SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI Y.A.I

● Program Pascasarjana Magister Akuntansi (S-2)
● Program Studi Akuntansi (S-1) ● Program Studi Manajemen (S-1)

Jl. Salemba Raya No. 7-9A Jakarta Pusat, Telp. (021) 3149205, (021) 3914075
Homepage : http://www.yai.ac.id; Email : stie@yai.ac.id

SURAT TUGAS

No.248/K/STIE Y.A.I/XII/2020

Dalam rangka memenuhi Tri Dharma Perguruan Tinggi dan sekaligus merupakan program rutin dari lembaga penelitian dan pengabdian masyarakat (LPPM) STIE Y.A.I, maka bersama ini Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Y.A.I memberikan tugas kepada dosen STIE Y.A.I dibawah ini untuk melaksanakan pengabdian masyarakat.

Zaenal Arifin, SE., M.M

Adapun kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat akan dilaksanakan pada :
Hari/Tanggal : Senin - Jumat, 11 – 15 Januari 2021
Waktu : 10.00 s/d Selesai
Tema : **Pelatihan Klasikal Perbankan Calon Pegawai Account Officer Bank Sumsel Babel**

Demikian surat tugas ini dibuat, untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 23 Desember 2020
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YAI

Dr. Reschiwati, SE., MM., Ak., CA
Ketua

Tembusan kepada :
- Yth. Bapak Ketua Y.A.I
- Yth. Karo. Personalia dan PSDM Y.A.I

LAPORAN AKHIR
PENGABDIANPADA MASYARAKAT

JUDUL

PELATIHAN KLASIKAL PERBANKAN CALON PEGAWAI ACCOUNT OFFICER BANK SUMSEL BABEL

Pelaksana: Zainal Arifin, SE, MM

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI Y.A.I
JAKARTA
2021

HALAMAN PENGESAHAN

1.	Tema	: Pelatihan Klasikal Perbankan Calon Account Officer
2.	Nama Mitra	: Bank Pembangunan Daerah SUMSEL BABEL
3.	Pelaksana	
	• Nama	: Zainal Arifin, SE, MM
	• NID / NIDN	: 940867 / 0326096701
	• Jabatan	: Dosen Tetap
	• Jurusan	: Manajemen
	• Perguruan Tinggi	: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Y.A.I
	• Bidang Keahlian	: Perbankan dan Koperasi
	• Alamat Kantor	: Jl. Salemba Raya No. 7-9a Jakarta Pusat
	• Alamat Rumah / HP	: Jl.Bungur II No. 22 RT.005 / RW. 02 Kel. Kebayoran Lama Selatan, Kec. Kebayoran Lama, Jakarta Selatan, DKI Jakarta / 085216320262.
4.	Lokasi Kegiatan / Mitra	
	• Wilayah Mitra	: Jl.Gubernur H.Ahmad Bastari No.07, Kel.Silaberanti, Kec.Seberang Ulu I,
	• Kota/Kabupaten	: Jakabaring/Palembang
	• Propinsi	: Sumatera Selatan.
5.	Luaran yang dihasilkan	: Analisis dan Kertas Kerja Kredit Mikro, Monitoring Kredit dan Kredit Bermasalah.
6.	Waktu pelaksanaan	: 5 (lima) hari
7.	Biaya Total	: Rp.250.000.000,-

Jakarta, 18 Januari 2021

Mengetahui,
Ketua LPPM
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Y.A.I

(Dr.Nuzulul Hidayati, SE.MM)

Pelaksana

(Zainal Arifin, SE, MM)

Menyetujui,
Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Y.A.I

(Dr. Reschiwati, SE, MM, Ak, CA)

STRUKTUR LAPORAN

1. Judul Kegiatan : Pelatihan Klasikal Perbankan Calon Account Officer

2. Nama Mitra : Bank Pembangunan Daerah SumSel Babel

3. Jumlah Mitra : 1 (satu)

4. Persoalan Mitra : Kurangnya Pengetahuan Account Officer akan Analisis Kredit Mikro

5. Status Sosial Mitra : Calon Account Officer

7. Lokasi Kegiatan : Gedung Golden Sriwijaya, Jakabaring, Palembang, Sumatera Selatan.

8. Sarana Transportasi :
   - Kendaraan pribadi/Bis/Kereta Api
   - Kendaraan Operasional dan Pesawat

9. Sarana Komunikasi :
   - Telepon/Handphone
   - E-mail
   - Whats App

10. Tim Abdimas
    - Jumlah Dosen : 1 (satu) Dosen
    - Jumlah Mahasiswa : -
    - Gelar Akademik : S2
    - Jurusan : Manajemen

11. Aktifitas Pengabdian Masyarakat
    - Metode Pelaksanaan : Pembelajaran teori dan kasus di kelas
    - Waktu Pelaksanan : 5 (lima) hari
    - Keberhasilan : Berhasil Kegiatan
    - Indikator : Antusias Peserta mengikuti penyuluhan, Keberhasilan terlihat dari pertanyaan dan partisipasi saat kegiatan berlangsung.

- Kelanjutan Kegiatan: Selesai.

12. Biaya Program
    - DIPA DP2M : -
    - Perguruan Tinggi : -
    - BPD Sumsel Babel : Rp.250.000.000,-

13. Likuidasi Dana Program
    - Tahap Pencairan : Mendukung kegiatan di lapangan Dana
    - Jumlah Dana : Diterima 100%

14. Kontribusi Mitra
    - Peran Mitra : Aktif
    - Peranan Mitra :
        - ✓ Menetapkan teknik pelaksanaan
        - ✓ Menyiapkan tempat pelaksanaankegiatan
        - ✓ Menentukan materi agar sesuai dengan kebutuhan Account Officer.
    - Alasan Berkelanjutan : Keputusan bersama

15. Usul Penyempurnaan Program Abdimas
    - Model Usulan Kegiatan : Pelatihan dan Pendampingan
    - Anggaran Biaya : Rp.250.000.000,-
    - Dokumentasi : Ada
    - Produk/Kegiatan : Pembelajaran dan pelatihan
    - Potret permasalahan : Perlunya Pengetahuan dan Skill Account Officer dalam menganalisis Kredit Mikro.

SURAT KETERANGAN
NOMOR: 031/MFL/01/2021

Yang bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa:

Nama : Zainal Arifin, SE. MM.
NIP : 3174052609670011
Alamat : Jl Bungur II RT 005/002 No. 22 Kel. Kebayoran Lama Selatan, Kec. Kebayoran Lama Jakarta Selatan

Adalah benar menjadi narasumber pada kegiatan training Account Officer dari tanggal 11-15 Januari 2021 di Bank Sumsel Babel Kota Palembang, Sumatera Selatan,

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palembang, 11 Januari 2021

Mirwan Adipura
Direktur

KREDIT USAHA MIKRO

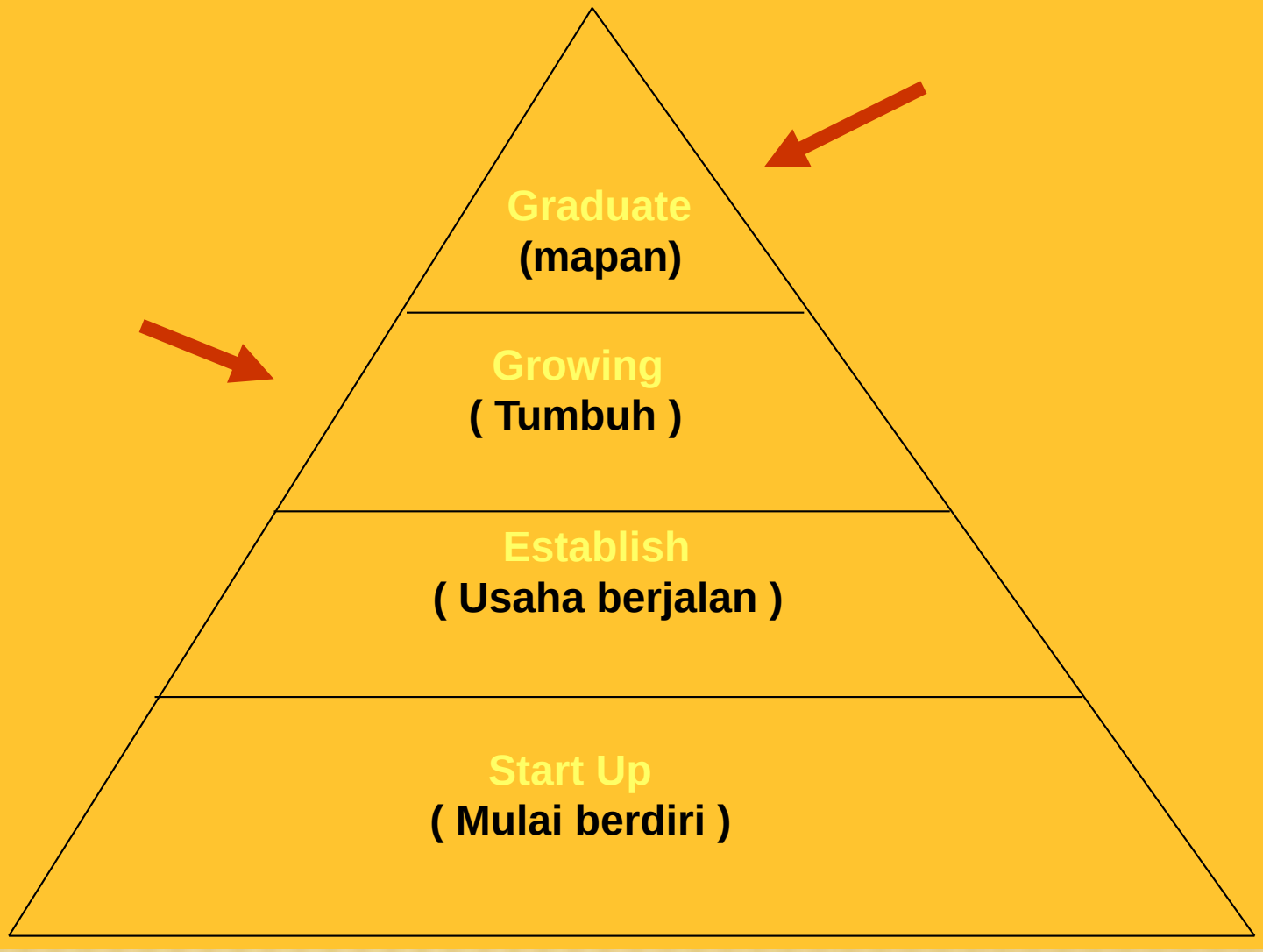
- Usaha Mikro dan Kecil : Piramida Usaha (Karakteristik, siklus kegiatan dll)
- Produk KUM
- Arti dan Prinsip Kredit
- Konsep Analisa Kredit
- Metodologi KUM
- Latihan Perhitungan KUM

PENGERTIAN MIKROFINANCE

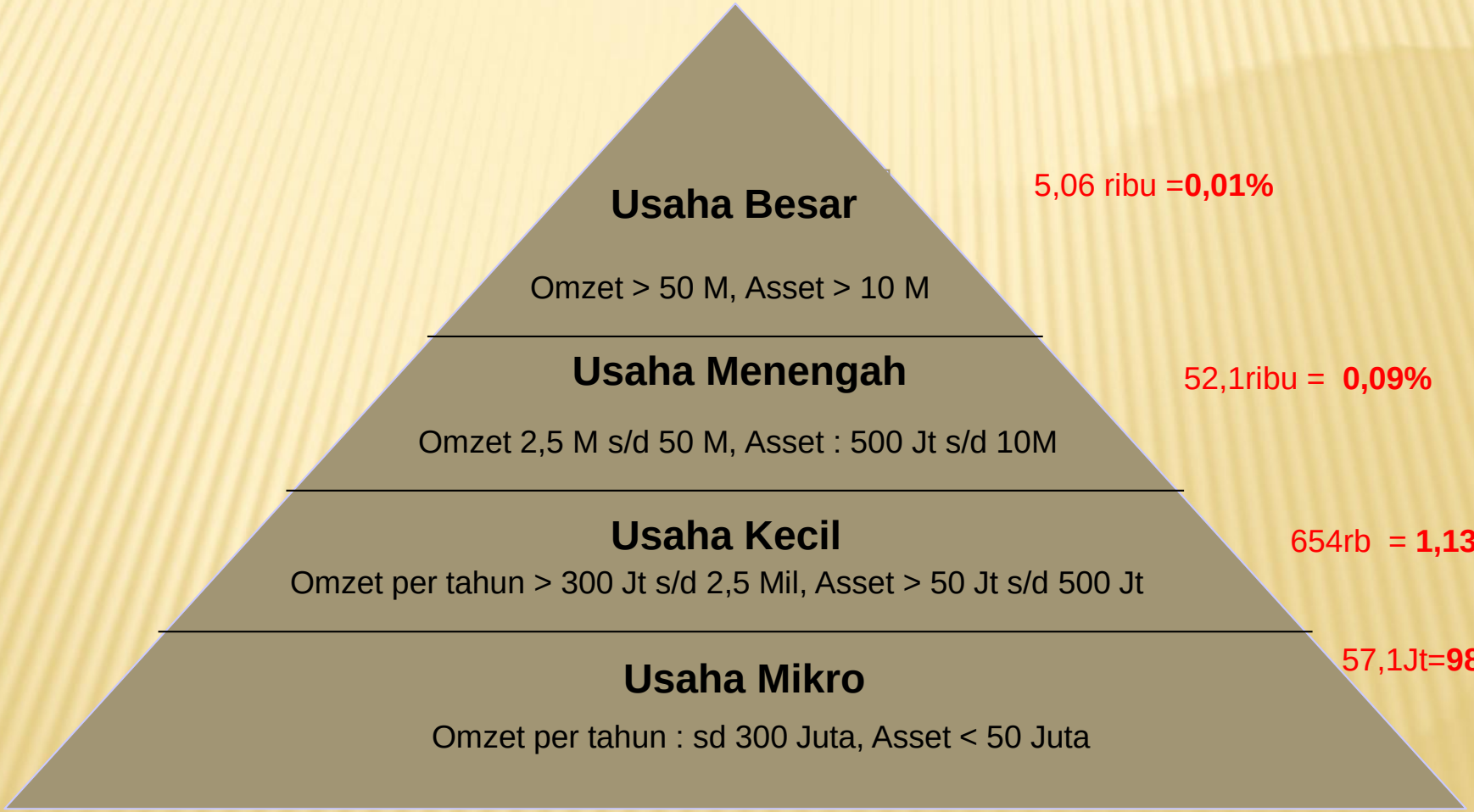
- Pelayanan keuangan bagi usaha mikro (Maria Otero,2004)
- Jasa keuangan yang melayani orang – orang yang berpendapatan rendah (Don Jhonston, ADB 2007)
- Keuangan mikro mengacu pada penyediaan servis keuangan,simpanan pokok dan kredit, untuk rumah tangga miskin yang tidak memiliki akses ke lembaga keuangan resmi (the Foundation for Development Coorperation)
- Dari pengertian di atas tidak ada suatu divinisi baku mengenai mikrofinance, pengertian mikro tidak dikaitkan dengan ukuran karena sangat relatif antar wilayah, tapi lebih dikaitkan dengan inferioritas/keterbatasan akses terhadap jasa keuangan formal

Piramida Penghasilan

PIRAMIDA USAHA MIKRO-KECIL



PIRAMIDA USAHA DI INDONESIA

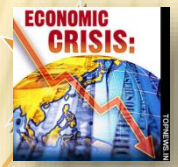


Sumber : Kementerian Koperasi dan UKM (diolah) tahun 2013

Executive Summary

1968

- Berdasarkan Undang-undang No. 21 tahun 1968 menetapkan kembali tugas-tugas pokok BRI sebagai bank umum.



1998

- Kondisi krisis ekonomi, namun BRI masih tetap eksis

2004

- Danamon Simpan Pinjam (DSP) berdiri

2005

- Mandiri Mitra Usaha

DIMULAINYA ERA MIKRO BANKING

Executive Summary

2008

- Bank Tabungan Negara – Mitra Usaha Rakyat (MUR)

2008

- Bank Mega Syriah – Mega Mitra Syariah
- HSBC – HSBC Amanah
- Permodalan National Madani – Unit Layanan Modal Mikro (Ulam)
- Bank SUMUT KMSS I (Pola Grameen Bank)

2009

- Bank Niaga – Mikro Layanan Simpan Pinjam Usaha (Laju)

2010

- Bank BRI Syariah – Unit Mikro Syariah (UMS)
- BTPN Syariah – Tunas Usaha Rakyat (TUR) Grameen Bank
- Bank SUMUT KMSS II

Executive Summary

2011

- Bank Negara Indonesia – BNIS Mikro
- Bank Jabar banten (BJB) – Warung Mikro
- Bank Pundi –Mikro Pundi
- BCA Syariah –Mikro Syariah
- Bank Victoria Syariah –VIS Mikro

2012

- Bank Mutiara – Kios Mikro

2013

- Bank International Indonesia – Kios Mikro
- Bank Jatim

2015

- Bank Jateng - KMJS

2016

- Bank Papua - KMPS

KARAKTERISTIK USAHA MIKRO – KECIL

- Usaha dimiliki oleh perorangan atau Keluarga
- Bermodal kecil
- Umumnya tidak memiliki jaminan bersertifikat
- Manajemen sederhana
- Pada umumnya tidak ada pembukuan
- Tidak ada pemisahan keuangan keluarga dengan usaha
- Usaha mudah dimasuki dan ditinggalkan
- Usaha mikro sangat cepat menyesuikan (Responsive) terhadap perubahan

KARAKTERISTIK USAHA MIKRO – KECIL

- Usaha mikro dikelola oleh sebagaian besar sumber daya manusia yang berpendidikan rendah
- Usaha mikro memiliki keterbatasan modal dan akses permodalan
- Usaha mikro tidak dipengaruhi secara langsung oleh gejolak moneter
- Usaha mikro lebih banyak mengandalkan ketrampilan tangan daripada mesin, sehingga padat karya dan produknya lebih unik

PERBEDAAN KEPENTINGAN/SUDUT PANDANG MENGENAI PINJAMAN ATARA BANK DAN DEBITUR

DEBITUR	BANKIR
1. Oportunis, berani mengambil resiko dengan melihat suatu kebutuhan atau kesempatan di dalam pasar dan segera memulai suatu usaha untuk memenuhi kebutuhan atau kesempatan pasar tersebut	Konservatif, para bankir bertanggung jawab atas dana-dana deposito masyarakat yang harus disalurkan dalam bentuk pinjaman kepada debitur dengan hati-hati.
2. Optimis, debitur percaya bahwa keuntungan usahanya dimasa depan akan dapat membayar seluruh jumlah pinjaman yang diterimanya	Pesimis, bankir berkosentrasi pada resiko-resiko yang berhubungan dengan kemungkinan terjadinya hal-hal diluar perhitungan atau kemungkinan kerugian usaha yang mungkin dihadapi debitur
3. Pelaku, debitur selalu melakukan operasi bisnisnya secara fleksibel, adakalanya keputusan nya harus dibuat secara terburu-buru dan tanpa pertimbangan matang, dengan perhitungan tidak menyia-nyiakan kesempatan yang datang	Bankir harus bertindak sebagai penasihat atau pengawas, sehingga dapat memberikan masukan atau kritikan terhadap tindakan-tindakan kurang bijaksana yang dilakukan debitur dalam melakukan usahanya
4. Pemimpin, debitur adalah orang yang memiliki ambisi, visi, dan misi. Sebagai seorang pimpinan, maka debitur memiliki tanggung jawab untuk memimpin perusahaan. Keputusannya berpengaruh langsung terhadap kondisi keuangan dan usaha perusahaan serta karyawannya.	Bagian suatu biokrasi, bankir menggunakan formalitas yang berlebihan serta peraturan-peraturan dalam bidang perbankan, karena bank menggunakan pinjaman dengan menggunakan dana orang lain yang disimpan dalam bank, sehingga bankir akan bertindak dengan sangat hati-hati dan bijaksana

PERBEDAAN KEPENTINGAN/SUDUT PANDANG MENGENAI PINJAMAN ATARA BANK DAN DEBITUR

DEBITUR	BANKIR
5. Dalam membuat suatu keputusan seorang debitur dapat melakukan tanpa meminta pendapat orang lain, karena debitur kadang lebih banyak mengandalkan kemampuan pengetahuan, latar belakang, dan naluri bisnis nya dalam menjalankan usahanya yang penuh persaingan, sehingga kebanyakan keputusan yang dibuat melalui kedudukan sentral	Hampir mustahil bagi seorang presiden direktur bank atau siapapun di dalam suatu bank untuk memegang kendali dan mengambil keputusan sendiri tanpa meminta pendapat dari orang lain seperti yang dilakukan oleh debitur, sehingga dalam perbankkan dibutuhkan suatu komite yang bertugas membuat keputusan-keputusan kredit secara bijaksana dan hati-hati, sehingga setiap pinjaman yang diberikan dapat dipertanggungjawabkan dimasa-masa mendatang apabila terjadi suatu masalah.
6. Berdasarkan pengalaman, latar belakang usaha dalam melakukan produksi dan penjualan membuat debitur secara alami mengerti dengan sangat baik mengenai bagaimana memproduksi sesuai dengan keahlian dan cara menjualnya tetapi hanya sebagaian kecil debitur yang memiliki latar belakang keuangan sehingga dapat menggunakan uangnya secara bijak.	Bankir adalah orang yang selalu mengamati laporan keuangan, sehingga bankir memiliki kecenderungan untuk menilai aktivitas operasi perusahaan debitur dengan cara melakukan analisis terhadap laporan keuangan debitur.

