standards Board Indonesia*, perencanaan keuangan adalah suatu proses untuk mencapai tujuan hidup seseorang melalui pengelolaan keuangan secara terencana.

Tujuan hidup yang ingin dicapai oleh seseorang dapat berupa: menikah, memiliki anak, rumah sendiri, kendaraan bermotor pribadi, menunaikan ibadah haji, kesiapan biaya pendidikan anak, serta tersedianya dana pensiun di hari tua.

“**Perencanaan keuangan membantu seseorang dalam mencapai tujuan hidupnya.**”

Manfaat dari perencanaan keuangan bisa dirasakan dengan adanya “arah dan arti” keputusan finansial seseorang. Melalui pengelolaan keuangan, seseorang bisa mengerti bagaimana setiap keputusan keuangan yang dibuat berdampak ke area lain dari keseluruhan situasi keuangan dirinya.

Dengan melihat setiap keputusan finansial sebagai bagian dari suatu keseluruhan, Anda dapat mempertimbangkan efek jangka pendek dan jangka panjang atas tujuan-tujuan hidup.

Anda dapat lebih mudah beradaptasi atas perubahan hidup dan merasa lebih

aman karena tujuan-tujuannya berada di jalur yang tepat.

Perencanaan keuangan dapat dijadikan sebagai alat untuk bisa memenuhi kebutuhan-kebutuhan keuangan di masa kini dan masa depan.

Dalam menyusun perencanaan keuangan, seseorang akan dipengaruhi oleh kondisi (*live event*) yang sedang dialaminya sehingga dengan demikian perencanaan keuangan akan bersifat spesifik. Perencanaan keuangan juga merupakan suatu proses yang berkesinambungan dan bersifat dinamis. Pada suatu saat, rencana tersebut memerlukan penyesuaian.

Berikut merupakan beberapa kondisi atau kejadian yang dapat mempengaruhi perencanaan keuangan seseorang:

1. Status perkawinan (belum menikah atau sudah menikah);
2. Kondisi pekerjaan (sudah atau belum memiliki pekerjaan tetap);
3. Usia (umur yang semakin bertambah);
4. Kondisi keluarga (jumlah anggota keluarga yang menjadi tanggungan);
5. Kondisi perekonomian nasional (kemudahan dalam mencari pekerjaan dan/ atau berwirausaha);
6. Tingkat pendidikan (tingkat pendidikan dapat mempengaruhi penghasilan); dan
7. Kondisi kesehatan (mempengaruhi biaya dan kelangsungan dari pendapatan).

Perubahan pada salah satu atau beberapa kondisi di atas dapat mempengaruhi perencanaan keuangan yang sudah dibuat seseorang atau keluarga. Sehingga seringkali perencanaan keuangan seseorang harus disusun kembali (bersifat dinamis).

Kesimpulannya dalam mengelola keuangan secara efektif berarti kita harus memperhatikan beberapa hal:

1. Perencanaan Keuangan

Sebagai seorang profesional misalnya sebagai seorang karyawan, maka sejak awal Anda mulai bekerja atau jika memungkinkan sejak awal “gaji pertama” diterima, Anda sebaiknya telah memiliki perencanaan atas keuangan pribadi untuk masa depan. Dengan memiliki perencanaan keuangan pribadi akan membuat kita lebih bersemangat atau termotivasi untuk bekerja lebih baik lagi.

2. Sumber Dana

Dalam merencanakan keuangan pribadi Anda perlu membuat suatu daftar sumber dana yang akan diperoleh. Tentu sumber dana utama berasal dari gaji yang diterima setiap bulan. Namun demikian, Anda dapat saja mulai memikirkan alternatif sumber pendanaan yang dapat mendukung perencanaan keuangan Anda. Salah satu sumber yang dapat digunakan adalah memanfaatkan produk perusahaan pembiayaan.

3. Alokasi Dana

Jika kita telah memiliki daftar sumber dana, maka selanjutnya kita perlu membuat suatu daftar alokasi atau penggunaan dana tersebut. Memang tidak ada suatu acuan pasti bagaimana sebaiknya komposisi alokasi dana. Hal ini terjadi karena karakteristik sumber dan alokasi dana setiap orang berbeda-beda satu dengan lainnya. Pada umumnya pengeluaran terdiri dari 4 jenis, yaitu pengeluaran konsumsi, tabungan/ investasi/ asuransi/ dana pensiun, pembayaran pinjaman, dan keperluan sosial.

Apapun pola alokasi yang kita pilih, yang terpenting adalah mempertahankan porsi tabungan/ investasi/ asuransi/ dana pensiun, agar pendapatan yang telah diterima dapat terus berkembang dari waktu ke waktu.

Jika Anda telah memiliki utang, pastikan besar angsuran pinjaman/ pembiayaan Anda tidak lebih dari 30% penghasilan tetap.

Contoh:

Budiman adalah seorang karyawan perusahaan swasta dengan jabatan manager. Ia memiliki penghasilan tetap per bulan sebesar Rp20.000.000,00. Budiman berusia 28 tahun, belum menikah, namun sudah memiliki calon pasangan dan berencana akan menikah 2 tahun lagi. Saat ini Budiman masih tinggal di rumah orang tua dan setelah menikah berencana akan menempati rumah sendiri yang telah dibeli dengan jasa pembiayaan. Angsurannya Rp5.000.000,00 per bulan. Berdasarkan kondisi keuangan Budiman tersebut, maka alokasi dana yang dapat digunakan adalah pola 60:20:20 (lihat Gambar 2 Alokasi Dana Per Bulan) yaitu:

- $60\% \times \text{Rp}20.000.000,00 = \text{Rp}12.000.000,00$ untuk pengeluaran-pengeluaran tetap termasuk angsuran pembiayaan rumah dan biaya tetap lainnya
- $20\% \times \text{Rp}20.000.000,00 = \text{Rp}4.000.000,00$ untuk ditabung di bank
- $20\% \times \text{Rp}20.000.000,00 = \text{Rp}4.000.000,00$ untuk pengeluaran-pengeluaran bersifat *variable*

(contoh disesuaikan dengan keterangan maksimum kredit 30%).



