



### **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 II

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 2.1 Sejarah Singkat Perusahaan Secara Keseluruhan

PT BFI Finance Indonesia Tbk. didirikan pada 7 April 1982. Dengan kepemilikan saham 70%, Manufacturer Hanover Leasing Corporation (MHLC) menjadi perusahaan patungan dengan orang Indonesia. Pada 1986, grup Ongko membeli saham MHLC. Empat tahun berikutnya, BFI baru mendapatkan izin sebagai perusahaan *multifinance*, sebelumnya hanya sebagai perusahaan *leasing*, kemudian berganti nama menjadi PT Bunas Finance Indonesia.

BFI mendapatkan izin menjalankan kegiatan pembiayaan dalam bentuk:

##### 1. Pembiayaan Konsumen

Merupakan aktivitas pembiayaan yang dikenakan bunga dalam bentuk pembiayaan barang konsumen seperti mobil dan sepeda motor kepada para konsumen dengan pembayaran angsuran secara berkala. Pembiayaan konsumen ini berupa jasa pembiayaan mobil baru dan bekas (berasal dari *Dealer*) dan pembiayaan mobil bekas dan motor bekas (*Non-Dealer*).

Pembiayaan mobil yang berasal dari rekanan *dealer* ini disebut Kredit Cicilan Mobil atau KCM, yang telah menjadi bisnis inti BFI Finance selama lebih dari dua puluh tahun. Jangka waktu pembiayaan mulai dari satu hingga empat tahun dengan suku bunga tetap.

Pembiayaan yang berasal dari *non-dealer* diperkenalkan pertama kali pada 2006 untuk melayani kebutuhan para konsumen secara langsung (para

pemilik kendaraan mobil dan motor) yang memerlukan pembiayaan tanpa perantaraan *dealer* otomotif. Hal ini termasuk para konsumen yang sebelumnya sudah menjadi konsumen BFI Finance dengan melakukan transaksi *repeat order*, transaksi-transaksi baru yang bersumber dari referensi sesama konsumen (program *Customer-Get-Customer*), atau melalui agen penjualan.

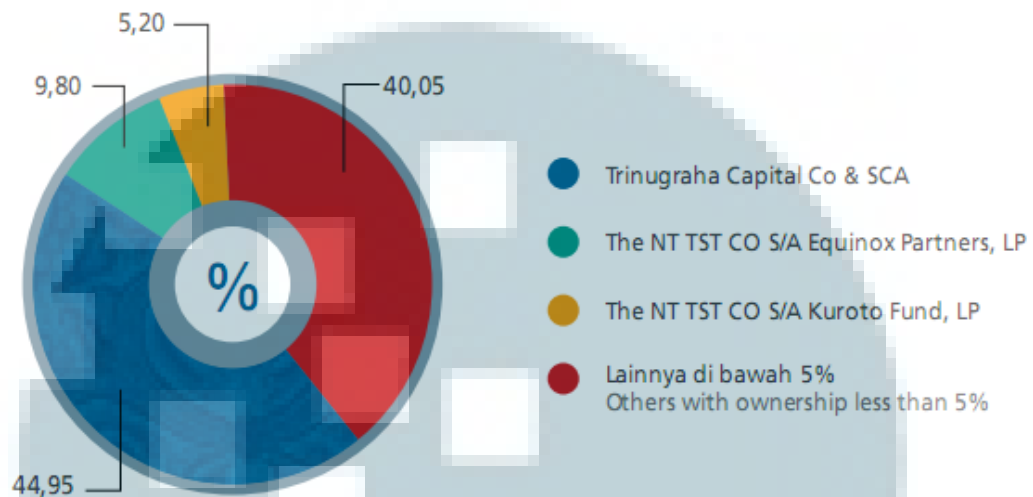
## 2. Sewa Pembiayaan

Merupakan aktivitas pembiayaan untuk penyediaan barang-barang modal seperti mesin-mesin industri, alat-alat berat, dan barang modal lainnya. Sewa pembiayaan memberikan kontribusi 18,9% dari jumlah nilai pembiayaan. Konsumen sewa pembiayaan berasal dari sektor bisnis tambang logam, kontraktor umum, pertanian, dan transportasi. Sektor pertambangan mencatat 34,1% dari jumlah portofolio.

## 3. Anjak Piutang

Merupakan kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian dan/atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri. Namun, pada saat ini BFI Finance tidak melakukan aktivitas anjak piutang.

Berikut bagan kepemilikan saham PT BFI Finance Indonesia Tbk., dimana kepemilikan investor luar negeri 90,88% dan investor dalam negeri hanya 9,12%.