SIKLUS KEGIATAN USAHA

- Dagang :

  Beli - Persediaan Barang - Jual

- Produksi :

  Beli Bahan Baku - Proses - Persediaan Barang Jadi - Jual

- Jasa :

  Memproses permintaan – Menyerahkan hasil

  (Beli) (Jual)

RESIKO YANG PERLU DIPERHATIKAN DALAM KEGIATAN USAHA PERDAGANGAN

- Sifat Produk/barang dagangan
- Kontinyuitas pengadaan barang dagangan
- Cara pembayaraan pengadaan barang
- Fasilitas gudang/ruang penyimpanan barang
- Cara pemasaran
- Bentuk Penjualan

RESIKO YANG PERLU DIPERHATIKAN DALAM KEGIATAN USAHA JASA/INDUSTRI

- Lokasi usaha
- Kontinyuitas bahan baku
- Cara pembayaraan pengadaan bahan baku
- Fasilitas gudang/ruang penyimpanan barang
- Cara pemasaran
- Bentuk Penjualan
- Jaminan ketersediaan energi

CONTOH PERDAGANGAN HASIL BUMI

Faktor yang harus perhatikan untuk meminimalisir resiko :

- Faktor musim
- Pemilihan kualitas produk
- Fasilitas penyimpan/Gudang/Cold storage
- Regulasi pemerintah

CONTOH JASA PENGGILINGAN PADI

Faktor yang harus perhatikan untuk meminimalisir resiko :

- Status kepemilikan tempat usaha
- Lokasi tempat usaha
- Jumlah dan kapasitas mesin yang dimiliki dibandingkan dengan luas sawah yang biasanya memanfaatkan jasa penggilingan
- Fasilitas penyimpanan/gudang

CONTOH INDUSTRI GARMEN/KONVEKSI

Faktor yang harus perhatikan untuk meminimalisir resiko :

- Lokasi usaha dan perijinan
- Cara mendapatkan bahan baku (lokal/impor)
- Status kepemilikan dan teknologi
- Jaminan ketersediaan energi/Listrik
- Jumlah kualitas dan kontiyuitas tenaga kerja
- Sistem penjualan

KRITERIA USAHA MIKRO DAN KECIL KUM

- Penjualan/Tahun : < Rp 1.200.000.000
- Total Asset : < Rp 300.000.000

(diluar tanah dan Bangunan)

PRODUK KUM

Plafond Kredit	Minimum Rp 10 juta Maksimum Rp 50 juta
Jangka Waktu Kredit	Min. 6 bulan Maks. 36 bulan
Bentuk Angsuran	Angsuran secara bulanan (Pokok + Bunga)
Suku Bunga Kredit	22% Anuitas

PRODUK KUM

Reward	Kalau nasabah tidak pernah menunggak : 1. Discount 1,5% 2. Kredit ke 2
Tunggakan dan Sanksi	Sanksi berupa denda terhadap tunggakan angsuran akan dikenakan sebesar 1% bulan dari baki debetnya
Grace Period	Selama 3 bulan untuk kredit investasi bisa diberikan
Jaminan / Anggunan	70% dari Plafon, berupa : Tanah/Bangunan bersertifikat dan Kendaraan Bermotor roda 2 / 4

PRODUK KUM

Target debitur	Pengusaha dari Usaha Mikro,dan kecil Pengalaman usaha min. 1 tahun.
Dokumen pendukung	Surat Referensi atas karakter, tempat tinggal dan usaha dari RT/RW ataupun Camat
Tujuan Kredit	Modal kerja atau investasi
Pengikatan Jaminan	• Kuasa jual murni • Kuasa jual mutlak

ARTI KREDIT

Kata „credit“ artinya „percaya“ (in Latin)

Percaya bahwa Peminjam :

a. mempunyai uang yang cukup

b. mempunyai keinginan untuk membayar kembali pinjaman

Tetapi kita tidak hanya

PERCAYA bahwa peminjam mempunyai cukup dana dan akan membayar kembali kredit, tetapi juga

MEMASTIKAN bahwa Peminjam mempunyai cukup dana & akan membayar kembali kredit

KRETERIA DEBITUR

- Warga negara indonesia berusia 21 tahun sampai dengan 65 tahun atau sudah meningkah dan sehat jasmani rohani
- Usaha perorangan
- Telah menjalankan usaha minimal 1 (satu) tahun buku dan terhadap usaha yang baru berjalan atau start up tidak dapat dibiayai oleh bank
- Fasilitas kredit KUM ini tidak diperkenankan kepada calon debitur yang sedang menikmati fasilitas kredit pada bank lain tidak termasuk pinjaman pada kredit card, leasing dan KPR
- Calon debitur tidak diperbolehkan memiliki lebih dari satu fasilitas kredit di Bank BPD,kecuali kredit pegawai dan kredit konsumtif lainya dengan catatan : arus kas usaha masih mencukupi untuk melakukan angsuran kredit setiap bulan atas kedua fasilitas kredit tersebut.

PERSYARATAN KREDIT

- Surat permohonan diajukan secara tertulis
- Foto Copy Indentitas
- Memiliki izin dalam menjalankan Usaha
- Mempunyai self financing (pendanaan sendiri) minimal sebesar 30 %
- Seluruh transaksi keuangan/usaha melalui rekening di Bank BPD
- Foto lokasi usaha sebagai data awal
- Menyerahkan foto copy bukti agunan/jaminan(asli diserahkan pada saat pencairan)

MANFAAT KREDIT

- Bank
- Nasabah

MANFAAT BAGI BANK

- Pendapatan Bank dapat menutup biaya dana dan biaya yang timbul atas resiko kredit.
- Resiko kredit tersebar ke banyak debitur
- Kemudahan dalam monitoring

MANFAAT BAGI NASABAH

- Debitur Mikro Kecil mempunyai banyak akses ke Bank, untuk membantu meningkatkan usaha dan kehidupannya.
- Tingkat bunga Bank dapat terjangkau
- Kecepatan dalam proses analisa dan pencairan kredit
- Persyaratan kredit ringan
- Mendapatkan reward bila membayar tepat waktu

PRINSIP KREDIT "5 C"

- 1. Character : Karakter calon debitur
- 2. Capacity : Kemampuan calon debitur
- 3. Capital : Modal yang dimiliki
- 4. Condition : Kondisi mikro dan makro dari usaha maupun calon debitur
- 5. Collateral : Jaminan

KONSEP ANALISA KREDIT

- Kwalitatif

  Analisa “4 C” yang pertama.
- Kwantitatif

  Analisa Laporan Keuangan.
- Jaminan

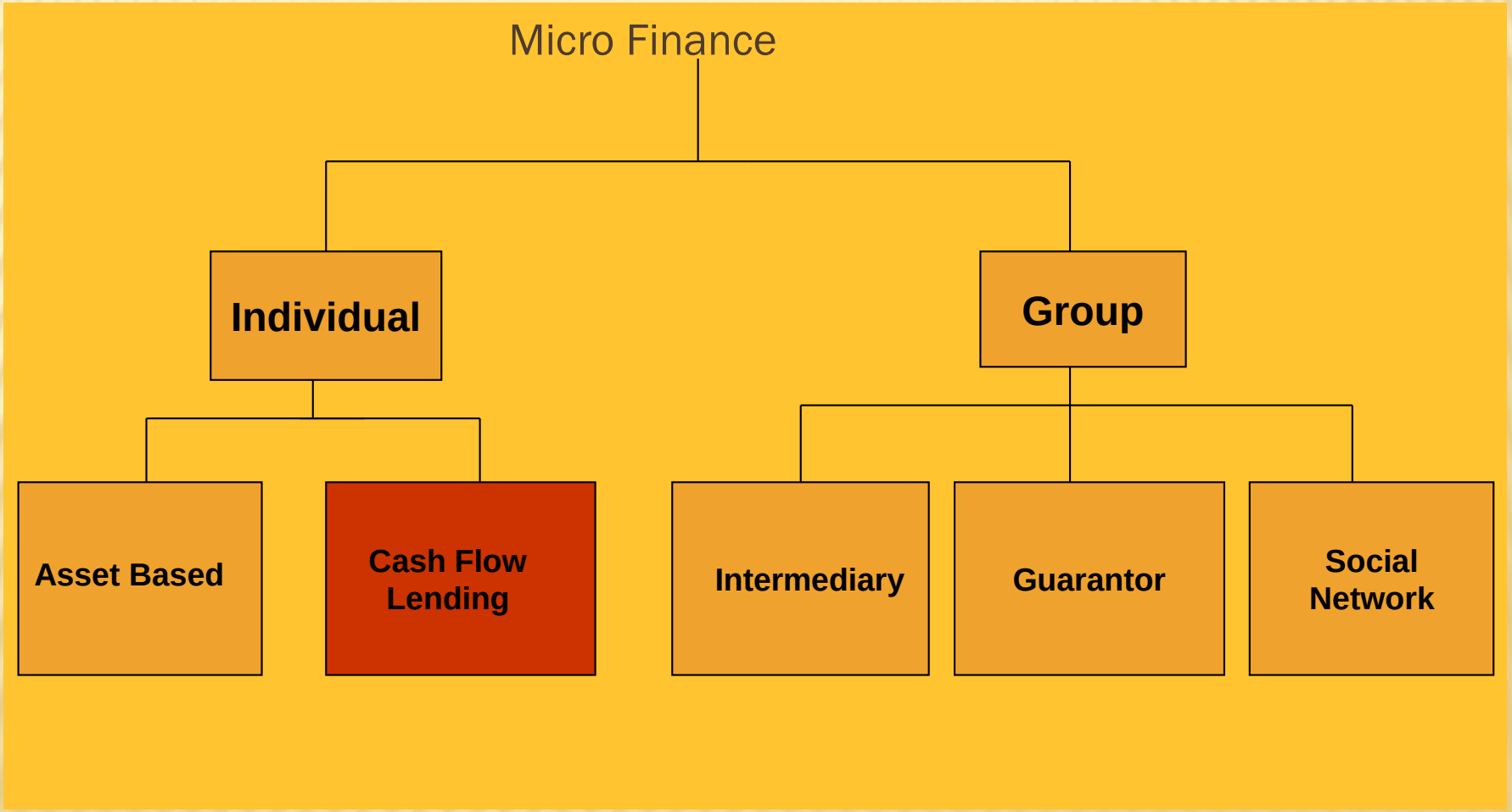
  Analisa penilaian jaminan.

TUJUAN KREDIT

- Kredit Modal Kerja
- Kredit Investasi

Kredit Konsumtif ?

METODOLOGI KREDIT - APPROACH



LAPORAN KEUANGAN

- Neraca

  Laporan tentang Harta, Hutang dan Modal pada saat tertentu.
- Laporan Laba/Rugi

  Laporan tentang kegiatan usaha pada suatu periode tertentu.
- Laporan perubahan Kas

  Laporan perubahan uang kas pada suatu periode tertentu.

NERACA
TANGGAL 31/12/00

Aktiva	Pasiva
AKTIVA LANCAR	**KEWAJIBAN LANCAR**
Kas & Bank	Hutang Usaha
Piutang Usaha	Hutang Bank
Persediaan	Hutang Lainnya
Barang dalam Proses	
AKTIVA TETAP	**Modal**
Tanah	**(Pendapatan tahun berjalan)**
Bangunan	
Kendaran	
TOTAL AKTIVA	**TOTAL PASIVA**

LAPORAN LABA RUGI
1/1/00 S/D 31/12/00

- Penjualan XXX
- Pembelian XXX -

Laba Kotor (Gross Profit Margin) XX

- Biaya Operasi

(Gaji Pegawai,transportasi,penyusutan dll) X -

- Pendapatan/Biaya Lain X (+/-)

Laba Bersih (Net Profit Margin) X

LAPORAN KEUANGAN

- Ratio – Ratio Keuangan.

  Suatu perbandingan kondisi keuangan dan prestasi yang dicapai, dalam suatu periode tertentu

  antara lain : Likwiditas, biaya operasi, hutang, tingkat pengembalian investasi, profit margin, dll.

RATIO KEUANGAN

Menggambarkan :

- Kemampuan
- Komitmen

METODOLOGI KREDIT

- Memperlihatkan likuiditas usaha
- Menunjukan kemampuan membayar
- Menggambarkan Plafon dan Jangka Waktu

- Metodologi Kredit yang digunakan sangat tergantung pada Perhitungan Arus Kas

METODOLOGI KREDIT

- Kredit KUM memfokuskan pada ARUS KAS usaha dan bukan agunan.
- Jika Arus Kas mencukupi, AO baru meminta jaminan
- 50% surplus bulanan dapat dijadikan cicilan.
- Jagalah periode pengembalian sesingkat mungkin (hal ini akan mengurangi RESIKO thd debitur dan Bank)

TUGAS AO MICROFINANCE MELIPUTI SEMUA ASPEK PEKERJAAN DALAM PERBANKAN DARI KEGIATAN PERENCANAAN, MARKETING, ADMINISTRASI, LENDING, FILLING,MONITORING, COLLECTING DAN REPORTING

1. Menyusun Marketing Plan
2. Melayani 150 s/d 200 Debitur
3. Melakukan inisiasi dan solitisasi untuk mencari calon nasabah potensial
4. Mencari dan mengumpulkan informasi dan data potensi pasar diwilayah kerjanya
5. Mensosialisasikan dan memperkenalkan produk kecalon nasabah potensial
6. Registrasi permohonan kredit
7. Melakukan chek kelengkapan persyaratan
8. Melakukan chek list sistem informasi debitur (SID)
9. Melakukan analisa awal serta menilai kemampuan, kelayakan usaha debitur dengan melakukan perhitungan analisa terhadap neraca, laporan laba/rugi, aliran kas usaha/keluarga dan nilai jaminan

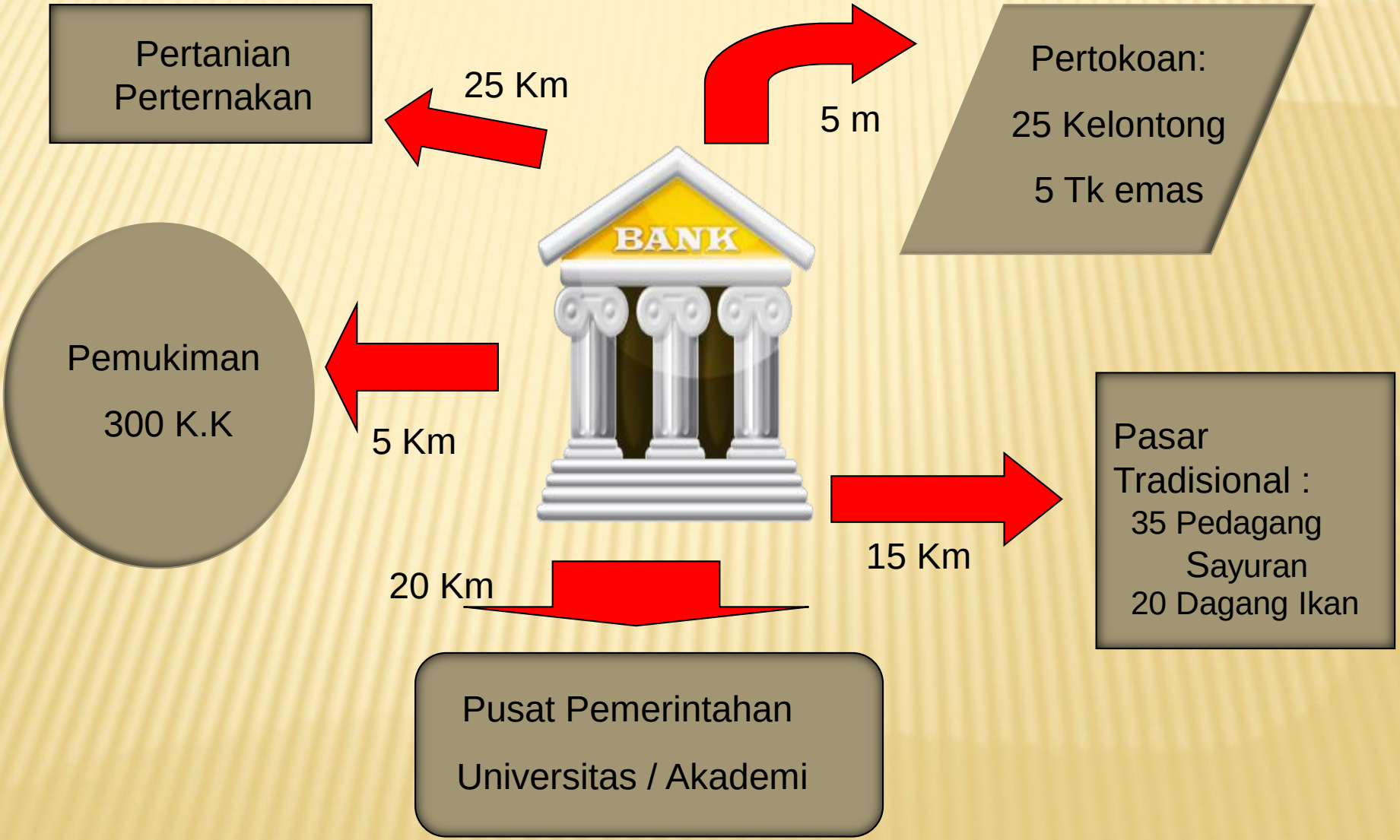
TUGAS AO MICROFINANCE MELIPUTI SEMUA ASPEK PEKERJAAN DALAM PERBANKAN DARI KEGIATAN PERENCANAAN, MARKETING, ADMINISTRASI, LENDING, FILLING,MONITORING, COLLECTING DAN REPORTING

10. Melakukan chek on the spot atas usaha dan agunan
11. Melakukan review terhadap semua kelengkapan dokumen
12. Menyiapkan administrasi kredit yaitu SPPK, PK, SKMR, SKM, menyiapkan penjaminan Fidusia/SKMHT
13. Dibuatkan jadwal angsuran yang langsung diketahui dan ditandatangani oleh Debitur
14. Pencairan kredit dilaksanakan setelah seluruh persyaratan terpenuhi sesuai teknis bank
15. Melakukan pemberitahuan terhadap debitur yang akan jatuh tempo
16. Melakukan monitoring database kredit debitur setiap harinya melalui sistem IT untuk melihat debitur yang menunggak pembayaran angsuran dan melakukan COS ke lokasi usahanya
17. Melakukan penagihan kredit macet
18. Menjaga kestabilan dan kualitas NPL
19. Menyiapkan data debitur yang akan diasuransikan

FUNGSI UTAMA ACCOUNT OFFICER

- AO sebagai Marketer
- AO sebagai Loan Officer
- AO sebagai Surveyor
- AO sebagai Account Analys
- AO sebagai Collector

PETA SASARAN NASABAH KUM (MAPPING)



KERTAS KERJA

- Check Eligible
- LOAN APPLICATION
- Calculation Sheet
- Arus Kas
- Neraca
- Loan Committee
- Checklist Loan Committee
- Contact Log

CHECK ELIGBLE

- Memastikan bahwa calon debitur masuk kedalam kriteria nasabah KUM
- Usia, lama usaha
- Tujuan permohonan kredit
- Tersedianya jaminan
- Lokasi usaha maksimum 20 KM dari kantor Cabang atau Capem yang menyalurkan KUM.
- Segala jenis usaha yang mempunyai income pasti secara bulanan.

LOAN APPLICATION

- Jumlah kredit yang dimohonkan
- Rencana penggunaan kredit
- Porsi pendanaan oleh debitur
- Informasi pihak yang dapat dihubungi saat kondisi tidak baik
- Lampiran penggunaan dana pinjaman

TUJUAN KUNJUNGAN

Untuk mendapatkan informasi :

- Penilaian atas integritas
- Penjualan dan Pembelian.
- Menghitung Profit Margin sesuai jenis usahanya sekaligus menilai Persediaan Barang.
- Menilai asset yang dipergunakan untuk usaha
- Menilai kemampuan menangani usaha
- Memastikan resiko kredit yang ada.

