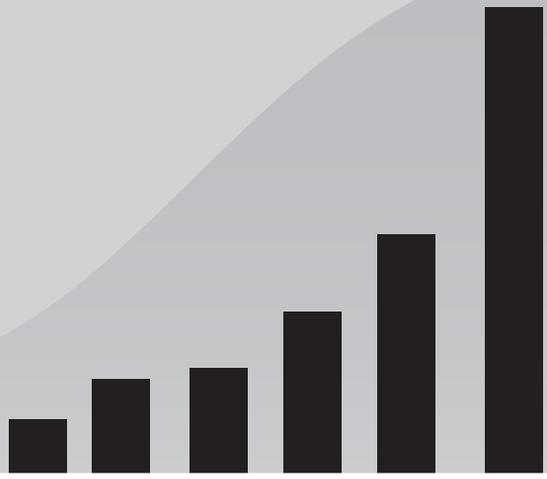


Jurus Jitu Kredit

Rizky Permana



Jurus Jitu Kredit



Jurus Jitu Kredit

Rizky Permana

Pertanian Press
2023

SEKAPUR SIRIH

Permodalan acapkali dianggap sebagai penghalang utama dalam berusaha. Meskipun ide dan konsep pengembangan usaha yang menarik telah dimiliki, namun ketika berhadapan dengan besarnya modal yang harus disiapkan, semua ide dan konsep tersebut seakan menguap begitu saja, tanpa sempat terwujud. Situasi ini banyak dialami oleh hampir semua orang yang hendak mulai berusaha. Seyogyanya hal ini tidak dianggap sebagai kendala, namun justru menjadi tantangan untuk mencari dan mendapatkan modal berusaha yang sesuai dengan ide dan konsep pengembangan bisnis yang direncanakan sehingga mendapatkan keuntungan yang optimal.

Usaha pertanian merupakan salah satu usaha yang juga membutuhkan permodalan. Kesulitan dalam mendapatkan akses permodalan akan menghambat pertumbuhan usaha pertanian yang akan dikembangkan. Oleh karena itu, pelaku usaha pertanian perlu mengetahui bagaimana cara mendapatkan akses ke sumber pendanaan dari berbagai lembaga keuangan, baik bank maupun non-bank.

Buku ini merupakan kumpulan ide-ide penulis yang berisi tentang bagaimana sebaiknya seorang calon pengusaha menyiapkan diri agar dapat mengakses sumber permodalan dari berbagai lembaga formal, baik lembaga keuangan bank maupun non-bank. Harapannya dapat memudahkan dalam pemenuhan persyaratan dari lembaga permodalan tersebut.

Penulis menyadari masih terdapat banyak ide yang dapat digali lebih dalam tentang perkreditan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan masukan terutama dari para pembaca sehingga dapat menjadi penguatan dan pengayaan ide yang dapat dituangkan dalam penulisan buku berikutnya.

Akhir kata, semoga buku ini dapat menjadi salah satu rujukan para pejuang permodalan, baik di sektor pertanian maupun sektor usaha lainnya dalam berupaya memperoleh modal usaha. Tetap semangat dan pantang menyerah karena pasti ada jalan ketika kita mau berusaha dan bekerja dengan cerdas.

Bogor, Desember 2023

Rizky Permana

DAFTAR ISI

SEKAPUR SIRIH	v
DAFTAR ISI	vii
BAB I PERMODALAN USAHA	1
A. Jenis-jenis Modal Usaha	3
B. Manfaat Modal Usaha	5
C. Sumber Modal Usaha	6
D. Pemberi Modal	9
BAB II BELAJAR TENTANG KREDIT	11
A. Unsur Kredit	12
B. Jenis Kredit	14
BAB III BERPINDAH DARI BI <i>CHECKING</i> KE SLIK	19
BAB IV SUSAHNYA AKSES KREDIT UNTUK PETANI	23
A. Sistem Perbankan yang Kurang Peduli	24
B. Belum Memiliki Asuransi Pertanian	25
C. Sistem Ijon	27
BAB V JURUS JITU PENGAJUAN KREDIT	29
A. Jurusan 1: Transparan	30
B. Jurusan 2: Bangun Reputasi	34
C. Jurusan 3: Pastikan Usaha Layak Dibiayai	38
D. Jurusan 4: Pahami Pikiran Analisis Kredit	40

BAB VI PENDEKATAN DALAM KREDIT	47
A. Pendekatan Karakter	47
B. Pendekatan Kemampuan Membayar	47
C. Pendekatan Kelayakan Usaha	48
D. Pendekatan Hubungan	48
E. Pendekatan Jaminan	48
DAFTAR PUSTAKA	51
BIODATA PENULIS	53

BAB I

PERMODALAN USAHA

Bab ini saya awali dengan kalimat “*Apapun usaha Anda pastikan memiliki modal yang cukup untuk menjalankannya*”. Saya sengaja menuliskannya karena banyak ditemui usaha yang hanya berada di angan-angan atau obrolan warung kopi belaka. Salah satu penyebabnya karena tidak ada modalnya. Ada juga usaha yang stagnan, jalan di tempat, begitu-begitu saja karena tidak ada modal yang cukup untuk mengembangkannya.

Mungkin ada beberapa orang yang berpendapat bahwa “*jalankan saja dulu, tidak usah dipikir terlalu lama, nanti juga akan ada sendiri uangnya (baca: modal)*”. Saya tidak terlalu sependapat dengan hal tersebut. Modal merupakan hal utama dan penting bagi seorang pengusaha, baik saat memulai usaha maupun saat mengembangkan usahanya.

Begitu pula halnya bagi pengusaha sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Saat ini UMKM dianggap sebagai cara yang efektif dalam pengentasan kemiskinan. Menurut data Kementerian Koperasi dan UKM, pada tahun 2019 terdapat 99,9% usaha berbentuk UMKM dan 98,67% merupakan usaha mikro. Petani atau pengusaha tani menjadi salah satu bagian dari UMKM. Berdasarkan data tersebut, jelas terlihat UMKM mewakili jumlah kelompok usaha terbesar.

Pada setiap kesempatan pelatihan maupun *workshop* kepada para petani atau pengusaha tani, saya selalu menekankan bahwa “*Anda ini pengusaha, Anda adalah bagian dari UMKM*”. Tidak gampang untuk memberikan pemahaman tersebut. Hingga saat ini, masih banyak yang beranggapan bahwa bertani adalah pembudi daya, bertani bukan berusaha, dan anggapan-anggapan lainnya. Dengan alasan tersebut, maka buku ini akan menyebut petani atau pengusaha tani dengan satu kata, **Pengusaha**.

UMKM telah diatur secara hukum dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 dan diperbarui kriterianya terkait dengan modal dan omset dalam PP No.7 tahun 2021. UMKM adalah kelompok pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian Indonesia dan terbukti menjadi katup pengaman perekonomian nasional dalam masa krisis. Bahkan menjadi penggerak pertumbuhan ekonomi pascakrisis ekonomi. Selain menjadi sektor usaha yang paling besar kontribusinya terhadap pembangunan nasional (60,5% dari PDB), UMKM juga menciptakan peluang kerja yang cukup besar bagi tenaga kerja dalam negeri sehingga sangat membantu upaya mengurangi pengangguran. Oleh karena itu, perlu pengelolaan permodalan usaha secara tepat agar dapat memaksimalkan potensi-potensi ekonomi yang dimiliki. Harapannya mampu menggerakkan pengelolaan modal usaha yang baik untuk mencapai usaha yang maju serta terstruktur.

Apa sebenarnya modal itu? Modal adalah sekumpulan uang atau barang yang digunakan sebagai dasar untuk melaksanakan suatu pekerjaan. Dalam bahasa Inggris modal disebut dengan *capital*, yaitu barang yang dihasilkan oleh alam atau manusia untuk membantu memproduksi barang yang dibutuhkan manusia dengan tujuan memperoleh keuntungan.

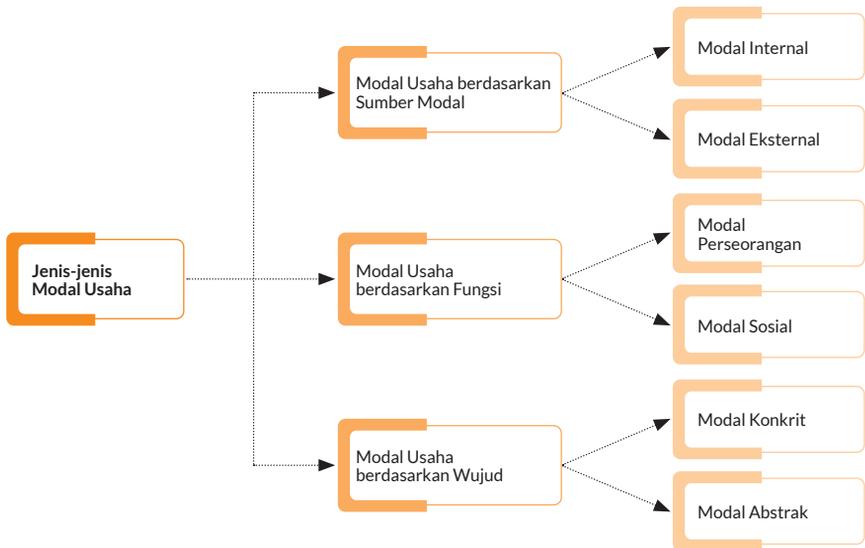
Secara garis besar, modal dapat diartikan sekumpulan uang atau komoditas yang dapat digunakan sebagai dasar dalam menjalankan pekerjaan atau usaha. Diberitakan dari situs resmi *Investopedia* bahwa *capital* diartikan sebagai barang moneter yang diproduksi oleh alam atau manusia serta dapat membantu menghasilkan barang lain yang dibutuhkan manusia untuk mendatangkan keuntungan.

Meiji dalam tulisannya yang dikutip oleh Riyanto mengartikan modal sebagai kolektivitas dari barang-barang modal yang terdapat dalam neraca sebelah debit. Adapun yang dimaksud dengan barang-barang modal, yaitu semua barang yang ada dalam rumah tangga perusahaan dalam fungsi produktivitasnya untuk membentuk pendapatan. Schwiedland memberikan

pengertian modal dalam arti luas yang meliputi modal dalam bentuk uang maupun dalam bentuk barang, misalnya mesin, barang dagangan, dan lain-lain. Jadi, dapat disimpulkan bahwa modal usaha merupakan bagian penting dalam usaha yang biasanya berupa sejumlah uang atau barang yang digunakan untuk menjalankan usaha.

Berikut secara singkat jenis modal usaha, manfaat, sumber, dan siapa saja pemberi modal usaha.

A. Jenis-jenis Modal Usaha



1. Jenis Modal Usaha berdasarkan Sumber Modal

a. Modal Internal

Sumber modal internal merupakan modal yang didapatkan dari usaha itu sendiri. Biasanya dari hasil penjualan. Modal internal sulit digunakan untuk mengembangkan bisnis karena sifatnya yang terbatas dan sulit mengalami peningkatan secara signifikan.

b. Modal Eksternal

Sumber modal eksternal adalah modal yang berasal dari luar usaha atau dana yang diperoleh dari para kreditur ataupun dari pemegang saham yang dapat mengambil bagian dalam usaha. Keterbatasan yang ada pada modal internal membuat suatu usaha memerlukan modal eksternal yang bisa diperoleh dari luar dan sifatnya tidak terbatas. Modal eksternal ini umumnya didapatkan dari pinjaman bank, koperasi, atau sumber modal lainnya. Modal eksternal juga bisa didapatkan dari investor yang menanamkan modalnya dalam usaha tersebut.

