

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Pengertian Kredit

Dalam kehidupan perusahaan diabad kedua puluh ini, hampir - hampir tidak ada perusahaan yang tidak menikmati Kredit. Setiap usaha apakah itu di sektor industri, perdagangan, pertanian, perhubungan, dan lain - lain besar atau kecil, memerlukan Kredit yang berfungsi sebagai salah satu faktor produksi sehingga melalui bantuan Kredit, usaha akan bisa semakin besar dan berkembang.

Dalam kehidupan masyarakat pun, Kredit bukanlah merupakan sesuatu yang asing lagi. Bukan hanya di kota - kota besar saja istilah kredit ini dikenal oleh masyarakat, akan tetapi sampai dipelosok - pelosok desa, kata - kata kredit demikian populer. Bahkan seringkali terdengar ada seorang anak - kecil memberitahukan ibunya karena ada Tukang Kredit di depan rumahnya. Si Ibu ke luar dan membayar sejumlah uang pada si Tukang Kredit ini.

Si Tukang Kredit ini memberikan prestasi berupa barang yang dinilai dengan uang dan dikembalikan berangsur - angsur berikut Bunganya. Bila harga barang itu sebesar Rp.1000,- dan dikembalikan dalam waktu 10 minggu,

beserta Bunganya Rp. 200.- maka tiap minggu si Ibu membayar RP. 120,-

Di sini jelas tergambar pengertian Kredit dalam arti ekonomi, yaitu suatu Penundaan Pembayaran. Artinya, uang atau barang diterima sekarang, dan dikembalikan pada masa yang akan datang.

Kredit, berasal dari bahasa Yunani "Credere" yang berarti kepercayaan ("trust" atau "faith"). Karena itu dasar dari kredit adalah Kepercayaan. Dengan demikian, seseorang yang memperoleh Kredit pada dasarnya adalah memperoleh Kepercayaan.

Didalam pemberian Kredit terdapat dua pihak yang berkepentingan langsung, yaitu pihak yang kelebihan uang disebut Pemberi Kredit dan yang membutuhkan uang disebut Penerima Kredit. Bilamana terjadi pemberian Kredit berarti pihak yang kelebihan uang memberikan uangnya (prestasi) kepada pihak yang memerlukan uang, dan pihak yang memerlukan uang berjanji akan mengembalikan uang tersebut pada suatu waktu tertentu di masa yang akan datang. Di sini kemudian terkaitlah faktor waktu antara Pemberian Kredit dan Penerimaan kembali prestasi tersebut. Tenggang - waktu antara pemberian dan penerimaan kembali prestasi ini adalah sesuatu hal yang abstrak, yang tak dapat diukur secara nyata, sukar untuk diraba.

Masa antara pemberian dan penerimaan prestasi tersebut dapat berjalan beberapa menit saja, dan dapat pula berlangsung dalam beberapa tahun. Dalam Kredit terkandung pula pengertian tentang "degree of risk" suatu tingkat risiko tertentu, oleh karena pelepasan Kredit mengandung suatu risiko bagi pemberi Kredit.

Mengapa seseorang memerlukan Kredit ?

Manusia adalah "homo economicus" dan setiap manusia selalu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kebutuhan yang beraneka - ragam sesuai dengan harkatnya, selalu meningkat , sedangkan kemampuan manusia mempunyai suatu batas tertentu, sehingga memaksa seseorang untuk berusaha memperoleh bantuan pemodal agar dapat memenuhi hasrat dan cita - citanya guna peningkatan usaha dan daya guna sesuatu barang/jasa.

Dari uraian - uraian di atas dapatlah disimpulkan apa arti dari Kredit.

Kredit adalah suatu pemberian prestasi oleh suatu pihak kepada pihak lain dan prestasi itu akan dikembalikan lagi pada suatu masa tertentu yang akan datang, disertai dengan suatu kontra prestasi berupa bunga.<sup>2)</sup>

---

2). Muchdarsyah Sinungan, Dasar - Dasar Dan Teknik Manajemen Kredit, Penerbit Bumi Aksara, Jakarta, Juli 1991. Cetakan keenam. Halaman 3.