KARAKTERISTIK INFORMASI

- Tidak ada Pembukuan ---- A/O siapkan Lap. Keuangan
- Tidak akurat ---- Pengujian Informasi (Cross Check)

CALCULATION SHEET

- Dagang :
  - Memperbandingkan Harga Jual dan Harga Beli Per Unit
  - Total Unit Dan Harga Beli menjadi Nilai Persediaan Barang di Neraca.

CALCULATION SHEET

- Jasa Produksi
  - Perbandingan harga jual dan beli dari jasa dan barang yang diperdagangkan.
  - Harga jual berdasarkan harga/tarip dari jasa dan barang yang diperdagangkan
  - Harga beli berdasarkan total biaya yang diperlukan untuk membuat barang/jasa yang diperdagangkan

DISKUSI

- Setiap peserta mempresentasikan 2 Jenis produk dari Jasa Produksi, dimana produk yang dipresentasikan tidak boleh sama.
- Yang harus dipresentasikan adalah proses pembuatan jasa / produksi, bahan baku yang digunakan, sehingga dapat diperoleh Profit Margin dari setiap produk.

PROFIT MARGIN

Ukurlah Keuntungan usaha dengan memakai perhitungan PROFIT MARGIN

$$\frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

ARUS KAS

CROSS CHECK

- HUKUM DUNIA DAGANG

  Pembelian + Profit Margin = Penjualan

  Penjualan - Profit Margin = Pembelian

- Angka Penjualan dan Pembelian yang dianggap BENAR, adalah Perbedaan dgn hasil Cross Check Tidak melebihi 10%

ARUS KAS

- Biaya2 operasi yang dikeluarkan secara rutin setiap bulannya.
- Pendapatan Keluarga, yaitu pendapatan diluar usaha yang dibiayai oleh Bank (Wajib di verifikasi)
- Biaya yang dikonsumsi harus wajar. (Berapa orang/kepala yang ditanggung)

ARUS KAS

Untuk memastikan bahwa debitur DAPAT membayar kembali pinjamannya walaupun dalam keadaan apapun **cicilan bulanan** tidak boleh melebihi

50% dari surplus bulanan

- Pertanyaan:

  Ali mempunyai surplus bulanan Rp 3jt dari penjualan pakaian. Berapakah cicilan bulanan BPD yg dpt diberikan kepadanya

NERACA

- Uang Kas, wajib dihitung tunai didepan A/O
- Deposito, Tabungan,Piutang, wajib dipastikan kebenarannya.
- Persediaan Barang Dagangan berdasarkan "total harga beli" di Calculation Sheet
- Aktiva Tetap, yaitu peralatan kantor ataupun pabrik yang dilihat dan dipergunakan untuk usaha
- Hutang hanya dari berasal dari BPD tidak boleh dari Bank lain.
- Modal = Total Aktiva - Hutang

LOAN COMMITTEE

- “Copy paste “ Arus Kas dan Neraca
- Ratio Hutang = Hutang yang ada ditambah Plafon kredit KUM yang diusulkan Maks. 50%
- Evaluasi keadaan sebelum mendapatkan pinjaman (Kenapa calon debitur meminta kredit)
- Analisa jaminan, dan status Rumah tinggal
- Kelemahan dan kekuatan calon debitur

- CHECKLIST LOAN COMMITTEE
- CONTACT LOG

- Checklist Loan Committee :

  Untuk memastikan bahwa dokumen pendukung sudah dilampirkan dalam pembahasan di Loan Committee.

- Contact Log :

  Bukti monitoring dari penanganan tunggakan

PENETAPAN PLAFON DAN JANGKA WAKTU KREDIT

- Jumlah angsuran tidak lebih dari 50% Surplus Bulanan dan Ratio Hutang maksimum 50%
- Jangka waktu kredit berdasarkan kemampuan Angsuran 50% surplus bulanan
- Pandangan / Sikap Ke-hati2 an :

  Minimum modal yang ditanamkan : 30 %

  Kredit Modal Kerja, maks. 150 % dari Persediaan Barang

  Kredit untuk Bidang Jasa : Kredit Investasi

  Hindari Pembiayaan Piutang

PERAN DAN SIKAP A/O

- Kwalitas Kredit sangat tergantung dari A/O
- Gunakan “logika” dan “Filling” yang tepat dan benar.
- Anggap uang yang akan diberikan kepada nasabah, adalah uang anda sendiri.
- Lebih baik mencegah daripada mengatasi
- Cross Selling : Kredit Vs Dana

YANG HARUS DILAKUKAN A/O KUMS

- A/O memperhatikan Daftar Nominatif Pinjaman secara harian.
- Ambil tindakan saat tunggakan timbul sedini mungkin (Telepon dan kunjungi).
- Buat Surat Teguran secara konsisten.
- Jangan menunda monitor janji debitur yang menunggak.
- Usahakan agar ada rasa malu dari debitur yang menunggak (Gunakan Referensi Karakter)
- Lakukan klaim Asuransi Kredit pada saatnya.

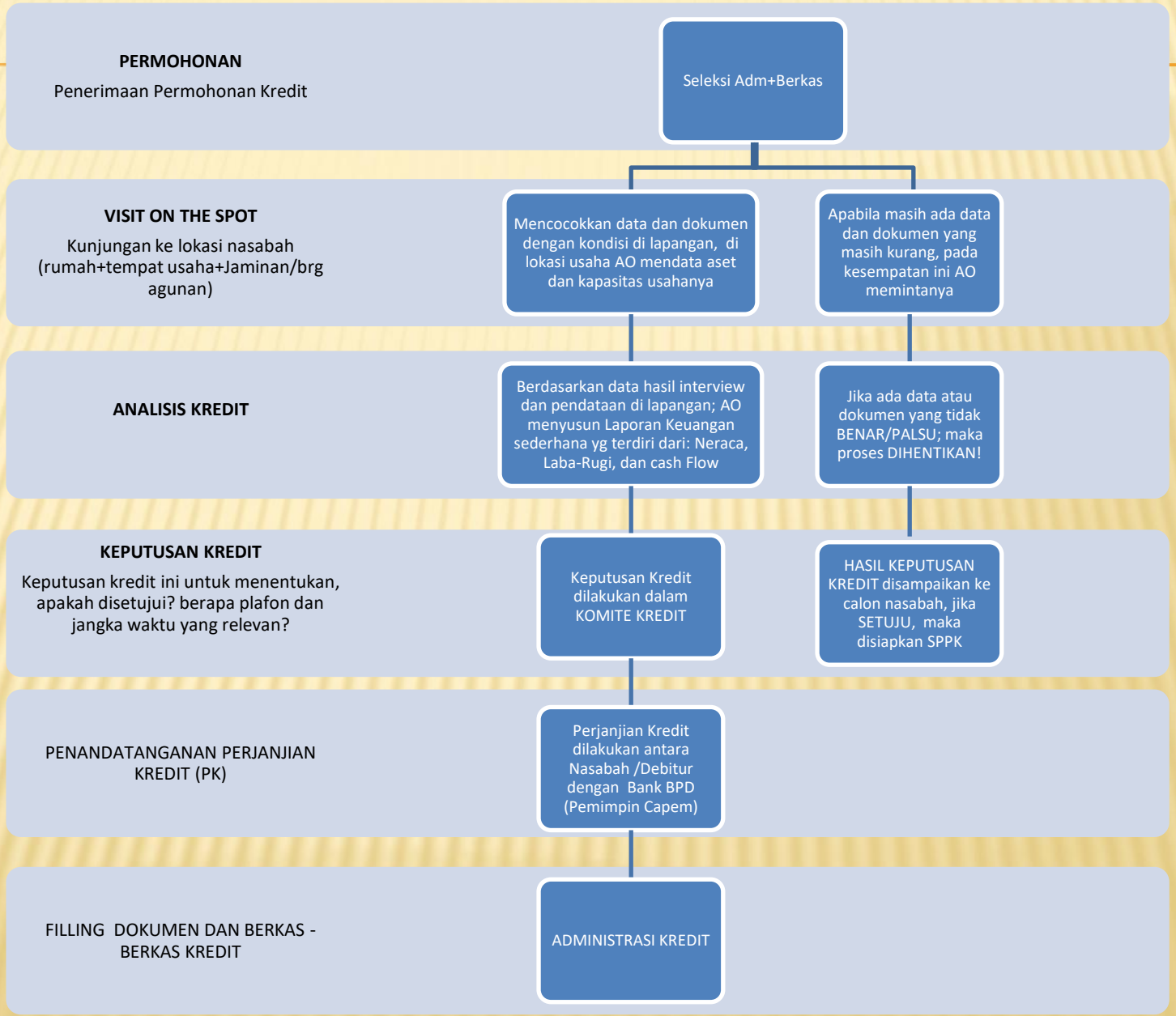
PENTING UNTUK KLAIM ASURANSI

- PKS ASKRINDO dan Bank BPD
- Berita Acara Survey Kelayakan Usaha
- Hak Klaim timbul :

  1. Kolektibilitas 4 (Bank Indonesia) atau 3 Bln JT
  2. Kredit Insolvent : Pailit,Likwidasi, dibawah pengampunan (Keputusan Pengadilan)
  3. Telah dilakukan upaya penyelamatan kredit.

- Hak Klaim kadaluarsa sejak 3 bulan timbul nya Hak , tidak diajukan klaim.

PROSES PELAYANAN



Proses KUMS

interview

Hitung Uang Tunai

Calculation Sheet

Penilaian Jaminan

Mengunjungi Rumah tinggal

PROSES KUMS

Calculation Sheet

(Mendapatkan Profit Margin)

Arus Kas

(Sisa uang/Bln untuk angsuran kredit)

Check Eligible

(Cek Persyaratan)

Neraca

(Ratio Hutang)

Loan Committee (Pembahasan)

PROSES KMS

Pembahasan

Perjanjian Kredit

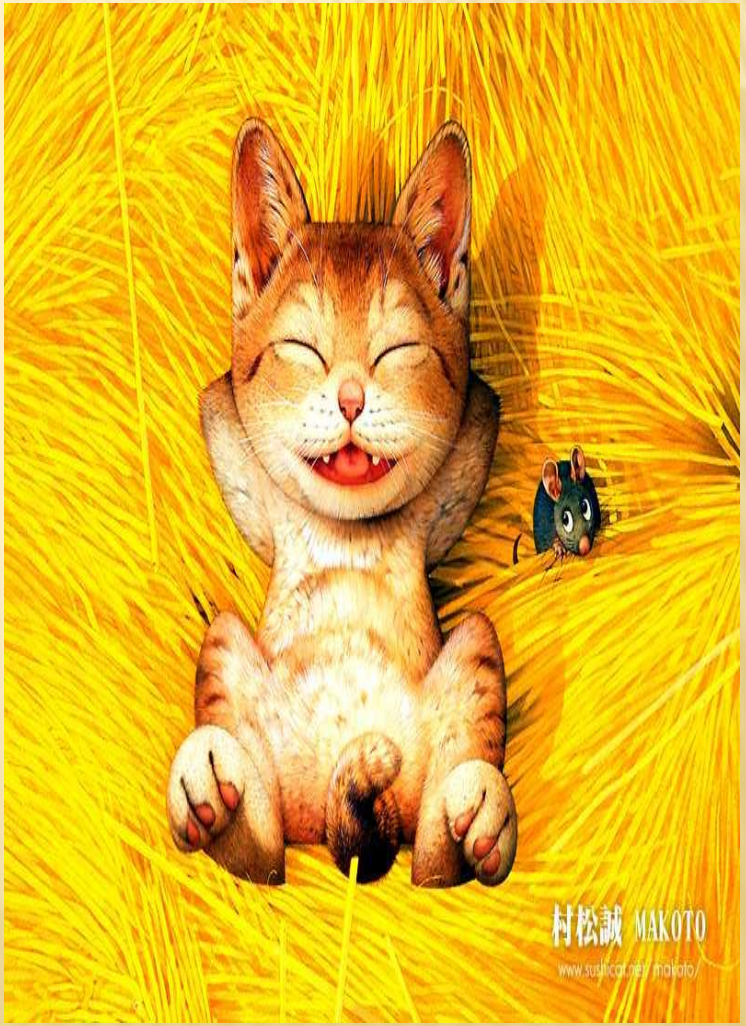
FILE KREDIT
Dokumen Informasi Debitur
Laporan Keuangan
Proposal Kredit
Penilaian Anggunan/Kelengkapan
Analisa dan persetujuan kredit
Nota Pencairan

MOTTO

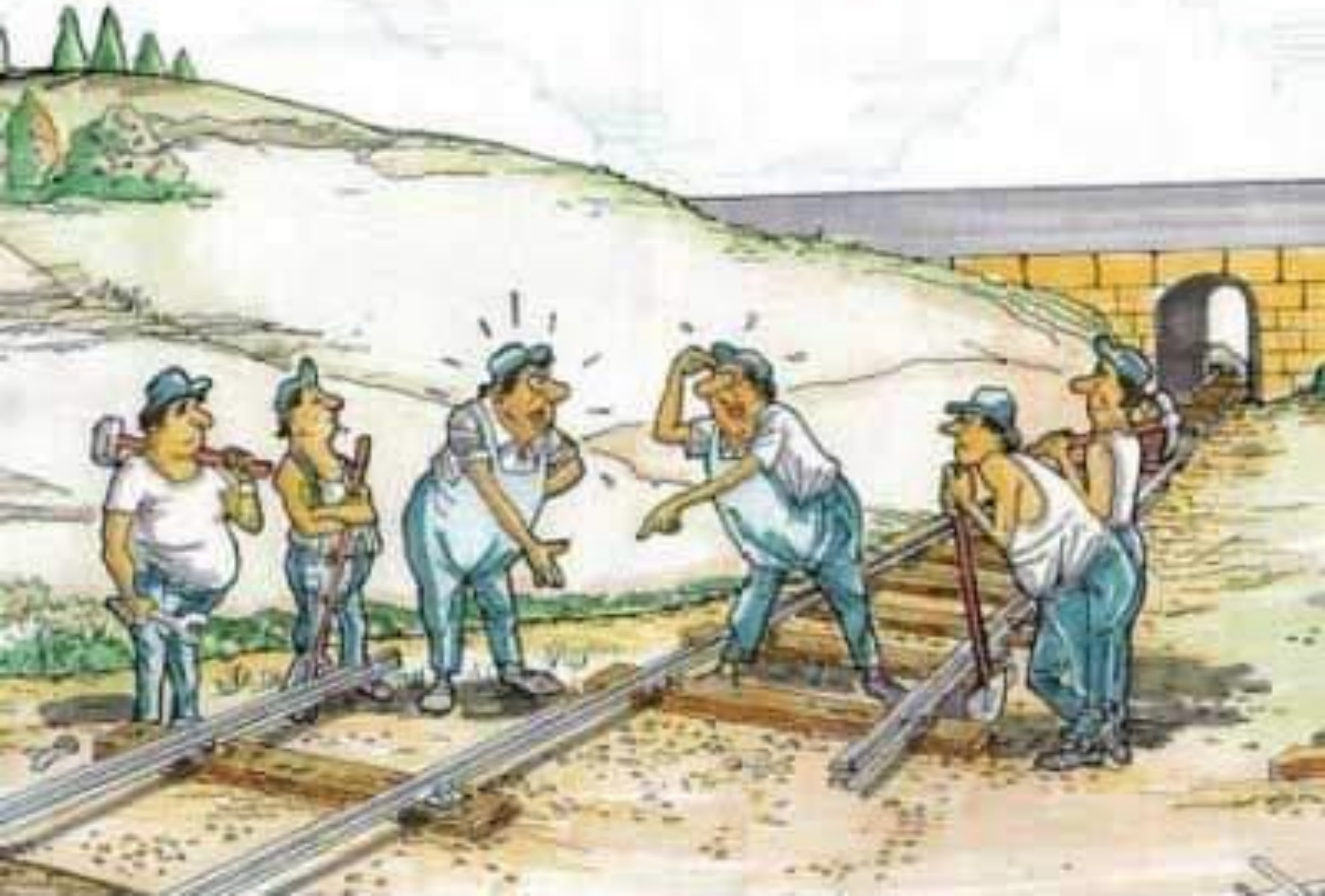
TEPAT

CEPAT

AMAN



Team Work



Setelah LATIHAN, SEKARANG SAYA AKAN PRAKTEKKAN !!!

TEKAD !!!

MENCAPAI TARGET

DENGAN

NPL

0%

IMPLEMENTASI

TIDAK MUDAH, TAPI

BUKAN BERARTI TIDAK MUNGKIN

BASIC FINANCIAL ANALYSIS

PERTANYAAN APA YANG ADA DALAM BENAK ANDA?

Laporan Keuangan

Persamaan Dasar Akuntansi

- Komponen-komponen akuntansi : aset, hutang, modal, liabilitas dan lain sebagainya
- Persamaan dasar akuntansi (persamaan akuntansi) : persamaan matematis yang menyatakan hubungan antara komponen-komponen (akun) dalam akuntansi.
- Persamaan Neraca dan persamaan Laba/Rugi menjadi dasar dalam sistem pencatatan akuntansi sebagai suatu pelaporan keuangan.

- **Modal = Harta (1)**
- **Hutang = Harta (2)**
- **Harta = Modal + Hutang (3)**
- Dalam perkembangannya, keuntungan merupakan bagian dari Modal (Ekuitas) juga.
- **Harta = Hutang + (Modal + Keuntungan)** padahal

  Keuntungan = Pendapatan – Biaya (4), sehingga **:**
- **Harta = Hutang + (Modal + (Pendapatan – Biaya)) (5)**
- Adanya transaksi keuangan akan membawa pengaruh terhadap persamaan akuntansi.

Contoh (1) Transaksi Keuangan Vs. Persamaan Akuntansi

Aset	Modal	Hutang
$100.000 (cash)	$100.000	0

Aset	Modal	Hutang
$75.000 (cash) + $25.000 (peralatan)	$100.000	0

Aset	Modal	Hutang
$50.000 (cash) + $25.000 (peralatan) + $25.000 (stok)	$100.000	0

Aset	Modal	Hutang
$60.000 (cash) + $25.000 (peralatan) + $7.000 (stok) + $8.000 (piutang Pak Imin)	$100.000	0

Aset	Modal	Hutang
$60.000 (cash) + $25.000 (peralatan)+ $17.000 (stok) + $8.000 (piutang Pak Imin)	$100.000	$10.000 (Kohacih)

Aset	Modal	Hutang
$35.000 (cash) + $25.000 (peralatan) + $17.000 (stok) + $3.000 (piutang Pak Imin) + 30.000 (kas di bank)	$100.000	$10.000 (Kohacih)

Aset	Modal	Hutang
$30.000 (cash) + $25.000 (peralatan) + $17.000 (stok)+ $3.000 (piutang Pak Imin) + 30.000 (kas di bank)	$100.000	$5.000 (Kohacih)

Contoh (2) Transaksi Keuangan Vs. Persamaan Akuntansi

Tanggal	HARTA					HUTANG + MODAL		Keterangan
	Kas	Piutang	Persekot Sewa	Stok	Mesin	Hutang	Modal	
Sep-01	120.000.000						120.000.000	Setoran modal
Sep-01	- 3.600.000		3.600.000					Bayar sewa kos
Saldo	116.400.000		3.600.000				120.000.000	
Sep-02	- 75.000.000				75.000.000			Beli mesin tunai
Saldo	41.400.000		3.600.000		75.000.000		120.000.000	
Sep-03				2.525.000		2.525.000		Beli perlengkapan
saldo	41.400.000		3.600.000	2.525.000	75.000.000	2.525.000	120.000.000	
Sep-09	3.000.000						3.000.000	Pendapatan jasa
saldo	44.400.000		3.600.000	2.525.000	75.000.000	2.525.000	123.000.000	
Sep-10				- 125.000		- 125.000		Retur perlengkapan
saldo	44.400.000		3.600.000	2.400.000	75.000.000	2.400.000	123.000.000	
Sep-11	- 200.000			200.000				Beli tunai perlengkap.
saldo	44.200.000		3.600.000	2.600.000	75.000.000	2.400.000	123.000.000	
Sep-15	1.600.000						1.600.000	Pendapatan jasa
saldo	45.800.000		3.600.000	2.600.000	75.000.000	2.400.000	124.600.000	
Sep-17	- 1.400.000					- 1.400.000		Bayar utang
saldo	44.400.000		3.600.000	2.600.000	75.000.000	1.000.000	124.600.000	
Sep-18	- 2.525.000			2.525.000				Beli tunai perlengkap.
saldo	41.875.000		3.600.000	5.125.000	75.000.000	1.000.000	124.600.000	
Sep-20	- 875.000						- 875.000	Beban listrik, tel, air
saldo	41.000.000		3.600.000	5.125.000	75.000.000	1.000.000	123.725.000	
Sep-23	11.252.000						11.252.000	Pendapatan jasa
saldo	52.252.000		3.600.000	5.125.000	75.000.000	1.000.000	134.977.000	
Sep-24	- 500.000						- 500.000	Beban iklan
saldo	51.752.000		3.600.000	5.125.000	75.000.000	1.000.000	134.477.000	
Sep-29	9.750.000	1.950.000					11.700.000	Pendapatan jasa
saldo	61.502.000	1.950.000	3.600.000	5.125.000	75.000.000	1.000.000	146.177.000	
Sep-30	- 7.500.000						- 7.500.000	Gaji karyawan
saldo	54.002.000	1.950.000	3.600.000	5.125.000	75.000.000	1.000.000	138.677.000	
Sep-30					- 625.000		- 625.000	Beban depresiasi
saldo	54.002.000	1.950.000	3.600.000	5.125.000	74.375.000	1.000.000	138.052.000	
Sep-30			- 300.000				- 300.000	Beban sewa bulan ini
saldo	54.002.000	1.950.000	3.300.000	5.125.000	74.375.000	1.000.000	137.752.000	
Sep-30				- 3.700.000			- 3.700.000	Beban perlengkapan
SALDO	**54.002.000**	**1.950.000**	**3.300.000**	**1.425.000**	**74.375.000**	**1.000.000**	**134.052.000**	

Definisi dan Manfaat Laporan Keuangan

- Laporan keuangan adalah bagian dari proses pelaporan keuangan yang lengkap, biasanya meliputi neraca, laporan laba rugi, dan laporan perubahan posisi keuangan, yang dapat disajikan dalam berbagai cara (IAI, 2009).