Grafik 2.1.1 Kepemilikan Saham BFI Finance 2012  
(Sumber: *Annual Report 2012 BFI Finance*)

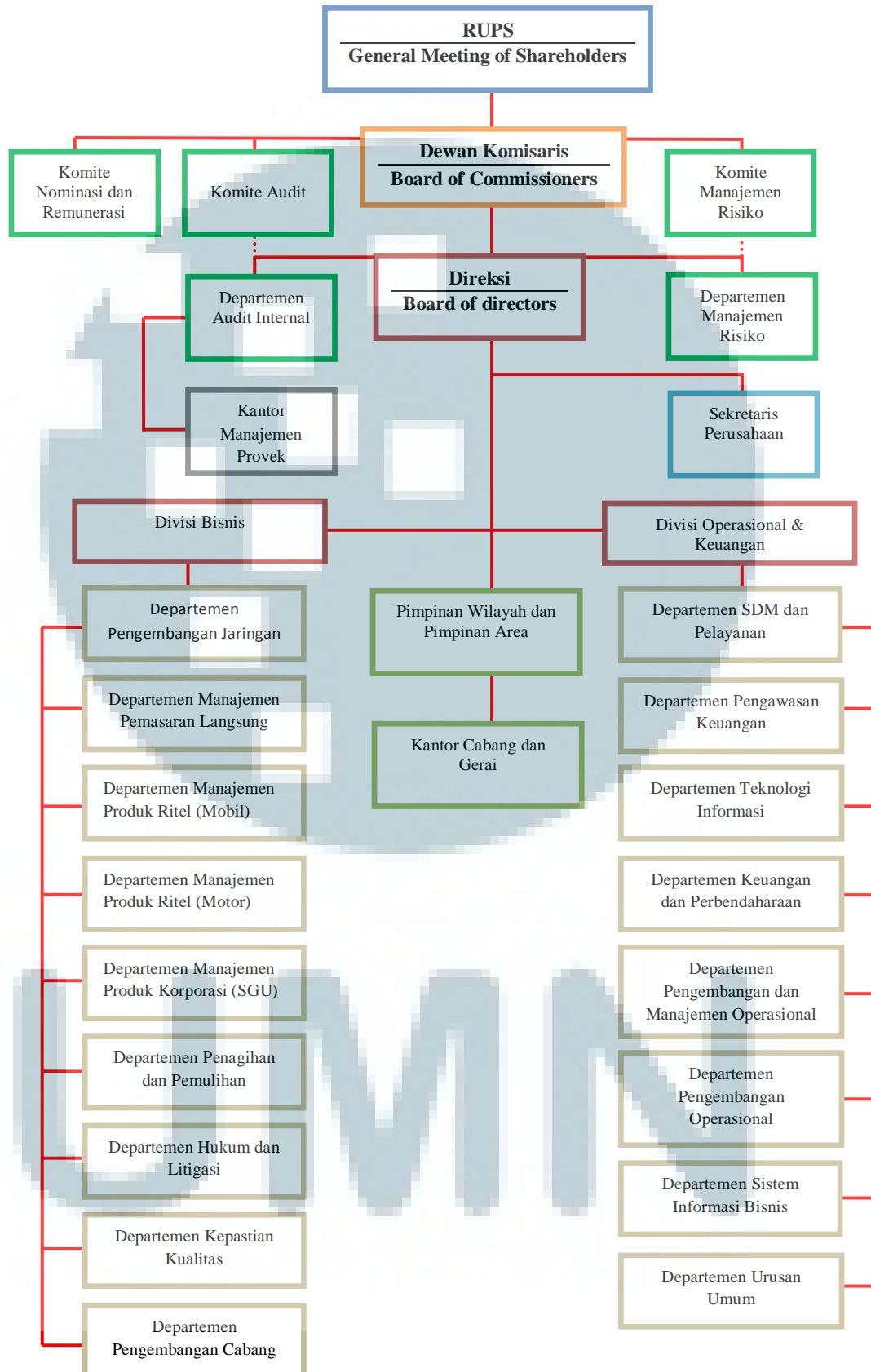
Mulai 2001, BFI terus tumbuh dan melaju sebagai perusahaan yang memiliki neraca keuangan yang sehat dan bersih. Prestasi ini didukung oleh tenaga *professional* dan jaringan bisnis yang luas serta berkat restrukturisasi keuangan 1998-2000 untuk merespon krisis ekonomi. Kemudian pada Juni 2001, namanya diubah menjadi PT BFI Finance Indonesia Tbk.

Sekarang kantor pusat BFI Finance berada di BSD City, tepatnya di sebelah Wisma BCA. BFI Tower ini resmi beroperasi pada 11 Februari 2013 dengan memiliki 6 lantai yang diisi oleh berbagai departemen. Berikut struktur organisasi PT BFI Finance Indonesia Tbk. secara keseluruhan, dimana hanya terbagi menjadi dua divisi yaitu Divisi Bisnis dan Divisi Operasional & Keuangan.