Pengertian di atas bila dikaitkan dengan UU No. 14/67. Tentang Pokok - pokok Perbankan mempunyai persamaan, dimana didefinisikan.

Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan - tagihan yang dapat disamakan dengan itu berdasarkan persetujuan pinjam meminjam antara Bank dengan pihak lain dalam hal mana pihak peminjam berkewajiban melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga yang telah ditetapkan.<sup>3)</sup>

Adapun tujuan dan fungsi Kredit adalah guna memperlancar produksi dan konsumsi, sehingga taraf hidup masyarakat dapat meningkat. Untuk jasa - jasa yang diberikan oleh Lembaga - lembaga Keuangan ( Bank maupun bukan Bank ) kepada nasabah-nasabahnya. Lembaga Keuangan tersebut memungut biaya-biaya yang disebut prestasi atau Bunga.

Seperti yang sudah kita ketahui bersama, untuk mendapatkan Kredit tidak hanya melalui Bank saja, tetapi bisa juga melalui Lembaga Keuangan lainnya yang bukan Bank.

Kredit yang akan dibahas dalam Skripsi ini adalah Kredit yang berkaitan dengan Kredit - konsumsi untuk perorangan melalui Lembaga Keuangan bukan Bank.

---

3). Prathama Rahardja, Uang Dan Perbankan. Penerbit Rineka Cipta. Jakarta, Maret 1990. Edisi Revisi, Halaman 104.

Kegiatan - kegiatan yang dilakukan oleh Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB) adalah menunggu permintaan Kredit, kemudian memberikan atau menolak Kredit yang diajukan.

Meskipun LKBB mungkin giat dalam mempromosikan penawaran dan pengumpulan perkreditan, namun LKBB menjalankan tugas pasif dalam usaha perkreditan.

Oleh karena pemberian Kredit mengandung risiko, maka sebelum memberikan Kredit, LKBB harus melakukan penilaian atas permintaan yang dilakukan oleh calon Nasabah. Tujuan diadakannya penilaian Kredit adalah agar Kredit yang akan diberikan selalu memperhatikan dan mempertimbangkan hal - hal sebagai berikut :

1. Keamanan Kredit ("safety"), artinya harus benar - benar diyakini bahwa Kredit tersebut dapat dilunasi kembali.
2. Terarahnya tujuan penggunaan Kredit ("suitability"), yaitu bahwa Kredit akan digunakan sesuai dengan permohonan yang diajukan.
3. Menguntungkan ("profitable"), baik bagi Pemberi - kredit sendiri berupa penghasilan Bunga maupun bagi Nasabah, yaitu berupa kepuasan akan barang yang dimiliki atau kepuasan dalam pelayanan.

Salah satu LKBB yang melayani pemberian Kredit adalah PT Vulgo Finance. Di Perusahaan inilah Penulis

melakukan riset sehubungan dengan penyusunan Skripsi ini. Perusahaan ini melalui salah - satu Divisinya yaitu divisi Consumer Finance melayani pemberian Kredit - perorangan, sedangkan Pembiayaan Kredit tersebut adalah untuk pembelian kendaraan - bermotor (mobil). Bila seorang konsumen ingin membeli sebuah mobil melalui " showroom" dengan cara Kredit, maka pihak "showroom" akan menghubungi PT Vulgo Finance untuk ditunjuk sebagai Penyandang - dananya, dan ini berarti bahwa Konsumen melakukan perjanjian Kredit dengan perusahaan Penyandang-dana.

Jika suatu saat Konsumen/Nasabah tersebut tidak bisa melunasi kewajibannya kepada PT Vulgo finance, maka mobil tersebut akan ditarik oleh Perusahaan dan menjadi milik Perusahaan. Begitulah prosedur singkat tentang pemberian Kredit pada PT Vulgo Finance.