- Laporan keuangan adalah hasil dari proses akuntansi dan merupakan informasi histories (M. Sadeli).

- Manfaat laporan keuangan (menurut Standar Akuntansi Keuangan) :
  - Menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja, serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pengguna dalam pengambilan keputusan ekonomi.
  - Laporan keuangan disusun untuk memenuhi kebutuhan bersama sebagian besar pemakainya, yang secara umum menggambarkan pengaruh keuangan dari kejadian masa lalu.
  - Laporan keuangan menunjukkan apa yang dilakukan manajemen, atau pertanggung jawaban manajemen atas sumberdaya yang di percayakan kepadanya.

JENIS LAPORAN KEUANGAN

- ✓ **Neraca**
- ✓ **Laporan Laba/Rugi**
- ✓ **Arus Kas**
- ✓ **Perubahan Modal *)**

*) : tidak digunakan dalam worksheet KUM

NERACA

Sebuah potret situasi usaha saat itu

Merupakan sebuah laporan/daftar yang menggambarkan tentang aktiva/harta kekayaan (bukan hanya persediaan), kewajiban/hutang, dan modal yang dimiliki oleh suatu usaha pada saat tertentu.

KOMPONEN NERACA

Aset (aktiva/harta)

- Informasi tentang bagaimana dana digunakan
- Terdiri atas harta lancar dan harta tetap
- “Masuk akal” atau “Tidak masuk akal”.

Kewajiban (hutang)

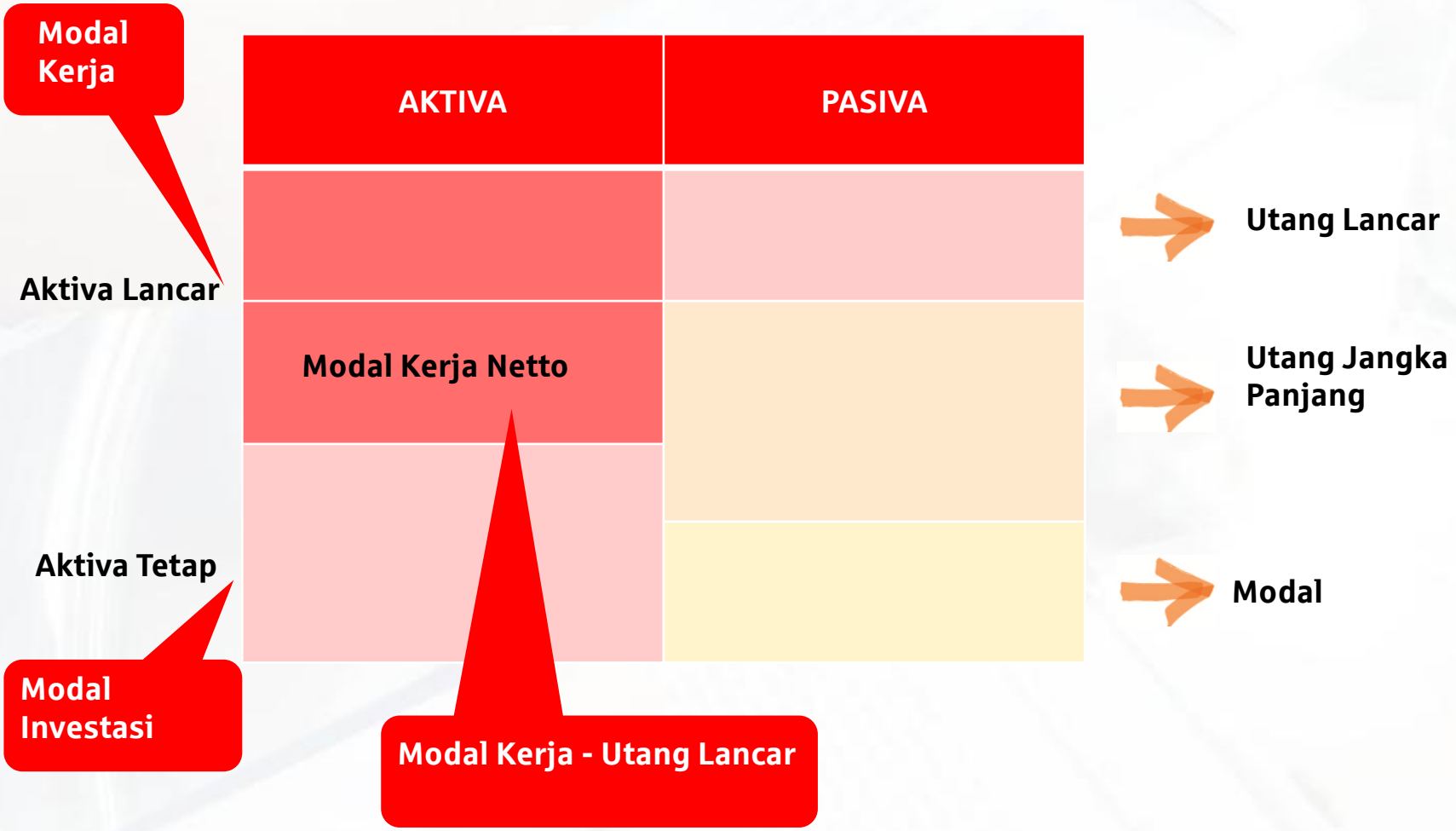
- Darimana uangnya berasal
- Terdiri atas utang jangka panjang dan jangka pendek.

Dana (modal) sendiri / Ekuitas

- Berapa banyak dari semuanya yang merupakan milik kita/perusahaan sendiri.

Harta = Kewajiban + Modal

Posisi Biaya Investasi dan Modal Kerja dalam Neraca



Contoh Neraca

Aktiva	Hutang dan Modal
AKTIVA LANCAR	**KEWAJIBAN LANCAR**
Kas & Bank	Hutang Usaha
Piutang Usaha	Hutang Bank
Persediaan	Hutang Lainnya
Barang dalam Proses	
AKTIVA TETAP	**Modal**
Tanah	**(Pendapatan tahun berjalan)**
Bangunan	
Kendaran	
TOTAL Aktiva	**KEWAJIBAN+MODAL**

Contoh Soal Pembuatan Neraca dan R/L

- PT. Ali mengajukan permohonan tambahan Kredit Modal Kerja kepada Bank **Rp.192.000.000,-** dari **Rp.280.080.000,-** yang dibutuhkan dengan jangka waktu 12 bulan. Jaminan yang diserahkan tanah bangunan tempat toko.
- Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal Februari 2015 diperoleh gambaran keadaan keuangan per Desember 2014 sbb :

1	Uang tunai yang tersedia sebesar	Rp	5.600.000
2	Tagihan kepada para langganan	Rp	8.800.000
3	Barang dagangan senilai	Rp	99.200.000
4	Simpanan di Bank	Rp	3.200.000
5	Nilai tanah dan bangunan untuk usaha (taksiran)	Rp	240.000.000
6	Nilai peralatan usaha (taksiran)	Rp	32.000.000
7	Alat transportasi/kendaraan	Rp	64.000.000
8	Pembelian barang dan ongkos angkut per bulan	Rp	144.000.000
9	Hutang dagang	Rp	28.000.000
10	Omset penjualan per hari	Rp	7.200.000
11	Pembelian bahan pembungkus per bulan	Rp	1.600.000
12	Biaya penerangan listrik per bulan	Rp	960.000
13	Pajak Bumi dan Bangunan per bulan	Rp	800.000
14	Uang keamanan, sampah dll per bulan	Rp	640.000
15	Pemeliharaan toko per bulan	Rp	1.200.000
16	Biaya tenaga kerja per bulan	Rp	16.000.000
17	Biaya lain-lain per bulan	Rp	2.400.000

1. Susunlah Informasi tersebut dalam bentuk Neraca
2. Rata-rata Rugi/Laba per bulan

(Jawaban) Neraca Usaha Sdr. ALI
(per 31 Desember 2014)

(Rp. Ribu)

Aktiva	Jumlah (Rp)	Pasiva	Jumlah
Aktiva Lancar		**Hutang**	
Kas	5.600	Jangka Pendek	28.000
Bank	3.200	Jangka Panjang	-
Piutang	8.800		
Persediaan Barang	99.200		
Sub Jumlah	116.800	**Sub Jumlah**	28.000
Aktiva Tetap			
Tanah dan Bangunan (untuk Usaha)	240.000	Modal Sendiri	424.800
Peralatan Usaha	32.000		
Kendaraan	64.000		
Sub Jumlah	336.000		
Jumlah	**452.800**	**Jumlah**	**452.800**

LAPORAN LABA/RUGI

- Merupakan “video” yang menggambarkan keberhasilan atau kegagalan kegiatan usaha dalam upaya mencapai tujuannya
- Diukur dengan membandingkan antara pendapatan usaha dengan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut
- Memperhitungan semua pemasukan dan pengeluaran walaupun tidak berupa uang tunai seperti penyusutan
- Menunjukkan apakah usaha berjalan menguntungkan atau tidak, tetapi hanya mengandung sedikit informasi mengenai likuiditas
- Komponen Rugi/Laba:
  - Pendapatan
  - Biaya

CONTOH LAPORAN LABA/RUGI

Laporan Laba Rugi 1/1/2014 s/d 31/12/2014

Penjualan	XXX	
Pembelian	XXX	-
Laba Kotor (Gross Profit Margin)		XX
Biaya Operasi		
(Gaji Pegawai,transportasi,penyusutan dll)		X -
Pendapatan/Biaya Lain		X (+/-)
Laba Bersih (Net Profit Margin)		X

(Jawaban) Tabel Laba Rugi Sdr. ALI
Rata-rata dalam 1 bulan

KETERANGAN		NILAI (Rp)
A.	**Pendapatan**	
	25 x Rp.7.200.000,-	180.000.000
B.	**Biaya**	
	Pembelian barang dagangan	144.000.000
	pembelian bahan pembungkus	1.600.000
	Biaya penerangan/listrik	960.000
	Pajak	800.000
	Iuran sosial/keamanan	640.000
	Pemeliharaan toko	1.200.000
	Biaya tenaga kerja	16.000.000
	Biaya lainnya	2.400.000
	Total biaya	**167.600.000**
C.	**Laba bersih per bulan (A-B)**	**12.400.000**

Contoh bentuk umum laporan perubahan modal:

CV. Permata Indonesia

Laporan Perubahan Modal

Per 31 Desember 2012

Modal awal 1 Januari 2012		Rp22.000.000,00
Laba bersih	Rp 3.200.000,00	
Prive	Rp 900.000,00	
Penambahan modal		Rp 2.300.000,00
Modal akhir 31 Desember 2012		Rp24.300.000,00

HUBUNGAN :
NERACA, LAPORAN LABA RUGI, DAN PERUBAHAN MODAL

CV. MAKMUR

Laporan Laba Rugi

Tahun 20016

Pendapatan	Rp…100…
Biaya-biaya	Rp….80….
Laba bersih	Rp…20..

CV. MAKMUR

Laporan Perubahan Modal

Per Des 2016

Modal posisi Jan 2016	Rp. ……100..
Laba bersih 2016	Rp. ……20…..
Modal Akhir Des 2016	Rp. ……120..

CV. MAKMUR

Neraca

Per Des. 20016

Aktiva Lancar	Rp…….	Hutang	Rp……..
Aktiva Tetap	Rp…….	Modal	Rp…120…..
Jumlah Aktiva	Rp…….	Jumlah Pasiva	Rp……..

Laba Rugi dan Perubahan Modal

Lat 3B

LAPORAN PERUBAHAN MODAL

Per 31 Desember 2006

Modal awal	**: 40.000.000**
Saldo laba akhir 2005	**: 12.400.000**
Laba tahun berjalan	**: 15.600.000**
Modal Akhir 2006	**: 68.000.000**

Laporan laba rugi

Untuk tahun yang berakhir 31 Desember 2006

Pendapatan		42.000.000
Biaya-biaya:		
Biaya iklan	2.000.000	
Biaya sewa	2.400.000	
Biaya bunga	700.000	
Biaya gaji	20.000.000	
Biaya lain-lain	1.300.000	26.400.000
Laba bersih		15.600.000

Neraca : masuknya saldo laba (laporan perubahan modal) ke komponen ekuitas (modal) dari neraca

Toko "AMANAH"
Neraca
31 Desember 2006
(dalam 000)

Aktiva			**Kewajiban dan ekuitas pemilik**		
Aktiva lancar:			**Utang lancar :**		
Kas	17.000		Utang usaha	6.000	
Piutang usaha ...	3.000				
Brg dagangan ...	2.000		**Utang jangka panjang:**		
		22.000	Utang hipotek	72 .000	
Aktiva jangka panjang:			*Jumlah utang .....*		78.000
Tanah	24.000				
Gedung (bersih)	100.000		**Ekuitas pemilik:**		
			Modal Pemilik ..	40.000	
		124.000	Saldo laba	28.000*	68.000
Jumlah aset		**146.000**	Jumlah kewajiban dan ekuitas pemilik ...		**146.000**

ARUS KAS

Laporan perubahan uang tunai/kas (*cash*) pada suatu periode tertentu

Sebuah "video" yang menggambarkan aliran kas masuk dan kas keluar perusahaan (only real *in* and *out* flows of cash money) selama periode tertentu,

Manfaat arus kas :

- Menunjukkan likuiditas pada titik tertentu dari suatu periode/rentang waktu, sehingga digunakan sebagai alat pengendalian likuiditas perusahan
- Menjadi indikator kemampuan bayar dari usaha

Komponen utama dalam Arus Kas :

- Arus Kas Masuk
- Arus Kas Keluar
- Selisih antara kas masuk dan kas keluar dalam periode tersebut disebut dengan Arus Kas Bersih
- Sedangkan Arus Kas Bersih ditambah dengan Kas Pada Awal Periode disebut dengan Saldo Kas Akhir, dan ini akan menjadi komponen utama modal kerja untuk usaha periode berikutnya.

LAPORAN ARUS KAS

- **Transaksi Kas Vs Transaksi Non Kas**
- **Penerimaan dan Kebutuhan Kas**

Lat 3 : Arus Kas (format standar PSAK)

Usaha Mikro "Tibang "Raya"
Laporan Arus Kas Periode berakhir 31 Desember 2007

A. KEGIATAN OPERASIONAl		
1. Arus Kas Masuk		
a. Penjualan	10.500.000	
Jumlah kas masuk	10.500.000	
2. Arus Kas Keluar		
a. Biaya pemeliharaan motor	600.000	
b. Biaya gaji karyawan	3.600.000	
c. Biaya listrik dan telepon	1.200.000	
d. Biaya lain-lain	1.000.000	
e. Biaya bunga	1.200.000	
f. Piutang karyawan	500.000	
g. Biaya persediaan bahan produksi	3.500.000	
Jumlah kas keluar	11.600.000	
Surplus/Defisit kas dari Kegiatan Operasional		**- 1.100.000**
B. KEGIATAN INVESTASI		
1. Arus Kas Masuk		
Jumlah kas masuk	-	
2. Arus Kas Keluar		
a. Beli motor yang dibayar tunai	5.000.000	
Jumlah kas keluar	5.000.000	
Surplus/Defisit kas dari Kegiatan Investasi		**- 5.000.000**
B. KEGIATAN PENDANAAN		
1. Arus Kas Masuk		
a. Modal	30.000.000	
b. utang pada Pak Rudy	20.000.000	
Jumlah kas masuk	50.000.000	
2. Arus Kas Keluar		
a. Bayar utang pada Pak Rudy	5.000.000	
Jumlah kas keluar	5.000.000	
Surplus/Defisit kas dari Kegiatan Pendanaan		**45.000.000**
Surplus/Defisit kas dari ketiga kegiatan		**38.900.000**
Saldo kas awal 2007		
Saldo kas akhir 2007		**38.900.000**

Contoh Arus Kas

USAHA MIKRO "MENTARI AGUNG"

Laporan Arus Kas – Metode Langsung Untuk Tahun yang berakhir per 31 Desember 2007

NO	KETERANGAN	RP	RP
1	ARUS KAS DARI KEGIATAN OPERASIONAL		
	- Kas masuk dari penjualan kontan	6,000,000	
	- Kas keluar		
	a. Biaya gaji	(1,800,000)	
	b. Biaya operasional	(1,200,000)	
	c. Pembelian persediaan	(1,000,000)	
	Total kas keluar	(4,000,000)	
	Surplus (Defisit) dari kegiatan operasional		2,000,000
2	ARUS KAS DARI KEGIATAN INVESTASI		
	- Kas masuk		
	a. Diterima dari penjualan aktiva tetap	2,100,000	
	- Kas keluar		
	a. Dibayar untuk pembelian aktiva tetap	(3,000,000)	
	Surplus (Defisit) dari kegiatan investasi		(900,000)
3	ARUS KAS DARI KEGIATAN PEMBIAYAAN / PENDANAAN		
	- Kas masuk		
	a. Diterima tambahan setoran modal P. Ali	4,000,000	
	b. Diterima pinjaman jangka panjang	4,000,000	
	Total kas masuk	8,000,000	
	- Kas keluar		
	a. Dibayar pokok pinjaman utang jangka panjang	(4,600,000)	
	b. Pengambilan prive	(1,100,000)	
	Total kas keluar	(5,700,000)	
	Surplus (Defisit) dari kegiatan pembiyaan		2,300,000
4	SALDO KAS AWAL DAN AKHIR		
	- Kenaikan / (penurunan) kas periode ini		3,400,000
	- Saldo kas awal periode ini (lihat pada neraca per 31 Des 2006)		4,200,000
	SALDO KAS AKHIR PERIODE INI (per 31 Des 2007)		**7,600,000**

NERACA

	PERKIRAAN	Per 31 Des 2006	Per 31 Des 2007	ANALISA PERUBAHAN	
				Debet	Kredit
AKTIVA LANCAR					
a	Kas	4,200,000	7,600,000	3,400,000	
b	Piutang Dagang	2,100,000	2,700,000	600,000	
c	Persediaan Barang	1,000,000	1,200,000	200,000	
	Total Aktiva Lancar	**7,300,000**	**11,500,000**		
AKTIVA TETAP					
a	Motor	8,200,000	8,100,000		100,000
b	Akumulasi Penyusutan	(2,000,000)	(1,400,000)	600,000	
	Nilai Buku	6,200,000	6,700,000		
TOTAL AKTIVA		**13,500,000**	**18,200,000**		
KEWAJIBAN/HUTANG					
a	Kewajiban Lancar (hutang gaji)	300,000	500,000		200,000
b	Kewajiban Jangka Panjang	4,600,000	4,000,000	600,000	
Total Kewajiban		**4,900,000**	**4,500,000**		
MODAL					
a	Modal Pak Ali	7,000,000	11,000,000		4,000,000
b	Laba Ditahan	1,600,000	2,700,000		1,100,000
Total Modal		**8,600,000**	**13,700,000**		
TOTAL UTANG DAN MODAL		**13,500,000**	**18,200,000**		
				5,400,000	5,400,000

Latihan 3 : Persamaan Akuntansi (bu Mamunah Tibang Raya)

