

***Leasing* untuk Usaha Kecil dan Mikro**

**Sebuah pedoman untuk
merancang dan mengelola skema
leasing di negara-negara
berkembang**

**Oleh:
Linda Deelen
Mauricio Dupleich
Louis Othieno
Oliver Wakelin**

**Disunting oleh:
Robert Berold**

2003

Hak Cipta ©2003 Organisasi Perburuhan Internasional

Publikasi-publikasi Organisasi Perburuhan Internasional dilindungi hak cipta dibawah Protokol 2 Konvensi tentang Hak Cipta Internasional. Namun kutipan-kutipan pendek dari publikasi tersebut dapat di reproduksi tanpa izin dengan syarat disebutkan sumbernya. Untuk hak reproduksi ataupun penerjemahan, permohonan izin harus diajukan kepada Publications Bureau (Rights and Permissions) [Biro Publikasi Hak dan Izin], International Labour Office, CH-1211 Geneva 22, Switzerland. Kantor Perburuhan Internasional menyambut baik permohonan semacam ini.

Perpustakaan, lembaga dan pengguna lainnya yang terdaftar di Kerjaan Inggris dengan Agen Hak Cipta Perizinan, 90 Tottenham Court Road, London W1P 9HE (Fax: +44 171 436 3986), di Amerika Serikat dengan Copyright Clearance Center, 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923 (Fax+ 1 508 750 4470) atau di negara lainnya dengan Associate Organisasi Hak Reproduksi, dapat menggunakan fotocopi sesuai dengan izin yang disetujui bagi mereka untuk tujuan ini.

LEASING UNTUK PENGUSAHA KECIL DAN MIKRO

Sebuah Pedoman untuk Merencanakan dan Mengelola Skema Leasing di Negara-negara Berkembang

Judul Bahasa Inggris: *"LEASING FOR SMALL AND MICRO ENTERPRISES, A Guide for designing and managing leasing schemes in developing countries"*

ISBN: 92-2-814186-7

Pedoman ini dipersiapkan secara bersama oleh
Linda Deelen, Mauricio Dupleich, Louis Othieno dan Oliver Wakelin

Hal-hal yang dimuat dalam publikasi ILO, yang sesuai dengan praktek PBB, dan presentasi materi yang terkandung didalamnya, tidak mencerminkan opini dalam bentuk apapun dari Kantor Organisasi Buruh Internasional berkenaan dengan status hukum Negara, area atau wilayah, atau pihak berwenangnya atau penentuan batas-batasnya.

Tanggungjawab atas pendapat yang dikemukakan dalam artikel, penelitian, dan kontribusi lainnya ada pada penulisnya, dan penerbitan bukan berarti dukungan Kantor Perburuhan Internasional terhadap pendapat-pendapat yang dikemukakan didalamnya.

Rujukan kepada nama perusahaan maupun produk komersil tidak mencerminkan dukungan Organisasi Buruh Internasional kepada mereka, dan tidak disebutkannya perusahaan, produk atau proses komersil apapun bukanlah tanda ketidaksetujuan.

Publikasi ILO dapat diperoleh melalui toko buku besar atau Kantor lokal ILO di beberapa negara, atau langsung melalui Publikasi ILO, International Labour Office, CH-1211 Geneva 22, Swiss. Katalog atau daftar publikasi baru akan dikirimkan tanpa dipungut biaya dari alamat di atas.

Versi Indonesia dicetak di Jakarta

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	5
PENDAHULUAN	7
BAB 1	APA ITU <i>LEASING</i> ?9
	Standar pengoperasian <i>leasing</i> 9
	Jenis-jenis <i>leasing</i> 11
	Apa saja keuntungan leasing atas pembiayaan lain?12
	Leasing untuk usaha kecil dan mikro13
	Menetapkan skema <i>leasing</i> – kondisi internal14
	Menetapkan skema <i>leasing</i> – kondisi eksternal14
	Keterbatasan <i>leasing</i> 15
BAB 2	OPERASI <i>LEASING</i> 21
	15 Langkah dalam operasi <i>leasing</i> 23
	Klausula-klausula yang umumnya tercakup dalam kontrak <i>leasing</i> 34
	Lampiran39
BAB 3	MEMASARKAN PRODUK <i>LEASING</i> 47
	Riset pasar47
	Bagaimana seorang nasabah membuat keputusan untuk melakukan <i>lease</i> ?48
	Peralatan jenis apa yang harus ditawarkan lewat <i>leasing</i> 51
	<i>Leasing</i> dengan Pelayanan Penuh vs <i>Leasing</i> Murni53
	Menjangkau nasabah potensial53
	Kemitraan55
BAB 4	MENETAPKAN HARGA PRODUK <i>LEASING</i> 61
	Penetapan harga dari sudut pandang <i>lessee</i> 61
	Penetapan harga dari sudut pandang <i>lessor</i> 66
	Jenis-jenis risiko71

BAB 5	KERANGKA KERJA LEGAL DAN REGULASI	75
	Kerangka kerja hukum	75
	Persyaratan <i>prudent</i>	80
	Ketika regulasi <i>leasing</i> tidak tersedia	80
BAB 6	PERPAJAKAN	83
	Pajak keuntungan	84
	Pajak pertambahan modal	89
	Pajak pertambahan nilai	90
	Pajak-pajak lain yang mempengaruhi <i>Leasing</i>	92
BAB 7	AKUNTANSI	95
	Dua metode akuntansi <i>leasing</i>	95
	Prosedur akuntansi: operasi <i>lease</i>	96
	<i>Operational Lease</i> dengan nilai sewa tidak sama besar	98
	Prosedur akuntansi: <i>finance lease</i>	98
BAB 8	MONITORING KINERJA	101
	Indikator-indikator	101
DAFTAR ISTILAH		
REFERENSI		

KATA PENGANTAR

Di negara-negara berkembang, bagi kebanyakan orang akses terhadap layanan keuangan masih merupakan barang mewah. “Para pekerja miskin” acap kali tidak memiliki akses terhadap sistem perbankan dan kredit hanya karena mereka tinggal di daerah pedesaan, berpendapatan rendah, atau tidak mampu memberikan jaminan barang atau pribadi. Hal ini banyak terjadi di sebagian besar wilayah Indonesia, seperti halnya negara-negara berkembang lainnya.

Program keuangan sosial ILO didedikasikan untuk mempromosikan akses yang lebih besar terhadap layanan keuangan. Program ini meliputi perancangan produk yang mengulas kebutuhan kelompok masyarakat berpenghasilan rendah. Manual ini – “*Leasing untuk Usaha Kecil dan Mikro*”- merupakan hasil penelitian bertahun-tahun lamanya serta telah dilaksanakan di sejumlah negara.

Konsep di belakang *micro leasing* mudah saja: menyediakan peralatan mesin atau peralatan produktif lainnya untuk usaha kecil ketimbang meminjamkan uang untuk membeli peralatan tersebut. Karena para wirausahawan dapat mempergunakan peralatan tersebut sebelum memilikinya, dua tujuan terpenuhi: produktivitas usaha kecil meningkat dan, di saat yang sama, peralatan tersebut menjadi jaminan bagi lembaga keuangan yang dapat menyitanya dengan besaran jumlah yang sama. Proses ini membebaskan para wirausahawan kecil dari keharusan memberikan jaminan atau izin tambahan ke pada bank agar dapat memberikan pinjaman, sekaligus meminimalisir risiko mereka.

Micro leasing sangat dibutuhkan di Indonesia. Banyak lembaga keuangan Islam menawarkan produk-produk terkait usaha – *Ijarah* – yang terbukti berhasil. Memperkenalkan produk *micro leasing* melalui praktik-praktik terbaik keuangan mikro akan membantu mengurangi kesenjangan antara permintaan dan penawaran akan pinjaman usaha kecil. Hal ini pun akan membantu lembaga keuangan mikro menjalankan tanggung jawab sosial seraya menawarkan produk yang menguntungkan; dan akan memfasilitasi akses bagi para wirausahawan mikro dan kecil atas pinjaman dan layanan keuangan.

Terjemahan dari panduan ini ke dalam Bahasa Indonesia akan memberikan sumber informasi yang bermanfaat bagi para pelatih dan pelaksana keuangan mikro di Indonesia. Diharapkan, panduan ini akan mendorong pertumbuhan *micro leasing* dan memberikan akses yang lebih baik kepada layanan keuangan. Panduan ini memiliki aplikasi khusus dalam konteks pasca bencana Aceh dan Sumatra Utara. Mereka yang selamat dari tragedi tsunami dan gempa bumi pada 2004 dan 2005 kehilangan rumah, usaha dan aset mereka. *Micro leasing* dapat membantu proses pemulihan dengan memberikan kesempatan dan dukungan tambahan bagi mereka untuk membangun kembali usaha dan mata pencaharian.

Alan Boulton
Direktur
ILO Jakarta

PENDAHULUAN

Leasing bukan merupakan fenomena baru, namun di negara-negara berkembang, inisiatif menawarkan *leasing* bagi usaha kecil dan mikro masih sangat jarang. Hal ini sangat mengejutkan mengingat *leasing* memiliki manfaat besar atas kredit. Manfaat yang paling penting adalah bahwa pengusaha dapat memulai peralatan sebelum mereka benar-benar memilikinya. Artinya, selama periode pembayaran angsuran *leasing*, pengusaha telah dapat merealisasikan pendapatan ekstra melalui penggunaan peralatan tersebut.

Manfaat lain adalah bahwa *leasing* tidak menetapkan (atau sangat sedikit) persyaratan agunan. Ini adalah fitur yang akan membuka pintu bagi banyak pengusaha sukses yang potensial yang melihat aplikasi pinjaman mereka ditolak hanya karena tidak memiliki agunan. Selain itu manfaat lainnya adalah risiko pengalihan dana – risiko yang paling nyata bagi lembaga keuangan mikro – dapat dicegah dalam *leasing*, mengingat pendanaan yang langsung diberikan untuk membeli peralatan tanpa pernah melalui tangan *lessee*.

Adalah benar bahwa skema *leasing* memerlukan sistem baru dan latihan khusus untuk staf. Usaha ekstra ini yang diperlukan untuk *leasing* dapat mengarahkan lembaga keuangan pada pertanyaan – kadangkala sudah pada tempatnya – apakah mereka dapat menawarkan *leasing* pada suatu basis yang sehat. Ketidak-pastian tentang basis legal untuk *leasing*, seperti halnya seputar perpajakan, dapat juga mengecilkan hati lembaga keuangan dari mengembangkan suatu produk *leasing*. Pedoman ini mencoba untuk menyajikan kepada pembaca dengan gambaran yang lengkap tentang pro dan contra *leasing* untuk usaha kecil dan mikro, mencakup risiko-risiko untuk lembaga keuangan itu.

Pedoman ini terdiri dari delapan bab.

Bab 1 memperkenalkan prinsip-prinsip dasar dari operasi *leasing*

Bab 2 menyajikan lingkaran kehidupan *leasing* mulai ketika pengusaha memilih peralatan sampai pada pengalihan kepemilikan pada akhir masa *leasing*

Bab 3 fokus pada pemasaran produk *leasing* dan menggali cara-cara memaket dan menyajikan produk *leasing* yang diadaptasikan dengan kebutuhan dari kelompok nasabah yang teridentifikasi

Bab 4 adalah tentang penetapan harga, keduanya dilihat dari sudut pandang *lessor* dan sudut pandang *lessee*

Bab 5 mendiskusikan lingkungan para legal dan regulasi untuk *leasing*, termasuk perizinan dan persyaratan *prudent*

Bab 6 berkaitan dengan perpajakan

Bab 7 dan 8 memperkenalkan praktik-praktik akuntansi untuk jenis produk *leasing* yang berbeda dan metode monitoring skema *leasing*

Bagi mereka yang telah berpengalaman dalam menangani *leasing* bagi usaha skala besar dan menengah akan mengetahui bahwa *leasing* bisa menjadi sangat kompleks, terutama pada area

kontrak dan pajak. Mereka mungkin akan menemukan bahwa beberapa isi dari buku ini terlalu sederhana. Meskipun demikian, kami percaya bahwa *leasing* untuk usaha kecil dan mikro sangat mungkin menghindari kekomplekkan ini dan tetap merancang skema yang serasi. Tentu saja bagi usaha kecil dan mikro – banyak diantara mereka berfungsi diluar ekonomi formal – memiliki permasalahan sendiri, yang mana telah kami uraikan secara realistis.

APA ITU LEASING?



Tujuan dari Bab ini adalah untuk:

- ♦ memperkenalkan prinsip-prinsip dasar dari pengoperasian dan jenis-jenis *leasing* (*leasing*) seperti *finance lease* (kontra sewa keuangan) dan *operating lease* (sewa operasi)
- ♦ menekankan kepada kondisi-kondisi internal dan eksternal yang harus tersedia sebelum memulai skema mikro *leasing*
- ♦ menyajikan kelebihan dan keterbatasan *leasing* dibandingkan dengan metode-metode keuangan lainnya

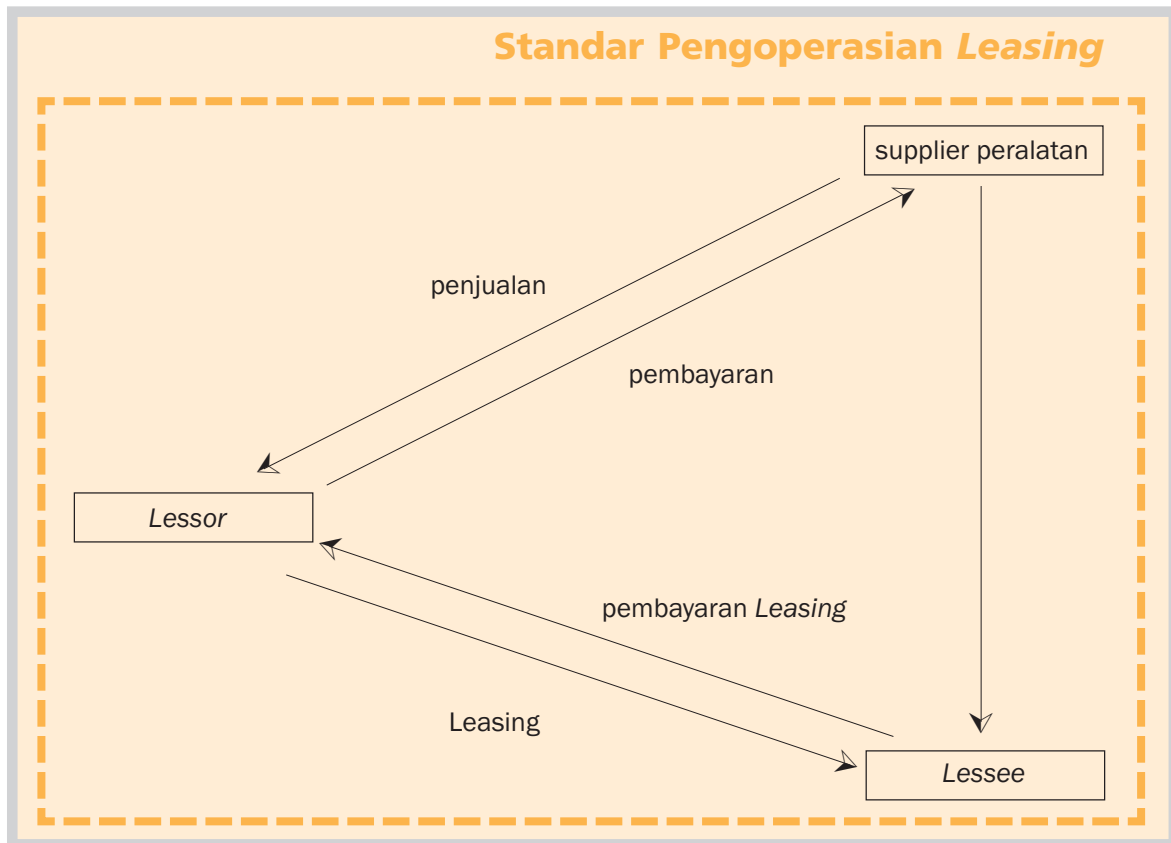
Leasing adalah kontrak di mana seseorang menggunakan peralatan milik orang lain. Pengguna (*Lessee*) membayar sejumlah tertentu secara rutin kepada pemilik (*Lessor*). Ciri yang penting dari *leasing* adalah bahwa penggunaan peralatan terpisah dari kepemilikannya. Aturan dalam *leasing* memberikan manfaat kepada kedua belah pihak – di mana *lessee* bisa menghasilkan pendapatan ekstra dengan penggunaan peralatan, dan pemilik menerima pendapatan selama tetap menjadi pemilik.