Gambar 2 Alokasi Dana Per Bulan

4. Mengelola Risiko

Hal penting lainnya yang harus kita perhatikan dalam mengelola keuangan secara efektif adalah aspek pengelolaan risiko. Kita harus selalu siap dalam menghadapi berbagai risiko yang dapat muncul kapan saja, seperti: kesehatan (sakit mendadak), kebutuhan dana darurat, Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) atau usaha bangkrut, dan lain sebagainya. Tindakan pengendalian risiko yang dapat dilakukan, misalnya membeli polis asuransi kesehatan, menyediakan dana cadangan (*sinking fund*), dan lain sebagainya.

Dalam mengelola keuangan, ada kalanya Anda perlu berhutang atau meminjam dana untuk mewujudkan keinginan dalam membeli suatu produk barang atau jasa. Selama tujuan penggunaan dari barang atau jasa tersebut merupakan suatu kebutuhan untuk tujuan produktif, maka meminjam dari sumber dana lain seperti perusahaan pembiayaan adalah keputusan yang dapat dibenarkan.

Mendapatkan pinjaman atau pembiayaan dari perusahaan pembiayaan dengan disertai suatu perhitungan pengelolaan keuangan yang tepat akan membantu mempercepat Anda dalam meningkatkan kemampuan keuangan terutama dalam meningkatkan kinerja usaha yang sedang dilakukan.

Apabila Anda dapat senantiasa menjaga keseimbangan antara sumber-sumber pendapatan dengan pengeluaran-pengeluaran, pada prinsipnya Anda dapat dikatakan telah mampu mengelola keuangan secara efektif.

Mengenal Produk Perusahaan Pembiayaan Pendukung Aktivitas Profesional

Perusahaan pembiayaan di Indonesia dapat melakukan kegiatan usaha pembiayaan sebagai berikut:

1. Pembiayaan Investasi,
2. Pembiayaan Modal Kerja,
3. Pembiayaan Multiguna, dan
4. Pembiayaan Lain berdasarkan persetujuan dari OJK.

Selain kegiatan usaha diatas, perusahaan pembiayaan dapat melakukan sewa operasi (*operating lease*) dan/ atau kegiatan berbasis *fee* sepanjang tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan di sektor jasa keuangan. Jika dikaitkan dengan peran perusahaan pembiayaan dalam kehidupan profesional, maka Anda akan mengenal berbagai produk dari perusahaan pembiayaan sebagai pendukung aktivitas para profesional yang meliputi:

1. Pembelian barang seperti kendaraan bermotor (mobil atau sepeda motor) sebagai alat transportasi sekaligus investasi.
2. Pembelian barang modal seperti mesin-mesin (mesin jahit, mesin cetak, genset, *photocopy*, dan lain sebagainya) sebagai barang modal untuk proses produksi.
3. Pembiayaan pembangunan gedung pabrik, kantor atau rumah untuk pengembangan atau rumah tinggal.
4. Jasa arsitek pembangunan atau renovasi gedung kantor atau rumah tinggal.
5. Pembiayaan jasa pendidikan dalam rangka peningkatan ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi. Contoh: Jasa pendidikan seperti biaya kuliah program S-2.
6. Jasa pernikahan, meliputi biaya resepsi dan sebagainya.

3

Hak, Kewajiban, Manfaat, dan Risiko Produk Pembiayaan

- Memahami Kebutuhan dan Alternatif Pembiayaan
- Memahami Hak Anda
- Manfaat Produk Pembiayaan
- Kewajiban dan Risiko
- Kerahasiaan Data dan Dokumen Perjanjian Pembiayaan
- Mekanisme Penyelesaian Perselisihan

Memahami Kebutuhan dan Alternatif Pembiayaan

Jika Anda akan membeli telepon genggam, apa yang akan Anda lakukan? Apakah Anda akan langsung pergi ke toko atau mall terdekat?

Pertama-tama Anda tentu akan mempertimbangkan apakah memang Anda perlu membeli telepon genggam yang baru. Anda akan bertanya kepada diri Anda, apakah telepon genggam yang Anda miliki sekarang sudah rusak dan tidak dapat diperbaiki? Atau masih berfungsi, tapi fiturnya tidak lagi dapat mendukung pekerjaan Anda sebagai profesional?

Jika akhirnya Anda memutuskan untuk membeli, maka Anda akan mulai mencari tahu telepon genggam seperti apa yang cocok dengan kebutuhan dan kemampuan keuangan. Cara yang paling mudah untuk mencari tahu adalah melalui internet.

Setelah Anda mengetahui dengan pasti jenis, merek, dan harga telepon genggam yang akan Anda beli, barulah Anda pergi ke toko atau berbelanja secara *online*.

Demikian pula halnya dengan kebutuhan pembiayaan. Jadilah *smart customer*. Kenalilah kebutuhan dan kemampuan Anda dengan baik. Mari disimak 3 contoh berikut ini:

1. Anda adalah pemilik bisnis *online shop*. Anda ingin membeli laptop seharga Rp10.000.000,00 untuk keperluan pengembangan usaha Anda. Masalahnya, Anda tidak punya cukup uang untuk membelinya secara tunai. Sisa penghasilan Anda setelah dikurangi dengan biaya operasional bulanan kira-kira sekitar Rp4.000.000,00. Angsuran laptop per bulan Rp1.000.000,00 selama 12 bulan.
2. Anda ingin mengembangkan usaha *laundry* kiloan yang sudah berjalan baik selama ini dengan membuka 2 *outlet* baru sekaligus. Anda membutuhkan dana sebesar Rp100.000.000,00 untuk menyewa tempat usaha dan membeli mesin cuci. Anda memiliki sebuah mobil dengan nilai pasar Rp170.000.000,00 yang dapat dijadikan agunan. Anda mendapat informasi dari *website* salah satu perusahaan pembiayaan bahwa jika Anda mendapatkan pembiayaan produktif sebesar Rp100.000.000,00 untuk jangka waktu 4 tahun, maka angsuran per bulan yang wajib Anda bayar adalah Rp3.500.000,00. Keuntungan bersih dari *outlet* yang sudah berjalan saat ini berkisar Rp10.000.000,00, sedangkan 2 *outlet* yang baru tersebut diproyeksikan menghasilkan keuntungan bersih sedikitnya masing-masing Rp3.000.000,00. Masing-masing *outlet*. Dengan demikian, total keuntungan bersih per bulan diperkirakan Rp16.000.000,00.
3. Anda ingin membeli jam tangan mewah seharga Rp50.000.000,00. Anda merasa kurang pede bertemu dengan teman-teman ex SMA saat reuni. Tabungan Anda saat ini Rp10.000.000,00. Anda bermaksud mengagunkan mobil pemberian orang tua Anda seharga Rp120.000.000,00 untuk mendapatkan pembiayaan Rp40.000.000,00 demi membeli jam tangan mewah itu. Angsuran per bulannya Rp4.000.000,00 selama 12 bulan. Penghasilan Anda sebelum dikurangi biaya hidup sehari-hari dan angsuran jam tangan mewah itu adalah Rp6.000.000,00.