Setiap divisi membawahi beberapa departemen. Divisi Bisnis menaungi 9 departemen, yaitu Departemen Pengembangan Jaringan, Departemen Manajemen Pemasaran Langsung, Departemen Manajemen Produk Ritel (Mobil), Departemen Manajemen Produk Ritel (Motor), Departemen Manajemen Produk Korporasi (Sewa Guna), Departemen Penagihan dan Pemulihan, Departemen Hukum dan Litigasi, Departemen Kepastian Kualitas, dan Departemen Pengembangan Cabang. Divisi Operasional & Keuangan terbagi menjadi 8 departemen, yaitu Departemen SDM dan Pelayanan, Departemen Pengawasan Keuangan, Departemen Teknologi Informasi, Departemen Keuangan dan Perbendaharaan, Departemen Pengembangan dan Manajemen Operasional, Departemen Pengembangan Operasional, Departemen Sistem Informasi Bisnis, dan Departemen Urusan Umum.

UMMN

## BFI Finance Organization Chart



Gambar 2.1.1 Struktur Organisasi  
(Sumber: *Annual Report 2011 BFI Finance*)

BFI Finance menawarkan berbagai produk jasa keuangan dengan jangkauan pelayanan hampir di seluruh provinsi Indonesia. Untuk memenuhi peran tersebut, BFI Finance senantiasa memelihara kepercayaan dengan para pemegang saham, karyawan, pelanggan, dan *stakeholder* lainnya secara *professional* dan berintegritas serta bertindak dengan penuh kehati-hatian. Dalam mencapai keberhasilan, diperlukan tingkat perilaku yang dapat diterima semua pihak. Hal ini tercantum dalam Pedoman Prinsip-Prinsip Berusaha yang berlaku bagi seluruh karyawan dan kegiatan BFI Finance baik di kantor pusat maupun di setiap kantor cabang. BFI Finance mengakui adanya 5 bidang tanggung jawab perusahaan, yakni kepada:

1. Pemegang Saham

Meningkatkan nilai pemegang saham berdasarkan prinsip-prinsip *good corporate governance*. BFI Finance bermaksud untuk memberikan hasil usaha yang optimal dengan senantiasa memelihara pembayaran dividen kepada para pemegang saham, sementara itu juga menahan dana yang mencukupi untuk menggerakkan pertumbuhan perusahaan. BFI Finance sangat menghargai hubungan dengan para pemegang saham dan akan memberikan informasi tepat waktu, teratur dan dapat dipercaya mengenai kegiatan, kondisi keuangan, dan hasil usaha perusahaan.

2. Pelanggan

BFI Finance berkomitmen meraih dan mempertahankan para pelanggan dengan menyediakan produk jasa pembiayaan yang memberikan nilai tambah dari segi manfaat serta biayanya.

### 3. Karyawan

BFI Finance sangat menghargai karyawan perusahaan sebagai sumber daya yang penting. Komitmen ini dipegang melalui jalan merekrut, mempekerjakan, memberikan pelatihan serta mempromosikan karyawan berdasarkan kualifikasi dan kemampuan yang diperlukan untuk pelaksanaan pekerjaan. Selain itu, BFI Finance menciptakan kondisi kerja yang sehat dan akan melakukan segala sesuatu yang wajar untuk melindungi keselamatan para karyawan.

### 4. Pihak dengan Siapa Berbisnis

Senantiasa memelihara hubungan yang saling menguntungkan dengan para kreditur, mitra usaha, dan pihak lainnya dengan siapa perusahaan melakukan bisnis.

### 5. Masyarakat

Senantiasa menjalankan bisnis perusahaan sebagai anggota masyarakat yang bertanggung jawab, menghormati undang-undang dan peraturan yang berlaku di tempat perusahaan melakukan usaha dan berupaya untuk memastikan bahwa kegiatan-kegiatan perusahaan tidak terlibat dalam pelanggaran hak asasi manusia. Sumbangan yang diberikan perusahaan dimaksudkan untuk kemajuan sosial dan material di tempat di mana perusahaan beroperasi melalui kegiatan-kegiatan yang dapat memberikan manfaat langsung dan seefektif mungkin kepada masyarakat.



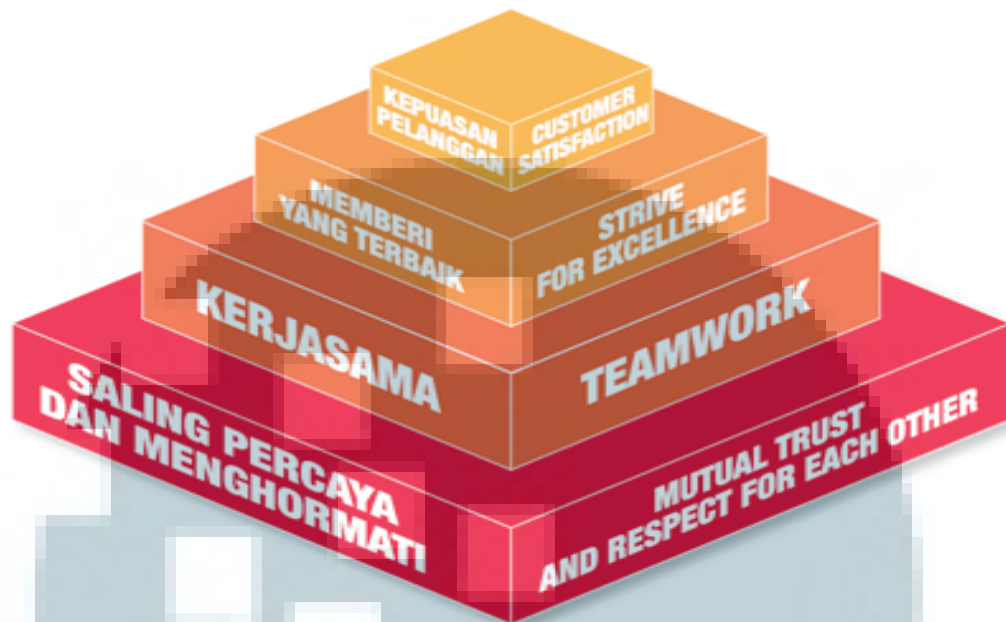
## 2.2 Visi dan Misi PT BFI Finance Indonesia Tbk.