Perusahaan-perusahaan diseluruh dunia menggunakan *leasing* untuk mendanai kendaraan, mesin dan peralatan. Di negara maju (OECD) satu pertiga dari investasi pribadi dibiaya dengan cara seperti ini¹. *Leasing* di negara berkembang pada awalnya berjalan lambat, namun sepanjang era 1990 industri *leasing* di negara-negara ini menunjukkan pertumbuhan yang spektakuler, kebanyakan melalui *leasing* kepada perusahaan-perusahaan besar dan menengah.

Standar pengoperasian *leasing*

Dalam standar pengoperasian *leasing*, *lessee* akan menemui suplier peralatan, memilih peralatan yang dibutuhkan, dan menegosiasikan harga serta ketentuan-ketentuan pengiriman. Kemudian, untuk mendapatkan pinjaman *lessee* lebih mendekati *lessor* daripada berhubungan dengan bank. *Lessor* mengevaluasi aplikasi dari *lessee*, dan jika disetujui, kedua belah pihak akan menandatangani kontrak *leasing*. *Lessor*, kemudian membeli peralatan dari suplier dan melakukan *leasing* kepada *lessee* untuk suatu periode di mana biasanya mendekati perkiraan usia ekonomis aset. Selama periode ini (masa *leasing*), *lessee* menggunakan peralatan dan memberikan pembayaran rutin kepada *lessor*. Dalam banyak kasus *lessee* mempunyai pilihan untuk membeli peralatan tersebut pada akhir masa *leasing*.

1 *International Finance Cooperation, Leasing in Emerging Markets, 1996*



Elemen-elemen khusus dari Produk Leasing

Lessee

Adalah pengguna peralatan *leasing*. Lessee dapat berupa berbagai jenis perusahaan, meskipun di negara-negara berkembang lessee terutama adalah perusahaan-perusahaan menengah dan besar. Inisiatif untuk mengembangkan *leasing* bagi perusahaan-perusahaan kecil dan mikro relatif masih baru.

Lessor

Lessor adalah pemilik dari peralatan. Biasanya *lessor* adalah perusahaan-perusahaan yang menspesialisasikan diri dalam *leasing* atau sebagai bagian dari bank atau lembaga keuangan. Kadangkala pabrik dan supplier peralatan memberikan *leasing* sebagai bagian dari aktifitas pemasaran mereka, biasanya melalui jalur keuangan. Masih sangat jarang ditemui lembaga-lembaga keuangan mikro dan LSM keuangan yang menawarkan produk-produk *leasing* ini.

Aset

Jenis aset yang biasa di gunakan sebagai *leasing* sangat beragam mulai dari barang-barang kecil (di *Bangladesh Grameen Bank* melakukan untuk lemari es) sampai pesawat dan satelit. Beberapa *lessor* menawarkan variasi barang-barang standar, lebih menyukai peralatan dengan pengalaman yang mereka miliki, membeli peralatan dari supplier yang mereka percaya. *Lessor* juga menyukai barang yang masih memiliki nilai jual setelah pakai, sehingga jika *lessee* mengalami kegagalan dalam pembayaran, maka *lessor* dapat menarik kembali barang dan menjualnya untuk mendapatkan harga yang baik.

Periode *leasing* (*lease term*)

Periode *leasing* adalah jangka waktu *leasing* seperti tercantum dalam kontrak *leasing*. Biasanya jangka waktu *leasing* adalah sebesar 80% dari umur ekonomi peralatan. Tidak akan pernah melampaui umur ekonomi dari peralatan tersebut. Secara umum berkisar antara tiga sampai lima tahun.

Barang-barang dengan ukuran yang lebih besar seperti pesawat dan kapal laut memiliki jangka waktu *leasing* yang lebih panjang.

Pembayaran *leasing* (*lease payment*)

Pembayaran *leasing* dilakukan secara berkala setiap bulan atau tigabulanan sepanjang masa *leasing*. Jumlah pembayaran *leasing* tergantung pada beberapa faktor: nilai aset, tingkat suku bunga yang dikenakan oleh *lessor*, jangka waktu *leasing*, tingkat kredit dari *lessee*, nilai peralatan yang diharapkan pada akhir periode *leasing*, dan pilihan-pilihan lain yang diberikan kepada nasabah, seperti apakah akan membeli peralatan tersebut atau mengembalikannya pada akhir jangka waktu *leasing*. Besarnya pembayaran bisa tetap selama periode *leasing*, atau dapat juga bervariasi untuk memudahkan jika ada perubahan tingkat suku bunga pasar.

Opsi akhir *leasing*

Opsi untuk akhir dari *leasing* adalah bagian yang penting dalam suatu kontrak *leasing*. Tergantung dari kontrak, nasabah mempunyai opsi untuk:

- membeli peralatan
- mengembalikan peralatan
- memperbaharui *leasing* dengan mengurangi biasa sewa
- menerima pembagian keuntungan dari penjualan barang

Opsi untuk membeli

Jika kontrak memberikan tawaran kepada *lessee* untuk memiliki peralatan pada akhir periode *leasing*, ada beberapa perbedaan cara menetapkan harga pembelian:

- membeli pada nilai sisa (*residual value*). Besarnya nilai telah ditaksir pada awal periode *leasing*, dan didasarkan atas kemungkinan nilai pasar pada akhir periode *leasing*.
- Membeli pada harga wajar pasar. Besarnya nilai ditetapkan pada akhir periode *leasing*, dan harus didasarkan bukti independen harga pasar atas nilai barang tersebut.
- Membeli pada harga nominal, misalnya 1 USD.
- Dialihkan secara otomatis kepada *lessee* setelah pembayaran *leasing* yang terakhir diterima.

Jenis-jenis *Leasing*

Kata “*leasing*” memiliki beberapa arti yang berbeda, tergantung dari jenis aturan kontrak. Arti kata ini dapat juga berbeda dari satu negara ke negara lain. Secara luas, ada empat jenis *leasing*:

Financial Lease adalah suatu cara pembiayaan untuk pembelian peralatan. Dalam terminologi *financial lease*, periode *leasing* ditetapkan mendekati umur ekonomi peralatan yang diharapkan.

Pembayaran *leasing* ditetapkan sehingga pembayaran total selama *leasing* akan mencakup biaya aset ditambah dengan bunga dan keuntungan. Pada akhir periode *leasing*, *lessee* biasanya

memiliki hak untuk membeli peralatan. Nilai sisa peralatan pada akhir periode *leasing* diperhitungkan rendah atau tidak memiliki arti bagi *lessor*.

Dalam *Operating Lease* seorang *lessee* menandatangani kontrak penggunaan peralatan untuk jangka pendek – contoh umum adalah penyewaan mobil. *Lessor* membeli peralatan dan mendapatkan keuntungan dengan menyewakannya kepada orang yang berbeda. *Lessor* menanggung resiko berkaitan dengan nilai sisa peralatan, sekaligus resiko keusangan.

Hire-purchase (sewa beli), menyerupai *financial lease*, adalah cara pembiayaan pembelian peralatan. Biasanya digunakan untuk barang-barang kecil seperti mesin jahit dan lemari es. Dalam *hire-purchase*, sebagian kepemilikan diserahkan melalui setiap pembayaran. Pada pembayaran cicilan terakhir, *lessee* menjadi pemilik sepenuhnya.

Sale and lease back (jual dan sewa kembali), hampir menyerupai *financial lease*, kecuali bahwa dalam hal ini nasabah adalah pemilik awal dari peralatan. Nasabah menjual peralatan kepada *lessor*, menandatangani kontrak dan melakukan *leasing* atas peralatan itu kembali melalui pembayaran berkala. *Lessee* dapat memanfaatkan dana tersebut dengan bebas melalui penjualan peralatan sebagai modal kerja.

Financial lease dan hire-purchase

Bisa terjadi keraguan mengenai istilah “*financial lease*” dan “*hire-purchase*” karena istilah ini digunakan secara berbeda di tiap negara. Di India, misalnya, *financial lease* tidak memiliki pilihan membeli. Transaksi *lease* dengan pilihan membeli disebut transaksi *hire-purchase*. Di Ghana, di satu sisi, transaksi *lease* dengan pilihan membeli disebut *financial lease*, dan istilah *hire-purchase* jarang digunakan.

Apa keuntungan leasing dibandingkan pembiayaan lain?

Leasing menawarkan beberapa keuntungan atas metode-metode pembiayaan lainnya. Keuntungan yang sangat penting adalah:

Tidak memerlukan agunan

Manfaat terbesar *leasing* adalah tidak mensyaratkan adanya agunan. Peralatan itu sendiri berperan sebagai jaminan karena *lessor* tetap memilikinya. Jika *lessee* tidak dapat memenuhi pembayaran, *lessor* dapat menarik kembali aset tersebut. Di banyak negara ini merupakan prosedur yang relatif terbuka.

Evaluasi lebih sederhana

Leasing dapat diputuskan lebih cepat dan lebih sederhana dibandingkan dengan pinjaman bank. Perusahaan *leasing* hanya perlu meyakinkan diri mereka bahwa nasabah memiliki kemampuan untuk menghasilkan uang tunai yang cukup dari peralatan yang *dileasingkan*, daripada melihat catatan kredit dan struktur aset yang dimiliki nasabah. Dokumentasi yang tidak terlalu rinci sangat perlu, sehingga penilaian dapat diproses relatif menjadi lebih cepat.

Pembiayaan penuh (100% *finance*)

Biasanya bank mensyaratkan nasabah untuk membiayai sebagian investasi dari sumber mereka sendiri. Uang muka sering kali mencapai 40%, sehingga mengurangi jumlah pinjaman. Dalam *leasing*, nilai peralatan 100% sepenuhnya dibiayai dan pembayaran jaminan keamanan dimuka jarang sekali melampaui 10%. Hal ini memudahkan *lessee* untuk lebih mempertahankan sumber daya mereka yang terbatas sebagai modal kerja.

Insentif pajak

Di banyak negara sistem perpajakan sangat kondusif untuk mendukung kegiatan *leasing*. *Lessor*, sebagai pemilik peralatan, mendaftarkan pembayaran penuh (pokok + bunga) sebagai pendapatan tetapi dikurangi nilai depresiasi aset, yang biasanya dilakukan dengan jadwal yang dipercepat (*accelerated schedule*). *Lessee* menuntut pembayaran *leasing* sebagai pengurangan pendapatan kena pajak. Periode *leasing* biasanya lebih singkat dari umur ekonomi peralatan, sehingga *lessee* sebenarnya mengalami “penyusutan/depresiasi” barang lebih cepat dibandingkan jika dia membelinya. Mengingat bahwa kedua belah pihak mendapatkan keuntungan dari keringanan pajak dengan basis yang dipercepat, secara umum pembayaran pajak atas *leasing* juga berkurang. Bab 6 menjelaskan secara rinci bagaimana perbedaan dari masing-masing jenis produk *leasing* diterapkan untuk tujuan pajak.

Tidak ada risiko pengalihan dana

Dalam *leasing*, dana langsung digunakan untuk pembelian peralatan bahkan tanpa melalui tangan pihak *lessee*. Hal ini mencegah risiko di mana *lessee* dapat menggunakan dana tersebut untuk tujuan yang tidak disepakati sebelumnya. Itu juga menghindari risiko bahwa *lessee* akan menggunakan kredit untuk membayar pinjaman dari lembaga keuangan lain.

Pengalihan dana – menurut persepsi nasabah

Nasabah-nasabah mikro – dari *lessor* di Afrika membuktikan bahwa mereka lebih menyukai *leasing* daripada pinjaman karena ketika mereka mengambil *leasing* mereka tidak perlu memegang dana tunai. Akan terasa sangat sulit terutama bagi perempuan untuk sepenuhnya menggunakan dana pinjaman yang mereka dapat dari bank hanya untuk tujuan usaha sebagaimana tujuan utamanya. Dorongan untuk menghabiskan sebagian dari dana tersebut – bermanfaat atau tidak untuk keperluan keluarga lainnya – sangat nyata. Sebuah peralatan bagaimanapun – tidak dapat digunakan untuk pengeluaran yang tidak dianggarkan.

Leasing untuk Usaha kecil dan mikro

Di negara-negara berkembang inisiatif *leasing* peralatan untuk usaha kecil dan mikro sangat jarang ditemui. Banyak lembaga keuangan dan bank di negara-negara ini membatasi diri mereka dengan memberikan pinjaman modal kerja dalam siklus pinjaman jangka pendek. Betapapun banyak usaha-usaha kecil dan mikro, terutama di sektor produksi dan jasa, membutuhkan investasi pembiayaan jangka menengah untuk meningkatkan produktifitas. Dalam hal ini *leasing* dapat membantu.

Seringkali usaha-usaha kecil di atas (*subsistence level*) membutuhkan pinjaman yang lebih besar dengan jangka waktu yang lebih panjang dari yang bisa ditawarkan oleh lembaga keuangan mikro. Usaha-usaha ini kadangkala menemukan bahwa mereka terlalu besar untuk lembaga keuangan mikro tetapi terlalu kecil atau informal untuk pinjaman bank komersial. Dalam setiap kasus mereka memiliki kesulitan memberikan agunan yang diminta untuk pembiayaan bank. Persyaratan mengenai agunan yang sederhana dari *leasing* memungkinkan keluar dari permasalahan ini. *Leasing* memungkinkan peminjam yang tidak memiliki neraca dan catatan pinjaman untuk mengakses investasi pembiayaan yang mungkin saja mereka belum dianggap layak.

Leasing dapat memberikan dampak penting dalam pengembangan ekonomi lokal dengan salah satu cara yaitu memenuhi kebutuhan-kebutuhan dari usaha-usaha kecil.