2. Jenis Modal Usaha berdasarkan Fungsi

a. Modal Perseorangan

Jenis modal perseorangan adalah modal yang berasal dari seseorang yang memiliki fungsi untuk memudahkan berbagai aktivitas dan memberikan laba kepada pemiliknya. Contohnya, deposito, properti pribadi, saham, dan lain-lain.

b. Modal Sosial

Jenis modal sosial adalah modal yang dimiliki oleh masyarakat, dapat memberikan keuntungan bagi masyarakat secara umum dalam melakukan kegiatan produksi. Contohnya, pembuatan jalan raya, pelabuhan, pasar, dan lain-lain.

3. Jenis Modal Usaha berdasarkan Wujud

a. Modal Konkret (Modal Aktif)

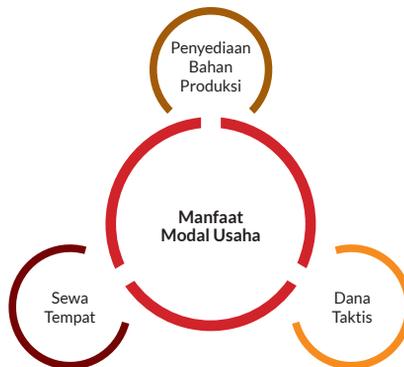
Modal konkret adalah modal aktif yang berarti dapat dilihat secara kasat mata atau berwujud. Modal konkret termasuk di dalamnya adalah bahan baku, tempat usaha, mesin, gudang, dan bentuk sarana prasarana lainnya.

b. Modal Abstrak (Modal Pasif)

Modal abstrak kebalikan dari modal konkret. Modal ini tidak dapat terlihat secara kasat mata. Meskipun begitu, modal ini juga penting untuk keberlangsungan usaha. Contoh dari modal abstrak, antara lain keterampilan tenaga kerja, hak cipta, dan hak pendirian.

B. Manfaat Modal Usaha

Seperti yang telah diuraikan di atas, modal adalah hal vital yang wajib dimiliki suatu usaha, apalagi untuk usaha yang sedang berkembang. Tanpa modal, pebisnis akan kesulitan untuk menjalankan kegiatan bisnisnya. Beberapa alasan mengapa modal itu penting adalah untuk membantu memproduksi barang lainnya yang dibutuhkan manusia dengan tujuan untuk memperoleh manfaat berikut ini.



1. Sewa Tempat

Tidak memiliki lahan untuk berbisnis berarti seorang pemilik usaha perlu melakukan penyewaan tempat. Di sinilah ketersediaan modal menjadi penting untuk urusan sewa tempat karena dibanding harus membeli lahan yang harganya jauh lebih mahal, maka menyewa dapat menjadi alternatif yang tepat.

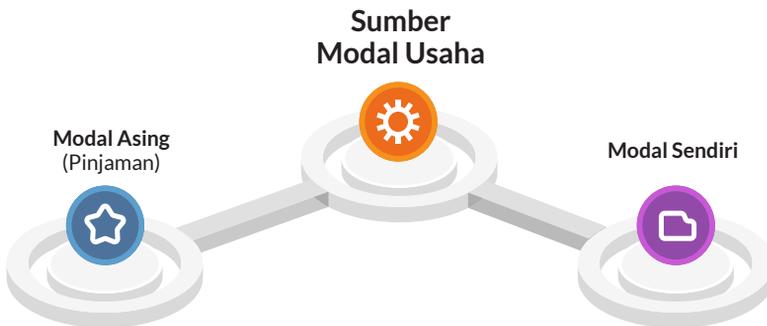
2. Penyediaan Bahan Produksi

Modal usaha diperlukan untuk menyediakan bahan-bahan produksi termasuk bahan baku, peralatan penunjang, dan mesin produksi. Pada bisnis yang menjalankan usaha di bidang penyedia produk, maka tentu membutuhkan modal untuk membeli peralatan produksi.

3. Dana Taktis

Modal tidak harus sepenuhnya dialokasikan untuk kepentingan produksi, namun modal juga harus ada dalam bentuk dana taktis. Hal ini untuk mengantisipasi situasi yang tidak diinginkan, seperti defisit, kekurangan biaya operasional, atau terjadi peningkatan permintaan pasar sehingga harus membeli tambahan bahan baku.

C. Sumber Modal Usaha



1. Modal Sendiri

Modal sendiri merupakan modal yang diperoleh dari pemilik usaha dengan cara mengeluarkan uang pribadi sebagai modal usaha. Modal sendiri memiliki kekurangan, yaitu jumlahnya terbatas. Artinya, kebutuhan modal dalam jumlah besar sangat bergantung pada kemampuan keuangan

pemilik. Perolehan modal sendiri dalam jumlah tertentu dari seseorang di luar pemilik usaha sebagai bentuk penanaman investasi modal relatif lebih sulit karena akan ada pertimbangan kinerja dan prospek usahanya. Modal sendiri juga terkadang mengakibatkan kurangnya motivasi. Artinya, pemilik usaha yang menggunakan modal sendiri biasanya motivasi usahanya lebih rendah dibandingkan dengan menggunakan modal pinjaman. Hal ini karena seringkali si pemilik modal berpikir hanya sesuai dengan ketersediaan modal yang dimiliki saja, tidak berani banyak berinovasi.

Di balik kekurangannya, modal sendiri juga memiliki kelebihan, yaitu tidak ada biaya seperti bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban bagi pemilik usaha. Modal sendiri juga tidak bergantung pada pihak lain karena dana modal diperoleh dari setoran pemilik modal yang tentunya tidak memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relatif lama.

Hal paling mendasar dari modal sendiri adalah tidak adanya keharusan mengembalikan modal. Artinya, modal yang ditanamkan pemilik akan tertanam lama dan fleksibel jika seandainya pemilik modal ingin mengalihkannya ke pihak lain.

2. Modal Asing (Pinjaman)

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang diperoleh dari pihak luar dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Sumber dana modal asing dapat diperoleh dari pinjaman perbankan, baik perbankan pemerintah, perbankan swasta, perbankan asing, maupun pinjaman dari lembaga keuangan non-bank, seperti perusahaan *leasing*, modal ventura, dana pensiun, dan lain-lain. Pinjaman juga dapat berasal dari usaha non-keuangan. Kekurangan dari modal pinjaman, adalah adanya biaya, seperti bunga dan biaya administrasi. Modal ini wajib dikembalikan dalam jangka

waktu yang telah disepakati. Selain itu, yang utama adalah beban moral apabila usaha mengalami kegagalan. Kerugian yang terjadi akan berdampak pada pinjaman sehingga menjadi beban moral karena memiliki utang yang belum terlunasi. Kelebihan dari modal pinjaman adalah jumlahnya tidak terbatas. Artinya, pengusaha dapat mengajukan modal pinjaman sesuai dengan nominal yang dibutuhkan. Kelebihan lainnya, modal pinjaman dapat menumbuhkan motivasi di dalam diri pengusaha untuk berupaya keras memajukan usahanya. Hal ini disebabkan adanya beban bagi pengusaha untuk mengembalikan modal pinjaman. Akan tetapi, tetap perlu diperhatikan bahwa berbagai sumber dana eksternal menggunakan biaya. Selain itu, terdapat batasan nominal terutama untuk pinjaman melalui lembaga keuangan, baik bank maupun non-bank. Berikut beberapa hal yang dapat menjadi pertimbangan apabila ingin memperoleh suatu modal pinjaman dari pihak luar.

a. Tujuan usaha

Pengusaha sebaiknya mempertimbangkan tujuan meminjam modal, baik untuk modal investasi, modal kerja, modal utama, maupun hanya sebagai modal tambahan. Tujuannya agar modal pinjaman digunakan sesuai dengan peruntukannya.

b. Masa pengembalian modal

Modal pinjaman dalam jangka waktu tertentu harus dikembalikan kepada pihak lembaga keuangan ataupun non-keuangan. Pemilik usaha sebaiknya memperhatikan waktu pengembalian ini sehingga tidak menjadi beban dan tidak mengganggu *cash flow* usaha. Sebaiknya jangka waktu ini disesuaikan dengan kemampuan dan kebutuhan.

c. Biaya yang dikeluarkan

Biaya yang dikeluarkan seperti biaya administrasi, biaya bunga, provisi, komisi, dan lain-lain harus pula dipertimbangkan oleh si pengusaha. Hal ini karena biaya merupakan komponen produksi yang akan menjadi beban dalam menentukan harga jual atau laba yang diharapkan.

d. Estimasi keuntungan

Besarnya keuntungan yang akan diperoleh pada masa yang akan datang juga perlu dipertimbangkan. Estimasi keuntungan diperoleh dari selisih pendapatan dengan biaya dalam suatu periode tertentu dan besar kecilnya keuntungan akan berperan dalam pengembalian pinjaman suatu usaha.

D. Pemberi Modal



1. Penyuplai (*Supplier*)

Penyuplai memberikan dana kepada suatu usaha dalam bentuk penjualan barang secara kredit, baik untuk jangka pendek (kurang dari satu tahun), maupun untuk jangka menengah (lebih dari satu tahun dan kurang dari 10 tahun).

2. Lembaga Keuangan Bank dan Non-Bank

Lembaga keuangan bank dan non-bank yang dimaksud ialah lembaga kredit yang mempunyai tugas utama memberikan kredit selain jasa-jasa lainnya di bidang keuangan. Setiap lembaga keuangan baik bank maupun non-bank mempunyai peraturan-peraturan dan kebijakan yang berbeda dalam hal bidang kredit.

3. Pasar Modal

Pasar modal adalah sebagai sumber modal eksternal ketiga yang utama. Pasar modal adalah pasar abstrak tempat bertemunya calon pemodal (investor) dan emiten yang membutuhkan dana jangka menengah atau jangka panjang.

BAB II

BELAJAR TENTANG KREDIT

Dalam buku ini saya tidak akan menyampaikan mengenai modal yang bersumber dari dana pribadi, penyuplai, dan pasar modal. Saya akan fokus kepada modal yang diperoleh dari lembaga keuangan, baik bank maupun non-bank yang sering disebut dengan kredit.

Kredit berasal dari kata “*credere*” yang berarti percaya atau *to believe/to trust*. Maksud dari kata tersebut berarti kredit yang mengandung unsur kepercayaan dari bank kepada nasabah untuk dapat menggunakan kredit dengan sebaik-baiknya.

Berbicara tentang kredit, terdapat beberapa definisi dari para ahli. Ada yang mendefinisikan kredit sebagai pemberian prestasi (jasa) dari pihak yang satu (pihak pemberi kredit) kepada pihak yang lain (pihak yang menerima kredit) dan prestasinya akan dikembalikan dalam jangka waktu yang disepakati beserta uang sebagai kontraprestasinya (balas jasa). Ada juga ahli yang menjelaskan bahwa kredit ialah pinjaman yang harus dibayar bersama bunganya oleh peminjam seperti perjanjian yang disepakati bersama.

Sementara itu, menurut Undang-undang Perbankan Nomor 7 Tahun 1998, kredit ialah penyediaan uang atau tagihan yang bisa disamakan berdasarkan kesepakatan atau persetujuan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lainnya dan mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya berikut sejumlah bunga, imbalan, atau bagi hasil lainnya dalam jangka waktu yang disepakati.

Pada dasarnya kredit adalah kondisi penyerahan baik berupa uang, barang, maupun jasa dari pihak satu kepada pihak lainnya dengan kesepakatan bersama untuk dapat diselesaikan dalam jangka waktu tertentu disertai adanya imbalan atas tambahan pokok tersebut.