Perusahaan tanpa visi dan misi bagi manusia yang berjalan tanpa arah. Visi inilah yang menjadikan PT BFI Finance Indonesia Tbk. tetap konsisten bergerak sebagai lembaga pembiayaan. Adapun visi yang mendasari mengapa BFI Finance melakukan bisnisnya, yaitu menjadi mitra solusi keuangan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Visi tersebut dicapai melalui serangkaian strategi yang terkombinasi menjadi misi. Misi dari PT BFI Finance Indonesia Tbk. adalah:

1. Menyediakan solusi keuangan yang terpercaya dan efektif kepada konsumen.
2. Mencapai tingkat pengembalian modal yang superior dan menciptakan gambaran positif di pasar modal.
3. Menyediakan tempat kerja yang kondusif, adil, dan kompetitif yang akan mendorong potensi terbaik dari para karyawan.
4. Membangun hubungan kemitraan jangka panjang dengan partner bisnis berdasarkan saling percaya dan menguntungkan.
5. Memberikan kontribusi yang positif bagi masyarakat dimana kami beroperasi.

Kelima misi ini dijalankan berdasarkan nilai-nilai dasar perusahaan. Secara grafis, nilai-nilai dasar perusahaan meliputi,



Gambar 2.2.1 Nilai-Nilai Dasar Perusahaan  
(Sumber: [www.bfi.co.id](http://www.bfi.co.id) )

#### 1. Saling Percaya dan Menghormati

Berarti harus melakukan apa yang telah dikatakan. Sedikit janji tetapi banyak bukti sehingga orang akan selalu percaya. Jika telah mendapatkan respek dan kepercayaan dari orang lain, maka harus benar-benar digenggam erat dalam tangan. Nilai ini didasarkan pada suatu prinsip bahwa kepercayaan dapat menumbuhkan rasa saling percaya dan saling menghormati. Hal ini melancarkan jalannya komunikasi, lebih memahami adanya perbedaan, dan menyambut pemikiran serta pendapat baru.

#### 2. Kerja Sama

Secara sederhana artinya, lebih sedikit untuk 'saya' dan lebih banyak untuk 'kita', karena tidak seorangpun yang lebih pintar dibandingkan jika kita bergabung bersama-sama. Kerja sama dalam suatu perusahaan

merupakan hal yang utama karena menekankan adanya kebersamaan untuk mencapai suatu tujuan dengan membangun sinergi di antara karyawan.

### 3. Memberikan yang Terbaik

*Goal* haruslah merupakan kesempurnaan. Selalu lebih baik setiap hari. Tidak ada kata istirahat untuk menjadi yang terbaik. Nilai ini memotivasi karyawan agar tidak gampang puas dan tidak hanya untuk memastikan potensi keahlian sesuai standar. Namun, standar tersebut merupakan suatu tantangan untuk dapat melakukan yang lebih baik lagi. Hal ini dimaksudkan sebagai suatu perbaikan yang terus menerus di dalam proses bisnis, pengembangan produk, dan cara pengambilan keputusan untuk memenuhi tuntutan kepuasan pelanggan yang lebih tinggi.