Dari ketiga contoh di atas, manakah yang sebaiknya mendapatkan pembiayaan?

Dari ilustrasi di atas, contoh 1 dan 2 merupakan jawaban yang benar. Mengapa? Karena keduanya membutuhkan pembiayaan untuk tujuan yang **produktif**.

Dalam contoh 1, jenis pembiayaan untuk kebutuhan pembelian laptop dalam rangka pengembangan usaha *online shop* tersebut adalah pembiayaan modal kerja. Ciri utamanya antara lain bertujuan produktif dan jangka waktunya maksimal 2 tahun.

Dalam contoh 2, jenis pembiayaan untuk kebutuhan penyewaan tempat usaha dan pembelian mesin cuci tersebut adalah pembiayaan investasi. Ciri utamanya antara lain bertujuan produktif dan jangka waktunya di atas 2 tahun.

Selain tujuannya yang baik, dari contoh 1 dan 2 terlihat bahwa kemampuan membayar angsuran telah diperhitungkan dengan baik.

Sebaliknya, contoh yang ketiga dapat disebut tindakan konsumtif yang tidak bijak karena berawal dari **keinginan** dan **bukan kebutuhan**. Membutuhkan pembiayaan untuk tujuan konsumsi tentu diperbolehkan. Masalahnya adalah apakah memang perlu membeli barang itu atau hanya untuk sekedar pamer belaka. Apalagi jika jumlah angsuran yang harus dibayar terlihat sangat besar dibandingkan dengan pendapatan. Besar kemungkinan, Anda tidak akan mampu membayar angsuran hingga selesai.

Sebelum mengajukan pembiayaan, kenalilah baik-baik kebutuhan dan kemampuan Anda. Membeli barang dengan cara pembiayaan untuk tujuan konsumsi tentu tetap dapat dilakukan sepanjang barang yang akan dibeli memang benar-benar dibutuhkan. Sebaliknya, mengajukan pembiayaan untuk tujuan produktif perlu menghitung dengan cermat berapa jumlah pembiayaan yang sesungguhnya dibutuhkan dan apakah jumlah angsurannya lebih kecil dari 30% penghasilan bersih usaha Anda.

Memahami Hak Anda

Sebagai konsumen jasa keuangan, Anda memiliki hak yang tidak boleh dilanggar oleh Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK). Sebagai salah satu PUJK, perusahaan pembiayaan diwajibkan untuk memberikan keterangan tentang produk yang ditawarkannya dengan jelas.

Anda tidak perlu sungkan bertanya. Mendapatkan keterangan yang lengkap adalah salah satu hak Anda. Gunakanlah dengan baik saat bertemu petugas perusahaan pembiayaan.

Di bawah ini adalah beberapa contoh pertanyaan yang dapat Anda sampaikan kepada petugas perusahaan pembiayaan:

1. Berapakah jumlah pokok utang saya?
2. Berapakah tingkat bunga efektif yang dikenakan?
3. Apakah ada biaya-biaya lain yang dibebankan?
4. Berapa jumlah angsuran per bulan? Berapa denda per hari keterlambatan?
5. Apakah kontrak pembiayaan akan dikirimkan? Kapan?
6. Di mana saya dapat melakukan pembayaran angsuran? Apakah dikenakan biaya tertentu? Berapa?
7. Bagaimana proses klaim asuransi jika terjadi sesuatu?
8. Berapa lama BPKB akan diberikan setelah utang saya lunas? (khusus pembiayaan kendaraan bermotor)
9. Jika saya ingin bertanya, kemana saya harus menelepon? Jam operasinya dari jam berapa sampai dengan jam berapa?

Perusahaan pembiayaan wajib untuk menjawab semua pertanyaan di atas secara transparan dan dengan itikad yang baik.

Manfaat Produk Pembiayaan

Selain hak Anda, penting pula bagi Anda untuk mengetahui manfaat dari produk pembiayaan yang ditawarkan kepada Anda.

Manfaat pembiayaan bagi masyarakat adalah:

1. Pembeli hanya membayar uang muka, selebihnya dicicil.
2. Pembeli dapat memperoleh barang yang dibutuhkan sekarang dan memanfaatkannya untuk kesejahteraan yang lebih baik.
3. Persyaratan dan proses pembiayaan mudah dan cepat.
4. Bunga yang dikenakan terjangkau dan jangka waktu pembiayaan fleksibel.

Kewajiban & Risiko

Kewajiban Memberikan Keterangan dengan Benar

Sebelum permohonan pembiayaan Anda disetujui, umumnya perusahaan pembiayaan akan melakukan wawancara dan kunjungan ke rumah atau tempat kerja Anda. Anda wajib memberikan dokumen yang diminta dan keterangan yang jujur, akurat, jelas, serta tidak menyesatkan, sebagai contoh: fotokopi KTP yang Anda serahkan harus sesuai dengan aslinya. Tidak boleh ada pemalsuan data apapun.

Risiko Memberikan Keterangan yang Tidak Benar

Jika Anda memberikan keterangan yang tidak benar, maka dalam konteks Undang-Undang Fidusia, keterangan yang menyesatkan dapat dikenakan hukuman pidana/ kurungan.

Kewajiban Membayar Angsuran Tepat Waktu

Sebagaimana disebutkan di perjanjian pembiayaan, Anda wajib membayar angsuran secara tepat waktu. Sangat penting untuk mengingat jatuh tempo pembayaran angsuran. Agar tersedia dana yang cukup pada saat jatuh tempo, sisihkanlah penghasilan Anda sebesar jumlah angsuran dari gaji/ penghasilan usaha Anda secara bulanan.