A. Unsur Kredit

Setelah mengetahui pengertian dari kredit, sebagai seorang pengusaha perlu juga memahami unsur yang terdapat dalam suatu kredit. Unsur pertama adalah *waktu* yang menyatakan bahwa ada jarak antara saat persetujuan pemberian kredit dan pelunasannya. Kredit harus ada kejelasan waktu dimulai dan berakhirnya. Oleh karena itu, kredit harus memiliki pola yang jelas terutama dalam hal perencanaan pengembalian.

Seorang pengusaha seharusnya tidak memiliki kredit seumur hidupnya atau istilahnya kredit sepanjang masa. Hal ini sering dijumpai ketika saya masih berkecimpung sebagai penyalur kredit. Saya sering menemukan ada seorang pengusaha yang memiliki kredit *ever green*. Kredit ini berbentuk modal kerja rekening koran. Salah kaprah dalam mengelola kredit semacam ini mengakibatkan kredit akan terus-menerus diperpanjang sampai batas waktu yang seakan tak terbatas.

Unsur kedua ialah *kepercayaan*. Kepercayaan atau *trust* melandasi pemberian kredit dari pihak kreditur kepada debitur. Maknanya, setelah jangka waktu tertentu debitur akan mengembalikannya sesuai dengan kesepakatan yang telah disetujui oleh kedua belah pihak.

Kepercayaan menjadi kunci utama pengusaha mampu mendapatkan “hati” pemberi kredit. Ini seperti cara kita meyakinkan pihak yang bahkan tidak pernah mengenal kita untuk memberikan pinjaman uang atau barang berharga kepada sosok asing. Bayangkan orang yang tidak dikenal berdiri

di hadapan Anda dan meminta Anda untuk meminjamkan uang kepada dirinya. Pertanyaannya, apakah Anda mau memberikannya tanpa rasa percaya?

Unsur ketiga adalah *penyerahan*, yang menyatakan bahwa pihak kreditur akan menyerahkan nilai ekonomi kepada debitur yang harus dikembalikan sesuai jatuh tempo. Penyerahan dalam hal ini yaitu memberikan sejumlah nilai yang disampaikan secara tertulis, berapa yang diserahkan dan berapa yang harus dikembalikan. Inilah prinsip keterbukaan yang harus muncul dan disepakati serta tidak ada yang ditutup-tutupi sehingga kedua belah pihak memahami dan mengerti hak dan tanggung jawabnya dalam kredit ini.

Unsur keempat ialah *risiko* yang menyatakan adanya risiko yang mungkin timbul selama jangka waktu tertentu antara pemberian dan pelunasannya. Setiap kredit memiliki risiko. Risiko mungkin akan timbul segera setelah kredit diberikan atau bahkan tidak akan muncul sampai dengan kredit lunas dan dikembalikan sesuai kesepakatan.

Bagaimana hal ini mungkin terjadi? Apakah setiap kredit mengandung risiko? Ya, jawabannya pasti mengandung risiko. Mulai dari hal terkecil, risiko administratif semisal kurangnya paraf dalam perjanjian kredit atau terselipnya slip penarikan kredit dari berkas kredit, hingga risiko *fraud* dan penyalahgunaan kredit.

Unsur terakhir atau kelima adalah adanya *persetujuan atau perjanjian* yang menyatakan bahwa antara kreditur dan debitur terdapat suatu persetujuan dan dibuktikan dengan adanya suatu perjanjian. Saya teringat dalam suatu sesi kelas, saya bertanya kepada para peserta pelatihan yang semuanya peserta sudah memiliki akses kredit. Apakah Anda membaca

perjanjian kredit yang ditandatangani ketika akad kredit? Mayoritas peserta menjawab tidak membaca, bahkan ada yang tidak mengetahui sama sekali isi dari perjanjian kredit tersebut.

Perjanjian kredit harus dibaca secara saksama terutama oleh pihak debitur karena di situ tertuang semua hal mengenai kredit yang dipinjam. Klausul-klausul dan pasal-pasal yang menyebutkan besar nominal, besar suku bunga, jangka waktu kredit, hingga hal yang boleh dan tidak boleh dilakukan oleh debitur maupun kreditur. Oleh karena itu, perjanjian ini hukumnya wajib untuk dibaca dan dipahami, barulah ditandatangani.

Kredit yang diberikan oleh bank dapat digunakan untuk mengolah barang menjadi berdaya guna yang lebih tinggi sehingga barang tersebut memiliki nilai jual dan lebih bermanfaat. Para penerima kredit usaha kecil dapat memanfaatkan uangnya untuk usaha peningkatan nilai tambah barang. Contohnya, memanfaatkan limbah organik menjadi pupuk yang akan menjadi produk siap dijual sehingga meningkatkan nilai penjualan usaha.

Kredit menimbulkan kegairahan berusaha bagi masyarakat. Bantuan kredit yang diberikan oleh bank dapat mengatasi kekurangan para pengusaha di bidang permodalan sehingga para pengusaha dapat meningkatkan dan mengembangkan usahanya.

B. Jenis Kredit

Mengapa kita harus memahami jenis kredit? Mari kita coba pahami dengan menganalogikan kredit sebagai baju. Baju banyak jenisnya, antara lain baju kantor, baju bermain, baju olahraga, dan baju untuk pesta. Semua ini harus dipelajari agar kita tidak salah kostum ketika akan menghadiri

sebuah acara. Begitu juga kredit, kita harus memahami jenis-jenis kredit sehingga dapat memilih kredit yang paling tepat sesuai dengan bidang usaha kita.

Jenis Kredit

- 1 Jenis Kredit berdasarkan Agunan atau Jaminan
- 2 Jenis Kredit berdasarkan Jangka Waktunya
- 3 Jenis Kredit berdasarkan Tujuan Penggunaannya
- 4 Jenis Kredit berdasarkan Cara Penarikannya
- 5 Jenis Kredit berdasarkan Bentuk Penyaluran

1. Jenis Kredit berdasarkan Agunan atau Jaminan

Kredit yang didasarkan pada jaminan merupakan jenis kredit yang didukung oleh jaminan (agunan). Akan tetapi, juga terdapat jenis kredit yang tidak didasarkan pada agunan atau jaminan. Jenis kredit berdasarkan jenis jaminannya terbagi menjadi dua, yaitu kredit dengan jaminan (*secured loan*) dan kredit tanpa jaminan (*unsecured loan*). Kredit dengan jaminan (*secured loan*) diberikan kepada beberapa golongan nasabah, antara lain kredit jaminan benda tidak berwujud (seperti obligasi, saham, dan surat berharga lainnya); kredit jaminan benda berwujud (seperti kendaraan bermotor, inventaris kantor, mesin, dan lainnya); dan kredit jaminan perorangan (seperti ganti rugi apabila terdapat kerugian dan lain sebagainya).

Kredit tanpa jaminan (*unsecured loan*) diberikan kepada nasabah yang dianggap mampu membayar pinjamannya dengan lancar dan tanpa hambatan. Hal tersebut dikarenakan nasabah memiliki sumber pelunasan kedua agar utang kreditnya dapat terbayar. Sifat dari jenis kredit ini ialah sukarela —nasabah berhak mengambil jaminan atau tidak.

2. Jenis Kredit berdasarkan Jangka Waktunya

Kredit jenis ini berdasar pada seberapa lama nasabah mampu membayar utang kreditnya kepada bank. Berdasarkan jangka waktunya, kredit dibagi menjadi dua, pertama kredit jangka panjang, yaitu jenis kredit yang diberikan oleh bank kepada nasabah dengan jangka waktu yang lebih dari satu tahun ($\text{kredit} > 1 \text{ tahun}$). Kredit ini diberikan kepada nasabah untuk investasi, seperti pembelian gedung, pengadaan peralatan dan mesin, pembangunan proyek, dan lain-lain, yang memiliki nilai nominal cukup besar sehingga diperlukan kredit jangka panjang untuk melunasinya. Kategori kedua, yaitu kredit jangka pendek. Kredit jangka pendek merupakan jenis kredit yang diberikan oleh bank kepada nasabah dengan jangka waktu yang pendek, maksimal satu tahun ($\text{kredit} < 1 \text{ tahun}$). Kredit tersebut biasanya digunakan oleh nasabah untuk modal kerja yang memiliki siklus usaha kurang atau sama dengan setahun.

3. Jenis Kredit berdasarkan Tujuan Penggunaannya

Jika ditinjau berdasarkan tujuan dari penggunaannya, kredit terbagi menjadi tiga, yaitu kredit konsumtif, kredit modal kerja, dan kredit investasi. Perbedaan dari masing-masing jenis kredit tersebut didasarkan pada tujuan penggunaannya karena hal tersebut berpengaruh terhadap cara nasabah mengangsurnya dan berapa lama waktu yang dibutuhkannya.

Kredit konsumtif ialah jenis kredit yang disediakan oleh bank untuk digunakan memenuhi kebutuhan membeli barang atau jasa yang dibutuhkan secara pribadi dan tidak digunakan untuk keperluan usaha si nasabah. Contoh dari kredit jenis ini, yaitu pembelian kendaraan bermotor pribadi, kredit keperluan habis pakai, kredit pembelian rumah, dan lain-lain. Berdasarkan pengertian tersebut, kredit konsumtif memiliki arti

yang sangat ekonomis. Dengan adanya penarikan kredit konsumtif proses sirkulasi uang yang berada pada sektor produksi dapat berjalan lancar dan memberikan dampak yang meningkat pula.

Kredit modal kerja adalah jenis kredit yang disediakan oleh bank untuk para nasabah yang kemudian digunakan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja. Pada umumnya modal kerja tersebut habis dalam satu siklus usaha. Contoh dari kredit modal kerja, yaitu kredit pembelian bahan baku, kredit penutupan utang dagang, kredit upah buruh, dan lain-lain. Melalui pemberian kredit ini, diharapkan sirkulasi kegiatan produksi dapat meningkat sehingga perputaran uang di masyarakat untuk mengonsumsi hasil produksi juga meningkat.

Kredit investasi ialah kredit yang disediakan oleh bank untuk para nasabah dengan keperluan investasi. Umumnya, kredit investasi diberikan kepada nasabah dengan jangka yang panjang dengan nilai kredit yang besar. Contoh dari kredit investasi, yaitu kredit pendirian usaha baru, kredit pengadaan barang modal (aktiva tetap), kredit pendirian proyek baru, kredit pembelian kendaraan demi kelancaran usaha, dan lain-lain. Kredit ini juga dapat digunakan sebagai pengadaan barang modal, seperti pembelian mesin, bangunan, tanah untuk pabrik, pembelian alat-alat produksi yang baru, atau perbaikan alat-alat produksi secara besar-besaran.

4. Jenis Kredit berdasarkan Cara Penarikannya

Jika dilihat dari cara penarikan pembayaran kreditnya, kredit terbagi menjadi tiga jenis, yaitu kredit rekening koran, kredit bertahap, dan kredit sekaligus. Kredit rekening koran ialah kredit yang disediakan oleh bank kepada para nasabah yang penarikannya melalui pemindahbukuan. Bank akan memindahkan kredit tersebut ke dalam rekening giro nasabah, sedangkan penarikannya dilakukan dengan menggunakan sarana penarikan berupa bilyet giro, cek, atau surat pemindahbukuan. Penarikan rekening ini

juga dapat dilakukan sewaktu-waktu sesuai dengan kebutuhan. Pada kredit ini, pengusaha tidak menarik sekaligus, namun dilakukan secara bertahap. Sementara itu, bunga yang dibayar oleh nasabah hanya untuk jumlah yang benar-benar dipergunakan, walaupun pengusaha mendapatkan kredit lebih dari jumlah yang dipakainya.