Menetapkan skema *leasing* – kondisi internal

Padanan sumber-sumber keuangan

Lembaga yang menawarkan *leasing* perlu menarik sumber-sumber pendanaan yang sesuai untuk membiayai skema *leasing*. Lessor yang menawarkan *leasing* dengan periode *leasing* selama 2 sampai 3 tahun, membutuhkan sumber-sumber keuangan jangka menengah untuk kebutuhan sisi modal dari neraca. Secara umum perusahaan *leasing* bukan merupakan institusi yang bisa menghimpun dana seperti tabungan dan deposito – tetapi mereka lebih mengandalkan kepada pasar modal untuk permodalan dan hutang. Di negara-negara berkembang hutang jangka menengah yang dibutuhkan untuk pembiayaan skema *leasing* dapat menjadi sulit untuk diperoleh.

Sumber daya manusia

Lembaga yang menawarkan *leasing* perlu memiliki staf tetap dengan kemampuan khusus dilembaganya. Beberapa ketrampilan yang diperlukan untuk *leasing* berbeda dari persyaratan yang diminta pada skema pinjaman. Petugas *leasing* harus mampu melakukan penilaian atas suatu barang, kegunaannya dalam usaha, tambahan arus kas yang akan dihasilkan, usaha itu sendiri, dan lingkungan usaha di mana dia beroperasi.

Sistem operasi

Lessor perlu memiliki sistem operasional, pengawasan internal dan akuntansi yang baik. Disamping sistem informasi untuk memantau keuangan, lessor harus terus memantau status dan nilai atas semua barang yang dileasingkan. Tidak seperti pada bank dan lembaga keuangan mikro, lessor biasanya tidak bebas pajak. Administrasi perpajakan merupakan kebutuhan ekstra dalam sistem akuntansi lessor.

Menetapkan skema *leasing* – kondisi eksternal

Sistem peraturan yang mendukung

Lessor hanya dapat bertahan dan mendapatkan keuntungan jika kerangka hukum dan perundang-undangan yang ada memungkinkan perusahaan *leasing* untuk bergerak. Ini berarti bahwa:

- prosedur untuk mendapatkan izin usaha *leasing* harus transparan
- persyaratan berkaitan dengan kapitalisasi harus lebih lunak dibandingkan lembaga keuangan yang menarik deposit
- prosedur bagi *lessor* untuk menarik peralatan jika terjadi kemacetan harus terbuka
- perlakuan pajak atas *lessor* dan *lessee* harus konsisten dan mendukung *leasing*

Di negara-negara di mana tidak ada peraturan khusus untuk *leasing*, kerangka hukum dan perundang-undangan setidaknya tidak bersikap menghambat. (lihat Bab 5 untuk lebih rinci tentang kerangka kerja peraturan).

Pangsa pasar yang cukup untuk *leasing*

Harus tersedia pangsa pasar yang cukup luas untuk usaha *leasing*. Hal ini membutuhkan banyak periode pengusaha kritis yang membutuhkan investasi keuangan jangka menengah. Jika hanya terdapat sebuah pasar usaha kecil dan mikro yang membutuhkan berbagai jenis peralatan hanya untuk mereka sendiri saja, hal ini bukan merupakan pasar yang cukup untuk usaha *leasing*. *Lessor* juga harus meyakinkan bahwa peralatan memiliki nilai pasar yang stabil dan memiliki nilai tambah untuk proses produksi usaha. Lembaga-lembaga keuangan dengan pengalaman berhubungan dengan usaha-usaha kecil dan mikro, apakah itu bank atau lembaga keuangan mikro, memiliki keuntungan yang sebanding.

Keberadaan pasar-pasar peralatan

Leasing membutuhkan suplier peralatan yang dapat dipercaya yang menghargai bahwa kerjasama dengan *lessor* sebagai bagian dari strategi pemasaran mereka. Pada pasar-pasar peralatan yang lebih spesifik dan tertentu jenisnya atau yang tidak kompetitif, *lessor* akan menemui kesulitan dalam menegosiasikan harga dan kondisi-kondisi yang diinginkan dari suplier. Jika biaya transportasi tinggi, hal ini membatasi keleluasaan untuk mendapatkan *leasing* yang menguntungkan. Usaha *Leasing* juga membutuhkan pasar barang bekas, karena *lessor* harus meyakinkan bahwa mereka dapat menjual peralatan yang ditarik, di pasar peralatan barang bekas. Keberadaan skema *leasing* dapat berkontribusi terhadap pengembangan pasar sejenis.

Dukungan teknis dan layanan purna jual

Salah satu tantangan untuk *lessor* adalah pemeliharaan peralatan. Ketersediaan bengkel yang efisien dan suku cadang sangat penting. Analisa teknis sangat penting dalam memilih teknologi peralatan yang tepat dan sesuai. Kebanyakan lembaga-lembaga keuangan tidak memiliki kapasitas ini dalam lembaga mereka, sehingga penting bagi *lessor* untuk membangun hubungan dengan lembaga-lembaga yang dapat memberikan bantuan teknis dan rekomendasi.

Keterbatasan-keterbatasan *leasing*

Batasan-batasan akan keuntungan pajak

Keuntungan pajak telah memainkan peranan yang besar dalam perkembangan sektor *leasing* di negara-negara maju. Di negara-negara berkembang, betapapun, banyak usaha-usaha kecil dan mikro namun tidak dapat menikmati keuntungan-keuntungan dari pajak, hal ini bisa terjadi

karena mereka melakukan kegiatan ekonomi non formal atau dikarenakan mereka menerima tagihan pajak yang tidak didasari atas jumlah keuntungan yang sebenarnya mereka dapat.

Perpajakan untuk usaha-usaha kecil di Ghana

Orlando machinery shop, pengusaha dari 8 pekerja metal dan 18 siswa latihan telah melakukan *leasing* atas sebuah mesin bubut dari sebuah perusahaan *leasing* di Ghana. Setiap bulan Tuan Orlando mencatat angsuran sebesar 1 juta *cedis* (atau sama dengan 1.100.000,-) sebagai pengeluaran dalam rekeningnya. Pengeluaran yang terjadi atas peralatan *leasing* tidak memberikan dampak terhadap jumlah pajak yang dibayarkan oleh Tuan Orlando. Seperti halnya banyak usaha-usaha kecil di Ghana, dia menerima tagihan pajak standar dari pendapatan pelayanan internal sebesar 55.000,- setiap minggu.

Memperluas *leasing* kedaerah-daerah terpencil

Perusahaan *leasing* di negara-negara berkembang biasanya membatasi operasi mereka hanya di daerah perkotaan. Kontrak antara perusahaan *leasing* yang berbasis di kota dengan usaha kecil di pedesaan sangat jarang ditemukan. Faktor-faktor lain yang cenderung tidak mengikutsertakan nasabah-nasabah pedesaan adalah:

- biaya survei untuk melihat status peralatan *leasing* dan kinerja keuangan perusahaan sangat tinggi ketika mencakup biaya perjalanan untuk ke daerah pinggiran kota
- nasabah-nasabah dengan peralatan *leasing* di daerah pedesaan berdomisili jauh dari toko-toko suplier dan bengkel perawatan
- biaya pengambil alihan kembali (*repossession*) sangat tinggi ketika peralatan terletak jauh dari tempat *lessor*

Hambatan-hambatan modal kerja

Leasing hanya dapat membiayai pembelian aset tetap. *Leasing* tidak dapat secara langsung memenuhi kebutuhan nasabah untuk modal kerja, meskipun bisa di perdebatkan bahwa uang muka yang rendah pada *leasing* secara tidak langsung telah memberikan kebebasan kepada nasabah untuk modal kerja. *Lessor* harus menyadari, bagaimanapun, kekurangan modal kerja dapat membahayakan kapasitas nasabah-nasabah mereka untuk menghasilkan arus kas ekstra melalui *leasing* peralatan, sehingga mereka tetap memiliki kemampuan untuk tetap melakukan pembayaran *leasing*.



STUDI KASUS

Crystal Clear Finance (CCF) adalah sebuah LSM Keuangan yang bekerja di daerah pedesaan di Libalia. Kantor pusat CCF berlokasi di ibukota provinsi Durma, di mana dalam 8 tahun terakhir telah menyalurkan pinjaman melalui sistem solidaritas kelompok. 80% dari nasabahnya tinggal di daerah pedesaan dan terlibat dalam produksi pertanian serta kegiatan pertanian musiman. Beberapa tahun terakhir, banyak nasabah CCF yang mengeluhkan bahwa besarnya pinjaman yang tersedia melalui sistem solidaritas kelompok terlalu kecil untuk investasi produktif yang ingin mereka lakukan. CCF tidak menyalurkan pinjaman di atas 5.000.000,- dengan jangka waktu pinjaman selama 12 bulan. Agar dapat memberikan kredit yang lebih besar dengan jangka waktu yang lebih lama *Crystal Clear Finance* bermaksud untuk memulai skema *leasing*.

Setelah mempelajari beberapa literature tentang *leasing* yang tersedia, manajemen CCF memutuskan untuk membayar konsultan untuk melakukan studi kelayakan tentang *leasing* mikro.

Tolong manajemen CCF dalam menuliskan kerangka acuan bagi konsultan yang menjelaskan aspek-aspek apa saja yang harus tercakup dalam studinya.



Crystal Clear Finance

Kerangka Acuan

Studi kelayakan tentang *leasing*-mikro

Latarbelakang

Crystal Clear Finance bermaksud untuk memulai skema *leasing* bagi petani dan pengusaha mikro di provinsi Durma. Namun, sebelum CCF mulai menawarkan *leasing*-mikro, CCF ingin mengetahui apakah kondisi internal dan eksternal untuk skema tersebut sudah terpenuhi. Tujuan dari studi kelayakan ini adalah untuk mengetahui apakah CCF dapat berjalan menawarkan *leasing* untuk usaha mikro. Studi ini juga harus menunjukkan apakah tersedia cukup permintaan untuk *leasing*, apakah lingkungan regulasi-nya kondusif dan *Crystal Clear Finance* dapat membentuk sistem dan staf yang dibutuhkan untuk mengelola skema.

Aspek-aspek utama yang perlu dijawab dalam studi

1.
.....
.....
2.
.....
.....
3.
.....
.....
4.
.....
.....
5.
.....
.....



KONSEP DAN TERMINOLOGI KUNCI

- ✓ opsi/pilihan membeli
- ✓ umur ekonomi
- ✓ opsi untuk akhir *leasing*
- ✓ nilai wajar pasar
- ✓ *financial lease* (kontrak sewa keuangan)
- ✓ pengalihan dana
- ✓ *hire-purchase* (sewa-beli)
- ✓ Pembayaran *leasing*
- ✓ Masa *leasing*
- ✓ *Lessee*
- ✓ *Lessor*
- ✓ Sumber padanan keuangan
- ✓ Keusangan
- ✓ *Operational lease* (sewa operasi)
- ✓ Nilai sisa

OPERASI LEASING?

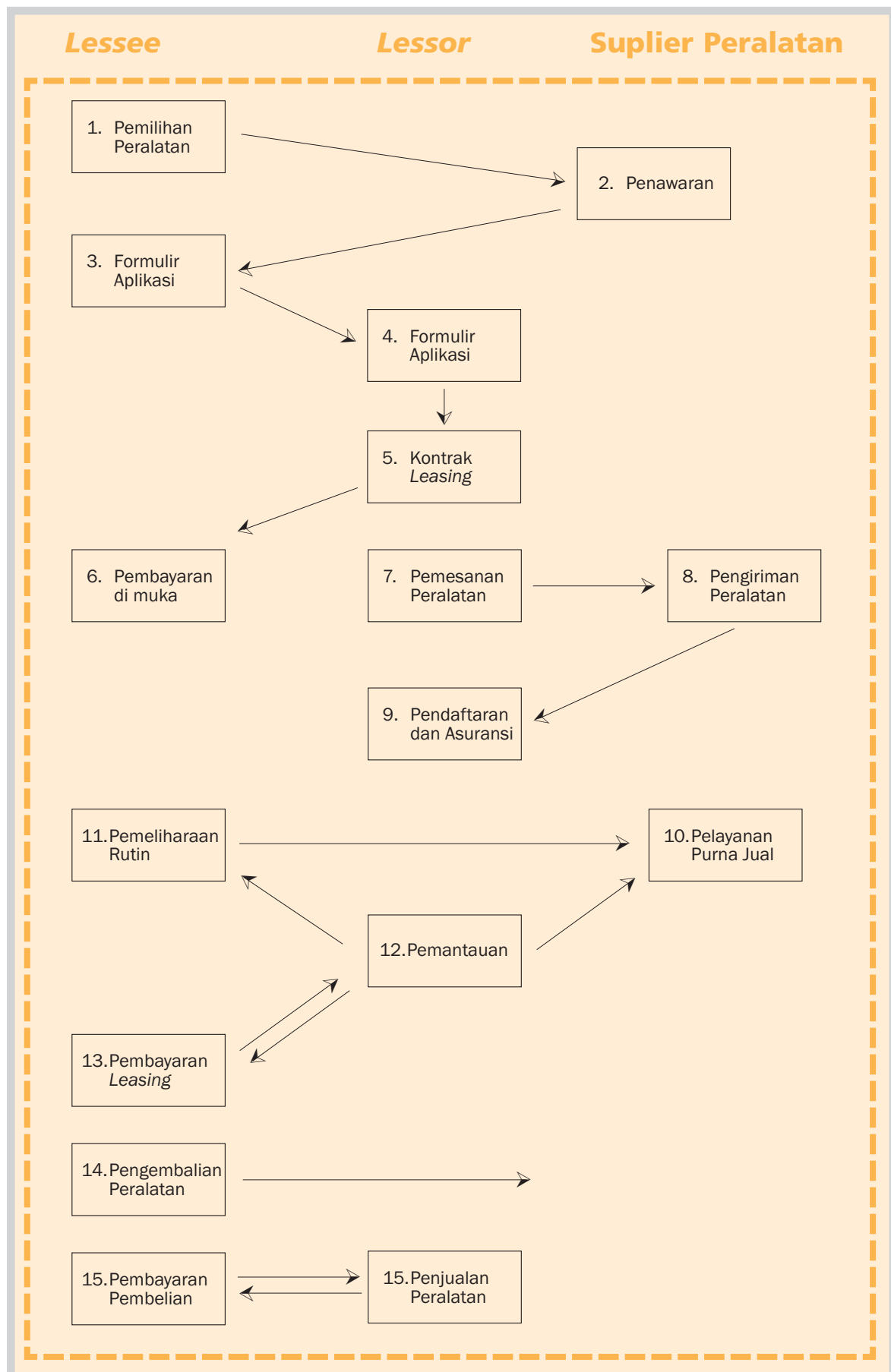


Tujuan dari Bab ini adalah untuk:

- ♦ menyajikan perbedaan langkah-langkah beroperasinya *leasing* dari pemilihan peralatan sampai pada pemindahan kepemilikan.
- ♦ memperkenalkan bagaimana cara kerja metode *leasing* bagi lessor untuk memperkecil risiko yang ada dalam operasi *leasing*.
- ♦ menggarisbawahi prinsip klausul/ketentuan yang harus diutamakan dalam perjanjian *leasing*.