Risiko Menunggak Pembayaran Angsuran

Sebagaimana disebutkan di dalam perjanjian pembiayaan, Anda wajib membayar denda jika terlambat melakukan pembayaran angsuran. Besarnya denda yang dikenakan berbeda dari satu perusahaan pembiayaan dengan perusahaan pembiayaan lainnya. Umumnya denda yang dikenakan dihitung secara harian, berdasarkan persentase tertentu dari jumlah angsuran bulanan. Selain itu, jika Anda masih menunggak pembayaran angsuran setelah diberikan teguran melalui telepon/ sms atau surat, maka Anda berisiko dimasukkan dalam Daftar Hitam Nasional (DHN). Jika Anda masuk dalam DHN maka akan sangat sulit bagi Anda untuk mendapatkan pinjaman dari industri jasa keuangan manapun.

Kewajiban Menggunakan Barang dengan Baik

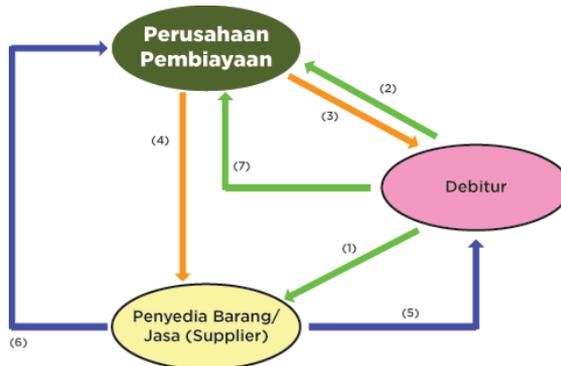
Sebagai debitur, Anda juga berkewajiban untuk menggunakan barang yang dibiayai oleh perusahaan pembiayaan dengan baik, sesuai peruntukannya, dan tidak memodifikasi tanpa izin tertulis, apalagi memindahtangankan.

Risiko Memindahtangankan Barang yang Dibiayai

Anda dilarang keras memindahtangankan barang yang dibiayai tanpa persetujuan perusahaan pembiayaan. Pengalihan barang yang dibebankan jaminan fidusia dapat menyebabkan Anda dikenakan hukuman penjara sampai dengan 2 tahun.

Memahami Berbagai Skema Pembiayaan

Skema pembiayaan yang paling banyak dicari adalah pembelian dengan pembayaran secara angsuran. Skema ini dapat digunakan baik untuk pembiayaan investasi maupun pembiayaan multiguna. Skemanya sebagai berikut:



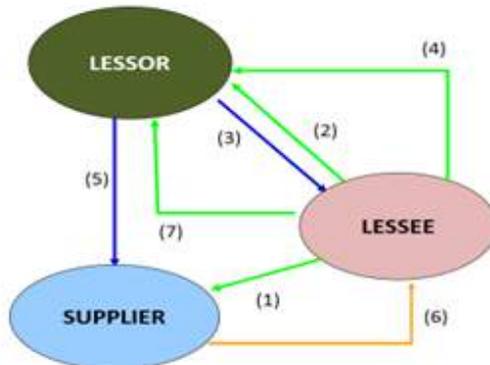
Keterangan:

1. Debitur memilih barang/ jasa yang akan dibeli dan membayar sejumlah uang muka.
2. Debitur mengajukan permohonan pembiayaan kepada perusahaan pembiayaan.
3. Perusahaan pembiayaan menyetujui permohonan pembiayaan yang diajukan oleh Debitur.
4. Perusahaan pembiayaan menerbitkan Surat Pesanan atau *Purchase Order* (PO) atas nama Debitur dan membayar sisa pembayaran kepada *Supplier*.
5. *Supplier* memberikan barang/ jasa yang dibeli kepada Debitur.
6. *Supplier* menyerahkan tanda terima barang kepada perusahaan pembiayaan atas barang yang telah diberikan kepada Debitur.
7. Debitur membayar angsuran kepada perusahaan pembiayaan.

Kewajiban dan risiko yang perlu Anda perhatikan jika Anda mendapatkan pembiayaan dengan skema ini adalah:

1. Membayar uang muka sebesar ketentuan dalam *price list*. Pembayaran uang muka dapat dilakukan di *dealer* atau *showroom* atau toko atau perusahaan pembiayaan. Mintalah kuitansi resmi atau tanda bukti bayar. Jangan sekali-kali membayar uang muka kepada petugas perusahaan pembiayaan atau *salesman dealer*, apalagi tanpa kuitansi atau bukti bayar yang sah.
 2. Ketika menerima barang/ kendaraan dari *dealer*/ toko, pastikan bahwa barang/ kendaraan dalam kondisi baik dan disertai surat jalan (D/ O) yang lengkap. Jangan sekali-kali menerima barang/ kendaraan tanpa surat-surat yang lengkap. Anda dapat tersangkut perkara pidana.
 3. Pembiayaan dengan skema pembelian dengan pembayaran secara angsuran umumnya dibebankan fidusia, artinya Anda telah mengalihkan hak milik Anda, sekalipun barang/ kendaraan dalam penguasaan Anda. Jangan sekali-kali memindahtangankan barang/ kendaraan kepada pihak lain. Anda dapat dikenakan sanksi pidana maksimal 2 tahun penjara.
-

Skema pembiayaan lainnya yang banyak dibutuhkan adalah sewa pembiayaan. Walaupun sewa pembiayaan dapat digunakan untuk pembiayaan multiguna, namun pada kenyataannya skema ini lebih sering digunakan sebagai skema pembiayaan investasi, seperti misalnya untuk pembelian mesin-mesin produksi. Skema ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Keterangan:

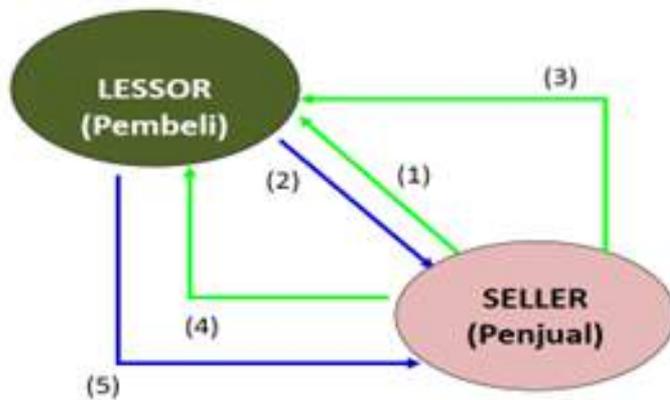
1. Lessee (Debitur) memilih barang modal di Supplier (penjual barang modal).
2. Lessee mengajukan permohonan DFL (*Direct Financing Lease*) kepada Lessor (perusahaan pembiayaan).
3. Lessor menyetujui permohonan DFL (*Direct Financing Lease*) yang diajukan oleh Lessee.
4. Lessee membayar deposit kepada Lessor atas barang modal.
5. Lessor membayar kepada Supplier atas nilai barang modal yang akan dipergunakan oleh Lessee (Debitur).
6. Supplier mengirim barang modal kepada Lessee.
7. Lessee membayar sewa kepada Lessor setiap bulannya.