Kredit bertahap adalah kredit yang diberikan kepada nasabah yang penarikannya tidak dilakukan secara sekaligus, akan tetapi secara bertahap 2–4 kali atau lebih pencairan dalam masa kredit. Pencairannya disesuaikan dengan dana yang dibutuhkan oleh nasabah. Contoh kredit bertahap ini ialah kredit investasi pembangunan yang pencairannya disesuaikan dengan termin pembayaran proyek.

Kredit sekaligus ialah kredit yang disediakan oleh bank untuk para nasabah yang menginginkan pencairan kredit secara sekaligus sesuai dengan plafon kredit yang disetujui. Dalam praktik kredit sekaligus, pembayaran dapat dilakukan dengan angsuran sampai dengan lunas setelah jangka waktu tertentu dan juga pembayaran dapat dilakukan sekaligus pada akhir masa kredit.

5. Jenis Kredit berdasarkan Bentuk Penyaluran

Cash loan adalah pinjaman uang tunai yang diberikan oleh bank kepada nasabahnya. Dalam pemberian fasilitas *cash loan* ini bank telah menyediakan dana (*fresh money*) yang dapat digunakan oleh nasabah berdasarkan ketentuan yang ada dalam perjanjian kreditnya.

Non-cash loan adalah fasilitas yang diberikan bank kepada nasabahnya, tetapi atas fasilitas tersebut bank belum mengeluarkan uang tunai. Dalam fasilitas yang diberikan ini, bank baru menyatakan kesanggupan untuk menjamin pembayaran kewajiban nasabah kepada pihak lain/pihak ketiga sesuai dengan persyaratan yang ditetapkan dalam surat jaminan yang dikeluarkan oleh bank.

BAB III

BERPINDAH DARI BI *CHECKING* KE SLIK

Istilah BI *checking* begitu akrab di telinga sebagian besar pengguna kredit. Istilah ini begitu erat tertanam sampai dengan buku ini saya tulis karena memang berpuluh-puluh tahun telah digunakan oleh lembaga keuangan sebagai alat menyetujui ataupun menolak permohonan pinjaman calon debitur dengan cara efektif dan paling cepat. Selain itu, juga digunakan untuk menilai rapor angsuran *debitur eksisting*.

Saat ini BI *checking* tidak lagi digunakan dan berubah menjadi Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) yang dioperasikan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sehingga sering disebut dengan SLIK OJK. Apa terdapat perubahan mendasar ataukah sama saja dengan model lama? Mari kita telaah BI *checking* terlebih dahulu.

BI *checking* berisikan catatan historis pinjaman atau kredit seseorang di lembaga keuangan (bank atau *multifinance*, koperasi simpan pinjam, dan lain-lain). Semua riwayat kredit/pinjaman setiap nasabah, baik atau buruk, dihimpun, diolah, dikelola, disimpan, oleh Biro Informasi Kredit Bank Indonesia dan pada akhirnya didistribusikan sebagai informasi kredit yang selanjutnya disebut Informasi Debitur Individual (IDI) historis.

IDI historis merupakan produk yang dihasilkan oleh Sistem Informasi Debitur (SID). IDI historis mencakup informasi seluruh penyediaan dana/pembiayaan dengan kondisi lancar dan bermasalah, mulai dari Rp1,00 sampai ke atas, serta menampilkan informasi mengenai historis pembayaran yang dilakukan dalam kurun waktu 24 bulan terakhir. IDI historis meliputi antara lain identitas debitur, pemilik dan pengurus, fasilitas penyediaan dana/pembiayaan yang diterima, agunan, penjamin, dan kolektibilitas.

Sistem Informasi Debitur (SID) merupakan suatu sistem yang dipergunakan untuk menghimpun dan menyimpan data fasilitas penyediaan dana/pembiayaan yang disampaikan/dilaporkan oleh seluruh anggota Biro Informasi Kredit secara rutin setiap bulan kepada Bank Indonesia. Data tersebut kemudian diolah untuk menghasilkan keluaran berupa IDI historis. Keanggotaan/kepesertaan dalam Biro Informasi Kredit ada yang bersifat wajib dan sukarela.

Bagi lembaga keuangan, IDI historis dapat dimanfaatkan antara lain untuk mengetahui kredibilitas (kelayakan) calon penerima fasilitas penyediaan dana (debitur) dan untuk mengetahui apakah calon debitur tersebut sedang menerima fasilitas penyediaan dana dari lembaga lain atau tidak. Informasi tersebut akan membantu lembaga keuangan dalam mempermudah analisis untuk pemberian kredit/pembiayaan sehingga dapat memperlancar proses penyediaan dana dan menghindari kegagalan membayar pinjaman yang telah diberikan serta mencegah penipuan.

Bagi masyarakat (perorangan maupun badan usaha), adanya IDI historis diharapkan dapat memberikan edukasi positif untuk bertanggung jawab terhadap kewajiban kredit yang telah diterimanya. Sekaligus untuk membantu melakukan kontrol terhadap kebenaran dan keakuratan data yang disampaikan lembaga keuangan kepada Bank Indonesia.

Saat ini BI *checking* sudah berubah menjadi Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK). SLIK, yaitu sistem informasi yang dikelola oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk mendukung pelaksanaan tugas pengawasan dan layanan informasi di bidang keuangan. Salah satu layanan informasi yang akan diberikan oleh OJK melalui SLIK adalah layanan informasi debitur. Informasi debitur merupakan informasi mengenai debitur, fasilitas penyediaan dana yang diterima debitur, dan informasi lainnya yang disajikan berdasarkan laporan debitur yang diterima oleh OJK dari pelapor melalui aplikasi SLIK.

Pada dasarnya perbedaan SLIK dan BI *checking* hanya terletak pada pengelola sistem tersebut yang beralih dari Bank Indonesia ke Otoritas Jasa Keuangan. Kemudian, apa sebenarnya fungsi dari SLIK OJK ini? Fungsi secara nyata adalah untuk mengetahui kolektibilitas kredit seseorang yang berguna untuk menentukan kelayakan permohonan kredit. Selain itu, dapat dipergunakan untuk mendeteksi kejujuran calon debitur.

Ada beberapa faktor dalam menentukan kualitas kredit atau kualitas pembiayaan, seperti faktor kemampuan bayar nasabah, ketepatan pembayaran pokok dan/atau bunga, kinerja keuangan nasabah serta prospek usaha nasabah.

Kategori kualitas kredit yang pertama adalah kategori kredit lancar. Kredit digolongkan lancar apabila memenuhi kriteria pembayaran angsuran pokok dan atau bunga tepat waktu serta memiliki mutasi rekening yang aktif. Kedua, kredit Dalam Perhatian Khusus (DPK), yaitu terdapat tunggakan pokok dan atau bunga yang belum melampaui 90 hari, atau kadang-kadang terjadi cerukan, atau mutasi rekening relatif aktif, atau jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan, atau didukung oleh pinjaman baru.

Kategori ketiga, yaitu kurang lancar, apabila terdapat tunggakan pokok dan/atau bunga yang telah melampaui lebih dari 90 hari, sering terjadi cerukan, frekuensi mutasi rekening relatif rendah, dan terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi. Kategori keempat ialah diragukan. Kategori ini terjadi apabila terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau angsuran bunga yang telah melampaui 180 hari, terjadi cerukan yang bersifat permanen, terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari, dan terjadi kapitalisasi bunga, serta adanya dokumentasi hukum yang lemah, baik untuk perjanjian kredit maupun pengikatan jaminan.

Kategori terakhir atau kelima adalah macet. Kredit ini digolongkan ke dalam kredit macet apabila terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau angsuran bunga yang telah melampaui 270 hari, kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru, dan dari segi hukum maupun kondisi pasar, jaminan tidak dapat dicairkan pada nilai wajar.

BAB IV

SUSAHNYA AKSES KREDIT UNTUK PETANI

Ciri khas dari kehidupan petani adalah perbedaan pola penerimaan, pendapatan, dan pengeluarannya. Hasil produksi hanya diterima petani setiap musim, sedangkan pengeluaran harus diadakan setiap hari, setiap minggu atau kadang-kadang dalam waktu yang sangat mendesak seperti kematian, pesta perkawinan, dan selamatan lain. Petani kaya dapat menyimpan hasil panen untuk kemudian dijual sedikit demi sedikit pada waktu diperlukan, sedangkan petani gurem (tidak berlahan dan penguasaan lahan sempit) masih kesulitan untuk menyimpan hasil sehingga kekurangan modal.

Sekitar 70 persen petani Indonesia terutama petani-petani gurem diklasifikasikan sebagai masyarakat miskin berpendapatan rendah. Keberadaan kredit benar-benar dibutuhkan oleh petani untuk tujuan produksi, pengeluaran hidup sehari-hari sebelum hasil panen terjual, dan pertemuan sosial lainnya. Hal ini dikarenakan penguasaan lahan tergolong sempit, upah yang mahal, dan kesempatan kerja terbatas di luar musim tanam. Sebagian besar petani tidak dapat memenuhi biaya hidupnya dari satu musim ke musim lainnya tanpa pinjaman. Kredit sudah menjadi bagian hidup dan ekonomi usaha tani, bila kredit tidak tersedia tingkat produksi dan pendapatan usaha tani akan turun drastis karena tidak ada modal untuk membeli pupuk, bibit, air sehingga tanaman tidak tumbuh optimal.

Masalah utama dalam penyediaan kredit ke petani gurem adalah adanya jurang pemisah antara penyaluran dengan penerimaan kredit. Banyak lembaga permodalan dengan berbagai skim kreditnya ditawarkan ke petani, tetapi pada kenyataannya hanya dapat diakses oleh kelompok masyarakat tertentu, sedangkan petani kecil masih tetap kesulitan.

A. Sistem Perbankan yang Kurang Peduli

Profesi petani kurang mendapat kepercayaan dari bank untuk mendapatkan suntikan dana. Hal ini dikarenakan penghasilan petani dinilai terlalu kecil dan tak punya agunan memadai untuk jaminan pinjaman. Berbagai kredit program yang dikembangkan untuk usaha pertanian seperti Kredit Ketahanan Pangan-Energi (KKP-E), Kredit Pengembangan Energi Nabati dan Revitalisasi Perkebunan (KPEN-RP), Kredit Usaha Pembibitan Sapi (KUPS) dan Kredit Usaha Rakyat (KUR). Perkembangannya masih jauh dari harapan. Meskipun pemerintah telah berkali-kali menyatakan pinjaman KUR tidak pakai agunan, tetapi dalam pelaksanaannya, bank tidak akan memberikan kredit kepada petani kalau tidak ada agunan. Pihak perbankan meyakini bahwa sektor pertanian di Indonesia yang belum dikelola dengan skala industri menjadi salah satu kekhawatiran perbankan dalam memberikan kredit ke sektor pertanian. Hal ini menyebabkan risiko gagal panen dan biaya produksi semakin tinggi. Kerumitan masalah administrasi dan agunan menjadi salah satu kendala bagi petani untuk mengajukan kredit ke perbankan. Selain itu, petani juga malas untuk berurusan dengan sistem administrasi yang terlihat rumit sehingga petani lebih memilih untuk mendapat pinjaman modal dari rentenir dengan bunga yang tinggi serta tanpa jaminan.