Kredit semacam ini memang terkesan sederhana, baik dalam operasionalnya, persyaratannya, maupun cara pelunasan kredit tersebut. Oleh karena itu, tidak usah heran jika perusahaan seperti ini sekarang berkembang dengan pesat, sebab perusahaan hanya membiayai Kredit untuk perorangan dan dititik-beratkan hanya untuk Kredit pembelian barang - barang konsumsi.

## Macam atau Jenis Kredit

Pada dasarnya Kredit hanya satu macam saja bila dilihat dari pengertian yang terkandung di dalamnya. Akan tetapi untuk memperbedakan Kredit menurut faktor - faktor dan unsur - unsur yang ada dalam pengertian Kredit, maka diadakanlah pembedaan - pembedaan Kredit yang dapat kita bagi berdasarkan :

- a. sifat penggunaan Kredit
- b. keperluan Kredit
- c. jangka waktu Kredit
- d. cara pemakaian
- e. jaminan

## Macam Kredit Menurut Sifat Penggunaan

### 1). Kredit Konsumtif.

Kredit ini dipergunakan oleh Peminjam untuk keperluan konsumsi, artinya uang Kredit akan habis terpakai untuk memenuhi kebutuhannya. Dengan demikian Kredit ini tidaklah bernilai bila kita tinjau dari segi utility uang, akan tetapi hanya untuk membantu seseorang memenuhi kebutuhan hidupnya.

### 2). Kredit Produktif.

Kredit ini ditujukan untuk keperluan produksi dalam arti luas. Melalui Kredit produktif inilah suatu utility uang dan barang dapat dilihat dengan nyata.

Tegasnya Kredit produktif digunakan untuk peningkatan usaha baik usaha - usaha produksi, perdagangan maupun investasi.

Jenis-jenis Kredit yang bersifat produktif antara lain :

1). Kredit produksi atau eksploitasi.

Kredit ini diperlukan perusahaan untuk meningkatkan produksi baik peningkatan kuantitatif yaitu jumlah hasil produksi maupun peningkatan kualitatif atau mutu hasil produksi.

2). Kredit Perdagangan.

Sesuai dengan namanya, Kredit ini dipergunakan untuk keperluan perdagangan pada umumnya yang berarti peningkatan utility of place dari sesuatu barang.

Kredit perdagangan ini dapat terbagi dua yaitu :

- a. Kredit perdagangan dalam negeri, dan
- b. Kredit perdagangan luar negeri atau lebih dikenal dengan Kredit Ekspor dan Impor.

Pelaksanaan pemberian Kredit perdagangan baik perdagangan antar pulau maupun luar negeri dilakukan dengan letter of credit.

Letter of Credit pada dasarnya adalah :

Surat perintah dari pembeli (importir) kepada penjual (eksportir) untuk mengirimkan sejumlah barang yang tertera dalam L/C dengan jaminan uang akan dikirim bilamana syarat - syarat dalam L/C dapat dipenuhi oleh penjual (eksportir).

Dokumen - dokumen yang erat berkaitan dengan L/C adalah Bill of Exchange (Wesel/draft), Bill of Landing/konosemen dan surat - surat keterangan lain mengenai barang - barang yang dikirim, seperti manufacture's certificate, certificate of origin, invoice dan sebagainya.<sup>4)</sup>

### 3). Kredit Investasi.

Kredit Investasi ini diberikan oleh Bank kepada para pengusaha untuk keperluan investasi (investment), berarti untuk penanaman modal. Dus Kredit ini bukanlah untuk keperluan perbaikan ataupun pertambahan barang modal (capital goods) beserta fasilitas - fasilitas yang erat hubungannya dengan itu.

Misalnya untuk membangun pabrik, membeli/mengganti mesin-mesin dan sebagainya.

Pembedaan menurut jangka waktu Kredit di Indonesia, disesuaikan dengan pengertian menurut peraturan Bank Indonesia adalah sebagai berikut :

- 1). Kredit jangka pendek, yaitu Kredit yang berjangka waktu selama - lamanya satu tahun. Jadi pemakaian itu tidak melebihi satu tahun.
- 2). Kredit jangka menengah, adalah Kredit yang jangka waktunya antara satu s/d tiga tahun.