Ada 15 langkah operasi produk *Leasing*. Langkah-langkah tersebut berurutan sebagai berikut:

1. Pengusaha memilih peralatan dan supplier peralatan.
2. Supplier memberikan penawaran.
3. Lessee menyerahkan aplikasi kepada lessor.
4. Lessor melakukan evaluasi atas aplikasi tersebut.
5. Lessor dan Lessee menandatangani kontrak *leasing*
6. Lessee membayar dimuka pembayaran *leasing*
7. Lessor memesan peralatan dari supplier
8. Supplier mengirimkan peralatan.
9. Lessor mendaftarkan dan mengasuransikan peralatan.
10. Supplier memberikan pelayanan purna jual seperti dalam kontrak.
11. Lessee memelihara peralatan (pemeliharaan rutin).
12. Lessor memonitor pengoperasian *leasing*.
13. Lessee membayar angsuran sesuai dengan kontrak.
14. Pada akhir periode *leasing*, Lessee dapat memilih apakah akan mengembalikan peralatan atau mempertimbangkan pilihan untuk membelinya.
15. Apabila pilihannya adalah membeli, lessee membayar jumlah akhir yang sudah disetujui dan lessor memindahkan kepemilikan peralatan kepada Lessee.



15 Langkah dalam operasi *leasing*

1. Pemilihan peralatan dan suplier peralatan

Secara prinsip, pengusaha dalam posisi yang paling baik untuk melakukan evaluasi terhadap jenis peralatan yang dibutuhkan untuk menghasilkan output yang diharapkan dari bisnis mereka. Pengusaha biasanya mengetahui di mana membeli peralatan yang mereka butuhkan, dan suplier mana yang dapat dipercaya. Sebagian besar operasi *leasing*, pengusaha bebas memilih peralatan dan suplier pilihan mereka.

Namun untuk beberapa alasan, beberapa *lessor* membatasi kebebasan *lessee* untuk memutuskan terhadap peralatan dan suplier. Salah satu alasan adalah peralatan tersebut dianggap sebagai jaminan untuk *leasing*. Sehingga *lessor* perlu memastikan bahwa peralatan tersebut dapat diandalkan, sesuai untuk bisnis *lessee*, dan kemungkinan menjaga nilai pasar peralatan selama masa *leasing*. Alasan lainnya adalah memberikan kesempatan kepada *lessee* untuk memilih peralatan berarti meningkatkan risiko *lessor*, yang kemungkinan tidak mempunyai kapasitas teknis untuk melakukan pemantauan dan evaluasi atas beragam peralatan.

Apabila *lessor* memilih suplier, kemungkinannya kecil bagi suplier untuk melakukan kolusi dengan pengusaha dan memberikan penawaran di atas harga sebenarnya atas peralatan tersebut. Berurusan dengan sedikit suplier yang dapat diandalkan juga membatasi risiko mengenai masalah-masalah yang berhubungan dengan suplier, misalnya keterlambatan pengiriman, penurunan pelayanan setelah penjualan, dan ketidaktersediaan suku cadang. Semakin sedikit suplier juga berarti volume diskonto bagi *lessor*, periode jaminan lebih panjang, dan meningkatkan pelayanan purna jual.

Tabel berikut menunjukkan keuntungan dari kebebasan memilih dan keterikatan dalam memilih untuk *Lessee*.

Pilihan <i>lessee</i> atas peralatan dan suplier peralatan		
	dari segi peralatan	dari segi suplier
Lessee mempunyai kebebasan memilih	- Lessee memilih berdasarkan pengetahuan proses produksi - Proses pemilihan transparan dari sudut pandang <i>lessee</i> - Lessee tidak mungkin menuntut atas kinerja peralatan yang kurang baik	- Lessee dapat membangun hubungan pelanggan yang sudah ada - Lessee dapat memilih suplier yang dekat dengan bisnis mereka - Proses negosiasi transparan dari sudut pandang <i>Lessee</i>
Lessee tidak mempunyai kebebasan memilih	<i>Lessor</i> mengetahui kinerja dan nilai pasar - Kemungkinan proses pemantauan dan evaluasi dan monitor standar	- Posisi negosiasi <i>lessor</i> yang lebih baik dengan suplier - Volume diskonto dan layanan untuk <i>lessor</i> - Tidak ada kolusi antara <i>lessee</i> dan suplier - Kehandalan/ketersediaan suku cadang

2. Penawaran harga

Sebelum *lessee* mengajukan *leasing*, mereka membutuhkan penawaran harga dari suplier peralatan. Penawaran harga adalah dokumen yang menyatakan bahwa suplier akan menjual peralatan kepada *lessor*, dan memberikan syarat-syarat yang sudah disetujui dalam penjualan.

Penawaran harga harus diberikan dengan menggunakan kepala surat suplier, yang ditujukan kepada *Lessor*, karena *Lessor* yang akan membeli aset tersebut. Penawaran harus berisikan:

- Harga dan metode pembayaran
- Tanggal jatuh tempo yang memperhitungkan waktu yang dibutuhkan dalam proses aplikasi *leasing*
- Penjelasan mengenai peralatan, termasuk karakteristik teknis dan aksesoris
- Penjelasan bagaimana peralatan akan dikirimkan, dan berapa lama waktu yang dibutuhkan
- Jaminan
- Pelayanan purna jual dan kontrak pemeliharaan, jika termasuk didalamnya

Penawaran dapat juga memasukkan informasi yang bersifat teknis dalam bentuk brosur, katalog atau material cetak lainnya.

Super Fridge			
Lemari Es dan Lemari Beku			
PROPOSAL			
5 Februari 2003			
Proposal No: 493939393 FEB03		No. Telepone: 256 2 9393722	
		No. Faks.: 256 2 9393644	
Kepada: Bulanya Leasing P.O. Box 23 Kota Bulanya			
Nomor	Penjelasan	Harga Per Unit	Total
1	Super Cold Freezer Model a/232	1,300 USD	1,300 USD
		SUBTOTAL:	1,300 USD
		Pajak Penjualan: 5%	65 USD
		Total:	1,365 USD
Dengan ini kami menawarkan untuk melengkapi material sesuai dengan spesifikasi yang sudah disebutkan untuk jumlah di atas (termasuk pajak penjualan). Pengiriman dengan alamat khusus di Kota Bulanya akan memakan waktu dua minggu setelah pemesanan dilakukan. Pembayaran dilakukan sebagai berikut: 100% pada saat berlangsung.			
Proposal ini akan dibatalkan oleh <i>SuperFRIDGE</i> jika tidak disetujui dalam 30 hari.			
Tanggal: 5 Februari 2003		Tanda Tangan: <i>DaDfeia</i>	

3. Aplikasi *leasing*

Formulir permohonan *leasing* harus mempertanyakan penjelasan dasar bisnis, termasuk bagaimana dan di mana peralatan yang dibutuhkan akan digunakan. Formulir harus menanyakan informasi yang akan membantu *lessor* memutuskan apakah peralatan akan menghasilkan peningkatan pendapatan yang dibutuhkan untuk angsuran *leasing*.

Formulir Permohonan *Leasing* biasanya mempertanyakan:

- Informasi lengkap Pengusaha
- Alamat dan lokasi Perusahaan
- Gambaran mengenai proses bisnis dan produksi
- Jumlah pegawai
- Gambaran dari peralatan yang diusulkan, didukung dengan informasi pada penawaran harga
- Fungsi peralatan dan lokasi yang diharapkan yang digunakan
- Daftar aset utama *lessee* seperti tanah, rumah, kendaraan, peralatan, inventaris, rekening bank, dan kewajiban lainnya seperti hutang kepada supplier, kewajiban keuangan kepada pihak ketiga.
- Pendapatan yang diharapkan dari bisnis selama periode *leasing*, penjelasan terperinci tipe produk dan jumlah yang akan dijual
- Gambaran pasar di mana produk ditujukan
- Pendapatan yang diharapkan dari kegiatan lainnya selama periode *leasing*, termasuk pendapatan dari keluarga lainnya.
- Pengeluaran bisnis yang diperkirakan selama periode *leasing*.
- Pengeluaran non-bisnis yang diperkirakan seperti pengeluaran untuk keluarga (kebutuhan seperti rumah, makanan, pendidikan, kesehatan dan pakaian).
- Tandatangan Pengusaha dan Petugas *Leasing*.

Lampiran 1 adalah contoh formulir aplikasi *leasing* seperti yang digunakan oleh ANED Bolivia.

Aplikasi *leasing* dapat diisi oleh pengusaha dengan atau tanpa bantuan dari *lessor*. Untuk *lessor*, semakin rinci informasi semakin baik, perlu dipertimbangkan bahwa formulir yang panjang dan rumit dapat menghilangkan semangat dan membingungkan calon nasabah yang baik. Pada akhirnya, keahlian dari petugas *leasing* untuk menemukan pengusaha yang baik dengan rencana bisnis yang baik adalah lebih penting apabila dibandingkan dengan tingkat kerincian dari formulir permohonan.

Penting bagi *lessor* untuk mengunjungi perusahaan dan melakukan verifikasi atas informasi yang diberikan oleh *lessee*. Sekali lagi petugas *leasing* sangat penting di sini - akurasi verifikasi tergantung pada pengalaman mereka.

4. Evaluasi Aplikasi

Evaluasi aplikasi *leasing* mempunyai dua tujuan:

- Penyaringan nasabah
- Menyesuaikan kondisi dan persyaratan *leasing* dengan kebutuhan nasabah

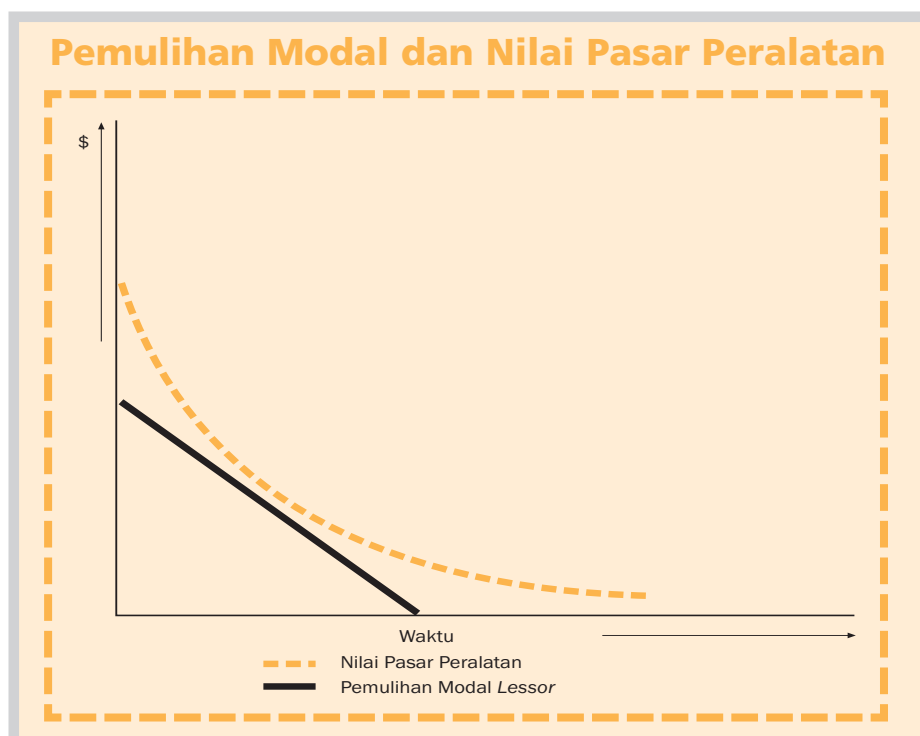
Proses evaluasi yang baik memberikan keuntungan pada kedua pihak yaitu *lessor* dan *lessee*. *Lessor* meminimumkan tingkat kemacetan, dan *lessee* mendapatkan *leasing* yang disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan membayar mereka.

Evaluasi *leasing* harus melihat pada tiga cakupan luas: perkiraan arus kas, kapasitas produksi peralatan, dan nilai pasar peralatan tersebut.

Perkiraan arus kas yang dihasilkan melalui penggunaan peralatan, jauh lebih penting dibandingkan dengan struktur aset atau sejarah kredit dari nasabah. Teknis evaluasi berdasarkan pada perkiraan arus kas masuk dan arus kas keluar dalam sebuah perusahaan sangat diperlukan. Arus kas menunjukkan kemampuan *lessee* untuk membayar angsuran.

Kapasitas produksi peralatan dan kapasitas pengusaha untuk memaksimalkan penggunaan peralatan perlu dinilai. Apakah peralatan tersebut jenis yang tepat, apakah akan digunakan secara benar dan dalam tempat yang benar? Sampai sejauh mana akan meningkatkan produksi, menghemat biaya, memperbaiki kualitas atau membuka jalan untuk menghasilkan produk atau jasa yang baru?

Nilai pasar peralatan tersebut juga penting. Apabila *lessee* menunggak pembayaran, *lessor* harus memulihkan investasi mereka dengan mengambil kembali peralatan dan menjualnya atau *re-leasing* peralatan tersebut. Pada keseluruhan tahapan periode *leasing*, nilai pasar dari peralatan harus lebih tinggi dari total *outstanding* pembayaran *leasing*. Hal ini digambarkan dalam grafik berikut ini.



Petugas *leasing* yang baik akan menyusun jadwal *leasing* sesuai dengan kemampuan membayar nasabah. Petugas *leasing* perlu menyesuaikan pendapatan pengusaha dengan arus kas. Ada beberapa cara untuk melakukan hal tersebut.

Jadwal *leasing* musiman

Beberapa bisnis, seperti industri pariwisata, mempunyai siklus bisnis musiman. Petani dan pertanian yang berhubungan dengan bisnis pedesaan mengumpulkan sebagian besar pendapatan mereka selama masa panen. Untuk nasabah tersebut, jadwal *leasing* dapat disesuaikan untuk memperbolehkan pembayaran yang lebih besar pada saat musim ramai dan pembayaran yang lebih rendah untuk sisa tahun.

Jadwal *leasing* bertahap

Beberapa bisnis mengharapkan pendapatan mereka naik secara terus menerus dari hasil penggunaan peralatan. Bisnis ini akan memilih jadwal *leasing* dengan tahapan pembayaran, di mana jumlah pembayaran naik dari bulan ke bulan atau tahun ke tahun dengan persentase yang ditentukan atau jumlah yang ditentukan.

Jadwal *leasing* ditangguhkan

Kadang-kadang peralatan tidak meningkatkan pendapatan usaha seketika itu juga. Sebagai contoh, pegawai yang menggunakan peralatan tersebut kemungkinan perlu dilatih terlebih dahulu. Jadwal *leasing* yang ditangguhkan memungkinkan tenggang waktu tertentu sampai peralatan siap dioperasikan dan dapat menghasilkan pendapatan.

Peraturan internal *lessor* biasanya menetapkan batas jadwal *leasing* yang dapat disesuaikan dengan arus kas yang diharapkan. *Lessor* yang menawarkan jadwal *leasing* musiman, sebagai contoh, mempunyai pembatasan atas jumlah pembayaran pada bulan di luar musim tanam masih dapat diterima demikian juga dengan jumlah minimum yang harus dibayarkan pada periode bulan tersebut.