No.	Transaksi	AKTIVA LANCAR			AKTIVA TETAP		HUTANG		MODAL
		Kas	Piutang Karyawan	Persediaan	Motor	Akumulasi Penyusutan	Toko Motor	Pak Rudy	
1	Ibu Mamunah setor Rp.30 juta ke kas usaha mikronya	30,000,000							30,000,000
2	Beli Motor bekas Rp.5 juta secara tunai	(5,000,000)			5,000,000				
3	Beli persediaan bahan produksi Rp.3,5 juta tunai	(3,500,000)		3,500,000					
4	Hutang pada p. Rudy Rp.20 juta.	20,000,000						20,000,000	
5	Pinjaman karyawan Rp.500 ribu	(500,000)	500,000						
6	Dibayar biaya-biaya kantor sebagai berikut:	(6,400,000)							
	B. pemeliharaan motor								(600,000)
	B. gaji karyawan								(3,600,000)
	B. listrik dan telepon								(1,200,000)
	B. Lain-lain								(1,000,000)
7	Penggunaan persediaan bahan produksi senilai Rp.2.700 ribu			(2,700,000)					(2,700,000)
8	Diterima hasil penjualan produk sebesar Rp.10,5 juta	10,500,000							10,500,000
9	Bayar pinjaman p. Rudy Rp.5 juta dan bunga Rp.1,2 juta	(6,200,000)						(5,000,000)	(1,200,000)
10	Beli motor secara kredit Rp.12 juta selama 1 tahun				12,000,000		12,000,000		
11	Penyusutan Motor					(2,000,000)			(2,000,000)
	Total	**38,900,000**	**500,000**	**800,000**	**17,000,000**	**(2,000,000)**	**12,000,000**	**15,000,000**	**28,200,000**

Laporan Laba Rugi (Lat 3)

Usaha Mikro "Tibang Raya"
Laporan Laba/Rugi
Untuk Periode yang berakhir 31 Des 2007

PENDAPATAN	JUMLAH
Penjualan Produk	10,500,000
HPP	(2,700,000)
Total Pendapatan	**7,800,000**
BIAYA	**JUMLAH**
B. pemeliharaan motor	600,000
B. gaji karyawan	3,600,000
B. listrik dan telepon	1,200,000
B. Lain-lain	1,000,000
B. Bunga	1,200,000
B. Penyusutan	2,000,000
Total Biaya	**9,600,000**
LABA BERSIH PERIODE INI	**(1,800,000)**

Neraca (Lat 3)

Usaha Mikro "Tibang Raya"
Neraca
Per 31 Des 2007

AKTIVA		UTANG	
Aktiva Lancar		**Hutang Lancar**	
a. Kas	38,900,000	Hutang pada Toko Motor	12,000,000
b. Piutang Karyawan	500,000		
c. Persediaan b. Produksi	800,000	**Hutang Jk.Panjang**	
Total Aktiva Lancar	**40,200,000**	Hutang ke pak Rudy	15,000,000
		Total Utang	**27,000,000**
Aktiva Tetap		**MODAL**	
Motor	17,000,000	Modal Awal	30,000,000
Akumulasi Penyusutan	(2,000,000)	Laba/Rugi periode ini	(1,800,000)
Total Aktiva Tetap	**15,000,000**	**Total Modal**	**28,200,000**
TOTAL AKTIVA	**55,200,000**	**TOTAL UTANG + MODAL**	**55,200,000**

ARUS KAS (format umum)

Usaha Mikro "Tibang "Raya"

Laporan Arus Kas

Untuk Periode yang berakhir 31 Desember 2007

No.	KEGIATAN	Rp
1.	KAS MASUK	
	a. Penjualan	10.500.000
	b. Modal	30.000.000
	c. Utang dari Pak Rudy	20.000.000
	Jumlah kas masuk	60.500.000
2.	KAS KELUAR	
	a. Biaya pemeliharaan motor	600.000
	b. Biaya gaji karyawan	3.600.000
	c. Biaya listrik dan telepon	1.200.000
	d. Biaya lain-lain	1.000.000
	e. Biaya bunga	1.200.000
	f. Piutang karyawan	500.000
	g. Biaya persediaan bahan produksi	3.500.000
	h. Beli motor yang dibayar tunai	5.000.000
	i. Bayar utang pada Pak Rudy	5.000.000
	Jumlah kas keluar	21.600.000
Surplus/Defisit Kas		**38.900.000**
Saldo kas awal 2007		**-**
Saldo kas akhir 2007		**38.900.000**

Usaha Mikro "Tibang "Raya"

Laporan Arus Kas Periode berakhir 31 Desember 2007

A. KEGIATAN OPERASIONAl		
1. Arus Kas Masuk		
a. Penjualan	10.500.000	
Jumlah kas masuk	10.500.000	
2. Arus Kas Keluar		
a. Biaya pemeliharaan motor	600.000	
b. Biaya gaji karyawan	3.600.000	
c. Biaya listrik dan telepon	1.200.000	
d. Biaya lain-lain	1.000.000	
e. Biaya bunga	1.200.000	
f. Piutang karyawan	500.000	
g. Biaya persediaan bahan produksi	3.500.000	
Jumlah kas keluar	11.600.000	
Surplus/Defisit kas dari Kegiatan Operasional		**- 1.100.000**
B. KEGIATAN INVESTASI		
1. Arus Kas Masuk		
Jumlah kas masuk	-	
2. Arus Kas Keluar		
a. Beli motor yang dibayar tunai	5.000.000	
Jumlah kas keluar	5.000.000	
Surplus/Defisit kas dari Kegiatan Investasi		**- 5.000.000**
B. KEGIATAN PENDANAAN		
1. Arus Kas Masuk		
a. Modal	30.000.000	
b. utang pada Pak Rudy	20.000.000	
Jumlah kas masuk	50.000.000	
2. Arus Kas Keluar		
a. Bayar utang pada Pak Rudy	5.000.000	
Jumlah kas keluar	5.000.000	
Surplus/Defisit kas dari Kegiatan Pendanaan		**45.000.000**
Surplus/Defisit kas dari ketiga kegiatan		**38.900.000**
Saldo kas awal 2007		
Saldo kas akhir 2007		**38.900.000**

ANALISA LAPORAN KEUANGAN

Proses mengevaluasi posisi keuangan dan hasil kegiatan perusahaan masa lalu dan masa kini

- Hasil evaluasi ini dapat digunakan untuk membuat prediksi posisi keuangan dan kinerja kegiatan perusahaan masa mendatang.

TEKNIK ANALISIS LAPORAN KEUANGAN

1. Analisis Ratio
2. Analisis trend/horizontal
3. Analisis common size/vertikal

RASIO KEUANGAN

Adalah suatu analisa perbandingan antara satu pos dengan pos lain pada Laporan Keuangan

Menggambarkan :

- Kemampuan memenuhi Kewajiban Finansial kepada Pihak Ketiga (kmitmen),
- Kemampuan menghasilkan laba.

MACAM-MACAM RASIO KEUANGAN

- **Likiuditas** : current ratio, quick ratio, dll
- **Solvabilitas (leverage)** : debt to equity ratio, ratio ekuitas terhadap total aktiva, dll
- **Profitabilitas** : RoI, RoA dan RoE, Gross Profit Margin, Net Profit Margin, dll
- **Perputaran (aktivitas pemanfaatan aset)** : Ratio Perputaran Piutang , Ratio Perputaran Total Aktiva, Ratio Perputaran Persediaan, dll.

Rasio Likiuditas

Untuk mengukur kemampuan perusahan memenuhi kewajiban jangka pendeknya.

1. Current Ratio :

$$\frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Kewajiban Lancar}}$$

2. Quick Ratio :

$$\frac{\text{(Aktiva Lancar-Persediaan)}}{\text{Kewajiban Lancar}}$$

Rasio Solvabilitas (Leverage)

Untuk mengukur kemampuan perusahan memenuhi kewajiban jangka panjangnya.

Debt to Ekuity Ratio:

$$\frac{\text{Total Kewajiban}}{\text{Ekuitas}}$$

Ratio Ekuitas terhadap Total Aktiva:

$$\frac{\text{Total Ekuitas}}{\text{Total Aktiva}}$$

Total Leverage Rasio (Rasio Hutang) :

$$\frac{\text{Total Kewajiban}}{\text{Total Aktiva}}$$

Rasio Profitabilitas

Untuk mengukur kemampuan perusahan memperoleh tingkat pengembalian investasi (return)

ROA : Return on Asset

$$\frac{\text{Laba sebelum pajak}}{\text{Total Aktiva}}$$

ROE : Return on Ekuiti

$$\frac{\text{Laba bersih}}{\text{Ekuitas}}$$

ROI : Return on Investment:

$$\frac{\text{Laba bersih}}{\text{Investasi}}$$

Gross Profit Margin

$$\frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}}$$

Net Profit Margin

$$\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}}$$

Current Ratio : $\frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Kewajiban Lancar}}$

NERACA TAHUN 2014

AKTIVA	(Rp)	PASSIVA	(Rp)
Aktiva Lancar		Kewajiban Lancar	
Kas/Bank	4.000.000	Utang dagang	2.500.000
Piutang Dagang	4.500.000	Utang Biaya	1.000.000
Persediaan Barang	6.500.000	***Total Kewajiban Lancar***	3.500.000
Total Aktiva Lancar	15.000.000		
Aktiva Tetap		Kewajiban Jangka Panjang	
Tanah (untuk usaha)	70.000.000	Utang Bank	1.500.000
Bangunan (untuk usaha)	40.000.000	Total Kewajiban Jangka Panjang	1.500.000
Kendaraan	10.000.000	Total Kewajiban	5.000.000
Mesin-mesin	7.000.000		
	127.000.000	EKUITAS	
Akumulasi Penyusutan	-3.222.200	Modal	125.000.000
Nilai Buku	123.777.800	Laba/Rugi	8.777.800
		Total Ekuitas	133.777.800
TOTAL AKTIVA	**138.777.800**	**TOTAL KEWAJIBAN DAN EKUITAS**	**138.777.800**

Quick Ratio :

$$\frac{\text{Aktiva Lancar – Persediaan}}{\text{Kewajiban Lancar}}$$

NERACA TAHUN 2014

AKTIVA	(Rp)	PASSIVA	(Rp)
Aktiva Lancar		**Kewajiban Lancar**	
Kas/Bank	4.000.000	Utang dagang	2.500.000
Piutang Dagang	4.500.000	Utang Biaya	1.000.000
Persediaan Barang	6.500.000	Total Kewajiban Lancar	3.500.000
Total Aktiva Lancar	15.000.000		
Aktiva Tetap		**Kewajiban Jangka Panjang**	
Tanah (untuk usaha)	70.000.000	Utang Bank	1.500.000
Bangunan (untuk usaha)	40.000.000	Total Kewajiban Jangka Panjang	1.500.000
Kendaraan	10.000.000	**Total Kewajiban**	5.000.000
Mesin-mesin	7.000.000		
	127.000.000	**EKUITAS**	
Akumulasi Penyusutan	-3.222.200	Modal	125.000.000
Nilai Buku	123.777.800	Laba/Rugi	8.777.800
		Total Ekuitas	133.777.800
TOTAL AKTIVA	**138.777.800**	**TOTAL KEWAJIBAN DAN EKUITAS**	**138.777.800**

Debt to Ekuity ratio: $\frac{\text{Total Kewajiban}}{\text{Ekuitas}}$

NERACA TAHUN 2014

AKTIVA	(Rp)	PASSIVA	(Rp)
Aktiva Lancar		**Kewajiban Lancar**	
Kas/Bank	4.000.000	Utang dagang	2.500.000
Piutang Dagang	4.500.000	Utang Biaya	1.000.000
Persediaan Barang	6.500.000	Total Kewajiban Lancar	3.500.000
Total Aktiva Lancar	15.000.000		
Aktiva Tetap		**Kewajiban Jangka Panjang**	
Tanah (untuk usaha)	70.000.000	Utang Bank	1.500.000
Bangunan (untuk usaha)	40.000.000	Total Kewajiban Jangka Panjang	1.500.000
Kendaraan	10.000.000	Total Kewajiban	5.000.000
Mesin-mesin	7.000.000		
	127.000.000	**EKUITAS**	
Akumulasi Penyusutan	-3.222.200	Modal	125.000.000
Nilai Buku	123.777.800	Laba/Rugi	8.777.800
		Total Ekuitas	133.777.800
TOTAL AKTIVA	138.777.800	**TOTAL KEWAJIBAN DAN EKUITAS**	138.777.800

Ratio Ekuitas terhadap Total Aktiva:

$$\frac{\text{Total Ekuitas}}{\text{Total Aktiva}}$$

NERACA TAHUN 2014

AKTIVA	(Rp)	PASSIVA	(Rp)
Aktiva Lancar		**Kewajiban Lancar**	
Kas/Bank	4.000.000	Utang dagang	2.500.000
Piutang Dagang	4.500.000	Utang Biaya	1.000.000
Persediaan Barang	6.500.000	Total Kewajiban Lancar	3.500.000
Total Aktiva Lancar	15.000.000		
Aktiva Tetap		**Kewajiban Jangka Panjang**	
Tanah (untuk usaha)	70.000.000	Utang Bank	1.500.000
Bangunan (untuk usaha)	40.000.000	Total Kewajiban Jangka Panjang	1.500.000
Kendaraan	10.000.000	**Total Kewajiban**	5.000.000
Mesin-mesin	7.000.000		
	127.000.000	**EKUITAS**	
Akumulasi Penyusutan	-3.222.200	Modal	125.000.000
Nilai Buku	123.777.800	Laba/Rugi	8.777.800
		Total Ekuitas	133.777.800
TOTAL AKTIVA	138.777.800	**TOTAL KEWAJIBAN DAN EKUITAS**	138.777.800

Total Leverage Rasio (Rasio Hutang) :

$$\frac{\text{Total Kewajiban}}{\text{Total Aktiva}}$$

NERACA TAHUN 2014

AKTIVA	(Rp)	PASSIVA	(Rp)
Aktiva Lancar		**Kewajiban Lancar**	
Kas/Bank	4.000.000	Utang dagang	2.500.000
Piutang Dagang	4.500.000	Utang Biaya	1.000.000
Persediaan Barang	6.500.000	Total Kewajiban Lancar	3.500.000
Total Aktiva Lancar	15.000.000		
Aktiva Tetap		**Kewajiban Jangka Panjang**	
Tanah (untuk usaha)	70.000.000	Utang Bank	1.500.000
Bangunan (untuk usaha)	40.000.000	Total Kewajiban Jangka Panjang	1.500.000
Kendaraan	10.000.000	Total Kewajiban	5.000.000
Mesin-mesin	7.000.000		
	127.000.000	**EKUITAS**	
Akumulasi Penyusutan	-3.222.200	Modal	125.000.000
Nilai Buku	123.777.800	Laba/Rugi	8.777.800
		Total Ekuitas	133.777.800
TOTAL AKTIVA	138.777.800	**TOTAL KEWAJIBAN DAN EKUITAS**	138.777.800

NERACA TAHUN 2014

AKTIVA	(Rp)	PASSIVA	(Rp)
Aktiva Lancar		Kewajiban Lancar	
Kas/Bank	4.000.000	Utang dagang	2.500.000
Piutang Dagang	4.500.000	Utang Biaya	1.000.000
Persediaan Barang	6.500.000	Total Kewajiban Lancar	3.500.000
Total Aktiva Lancar	15.000.000		
Aktiva Tetap		Kewajiban Jangka Panjang	
Tanah (untuk usaha)	70.000.000	Utang Bank	1.500.000
		Total Kewajiban Jangka Panjang	1.500.000
Bangunan (untuk usaha)	40.000.000		
Kendaraan	10.000.000	Total Kewajiban	5.000.000
Mesin-mesin	7.000.000		
	127.000.000	EKUITAS	
Akumulasi Penyusutan	-3.222.200	Modal	125.000.000
Nilai Buku	123.777.800	Laba/Rugi	8.777.800
		Total Ekuitas	133.777.800
TOTAL AKTIVA	138.777.800	**TOTAL KEWAJIBAN DAN EKUITAS**	138.777.800

LABA RUGI TAHUN 2014

Uraian	(Rp)
Penjualan	62.000.000
Harga Pokok Penjualan	38.000.000
Laba Kotor	24.000.000
Biaya Usaha	
Biaya Pemasaran	9.000.000
Biaya Adm dan umum + Penyusutan	12.000.000
Total Biaya Usaha	21.000.000
Laba Usaha	3.000.000
Pendapatan dan biaya di luar usaha	
Pendapatn sewa	3.000.000
Biaya Bunga	1.222.200
Laba Sebelum Pajak	4.777.800
Pajak Penghasilan (10%)	477.780
Laba Bersih	4.300.020

Gross Profit Margin : $\frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}}$

RoA : Return on Asset $\frac{\text{Laba sebelum pajak}}{\text{Total Aktiva}}$

NERACA TAHUN 2014

AKTIVA	(Rp)	PASSIVA	(Rp)
Aktiva Lancar		Kewajiban Lancar	
Kas/Bank	4.000.000	Utang dagang	2.500.000
Piutang Dagang	4.500.000	Utang Biaya	1.000.000
Persediaan Barang	6.500.000	Total Kewajiban Lancar	3.500.000
Total Aktiva Lancar	15.000.000		
Aktiva Tetap		Kewajiban Jangka Panjang	
Tanah (untuk usaha)	70.000.000	Utang Bank	1.500.000
		Total Kewajiban Jangka Panjang	1.500.000
Bangunan (untuk usaha)	40.000.000	Total Kewajiban	5.000.000
Kendaraan	10.000.000		
Mesin-mesin	7.000.000		
	127.000.000	EKUITAS	
Akumulasi Penyusutan	-3.222.200	Modal	125.000.000
Nilai Buku	123.777.800	Laba/Rugi	8.777.800
		Total Ekuitas	133.777.800
TOTAL AKTIVA	138.777.800	**TOTAL KEWAJIBAN DAN EKUITAS**	138.777.800

LABA RUGI TAHUN 2014

Uraian	(Rp)
Penjualan	62.000.000
Harga Pokok Penjualan	38.000.000
Laba Kotor	24.000.000
Biaya Usaha	
Biaya Pemasaran	9.000.000
Biaya Adm dan umum + Penyusutan	12.000.000
Total Biaya Usaha	21.000.000
Laba Usaha	3.000.000
Pendapatan dan biaya di luar usaha	
Pendapatn sewa	3.000.000
Biaya Bunga	1.222.200
Laba Sebelum Pajak	4.777.800
Pajak Penghasilan (10%)	477.780
Laba Bersih	4.300.020

RoE : Return on Ekuitas $\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Ekuitas}}$

Net Profit Margin : $\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}}$

JAWABAN ANALISIS RASIO KEUANGAN

Analisis Rasio Keuangan

JENIS RASIO	KETERANGAN	HASIL
A. Rasio Likuiditas		
1. Current Ratio	Aktiva Lancar / Kewajiban Lancar	4, 29 Kali
2. Quick Ratio	(Aktiva Lancar-Persediaan) / Kewajiban Lancar	2, 43 kali
B. Rasio Solvabilitas / Leverage ratio		
1. Debt Equity Ratio	Total kewajiban / Ekuitas	3, 74 %
2. Ratio Ekuitas terhadap Aktiva	Total Ekuitas / Total Aktiva	96, 40 %
c. Rasio Profitabilitas		
1. Return on Asset (ROA)	Laba sebelum pajak / Total aktiva	3,44 %
2. Return on Equity (ROE)	Laba bersih / Ekuitas	3,21%
D. Rasio Kinerja Operasi		
1. Gross Profit Margin	Laba Kotor / Penjualan	38,71 %
2. Net Profit Margin	Laba bersih / Penjualan	6,94 %

Cara Membaca Rasio Keuangan

Current Ratio 4,29	Untuk setiap Rp.1 hutang lancar dijamin oleh Rp. 4,29 Aktiva Lancar
Quick Ratio 2,43	Untuk setiap Rp.1 hutang lancar diluar persediaan dijamin oleh Rp. 2,43 Aktiva Lancar
DER 3,75 %	Untuk setiap Rp. 3,75 hutang (jangka pendek + jangka panjang) dijamin oleh Rp. 100 modal.
ROA 3,44 %	Setiap Rp. 100 Aset menghasilkan Return sebelum pajak sebesar Rp. 3,44
ROE 3,21 %	Setiap Rp. 100 Ekuitas menghasilkan Return bersih (setelah pajak) sebesar Rp. 3,21
Net Profit Margin 6,49 %	Setiap penjualan sebesar Rp. 100, memberi return sebesar Rp. 6,49

Rasio Perputaran

- Melihat efisiensi penggunaan assets oleh perusahaan
- Menghitung waktu yang dibutuhkan dalam siklus operasi perusahaan
- Ratio-ratio perputaran :

Perputaran Aktiva

$$\frac{\text{Penjualan}}{\text{Aktiva}}$$

Perputaran Piutang

$$\frac{\text{Penjualan}}{\text{Piutang Dagang}}$$

Perputaran Persediaan

$$\frac{\text{HPP}}{\text{Persediaan}}$$

Perputaran hutang dagang

$$\frac{\text{HPP}}{\text{Hutang Dagang}}$$

Indikator	Usaha Dagang Daging Ayam (Skala 150 ekor)	Usaha Penggemukan Sapi (Skala 10 ekor)
Penjualan per tahun(Rp)	2.625.000.000	378.400.000
Harga Pokok Penjualan per tahun (Rp)	2.325.000.000	335.850.000
HPP rata-rata harian (Rp)	6.369.863	920.137
Laba Kotor	300.000.000	42.550.000
Gross Profit Marjin	**11%**	**11%**
Persediaan Rata-rata	7.750.000	89.281.250
Rasio Perputaran Persediaan	**300,0**	**3,8**
Days of Inventory (hari)	**1,2**	**97,0**

- Rasio perputaran pesediaan mengukur hubugan antara volume persediaan (volume barang dagang yang dijual) dengan jumlah persediaan yang dimiiki selama periode berjalan.
- Jumlah hari penjualan atas persediaan (*days of inventory*) adalah ukuran kasar mengenai lamanya waktu yang dibutuhkan untuk membeli, menjual, dan mengganti persediaan.
- Bisnis yang memiliki profit marjin lebih rendah, tidak selalu berarti lebih buruk dari bisnis yang memiliki profit marjin lebih tinggi asalkan memiliki rasio perputaran yang lebih besar.