-----

4). Muchdarsyah Sinungan, Dasar - dasar Dan Teknik Manajemen Kredit. Penerbit Bumi Aksara, Jakarta, Juli 1991, Cetakan keenam, Halaman 13.

3). Kredit jangka panjang, adalah Kredit yang jangka waktunya melebihi tiga tahun.

Ragam dan jenis yang banyak dipergunakan di Indonesia adalah Kredit jangka pendek yang masa pemakaiannya tidak melebihi satu tahun.

#### B. CARA - CARA MELAKUKAN ANALISIS UNTUK PEMBELIAN KREDIT

Kredit adalah kepercayaan dan hal ini timbul bila telah ada pendekatan antara Pemberi dan Penerima Kredit. Untuk menimbulkan Kepercayaan, maka Pemberi - kredit perlu meneliti terlebih dahulu apa, bagaimana dan siapa calon Peminjam.

Karena Kredit sangat dibutuhkan oleh masyarakat, maka Kredit mempunyai suatu Nilai.

Untuk menentukan Nilai - kredit, dikenallah beberapa formula.

Adapun formula yang sudah lazim digunakan adalah "5 C" yaitu :

1. "Character"
2. "Capacity"
3. "Capital"
4. "Collateral"
5. "Condition" 5)

---

5). Muchdarsyah Sinungan, Dasar - Dasar Dan Teknik Manajemen Kredit, Penerbit Bumi Aksara, Jakarta, Juli 1991. Cetakan keenam, Halaman 83.

## PENJELASAN

### 1. "CHARACTER" (Kepribadian atau watak)

Sifat pribadi termasuk perilaku Pemohon Kredit perlu dibahas dan diteliti secara hati - hati. Riwayat Pemohon diselidiki dengan seksama, apakah ia memenuhi kewajiban - kewajibannya di masa lalu dengan jujur dan baik, kecenderungannya untuk terlibat dalam tuntutan jenis apapun mengenai ganti - kerugian, keadaan keluarga, dan kebiasaan dan sifat - sifat dalam pergaulan adalah hal - hal yang mempengaruhi kesediannya untuk membayar kembali Kredit yang akan diperolehnya. Seseorang yang hanya membayar hutangnya apabila dipaksa oleh Pengadilan, sudah tentu tidak akan diberi Kredit, walaupun ia cukup kaya.

Di dalam PT Vulgo Finance sendiri, analisis yang dilakukan sebelum Kredit diberikan kepada Peminjam - kredit perlu diketahui beberapa hal, antara lain :

a. Apakah sudah pernah Kredit dengan perusahaan lain atau Bank, atau belum.

Ini penting untuk bahan pertimbangan awal, karena dengan begitu Perusahaan akan lebih mudah untuk menganalisis calon Peminjam. karena dari pengalaman - Kredit Peminjam dengan perusahaan lain atau bank akan diketahui baik dan buruknya.

b. Dalam memberikan keterangan tidak berbelit - belit.

Akan ketahuan jujur atau tidaknya si calon Peminjam adalah pada saat memberikan keterangan yang diminta oleh Perusahaan. Jika lancar tentu kebenarannya perlu dipercaya.

c. Pernah memperoleh fasilitas Kredit dari Bank.

Ini akan menunjukkan bahwa ia adalah orang yang bisa dipercaya karena sebelumnya Bank telah mempercayainya.

d. Data - data yang diajukan benar dan tidak dimanipulasikan artinya data tersebut asli tidak ada cacad yang membuat keraguan di pihak Pemberi - pinjaman.

e. Orang yang bersangkutan memperoleh rekomendasi baik dari warga setempat.

Misalkan si Peminjam adalah Ketua RT atau RW yang berarti telah diberi kepercayaan oleh warganya.

## 2. "CAPACITY" (Kemampuan atau kesanggupan)

Yaitu kemampuan riil untuk membuat rencana dan mewujudkannya menjadi realitas. Hal ini menyangkut dua hal, yaitu :

a. "Managerial capacity". yaitu kemampuan mengelola perusahaan dengan baik sehingga bisa berkembang, atau bagi Kredit - perorangan adalah kemampuan Penghasilan (besar) untuk menentukan diberikan Kredit atau

tidak.