Apapun jenis jadwal *leasing* yang ditawarkan, keseluruhan keuntungan untuk *lessor* harus sama. Pada jadwal tahapan maupun jadwal yang ditangguhkan, pembayaran yang lebih tinggi pada akhir masa *leasing* harus menutupi biaya bunga yang lebih tinggi pada awalnya.

Setelah petugas *leasing* mengevaluasi formulir *leasing*, mereka akan menyiapkan laporan yang akan diajukan kepada komite *leasing*. Pada banyak program *leasing*, formulir *leasing* harus melalui beberapa tingkat kewenangan yang berbeda, tergantung pada besarnya *leasing* yang diusulkan.

Formulir Aplikasi di Bolivia

Aplikasi *leasing* untuk ANED Bolivia harus diajukan ke komite *leasing* yang berbeda-beda tergantung pada besarnya *leasing*: Komite Regional terdiri paling sedikit 3 pegawai regional ANED, dapat menyetujui operasi sampai 3,000 USD Komite Pusat terdiri dari manajer/eksekutif pada tingkat pusat, dapat menyetujui operasi sampai 10,000 USD Komite Eksternal terdiri dari profesional diluar perusahaan dan perwakilan dari Dewan Komisaris, dapat menyetujui operasi lebih besar dari 10,000 USD.

5. Kontrak Leasing

Setelah formulir disetujui oleh Komite *Leasing*, *lessor* dapat menawarkan kepada nasabah kontrak *leasing*. Daftar yang direkomendasikan dari klausa yang biasanya ditemukan dalam kontrak diberikan pada halaman 32.

Sangat penting bagi *lessee* untuk memahami sepenuhnya hak-hak dan kewajiban mereka sebelum menandatangani kontrak. Memberikan waktu lebih dan upaya untuk menjelaskan keseluruhan rincian yang ada dalam kontrak kepada nasabah sangat dibenarkan, untuk mengurangi permasalahan di masa yang akan datang.

Praktik Terbaik: Bahasa Kontrak Sederhana

Untuk *lessor* yang melayani nasabah yang buta huruf dan miskin, merancang kontrak dalam bahasa sederhana, menghindari persyaratan hukum yang panjang dan tidak perlu merupakan praktik terbaik. Hal ini menghemat waktu dan upaya untuk menyelesaikan kontrak, tetapi juga nantinya, ketika terjadi kesalahpahaman atas masalah-masalah umum kesalahpahaman, sebagai contoh pembatasan yang berhubungan dengan penggunaan peralatan. Bahasa kontrak yang sederhana juga dapat mempermudah pihak ketiga, seperti aparat desa atau orang-orang yang dihormati dalam masyarakat, untuk menjelaskan rincian kontrak kepada nasabah. Kontrak yang mempunyai muatan terlalu sedikit tidak dapat memenuhi kepentingan *lessor* apabila kontrak tersebut menimbulkan masalah di masa yang akan datang. Contoh-contoh umum tidak menjelaskan secara jelas biaya efektif tahunan kontrak, atau tidak menjelaskan denda yang dikenakan untuk keterlambatan pembayaran.

Tergantung pada konteks hukum lokal, *lessor* dapat memilih untuk mendaftarkan kontrak *leasing* kepada notaris. Tambahan biaya dimungkinkan dengan adanya kepastian hukum bagi *lessor*.

Kontrak *leasing* harus menyatakan secara jelas bahwa *lessee* akan membayar angsuran sesuai dengan jadwal *leasing*, dengan angsuran pertama akan dibuat beberapa hari yang telah ditentukan setelah tanggal permulaan dinyatakan dalam jadwal *leasing*.

Tanggal tersebut dapat ditentukan dengan berbagai cara:

1. Tanggal penandatanganan dari kontrak *leasing*.
2. Tanggal ketika *lessor* memesan peralatan dari supplier
3. Tanggal ketika nasabah mengambil pengirim peralatan tersebut.
4. Tanggal ketika peralatan pertamakali dipasang atau digunakan dalam produksi.

Dua pilihan terakhir dikenal dengan *Leasing Turnkey*.

Di bawah dua skenario pertama, *lessor* menghindari semua jenis risiko yang berhubungan dengan pengiriman peralatan. Dari sudut pandang *lessee* akan lebih masuk akal untuk memulai jadwal pembayaran ketika peralatan diterima, atau ketika peralatan dipasang dan dijalankan.

Tanggal Mulai untuk *Leasing TurnKey*

Beberapa jenis peralatan hanya akan produktif jauh setelah dipesan dari supplier. Ada kemungkinan keterlambatan karena import, pemasangan dan uji coba. Dalam kasus seperti ini, jadwal *leasing* yang bermula pada hari di mana peralatan mulai beroperasi akan berarti berkurangnya nasabah yang tidak puas. Di pihak lain, apabila *lessee* sendiri yang berwenang dalam periode uji coba, kemungkinan akan menjadi dorongan untuk keterlambatan atau tidak melaporkan fungsi yang sebenarnya dari peralatan. Mengantisipasi hal ini, kontrak *leasing* dapat menyebutkan waktu keterlambatan yang masuk akal dan disepakati sebelum jadwal dimulai. Hal ini akan berperan sebagai insentif bagi *lessee* dalam mengatasi aspek-aspek teknik dan logistik pemasangan sebelum tanggal yang disetujui.

6. Pembayaran dimuka

Sebagian besar *lessor* mempersyaratkan pembayaran dimuka atau setoran jaminan ketika nasabah menandatangani kontrak *leasing*. Tindakan ini sebagai jaminan untuk *lessor* sebelum peralatan dibeli. Semakin tinggi pembayaran dimuka, semakin sedikit dana yang diinvestasikan oleh *lessor*, dan semakin cepat *lessor* mendapatkan kembali investasinya. Keuntungan *lessor* ditentukan tidak hanya dari jumlah pembayaran *leasing*, tetapi juga dari waktu saat pembayaran diterima. Pembayaran dimuka dalam *leasing* biasanya berkisar antara 10% dari total nilai *leasing*.

7. Memesan Peralatan dari Suplier

Ketika nasabah telah melakukan pembayaran dimuka, *lessor* memesan peralatan dari supplier. Pemesanan memastikan penjualan ditawarkan atas nama *lessor*. *Lessor* memberitahukan supplier peralatan mengenai rencana *leasing* karena:

- Peralatan harus dikirim kepada *lessee* bukan *lessor*
- Sebagian kasus garansi dan kontrak layanan purna jual lainnya dipindahkan ke *lessee*.

Merupakan tindakan yang tepat jika bagi *lessor* menanyakan supplier peralatan untuk perjanjian dan konfirmasi pemesanan yang ditandatangani. Hal ini mengikat supplier untuk mengirimkan peralatan pada waktu dan tempat yang telah ditentukan. Konfirmasi pemesanan membantu *lessor* untuk menghindari konflik dengan *lessee* seputar keterlambatan dalam pengiriman peralatan. Hal ini juga menghindari tuntutan oleh supplier yang menyatakan bahwa penawaran mereka sudah tidak berlaku.

8. Pengiriman Peralatan

Peralatan dibeli atas nama *lessor* dan dikirimkan secara langsung ke *lessee* yang dijanjikan. Merupakan praktik yang tepat, khususnya dengan *leasing* yang lebih besar, bagi *lessor* (diwakili oleh petugas *leasing*) untuk hadir ketika *lessee* memeriksa dan menerima peralatan. Petugas *Leasing* dapat membantu *lessee* apabila muncul masalah. Kehadiran petugas *leasing* juga mengurangi kemungkinan keluhan di masa datang yang menyatakan bahwa peralatan telah rusak atau tidak mencukupi.

Pada saat pengiriman, *lessee* menandatangani Catatan penerimaan pengiriman, yang menyatakan bahwa:

- Peralatan telah dikirim dengan keseluruhan bagian dan aksesoris, dalam kondisi bagus untuk digunakan sesuai yang disebutkan dalam kontrak.
- Peralatan sesuai dengan rincian spesifikasi dalam kontrak dan formulir pengajuan.
- Peralatan dikirim tepat waktu
- Nasabah puas dengan pengiriman peralatan

Nasabah harus menandatangani sendiri catatan penerimaan pengiriman dan tidak boleh diwakilkan oleh pegawainya.

Pengambilan Gambar

Beberapa *lessor* mengambil gambar/foto *lessee* dengan peralatan pada saat pengiriman dan penerimaan. Gambar tersebut dapat digunakan pada tahap selanjutnya apabila timbul masalah, baik seputar hak kepemilikan *lessor*, atau kerusakan, atau kurangnya pemeliharaan.

Kontrak *leasing* akan menyatakan siapa yang bertanggungjawab atas penyebab keterlambatan atau pengiriman yang tidak lengkap. Dimungkinkan *lessor*, atau *lessee*, atau dapat juga karena kedua belah pihak. Apabila jadwal *leasing* berawal dari tanggal *lessee* menandatangani kontrak, biaya keterlambatan dalam pengiriman harus dikenakan kepada *lessee*.

9. Registrasi dan asuransi peralatan

Peralatan seperti kendaraan dan sepeda motor didaftarkan kepada pihak berwenang setempat atas nama pihak *lessor*. Sebagian besar jenis peralatan tidak didaftarkan pada pihak berwenang manapun – dokumentasi penjualan dan kontrak *leasing* adalah bukti kepemilikan *lessor*.

Praktik terbaik: Tandai Aset Anda

Merupakan praktik yang baik bagi *lessor* untuk membubuhkan tanda dengan nama perusahaan *leasing* ketika peralatan dikirim. Kontrak *leasing* dapat memuat bahwa *lessee* tidak dapat melepas tanda tersebut sebelum jangka waktu *leasing* selesai. Tanda tersebut adalah bukti tambahan bahwa peralatan dimiliki oleh *lessor*. Hal ini menjadi penting khususnya apabila perusahaan nantinya mengalami kebangkrutan.

Tiga jenis asuransi yang biasanya disyaratkan:

Asuransi atas kehilangan dan kerusakan

Memberikan asuransi atas pencurian atau kerusakan yang disebabkan sebagai contoh kebakaran atau hubungan arus pendek listrik. Untuk pengusaha kecil di negara berkembang, jenis asuransi ini merupakan sebuah tantangan. Bagi peralatan yang dapat diasuransikan,

perusahaan harus memenuhi standar tertentu, sebagai contoh standar minimum kesehatan dan keamanan. Hal ini mungkin tidak terlalu praktis bagi perusahaan kecil. Persyaratan asuransi sebuah *leasing* dengan cara ini dapat memperkenalkan biaya baru yang tinggi bagi perusahaan dan dapat menyebabkan *leasing* yang tidak ekonomis.

Apabila *lessee* adalah perusahaan yang mapan, akan memudahkan *lessor* untuk mensyaratkan *lessee* agar mengasuransikan peralatan. Dalam kasus seperti itu, *lessor* harus mengikat *lessee* dengan menghasilkan bukti pembayaran premi asuransi apabila diminta. Namun demikian untuk perusahaan mikro dan kecil, akan lebih tepat apabila *lessor* memilih perusahaan asuransi dan mengasuransikan semua peralatan *leasing*. Apabila terdapat kasus kehilangan atau kerusakan, *lessor* akan dibayar melalui perusahaan asuransi. *Lessor* kemudian dapat memutuskan untuk menggunakan pembayaran tersebut untuk mengganti atau memperbaiki peralatan atau – jika tidak ekonomis – menutup *outstanding* kewajiban dari *lessee*. Praktik melakukan asuransi atas nama *lessor* mungkin lebih dipilih oleh nasabah, yang secara perorangan tidak memiliki kemampuan untuk mendesak perusahaan asuransi melaksanakan kewajibannya pada saat terjadi klaim.

Asuransi Pihak Ketiga

Biasanya pemilik setiap bagian dari peralatan adalah pengguna, sehingga bertanggungjawab apabila bekerjanya peralatan menyebabkan kecelakaan orang lain (pihak ketiga). Namun demikian dalam perjanjian *leasing*, pemilik dan pengoperasian peralatan dipisahkan antara *lessor* dan *lessee*. Pengoperasian adalah tanggung jawab *lessee* dan sangat penting untuk dalam perjanjian *leasing* memuat klausula secara jelas dan gamblang yang membebaskan *lessor* dari tanggung jawab kecelakaan pihak ketiga. Meskipun disarankan bagi *lessee* untuk mengasuransikan diri mereka sendiri terhadap klaim pihak ketiga, kenyataannya pengusaha mikro dan kecil jarang mengasuransikan diri mereka terhadap klaim yang telah disebutkan. Mereka biasanya tidak mampu membayar setiap kerusakan yang diajukan kepada mereka.

Asuransi Jiwa

Lessor dapat mempertimbangkan untuk memberikan asuransi jiwa kepada *lessee* atau asuransi kecelakaan yang mengakibatkan *lessee* tidak dapat memenuhi kontrak *leasing*. Asuransi jenis ini dapat diakses dan tersedia di banyak negara berkembang dan dianggap berguna oleh lembaga keuangan mikro ataupun lembaga *leasing* mikro.

10. Layanan Purna Jual

Beberapa supplier peralatan menawarkan paket layanan purna jual yang mereka jual bersamaan dengan penjualan peralatan. *Lessor* dapat memaksa *lessee* untuk mengambil kontrak tersebut di atas, meskipun *lessor* harus menyadari bahwa situasi ini dapat mengecewakan *lessee* yang merasa bahwa kontrak layanan purna jual terlalu mahal.

Sebagian besar supplier hanya akan mengeluarkan garansi dan jaminan sesuai kinerja peralatan selama mereka atau agen mereka memelihara dan memperbaiki peralatan. Biasanya sulit untuk melakukan klaim garansi di mana pemeliharaan dilakukan oleh orang yang tidak ditugasi oleh penjual.

Apabila tidak terdapat jaringan atau agen yang berwenang untuk melakukan servis peralatan dan persediaan dan sesuai dengan suku cadang asli, kontrak layanan mungkin merupakan biaya yang signifikan bagi *lessee*. Pada pihak lain, penggunaan suku cadang palsu dan “mekanik tidak ahli” mengurangi nilai dari peralatan di masa yang akan datang.

11. Pemeliharaan Rutin

Sebagian besar skema *lessee* semata-mata bertanggungjawab untuk pemeliharaan peralatan. *Lessor* juga mempunyai kepentingan kuat dalam pemeliharaan, karena aset hanya dapat diterima apabila prinsip jaminan bagi *lessee* adalah selama nilai pasar tetap lebih tinggi dari sisa *outstanding* pembayaran *leasing*. Pemeliharaan yang kurang dan penggunaan yang tidak benar akan mengurangi nilai pasar.

Pemeliharaan rutin merupakan faktor penting dalam kinerja yang dapat dipertanggungjawabkan dari peralatan *leasing*, demikian juga dengan nilai jual kembalinya. Peralatan manufaktur biasanya memberikan tabel yang menunjukkan seberapa seringkah berbagai macam servis dibutuhkan, contohnya, mengganti oli, mengganti penyaring udara dan bahan bakar, dan lain sebagainya. Hal ini dikenal sebagai pemeliharaan rutin dan terjadwal. Biaya pemeliharaan tersebut dapat diperkirakan, meskipun garansi biasanya tidak termasuk biaya suku cadang yang sesuai.

