



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Adanya persyaratan dari Bank Indonesia terhadap likuiditas bank-bank umum membuat persyaratan yang harus dipenuhi konsumen lebih rumit dibandingkan dengan pembiayaan menggunakan perusahaan *multifinance*. Oleh karena itu industri *multifinance* di Indonesia memiliki peluang bisnis yang besar. Bank Dunia dalam www.finedu.wordpress.com mendapatkan hasil penelitian bahwa 60% usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia belum memperoleh layanan perbankan untuk mengembangkan bisnisnya.

Performance perusahaan *multifinance* Indonesia tetap menunjukkan pertumbuhan pada 2012, meskipun pada 2011 ada aturan kenaikan *Down Payment* (DP). Menurut Bank Indonesia dalam www.ujungpandangekspres.co, total pembiayaan yang disalurkan perusahaan *multifinance* pada 2012 sebesar Rp 302,05 triliun atau tumbuh 23,14%. Adapun rincian aturan kenaikan DP tersebut pada Tabel 1.1.1 di bawah ini:

Vehicles	Banks	Multi-finance companies
2W	25%	20%
4W Productive (Private Use)	30%	25%
4W Non-productive (Commercial Use)	20%	20%

Tabel 1.1.1 Aturan Minimum *Down Payment* 2011
(Sumber: Multifinance Companies, DBS Group Research)

Multifinance mencakup 4 kegiatan yaitu sewa guna usaha, pembiayaan konsumen, anjak piutang, dan kartu kredit. Namun, pembiayaan konsumen

(*consumer financing*) merupakan ruang yang terus digali oleh para pemain dalam industri *multifinance*. Hal ini disebabkan banyak bank yang siap menjadi partner perusahaan *multifinance* untuk memberikan pembiayaan konsumen, khususnya pembiayaan otomotif. Beberapa perusahaan *multifinance* melakukan kerja sama strategis dengan syarat masing-masing dan dengan strategi baru memasuki pasar sejak 2011 dengan tingkat bunga yang kompetitif, telah mengakibatkan persaingan yang sangat ketat pada 2011. Tabel di bawah ini menunjukkan bank-bank umum sebagai partner dari beberapa perusahaan *multifinance*:

Joint Financing activities by multi-finance companies

Financing Company	Counterpart	Total Facility
WOMF	BMRI	Rp500bn
	BBRI	Rp500bn
	BNII	Rp8.0tr
ADMF	BDMN	n/a
BFIN	Bank Syariah Mandiri (BSM)	Rp150bn
	BBRI	Rp150bn
	BNGA	Rp50bn
	Bank DKI	Rp100bn
	Bank Mutiara	Rp100bn
	BMRI	Rp245bn
	BTPN	Rp1.0tr
	Bank UIB	Rp8.5bn
CFIN	PNBN	Rp600bn
BCA Finance*	BBCA	<Rp5bn per contract
Mandiri Tunas Finance*	BBNI	Rp400bn
	BBKP	Rp75bn
	BMRI	Rp4.5tr
Astra Sedaya Finance*	BNLI	Rp4.45tr
	Sahabat Finansial Bersama	Rp4.0tr
	BNGA	Rp2.0tr
	BNII	Rp1.0tr
	Bank Commonwealth	Rp500bn

* Non listed companies

Tabel 1.1.2 *Joint Financing* Perusahaan *Multifinance* Pada 2012
(Sumber: Multifinance Companies, DBS Group Research)

Biro Riset Infobank membagi perusahaan *multifinance* yang berpredikat sangat bagus menjadi tiga kelompok berdasarkan nilai asetnya sehingga diperoleh perbandingan yang seimbang. Pembagian kelompok tersebut sebagai berikut:

No.	Nilai Asset	Jumlah pemain berpredikat Sangat Bagus
1.	Rp 1 Triliun ke atas	25
2.	Rp 100 Milyar – Rp 1 Triliun	47
3.	Di bawah Rp 100 Milyar	13

Tabel 1.1.3 Pembagian Kelompok *Multifinance* Berdasarkan Aset
(Sumber: www.investor.co.id, data diolah)

Untuk kelompok *multifinance* dengan aset di atas Rp1 triliun terdapat 25 pemain yang mencetak predikat sangat bagus. Sepuluh pemain dengan skor teratas secara berurutan dari peringkat pertama adalah BFI Finance Indonesia, Adira Dinamika Multi Finance, BCA Finance, FIF, Clipan Finance Indonesia, Mandala Multifinance, Multindo Auto Finance, Swadharma Bhakti Sedayu Finance, Buana Finance, dan Sunprima Nusantara Pembiayaan.