- b. "Capacity to repay", yaitu kemampuan untuk melunasi Kredit yang diajukan.

Pada PT Vulgo Finance, analisis yang dilakukan adalah :

- a. Besarnya Penghasilan calon Peminjam.

Jika Penghasilan yang diperoleh tiap bulan memenuhi "target" bagi Perusahaan, maka Kredit akan diberikan. Sebaliknya, jika Penghasilan si calon Peminjam tidak memenuhi "target" menurut perusahaan maka permohonan - kreditnya akan ditolak.

- b. Jika punya Usaha di rumah (toko, penjahit, laundry, dll).

Berapa "omzet" per - hari yang dapat diperolehnya. Ini dapat menentukan Kredit yang akan diberikan. Karena jika punya Usaha dan "omzet" per - harinya stabil, dapat menentukan Kredit yang akan diberikan. Berarti pelunasan hutangnya akan terjamin.

- c. Jika karyawan, berapa Penghasilannya.

Penghasilan yang cukup besar daripada pengeluarannya, tentu akan ada kelebihannya. Kelebihan itulah yang dapat menentukan diberikan Kredit atau tidak. sebab jika kelebihan Penghasilannya sedikit kemungkinan untuk melunasi hutangnya akan terbatas.

### 3. "CAPITAL" (Modal atau kekayaan)

Yaitu penilaian atas besarnya Tabungan calon Peminjam yang ada selama ini. Penilaian ini penting mengingat Kredit sebagai pembiayaan, sepenuhnya yang diperlukan oleh Peminjam. Dengan demikian dimaksudkan agar Peminjam lancar dalam pelunasan Kreditnya.

Dalam PT Vulgo Finance analisa yang diperlukan yaitu :

a. Berapa besar jumlah Tabungannya.

Jika Tabungannya besar dan mampu untuk melunasi Kreditnya (kelak nantinya) maka Perusahaan tidak ragu-ragu untuk memberikan Kreditnya.

b. Kondisi rumahnya bagaimana.

Rumah yang bagus dengan segala perabotan yang mahal dan mewah akan menjadi penilaian penting, karena jika Kreditnya macet dan tidak mampu bayar sama sekali, maka rumahnya akan disita.

Dengan keadaan rumah yang bagus dan mewah, tentu jika dijual akan mahal harganya.

c. Punya kendaraan lain atau tidak.

Kendaraan ini penting artinya, berarti si calon Peminjam memiliki aset yang lain.

d. Tinggal di lingkungan mana.

Lingkungan atau daerah-pemukiman yang strategis sangat menunjang dalam pemberian Kredit, sebab Perusa-

haan tidak akan mengalami kerepotan jika Kreditnya macet.

#### 4. "CONDITION" (Persyaratan)

Umumnya adalah kondisi - ekonomi yang berhubungan dengan calon Peminjam, demi keamanan Kredit itu sendiri. Kondisi - kondisi yang perlu disoroti dan harus selalu mendapat perhatian si Pemberi - Kredit adalah :

##### a. Kondisi calon Peminjam.

Dalam masa - kredit apakah akan terus bekerja dan punya Penghasilan - tetap atau tidak, dan apakah si calon Peminjam bekerja di perusahaan yang bonafid dengan Penghasilan yang besar. Ini penting diperhatikan untuk keselamatan Kredit itu sendiri.

#### 5. "COLLATERAL" (Jaminan)

Istilah ini berarti Jaminan - tambahan karena Jaminan - utama adalah pribadi yang dinilai bonafiditas dan solidaritasnya. Dengan demikian "collateral" adalah "the last defence" bagi keselamatan kredit, dan terdiri atas barang - barang bergerak maupun tidak bergerak, yang secara yuridis dapat diikat sebagai jaminan. Pada dasarnya, Jaminan yang cukup tidak menjadi dasar utama menentukan bisa tidaknya Kredit tersebut disetujui. Bila melalui penilaian ke "4-C" yang lain Usaha calon Peminjam

tersebut cukup "flexible".maka untuk mengkompesasikan risiko Pemberi - kredit apabila calon Peminjam tidak melunasi Kreditnya sesuai dengan syarat - syarat yang telah ditetapkan dalam perjanjian.