Ketika terdapat kerusakan peralatan yang tidak diperkirakan, perbaikan perlu dilakukan. Biaya perbaikan harus dilakukan oleh *lessee*. Apabila dapat dibuktikan bahwa kerusakan diakibatkan oleh kerusakan manufaktur, garansi dapat mencakup biaya perbaikan. Di negara berkembang, kebutuhan untuk perbaikan lebih disebabkan karena peralatan telah digunakan dengan cara yang tidak sesuai dengan lingkungan, atau kurang sesuai pemasangan dari bagian-bagian yang ditempatkan, atau penyalahgunaan peralatan.

Pengalaman di negara berkembang menyarankan *lessee* selalu melakukan modifikasi peralatan import untuk mendapatkan kinerja yang diinginkan. Modifikasi tersebut, khususnya apabila diperlukan penggantian permanent terhadap peralatan, akan berdampak negatif terhadap kinerja dan nilai pasar dari aset *leasing*. Kontrak *leasing* oleh karena itu harus tegas dijelaskan dalam prosedur yang memperbolehkan apabila terdapat penggantian yang besar terhadap peralatan *leasing*.

12. Monitoring Operasi Leasing

Lessor disarankan untuk melakukan monitoring berkala dengan mengunjungi perusahaan *lessee*, bahkan apabila angsuran *leasing* telah dibayar pada waktunya. Selama kunjungan monitoring, petugas *leasing* dapat menilai status bisnis dan kondisi peralatan *leasing*.

Peralatan harus diperiksa secara teknis. Hal ini termasuk memeriksa apakah:

- Peralatan masih dapat digunakan
- Setiap kerusakan yang terjadi pada peralatan, baik kerusakan berasal dari pabrik ataupun penyalahgunaan oleh *lessee*.

- Peralatan telah digunakan sesuai dengan tujuan yang disebutkan dalam kontrak.
- Peralatan tidak dipinjamkan atau disewakan kepada pihak ketiga.
- Semua kewajiban yang berhubungan dengan penggunaan peralatan, misalnya izin dan pembayaran pajak tahun berjalan telah dilakukan.
- Premi asuransi telah dibayar (jika *lessee* bertanggungjawab untuk asuransi tersebut)
- Tanda dengan nama *lessor* berada di tempat seharusnya.
- Tidak ada modifikasi pada peralatan yang telah dibuat.
- Pemeliharaan rutin sedang dijalankan.

13. Pembayaran angsuran *leasing*

Kontrak *leasing* harus secara jelas menunjukkan kapan dan bagaimana angsuran *leasing* dibayar. Beberapa lembaga keuangan mikro hanya menerima uang tunai saja. Salah satu bentuk pembayaran adalah penggunaan cek dengan tanggal yang ditetapkan, sehingga tidak perlu bagi nasabah atau petugas *leasing* untuk membawa uang tunai. Hal tersebut juga merupakan bentuk pembayaran yang aman, karena di beberapa wilayah membiarkan cek mundur untuk dikembalikan adalah suatu penolakan yang legal.

14. Pilihan akhir *leasing*

Seperti yang telah disebutkan sebelumnya, kontrak *leasing* akan menyebutkan opsi *lessee* pada akhir jangka *leasing*. Hal di bawah ini merupakan salah satu (beberapa), yaitu:

- Mengembalikan peralatan
- Membeli peralatan
- Memperbaharui *leasing* pada harga sewa yang telah dikurangi secara signifikan.
- Menerima bagian dari keuntungan penjualan peralatan

Sebagian besar kontrak *leasing* disesuaikan terhadap pembelian peralatan pada akhir masa *leasing* oleh nasabah.

Bagi *lessee* yang memilih untuk tidak mengambil, menerima bagian mereka dari keuntungan penjualan peralatan, mungkin saja terjadi kesalahpahaman mengenai harga. Oleh karena itu kontrak *leasing* harus menyebutkan bahwa harga jual peralatan didukung dengan bukti independen (*arm's-length*) atas nilai pasar peralatan tersebut.

Leasing di mana nasabah mengembalikan peralatan pada akhir kontrak *leasing* dikategorikan sebagai *operasional lease*. Nasabah *operasional lease* mempunyai sedikit insentif untuk memelihara peralatan, sehingga pemeliharaan dan asuransi perlu diperlakukan secara berbeda dari yang telah disebutkan di atas.

15. Pembayaran Akhir

Pilihan yang paling umum dalam *finansial lease* adalah *lessee* membeli peralatan pada akhir masa *leasing*. Kontrak *leasing* akan secara khusus menjelaskan bagaimana pembayaran akhir akan dilakukan. Perbedaan kemungkinannya adalah:

- Pembayaran akhir sama dengan nilai sisa peralatan pada akhir masa *leasing*, seperti telah ditentukan pada awal periode *leasing* dalam kontrak *leasing*.
- Pembayaran akhir adalah standar harga nominal, sebagai contoh 50 USD atau 500 USD
- Kepemilikan peralatan dialihkan secara otomatis kepada *lessee* pada saat penerimaan pembayaran *leasing* yang terakhir, dengan tidak ada pembayaran lebih lanjut.
- Pembayaran akhir sama dengan nilai sisa pasar peralatan tersebut seperti ditentukan pada masa *leasing* dan didukung oleh bukti terpisah dari nilai agak jauh (*arms length value*).

Menentukan pembayaran dimuka sepadan dengan pembayaran akhir

Beberapa *lessor* menyusun kontrak *leasing* dengan berbagai cara agar pembayaran akhir jumlahnya sama dengan pembayaran jaminan yang dibuat oleh nasabah pada saat penandatanganan kontrak *leasing*. Nasabah menghargai perjanjian tersebut karena mereka tidak harus membayar sejumlah uang pada akhir kontrak *leasing*.

Di beberapa negara, hukum *leasing* membatasi bagaimana pembayaran akhir dilakukan, untuk mendapatkan manfaat dari keuntungan pajak tertentu, *lessor* harus memuat risiko yang berhubungan dengan nilai sisa peralatan tersebut. Pada tiga metode pertama di atas, *lessor* tidak menanggung risiko yang berhubungan dengan nilai sisa sehingga *leasing* tidak dikenakan pajak. Bab 6 akan memberikan rincian yang lebih lengkap mengenai *leasing* dan perpajakan.

16. Pengalihan Kepemilikan kepada Lessee

Ketika pembayaran akhir telah dilakukan, *lessor* mengalihkan kepemilikan peralatan kepada nasabah. Untuk peralatan yang terregister seperti kendaraan dan sepeda motor, pengalihan kepemilikan harus diregistrasikan kepada pihak yang berwenang.

Biaya yang berhubungan dengan pengalihan kepemilikan, kemungkinan termasuk pajak, biasanya ditanggung oleh *lessee*. Merupakan praktik terbaik untuk membuat daftar biaya yang berhubungan dengan pengalihan kepemilikan dan membuat nasabah menyadari biaya tersebut sebelum menandatangani kontrak *leasing*.

Klausula-klausula yang umumnya tercakup dalam kontrak *leasing*:

1. Nama dan alamat kedua belah pihak *lessor* dan *lessee*
2. Identifikasi Peralatan, termasuk nomor seri dan/atau nomor registrasi dan, jika perlu, nama supplier peralatan.
3. Jadwal angsuran pembayaran.
4. Metode Pembayaran.
5. Klausula yang berhubungan dengan jaminan tambahan akhir atau jaminan pembayaran.

6. Tanggal awal kontrak.
7. Klausula yang menyebutkan bagaimana peralatan akan dikirimkan dan, jika perlu, siapa yang bertanggungjawab untuk biaya angkut pengiriman.
8. Klausula yang menyatakan apabila terdapat kasus keterlambatan pengiriman oleh supplier peralatan, lessee akan memberitahukan *lessor*. Tidak ada perubahan dalam jadwal pembayaran akan dilakukan sebagai akibat dari terlambatnya pengiriman peralatan kecuali dengan izin tertulis dari *lessor*.
9. Klausula yang menyatakan bahwa lessee akan menandatangani catatan penerimaan yang menyebutkan bahwa peralatan telah dicoba dan diuji dan diterima pada saat pengiriman sehingga tidak ada klaim yang diajukan kepada lessee sehubungan dengan kualitas peralatan.
10. Klausula yang menyebutkan kepemilikan peralatan akan tetap dipegang oleh *lessor* selama masa kontrak *leasing*.
11. Klausula yang menyatakan bahwa lessee dapat menggunakan peralatan selama mereka melakukan pembayaran berkala dan tidak melakukan pelanggaran kontrak.
12. Klausula baik yang menyatakan di mana tepatnya lokasi peralatan atau, dalam kasus berpindahnya lokasi peralatan, atau klausula yang menyatakan bahwa lessee akan memberitahukan *lessor* setiap saat tentang keberadaan peralatan tersebut. Jika memungkinkan, klausula yang menyatakan tanda kepemilikan *lessor* tidak boleh dipindahkan dari peralatan.
13. Klausula yang menyatakan bahwa hanya pegawai yang kompeten yang dapat menggunakan peralatan, sesuai dengan petunjuk pemakaian untuk tujuan tertentu. Tidak ada bagian peralatan yang boleh digunakan untuk tujuan lainnya.
14. Klausula yang menyatakan bahwa lessee tidak akan mengganti peralatan tanpa izin sebelumnya secara jelas dari *lessor*.
15. Klausula yang menyatakan siapa yang bertanggungjawab untuk pemeliharaan dan servis peralatan dan siapa yang bertanggungjawab terhadap biaya pemeliharaan. Perbaikan dan penggantian hanya akan dilakukan oleh toko yang dapat diandalkan dan dengan persetujuan yang jelas dari *lessor*.
16. Klausula yang menentukan pihak mana yang akan bertanggungjawab untuk pembayaran premi asuransi untuk kehilangan dan kerusakan yang disebabkan oleh kebakaran ataupun pencurian atau kecelakaan.
17. Klausula yang menyatakan bahwa apabila lessee bertanggungjawab untuk membayar premi asuransi, mereka memerlukan bukti pembayaran pembelian premi apabila diminta. Klausula yang menyatakan apabila lessee gagal membayar premi asuransi, *lessor* diperbolehkan untuk membayar premi asuransi tersebut dan membebankan biaya tersebut kepada lessee.
18. Klausula yang menyatakan apabila terdapat kasus kehilangan atau kerusakan, lessee akan secepat mungkin (atau dalam jumlah hari tertentu) memberitahukan *lessor*.
19. Klausula yang menyatakan uang asuransi akan dibayarkan kepada *lessor*. Uang asuransi akan digunakan untuk memperbaiki peralatan atau menggantinya apabila *lessor* memperkirakan bahwa biaya perbaikan tidak ekonomis. Apabila *lessor* memperkirakan bahwa baik perbaikan ataupun penggantian bersifat tidak ekonomis, uang tersebut akan

digunakan untuk menutup kewajiban *outstanding lessee* terhadap *lessor*. Jika uang asuransi tidak cukup untuk menutup kewajiban *outstanding*, jumlah sisa kewajiban masih merupakan hutang.

20. Klausula yang menyatakan bahwa kehilangan ataupun kerusakan pada peralatan tidak berdampak pada kelanjutan kontrak *leasing* dan demikian juga dengan angsuran pembayaran *leasing*.
21. Klausula yang menyatakan bahwa selama periode *leasing*, *lessee* akan memperoleh semua perizinan yang diperlukan, surat izin dan perizinan dan akan membayar semua biaya administrasi dan pajak yang berhubungan dengan penggunaan peralatan.
22. Klausula yang menyatakan bahwa *lessee* wajib mengganti kerugian kepada *lessor* terhadap semua klaim termasuk klaim pihak ketiga untuk setiap kehilangan ataupun kecelakaan yang berhubungan dengan peralatan atau penggunaannya.
23. Klausula yang menyatakan bahwa *lessee* harus memberikan izin kepada *lessor* kapanpun selama masa *leasing* untuk memeriksa peralatan demikian juga untuk memasuki tempat *lessee*.
24. Klausula yang menyatakan bahwa *lessee* akan menyediakan laporan keuangan untuk *lessor* yang disyaratkan dan memperbolehkan *lessor* atau perwakilannya untuk memeriksa rekening *lessee*.
25. Klausula yang menyatakan bahwa *lessee* tidak mempunyai hak baik untuk menjual, menjanjikan atau menggadaikan peralatan tanpa izin tertulis sebelumnya dari *lessor*.
26. Klausula yang menegaskan hak-hak *lessee* selama masa *leasing*:
 - Pembelian peralatan
 - Pengembalian peralatan
 - Pembaharuan *leasing* dengan pengurangan sewa yang signifikan.
 - Menerima bagian dari keuntungan dari penjualan peralatan.
27. Dalam kasus kontrak *leasing* menawarkan pilihan kepada *lessee* untuk mendapatkan kepemilikan terhadap peralatan tersebut di akhir kontrak *leasing*, klausula menjelaskan pilihan cara membeli:
 - Peralatan dapat dibeli pada harga nilai sisa seperti diperkirakan pada awal kontrak *leasing*.
 - Peralatan dapat dibeli pada harga pasar yang sesuai seperti dijelaskan dalam akhir kontrak *leasing*.
 - Peralatan dapat dibeli dengan harga nominal, sebagai contoh 1 USD.
 - Kepemilikan peralatan dialihkan secara otomatis pada penerimaan pembayaran akhir *leasing*.
28. Klausula yang menyatakan siapa yang bertanggungjawab untuk biaya registrasi yang berhubungan dengan pengalihan kepemilikan.
29. Klausula yang memberikan *lessor* hak untuk mengenakan denda bunga apabila terjadi keterlambatan pembayaran.

30. Klausula yang menyatakan kewajiban *lessee* untuk mengembalikan peralatan ke tempat *lessor* dalam kondisi baik apabila *lessee* mengalami kemacetan.
31. Klausula yang menyatakan hak *lessor* untuk menarik kembali peralatan pada saat *lessee* mengalami kemacetan atau pada saat pelanggaran terhadap salah satu klausula dalam kontrak setelah pemberitahuan sebelumnya.
32. Klausula yang memberikan *lessor* hak untuk memasuki tempat *lessee* untuk mengambil alih peralatan.
33. Klausula yang melindungi *lessor* terhadap setiap kerusakan yang dibuat di tempat *lessee* yang disebabkan karena penarikan peralatan.
34. Klausula yang memberikan *lessor* hak untuk mengenakan biaya yang berhubungan dengan penarikan peralatan, termasuk biaya hukum.
35. Klausula yang memberikan *lessor* hak untuk memperoleh kembali dari *lessee* setiap kerugian yang diperoleh ketika nilai pasar dari penarikan kembali peralatan lebih rendah dari kewajiban *outstanding lessee*. Berhubungan dengan hal tersebut, klausula yang menyatakan bagaimana nilai pasar terhadap peralatan tersebut akan ditentukan.
36. Klausula kontrak umum yang berhubungan dengan komunikasi dan tempat yuridiksi.