B. Belum Memiliki Asuransi Pertanian

Dunia asuransi dewasa ini sudah begitu berkembang, namun pada saat yang sama asuransi masih sedikit sekali menyentuh dunia pertanian, terutama di negara kita. Padahal seperti yang kita ketahui, sektor pertanian secara umum adalah *leading sector* di Indonesia. Tercatat lebih dari 50 persen penduduk Indonesia menggantungkan hidupnya di sektor ini, bukan hanya menyediakan bahan pangan saja tetapi sektor pertanian juga menyediakan lapangan kerja yang cukup besar. Sektor pertanian juga dikenal telah menyediakan 48 juta lapangan kerja, menyediakan bahan baku industri serta penyedia bahan baku ekspor baik mentah maupun olahan.

Berusaha di bidang pertanian secara umum mempunyai potensi yang tinggi, namun risikonya juga sangat besar. Usaha pertanian memiliki karakteristik sebagai usaha yang penuh risiko terhadap dinamika alam, bersifat biologis dan musiman, rentan terhadap serangan hama dan penyakit, yang kesemuanya secara bersama-sama maupun sendiri-sendiri dapat menyebabkan kerugian. Oleh karena itu, sudah selayaknya usaha pertanian juga mendapat perhatian khusus untuk memperkecil risiko, dalam hal ini dengan manajemen risiko dalam bentuk asuransi, yang kita sebut dengan asuransi pertanian.

Asuransi pertanian adalah mekanisme finansial yang akan membantu mengelola kerugian pertanian akibat bencana alam atau iklim yang tidak mendukung di luar kemampuan petani untuk mengendalikannya. Manajemen risiko di bidang pertanian adalah masalah yang sangat penting dalam investasi dan keputusan finansial petani. Program asuransi sangat bergantung pada *rasio cost/benefit* bagi petani, pengusaha pertanian dan penyedia jasa asuransi dan yang tidak kalah pentingnya adalah asuransi yang diberikan didasarkan pada pertimbangan apakah biaya asuransi tersebut cukup efektif dalam menanggung sebuah risiko.

Secara umum tujuan asuransi pada sektor pertanian adalah untuk memberikan proteksi atau penggantian terhadap risiko gagal panen akibat serangan hama, penyakit, ataupun bencana alam. Asuransi pertanian ini diharapkan dapat memberikan keuntungan bagi para pihak baik itu petani itu sendiri terkait tingkat produksi bahkan sampai pada perbaikan situasi ekonomi maupun perusahaan penyedia jasa asuransi.

Sebagai salah satu bentuk usaha yang memiliki risiko pertanian, sudah selayaknya diperlukan suatu bentuk asuransi usaha yang tepat bagi pertanian. Risiko-risiko pertanian yang biasa melanda usaha ini adalah akibat adanya gagal panen yang berasal dari kejadian perubahan iklim yang ekstrim, serangan hama atau rendahnya penggunaan teknologi pertanian. Jika hal ini tidak dapat diantisipasi dengan tepat, maka dapat melemahkan semangat petani untuk tetap melaksanakan kegiatan pertanian.

Petani dalam kemampuannya beradaptasi dengan permasalahan ini dan dalam mengembangkan usahanya selalu terkendala oleh modal, penguasaan teknologi dan akses pasar. Pendekatan konvensional dengan menerapkan salah satu atau kombinasi strategi produksi, pemasaran, finansial, dan pemanfaatan kredit informal diperkirakan kurang efektif. Oleh karena itu, diperlukan sistem proteksi melalui pengembangan asuransi pertanian

Asuransi pertanian ini dilakukan dalam upaya untuk melindungi petani dari kegagalan panen dan saat terjadi *over supply*, dalam rangka melindungi simpanan masyarakat di bank. Banyak petani telah mengetahui program asuransi, namun hampir tidak ada petani yang membeli polis asuransi dengan alasan:

- a. Tidak mampu membayar premi.
- b. Tidak percaya pada perusahaan asuransi.
- c. Repot mengurusnya.

C. Sistem Ijon

Ijon merupakan bentuk perkreditan informal yang berkembang di pedesaan. Transaksi ijon tidak seragam dan bervariasi, tetapi secara umum ijon adalah bentuk kredit uang yang dibayar kembali dengan hasil panen. Ini merupakan “penggadaian” tanaman yang masih hijau, artinya belum siap waktunya untuk dipetik, dipanen atau dituai. Tingkat bunga kredit jika diperhitungkan pada waktu pengembalian akan sangat tinggi, antara 10 sampai dengan 40 persen. Umumnya pemberi kredit merangkap pedagang hasil panen yang menjadi pengembalian utang.

Praktek ijon yang dilakukan pedagang/tengkulak hasil pertanian sudah mengakar dan menjadi tradisi perdagangan hasil pertanian di pedesaan. Praktek ijon pada komoditas pertanian melibatkan banyak aktor dalam mata rantai yang berperan sebagai distributor pinjaman sekaligus pengepul hasil pertanian dengan sistem multilevel. Tengkulak biasanya terbagi menjadi beberapa level yang mencerminkan tingkat kekuatan modalnya. Tengkulak kabupaten memiliki “bawahan” beberapa tengkulak kecamatan. Tengkulak kecamatan memiliki beberapa “bawahan” tengkulak desa, begitu seterusnya sampai level dusun. Modal yang dipinjamkan sampai dengan petani merupakan milik pemodal besar di tingkat kabupaten, sementara tengkulak kecamatan, desa dan dusun hanya mendistribusikan.

Petani meminjam uang dan mengijonkan tanamannya untuk kebutuhan konsumtif dan jangka pendek. Budaya konsumerisme yang merebak sampai pelosok pedesaan juga menjadi faktor pendorong maraknya sistem ijon. Dalam beberapa kasus, petani meminjam karena ada kebutuhan mendesak, dan tengkulak yang meminjamkan uang anggap sebagai penolong. Di daerah pedesaan, hubungan petani dan tengkulak pengijon memang sangat pribadi dan patronase (saling menguntungkan). Antara petani dan tengkulak merasa sebagai satu keluarga yang saling tolong menolong, dan saling menjaga kepercayaan. Hal ini yang jeli dimanfaatkan pemodal besar

dari luar daerah sehingga eksploitasi yang dilakukan tersamar dengan hubungan kekeluargaan dan saling tolong menolong. Petani sendiri merasa dirugikan tetapi juga diuntungkan. Mereka merasa rugi karena seharusnya dia bisa mendapatkan hasil lebih jika tanamannya tidak diijonkan. Namun mereka merasa diuntungkan juga dengan adanya pengijon, karena jika ada kebutuhan mendesak akan cepat mendapatkan uang.

Prosedur pinjaman dengan sistem ijon memang mudah, luwes dan informal, tidak terikat waktu dan tempat. Hal ini yang menjadi daya tarik petani untuk memperoleh pinjaman dengan cepat dan praktis. Alasan menggunakan sistem ijon bukan sekedar derasnya modal yang ingin mengeksploitasi petani, namun juga karena persoalan budaya dan pola pikir masyarakat yang tidak berkembang

Tengkulak sebagai kreditor dan pembeli hasil produk pertanian mendapatkan keuntungan berlipat. Keuntungan tersebut didapat dari bunga pinjaman yang diberikan, dan keuntungan dari selisih harga beli di petani dengan harga jual di pasar konsumen. Tengkulak leluasa membeli hasil panen petani dengan harga rendah karena posisi tawar yang sangat kuat di hadapan petani. Walaupun harga akan bergerak sesuai permintaan dan penawaran barang, selisih keuntungan akan lebih banyak dinikmati tengkulak atau pengepul. Sebaliknya, petani akan dirugikan karena terbebani utang dengan bunga pinjaman tinggi, serta dirugikan untuk mendapat kesempatan memperoleh harga yang layak bagi hasil panennya.

BAB V

JURUS JITU PENGAJUAN KREDIT

Setelah memahami dasar-dasar kredit yang dibahas pada Bab I sampai dengan III, kini saatnya saya menyampaikan jurus–jurus jitu pengajuan kredit, agar kredit Anda disetujui lembaga keuangan. Akan tetapi perlu diingat, tentunya bergantung juga pada kondisi kenyataan di lapangan. Artinya Anda —para pengusaha yang membaca buku ini harus konsisten dan memiliki kondisi yang ideal sesuai dengan jurus yang akan saya berikan sehingga akan benar-benar “mempan” untuk memastikan pengajuan kredit Anda dapat disetujui.

Saya akan mengawali dari mengubah pola pikir. Sering terjadi kegagalan pengajuan kredit akibat kita memandang dari sudut pandang “menurut kita”. Hal tersebut sepenuhnya “SALAH”. Kenapa saya katakan salah? Coba Anda bayangkan, Anda sebagai pemilik uang dan kemudian ada teman Anda yang ingin meminjam. Pertanyaannya, siapakah yang paling berperan menentukan apakah Anda akan meminjamkan uang Anda kepada teman Anda tersebut? Anda atau teman Anda? Saya pastikan jawabannya adalah Anda sendiri sebagai pemilik uang.

Hal ini yang harus dibentuk dalam pola pikir kita bahwa saya harus mampu menyesuaikan persyaratan yang menjadi standar para *marketing*, *analis*, *account officer*, atau sebutan apapun untuk petugas lembaga keuangan sehingga pemenuhan dan penyesuaian persyaratan menjadi hal utama. Pertanyaannya adalah standar seperti apa yang diinginkan atau yang ada di “dapur masak” lembaga keuangan sehingga pengajuan kredit disetujui? Untuk itu saatnya saya berikan jurus jitu agar pengajuan kredit pasti disetujui.

A. Jurus 1: Transparan

Jurus pertama yang saya berikan adalah transparan. Hal paling utama dalam transparan adalah transparan dalam watak atau karakter. Karakter merupakan sifat atau watak seseorang. Sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar harus dapat dipercaya. Pemberian kredit didasari atas dasar kepercayaan yang berasal dari pihak bank bahwa peminjam mempunyai moral, watak, maupun sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif. Selain itu, peminjam mempunyai tanggung jawab, baik dalam kehidupan pribadi sebagai manusia, kehidupannya sebagai anggota masyarakat, maupun dalam menjalankan usahanya. Karakter ini merupakan faktor dominan sebab walaupun calon debitur tersebut mempunyai kemampuan menyelesaikan utangnya, namun jika tidak memiliki itikad baik tentu akan membawa berbagai kesulitan bagi bank di kemudian hari.

Seperti yang telah saya sampaikan bahwa untuk mengetahui karakter yang diinginkan penyalur kredit, maka kita harus memandang dari sisi penyalur kreditnya. Lembaga keuangan dalam menyalurkan kredit akan melakukan beberapa hal untuk memastikan kesesuaian karakter yang mereka cari dengan cara mencari data tentang sifat-sifat pribadi, watak, dan kejujuran dari seorang calon debitur dalam memenuhi kewajiban-kewajiban finansialnya. Adapun cara yang dilakukan untuk menggali informasi karakter ialah dengan mengenal dari dekat calon debitur, mengumpulkan keterangan mengenai aktivitas calon debitur, dan meminta pendapat dari rekan-rekannya, pegawainya, dan saingannya mengenai reputasi, kebiasaan pribadi, pergaulan sosial, dan lain-lain.

Oleh karena itu, maka perlu ada karakter yang dibangun di dalam diri kita. Bagaimana cara membangun karakter yang memadai? Secara sederhana ada empat langkah membangun kredibilitas kredit yang baik.

4 Langkah membangun "Kredikultur Kredit" yang baik

- 1 Membayar Tagihan Kredit Tepat Waktu
- 2 Batasi Keinginan Berbelanja
- 3 Jangan Melakukan Peminjaman Utang Tanpa Membuat Perhitungan
- 4 Perbarui Setiap Perubahan Alamat Penagihan Pinjaman

1. Membayar Tagihan Kredit Tepat Waktu

Biasakan membayar tagihan kredit tanpa telat atau sebelum tanggal jatuh tempo. Saya memiliki pengalaman menagih debitur. Ada anggapan di lapangan bahwa tanggal jatuh tempo adalah akhir bulan atau tanggal terakhir di bulan berjalan angsuran. Kapanpun tanggal jatuh temponya maka tidak akan terlambat apabila tidak lewat bulan.