Untuk pengikatan barang -barang Tanggungan harus diketahui secara pasti status hak - hak kemilikan atas barang - barang yang bersangkutan, dan tidak terikat pada pihak lain.Keterangan tanda kemilikan yang asli dan sah harus dipegang oleh si Pemberi - kredit. Penafsiran harus dibuat secara obyektif dan jujur.

Di dalam PT Vulgo Finance, penilaian ini berdasarkan pada :

- a. Kepercayaan.
- b. Surat - surat berharga yang bisa menjadi jaminan.

Karena Kredit yang diberikan adalah Kredit untuk kendaraan - bermotor, maka surat - surat yang diperlukan adalah BPKB (Bukti Pemilikan Kendaraan bermotor).

- c. Barang - barang tidak - bergerak atau sertifikat rumah dan surat - surat berharga lainnya).

Tiap Lembaga Keuangan biasanya mempunyai aturan sendiri tentang cara/prosedur pengajuan dan penyelesaian Permintaan Kredit.

Pada umumnya prosedur tersebut dapat dibagi dalam beberapa tahap :

- a. Mengajukan Permintaan - kredit, termasuk di dalamnya wawancara antara Petugas - kredit dengan calon Peminjam;
- b. Persiapan Pemutusan - kredit, termasuk di dalamnya pengumpulan data, penilaian data, dan pemeriksaan "on the spot"
- c. Pemutusan-kredit, ialah menentukan banyaknya dan jangka - waktu Kredit.
- d. Tatalaksana dan pengawasan Kredit, termasuk di dalamnya pembinaan calon peminjam.

Untuk memperoleh efisiensi sehubungan dengan pinjaman Kredit yang dilayani, pihak Pemberi - kredit mengadakan berbagai macam formulir permintaan pinjaman, pencatatan hasil - hasil pemeriksaan, dan bagi calon konsumen mengisi formulir - formulir yang telah disediakan, juga melampiran data - data lainnya yang dianggap perlu.

Setelah bahan - bahan lengkap tersedia, bila dianggap perlu dapat diadakan wawancara dengan Pemohon secara langsung mengenai hal - hal yang memerlukan penjelasan.

Di dalam PT Vulgo Finance sendiri, analisis pemberian Kredit dilakukan dengan cara sebagai berikut :

- a. Menganalisis data dari calon Konsumen yang diberikan oleh "dealer". (Karena PT Vulgo Finance melayani

Kredit Pembelian Kendaraan - bermotor yang konsumennya berasal dari "dealer" tersebut)

- b. Jika data-data yang masuk memenuhi kriteria awal, lalu dilakukan "survey" oleh pihak Perusahaan ke rumah calon Konsumen tersebut.
- c. Hasil "survey" tersebut dibawa ke komite "loan" untuk dianalisis ulang tentang kelayakan kreditnya.
- d. Apabila disetujui, maka untuk selanjutnya dibuatkan Purchase Order (PO) kepada pihak "dealer".
- e. "Dealer" memberikan data - data dari kendaraan untuk dibuatkan kontrak pembeliannya.
- f. Kontrak dibuat dan diserahkan kepada "dealer" untuk ditandatangani oleh Konsumen.
- g. "Dealer" menyerahkan kembali secara lengkap kontrak yang telah ditanda - tangani.
- h. "Dealer" menagih pembiayaan kepada Perusahaan ( PT Vulgo Finance ).

Adapun langkah - langkah yang perlu ditempuh oleh pihak Konsumen adalah sebagai berikut :

- a. Mengisi formulir "survey" ke rumah konsumen.
- b. Mengisi formulir Permohonan Pembelian Kendaraan secara angsuran.
- c. Mengisi formulir Pengakuan - hutang dengan menyerahkan hak milik secara fiducia (perjanjian antara PT Vulgo Finance dengan debitur).