Kewajiban dan risiko yang perlu Anda perhatikan di skema pembiayaan ini adalah:

Anda wajib memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) saat pengajuan pembiayaan dengan skema ini. Selain itu, karena Anda adalah pengusaha, maka umumnya Anda akan diminta data-data keuangan perusahaan/ usaha Anda, termasuk tapi tidak terbatas pada rekening koran/ tabungan, SIUP, TDP, dan akta pendirian.

Barang adalah milik perusahaan pembiayaan (*Lessor*). Anda hanyalah penyewa (*Lessee*). Jangan sekali-kali Anda memindahtangankan barang kepada pihak lain karena hal itu adalah tindak pidana yang serius.

Skema pembiayaan lainnya yang juga cukup populer di tengah masyarakat adalah jual dan sewa balik (*sale and lease back*). Skema jual dan sewa balik dapat digambarkan sebagai berikut:



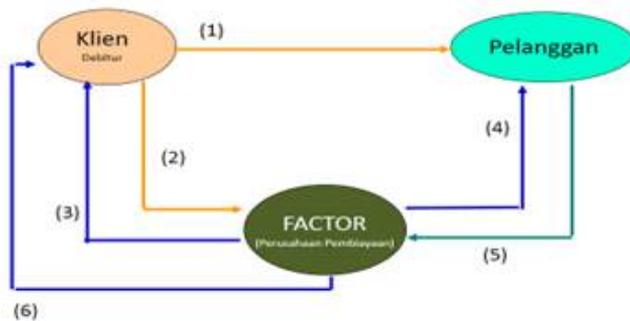
Keterangan:

1. Lessee (Penjual) menjual barang dan mengajukan permohonan sewa pembiayaan kepada Lessor (Pembeli).
2. Lessor menyetujui permohonan sewa pembiayaan yang diajukan oleh Lessee dan mencairkan dana.
3. Lessee membayar deposit kepada Lessor.
4. Lessee membayar sewa kepada Lessor setiap bulannya.
5. Pada akhir masa sewa, Lessee dapat melakukan opsi beli barang modal kepada Lessor.

Kewajiban dan risiko yang Anda perlu simak jika menggunakan skema pembiayaan ini adalah:

1. Anda wajib memiliki NPWP dan barang/ kendaraan yang dapat dijual kepada perusahaan pembiayaan, untuk kemudian Anda sewa kembali. Itu berarti barang/ kendaraan tersebut harus dibawa beserta semua dokumen kepemilikan yang sah untuk ditaksir harga jualnya.
 2. Sama dengan skema sewa pembiayaan, barang/ kendaraan menjadi milik perusahaan pembiayaan (*Lessor*). Tidak diperbolehkan memindahtangankan tanpa seizin pemilik karena tindakan itu dapat dikategorikan sebagai tindakan melawan hukum.
 3. Kebutuhan pembiayaan menggunakan skema ini harus bersifat produktif, baik investasi maupun modal kerja. Tidak boleh untuk kebutuhan konsumsi.
-

Skema lainnya yang kini mulai dilirik pengusaha adalah anjak piutang (*factoring*). Melalui skema ini seorang pengusaha dapat mengalihkan piutangnya untuk mendapatkan dana sebagai modal kerja atau untuk keperluan investasi. Skemanya dapat digambarkan sebagai berikut:



Keterangan:

1. Klien (Debitur) menjual barang kepada Pelanggan secara kredit.
2. Klien memberikan dokumen (berupa tagihan piutang/ *invoice*) kepada *Factor* (perusahaan pembiayaan).
3. Perusahaan pembiayaan membayarkan sebagian dari nilai dokumen kepada Debitur.
4. Perusahaan pembiayaan menagih piutang kepada Pelanggan sesuai tanggal jatuh tempo dokumen.
5. Pelanggan membayar seluruh nilai tagihan piutang kepada perusahaan pembiayaan .
6. Perusahaan pembiayaan membayarkan sisa nilai dokumen (tagihan piutang) kepada debitur.

Dalam skema anjak piutang, ada kewajiban dan risiko yang perlu Anda ketahui:

1. Jika skema anjak piutang Anda adalah *with recourse*, maka Anda menjadi penjamin jika pelanggan Anda tidak membayar utangnya kepada perusahaan pembiayaan.
2. Untuk dipercaya bahwa piutang Anda memiliki nilai tagih yang baik, maka Anda harus memiliki barang atau jasa yang nyata-nyata dibeli oleh pelanggan Anda. Pelanggan Anda haruslah perusahaan atau orang yang memiliki kredibilitas baik.
3. Jika jangka waktu pembiayaan adalah maksimal 2 tahun, maka Anda dapat menggunakan dananya sebagai modal kerja. Namun demikian jika pembiayaan yang Anda perlukan lebih dari 2 tahun jangka waktunya, maka pendanaan yang Anda terima harus dianggap sebagai investasi. Itu berarti Anda harus menjadi penjamin untuk pembayaran utang pelanggan Anda kepada perusahaan pembiayaan.

Pajak Terkait Pembiayaan

Anda tidak dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas transaksi pembiayaan. Sebaliknya, Anda dapat menggunakan pembayaran sewa atas transaksi sewa pembiayaan sebagai pengurang pajak (*tax deductible*).