Days of Inventory : $\frac{\quad}{\quad}$ ***atau :*** $\frac{\text{365 (hari dalam setahun)}}{\text{Rasio Perpuratan Persediaan}}$

Analisa Rasio

$$QR : \frac{harta\ lancar - Persediaan}{hutang\ lancar} \text{ x100\%}$$

$$DER: \frac{Hutang}{ekuitas} \text{ x } 100\%$$

$$EAR: \frac{Ekuitas}{aktiva} \text{ x } 100\%$$

$$RH\ (TLR): \frac{Total\ Hutang}{aset} \text{ x } 100\%$$

$$RoA: \frac{Laba\ sebelum\ pajak}{aset} \text{ x } 100$$

$$RoE: \frac{Laba\ bersih}{ekuitas} \text{ x } 100\%$$

$$RoI: \frac{Laba\ bersih}{Investment} \text{ x } 100\%$$

$$GPM: \frac{Laba\ kotor}{penjualan} \text{ x } 100\%$$

$$NPM: \frac{Laba\ bersih}{penjualan} \text{ x } 100\%$$

$$RPA: \frac{Penjualan}{Aktiva}$$ Kali dalam periode

$$RPPiutang: \frac{Penjualan}{piutang}$$ Kali dalam periode

$$RPPersediaan: \frac{HPP}{persediaan}$$ Kali dalam periode

$$RPHutang\ dagang: \frac{HP}{hutang\ d}$$ Kali dalam periode

ANALISIS
TREND/HORIZONTAL

II. ANALISIS TREND/HORIZONTAL

Mengukur tingkat pertumbuhan relatif tiap pos laporan keuangan dlm beberapa tahun dgn tahun dasar (awal), misalnya : tingkat pertumbuhan penjualan, biaya usaha, laba bersih dll

LAPORAN LABA RUGI DALAM TREND				
	Tahun (Rp)			
	2011	2012	2013	2014
Penjualan	100.000	115.000	130.000	145.000
Harga Pokok Penjualan	80.000	92.000	104.000	116.000
Laba Kotor	20.000	23.000	26.000	29.000
Biaya Usaha	10.000	11.500	26.000	16.000
Laba Bersih	10.000	11.500	12.500	13.000
	Tahun (%)			
	2011	2012	2013	2014
Penjualan	100	115	130	145
Harga Pokok Penjualan	100	115	130	145
Laba Kotor	100	115	130	145
Biaya Usaha	100	115	260	160
Laba Bersih	100	115	125	130

ANALISA TREND : Laba rugi

Usaha Mikro "Barokah"
Laporan Laba/Rugi
Untuk Periode yang berakhir 31 Des

PENDAPATAN	2006	2007	2008	Tren % - Th 2006	
				Terhadap 2007	Terhadap 2008
Penjualan	30,000,000	35,000,000	45,000,000	117%	150%
HPP	(20,500,000)	(24,500,000)	(33,000,000)	120%	161%
Total Pendapatan	**9,500,000**	**10,500,000**	**12,000,000**	111%	126%
BIAYA	**JUMLAH**	**JUMLAH**	**JUMLAH**		
B. Penjualan	6,500,000	7,000,000	7,500,000	108%	115%
B. Administrasi dan Umum	1,980,000	2,270,000	2,500,000	115%	126%
B. Penyusutan	50,000	50,000	50,000	100%	100%
Total Biaya	**8,530,000**	**9,320,000**	**10,050,000**	109%	118%
Laba Sebelum Bunga dan Pajak	**970,000**	**1,180,000**	**1,950,000**	122%	201%
B. Bunga Bank	-		450,000		
Laba Sebelum Pajak	**970,000**	**1,180,000**	**1,500,000**	122%	155%
Pajak	20,000	30,000	60,000	150%	300%
LABA BERSIH PERIODE INI	**950,000**	**1,150,000**	**1,440,000**	121%	152%

ANALISA TREND: Neraca

Usaha Mikro "Barokah"
Neraca
Per 31 Des 2008

AKTIVA	2006	2007	2008	Tren % - Th 2006 Terhadap 2007	Terhadap 2008
Aktiva Lancar					
Kas	100,000	150,000	100,000	150%	100%
Bank	250,000	200,000	1,290,000	80%	516%
Piutang Dagang	300,000	350,000	1,000,000	117%	333%
Persediaan Barang	1,500,000	1,800,000	3,600,000	120%	240%
Total Aktiva Lancar	**2,150,000**	**2,500,000**	**5,990,000**	116%	279%
Aktiva Tetap					
Tanah	1,550,000	2,400,000	2,400,000	155%	155%
Bangunan	1,500,000	1,500,000	2,500,000	100%	167%
Kendaraan	1,200,000	1,200,000	200,000	100%	17%
Peralatan Usaha	500,000	500,000	500,000	100%	100%
Akumulasi Penyusutan	(100,000)	(150,000)	(200,000)	150%	200%
Total Aktiva Tetap	**4,650,000**	**5,450,000**	**5,400,000**	117%	116%
TOTAL AKTIVA	**6,800,000**	**7,950,000**	**11,390,000**	117%	168%
HUTANG					
Hutang Lancar					
Hutang Bank			1,000,000		
Hutang Dagang			1,000,000		
Hutang Jk.Panjang					
Total Hutang	-	-	**2,000,000**		
MODAL					
Modal Sendiri	5,000,000	5,000,000	5,000,000	100%	100%
Laba Ditahan (s/d tahun sebelumnya)	850,000	1,800,000	2,950,000	212%	347%
Laba Tahun Berjalan (Periode ini)	950,000	1,150,000	1,440,000	121%	152%
Total Modal	**6,800,000**	**7,950,000**	**9,390,000**	117%	138%
TOTAL HUTANG + MODAL	**6,800,000**	**7,950,000**	**11,390,000**	117%	168%

ANALISIS

COMMON SIZE/VERTIKAL

III. ANALISIS COMMON SIZE/VERTIKAL

Analisis persentase per komponen laporan keuangan untuk memperoleh informasi :

Neraca

- Posisi relatif aktiva lancar thd aktiva tdk lancar
- Posisi relatif utang thd modal sendiri
- Perubahan komposisi aktiva & struktur modal

Laba Rugi

- Alokasi setiap Rp penjualan kepada setiap elemen biaya
- Perubahan distribusi penjualan kpd elemen biaya dan laba

NERACA COMMON-SIZE

NERACA COOMON-SIZE					
	31-Des		Common Size	
	2002 (Rp)	2003(Rp)	2002 (%)	2003(%)
Kas/Bank	1.300.000	1.200.000	9,29%	7,50%
Piutang Dagang	1.200.000	1.000.000	8,57%	6,25%
Persediaan Barang	2.200.000	2.600.000	15,71%	16,25%
Tanah	2.300.000	3.700.000	16,43%	23,13%
Bangunan	4.000.000	4.000.000	28,57%	25,00%
Mesin-mesin	4.000.000	5.000.000	28,57%	31,25%
Akumulasi Penyusutan	(1.000.000)	(1.500.000)	-7,14%	-9,38%
Total Aktiva	14.000.000	16.000.000	100,00%	100,00%
Utang Lancar	2.500.000	2.200.000	17,86%	13,75%
Utang Jangka Panjang	4.500.000	6.000.000	32,14%	37,50%
Ekuitas	7.000.000	7.800.000	50,00%	48,75%
Total Kewajiban + Ekuitas	14.000.000	16.000.000	100,00%	100,00%

Rugi-Laba Common-Size

	31 Desember		Common size	
	2002 (Rp)	2003 (Rp)	2002 (%)	2003 (%)
Penjualan	150.000.000	200.000.000	100.00%	100.00%
Harga pokok penjualan	(50.000.000)	(60.000.000)	-33,33%	-30,00%
Laba Kotor	100.000.000	140.000.000	66,67%	70,00%
Biaya pemasaran	(25.000.000)	34.000.000	-16,67%	-17,00%
Biaya adminitrasi dan umum + penyusutan	(20.000.000)	28.000.000	-13,33%	-14,00%
Biaya bunga	(10.000.000)	14.000.000	-6,67%	-7,00%
Laba sebelum pajak	45.000.000	64.000.000	30,00%	32,00%
Pajak penghasilan (15%)	(6.750.000)	(9.600.000)	-4,50%	-4,80%
Laba bersih	38.250.000	54.400.000	25,50%	27,20%

Neraca Usaha seorang jasa "Pemborong Bangunan"

(posisi saat dilakukan check on the spot oleh AO KUM)

AKTIVA		PASSIVA	
AKTIVA LANCAR	**300.000**	**HUTANG**	**0**
Kas	300.000	Hutang dagang	0
Tabungan/Deposito	0	Hutan lainnya	0
Piutang	0		
Bahan mentah	0		
Bahan ½ jadi	0		
Bahan jadi	0		
AKTIA TETAP	**90.000.000**	**Ekuitas**	**90.300.000**
Tanah & Bangunan	0	Modal	90.300.000
Mesin	0		
Peralatan	30.000.000		
Kendaraan	60.000.000		
TOTAL AKTIVA	**90.300.000**	**TOTAL PASSIVA**	**90.300.000**

ARM - UNGARAN - an. ASHURI

Neraca seorang usaha mikro perdagangan, sedang mengajukan kredit untuk membeli gerobag/alat angkut

Bank Jateng

Bank Jateng
Form Pembahasa Kredit

1. Data Pemohon

Nama Pemohon	ASHURI			Jenis Usaha	Perdagangan
Lama Usaha	20	TAHUN		Tujuan Pinjaman	MEMBELI GEROBAK DAN PERALATAN USAHA
Jumlah permohonan I	Rp 15,000,000				
Jangka Waktu	24				

2. Analisa Keuangan

	Keterangan	Pinjaman	Perpanjangan / Tambahan
Tanggal Persetujuan			
Tanggal Angsuran yang disarankan			
Plafond (Amount)			
Aktiva			
1	Kas dan Bank	3,212,776	
2	Piutang	0	
3	Persediaan / Barang Jadi	0	
4	Aktiva Tetap	33,000,000	
5	Total Aktiva	36,212,776	0
Hutang			
6	Pinjaman	0	
7	Modal (5-6)	36,212,776	0
8	Total Hutang dan Modal (6+7)	36,212,776	0
Arus Kas (Bulanan)			
9	Penjualan	12,000,000	
10	Pembelian	7,200,000	
11	Biaya Operasional	490,000	
12	Pendapatan bersih (9-10-11)	4,310,000	0
13	Pendapatan Keluarga	0	
14	Pengeluaran Keluarga	2,730,000	
15	Tingkat Perputaran (12+13-14)	1,580,000	0

3. Indikator Keuangan

Rasio Hutang =(6+loan)/5	41%
Kemampuan Membayar = angsuran bulanan/15	48%

4. Rekomendasi Petugas Kredit

lafond (Amount)	15,000,000	
angka Waktu	24	BULAN
angsuran	Rp	

Jumlah Kredit	50.000.000
Plafond yg dimohon	50.000.000

2. Analisa Keuangan		1. Pinjaman	Perpanjangan Pinjaman 2. Pinjaman	Perpanjangan Pinjaman 3. Pinjaman
Plafon (Amount)				
Aktiva				
1	Kas dan Bank	3.600.000		
2	Piutang	0		
3	Persediaan	3.564.000		
4	Aktiva Tetap	403.000.000		
5	Total Aktiva	410.164.000	0	0
Hutang				
6	Total Hutang	0		
7	Modal (5-6)	410.164.000	0	0
8	Total Pasiva	410.164.000	0	0
Arus Kas (Bulanan)				
9	Penjualan	57.000.000		
10	Pembelian	47.100.000		
11	Biaya Operasional	1.300.000		
12	Pendapatan bersih usaha	8.600.000	0	0
13	Pendapatan Keluarga	0		
14	Pengeluaran Keluarga	2.230.000		
15	Uang Kas Tersedia	6.370.000	0	0
3. Indikator Keuangan				
Rasio Hutang =(6+loan)/5		12,19024585	#DIV/0!	#DIV/0!
% Angsuran Maksimal		39,94960961		

USAHA : PERDAGANGAN PAKAN BURUNG

PENGGUNAAN KREDIT : NAMBAH STOK

KREDIT : 50 JUTA

ASUMSI : TIDAK ADA MASALAH DENGAN KARAKTER DAN JAMINAN

|MC:SUBJECT| kertas kerja sri sumartir
file:///C:/Users/Lenovo/AppData/Local/Microsoft/Windows/INetCache/Content.Outlook/9W2VL35O/kertas%20kerja%20sri%20sumartini008.pc

Nama Pemohon	SRI SUMARTINI	Sektor Usaha	Jasa Produksi
Lama usaha	10 thn		
Jumlah Kredit	10.000.000		
Plafond yg dimohon	10.000.000		

2. Analisa Keuangan	1. Pinjaman	Perpanjangan Pinjaman 2. Pinjaman	Perpanjangan Pinjaman 3. Pinjaman
Plafon (Amount)			
Aktiva			
1 Kas dan Bank	50.000		
2 Piutang	0		
3 Persediaan	683.020		
4 Aktiva Tetap	170.460.000		
5 Total Aktiva	171.193.020	0	0
Hutang			
6 Total Hutang	27.831.760		
7 Modal (5-6)	143.361.260	0	0
8 Total Pasiva	171.193.020	0	0
Arus Kas (Bulanan)			
9 Penjualan	6.250.000		
10 Pembelian	4.375.000		
11 Biaya Operasional	390.000		
12 Pendapatan bersih usaha	1.485.000	0	0
13 Pendapatan Keluarga	1.500.000		
14 Pengeluaran Keluarga	2.190.000		
15 Uang Kas Tersedia	795.000	0	0
3. Indikator Keuangan			
Rasio Hutang =(6 / loan)/5	22,00889165	#DIV/0!	#DIV/0!
% Angsuran Maksimal	46,74664574		

Nama Analis Kredit Mikro	Gurit Madyarini

4. Rekomendasi Petugas Kredit

Plafond (Amount)	10.000.000

USAHA : WARUNGKOPI DAN JAJANAN KECIL

KREDIT : 10 JUTA

PENGGUNAAN : PEMBELIAN BARANG DAGANGAN

ASUMSI : TIDAK ADA MASALAH DENGAN KARAKTER DAN JAMINAN

ENG 2:49 26/04/2018

Jumlah Kredit	30.000.000
Plafond yg dimohon	30.000.000

2. Analisa Keuangan		1. Pinjaman	Perpanjangan Pinjaman 2. Pinjaman	Perpanjangan Pinjaman 3. Pinjaman
Plafon (Amount)				
Aktiva				
1	Kas dan Bank	1.700.000		
2	Piutang	0		
3	Persediaan	663.600		
4	Aktiva Tetap	315.000.000		
5	Total Aktiva	317.363.600	0	0
Hutang				
6	Total Hutang	0		
7	Modal (5-6)	317.363.600	0	0
8	Total Pasiva	317.363.600	0	0
Arus Kas (Bulanan)				
9	Penjualan	17.500.000		
10	Pembelian	8.750.000		
11	Biaya Operasional	1.600.000		
12	Pendapatan bersih usaha	7.150.000	0	0
13	Pendapatan Keluarga	0		
14	Pengeluaran Keluarga	3.520.000		
15	Uang Kas Tersedia	3.630.000	0	0
3. Indikator Keuangan				
Rasio Hutang =(6+loan)/5		9,452879914	#DIV/0!	#DIV/0!
% Angsuran Maksimal		42,06264681		

Nama Account Officer	REZA AGTA SILAWAN

4. Rekomendasi Petugas Kredit	
Plafond (Amount)	30.000.000
Jangka Waktu	24
Angsuran	Rp1.526.874
Tujuan Pinjaman	Renovasi Tempat Usaha

USAHA : WARUNG MAKAN

PENGGUNAAN KREDIT : RENOVASI TEMPAT USAHA

KREDIT : 30 JUTA

ASUMSI : TIDAK ADA MASALAH DENGAN KARAKTER DAN JAMINAN

ASUMSI : TIDAK ADA MASALAH DENGAN KARAKTER DAN JAMINAN

IDENTIFIKASI KEBUTUHAN BIAYA

Tujuan Kredit

- **Kredit Modal Kerja**
  untuk membiayai biaya modal kerja
- **Kredit Investasi**
  untuk membiayai biaya investasi

Kredit Konsumtif ?

BIAYA MODAL KERJA

Diperlukan untuk membiayai perputaran roda usaha, yang berhubungan dengan pengadaan barang maupun proses produksi, sampai barang tersebut terjual untuk memperoleh laba.	Modal kerja adalah jumlah seluruh Aktiva Lancar, sedangkan selisih antara total Aktiva Lancar atas Hutang Lancar disebut Modal Kerja Netto (*Net Working Capital).*
Modal kerja permanen adalah modal kerja untuk mendukung operasional perusahaan yang bersifat permanen (harus selalu ada) karena tertanamnya kas dalam piutang dagang dan persediaan barang.	Sedangkan modal kerja sementara adalah modal kerja yang diperlukan perusahaan untuk membiayai kebutuhan jangka pendek atau bersifat fluktuatif.