Kelompok perusahaan pembiayaan beraset Rp100 miliar hingga di bawah Rp1 triliun terdapat 47 pemain yang memperoleh predikat sangat bagus. Sepuluh besar dari mereka adalah Batavia Prosperindo Finance, Astra Multi Finance, National Finance, Smart Multi Finance, Beta Inti Multifinance, Resona Indonesia Finance, Trust Finance Indonesia, Mega Auto Finance, Bentara Sinergis Multifinance, dan CIMB Niaga Auto Finance.

Sementara perusahaan dengan aset di bawah Rp100 miliar yang meraih predikat sangat bagus hanya 13 pemain. Sepuluh besar dari mereka adalah Pratama Sedayu Finance, Danareksa Finance, Jaya Fuji Leasing Indonesia, AEON Credit Services Indonesia, Tirta Larastama Dinamika Finance, Murni Upaya Raya

Nilai Into Finance, Otomas Multifinance, Fortuna Multifinance, Sumber Artha Mas Finance, dan Reksa Finance.

Persaingan 2 posisi teratas untuk kelompok *multifinance* dengan aset di atas Rp 1 Triliun terjadi antara BFI Finance dan Adira Dinamika Multi Finance.



Grafik 1.1.1 Grafik Perbandingan Komposisi Pembiayaan dan Kontribusi Pendapatan antara ADMF (kiri) dan BFIN (kanan)
(Sumber: Multifinance Companies, DBS Group Research)

Komposisi pembiayaan terbesar ADMF berasal dari pembiayaan motor (*new* dan *used*) sebesar 67% dari total pembiayaan, sedangkan komposisi pembiayaan BFIN terbesar berasal dari pembiayaan mobil baru dan bekas (*dealer* dan *direct*) sebesar 72% dari total pembiayaan. Hampir 50% kontribusi pendapatan ADMF berasal dari Pulau Jawa, berbeda dengan BFIN yang 60% kontribusinya berasal dari luar Pulau Jawa. Hal ini mengindikasikan bahwa ADMF dan BFIN memiliki segmen pasar yang cukup berbeda. ADMF bertumpu pada pembiayaan

motor di Pulau Jawa, sedangkan BFIN bertumpu pada pembiayaan mobil di luar Pulau Jawa.

Emiten	Net Income	Total Asset	ROA
ADMF	1,418,638,000,000	25,460,457,000,000	0.055719
BFIN	490,272,000,000	6,570,496,000,000	0.074617

Tabel 1.1.4 Perbandingan *Return On Asset* ADMF dan BFIN
(Sumber: Financial Report 2012 ADMF dan BFIN, data diolah)

Total aset BFIN kurang dari seperempat total aset ADMF. Secara ukuran aset, BFIN jauh di bawah ADMF. Begitu juga dengan *Net Income* BFI yang kurang dari Rp 500 Milyar, sedangkan *Net Income* ADMF 3 kali lipat dari BFIN yaitu sebesar Rp 1,4 Triliun. Untuk menjawab tantangan ini, BFI Finance melanjutkan perluasan jaringan kegiatannya melalui pembukaan kantor cabang baru yang didukung infrastruktur yang terintegrasi serta penggalangan sumber dana yang lebih luas sehingga bisa memanfaatkan momentum pertumbuhan perekonomian pada tahun-tahun mendatang.



Grafik 1.1.2 Jumlah Aset dan Laba Tahun Berjalan BFI Finance
(Sumber: *Annual Report* 2012 BFI Finance)

PT BFI Finance Indonesia Tbk. disingkat dengan BFI Finance, mencatat pertumbuhan bisnis yang positif secara konsisten dalam 5 tahun terakhir. Hal ini ditunjukkan dengan peningkatan jumlah aset yang signifikan sebesar 23,9% pada 2012. Selain itu, grafik laba tahun berjalan memperlihatkan pertumbuhan laba yang konsisten dengan peningkatan 15,3% pada 2012 dibanding tahun sebelumnya. Peran BFI Finance sebagai penyedia jasa pembiayaan bagi masyarakat semakin diperkuat dengan terus bertambahnya jaringan operasional di berbagai wilayah Indonesia.