Kewajiban Penggunaan Barang Dengan Baik

Selain memberikan dokumen dan keterangan yang jujur, Anda juga berkewajiban untuk menggunakan barang yang dibiayai oleh perusahaan pembiayaan dengan baik, sesuai peruntukannya, tidak memodifikasi tanpa izin tertulis, apalagi memindahtangankan. Pengalihan barang yang dibebankan jaminan fidusia dapat menyebabkan Anda dikenakan hukuman penjara sampai dengan 2 tahun.

Kerahasiaan Data & Dokumen Perjanjian Pembiayaan

Perusahaan pembiayaan wajib menjamin kerahasiaan data debitur sesuai dengan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK). Dalam memanfaatkan jasa pembiayaan, Anda perlu memastikan bahwa perusahaan pembiayaan yang Anda pilih adalah perusahaan pembiayaan yang terdaftar di OJK dan sudah menjadi anggota Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI).

Jika Anda memerlukan informasi tentang perusahaan pembiayaan, Anda dapat menelepon langsung ke layanan konsumen OJK melalui nomor telepon 1500 655 setiap hari Senin sampai dengan Jumat, pukul 08.00–17.00 WIB, kecuali hari libur, atau melalui email ke: konsumen@ojk.go.id.

Bentuk perjanjian pembiayaan secara garis besar dibagi menjadi 3 jenis

kegiatan usaha pembiayaan yakni pembiayaan investasi, pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan multiguna.

Dalam pembiayaan investasi, skema yang digunakan dapat berupa sewa pembiayaan, pembelian dengan pembayaran secara angsuran, anjak piutang dengan jaminan, jual dan sewa balik, pembiayaan proyek, dan pembiayaan infrastruktur.

Dalam pembiayaan modal kerja, skema yang digunakan dapat berupa jual dan sewa balik, anjak piutang baik dengan jaminan maupun tanpa jaminan, dan fasilitas modal usaha.

Dalam pembiayaan multiguna, skema yang digunakan dapat berupa pembelian dengan pembayaran secara angsuran dan sewa pembiayaan.

Penting untuk diperhatikan bahwa isi perjanjian pembiayaan harus mencakup setidaknya-tidaknya sebagai berikut:

- 1. jenis kegiatan usaha dan cara (skema) pembiayaan;***
- 2. nomor dan tanggal perjanjian;***
- 3. identitas para pihak;***
- 4. barang atau jasa pembiayaan;***
- 5. nilai barang atau jasa pembiayaan;***
- 6. jumlah piutang dan nilai angsuran pembiayaan;***
- 7. jangka waktu dan tingkat bunga pembiayaan;***
- 8. obyek jaminan (jika diminta oleh perusahaan pembiayaan);***
- 9. rincian biaya-biaya terkait pembiayaan seperti misalnya biaya survei, biaya asuransi/ penjaminan/ fidusia, biaya provisi, dan biaya notaris;***
- 10. klausul pembebanan fidusia, jika terdapat pembebanan fidusia dalam pembiayaan ini;***
- 11. mekanisme apabila terjadi perselisihan dan pemilihan tempat penyelesaian perselisihan;***
- 12. ketentuan mengenai hak dan kewajiban para pihak; dan***
- 13. ketentuan mengenai denda.***

Setelah memahami isi perjanjian pembiayaan, Anda perlu juga mengetahui pentingnya menyimpan dengan baik perjanjian pembiayaan yang telah ditandatangani oleh Anda dan perusahaan pembiayaan, juga dokumen lainnya seperti bukti pembayaran uang muka dan bukti/ slip pembayaran angsuran setiap bulan. Dokumen tersebut akan dibutuhkan pada saat pengambilan jaminan (jika ada) setelah Anda melunasi semua kewajiban Anda.

Mekanisme Penyelesaian Perselisihan

Industri pembiayaan di Indonesia memiliki Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa (LAPS) yang diberi nama Badan Mediasi Pembiayaan Pegadaian Indonesia (BMPPPI). Jika perselisihan antara konsumen dan perusahaan pembiayaan tidak dapat diselesaikan di tingkat perusahaan, maka Anda berhak untuk meminta agar sengketa Anda dibawa ke BMPPPI. BMPPPI akan menindaklanjuti setiap sengketa secara mandiri dan adil. Keputusan BMPPPI bersifat mengikat bagi perusahaan pembiayaan. Perusahaan pembiayaan wajib memenuhi keputusan BMPPPI.

4

Manfaat Pembiayaan Bagi Profesional

- Memilih Skema Pembiayaan Sesuai Kebutuhan
- Memilih Jangka Waktu Pembiayaan Sesuai Kemampuan
- Pentingnya Memantau Transaksi
- Aspek Dasar Kewirausahaan
- Mengembangkan Pendapatan dengan Berwirausaha

Setelah membahas secara umum manfaat pembiayaan bagi masyarakat, maka mungkin Anda bertanya, apa manfaat pembiayaan bagi seorang profesional seperti saya? Bagaimana saya dapat mengetahui pembiayaan mana yang paling sesuai dengan kebutuhan?

Di bawah ini adalah beberapa **manfaat pembiayaan** bagi **profesional seperti Anda:**

1. Meningkatkan penghasilan dengan membangun usaha sampingan. Contoh: Anda adalah karyawan sebuah perusahaan, sedangkan istri Anda berdagang batik secara *online*. Agar harga dan kualitasnya kompetitif, maka Anda rajin meluangkan waktu untuk mencari pengrajin batik di daerah pada hari Sabtu dan Minggu. Dalam hal ini perusahaan pembiayaan dapat memberikan **pembiayaan modal kerja** dengan skema **fasilitas modal usaha** untuk membeli laptop, kamera, dan modal kerja yang diperlukan. Modal kerja tersebut digunakan untuk membeli batik secara tunai dari pengrajin dan biaya perjalanan ke daerah.
2. Mengembangkan usaha yang sudah berjalan. Contoh: Anda adalah pengusaha makanan siap saji berupa siomay. Saat ini Anda memiliki 5 pegawai yang berjualan siomay dengan sepeda. Untuk memperluas wilayah penjualan maka Anda memutuskan untuk mengganti 2 dari 5 armada Anda dengan sepeda motor. Dalam hal ini perusahaan pembiayaan dapat memberikan **pembiayaan investasi** untuk membeli 2 sepeda motor tersebut. Skema yang digunakan dapat berupa **pembelian dengan pembayaran secara angsuran (*installment financing*)**.
3. Pengadaan barang-barang modal, yakni barang yang diperlukan untuk kegiatan usaha. Contoh: Anda adalah pengusaha di bidang industri kreatif. Anda menekuni bidang fotografi. Usaha Anda berkembang dan Anda bermaksud membeli mesin cetak foto yang lebih modern, menggantikan mesin cetak foto yang sekarang digunakan. Namun demikian, mesin cetak foto yang berukuran besar tersebut harganya sangat tinggi. Dalam hal ini perusahaan pembiayaan dapat memberikan **pembiayaan investasi** dengan skema **sewa pembiayaan (*financial lease*)**.