Komponen biaya Modal Kerja

No	Komponen	Jenis
1	Persediaan	a. Bahan baku dan bahan pembantu b. Barang jadi dan setengah jadi c. Suku cadang peralatan produksi
2	Piutang dagang	a. Penjualan Kredit
3	Cadangan uang tunai	a. Saldo uang tunai (kas dan Bank)
4	Hutang dagang	a. Pembelian bahan baku / pembantu b. Jasa operasi

Kredit Investasi

- Kredit untuk pembiayan aktiva tetap, dalam pasiva muncul sebagai kredit jangka panjang lebih dari 1 tahun

- Pada kasus proyek skala besar
  - Analisis dengan perhitungan : NPV, IRR, B/C.
  - KI = Total biaya proyek – Sharing dana sendiri

Komponen biaya-biaya Investasi

No	Komponen	Struktur / Jenis biaya
1	Persiapan	Penyiapan desain, penyusunan studi kelayakan, dll
2	Tanah	Pengurusan dan pembelian tanah, Land clearing, pengukuran dan peralatan tanah, dll
3	Gedung dan prasarana	Pembangunan gedung / kantor, prasarana bangunan, dll
4	Mesin dan peralatan	Mesin dan peralatan utama, persediaan suku cadang, dll
5	Kendaraan	Mobil, motor dinas dan kendaraan lain
6	Peralatan kantor	Komunikasi, computer dan alat elektronika, inventaris kantor dan meubel
7	Bantuan teknologi	Panjar balas jasa teknologi
8	Bunga masa konstruksi	Bunga yang belum dibayar
9	Produksi percobaan	Bahan baku dan bahan pembantu, upah langsung, dan penjualan produk (pengurang)
10	Cadangan	Kenaikan jumlah anggaran

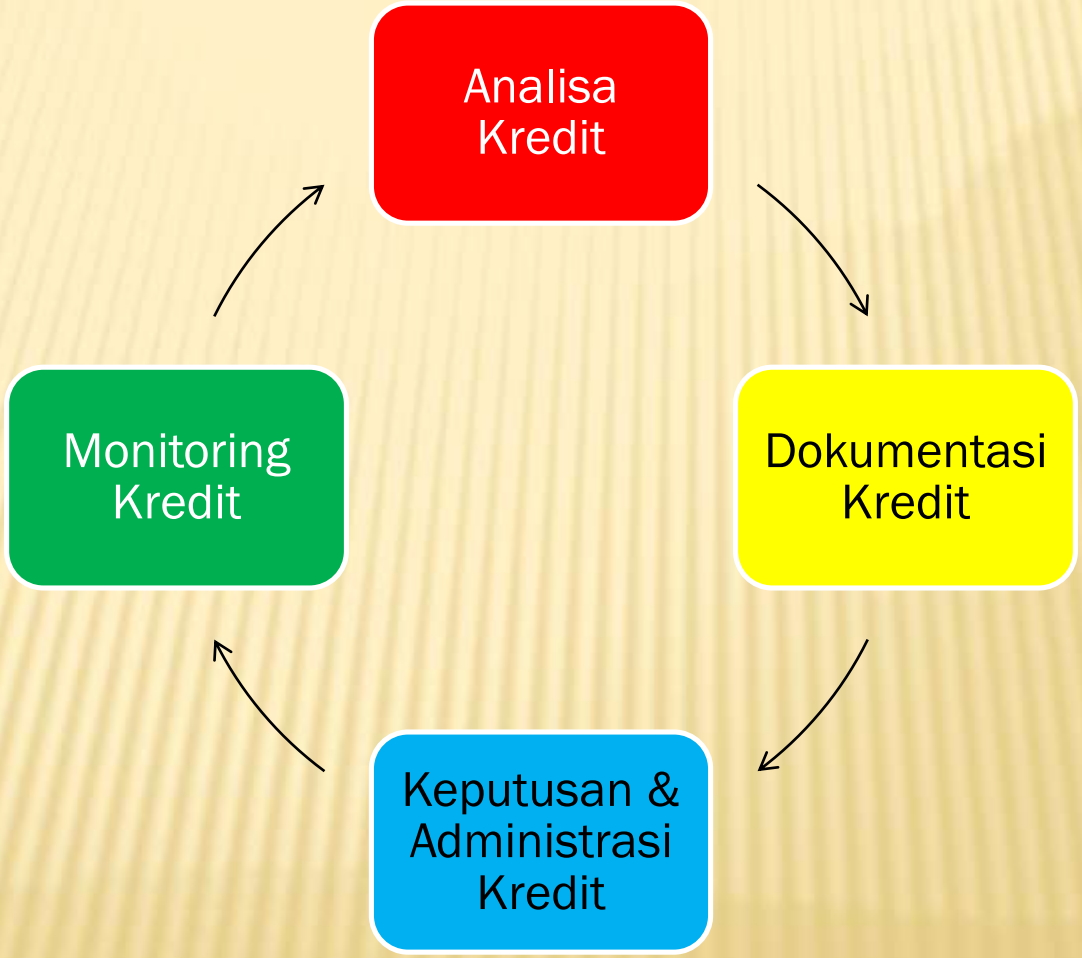
Terimakasih

@Zainal Arifin

MONITORING KREDIT

Palembang, 9 – 16 Januari 2021

TAHAPAN PROSES KREDIT



ADMINISTRASI KREDIT

Adalah susunan kegiatan dalam rangka mengumpulkan dan menyajikan informasi dengan cara sistematis pencatatan, sistematis pelaporan, dan penguasaan bukti atas barang serta dokumen yang berkaitan dengan proses perkreditan guna menunjang pencapaian kredit yang SEHAT.

FUNGSI ADMINISTRASI KREDIT

1. Sumber informasi.
2. Alat komunikasi antara Bank dan Debitur.
3. Instrumen pengawasan.
4. Input membuat laporan.
5. Sarana menentukan kualitas kredit.
6. Alat bukti bila terjadi sengketa.

Administrasi Kredit yang BAIK adalah Akurat, Tepat Waktu, & Dapat Dianalisa.

TAHAPAN ADMINISTRASI KREDIT

1. Tahap sebelum kredit diberikan.
2. Tahap pada saat proses analisa.
3. Tahap pada saat keputusan kredit.
4. Tahap pada saat pembukaan rekening.
5. Tahap pada saat kredit berjalan.
6. Tahap pada saat pelunasan kredit.
7. Tahap pada saat bila ada penambahan plafond, atau bila ada kredit bermasalah.

MONITORING KREDIT

- Monitoring Kredit adalah seluruh aktivitas yang dilakukan oleh Pejabat Bank/Marketing Bank dalam rangka supervisi dan pembinaan kredit yang menjadi tanggungjawabnya untuk menjaga kualitas kredit yang lancar dan mengoptimalkan pendapatan Bank.

- Tahapan Monitoring Kredit pada umumnya dimulai dari Pencairan Kredit (Disbursement/ Drawdown) sampai semua kewajiban kepada Bank diLunasi oleh Debitur (LUNAS).

MONITORING KREDIT

Mengapa Kredit harus di-Monitor:

- Agar Kredit berjalan baik dan supaya Kredit berjalan baik mungkin diperlukan saran, pendapat, dan tindakan-tindakan korektif dalam rangka pembinaan.
- Tahap Monitoring Kredit merupakan tahap terakhir dari siklus kredit dan sekaligus pula merupakan tahap yang paling kritis dan sulit apalagi kalau keadaan usaha atau kondisi keuangan Debitur kurang menggembirakan.
- Mengapa tahap ini dikatakan paling kritis dan sulit? Karena pada tahap-tahap sebelumnya, Bank belum melibatkan Uang dalam pembiayaan Debitur, sedangkan pada tahap ini Bank telah melepaskan sejumlah Uang.

MONITORING KREDIT

Apakah dengan telah dilakukan Monitoring Kredit oleh Bank maka semua Kredit Bank tersebut akan berjalan Lancar?

Dapat dipastikan bahwa pada setiap Bank sedikit atau banyak selalu terdapat Kredit yang Bermasalah bahkan Macet.

Mengapa demikian?

Karena Kredit Bermasalah penyebabnya sangat beraneka ragam dan kompleks sekali.

Ada sebab2 dari Intern Bank dan juga Ekstern Bank (disengaja atau tidak disengaja).

MONITORING KREDIT

Fungsi Monitoring Kredit:

Adalah memonitor jalannya usaha atau kondisi keuangan Debitur dengan jalan antara lain:

1. Membina hubungan yang terbuka dan terus menerus dengan Debitur.
2. Menerima, mencatat, mengklasifikasi,dan menganalisa laporan2/informasi dari Debitur serta membuat Laporan perkembangannya.
3. Menganalisa sebab2 terjadinya suatu masalah Debitur dan membuat Rekomendasinya tentang saran2 perbaikan/penyelamatan.
4. Memberikan saran dan konsultasi kepada Debitur dalam segala aspek yang diperlukan.

MONITORING KREDIT

Tujuan Monitoring Kredit:

1. Agar pembiayaan atau pemberian kredit atas Debitur dilaksanakan sesuai dengan ketentuan2 dan syarat2 yang tertuang dalam Perjanjian Kredit dan agar penggunaannya sesuai dengan tujuan semula dan dalam jadwal waktu yang telah ditetapkan.
2. Agar terciptanya iklim saling mempercayai dan terbina hubungan timbal balik yang baik antara Bank dengan Debitur.
3. Agar usaha atau kondisi keuangan Debitur semakin baik.
4. Agar terlaksananya administrasi yang memadai untuk kepentingan Debitur, Bank,dan pihak2 lain yang terkait.
5. Menjaga agar Kualitas Kredit tetap Lancar.
6. Mengembangkan Cross Selling.
7. Mengembangkan potensi bisnis dan fasilitas Debitur.
8. Mencegah kerugian Bank karena Kredit Macet.

MONITORING KREDIT

Prinsip2 dalam melakukan Monitoring Kredit:

1. Bank tidak mencampuri urusan sehari2 atau pribadi Debitur (sebagai Mitra Usaha/Kerja secara saling menguntungkan/Mutual Benefit).
2. Bank harus selalu merahasiakan semua informasi tentang Debiturnya dan memelihara informasi tersebut untuk kepentingan Debitur.
3. Bank harus menyadari bahwa dalam menyalurkan dananya kepada Debitur hanya bersifat Penunjang terhadap dana Debitur itu sendiri.

MONITORING KREDIT

Alat2 atau instrumen Monitoring Kredit:

1. Laporan Hasil Analisa Kredit.
2. Perjanjian Kredit dan Syarat2 Umum Pemberian Kredit beserta Lampiran2-nya.
3. Informasi tentang usaha atau kondisi keuangan Debitur.
4. Laporan Keuangan.
5. Historis Pembayaran.
6. Laporan hasil kunjungan (on the spot).

MONITORING KREDIT

Cara-cara Monitoring Kredit:

1. Cara Aktif (dengan kunjungan on the spot).
2. Cara Pasif (melalui laporan2/administratif yang ada di Bank).

MONITORING KREDIT

Beberapa Peringatan atau tanda bahaya dalam Monitoring Kredit:

1. Keterlambatan pembayaran kewajiban kepada Bank.
2. Diketemukannya atau terjadinya penyimpangan, seperti: dokumen, informasi, penggunaan dana, dll..
3. Diketahui adanya Hutang baru Debitur dari pihak lain.
4. Kondisi usaha/tempat usaha atau rumah Debitur yang berubah buruk secara mencolok .

MONITORING KREDIT

Tahap-tahap dalam Monitoring Kredit:

1. Sebelum realisasi kredit (setelah Perjanjian Kredit).
2. Realisasi / Pencairan Kredit.
3. Kredit Berjalan.
4. Penyelesaian / Penyelamatan Kredit.

PENYELAMATAN KREDIT

Pada dasarnya terdapat 2 Golongan Debitur dalam rangka Penyelamatan/Penyelesaian Kredit:

1. Golongan Debitur yang tepat waktu sesuai dengan Perjanjian Kredit.
2. Golongan Debitur yang sulit memenuhi kewajibannya dan menyimpang dari Perjanjian Kredit.

PENYELAMATAN KREDIT

- Kredit Bermasalah adalah suatu kredit dimana pembayaran yang dilakukan tersendat-sendat dan tidak mencukupi kewajiban minimum yang ditetapkan sampai dengan kredit yang sulit untuk memperoleh pelunasan bahkan tidak dapat ditagih (kualitas kredit Dalam Perhatian Khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet).
- Kredit Macet adalah kredit yang tidak dapat ditagih kembali dan dianggap macet.

PENYELAMATAN KREDIT

Indikasi Kredit Bermasalah:

A. Indikasi Internal
   1. Terjadinya penundaan pembayaran cicilan/angsuran.
   2. Permohonan perpanjangan atau penjadwalan ulang.
   3. Debitur menjadi tidak kooperatif, sulit dihubungi, dan selalu berusaha menghindar.

PENYELAMATAN KREDIT

B. Indikasi Eksternal

1. Adanya masalah atau bahkan penyelidikan dari Kreditur lain.
2. Kreditur lain melakukan tindakan proteksi.
3. Diketahui adanya keterlambatan Debitur dalam membayar tagihan listrik, telpon/HP, air, sekolah anak, dll..

PENYELAMATAN KREDIT

Faktor-faktor Penyebab Kredit Bermasalah:

A. Faktor Internal
   1. Kebijakan Perkreditan yang ekspansif.
   2. Penyimpangan dalam pelaksanaan prosedur perkreditan.
   3. Lemahnya sistem administrasi dan pengawasan kredit.
   4. Lemahnya sistem informasi kredit.
   5. Itikad kurang baik dari pihak Bank & Kualitas Pelaksana yang kurang.

PENYELAMATAN KREDIT

6. Taksasi nilai jaminan yang lebih tinggi.
7. Penarikan dana kredit oleh Debitur sebelum dokumen kredit diselesaikan seluruhnya/sempurna.
8. Kredit diberikan tidak sesuai pendapat Komite Kredit atau diusulkan oleh Petugas Bank yang memiliki hubungan "persahabatan istimewa" dengan Debitur.
9. Kredit diberikan kepada usaha baru / Karyawan yang baru bekerja.
10. Penambahan kredit tanpa tambahan jaminan yang cukup.

PENYELAMATAN KREDIT

11. Berulangkali Bank mengirimkan surat teguran tentang tunggakan, tanpa tindakan lanjutan yang berarti, disepelekan Debitur.
12. Bank jarang mengadakan analisa daya cicil Debitur.
13. AO tidak sering meneliti status Debitur.
14. Tidak ada usaha Bank untuk mengawasi penggunaan kredit, sehingga terjadi side streaming.
15. Komunikasi antara Bank dan Debitur tidak berjalan lancar.
16. Pimpinan Puncak Bank terlalu dominan dalam proses pengambilan keputusan pemberian kredit.

PENYELAMATAN KREDIT

17. Daftar keuangan dan dokumen pendukung yang diserahkan kepada Bank, telah direkayasa sebelumnya dan tidak diverifikasi.
18. Bank tidak memperhatikan laporan dari pihak lain yang bernada kurang menguntungkan Debitur.
19. Bank tidak berhasil menguasai jaminan secepatnya, ketika terdeteksi tanda2 bahwa kredit mengarah bermasalah.

PENYELAMATAN KREDIT

B. Faktor Eksternal

1. Penurunan kegiatan ekonomi dan tingginya tingkat bunga kredit.
2. Pemanfaatan iklim persaingan Perbankan/Lembaga Keuangan Bukan Bank yang tidak sehat oleh Debitur.
3. Kegagalan usaha Debitur.
4. Debitur mengalami musibah (Force Majeur).

PENYELAMATAN KREDIT

Penanggulangan Kredit Bermasalah:

1. Penyelamatan Kredit,

   Yaitu upaya-upaya yang dilakukan Bank dalam rangka mengatasi kredit bermasalah, dimana Bank masih merasa yakin bahwa usaha atau kondisi Debitur masih mempunyai prospek dan itikad baik untuk bekerja sama dalam rangka menyelesaikan kreditnya sehingga kredit menjadi lancar kembali.

2. Penyelesaian Kredit,

   Yaitu upaya-upaya yang dilakukan Bank dalam rangka menyelesaikan Kredit Bermasalah, karena Bank menganggap usaha atau kondisi Debitur tidak lagi memiliki prospek dan itikad baik Debitur untuk menyelesaikan kewajiban kepada Bank diragukan.

PENYELAMATAN KREDIT

Syarat-syarat Penyelamatan bagi Debitur adalah:

1. Jujur serta mempunyai itikad baik & kooperatif.
2. Menjalin dan meningkatkan keterbukaan Debitur dengan Bank.
3. Debitur masih memiliki modal cukup.
4. Debitur mampu menghasilkan income.
5. Kredibilitas Debitur tinggi.

PENYELAMATAN KREDIT

6. Kesulitan Debitur hanya menyangkut likuiditas dan bukan solvabilitas.
7. Debitur memiliki sikap positif untuk membayar kembali hutang.
8. Nilai jaminan dapat ditingkatkan sebagai jalan keluar kedua.
9. Dokumentasi hukum sempurna, baik Perjanjian Kredit maupun Pengikatan Agunan.

PENYELAMATAN KREDIT

Sedangkan kriteria yang harus dipegang bagi Penyelesaian Kredit, adalah:

1. Pelaksanaan Penyelamatan Kredit tidak feasible.
2. Perbaikan terhadap kondisi keuangan Debitur tidak berhasil.
3. Penambahan dana oleh Bank malah akan merugikan Bank lebih besar.
4. Kelangsungan usaha jangka panjang diragukan.

PENYELAMATAN KREDIT

5. Bank tidak memiliki Hak Preference atas Jaminan.
6. Jaminan tidak dapat dicairkan.
7. Integritas Debitur rendah.
8. Debitur tidak jujur dan tidak mau bekerja sama menyelesaikan masalah.

PENYELAMATAN KREDIT

Upaya-upaya Penyelamatan Kredit:

1. Rescheduling (penjadwalan kembali).
2. Reconditioning (persyaratan kembali).
3. Resructuring (penataan kembali).

PENYELAMATAN KREDIT

4. Dan lain-lain, seperti:
   a. Pemberian keringanan bunga.
   b. Menjual jaminan / assets.
   c. Novasi (pengalihan kredit kepada pihak lain).
   d. Subrogasi (menjual kredit macet kepada pihak ketiga).
   e. Moratorarium (penundaan pembayaran hutang/bunga).
   f. Akuisisi.
   g. Merger.

PENYELAMATAN KREDIT

Upaya-upaya Penyelesaian Kredit Bermasalah:

1. Eksekusi gross akta perjanjian kredit.
2. Eksekusi agunan.
3. Melalui proses litigasi.
4. Pelaksanaan putusan PN secara uitvoebaar bij vooraad.
5. Penyerahan penagihan kredit macet melalui Kejaksaan (BUPLN untuk piutang negara).
6. Pencekalan ke luar negeri.

PENYELAMATAN KREDIT

7. Penyanderaan.
8. Penyelesaian oleh Badan Arbitrase (perwasitan).
9. Debt Collector Swasta.
10. Factoring.
11. Diajukan penyelesaian klaim asuransi kredit.

PENYELAMATAN KREDIT

Reconditioning (Persyaratan Kembali):

1. Seluruh syarat PK (keringanan suku bunga).
2. Tidak terbatas pada jadwal angsuran dan jangka waktu kredit.
3. Tanpa memberikan tambahan kredit.
4. Tanpa melakukan konversi atas kredit menjadi equity.

PENYELAMATAN KREDIT

Restructuring (Penataan Kembali):

1. Perubahan syarat-syarat PK berupa pemberian tambahan kredit.
2. Konversi dari kredit menjadi equity.
3. Restructuring dapat atau tanpa rescheduling dan atau reconditioning.

PENYELAMATAN KREDIT

Rescheduling (Penjadwalan Kembali):

1. Perubahan syarat-syarat PK.
2. Perubahan Jadwal pembayaran.
3. Perubahan jangka waktu.
4. Perubahan jumlah angsuran.
5. Perubahan masa tenggang (Grace Period).

PENYELAMATAN KREDIT

Reconditioning:

Rescheduling dan atau:

1. Keringanan tingkat suku bunga/denda.
2. Perubahan cara perhitungan tingkat bunga.
3. Perubahan kepemilikan/pengurus/nama atau status perusahaan.
4. Perubahan Debitur/novasi.
5. Perubahan Agunan.