- d. Surat Pernyataan Bersama tentang "dealer" mengakui menjual secara tunai yang dananya dari Perusahaan.
- e. Mengisi Surat Ijin Pengambilan Barang/Kendaraan (jika sewaktu-waktu konsumen tidak bisa memenuhi kewajibannya kepada perusahaan).
- f. Mengisi Surat Kuasa untuk Menjual Kendaraan tersebut (tentang jaminan pelunasan hutang Pemberi kuasa kepada Penerima - kuasa).
- g. Mengisi Berita Acara Serah Terima.
- h. Mengisi formulir Pesanan Pembelian.
- i. Mengisi formulir Penyerahan Dokumen.
- j. Dan yang utama mengisi formulir Permohonan Kredit.

### C. PENGERTIAN CONSUMER FINANCE

Sejak permulaan (Tahun seribu sembilanratus tujuh-puluhan, 1970) Bank Indnesia dan Departemen Keuangan mengusahakan tumbuhnya berbagai Lembaga Keuangan baru untuk pembiayaan Pembangunan, mengembangkan Pasar - modal serta pengembangan Usaha, dan meningkatkan taraf - hidup masyarakat Indonesia. Bahkan, pada waktu itu juga telah terpikirkan untuk mendirikan Lembaga Keuangan Khusus untuk memobilisasikan dana untuk pembiayaan perumahan.

Antara tahun 1972-1974 berdirilah lembaga - lembaga yang sekarang dikenal dengan nama Lembaga Keuangan Bukan

Bank (LKBB) atau "Non - Bank Financial Institutions (NBFIs)". Dasarnya adalah Surat Keputusan Menteri Keuangan No. 792/MK/IV/12/1970 dan No. 38/MK/IV/I/1972 tanggal 18 Januari 1972.

LKBB dapat dibagi menjadi dua jenis yakni :

1. "Investment Finance Coporations (IFC)" yaitu LKBB jenis "pembiayaan investasi", contohnya PT Indonesian Finance and Investment Company (IFI), dan
2. "Investment Development Finance Corporation ( IDFC ) misalnya UPPINDO.

Selain dari itu, ada tiga jenis Lembaga Pembiayaan yang mempunyai tugas khusus, yaitu PT Papan Sejahtera, dalam pembiayaan perumahan (1980) ; PT Danareksa, sebagai "Investment Trust Funds" (1977); dan PT Bahana Pembiayaan Indonesia, dalam bidang "ventura capital" (1973).

Di pertengahan tahun 1980 juga berdiri Lembaga Keuangan baru yang fungsinya untuk membiayai Usaha/ perusahaan dan juga mambiyai Kredit - perorangan. Pembiayaan ini berupa Kredit yang digunakan untuk mengembangkan usaha, dan di kasus lain untuk pemenuhan kebutuhan rumah - tangga/pribadi (Kredit - konsumsi).

Dalam hal pembiayaan perusahaan - perusahaan, LKBB memberikan fasilitas pembiayaan jangka menengah ("medium-term financing") dengan maksimum tiga sampai empat tahun untuk Kredit - investasi.

Untuk pembiayaan kredit perorangan /pribadi, biasanya Kredit yang diberikan oleh LKBB adalah pinjaman kredit untuk membayar barang - konsumsi. Contoh dari barang - konsumsi ini adalah barang - barang elektronika dan kendaraan bermotor.

Salah - satu LKBB (dalam bentuk Perseroan Terbatas) yang menangani pinjaman Kredit - perorangan adalah PT Vulgo Finance yang melayani pemberian Kredit untuk perorangan, yaitu untuk Pembelian Kendaraan - bermotor (mobil).

Bagian yang menangani Kredit tersebut pada PT Vulgo Finance adalah "CONSUMER FINANCE".

Jadi "consumer finance" yaitu suatu atau bagian dari Lembaga Keuangan yang melayani pembiayaan secara Kredit kepada para Konsumennya yang ingin membeli sesuatu barang tanpa harus membayar secara tunai/kontan. Adapun barang - barang yang akan dibiayai tersebut dititik - beratkan pada barang - barang konsumsi, artinya barang - barang tersebut dapat dinikmati langsung oleh si Konsu-  
men.