4. Meningkatkan perputaran piutang usaha. Melalui pembiayaan modal kerja dengan skema anjak piutang, perusahaan pembiayaan dapat meningkatkan volume usaha Anda. Contoh: Anda adalah produsen sepatu yang menjual produk Anda kepada *department store* dengan tempo pembayaran 4 bulan. Itu berarti jika dalam sebulan Anda menjual sepatu senilai Rp.50.000.000,00, maka Anda perlu menyiapkan modal kerja sebesar Rp.200.000.000,00. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut, Anda dapat menggunakan skema **anjak piutang dari pembiayaan modal kerja**. Dalam skema anjak piutang, piutang Anda akan dialihkan kepada perusahaan pembiayaan dan Anda akan mendapatkan dana dari perusahaan pembiayaan sebesar nilai piutang dikurangi persentase tertentu. Sisanya, setelah dikurangi bunga, akan diberikan setelah pelanggan Anda membayar semua utangnya kepada perusahaan pembiayaan. Dengan skema anjak piutang ini, Anda tidak perlu pusing lagi memikirkan modal kerja.
5. Mewujudkan harapan dan cita-cita luhur. Pembiayaan dapat membantu mewujudkan mimpi Anda untuk naik haji, melanjutkan pendidikan ke jenjang pasca sarjana/ master (S-2), mendapatkan gelar profesi dari luar negeri, menikahkan anak, merenovasi rumah agar sesuai dengan jumlah anggota keluarga yang bertambah, dan seterusnya. Dalam hal ini perusahaan pembiayaan dapat memberikan pembiayaan multiguna dengan skema **pembelian dengan pembayaran secara angsuran**.
6. Membeli barang-barang konsumsi yang dibutuhkan. Contoh: Anda adalah karyawan yang baru saja menikah. Anda memerlukan peralatan rumah tangga yang paling mendasar seperti tempat tidur, lemari baju, kursi dan meja tamu, kursi dan meja makan, AC, TV, dan lemari es. Untuk membeli barang-barang tersebut, Anda dapat menggunakan **pembiayaan multiguna** dengan skema **pembelian dengan pembayaran secara angsuran**.

Memilih Penjual Barang atau Penyedia Jasa

Membeli barang atau jasa haruslah teliti. Tidak semua *dealer* penjual kendaraan bermotor, apalagi kendaraan bermotor bekas, berkualitas dan dapat dipercaya.

Cara terbaik untuk menentukan apakah *dealer* baik atau tidak adalah dengan memperoleh referensi dari perusahaan pembiayaan yang terpercaya. Perusahaan pembiayaan umumnya mengetahui *dealer* mana yang baik. Mereka memutuskan bekerja sama dengan *dealer* tertentu setelah melakukan *due diligence* yang mendalam.

Berbeda halnya dari pembelian sepeda motor atau mobil baru. Anda dengan mudah dapat memilih untuk membeli di *dealer* resmi (menjual hanya satu merek) atau *dealer* campuran (menjual beberapa merek). Yang paling penting diperhatikan adalah bahwa mereka menjalin kerja sama dengan perusahaan pembiayaan tertentu.

Sebaiknya Anda tidak membeli kendaraan bermotor dari *broker* atau *mediator*, yakni orang-orang yang mengaku dapat membantu memuluskan permohonan pembiayaan kendaraan bermotor yang Anda perlukan. Datanglah langsung ke *dealer/showroom* dan meminta penjelasan dari *sales counter* disana tentang kebutuhan kendaraan dan pembiayaan Anda.

Jika Anda bermaksud membeli jasa dengan pembiayaan, misalnya perjalanan wisata, pilihlah baik-baik perusahaan yang menyelenggarakannya. Jangan sampai Anda sudah berutang kepada perusahaan pembiayaan, ternyata perjalanan wisata yang telah dibeli ditunda karena alasan tertentu.

Memilih Jangka Waktu Pembiayaan Sesuai Kemampuan

Pada prinsipnya memilih jangka waktu pembiayaan berkaitan erat dengan kemampuan membayar uang muka dan uang angsuran. Jika uang muka rendah, tentu Anda membutuhkan jangka waktu yang lebih panjang.

Rencanakanlah jumlah utang Anda dengan baik. Umumnya jumlah angsuran setiap bulan sebaiknya tidak lebih besar dari 30% penghasilan bersih Anda. Pilihlah jangka waktu yang sesuai dengan kemampuan angsuran Anda.

Mengingat adanya ketentuan OJK tentang jenis pembiayaan, maka konsultasikanlah baik-baik dengan perusahaan pembiayaan yang Anda pilih.

Pentingnya Memantau Transaksi

Ketika Anda menandatangani perjanjian pembiayaan, maka sejak saat itulah muncul kewajiban kepada perusahaan pembiayaan.

Kewajiban tersebut umumnya dibayar secara angsuran bulanan. Penting bagi Anda untuk memilih tempat pembayaran angsuran yang aman dan terpercaya. Tanyakanlah kepada perusahaan pembiayaan Anda di mana Anda dapat membayar angsuran. Mintalah petunjuk tertulis. Lakukan pembayaran angsuran disitu dan jangan lupa meminta kuitansi atau bukti bayar yang resmi. Simpanlah baik-baik bersama dokumen perjanjian yang sudah Anda tangani.

Jika di kuitansi tidak tertera pembayaran Anda untuk angsuran yang keberapa, catatlah secara mandiri baik-baik. Anda dapat juga menelepon *contact center* untuk menanyakan hal tersebut.

Jika terdapat ketidakcocokan, segeralah datang ke kantor perusahaan pembiayaan dengan membawa bukti pembayaran Anda untuk melakukan pencocokan data. Lebih cepat, lebih baik. Jangan menunggu hingga pelunasan.