Kesuksesan pengelolaan bisnis melibatkan bagaimana sebuah perusahaan melakukan manajemen arus kas (*Cash Flow Management*) yang meliputi arus kas masuk dan arus kas keluar. Apalagi perusahaan pembiayaan seperti PT BFI Finance Indonesia Tbk. yang kini memiliki produk Pembiayaan Cepat, yaitu pembiayaan dengan jaminan BPKB mobil/motor dengan proses cepat dan dengan persyaratan fleksibel serta bunga yang ringan.

Sebagai lembaga pembiayaan terkemuka di Indonesia dengan pengalaman lebih dari 30 tahun sehingga dinobatkan sebagai Perusahaan Pembiayaan Terbaik No. 1 dalam ajang Infobank Multifinance Award 2011, sudah merupakan tuntutan persaingan untuk selalu melakukan *improvement* demi tujuan efisiensi. BFI Finance memiliki terobosan baru dengan menyediakan *channel payment point* baru di Alfamart, Alfa Midi, Alfa Express, dan Lawson untuk membayar cicilan motor. Hal ini menjadikan BFI Finance semakin lebih dekat dengan konsumen dan memberikan kemudahan yang ekstra melalui jaringan alfamart yang meluas.

Kini BFI Finance telah memiliki 124 kantor cabang dan 61 gerai hingga akhir tahun 2012. Ratusan cabang menandakan ratusan transaksi pula setiap harinya dengan berbagai kategori. Kantor pusat menjadi tujuan atau pusat aliran informasi dari setiap cabang, khususnya aktivitas operasional cabang yang memerlukan dana harian. Untuk itu dilakukan sebuah proses sentralisasi yang menangani pembayaran kepada pihak konsumen, asuransi, bank, maupun notaris dengan tujuan efisiensi. Tabel di bawah ini memberikan sedikit gambaran mengenai besarnya aktivitas harian BFI Finance pada 2012.

Keterangan	Jumlah kontrak yang dikelola (2012)
Sewa Guna Usaha (<i>Leasing</i>)	11.528
Pembiayaan Konsumen	198.886
Jumlah	210.414
Rata-rata kontrak per hari	± 841

Tabel 1.1.5 Jumlah Kontrak yang Dikelola BFI Finance
(Sumber: Annual Report 2012 BFIN)

Mengacu kepada Peraturan Menteri Keuangan Nomor 130/PMK.010/2012 tentang Pendaftaran Jaminan Fidusia Bagi Perusahaan Pembiayaan Yang Melakukan Pembiayaan Konsumen Untuk Kendaraan Bermotor Dengan Pembebanan Jaminan Fidusia, mulai 7 Oktober 2012 perusahaan pembiayaan kendaraan bermotor (*multifinance*) wajib mendaftarkan hak milik atas kendaraan bermotor secara kepercayaan (fidusia). Fidusia merupakan akta yang berisi tentang pengalihan hak kepemilikan suatu benda, tetapi penguasaan benda tetap berada pada pemiliknya. Akta ini berisi identitas pemberi dan penerima fidusia,

tanggal dan nomor akta, jaminan fidusia, nama dan kedudukan notaris pembuat akta, data perjanjian pokok, uraian mengenai objek jaminan fidusia, serta nilai benda yang menjadi obyek jaminan fidusia.

Dalam melakukan perjanjian kredit dengan konsumen atas kepemilikan suatu aset, diperlukan sebuah pengikatan yang disebut fidusia. Setiap adanya transfer kepemilikan antara BFI Finance dan konsumen, dibuatlah fidusia yang harus ditangani oleh notaris. Tabel 1.1.5 menunjukkan rata-rata kontrak yang terjadi dalam 1 hari sekitar 841, berarti setiap hari ada 841 akta fidusia. Jika setiap cabang mengurus pembayaran fidusia kepada notaris setempat masing-masing, maka akan terjadi *traffic* transaksi-transaksi kecil yang dapat mengurangi efektivitas dan efisiensi transaksi lainnya. Ditambah pula pelaporan yang harus dilakukan kepada kantor pusat.