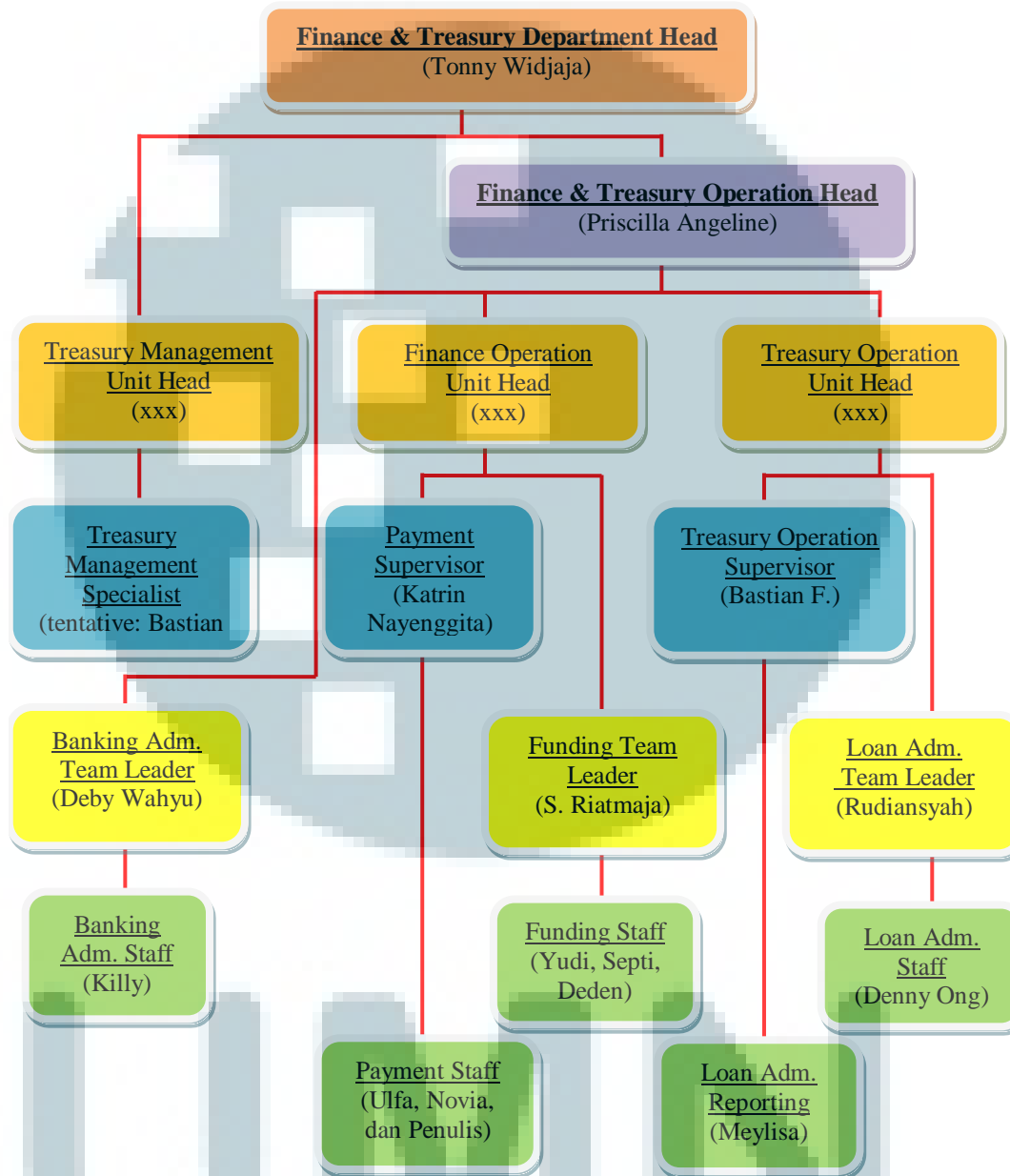
### 4. Kepuasan Pelanggan

Tujuan utama dari berbisnis adalah menciptakan dan menjaga konsumen. Namun, pertama-tama harus meraih dan belajar untuk melayani internal *customer*. Melayani mereka dengan baik, menjalani hidup dengan baik, dan melakukan dengan baik. Itulah makna dari kehidupan.

Nilai ini diartikan sebagai tuntutan yang terus menerus untuk menciptakan kepuasan dalam pelayanan pelanggan baik pelanggan internal maupun eksternal. Pemikiran ini sangat penting sebagai pedoman perusahaan dalam hal penyusunan prinsip kebijakan dan strategi, aktivitas bisnis dan proses pengambilan keputusan serta dalam pemberian layanan.

### 2.3 Struktur Organisasi *Department of Finance dan Treasury*

Finance & Treasury Department Organization Chart



Gambar 2.3.1 Struktur Departemen *Finance & Treasury*  
(Sumber: Internal Departemen)

Penulis diposisikan sebagai *Payment staff* untuk membantu Saudari Ulfa Ervi dan Novia Ayu. *Unit of Payment* berfungsi melakukan pembayaran kebutuhan operasional harian kantor pusat dan seluruh cabang seperti *Petty Cash*

*Transaction*, pembayaran pajak, dan pembayaran fidusia ke notaris. Oleh karena itu *Unit of Payment* harus melakukan penarikan data dari seluruh cabang dan menginput kembali transaksi yang telah dilakukan secara harian. Secara langsung, *Unit of Payment* ini berkoordinasi dengan *Unit of Banking Administration* dalam melakukan tujuan yang sama, yaitu pembayaran. *Unit of Banking Administration* memegang kuasa secara langsung untuk menjalankan transaksi pembayaran melalui *electronic banking*.