Penting untuk dihindari: jangan membayar angsuran Anda kepada pihak/ orang yang tidak dapat memberikan bukti resmi (kuitansi berlogo perusahaan/ slip pembayaran yang dicetak dari mesin tertentu), sekalipun pihak/ orang tersebut mengaku petugas perusahaan pembiayaan.

ASPEK DASAR KEWIRAUSAHAAN

Kisah sukses

Menjadi wirausahawan adalah pilihan yang menantang. Banyak orang enggan beralih profesi dari karyawan menjadi wirausahawan. Tidak demikian halnya dengan Tariman. Ia adalah contoh pribadi yang berani meninggalkan zona nyaman sebagai karyawan. Setelah bekerja sebagai karyawan di pabrik roti selama 5 (lima) tahun, ia memutuskan untuk memulai usaha roti miliknya sendiri pada tahun 2005. Di wilayah tempat tinggalnya di Tangerang, ia yakin bahwa usaha roti miliknya akan sukses jika produknya dibuat sesuai selera masyarakat dan dijual dengan harga yang terjangkau. Pada awalnya Tariman menjual produk rotinya hanya dengan bersepeda. Namun berkat kerja keras dan kreativitasnya, usaha roti Tariman terus berkembang. Kini setelah 9 tahun berdiri ia mampu memberikan lapangan kerja bagi 40 orang karyawan, termasuk 30 orang tenaga penjual dengan 30 sepeda motor yang dibelinya melalui perusahaan pembiayaan.

Jika Anda tertarik untuk berwirausaha, kembangkanlah **karakteristik diri wirausahawan yang berhasil** seperti:

1. **Pekerja keras.** Salah besar jika berpikir menjadi pengusaha tentulah lebih santai jika dibandingkan dengan menjadi karyawan. Sebelum mencapai sukses, pengusaha harus berjuang membanting tulang untuk menciptakan peluang pasar bagi produk atau jasa yang dijualnya.
2. **Kreatif.** Seorang pengusaha yang berhasil adalah seorang yang kreatif. Ia harus mampu menciptakan produk atau jasa yang unik yang memiliki nilai jual. Semakin ia kreatif semakin ia bertahan bahkan maju dalam bisnis yang digelutinya.
3. **Berkomitmen tinggi.** Berbeda dengan karyawan yang berpendapatan tetap setiap bulannya, pengusaha sangat mungkin akan mengalami pasang surut dalam bisnisnya. Jika ia tidak memiliki komitmen yang tinggi, maka dengan mudah ia akan menyerah dan kalah. Komitmen juga sangat penting untuk membuat pelanggan percaya. Jangan pernah ingkar janji. Jangan pernah lalai menindaklanjuti janji.
4. **Disiplin.** Seorang pengusaha harus mampu mengendalikan dirinya sendiri dengan baik. Berdisiplin berarti mampu memerintahkan diri sendiri untuk mematuhi peraturan dan norma yang berlaku. Disiplin dipahami juga sebagai kesediaan untuk terus berperilaku sebagaimana layaknya murid yang baik disepanjang hidup kita.
5. **Tajam melihat peluang usaha.** Sebelum lahirnya moda transportasi dengan aplikasi digital, kendaraan motor sewa (ojek) telah ada dimana-mana. Bedanya adalah ojek kini tidak hanya mengantar manusia, namun telah diberdayakan melalui perangkat digital sehingga mampu melayani pesanan makanan, *courier service*, *massage*, dan lain-lain. Kita tidak perlu berjalan ke ujung gang, cukup dengan menyentuh layar ponsel, ojek pun datang menjumpai kita. Tepat waktu, dan dengan harga yang pasti. Pengusaha harus memiliki mata dan telinga yang tajam. Seringkali peluang bisnis muncul tanpa diduga.

Mengembangkan Pendapatan dengan Berwirausaha

Sebagian karyawan yang telah bekerja beberapa tahun merasa bahwa mereka perlu meningkatkan pendapatannya, apalagi jika anak-anak sudah semakin besar dan membutuhkan biaya yang tidak sedikit. Pemikiran ini tidak salah, asal dibicarakan secara matang dengan pasangan hidup.

Banyak karyawan yang pasangan hidupnya sukses mengembangkan usaha. Kesuksesan ini dicapai berkat rencana yang baik dan kesungguhan mewujudkannya. Saat ini banyak jenis usaha yang dapat dijalankan dari rumah. Menjual batik atau pakaian secara online, membuat roti atau *snack* untuk rapat di kantor-kantor, menjual mainan anak, menjahit pakaian, menjual voucher pulsa, menyewakan alat-alat pesta, menjual tanaman hias, membuka salon, membuka bengkel sepeda motor, menjual ikan hias, menjual mie rebus, membuka warung kopi, dan lain lain.

Jika Anda dan pasangan Anda serius untuk melakukan usaha rumahan, tidak perlu khawatir tentang modal usaha. Anda dapat membawa proposal Anda ke perusahaan pembiayaan. Jaminan yang Anda berikan dapat berupa rumah, mobil, atau sepeda motor, tergantung pada berapa besar jumlah modal usaha yang diperlukan.

Datanglah ke perusahaan pembiayaan sekarang. Kemukakanlah rencana bisnis Anda secara detail disertai dengan kemungkinan tantangan dan ukuran keberhasilannya.

Sebagai karyawan Anda memiliki penghasilan tetap, bukan? Setidaknya 30% dari jumlah penghasilan bersih Anda dapat dijadikan angsuran bulanan untuk pinjaman modal usaha Anda, sehingga Anda tidak perlu khawatir tidak mampu membayar angsuran jika ternyata bisnis Anda belum menghasilkan.

Orang sukses bukanlah orang yang tidak pernah gagal. Orang sukses adalah orang yang terus mencoba dan tidak pernah menyerah. Orang sukses adalah orang yang bertindak!

Selamat berwirausaha dengan
dukungan perusahaan pembiayaan!
Wujudkan mimpi Anda segera!



OTORITAS JASA KEUANGAN
Indonesia Financial Services Authority

Gedung Sumitro Djojohadikusumo
Jl. Lapangan Banteng Timur No. 2-4 Jakarta
Telp. (62-21) 29600000,
www.ojk.go.id