Pada PT Vulgo Finance, "Consumer Finance" mempunyai peranan yang sangat membantu Perusahaan, terutama dalam hal pendapatan/keuntungan perusahaan. Dengan adanya bidang ini, Perusahaan semakin maju dan berkembang, karena proses operasional dari bidang ini sangat mudah

(meskipun perlu ketelitian dalam hal pemberian kredit pada Konsumen) dan cepat, tanpa syarat - syarat yang berat seperti yang diterapkan oleh Perbankan.

Seandainya Kredit yang telah diberikan kepada konsumen mengalami kemacetan dalam pembayaran cicilannya (selama 3 kali berturut turut), perusahaan berhak menarik dan memiliki barang tersebut, sesuai dengan perjanjian sebelumnya. Barang yang telah menjadi hak milik Perusahaan oleh Perusahaan bisa dijual kembali ke "showroom" atau kepada orang lain. Begitulah proses operasional yang ada pada bidang Consumer Finance.

#### D. KREDIT UNTUK CONSUMER FINANCE

Seperti sudah dijelaskan di muka, bahwa kredit adalah suatu pemberian prestasi oleh suatu pihak kepada pihak lain dan prestasi itu akan dikembalikan pada suatu waktu tertentu di masa yang akan datang disertai dengan suatu kontra - prestasi berupa Bunga.

Siklus dari sistem kredit pada "Consumer Finance" adalah sebagai berikut :

##### 1. Konsumen

Konsumen ingin membeli sebuah mobil di "showroom".

Setibanya di "showroom" terjadilah dialog dan transaksi antara Konsumen dan pihak "showroom" tersebut.

Setelah melihat - lihat mobil yang paling menarik

menurut selera Konsumen, lalu si Konsumen ingin membelinya dengan cara Kredit, tetapi pihak "showroom" tidak melayani pembelian kendaraan dengan cara Kredit.

## 2. "Showroom"

Karena tidak melayani pembelian dengan cara Kredit, terpaksa pihak "showroom" menolaknya. Namun "showroom" mempunyai akal, agar ia tidak kehilangan calon - pembeli dan tidak mengecewakan Konsumennya, "showroom" menyarankan agar si konsumen berhubungan dengan perusahaan yang bersedia menyediakan dana untuk pembiayaan pembelian mobil tersebut.

Jika si Konsumen tertarik dan setuju, "showroom" lalu menghubungi perusahaan yang dimaksud. Maka terjadilah proses Kredit antara "showroom" (mewakili Konsumen) dengan perusahaan penyanggah dana tersebut. Kelayakan dari Kredit tersebut diberikan atau tidak, diproses di sini. Segala persyaratan yang diperlukan harus dipenuhi untuk memastikan dan menentukan berapa Kredit yang akan diberikan.

## 3. LKBB atau perusahaan Penyandang dana

Setelah semuanya selesai, maka selanjutnya antara perusahaan yang akan membiayai Kredit itu dengan Konsumen yang akan dibiayai melakukan Akad - kredit. Jika Akad - kredit tersebut berjalan lancar, untuk selanjutnya perusahaan membayar secara tunai harga

mobil yang dipesan oleh Konsumen.

#### 4. "Showroom"

Setelah menerima uang pembayaran mobil, "showroom" mengirimkan mobil (yang ditunjuk oleh Konsumen) kepada Konsumen tersebut.

#### 5. Konsumen

Terakhir, setelah Konsumen menerima mobil yang diinginkan, Konsumen diwajibkan tiap bulannya membayar Cicilan - kredit tersebut kepada perusahaan yang membiayai pembelian mobilnya. Pembayaran Cicilan tersebut disertai juga dengan Bunganya. Jika suatu saat si Konsumen tidak memenuhi kewajibannya, sesuai dengan perjanjian, mobil tersebut ditarik oleh perusahaan dan menjadi hak milik perusahaan.