#### **2.4 Gambaran Umum Departemen *Finance* dan *Treasury***

Departemen *Finance* dan *Treasury* mengatur aliran dana. *Treasury* mengatur aliran dana masuk yang berasal dari pinjaman bank (*loan*) dan mengatur penempatan dana masuk (*collection*), sedangkan *Finance* mengatur aliran dana keluar untuk keperluan operasional setiap cabang dalam bentuk *petty cash*, gaji (*salary*), serta pajak.

Departemen *Finance* dan *Treasury* ini berkoordinasi dengan departemen lain seperti *Human Capital and Service*, *Bussiness Information System*, *Branch Operation Management*, *Network Development*, *Internal Audit Associate*, dan *Regional Management*. Koordinasi antar seluruh departemen di kantor pusat ataupun koordinasi dengan seluruh kantor cabang di seluruh Indonesia dilakukan melalui jaringan intranet yang disebut *Consumer Finance & Leasing Solution* (CONFINS). Melalui CONFINS inilah segala aktivitas yang berkaitan dengan pendanaan terintegrasi dengan baik.

## 2.5 Landasan Teori

### 2.5.1 Manajemen Sewa Guna Usaha

Menurut Keputusan Menteri Keuangan No.1169/KMK.01/1991 tanggal 21 November 1991 tentang Kegiatan Sewa Guna Usaha:

Sewa guna usaha adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal baik secara sewa guna usaha dengan hak opsi (*finance lease*) maupun sewa guna usaha tanpa hak opsi (*operating lease*), untuk digunakan oleh *lessee* selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala. Selanjutnya, yang dimaksud dengan *finance lease* adalah kegiatan sewa guna usaha, di mana *lessee* pada akhir masa kontrak mempunyai hak opsi untuk membeli objek sewa guna usaha berdasarkan nilai sisa yang disepakati. Sebaliknya *operating lease* tidak mempunyai hak opsi untuk membeli objek sewa guna usaha.

Menurut Dahlan Siamat dalam buku Manajemen Lembaga Keuangan (2005: 527-528), dalam setiap transaksi *leasing* sekurang-kurangnya melibatkan 3 pihak yang berkepentingan, yaitu:

- a. *Lessor* adalah perusahaan *leasing* atau pihak yang memberikan jasa pembiayaan kepada pihak *lessee* dalam bentuk barang modal. *Lessor* dalam *financial lease* bertujuan untuk mendapatkan kembali biaya yang telah dikeluarkan untuk membiayai penyediaan barang modal dengan mendapatkan keuntungan. Dalam *operating lease*, *lessor* bertujuan mendapatkan keuntungan dari penyediaan

barang serta pemberian jasa-jasa yang berkenan dengan pemeliharaan serta pengoperasian barang modal tersebut.

- b. *Lessee* adalah perusahaan atau pihak yang memperoleh pembiayaan dalam bentuk barang modal dari *lessor*. *Lessee* dalam *financial lease* bertujuan mendapatkan pembiayaan berupa barang atau peralatan dengan cara pembayaran angsuran atau secara berkala. Pada akhir kontrak, *lessee* memiliki hak opsi atas barang tersebut. Maksudnya, pihak *lessee* memiliki hak untuk membeli barang yang di-*lease* dengan harga berdasarkan nilai sisa. Dalam *operating lease*, *lessee* dapat memenuhi kebutuhan peralatannya di samping tenaga operator dan perawatan alat tersebut tanpa risiko bagi *lessee* terhadap kerusakan.
- c. *Supplier* adalah perusahaan atau pihak yang mengadakan atau menyediakan barang untuk dijual kepada *lessee* dengan pembayaran secara tunai oleh *lessor*. Dalam mekanisme *financial lease*, *supplier* langsung menyerahkan barang kepada *lessee* tanpa melalui pihak *lessor* sebagai pihak yang memberikan pembiayaan. Sebaliknya, dalam *operating lease*, *supplier* menjual barangnya langsung kepada *lessor* dengan pembayaran sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak, yaitu secara tunai atau berkala.

Berdasarkan pengertian dan pihak-pihak yang terlibat, penulis menyimpulkan bahwa kegiatan sewa guna usaha memiliki 4 ciri yaitu:

- a. Adanya perjanjian antara *lessor* dengan pihak *lessee*.

- b. Berdasarkan perjanjian sewa guna usaha, *lessor* mengalihkan hak penggunaan barang kepada pihak *lessee*.
- c. *Lessee* membayar uang sewa atas penggunaan barang (*asset*) kepada *lessor*.
- d. *Lessee* mengembalikan barang tersebut kepada *lessor* pada akhir periode yang ditetapkan lebih dahulu dan jangka waktunya kurang dari umur ekonomi barang tersebut.

## **2.5.2 Fidusia**

Dalam buku Pokok-Pokok Hukum Bisnis karangan Arus Akbar Silondae dan Wirawan B. Ilyas (2011, 87-89) dikemukakan pengertian fidusia, objek fidusia, dan hapusnya fidusia.