Anggapan ini merupakan sebuah bentuk kesesatan. Banyak hal yang dapat mengganggu sehingga membayar akhir bulan akan memiliki kecenderungan telat bayar. Mulai dari masalah klasik lupa atau terlewat tanggal, susah mencari ATM karena sedang di luar kota, belum terbayar tagihan dari “orang” yang menjadi pembeli, atau tidak memiliki *m-banking*. Hal ini tentunya akan merugikan debitur. Apalagi juga diperparah dengan debitur yang memiliki kartu kredit. Kebiasaan membayar sebesar minimum *payment* agar catatan kredit tidak merah justru menjadi “jebakan batman”.

Membayar tagihan kartu kredit minimum *payment* sama saja sedang menggali “kuburan” sendiri secara perlahan dan mempersiapkan menuju kematian keuangan. Pembayaran tagihan dengan jumlah minimal mengakibatkan butuh waktu lebih lama untuk melunasi utang atau cicilan

di kartu kredit. Bahkan terkadang dengan membayar minimum terus-menerus, alih-alih utang berkurang, uang yang Anda bayarkan hanya untuk membayar biaya administrasi dan bunga saja.

Dampak berikutnya membayar jumlah minimum pada tagihan kartu kredit secara terus-menerus berarti akan dikenakan bunga yang lebih besar, sesuai jumlah tagihan dalam kartu. Jika hanya membayar jumlah minimum, sama artinya Anda tidak mengurangi jumlah utang dari bulan-bulan sebelumnya. Apabila hal ini terjadi terus-menerus, tentunya jumlah utang pun akan bertambah dan jumlah bunga yang akan dikenakan pada tagihan pun semakin besar. Sebaiknya, bayarkan saja secara penuh seluruh tagihan kartu kredit sehingga Anda tidak perlu terkena bunga.

2. Batasi Keinginan Berbelanja

Jangan pernah berbelanja melebihi kemampuan keuangan Anda. Berbelanjalah hanya sesuai dengan anggaran yang Anda buat. Sekalipun Anda berbelanja memakai dana pinjaman seperti melalui kartu kredit atau pinjaman *online*, pastikan besar pengeluaran tersebut memang dapat Anda tanggung dengan penghasilan tanpa perlu menjadikannya utang berkepanjangan.

Penumpukan tagihan belanja yang tidak terkontrol akan berdampak membengkaknya tagihan Anda sehingga akan menimbulkan kebiasaan bayar minimal atau bahkan tidak terbayarnya tagihan tersebut. Tentunya hal ini dapat memperburuk karakter.

3. Jangan Melakukan Peminjaman Utang tanpa Membuat Perhitungan

Hindari memindahkan tagihan ke lembaga keuangan yang lain tanpa memperhitungkan biaya yang akan muncul. Langkah pemindahan tagihan ke lembaga keuangan lain hanya layak menjadi pilihan bila Anda

mendapatkan tawaran bunga lebih rendah. Hal yang sama berlaku bila Anda hendak membayar utang dengan utang baru (*refinancing*). Pastikan utang baru tersebut berbunga lebih rendah dan nilai cicilannya tetap.

4. Perbarui Setiap Perubahan Alamat Penagihan Pinjaman

Apakah pinjaman Anda berupa tagihan kartu kredit, KTA, atau KPR? Pastikan Anda selalu memperbarui alamat penagihan ketika terjadi perubahan. Dengan demikian, Anda dapat selalu memantau kewajiban yang harus dibayarkan dan tidak membuka risiko telat bayar.

Transparansi dalam karakteristik yang ada memastikan rekam jejak dari kredit pribadi, baik itu keluarga maupun usaha. Tidak lupa, karakteristik lainnya yaitu taraf hidup. Anda harus bisa menyesuaikan pinjaman kredit dengan taraf hidup.

Hal yang harus juga dipastikan adalah sikap bertanggung jawab, jujur, terbuka, serta tidak ada indikasi spekulasi usaha. Memiliki hubungan baik dengan krediturnya, seperti usaha pembiayaan atau bank, memiliki kejujuran dalam menjalankan bisnisnya, dan berhubungan baik dengan pelanggan dan pemasok.

Lama usaha dan tempat tinggal juga menjadi faktor yang menentukan. Calon nasabah yang berniat menipu punya kecenderungan untuk berpindah-pindah tempat. Sementara, semakin lama seseorang tinggal/bekerja di suatu tempat, maka lingkungan akan mengenali karakter calon nasabah tersebut dengan baik sehingga dokumen kependudukannya dapat dipastikan karena diwujudkan dalam bentuk fisik.

Sikap tanggung jawab dalam memenuhi kewajiban lainnya, misal tagihan listrik, telepon, dan bertanggung jawab kepada keluarga, serta status perkawinan juga menjadi salah satu hal utama sehingga lembaga keuangan akan menerima kondisi karakter yang sesuai dengan harapan lembaga keuangan.

B. Jurus 2: Bangun Reputasi

Seberapa penting menjaga reputasi kredit? Apakah ada jurus jitu dalam menjaga reputasi kredit sehingga tidak mengganjal permohonan kredit?

Untuk menjaga reputasi kredit maka kita harus mampu melakukan usaha agar reputasi kredit terjaga. Salah satu penyebab kegagalan pengajuan kredit adalah reputasi kredit kita yang jeblok. Hal mendasar yang membuat reputasi kredit kita buruk, seringnya karena salah memilih kredit. Sebagian besar terjadi karena tidak mengetahui tipe kredit yang tepat untuk dipilih. Maka itu, sebelum mengajukan kredit, alangkah baiknya jika Anda mengetahui dahulu, kualifikasi diri agar sesuai dengan tipe kredit yang tepat.

Tipe kredit ada dua, yakni kredit produktif dan kredit konsumtif. Pada kredit produktif, kita dapat melakukan proses kredit yang juga dapat menambah nilai ekonomi kita. Contohnya, ketika kita ingin mengambil kredit mobil untuk dijadikan rental mobil, hal ini dapat menambah nilai ekonomi kita.

Kemudian tipe yang selanjutnya adalah kredit konsumtif. Kredit ini merupakan kebalikannya. Ketika Anda mencicil suatu barang, namun Anda tidak mendapatkan nilai ekonomi tambahan, artinya murni untuk kesenangan pribadi saja.

Setelah memilih tipe kredit yang tepat, maka hal berikutnya yang dapat dilakukan untuk menjaga reputasi kredit adalah memastikan kemampuan dalam mencicil.

Terdapat beberapa hal yang dapat menjadi pertimbangan sebelum mengajukan proses cicilan. Pertama, Anda perlu melihat skala prioritas. Coba melakukan introspeksi diri untuk mengetahui lebih besar mana antara kebutuhan dan keinginan. Terkadang keinginan dan kebutuhan sangat tipis perbedaannya. Bagaimana mengetahui antara kebutuhan dan keinginan? Saya mempunyai tips mudah untuk memastikan hal tersebut. Jika Anda melihat suatu benda atau hal tertentu, kemudian Anda mudah teralihkan karena hal atau benda lain yang lebih menarik maka dapat dipastikan itu sebuah keinginan saja. Akan tetapi, apabila kita mampu bertahan dan bahkan menyajikan hitung–hitungan yang detail, kemudian mempertimbangkannya dengan matang maka itulah yang dinamakan kebutuhan.

Kedua, cara untuk menjaga reputasi kredit adalah memahami kondisi keuangan Anda. Jangan berutang lebih dari 30 persen dari pendapatan Anda. Seringkali kita beranggapan bahwa selama masih mampu membayar utang maka berapapun cicilannya dibandingkan dengan pendapatan kita, tidak menjadi masalah. Anggapan tersebut merupakan sebuah pandangan yang keliru.

Kemampuan bukan didasarkan pada kira-kira atau nafsu belaka, namun harus didasarkan pada hitungan secara rasional. Pendapatan kita harus kita bagi menjadi beberapa bagian, 30 persen untuk diputar sebagai modal usaha, 30 persen untuk biaya hidup yang di dalamnya termasuk biaya pendidikan, biaya sosial, dan biaya pribadi, lalu 10 persen untuk tabungan. Nah, sisanya sebesar 30 persen barulah untuk cicilan. Namun

tentunya akan lebih ideal lagi, jika cicilan dari tahun ke tahun seiring dengan semakin berkembangnya usaha yang dilakukan sehingga rasio utangnya akan semakin kecil.

Ketiga, kemampuan Anda dalam membayar. Pada tahap ini, Anda harus menjadikan cicilan sebagai *fixed cost*. Terakhir, ialah cara Anda dalam mengelola keuangan. Dalam pengelolaan keuangan, Anda harus memprioritaskan cicilan untuk mencegah kredit macet.

Langkah selanjutnya yang dapat dilakukan untuk membuat dan menjaga reputasi kredit adalah tepat memilih kredit. Pahami hak dan kewajiban kita. Sederhana namun utama. Seringkali dari pengalaman yang saya temui, calon debitur atau debitur tidak membaca dan tidak memahami hak dan kewajibannya baik saat proses pengajuan maupun setelah kredit disetujui. Mulai dari cara bayar, suku bunga, tanggal jatuh tempo hingga haknya jika pelunasan dipercepat, pengembalian dana asuransi, dan banyak hal lainnya. Pahami hak dan kewajiban melalui diskusi intens dengan penyalur kredit dan tuangkan dalam perjanjian kredit serta baca kembali sebelum ditandatangani. Satu hal lagi yang tidak boleh dilupakan minta salinan semua yang Anda tanda tangani dan menjadi berkas kredit, lalu simpan dengan rapi, dan pastikan aman sehingga apabila suatu waktu Anda bersengketa dengan pihak penyalur kredit, maka Anda memiliki pegangan kuat dalam bentuk dokumentasi.

Pilihlah platform pembiayaan yang aman. Banyak platform pembiayaan yang terlihat aman, namun ternyata menjebak. Misal dari suku bunga yang tidak transparan, potongan biaya administrasi yang tidak jelas, maupun cara pelunasan dan biaya yang mungkin timbul. Apabila Anda memilih kredit dengan agunan tambahan (sertifikat dan BPKB), pastikan bonafiditas penyalur kredit baik institusi maupun pihak-pihak yang terlibat. Mulai dari *marketing*, *account officer*, administrasi kredit, notaris,

lembaga fiducia, dan pihak lain yang terkait memiliki kredibilitas uang yang baik pula. Pastikan Anda mengenal mereka semua dengan sangat baik dan pastikan dokumen Anda sesuai dengan peraturan.

Saya beberapa kali mendapatkan fakta bahwa ada oknum-oknum yang sengaja melakukan penipuan ataupun tindak kejahatan perbankan dengan menggelapkan agunan tambahan tersebut dan atau menyalahgunakannya.

Setelah itu, selanjutnya ialah hitung terlebih dahulu biaya yang dikenakan sebelum mencicil. Seringkali kita tidak menghitung secara rinci dan detail biaya kredit yang muncul atau terjebak dengan rayuan marketing yang mengatakan tidak ada biaya atau ditawarkan biaya dimasukkan sebagai bagian dari cicilan. Hal ini tentu akan merugikan kita. Cek dan pastikan biaya yang muncul sesuai dengan yang disampaikan di awal. Ketika menemukan komponen biaya yang menurut Anda tidak sesuai maka tanyakan dahulu agar menjadi jelas. Begitu juga ketika menemukan terdapat biaya yang ada dasar hukumnya, seperti tarif asuransi, tarif pembebanan hak tanggungan dan fiducia misalnya, maka cek di peraturan dahulu dan biasakan membaca sebelum menandatangani.