STUDI KASUS

Seorang konsultan dikontrak oleh *Crystal Clear Finance* untuk melakukan studi kelayakan bagaimana *leasing* dipastikan dapat berlaku pada skema mikro *leasing*. Konsultan tersebut menyarankan CCF untuk memulai *leasing* dengan jenis-jenis peralatan di mana terdapat permintaan yang besar di daerah tersebut, khususnya generator diesel dan pompa air. Dalam laporan studi kelayakan, konsultan tersebut memberikan sejumlah rekomendasi tambahan:

1. Meskipun ada 4 toko yang berbeda di Durma menjual generator diesel dan pompa air, konsultan menyarankan *Crystal Clear Finance* untuk membeli peralatan dari satu suplier saja. Dengan jalan ini, CCF akan mendapatkan manfaat dari volume diskonto yang ditawarkan oleh suplier.
2. Karena sebagian besar nasabah tergantung sepenuhnya pada produksi pertanian, CCF harus menawarkan jadwal *leasing* musiman. Pada empat bulan sebelum panen besar padi di Durma, angsuran *leasing* harus sekitar 50% lebih rendah dari yang seharusnya selama 8 bulan sisanya dalam setahun.
3. *Crystal Clear Finance* harus mensyaratkan semua nasabahnya untuk mengasuransikan peralatan *leasing* terhadap pencurian dan kerusakan demikian juga dengan klaim pihak ketiga. Silakan mengevaluasi rekomendasi yang dibuat oleh konsultan tersebut.



KONSEP DAN TERMINOLOGI KUNCI

- ✓ Pembayaran dimuka
- ✓ *Arms Length value*
- ✓ Layanan Purna Jual
- ✓ Arus kas
- ✓ Penawaran
- ✓ Jadwal *Leasing*
- ✓ Catatan Penerimaan Pengiriman
- ✓ Asuransi terhadap Kehilangan dan Kerusakan
- ✓ Komite *Leasing*
- ✓ Asuransi jiwa
- ✓ Pemeliharaan Rutin
- ✓ Jadwal *Leasing* Musiman
- ✓ Jadwal *Leasing* bertahap
- ✓ Asuransi Pihak ketiga
- ✓ *Leasing Turnkey*

Formulir Aplikasi yang digunakan oleh ANED Bolivia

INFORMASI UMUM PEMOHON

Nama Depan dan Nama Keluarga	
Nomor Identifikasi	
Tanggal Lahir: ____/____/____	Jenis Kelamin ☐ Perempuan ☐ Laki-laki
Pekerjaan:	Status Sipil
Alamat	
Pengalaman di bidang sekarang ____ tahun	Pernah menerima Pelatihan: ☐ Ya ☐ Tidak Jelaskan bidangnya:

INFORMASI PASANGAN

Nama Depan dan Nama Keluarga	
Nomor Pengenal:	
Tanggal Lahir: ____/____/____	Jenis Kelamin: ☐ Laki-laki ☐ Perempuan
Jumlah tanggungan anak:	

INFORMASI MENGENAI BISNIS

Silakan isi jumlah pegawai yang bekerja untuk Anda:

	Keluarga		Non Keluarga	
	Laki-laki	Perempuan	Laki-laki	Perempuan
Dibayar				
Tidak Dibayar				

LOKASI FISIK BISNIS

Silakan gambar peta akurat berdasarkan alamat perusahaan Anda

PROSES PRODUKSI

Jelaskan Proses Produksi

.....

.....

.....

.....

.....

.....

PERALATAN YANG AKAN DI AJUKAN MELALUI *LEASING*

Silakan jelaskan peralatan yang akan diajukan melalui *leasing* dengan lampiran tawaran harga:

Rincian			Suplier				Jumlah dalam US	
Berapa lama Anda bermaksud untuk mengangsur pembayaran	Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Monthly	Other	
Berapa sebaiknya jangka waktu <i>leasing</i> ? _____ tahun			Berapa pembayaran dimuka yang bersedia Anda lakukan? _____					

Jelaskan peralatan tersebut digunakan untuk jenis pekerjaan seperti apa dan mengapa Anda pikir peralatan tersebut akan bermanfaat.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ASET

Jenis-jenis aset yang Anda miliki

Jenis Aset	Kuantitas	Nilai yang diperkirakan	Gambaran
Rumah di kota			
Tanah			
Kepemilikan di pedesaan			
Mesin dan/atau peralatan			
Inventoris			
Uang Tunai/Bank			
Piutang Dagang			
Lainnya			

PENDAPATAN

Pendapatan dari Kegiatan yang dilakukan

Produk	Kuantitas	Unit Harga	Berapa seringkah Anda menerimanya?(silakan berikan tanda pada pilihan yang benar)						
			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya

Pendapatan dari Kegiatan yang dilakukan

Produk							
Bulan 1	Kuantitas						
	Harga						
Bulan 2	Kuantitas						
	Harga						
Bulan 3	Kuantitas						
	Harga						
Bulan 4	Kuantitas						
	Harga						
Bulan 5	Kuantitas						
	Harga						
Bulan 6	Kuantitas						
	Harga						
Bulan 7	Kuantitas						
	Harga						

Produk							
Bulan 8	Kuantitas						
	Harga						
Bulan 9	Kuantitas						
	Harga						
Bulan 10	Kuantitas						
	Harga						
Bulan 11	Kuantitas						
	Harga						
Bulan 12	Kuantitas						
	Harga						

Sumber Pendapatan Lainnya

Rincian	Jumlah Rupiah	Berapa seringkah Anda menerimanya?(silakan berikan tanda pada pilihan yang benar)						
		Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
		Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
		Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
		Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
		Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
		Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
		Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
		Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
		Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
		Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya

BIAYA-BIAYA

Rincian	Kuantitas	Unit Harga	Berapa seringkah Anda menerimanya?(silakan berikan tanda pada pilihan yang benar)						
Pekerja dengan gaji			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
Pekerja tanpa gaji			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
PENGELUARAN-PENGELUARAN									
			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
BIAYA-BIAYA LAINNYA									
Sewa			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
Pemeliharaan Peralatan			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
Pemeliharaan Bisnis			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
Listrik			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
Air			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
Pengeluaran Administrasi			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya

Komunikasi (telepon dll)			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
Iklan			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
Transportasi			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
Hutang			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya
Biaya hidup			Tahunan	Setiap 6 bulan	Setiap 4 bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 2 bulan	Setiap bulan	Lainnya

PEMASARAN

Silahkan beri tanda pada pilihan yang tepat

Bagaimana Anda menjual Produk Anda	Langsung kepada konsumen	Ke retail/eceran		Ke pedagang besar
	Saya menggunakan Penjual dan Promoter	Saya menjual melalui distributor		Lainnya
Di mana Anda menjual Produk Anda	Dari Rumah	Dari Toko Saya		Di pasar, di tempat yang tetap
	Di Pusat Perbelanjaan	Di Jalan (di tempat yang tetap)	Di Jalan (di tempat yang tidak tetap)	Lainnya

Kami menyatakan bahwa semua informasi yang kami berikan adalah benar dan memberikan kuasa kepada ANED untuk melakukan verifikasi informasi, posisi keuangan dengan biro kredit dan lembaga keuangan. Kami akan menerima dengan bebas penolakan atas aplikasi jika terjadi perubahan atau kesalahan, keinginan tidak baik atau ketidakmampuan keuangan. Kami juga menerima untuk memberikan ANED informasi apapun yang diperlukan selama proses aplikasi atau durasi *leasing*

Tanda-tangan suami

Tanda tangan isteri

HARUS DILENGKAPI OLEH LESSOR

Tanggal penerimaan: ____/____/____	Tanggal evaluasi: ____/____/____
No. Aplikasi:	
Setelah penilaian lebih lanjut operasinya:	Diterima ☐ Ditolak ☐
Jelaskan hal positif dan pengamatan:	
Observasi negatif:	
Keluaran indeks evaluasi:	
Pasar Aset bekas	
Risiko pasar bekas	Risiko kegagalan:
Tinggi ☐ Menengah ☐ rendah ☐	Tinggi ☐ Menengah ☐ rendah ☐
Tanda tangan petugas yang bertanggungjawab.	

MEMASARKAN PRODUK *LEASING*?



Tujuan dari Bab ini adalah untuk:

- ♦ menganalisis kebutuhan dan keinginan nasabah-nasabah potensial produk *leasing*
- ♦ menyajikan cara-cara untuk menjangkau nasabah-nasabah potensial
- ♦ menggali kemungkinan-kemungkinan bagi lessor apakah akan memberikan pelayanan peralatan dalam bidang luas atau terbatas serta, pelayanan-pelayanan lain yang berhubungan
- ♦ mendiskusikan kemungkinan kemitraan antara lessor, pedagang perantara (broker), suplier dan pembeli.

Riset pasar

Seperti produk lain, produk *leasing* harus memenuhi kebutuhan-kebutuhan pelanggannya. Lessor harus mendefinisikan nasabah target pasar secara tepat, merancang produk yang memenuhi kebutuhan pasar dengan cara yang lebih bersaing dari alternatif-alternatif yang tersedia.

Bagi lembaga yang sudah memiliki pengalaman dalam pembiayaan usaha kecil dan mikro, tantangan untuk melakukan diversifikasi menjadi *leasing* adalah penguasaan atas pengetahuan tentang peralatan dan pasar. Pada umumnya, disarankan untuk memulai program *leasing* pada pasar yang telah dikenal dan membatasi pada *leasing* untuk bidang peralatan yang terbatas.

Sebelum melakukan pengenalan produk *leasing*, lessor harus melakukan riset pasar untuk memperkuat bahwa tersedia permintaan yang cukup. Berikut adalah pertanyaan-pertanyaan yang perlu digali:

Pada sektor dan peralatan seperti apa yang memiliki cukup permintaan untuk usaha *leasing*?

Produk *leasing* ditawarkan lebih kepada pasar dari sekedar individu. Lessor harus memiliki keyakinan bahwa pasar secara utuh memiliki potensi untuk melakukan pembayaran *leasing*. Jika pangsa pasar potensial cukup tersedia dan terdapat satu lessee yang mengalami kegagalan, maka akan ada lessee yang lain yang akan melakukan *leasing* setelah kepemilikan peralatan kembali.

Lessor harus mempelajari pasar dan merasa puas atas terbukanya peluang peningkatan arus kas melalui *leasing*. Analisis sub-sektor² adalah alat yang tepat untuk melakukan riset pasar ini.

2 Sebagai contoh lihat: Graeme Buckley, *understanding the informal sector using sub-sector analysis*, *Development in practice*, Vol. 7, Number 4 -1997

Alat ini menguji proses pada sub-sektor yang telah dipilih dan menaksir nilai tambah, keterlibatan lembaga, jumlah orang yang terlibat dalam setiap tahap, dan volume/banyaknya transaksi bisnis. Proses ini menghasilkan peta sub-sektor, yang memungkinkan petugas riset untuk mengidentifikasi pada sub-sektor mana, peningkatan akses atas peralatan dapat memberikan dampak positif terhadap pendapatan.

Lessor tidak perlu melakukan analisis sub-sektor jika telah dilakukan oleh pihak lain. Untuk itu *lessor* disarankan untuk menemukan sektor-sektor ekonomi apa yang telah dianalisis dewasa ini. Tersedianya studi sub-sektor dengan kualitas yang baik, sangat meringankan pekerjaan yang dibutuhkan dalam riset pasar.

Siapa saja sasaran pengusaha/usaha?

Tahap selanjutnya yang diperhatikan dalam riset pasar adalah *lessee*. Siapa mereka?

- Apakah mereka merupakan usaha baru atau usaha yang telah berjalan?
- Bagaimana ukuran mereka? (perputaran, aset, pengeluaran untuk upah dalam satu tahun)
- Di mana mereka bisa ditemui? Di tempat seperti apa mereka beroperasi?
- Bagaimana budaya usaha yang berlaku?
- Bagaimana lingkungan perundang-undangan dan peraturan di lokasi mereka beroperasi?
- Berapa proporsi dari aset mereka yang berbentuk peralatan?

Sangat penting bagi *lessor* untuk memahami apakah peralatan akan digunakan secara tepat dan produktif. Beberapa pengusaha akan merasa tertarik terhadap peralatan canggih sementara memiliki keterampilan yang terbatas untuk mengoperasikan secara penuh kapasitas yang tersedia. Pada jenis-jenis usaha yang lain kemungkinan tersedia tenaga kerja murah yang berlimpah, sehingga dengan *leasing* peralatan tidak akan terjadi penghematan biaya yang diinginkan. *Lessor* perlu memahami iklim usaha yang berlaku diantara *lessee* potensial untuk menghindari ketidakpuasan di kedua belah pihak baik pihak *lessor* maupun pihak *lessee*.

Bagaimana seorang nasabah membuat keputusan untuk melakukan *leasing*?

Pada saat seorang pengusaha mendekati *lessor*, dia telah melalui proses pembuatan keputusan atas tiga langkah dasar:

1. Keputusan investasi
2. Keputusan pembiayaan
3. Pemilihan *lessor*

1. Keputusan investasi

Peralatan yang digunakan oleh usaha-usaha kecil dan mikro biasanya dimiliki oleh pengusaha sendiri atau dimiliki pihak lain dengan cara membayar biaya pelayanan, misalnya fotokopi, atau transportasi. Dengan berkembangnya usaha, saat itu sampai pada titik di mana pengusaha

memutuskan berinvestasi untuk memiliki peralatan sendiri Pengusaha kemudian memulai untuk mengumpulkan informasi tentang bagaimana investasi ini bisa dilakukan.

2. Keputusan pembiayaan

Bagi sebuah usaha, cara yang paling nyata untuk memiliki dan menggunakan peralatan adalah dengan cara pembelian langsung. Dua alternatif utama untuk pembelian langsung adalah dengan cara menggunakan dana sendiri atau meminjam. Pengusaha yang tidak memiliki cukup dana harus meminjam, dan pengusaha seperti ini merupakan nasabah potensial untuk usaha *leasing*.

Pengusaha akan mengevaluasi opsi/pilihan *leasing* dilihat dari sudut pandang opsi kepemilikan yang lain – membeli dengan dana pribadi, membeli dengan dana pinjaman, atau kombinasi antara uang pribadi dan uang pinjaman. Cara pembelian ini memiliki perbedaan yang penting dengan cara yang berlaku dalam *leasing*. Pembelian memberikan ikatan antara kepemilikan dan penggunaan aset serta menawarkannya sebagai satu produk, sementara *leasing* tidak memberikan ikatan antara kepemilikan dan penggunaan, dan menawarkannya dalam produk yang berbeda. Dalam hal ini *leasing* memiliki arti yang sedikit berbeda dengan menggunakan pinjaman untuk mendapatkan peralatan, dan tidak dapat dibandingkan secara langsung.

Perlu dicatat bahwa di beberapa negara berkembang, pengusaha tidak memiliki banyak pilihan pembiayaan. Pada beberapa kasus usaha-usaha kecil tidak dapat mengakses pinjaman jangka menengah dari lembaga-lembaga keuangan. Program *leasing* bisa menjadi satu-satunya pilihan, dan sudah sangat jelas bahwa kebanyakan lembaga-lembaga keuangan di negara berkembang mendapatkan manfaat karena tidak adanya persaingan. Bahkan meskipun tanpa persaingan dari sumber pembiayaan lain, sangatlah penting bagi *lessor* untuk memahami dan menyesuaikan produk *leasing* dengan keinginan nasabah.