PENYELAMATAN KREDIT

Restructuring:

Rescheduling, Reconditioning, dan atau:

1. Perubahan jenis fasilitas.
2. Konversi pinjaman menjadi equity.

ONE DAY IN A GROUP MEETING
Monkey
(Knows Everything)
Hipopotamus
(No Reactions)
Bull Dog
(Fights Everything)
Porcupine
(Always Resisting)
Horse
(Accepts Everything)
Frog
(Talks and Talks)
Doe
(Shy)
Fox
(Ask Wily Questions)
Giraffe
(Superman)
Mouse
(Eat and Clapping Hands)
You may identity to which character
do you belong to

Thank YOU

THE ART OF NEGOTIATION

ALASAN NASABAH GAGAL BAYAR

1 Tidak Mampu Bayar (Tidak Punya Dana)

- Mempunyai itikad untuk Bayar
- Karena ada perubahan kondisi dan keadaan, tidak bisa membayar

(Kemampuan – dan Kemauan +)

2 Lupa/Tidak Mau Terganggu

- Malas atau lupa membayar
- Secara tetap selalu terlambat membayar satu bulan

(Kemampuan + dan Kemauan -)

3 Menghadapi Masalah Pembayaran

- Masalah dengan bank
- Masalah dengan prosedur internal

(Kemampuan + dan Kemauan -)

4 Tidak Mau membayar (menghindar, pasang badan, kabur-skip)

- Enggan untuk membayar
- Riwayat pembayarannya memang jelek
- Dari pembayaran pertama sudah terlambat
- Memang punya niat/tabiat untuk tidak membayar

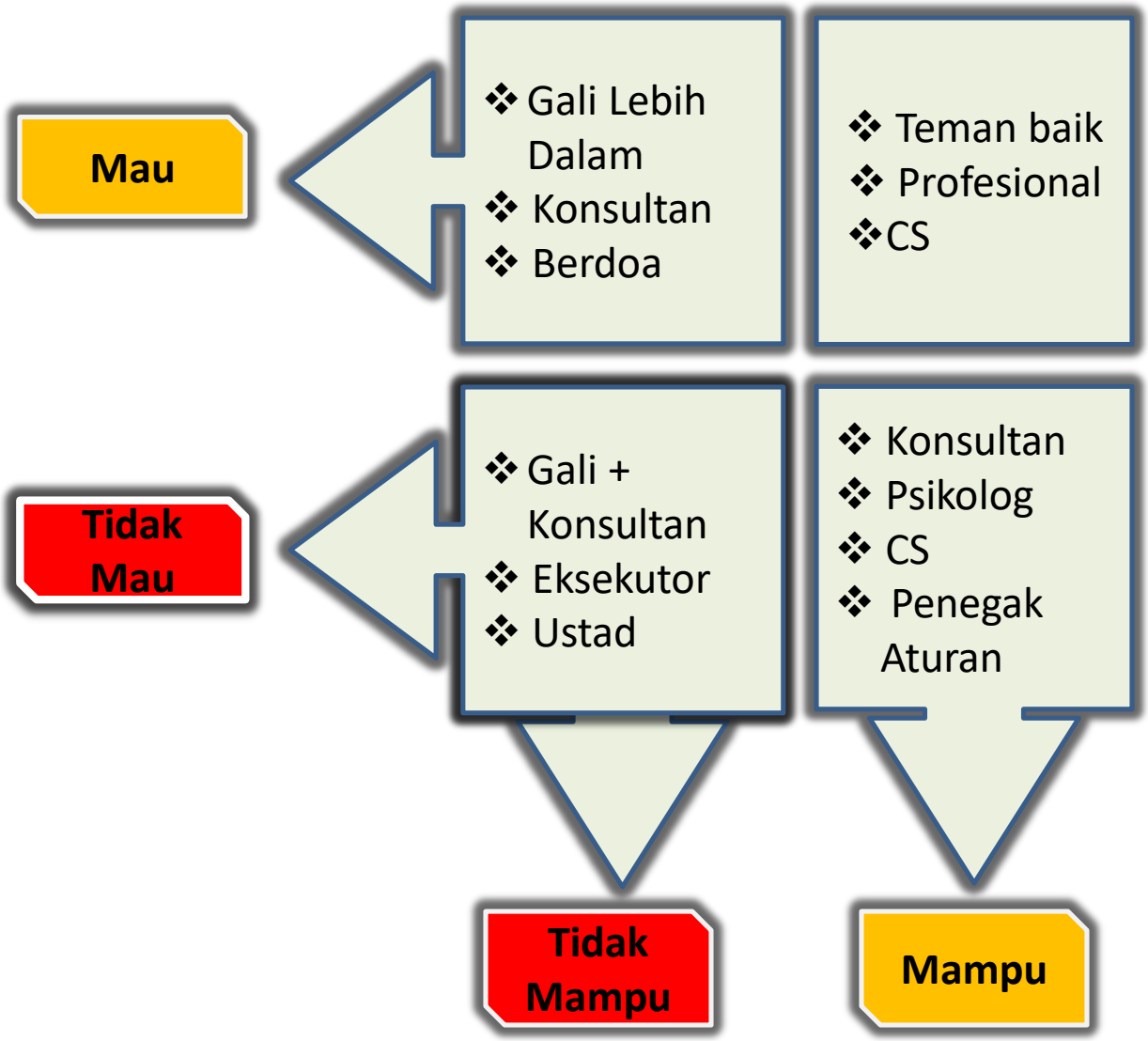
(Kemampuan – dan kemauan -)

PENDEKATAN UTAMA PENAGIHAN LEWAT JATUH TEMPO

PENANGANAN NASABAH

- Untuk kepentingan jangka panjang, tidak ada salahnya membina hubungan baik dengan nasabah.
- Berdebat yang tidak perlu hanya akan menimbulkan masalah baru.
- Dengan menghindari timbulnya kemarahan dan keberatan nasabah, memberikan kesempatan yang lebih besar untuk mendapatkan kerjasama yang baik dari nasabah.

PERAN COLLECTOR SEBAGAI APA ? KETIKA APA ?



KOMPETENSI TEKNIS PADA SAAT MENAGIH

1. Mampu berkomunikasi dengan baik dan lancar dalam Penagihan
2. Mampu Membedakan antara Niat dengan Perbuatan (sebelum menagih) :
   - Tidak Mampu
   - Lupa
   - Masalah Internal
3. Ketika Menagih : Mampu mengidentifikasi Kemauan dan Kemampuan
4. Memiliki Strategi Penagihan
5. Pencatatan Hasil Aktivitas

Kemauan (Itikad)	Kemampuan Perusahaan (CashFlow)	Kemampuan Individu (CashFlow)
Riwayat Pembayaran	Sewa gedung & Listrik	Rumah
Mau datang (diundang)	Gaji Karyawan	Listrik, air
Komunikasi&interaksi: ingkar janji, sulit ditemui, menghindar, berbicara berkelit	Tagihan Supplier	Kredit ber Jaminan
Intonasi Suara : nada berubah-ubah, nada “sering mendadak nyolot”.	Hutang Bank	Kartu Kredit & Telpon pasca bayar,
Bahasa tubuh	Pajak & iuran pemerintah	Iuran sekolah, Dokter

TAHAPAN PENAGIHAN

1. Reminder (Lupa/masalah Internal)	Berapa kali ingatkan? Kapan follow up?
2. Promise To Pay (Kejar Janji Bayar)	Berapa kali ingkar boleh ditolerir?
3. Penegasannya apa, konsekuensinya apa	HARUS JELAS, NYAMBUNG
4. Field => Persuasi & Investigasi	MAU VS MAMPU: arahan jelas
5. Penekanan (Intimidasi) Halus/Sopan	Harus Halus, tetapi EFEKTIF ke siapa, gimana caranya, gimana ngomongnya. LATIH !!
6. Pendekatan Konflik	Konflik seperti apa, skenarionya…
7. Pendekatan Halus Kedua	Halusnya gimana, lewat siapa, kapan, dimana? Scenarionya
8. External Collector/Remedial/Litigasi	Siapa orang yang tepat???

Komunikasi & Relationship

FAKTOR TERPENTING KOMUNIKASI

Pengaruh

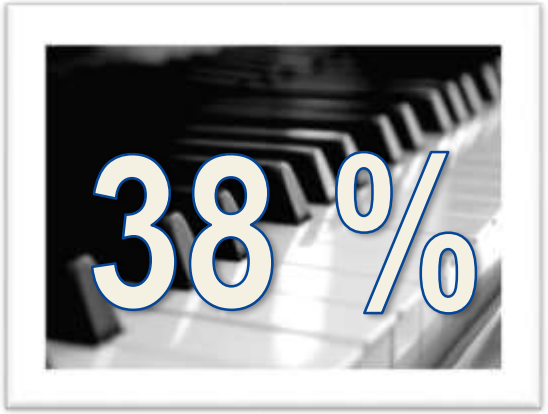
Verbal kita

Kata kata yang kita **gunakan**

Pengaruh

Intonasi kita

Cara kita **mengatakanya**



Pengaruh

Bahasa Tubuh

kita

Pakaian, **penampilan**

gerak tubuh mimik muka

93 % Non Verbal

Fokus ke Non Verbal, baru Verbal

PENDEKATAN KOMUNIKASI

PENDEKATAN INTELEKTUAL	PENDEKATAN PENGENDALIAN	PENDEKATAN PASIF	PENDEKATAN EXPRESIF
• Menjelaskan secara detail. • Menjelaskan manfaat dengan menggunakan studi kasus. • Menjelaskan dengan melakukan perbandingan. • Menjelaskan dengan penuh kepastian dan tegas.	• Menjelaskan langsung pada poin-poin inti. • Menunjukkan “Apa untungnya buat anda” • Memberikan pilihan kepada nasabah. • Menanyakan tindakan Nasabah	• Menciptakan rasa percaya dari Nasabah ke dirinya. • Menjual ‘saran’ dengan memberikan suatu jaminan kualitas. • Menggunakan nama besar perusahaan dalam menjual ide/maksud. • Menggunakan referensi dan selalu meminta referensi di akhir proses.	• Mengutamakan suasana informal untuk dalam aktivitas kerja. • Menggunakan kata-kata yang penuh arti atau yang “berbunga-bunga”. • Memberikan penghargaan kepada Nasabah yang mengambil keputusan dengan cepat.

KARAKTERISTIK & CARA MENGHADAPI

Tipe	Karakter Nasabah	Cara Menghadapi
KUASA	• Berbicara dengan nada kuat dan langsung ke tujuan • Terus – menerus membuat kontak mata • Menjabat tangan kita kuat – kuat dan mendominasi pembicaraan	• Bersikap profesional • Tanggapi keinginan dan kebutuhan mereka dengan cepat • Langsung ke tujuan
GAUL	• Berbicara dengan nada yang bervariasi • Mempunyai ekspresi muka yang hidup • Suka bercerita dan tidak fokus	• Perkenalkan diri anda lebih dulu • Tunjukkan bahwa kita tertarik • Bersikaplah antusias
HARMONI	• Bicara dengan sikap sabar dan tenang • Volume suara rendah dan tenang • Berbicara dengan lembut • Lebih banyak mendengarkan daripada bicara	• Kenali mereka secara pribadi • Kembangkan kepercayaan & persahabatan secara perlahan • Juallah kredibilitas • Hindari membuat mereka terburu – buru
PEMIKIR	• Tidak banyak berkomunikasi secara lisan, menggunakan sedikit variasi tinggi rendahnya nada • Mendetail	• Jelaskan secara detil dan nyatakan untung –rugi (pro&kontra); • Beri waktu berpikir sambil memberi kepastian & ketegasan (aturan atau pun hukum yang berlaku) • Penuhi setiap janji anda

MANAGEMENT TEKANAN

MENAGIH HARUS :

- Pahami diri sendiri (kelebihan & keterbatasan)
- Pahami bentuk tekanan
- Ambil alih tekanan dan kelola dengan positif

KOMUNIKASI, MENGELOLA EMOSI DAN KONTROL DIRI….

NEGOSIASI

ILUSTRASI NEGOSIASI

ILUSTRASI EKSEKUSI

Pemberitahuan Menunggak H+15

- SP1 • H+30 — C
- SP2 • H+60 — F
- SP3 • H+90 — G

Pemberitahuan Menunggak H+15

- SP1 • H+15 — B
- SP2 • H+30 — B
- SP3 • H+45 — G

PENEGASAN

STIKER

PENGOSONGAN

TUJUAN NEGOSIASI

1. Win - Lose

2. Lose - Lose

3. Partial Win - Partial Lose

4. Win - Win

SIAPAKAH NEGOSIATOR YANG HEBAT

Negosiator yang hebat **mampu mengarahkan perilaku lawan** agar lebih mudah mencapai kesepakatan, **meskipun pada kondisi yang komplek**

The Art Of Persuading

SENI UNTUK MEMPENGARUHI DAN MEYAKINKAN

3

Membaca & peka dalam memahami situasi orang lain

2

Mengumpulkan dan memberikan umpan balik

4

Berpikir Kreatif

1

Menjadi Pendengar

5

Empati

TEKNIK PERSUASI

- Lihat wajah lawan bicara

1

- Konsentrasi

2

- Jaga Emosi

3

- Tunjukan Keseriusan

4

- Dukung peryataan dengan fakta dan alasan yang relevan

5

- Tekanan mutual benefit yang akan diperoleh jika ada kesepakatan

6

Persuasi adalah komunikasi yang digunakan untuk mempengaruhi dan meyakinkan orang lain.

Seorang *persuader* yang baik harus dapat :

- Menjadi pendengar yang baik
- Mampu mengumpulkan dan memberikan umpan balik
- Mampu membaca dan peka dalam memahami situasi orang lain
- Mampu berpikir kreatif dan menghasilkan keputusan yang baik
- Memiliki rasa empati.

TAHAP NEGOSIASI COLLECTION REMEDIAL

1. Persiapan
2. Pembukaan
3. Penawaran
4. Penutupan

- Posisi kewajiban debitur.
- Data Agunan (lokasi, nilai pengikatan, nilai pasar dll.)
- Data pertemuan terakhir
- Perencanaan sasaran/tujuan

- Informasi usaha
- Informasi kewajiban
- Informasi mengenai konsekuensi yang timbul.

- Model penyelesaian (restru atau pelunasan)
- Kesanggupan Debitur, disesuaikan dengan ketentuan Bank, dengan hasil yang terbaik.

- Konfimasi kesepakatan
- Waktu yang akan ditindaklanjuti bersama
- Catat kesepakatan
- Monitoring hasil

1. Make it Simple

2. Must be Fast

3. With Strategy

4. GOAL

OVERVIEW ASPEK HUKUM

Overview

Aspek Hukum
Dalam Penagihan Bermasalah

1. Pasal - pasal Hukum Pidana yang Bisa Digunakan Debitur
2. Pasal - pasal yang Bisa Digunakan Dalam Penagihan

PASAL HUKUM PIDANA YANG DIGUNAKAN NASABAH

Ancaman Hukuman UU PK

Undang –undang No. 8 tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen

Perlindungan konsumen adalah segala upaya yang menjamin adanya kepastian hukum untuk memberikan perlindungan kepada konsumen.

Pasal 62- UU Perlindungan Konsumen

1. Pelaku Usaha yang melanggar ketentuan…..dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun atau pidana denda paling banyak Rp. 2.000.000.000,-(dua miliar rupiah).
2. Terhadap pelanggaran yang mengakibatkan luka berat, sakit berat, cacat tetap atau kematian…dapat dijatuhkan hukuman tambahan, berupa (a.l):
   a)Perintah penghentian kegiatan tertentu yang menyebabkan timbulnya kerugian konsumen;
   b)Kewajiban penarikan barang(jasa) dari peredaran; atau
   c)Pencabutan isin usaha.

Dalam Pasal 4, hak-hak konsumen adalah :

a. Hak atas kenyamanan, keamanan, dan keselamatan dalam mengkonsumsi barang dan/atau jasa.
b. Hak untuk memilih barang dan/atau jasa serta mendapatkan barang dan atau jasa tersebut sesuai dengan nilai tukar dan kondisi serta jaminan yang dijanjikan;
c. Hak atas informasi yang benar, jelas, dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang, dan/atau jasa;
d. Hak untuk didengar pendapat dan keluhannya atas barang dan/atau jasa yang digunakan
e. Hak untuk mendapatkan advokasi, perlindungan, dan upaya penyelesaian sengketa perlindungan konsumen secara patut;
f. Hak untuk mendapat pembinaan dan pendidikan konsumen;
g. Hak untuk diperlakukan atau dilayani secara benar dan jujur seta tidak diskriminatif;
h. Hak untuk mendapatkan kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian, apabilan barang dan/atau jasa yang diterimatidak sesuai dengan perjanjian atau tidak sebagaimana mestinya;
i. Hak-hak yang diatur dalam ketentuan peraturan perundang-undangan lainnya.

PASAL HUKUM PIDANA YANG DIGUNAKAN NASABAH

Membuka Rahasia, Pemerasan dan Pengancaman

Pasal 322

1. Barang siapa dengan sengaja membuka rahasia yang wajib disimpannya karena jabatan atau pencariannya, baik yang sekarang maupun yang dahulu, diancam dengan pidana penjara paling lama sembilan bulan atau pidanan denda paling banyak sembilan ribu rupiah.

Pasal 368

1. Barang siapa dengan maksud untuk menguntungkan diri sendiri atau orang lain secara melawan hukum, memaksa seorang dengan kekerasan atau ancaman kekerasan untuk memberikan barang sesuatu, yang seluruhnya atau sebagian adalah kepunyaan orng itu atau orang lain, atau supaya membuat hutang maupun menghapuskan piutang, diancam karena pemerasan dengan pidana penjara paling lama sembilan bulan.

Pasal 369

1. Barang siapa dengan maksud untuk menguntungkan diri sendiri atau orang lain secara melawan hukum. Dengan ancaman pencemaran baik dengan lisan maupun tulisan, atau dengan ancaman akan membuka rahasia, memaksa seseorang supaya memberikan barang sesuatu yang seluruhnya atau sebagian kepunyaan orang itu atau orang lain. Atau supaya membuat hutang atau menghapuskan piutang, diancam dengan pidana penjara paling lama empat tahun.

Pasal 378

Barang siapa dengan maksud untuk menguntungkan diri sendiri atau orang lain secara melawan hukum, dengan memakai nama palsu untuk martabat palsu, dengan tipu muslihat, ataupun rangkaian kebohongan, menggerakkan orang lain untuk menyerahkan barang sesuatu kepadanya, atau supaya memberi hutang maupun menghapuskan piutang diancam karena penipuan dendan pidana penjara paling lama empat tahun.

PASAL HUKUM PIDANA YANG DIGUNAKAN NASABAH

Penganiayaan, Kekerasan

Pasal 322

1. Penganiayaan diancam denga pidana penjara paling lama dua tahun delapan bulan atau pidanan denda paling banyak empat ribu lima ratus rupiah.
2. Jika perbuatan mengakibatkan luka-luka berat, yang bersalah diancam dengan pidana penjara paling lama lima tahun.
3. Jika mengakibatkan mati, diancam dengan pidana penjara paling lama tujuh tahun.
4. Dengan penganiayaan disamakan sengaja merusak kesehatan.
5. Percobaan untuk melakukan kejahatan ini tindak pidana.

Pasal 355

1. Penganiayaan berat yang dilakukan dengan rencana terlebih dahulu, diancam dengan pidana penjara paling lama dau belas tahun.
2. Jika perbuatan itu mengakibatkan kematian, yang bersalah diancam dngan pidana penjara paling lama lima belas tahun.

Pasal 358

Mereka yang sengaja turut serta dalam penyerangan atau perkelahian dimana terlibat beberapa orang, selain tanggung jawab masing-masing terhadap apa yang khusus dilakukan olehnya, diancam :

1. Dengan pdana penjara paling lama dua tahun delapan bulan, jika akibat penyerangan atau perkelahian itu ada yang luka-luka berat;
2. Dengan pidana penjara paling lama empat tahun, jika akibatnya ada yang mati.

PASAL HUKUM PIDANA YANG DIGUNAKAN NASABAH

Jebakan: Penggelapan (titip barang), Pelanggaran Mengenai Tanah, Tanaman dan Perkarangan

Penggelapan
Pasal 372

- Barang siapa dengan sengaja dan melawan hukum memiliki barang sesuatu yang seluruhnya atau sebagian atau sebagian adalah kepunyaan orang lain, tetapi yang ada dalam kekuasaanya bukan karena kejahatan diancam karena penggelapan, dengan pidanan penjara paling lama empat tahun atau pidana dendan paling banyak sembilan ratus rupiah.

Pelanggaran Mengenai Tanah, Tanaman dan Perkarangan
Pasal 550

- Barang siapa tanpa wewenang berjalan atau berkendaraan di tanah yang sudah ditaburi, ditungali atau ditanami, diancam dengan pidana denda paling banyak dua ratus dua puluh lima rupiah.

Pasal 551

- Barang siapa tanpa wewenang, berjalan atau berkendaraan di atas tanah yang oleh pemilinya dengan cara jelas dilarang memasukinya, diancam dengan pidana denda paling banak dua ratus dua puluh lima rupiah.

PASAL HUKUM YANG DIGUNAKAN NASABAH

1. Undang –undang No. 8 tahun 1999 dan Pasal 62 **tentang Perlindungan Konsumen**, anc. Pidana max. 5 th atau denda max. Rp. 2 M

2. Pasal 310, 315, 320 **tentang pencemaran dan penghinaan** , anc. Pidana 4 - 9 bulan

3. Pasal 322, 368, 369, 378 **tentang Membuka Rahasia, Pemerasan dan Pengancaman**, anc. Pidana max. 9 bln – 4 th

4. Pasal 322, 355, 358 **tentang penganiayaan dan kekerasan**, anc. Pidana max. 2 – 12 th

5. Pasal 372 **(Penggelapan),** anc. Pidana max. 4 th

6. Pasal 550 - 551 **(Pelanggaran Mengenai Tanah, Tanaman dan Perkarangan)**, anc. Denda sebesar Rp. 250 rb.

PASAL YANG BISA DIGUNAKAN DALAM PENAGIHAN BERMASALAH

Pasal 362 - 367 KUHP (Pencurian) anc. Pidana 5 - 9 th.

Pasal 372 KUHP (Penggelapan) anc. Pidana max. 4 th.

Pasal 263 – 276 KUHP **(Pemalsuan)** anc. Pidana 6 – 8 th.

Pasal 378 KUHP (Perbuatan Curang) anc. Pidana max. 4 th.

Pasal 242 KUHP **(Sumpah Palsu dan Keterangan Palsu)** anc. Pidana 7 – 9 th.

Pasal 480 KUHP (Penadahan Penerbitan & Percetakan) anc. Pidana max. 4 th

SELESAI

BANK
SUMSELBABEL
PELATIHAN KLASIKAL PERBANKAN
CALON PEGAWAI ACCOUNT OFFICER & FRONTLINER
BANK SUMSEL BABEL
EPSON

BANK
SUMSELBABEL
PELATIHAN KLASIKAL PERBANKAN
CALON PEGAWAI ACCOUNT OFFICER & FRONTLINER
BANK SUMSEL BABEL
Palembang, 04 - 16 Januari 2021

Contoh (1) Transaksi Keuangan Vs. Persamaan Ak

Contoh (1) Transaksi Keuangan Vs. Persa