Bagaimana dengan penawaran bebas biaya atau biaya dapat dimasukkan ke dalam cicilan? Sekali lagi saya ingatkan, cek lagi! Untuk biaya yang dijadikan cicilan, maka saya tidak menyarankan. Hal ini akan memberatkan Anda di belakang, karena cicilan membengkak dan akan dikenai bunga. Biaya yang seharusnya tidak ada bunga kalau dibayar terpisah dari cicilan akan menjadi membengkak karena dikenai bunga ketika digabung dengan plafon utang.

Terakhir, Anda wajib tahu apa keuntungan yang ditawarkan oleh pihak platform. Bandingkan platform satu dengan yang lain. Mana yang lebih menguntungkan dan memudahkan Anda dalam segala hal. Mulai

dari yang sederhana, pilihlah platform yang memudahkan Anda dalam melakukan pembayaran cicilan bulanan, serta memiliki suku bunga dan biaya terkecil.

Jika reputasi kredit seorang debitur (peminjam) dinilai negatif, atau berada di kategori “tidak lancar”, ia akan mendapatkan kerugian. Salah satunya adalah kesulitan dalam mendapatkan kredit pinjaman atau cicilan berikutnya, bahkan bisa jadi ke depannya tidak bisa mendapatkannya sama sekali.

C. Jurus 3: Pastikan Usaha Layak Dibiayai

Pada jurus ketiga ini seorang calon peminjam harus mampu memastikan usaha yang akan diajukan sebagai dasar perhitungan untuk pembiayaan benar-benar layak. Sebagai upaya memastikan kelayakan bisnis, secara sederhana saya menggunakan ketentuan dalam lembaga keuangan, yaitu 5C yang terdiri atas *Character*, *Capacity*, *Capital*, *Collateral*, dan *Condition of Economic*.

Capacity ialah analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar kredit. Berdasarkan penilaian ini dapat terlihat kemampuan nasabah/kreditur dalam mengelola bisnis. Kemampuan ini juga dapat dihubungkan dengan pendidikan dan pengalaman selama mengelola usahanya sehingga akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan.

Semakin tinggi pendidikan dan pengalaman yang dimiliki calon debitur, maka pengelolaan kredit diharapkan dapat dilaksanakan sesuai dengan proposal permohonan kredit yang diajukan oleh calon nasabah kepada bank. Artinya, calon nasabah tersebut akan menggunakan dana kredit tersebut sesuai dengan tujuan dan penggunaannya.

Capital, digunakan untuk melihat penggunaan modal, apakah efektif atau dapat dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi) yang disajikan dengan melakukan pengukuran dari segi likuiditas dan solvabilitas, rentabilitas, serta ukuran lainnya.

Semakin besar modal dalam usaha, harapannya semakin tinggi kesungguhan calon debitur dalam menjalankan usahanya. Dengan demikian, bank akan merasa lebih yakin dalam memberikan kredit. Kemampuan modal sendiri akan menjadi benteng yang kuat agar tidak mudah mendapat guncangan dari luar, misalnya jika terjadi kenaikan suku bunga, komposisi modal sendiri ini perlu ditingkatkan. Penilaian atas besarnya modal sendiri merupakan hal yang penting mengingat kredit hanya sebagai tambahan.

Menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi, sosial, dan politik yang ada sekarang dan prediksi untuk di masa yang akan datang. Penilaian kondisi atau prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya memiliki prospek yang baik sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif kecil.

Tidak jarang juga dalam pemberian kredit ini selalu dihadapkan pada tantangan kondisi ekonomi secara makro. Misalnya, Anda yang bergerak dalam bidang ekspedisi, bank memberikan kredit dengan asumsi memakai biaya/pengeluaran bahan bakar dengan harga Rp. 7.000,00, tiba-tiba enam bulan ke depan terjadi kenaikan menjadi sebesar Rp. 10.000,00, maka secara otomatis, hal ini akan menyebabkan berkurangnya pemasukan sehingga secara tidak langsung juga berimbas terhadap pengembalian kredit kepada bank.

D. Jurus 4: Pahami Pikiran Analisis Kredit

Dalam menilai atau menganalisis suatu permohonan kredit perlu dibahas berbagai aspek yang menyangkut keadaan usaha pemohon kredit. Pembahasan ini pada dasarnya adalah untuk meneliti apakah pemohon memenuhi Prinsip 5C atau tidak yang kemudian menjadi pertimbangan bank untuk menentukan kelayakan pemohon kredit memperoleh kredit atau tidak. Dengan kata lain, apakah permohonan kredit tersebut *feasible*, yang artinya andai kata kredit diberikan, maka usahanya akan berkembang baik dan mampu mengembalikan kredit, baik pokok maupun bunga dalam jangka waktu yang wajar.

Ada beberapa aspek yang menjadi penilaian utama dalam analisis kredit yang selalu ada di pikiran seorang analis kredit. Pertama, aspek pemasaran (*marketing*). Dalam aspek ini yang akan dinilai ialah besar kecilnya permintaan terhadap produk yang dihasilkan dan strategi pemasaran yang dilakukan oleh si pengusaha sehingga akan diketahui prospek usaha tersebut sekarang dan dimasa yang akan datang. Hal ini yang mewajibkan seorang calon peminjam harus mampu menjelaskan pemasaran hasil usaha mereka secara jelas dan terukur.

Kedua ialah kondisi persaingan. Bagaimana bentuk atau kondisi persaingan dari pasar yang akan kita hadapi, pembahasannya meliputi (1) Pasarnya sudah pasti/*captive market*, misalnya kita berproduksi atas dasar pesanan, maka kita tidak perlu memikirkan barang yang kita buat laku atau tidak laku. (2) Pasarnya ditentukan oleh pembeli/*buyer market* (jika pasar dikuasai oleh pembeli, posisi kita sebagai produsen akan lebih berat karena kita harus bersaing ketat berebut konsumen).

Ketiga ialah posisi usaha dalam pasar. Hal yang perlu dibahas, antara lain (1) Berapa pasar yang hendak dikuasai/target pasar? dan (2) Posisi dalam pasar/*positioning*, apakah sebagai *leader* (pemimpin pasar), *follower* (pengikut), atau *nicher* (pengisi ceruk/relung pasar)?

Terakhir ialah bagaimana usaha-usaha pemasarannya/*marketing effort*? Jika kita sudah mempunyai target pasar, agar target bisa tercapai harus didukung oleh usaha-usaha pemasarannya. Salah satu bentuk usaha pemasaran bisa menggunakan bauran pemasaran/*marketing mix* yang meliputi 4P: *product*, *price*, *place*, dan *promotion*. Di sisi lain masalah siklus kehidupan produknya/*product life cycles*, di mana suatu produk akan mengalami tahap-tahap sebagai berikut: pengenalan, tumbuh, matang, jenuh, dan *decline*, juga harus diperhatikan.

Dalam aspek pemasaran (*marketing*) ada beberapa hal yang harus diperhatikan. **Aspek pertama** ialah peluang bisnis dan prospeknya. Hal-hal terkait peluang bisnis, antara lain (1) Apa yang bisa kita buat?; (2) Apa yang dibutuhkan pasar?; (3) Mengapa perlu menciptakan kebutuhan konsumen? (Paradigma baru agar bisnis bisa eksis kita harus bisa menciptakan pasar); (4) Melihat, apakah masih ada peluang?; (5) Layakkah peluang itu kita garap?

Aspek kedua ialah aspek keuangan. Analisis aspek ini terhadap usaha pemohon kredit sangat menentukan jumlah dari kebutuhan usaha dan yang terpenting berguna untuk menilai kemampuan berkembangnya usaha pada masa mendatang serta untuk menilai kemampuan usaha dalam membayar kreditnya. Dalam aspek keuangan ini yang akan digali oleh seorang analis adalah kebutuhan dana (menghitung total kebutuhan akan dana, yaitu berapa jumlah dana yang diperlukan untuk membiayai rencana bisnis, kebutuhan ini bisa diuraikan untuk membiayai aktiva tetap dan modal kerja. Pada neraca dapat dilihat di sisi aktiva.

Aspek ketiga ialah sumber dana. Sumber dana untuk membiayai rencana bisnis bisa diperoleh dari utang, baik berupa utang jangka pendek maupun utang jangka panjang dan modal sendiri/*equity*. Pada neraca dapat dilihat di sisi pasiva.

Aspek keempat ialah aliran kas/*cash flow* dari rencana bisnis. Aliran kas dapat dikelompokkan sebagai berikut.

1. Pengelompokan pertama untuk *cash flow* terdiri atas *cash out flow*/COF = aliran kas keluar, diberi tanda negatif dan *cash in flow*/CIF = aliran kas masuk, diberi tanda positif.
2. Pengelompokan kedua, di mana aliran kas atau *cash flow* dibagi tiga.

a) *Initial Cash Flow*

Aliran kas atau dana yang dikeluarkan di awal proyek diberi tanda negatif karena berupa dana keluar.

b) *Operational Cash Flow*

Aliran dana ketika proyek beroperasi/berjalan. Ketika proyek berjalan ada dana keluar sebagai biaya-biaya operasional, tetapi juga sudah ada pendapatan operasional. Pada sebuah proyek komersial aliran kas operasional biasanya bertanda positif karena pendapatan operasional idealnya harus lebih besar dari biaya operasional.

c) *Terminal Cash Flow*

Aliran kas di akhir proyek akan ada dua, yakni berupa pengembalian modal kerja dan nilai residu/nilai sisa. Keduanya selalu berupa aliran kas masuk. Jadi aliran kas di akhir proyek bertanda positif.

Aspek kelima yang dilihat dalam aspek keuangan ialah untuk menilai kelayakan bisnis/proyek. Terdapat lima metode penilaian, yaitu *Pay Back Period/PP*, *Average Rate of Return/ARR*; *Profitabilitas Indeks/PI*; *Internal Rate of Return/IRR*, dan *Net Present Value/NPV*. Dari kelima metode tersebut yang paling sering digunakan ada, yaitu PP, intinya seberapa cepat dana yang diinvestasikan bisa kembali, tentunya semakin cepat kembali semakin baik; IRR, mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari aliran kas keluar (*Present Value Cash Out Flow = PV COF*) dengan nilai sekarang dari aliran kas masuk (*Present Value Cash In Flow = PV CIF*); hasil IRR ini dibandingkan dengan tingkat bunga pinjaman bank/ r_i , jika $IRR > r_i$ —artinya proyek layak; dan NPV, yaitu mencari nilai bersih sekarang, yang dapat diformulasikan dengan $NPV = PV\ CIF - PV\ COF$; jika nilai NPV positif, itu artinya proyek layak, sebaliknya jika negatif proyek tidak layak.

Aspek keenam dalam analisis kredit adalah aspek teknis. Tujuan utama dari analisis ini adalah untuk mengamati usaha dari segi fisik serta lingkungannya agar usaha tersebut sehat dan produknya mampu bersaing di pasaran dengan masih memperoleh keuntungan yang memadai.

Berikut hal yang akan digali dalam aspek teknis.

a. Lokasi

Dari sisi lokasi yang dilihat adalah dekat dengan konsumen atau dekat dengan bahan baku.

b. Layout

Layout ini terkait dengan letak mesin atau peralatan produksi. Layout garis jika pengelompokan mesin atau peralatan menggunakan urutan proses produksi. Sementara layout fungsi jika pengelompokan mesin atau peralatan atas dasar fungsi-fungsi yang sama dikelompokkan menjadi satu.

c. Luas atau skala produksi

Pada aspek ini bisa menggunakan pertimbangan keuntungan maksimum atau biaya rata-rata terendah.

d. Pemilihan teknologi yang hendak dipakai

Pada aspek ini yang akan dilihat ialah padat teknologi atau padat karya/tenaga.