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Maksud dari program kerja magang ini adalah memahami peranan divisi *Finance* dan *Treasury* dalam meningkatkan produktivitas PT BFI Finance Indonesia Tbk. Berdasarkan program kerja magang yang telah saya lakukan, tujuan mengikuti program kerja magang bagi penulis sendiri adalah:

1. Mengaplikasikan secara praktikal segala ilmu pengetahuan yang telah diterima secara akademis mengenai *Finance*.
2. Membuka pandangan mengenai dunia kerja yang menjadi gerbang awal persaingan kompetensi.

3. Memperluas pengetahuan mengenai *financing* dalam perusahaan pembiayaan, khususnya bagaimana pengaturan aliran dana masuk dan keluar (*cash management*).
4. Memberikan referensi bagi laporan magang lainnya mengenai perusahaan pembiayaan.
5. Memenuhi syarat Strata-1 Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.

1.3 Waktu dan Prosedur Kerja Magang

1.3.1 Waktu Kerja Magang

Program kerja magang ini dilaksanakan pada 13 Februari 2013 sampai dengan 13 April 2013, dimana perhitungannya ± 2 bulan masa efektif kerja dengan total jam kerja ± 350 jam. Kegiatan magang ini dilakukan di PT BFI Finance Indonesia Tbk. yang beralamat di BFI Tower, Sunburst CBD Lot 1.2, Jalan Kapt. Soebijanto Djojo Hadikusumo, BSD City, Tangerang-15322.

1.3.2 Prosedur Kerja Magang

Prosedur kerja magang yang diikuti penulis merupakan ketentuan yang berlaku berdasarkan Universitas Multimedia Nusantara dan PT BFI Finance Indonesia Tbk. Adapun prosedur yang ditetapkan sebagai berikut:

- a. Pengajuan *Curriculum Vitae* kepada PT BFI Finance Indonesia Tbk.
- b. Menjalani *interview* dengan PT BFI Finance Indonesia Tbk. di MNC Tower, Lt. 25, Kebon Sirih.

- c. Mendapat pengumuman via telepon bahwa penulis diterima menjalankan program kerja magang pada Kamis, 7 Februari 2013.
- d. Pengisian formulir pengajuan kerja magang.
- e. Pembuatan surat pengantar kerja magang.
- f. Pemberian surat pengantar kerja magang kepada perusahaan tempat praktik kerja magang.
- g. Pemberian surat balasan perihal konfirmasi dari pihak perusahaan.
- h. Pelaksanaan kerja magang dengan mengikuti peraturan-peraturan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
- i. Pengisian dokumen yang berhubungan dengan kerja magang, meliputi kartu kerja magang, formulir kehadiran kerja magang, formulir realisasi kerja magang, dan formulir laporan kerja magang.
- j. Penyusunan laporan kerja magang.
- k. Sidang kerja magang sebagai pertanggungjawaban atas program kerja magang yang telah dilakukan.

1.4 Sistematika Penulisan Laporan Magang

Sistematika penulisan laporan memberikan gambaran umum mengenai isi dari keseluruhan laporan kerja magang sehingga mempermudah pembaca memahami informasi dan materi yang dibahas dalam setiap bab. Adapun sistematika penulisan tersebut sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini mengemukakan latar belakang, tujuan program kerja magang, serta waktu dan prosedur kerja magang.

BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini mengemukakan sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, visi-misi perusahaan, serta landasan teori yang digunakan dalam penyusunan laporan magang.

BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG

Bab ini mengemukakan posisi apa yang diberikan kepada peserta magang, apa saja tugas yang dilakukan, uraian pelaksanaan kerja magang selama periode berjalan, kendala yang dihadapi serta solusi yang dilakukan guna menangani kendala yang ada.

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini mengemukakan kesimpulan informasi dan pengetahuan yang penulis terima dari proses kerja magang, serta masukan-masukan yang dapat memberikan kemajuan pada PT BFI Finance Indonesia Tbk.

UMMN