### **2.5.2.1 Pengertian dan Prinsip Fidusia**

Fidusia adalah pengalihan hak kepemilikan suatu benda atas dasar kepercayaan dengan ketentuan bahwa benda yang hak kepemilikannya dialihkan tersebut tetap dalam penguasaan pemilik benda (Pasal 1 angka 1). Jaminan fidusia adalah hak jaminan atas benda yang bergerak, baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud dan benda tidak bergerak khususnya bangunan yang tidak dapat dibebani oleh hak tanggungan sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Nomor 4 Tahun 1996 tentang Hak Tanggungan (Pasal 1 angka 2).



Kepemilikan atas benda yang dijaminkan kredit dengan fidusia, untuk sementara waktu, yaitu selama benda tersebut diikat dengan fidusia, hak kepemilikannya dialihkan sehingga menjadi milik kreditur di mana selama waktu tersebut atas benda itu penguasaannya tetap berada di tangan debitur atau pemilik semula dalam kapasitasnya sebagai peminjam pakai.

#### **2.5.2.2 Objek Fidusia**

Mengacu pada Pasal 1 angka 2 UU nomor 42 Tahun 1999 tentang Jaminan Fidusia, jelaslah benda-benda yang dapat dijadikan benda jaminan dalam fidusia adalah benda-benda bergerak. Barang-barang yang diserahkan sebagai benda jaminan dalam fidusia adalah benda-benda atau barang-barang yang secara ekonomi dapat menunjang kelancaran jalannya kegiatan usaha debitur.

#### **2.5.2.3 Hapusnya Fidusia**

Fidusia merupakan perjanjian yang bersifat *accessoir*. Dengan kata lain, fidusia dapat berakhir atau hapus karena berakhirnya perikatan pokok, yaitu perjanjian kredit atau perjanjian pinjam-meminjam uang. Fidusia juga dapat hapus karena pelepasan hak oleh kreditur, maksudnya bahwa kreditur tidak lagi menghendaki benda tersebut dijadikan sebagai jaminan utang atau dengan kata lain kreditur mengembalikan hak milik atas benda tersebut kepada pemilik

semula, yaitu debitur. Hal lain yang dapat mengakibatkan hapusnya fidusia adalah musnahnya benda jaminan.

Berdasarkan pengertian di atas, setiap terjadi transaksi antara BFI Finance dengan konsumen mengenai perjanjian kredit atau pembiayaan atas aset tertentu, terjadilah proses pengikatan yang disebut fidusia. Melalui fidusia, konsumen yang dalam hal ini membutuhkan pembiayaan atas aset mengalihkan hak kepemilikan kepada BFI Finance untuk sementara waktu sampai perjanjian kredit selesai (lunas). Jadi dapat diakui secara hukum bahwa kepemilikan aset selama perjanjian kontrak berada di BFI Finance selaku lembaga yang membiayai pembelian aset kepada *supplier*. Proses fidusia ini ditangani oleh pihak yang berwenang, yaitu notaris. BFI Finance telah bekerja sama dengan puluhan notaris untuk menangani proses ini di setiap cabang BFI yang tersebar di Indonesia.

Jika dikaitkan dengan jenis sewa guna usaha yang dijalankan, disimpulkan bahwa BFI Finance memberikan pembiayaan sewa guna usaha tanpa hak opsi (*operating lease*) karena penulis belum menemukan transaksi pembuatan akta fidusia dalam sewa guna usaha. *Lessee* membayar biaya angsuran sebagai biaya sewa sekaligus biaya *maintenance*. Jadi tidak diperlukan pengikatan fidusia karena tidak ada transfer kepemilikan dalam perjanjian sewa guna usaha ini. Berbeda halnya jika BFI Finance menyediakan pembiayaan sewa guna usaha dengan hak opsi (*financial lease*). Pengikatan fidusia diperlukan karena

pada akhir periode dimungkinkan terjadi transfer kepemilikan barang kepada *lessee*.

### 2.5.3 *Cash Management*

Dalam buku *Finance Capital Markets, Financial Management, and Investment Management* karangan Frank J. Fabozzi dan Pamela Peterson Drake (2009, 527) dijelaskan mengenai *cash management*. Fabozzi dan Drake menjelaskan bahwa “*cash flows out a firm as it pays for the goods and services it purchases from others. Cash flows into the firm as customers pay for the goods and services they purchase. When we refer to cash, we mean the amount of cash and cash-like assets—currency, coin, and bank balances. When we refer to cash management, we mean management of cash inflows and outflows, as well as the stock of cash on hand*”. Jadi dapat disimpulkan bahwa *cash management* terkait bagaimana mengelola arus kas masuk (*cash inflow*) dan arus kas keluar (*cash outflow*). *Cash* yang dimaksud adalah jumlah uang kas, dan aset yang dianggap sama dengan kas seperti mata uang asing dan saldo bank.

Fabozzi dan Drake juga mengemukakan bahwa “*to understand cash flows, the manager also has to have a fairly good idea of the uncertainty of the firm’s cash needs and cash generation*”, berarti untuk memahami arus kas (*cash flow*), manajer perlu mengerti mengenai ketidakpastian kebutuhan kas perusahaan dan juga pendapatan (*cash generation*).