Aspek ketujuh dalam analisis kredit ialah aspek manajemen. Penilaian aspek ini digunakan untuk menilai struktur organisasi usaha, sumber daya manusia yang dimiliki, serta latar belakang pendidikan dan pengalaman sumber daya manusianya. Pengalaman usaha dalam mengelola berbagai proyek yang ada juga menjadi pertimbangan lain. Aspek ini berisi gambaran tentang

- a. Bisnis/proyek dalam masa pembangunan yang berisi kajian berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk penyiapan proyek sampai proyek siap beroperasi. Berikutnya harus dapat menjawab berapa biaya yang dibutuhkan untuk proyek tersebut.
- b. Bisnis/proyek sudah berjalan atau beroperasi yang berisi kajian tentang bentuk badan hukum organisasi pengelolanya, apakah mau berbentuk perusahaan perseorangan, firma, koperasi, PT, atau bentuk lainnya?; Bagaimana struktur organisasinya?; Berapa jumlah karyawan yang dibutuhkan?; Apa persyaratan karyawan untuk jabatan kunci?; Bagaimana proses rekrutmennya?; Bagaimana jenjang karirnya?; dan hal-hal lainnya.

Aspek kedelapan ialah aspek sosial ekonomi. Penilaian aspek ini digunakan untuk menganalisis dampak yang ditimbulkan akibat adanya proyek atau usaha pemohon kredit terhadap perekonomian masyarakat secara umum atau sebaliknya.

Aspek terakhir—**kesembilan** ialah *aspek hukum/yuridis*. Aspek ini, bertujuan untuk menilai keaslian dan keabsahan dokumen-dokumen yang diajukan oleh pemohon kredit. Penilaian ini juga dimaksudkan agar jangan sampai dokumen yang diajukan palsu atau dalam kondisi sengketa sehingga menimbulkan masalah.

BAB VI

PENDEKATAN DALAM KREDIT

Pada pelaksanaan seleksi permohonan kredit ada beberapa metode pendekatan yang dapat digunakan oleh seorang analis. Beberapa metode tersebut saya terapkan sebagai pendekatan di dalam praktik selama ini, antara lain pendekatan karakter, pendekatan kemampuan membayar kembali, pendekatan kelayakan usaha, dan pendekatan secara jaminan.

A. Pendekatan Karakter

Pendekatan secara karakter ini lebih banyak saya dasarkan pada adanya iktikad baik dari calon debitur dalam memenuhi kewajibannya kepada pihak bank, seperti sikap kooperatif yang ditunjukkan serta reputasi selama ini di dalam lingkungan bisnisnya. Misalkan, pengajuan kredit produktif oleh salah satu ketua keompok tani. Selain faktor jaminan, penekanan utama yang saya garis bawahi dan menjadi titik kritis adalah reputasi dari calon debitur tersebut.

Masih berkaitan dengan masalah karakter, bilamana suatu usaha yang dikelola oleh calon debitur cukup menguntungkan, sementara sikap koopereatif yang ditunjukkan oleh manajemen dinilai kurang (tidak terbuka dalam memberikan keterangan mengenai kinerja usaha yang dijalankan), berbohong, sulit dimintai data dan berbelit-belit, maka serta merta hal ini menjadi faktor penguat bagi saya di dalam menolak pengajuan kreditnya.

B. Pendekatan Kemampuan Membayar

Dalam hal pendekatan terhadap kemampuan membayar ini, saya mendasarkan penilaiannya atas *cash flow* dari calon debitur dan pembayaran dari pihak ketiga (*bowheer/offtaker*). Perlu dipastikan juga bahwa bila

sumber pembayaran kembali ini berasal dari pihak ketiga, maka calon debitur harus menyerahkan *standing instruction* atas tagihan piutang dari pihak pemberi kerja yang menyatakan bahwa tagihan/piutangnya tersebut dibayarkan langsung ke rekening calon debitur di bank pemberi kredit atau masuk ke dalam *escrow account* untuk langsung menurunkan *out standing*-nya.

C. Pendekatan Kelayakan Usaha

Pendekatan terhadap kelayakan usaha, saya lakukan apabila proyek usahanya tersebut jelas dan layak untuk dijalankan serta dijamin pembayarannya kembali. Misalnya, proyek-proyek dari pemerintah atau proyek-proyek penyaluran kredit kerja sama dengan Kementerian pemerintahan (misalnya kredit program Kementerian Keuangan dan Kementerian Pertanian).

D. Pendekatan Hubungan

Pada pendekatan ini lebih ditujukan untuk *pricing* nasabah dan pemberian fasilitas kepada nasabah. Misalnya *immediate credit*, pemberian kurs khusus dan lebih didasarkan pada besar kecilnya volume *relationship* antara pihak bank dengan nasabah atau dalam negosiasi pemberian fasilitas lain kepada debitur lama, seperti *pricing product* dan jasa yang diberikan oleh bank.

E. Pendekatan Jaminan

Dalam pendekatan ini, nilai jaminan khususnya *fix asset* harus dapat mengover kredit yang akan diberikan, namun demikian tidak menutup kemungkinan sepanjang proyek usaha, kemampuan membayar kembali dinilai jelas serta aman maka kekurangan dari *fix asset* tersebut perlu dimintakan persetujuan lebih lanjut kepada pejabat pemutus kredit.

Berdasarkan UU Perbankan, sebelum memberikan kredit, bank harus melakukan penilaian yang saksama terhadap watak, kemampuan, modal, agunan, dan prospek usaha dari debitur. Jaminan utama bank adalah keyakinan bank bahwa kredit yang diberikan dapat dibayar kembali oleh calon debitur. Keyakinan ini diperoleh dari penilaian yang saksama tersebut. Agunan dapat berupa barang, proyek, atau hak tagih yang dibiayai dengan kredit yang bersangkutan, dan bank tidak wajib meminta agunan berupa barang yang tidak berkaitan langsung dengan objek yang dibiayai atau disebut sebagai agunan tambahan.

Akan tetapi, agunan terutama yang bersifat tambahan bukan faktor yang menentukan dalam pembayaran kembali suatu pinjaman, dan bukan pengganti unsur karakter dalam pemberian kredit. Agunan merupakan syarat yang cukup penting untuk dipenuhi, dan mutlak harus diperhatikan dan dipertimbangkan oleh kreditor, tetapi berada pada prioritas secara komparatif lebih rendah kedudukannya dalam menentukan kelayakan suatu kredit. Sumber utama pembayaran kembali suatu pinjaman atau utang adalah berasal dari keberhasilan usaha debitur yang tercermin dalam arus kas dan dapat direalisasikan, atau kelayakan usaha yang dapat bertahan sampai utang debitur lunas terbayar, bukan pada penekanan penjualan agunan. Keyakinan bank atas iktikad dan kemampuan serta kesanggupan nasabah debitor untuk melunasi utangnya merupakan jaminan utama bagi bank.

Penentuan masalah dan kecukupan agunan dalam setiap situasi pemberian pinjaman atau kredit merupakan sesuatu yang bersifat *judgmental* dan ditentukan pula oleh keyakinan kreditor terhadap kelayakan kredit debitur atau *borrower's creditworthiness*. Pertimbangan mengenai agunan ini merupakan bagian dari prinsip kehati-hatian.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. (2012). *Bank dan Lembaga Keuangan*. Rajawali.
- Andrianto dkk, (2019). *Manajemen Bank*. Qiara Media Publishing.
- Fahmi, Irham & Hadi, Yovi Lavianti. (2010). *Pengantar Manajemen Perkreditan*. ALFABETA.
- Hasibuan, Malayu, S.P. (2002). *Dasar-Dasar Perbankan*. Bumi Aksara.
- Jopie, Jusuf. (1992). *Panduan Dasar Untuk Account Officer*. Intermedia.
- Kasmir. (2012). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Raja Grafindo Persada.
- Mulyono, Teguh Pudjo. (2001). *Manajemen Perkreditan bagi Bank Komerisal*. BPFE.
- Munawir. (1991). *Analisa Laporan Keuangan*. Liberty.Pers.
- Munawir, S. (2007). *Analisis Laporan Keuangan*. UPP-AMP YKPN
- Riyanto, B. (2004). *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi Keenam. Penerbit BPFE.
- Riyanto, Bambang. (1993). *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi Kedua. Yayasan Badan Penerbit Gadjah Mada.
- Riyanto, Bambang. (2001). "Alternative Approach to Examining A Contingency Model in Accounting Research: A Comparison". *Jurnal Riset Akuntansi Manajemen, Ekonomi* Vol. 1, No. 1 Pebruari, h. 1-12.
- Schwiedland. (1975). *Manajemen Keuangan*. Edisi Pertama. Penerbit UPP, AMP, YKPN.

- Stanton, William J. (2001). *Prinsip Pemasaran*. Erlangga.
- Taswan. (2006). *Akuntansi Perbankan*. Salemba Empat.
- Tjoekam, Moh. (1999). *Perkreditan Bisnis Inti Bank Komersial*. PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Zimmerer, T.W., & Scarborough, N.M. (2008). *Essential of Entrepreneurship and Small Business Management*. Edition 5. New Jersey: Pearson Prentice Hall.

BIODATA PENULIS



Rizky Permana seorang praktisi, dan pemerhati dunia perbankan khususnya bidang kredit. Pendidikan terakhir bergelar master di bidang Ekonomi Manajemen (M.M). Saat ini, ia bertugas sebagai PNS di lingkungan Kementerian Pertanian sebagai Widyaiswara. Penulis juga terlibat aktif dalam *Youth Entrepreneur and Employment Support Services (YEES)* sebagai Koordinator Akses Layanan Keuangan. Aktif terjun langsung dalam pendampingan dan fasilitasi akses permodalan dan layanan keuangan bagi para petani milenial. Aktif sebagai *reviewer* di berbagai jurnal nasional serta sebagai editorial buku.

Penulis juga aktif menjadi narasumber dalam berbagai acara workshop, seminar, maupun pelatihan khususnya di bidang keuangan. Pembaca dapat berkorespondensi dengan penulis melalui email **coachrizkypermana@gmail.com**.

Jurus Jitu Kredit



Permodalan acapkali dianggap sebagai penghalang utama dalam bisnis. Usaha pertanian merupakan salah satu bisnis yang juga membutuhkan modal. Kesulitan dalam mendapatkan akses permodalan dapat menghambat pertumbuhan usaha pertanian yang akan dikembangkan. Oleh karena itu, pelaku usaha pertanian perlu mengetahui bagaimana cara mendapatkan akses ke sumber pendanaan dari berbagai lembaga keuangan, baik bank maupun non-bank.

Buku ini merupakan kumpulan ide-ide penulis tentang bagaimana seorang calon pengusaha menyiapkan diri agar dapat mengakses sumber permodalan dari berbagai lembaga keuangan. Pemahaman tentang permodalan, kredit serta bagaimana tips (jurus jitu) mendapatkan kredit dikupas dalam buku ini. Harapannya informasi yang disajikan dapat membantu calon nasabah memenuhi persyaratan untuk mendapatkan kredit permodalan.



Redaksi Pertanian Press

Pusat Perpustakaan dan Literasi Pertanian
Jalan. Ir. H. Juanda No. 20 Bogor 16122

eISBN 978-979-582-252-3 (PDF)