Perusahaan harus menjaga dan mempertahankan *cash balance* untuk beberapa alasan. Perusahaan membutuhkan kas untuk memenuhi transaksi operasional harian. Mengacu pada *transaction balance*, jumlah kas yang diperlukan perusahaan bisa berbeda-beda. Hal ini tergantung bagaimana arus kas masuk dan arus kas keluar. Menurut Fabozzi dan Drake (2009:528), jumlah kas ini tergantung pada *“the size of the transactions made by the firm and the firm’s operating cycle, which depends on the firm’s production process, purchasing policies, and collection policies.”*

Fabozzi dan Drake juga mengungkapkan bahwa selalu ada ketidakpastian mengenai kebutuhan kas masa depan. Maka ada 3 jenis *additional balance*, *“firms typically hold an additional balance, referred to as a precautionary balance, just in case transactions needs exceed the transactions balance. But how much to keep as a precaution depends on the degree of the transactions uncertainty- how well the firm can predict the firm’s transactions needs. In addition to the precautionary balances, firms may keep cash on hand for unexpected future opportunities. Referred to as a speculative balance, this is the amount of cash or securities that can be easily turned into cash, above what is needed for transactions and precaution. The speculative balance enables a firm to take advantage of investment opportunities on short notice and to meet extraordinary demands for cash. In addition to the cash balances for transactions, precautionary, and speculative needs, a firm may keep cash in a bank*

*account in the form of a compensating balance- a cash balance required by banks in exchange for banking services.”*

Dari kutipan di atas, dapat disimpulkan bahwa:

1. *Precautionary Balance*

Besarnya ditentukan oleh ketidakpastian transaksi yang melebihi besarnya *transaction balance*. Jadi perusahaan harus bisa memprediksi kebutuhan kas untuk transaksi.

2. *Speculative Balance*

Merupakan jumlah kas atau sekuritas yang bisa dengan mudah diubah menjadi kas, besarnya melebihi *transaction* dan *precautionary balance*. *Speculative balance* ini memungkinkan perusahaan untuk memperoleh keuntungan (*advantage*) dari peluang investasi jangka pendek dan untuk memenuhi permintaan kas di luar biasanya.

3. *Compensating Balance*

Merupakan saldo yang disyaratkan oleh bank untuk tetap ada di dalam *account*.

Baumol dan Miller-Orr model dalam Fabozzi dan Drake (2009:529) mengemukakan teknik dari *cash management*, “*cash management has very simple goals: have enough cash on hand to meet immediate needs, but not too much and get cash from those who owe it to*

*you as soon as possible and pay it out to those you owe as late as possible.*” Kedua teknik tersebut yaitu:

1. Memiliki *cash on hand* untuk mencukupi kebutuhan terdekat, tetapi tidak terlalu banyak.
2. Mendapatkan *cash* dari *customer* secepat mungkin dan melakukan pembayaran selambat mungkin.

Teknik di atas merupakan konsep yang sederhana, tetapi memegang peranan penting sebagai konsep melakukan manajemen kas perusahaan. BFI Finance sedang menjalankan dan terus mengembangkan manajemen kas yang salah satunya mengenai pembayaran fidusia ke notaris. Transaksi ini termasuk transaksi yang bernominal kecil tetapi frekuensi terjadinya tinggi. Artinya setiap terjadi *dealing* kontrak kredit antara konsumen dengan BFI Finance, maka harus melakukan proses fidusia. Mengingat jumlah cabang BFI Finance telah mencapai ratusan, setiap hari selalu ada puluhan hingga ratusan proses fidusia.

BFI Finance menerapkan teknik kedua dari Baumol dan Miller-Orr yang berusaha melakukan pembayaran selambat mungkin, dimana komitmen yang akan dijalankan adalah H+1 setelah tagihan diinput ke dalam CONFINS. Metode pembayaran seperti ini memberikan manfaat kepada pihak BFI Finance karena *cash* yang ada menjadi lebih banyak dan dapat digunakan untuk kebutuhan lain.

Pembayaran fidusia kepada pihak notaris rekanan dilakukan secara terpusat atau sentralisasi. Semua transaksi fidusia setiap cabang dialihkan

ke kantor pusat BFI Finance. Sebelumnya setiap cabang mengurus pembayaran fidusia secara mandiri, kemudian melakukan pelaporan kepada pihak pusat. Hal ini mengakibatkan *traffic* aliran data yang akhirnya mengganggu efisiensi transaksi lainnya yang memiliki prioritas lebih tinggi. Sistem yang dijalankan sekarang adalah setiap cabang mengumpulkan transaksi fidusia terhadap rekanan notaris terdekat terlebih dahulu, kemudian cabang memasukan tagihan tersebut ke dalam CONFINS, data ditarik oleh kantor pusat dengan aturan H+1, dan proses pembayaran kepada notaris pun dilakukan pada hari yang sama.

UMMN