3. Pemilihan *lessor*

Setelah pengusaha memutuskan untuk melakukan *leasing*, mereka akan melakukan evaluasi paket atau tawaran *leasing* satu sama lain dengan mempelajari faktor-faktor sebagai berikut:

Isi

- Jenis peralatan yang tersedia untuk *leasing*
- Periode *leasing*
- Apakah pada akhirnya *lessee* akan memiliki peralatan tersebut atau tidak
- Tanggung jawab *lessee* jika terjadi kehilangan atau kerusakan peralatan
- Melekatkan pelayanan seperti nasehat teknis dan ketersediaan suku cadang

Harga

- Nilai investasi yang sesungguhnya
- Bagaimana membuat struktur angsuran tepat waktu
- Uang muka
- Biaya-biaya lain yang berhubungan dengan penggunaan peralatan, seperti perbaikan, perawatan, dan asuransi

Persaingan

- Fleksibilitas syarat-syarat yang tercantum dalam kontrak *leasing*
- Fleksibilitas dalam merancang jadwal *leasing*
- Kebebasan memilih peralatan dan supliernya
- Prosedur yang sederhana
- Kualitas pelayanan dari petugas *leasing*
- Ketepatan waktu pengiriman peralatan

Lessee akan memilih *leasing* dengan biaya-nilai yang paling sesuai dengan kebutuhan, preferensi dan kondisi keuangan. Oleh karena itu, dalam merancang kontrak *leasing*, disarankan agar lessor berusaha mencari, memahami dan menghargai nilai-nilai lessee dan menyantulkannya bersama dengan unsur-unsur lainnya didalam kontrak.

Dalam praktiknya, Lessee akan membandingkan pilihan *leasing* dengan berbagai alternatif pembiayaan yang tersedia lainnya. Perancang produk dituntut untuk mengetahui semua alternatif ini dan mampu mendefinisikan secara jelas perbedaan-perbedaannya dengan yang ditawarkan oleh *leasing*. Bab 4 akan menunjukkan bagaimana penetapan harga dari *leasing* dapat dibandingkan dengan penetapan harga dari alternatif lain seperti pinjaman.

Membandingkan *leasing* dengan opsi pembiayaan lainnya:

Sebuah pendekatan yang diterapkan di Kenya

Sebuah lembaga di Kenya yang baru akan memulai skema mikro-*leasing* mengundang 10 pengusaha kecil dalam sebuah lokakarya untuk melihat seberapa potensial nasabah-nasabah akan melihat skema ini. Beberapa pilihan untuk mendapatkan peralatan dijelaskan kepada para pengusaha:

- pembelian langsung dengan dana pribadi
- mengambil pinjaman dan langsung melakukan pembelian
- sewa-beli (*hire-purchase*)
- *leasing*

Pembayaran berkala yang berlaku dalam setiap pilihan bekerja secara realistis, dengan memperhitungkan pajak, tingkat investasi riil, dan biaya-biaya di muka.

Dilanjutkan dengan permainan peran, di mana seorang pengusaha berperan sebagai pembeli peralatan potensial dan yang lainnya diundang untuk memberikan saran kepada pengusaha tersebut untuk menentukan pilihan apakah akan mengambil atau melepaskan peralatan. Seluruh argumentasi baik yang mendukung maupun menentang tiap pilihan direkam. Kemudian setiap peserta diminta untuk mempertimbangkan seluruh pilihan dan menyajikan keputusan mereka seolah-olah mereka adalah investor potensial. Latihan ini memberikan gambaran kepada kedua belah pihak baik lembaga dan peserta tentang betapa proposal *leasing* harus kompetitif.

Peralatan jenis apa yang dapat di *leasing*-kan?

Leasing akan menjadi lebih menarik bagi nasabah ketika nasabah dapat memilih, jenis, model dan pembuatan peralatan yang ingin mereka *leasing*kan. Dengan berbagai alasan, meskipun, *lessor* membatasi kebebasan nasabahnya untuk memilih. Secara umum, perancang *leasing* menyukai peralatan yang dapat menarik jumlah *lessee* yang besar namun tidak meningkatkan risiko serta biaya terkait. Berhubungan dengan peralatan yang dapat dengan mudah di jual, sebagai contoh, mengurangi nilai sisa untuk *lessor*. Matrik untuk pengambilan keputusan yang dihadapi oleh perancang *leasing* terilustrasikan sebagai berikut.

Jenis peralatan yang akan di <i>leasing</i> kan: umum atau spesifik		
Kepentingan Pengetahuan peralatan meningkat seperti ini	Spesifik industri	Tujuan umum
	Pelayanan luas	Pelayanan luas
Kepentingan pengetahuan pasar meningkat seperti ini	Spesifik industri	Tujuan umum
	Pelayanan terbatas/sempit	Pelayanan terbatas/sempit

Peralatan untuk tujuan umum vs peralatan untuk spesifik industri

Berhubungan dengan peralatan untuk tujuan umum adalah satu cara untuk menekan risiko nilai sisa dan meningkatkan besar dan kepadatan pasar. Peralatan kantor sebagai contoh, bermanfaat bagi keperluan dunia usaha secara luas, sehingga *lessor* dapat, jika perlu, secara cepat menemukan pembelinya. Peralatan dengan tujuan umum *lessor* dapat memiliki jumlah nasabah yang besar dalam cakupan wilayah geografis yang kecil, dan karena itu mengurangi biaya-biaya operasional. Peralatan untuk tujuan umum biasanya memiliki pangsa pasar yang sudah ada, sehingga *lessor* menghadapi sedikit saja ketidakpastian. meskipun ini dapat juga berarti bahwa di beberapa negara ada kesempatan yang lebih besar bagi *lessor* untuk (*abscond with the equipment*), atau untuk pencurian (nyata ataupun dugaan tanpa bukti). Dalam situasi ini prospek untuk menelusuri dan menemukan kembali peralatan ini lebih rendah.

Satu kekurangan berhubungan dengan peralatan untuk tujuan umum adalah bahwa *lessor* memiliki tingkat kesulitan yang lebih tinggi untuk mengetahui peluang usaha para nasabahnya, karena jenis usaha yang dioperasikan oleh para nasabah mereka dapat sangat bervariasi sekali. Pengetahuan tentang pangsa pasar nasabah adalah sangat penting untuk meyakinkan bahwa setiap *lessee* dapat menghasilkan peningkatan arus kas yang diperlukan. Keterbatasan dalam pengetahuan ini akan meningkatkan kemungkinan kerugian melalui *leasing* yang tidak berjalan. Dengan memfokuskan diri pada industri-industri tertentu *lessor* dapat mempelajari pangsa pasar nasabah dengan baik.

Dari definisi *leasing* disarankan bahwa keberhasilan *leasing* tergantung pada nilai peralatan yang *dileasingkan*. Sama pentingnya bahwa peralatan memiliki nilai pertukaran yang tinggi. Dengan demikian peralatan yang baik untuk *leasing* memiliki nilai pakai yang tinggi (kemampuannya untuk menghasilkan arus kas diperlukan untuk melayani *leasing*) sekaligus memiliki nilai pertukaran yang tinggi (pasar yang siap menampung barang-barang yang dijual kembali). Sayangnya, nilai nilai pertukaran tidak selamanya tepat dengan nilai yang digunakan, terutama di negara-negara berkembang di mana terjadi ketidaksempurnaan dalam menyatakan informasi pasar.

Berhubungan dengan peralatan untuk spesifik industri (di mana memiliki nilai guna tinggi) akan selalu berarti berkurangnya pasar sekunder untuk menjual kembali peralatan hanya dikarenakan informasi penjualan peralatan tidak sampai ke nasabah potensial. Industri yang menarik bagi para *lessor*, adalah mereka yang melayani pangsa pasar yang muda dan berkembang. Pada pasar-pasar seperti ini kompetisi tidak terlalu kuat, sehingga prospek untuk keberhasilan realisasi arus kas diperlukan untuk melayani *leasing* sangat baik. Namun pada beberapa industri biasanya tidak memiliki usaha kecil dalam jumlah besar, sehingga pangsa pasar menjadi lebih kecil di mana untuk menjual aset yang *dileasingkan* siap jika kebutuhan itu muncul.

Pelayanan peralatan luas vs pelayanan terbatas

Mengembangkan tingkatan peralatan meningkatkan pelayanan kepada nasabah. Ini berarti bahwa seorang nasabah dapat mengambil *leasing* atas lebih dari satu peralatan, sehingga akan meningkatkan ketersediaan pangsa pasar untuk *lessor*. Risiko yang terkait dengan strategi ini juga lebih tinggi, dengan demikian, pengetahuan tentang peralatan secara luas sangat diperlukan. Membatasi jenis peralatan memberikan kesempatan kepada *lessor* untuk mendapatkan peralatan hanya dari satu supplier saja, sehingga volume diskonto, garansi dan kredit dapat berkontribusi untuk menekan biaya-biaya *leasing* yang dikeluarkan nasabah.

Apapun pilihan tingkatan peralatan, diminta bahwa peralatan yang dapat diterima dengan layak untuk *leasing* haruslah:

- dapat diidentifikasi – sangatlah penting bahwa setiap bagian dari peralatan yang *dileasingkan* dijelaskan dalam kontrak *leasing* sehingga dapat dibedakan dari peralatan lainnya. Hal ini dapat dilakukan melalui nomor seri, registrasi, bentuk/ciri yang tidak standar, atau tanda yang dapat dilihat.
- secara teknis sesuai dengan pekerjaan, kapasitasnya yang sangat cocok; sangat sebanding dengan material dan keluaran yang diharapkan yang tersedia untuk bisnis.
- Kinerja yang terpercaya sepanjang usia *leasing*. Ini tergantung sebagian atas ketersediaan suku cadang dengan biaya terjangkau, layanan jasa perbaikan dan pemeliharaan.
- Dalam batasan harga yang telah ditentukan dalam program *leasing*
- Memiliki kemampuan dalam menjaga nilai pasar, setidaknya selama jangka waktu *leasing*.

Dapatkah peralatan bekas pakai di *leasingkan*?

Di negara-negara berkembang, *lessor* akan merasa tertekan untuk melakukan *leasing* peralatan bekas pakai. Keuntungan utama dari peralatan bekas pakai terletak pada biaya akuisisinya

yang rendah, yang memungkinkan *lessor* untuk memberikan penawaran *leasing* jangka pendek dibandingkan dengan peralatan baru. Di negara berkembang, di mana seringkali sulit untuk meningkatkan pembiayaan jangka menengah yang murah, hal ini dapat memberikan kontribusi yang cukup berarti untuk mengurangi risiko-risiko berkaitan dengan ketidaksepadanan antara aset dan kewajiban. *Lessor* yang bergerak dalam usaha peralatan bekas pakai di negara berkembang lebih memiliki pangsa pasar yang luas karena rendahnya biaya-biaya *leasing*.

Jika peralatan bekas pakai di tawarkan melalui *leasing*, maka perlu dilakukan penilaian teknis yang menyeluruh untuk membangun kinerja yang dapat dipercaya, perkiraan sisa usia dan nilai pasar yang layak. Untuk itu *lessor* harus memiliki lingkungan yang kredibel, independen dan memiliki kapasitas untuk melakukan penilaian dengan benar. Ketika barang-barang *leasing* adalah barang dengan nilai unit rendah, hal ini bisa menjadi tantangan, mengingat biaya penilaian harus disertakan kedalam nilai akuisisi aset. Bagi *lessor* yang terlibat dalam peralatan spesifik industri, penilaian teknis tidak merupakan tantangan lagi karena kapasitas nilai tambah peralatan dapat diketahui pada tingkat akurasi yang layak.

***Leasing* dengan Pelayanan Penuh Vs *Leasing* murni**

Sejak saat ini akan menjadi jelas bagi *leasing* untuk menjalankan perputaran dengan lancar, diperlukan sejumlah asupan/input – asuransi, perawatan, pelayanan dan suplai suku cadang. Aturan-aturan yang berbeda bisa disusun untuk mengakses dan membayar pelayanan ini. Pada tingkat yang ekstrim itu adalah apa yang dikenal sebagai *leasing* dengan layanan penuh. Disini seluruh pelayanan terkait dengan *leasing* dibeli dan dibayarkan kepada *lessor*, dan dimasukkan dalam biaya *leasing*. Sebaliknya dalam *leasing* murni seluruh pelayanan diperoleh dan dibayar dengan cara terpisah oleh *lessee*. Ada berbagai variasi diantara yang ekstrim ini. *Leasing* yang tepat untuk ditawarkan tergantung dari keinginan nasabah serta kemampuan teknis dan kemampuan institusi *lessor*.

Perlu diingat bahwa semakin banyak *leasing* diikat bersama dengan berbagai pelayanan lainnya maka semakin kecil kemungkinan untuk dapat langsung dibandingkan dengan pinjaman. Lembaga keuangan biasanya lebih menyukai *leasing* murni, dengan argumentasi bahwa aspek teknis dari *leasing* dengan adanya tambahan jasa lainnya secara lengkap akan terbentang terlalu jauh dari bisnis utama mereka. Walaupun demikian ketika berhubungan dengan nasabah usaha kecil dan mikro, *lessor* akan menemukan bahwa bijaksana untuk mengambil tanggungjawab atas input-input tertentu seperti asuransi, karena nasabah-nasabah ini seringkali dalam posisi yang lemah untuk dapat mengaksesnya secara kompetitif.

Menjangkau Nasabah Potensial

Ketika penawaran *leasing* telah siap dirancang, perlu dilakukan usaha pemasaran untuk menarik nasabah potensial. Terdapat pendekatan-pendekatan alternatif pemasaran dengan jangkauan yang luas, dan beberapa pendekatan yang efektif untuk situasi khusus. Ketepatan atas berbagai pendekatan pemasaran *leasing* untuk usaha kecil dan mikro belum dipelajari secara luas. Meskipun demikian kita dapat menyoroti beberapa tantangan khusus yang diketahui tentang berkomunikasi secara efektif dengan pengusaha kecil.

Mengiklankan melalui radio

Mengiklankan melalui radio adalah alat yang efektif karena banyak pengusaha di negara berkembang mendengarkan radio. Mereka mendengarkan pola yang perlu dipelajari sebelum berkomitmen pada tempat tertentu. Di banyak negara berkembang, program radio secara khusus memberikan masukan tentang bagaimana menjalankan usaha kecil, dan mereka terutama sekali diantara pengelola usaha kecil dan mikro. Mengiklankan, atau mensponsori program-program radio seperti itu nampaknya akan efektif.

Mengiklankan melalui Suplier peralatan

Lessor dapat meminta pedagang peralatan untuk memberikan informasi tentang program *leasing* kepada nasabah potensial. Suplier peralatan selalu menjadi orang pertama yang berhubungan dengan nasabah potensial untuk program *leasing*, sehingga sangatlah strategis bagi *lessor* untuk terus memberikan informasi lengkap tentang program *leasing* kepada sebanyak mungkin suplier. *Lessor* dapat meninggalkan brosur dan dokumen-dokumen lain pada suplier untuk dibawa pulang oleh nasabah potensial.

Secara lisan

Pemasaran secara lisan mungkin adalah mekanisme pemasaran yang paling penting di negara berkembang. Nasabah yang ada adalah sumber informasi program *leasing* baik informasi positif maupun negatif. Memastikan suatu derajat tingkat kepuasan yang tinggi dari pelayanan *leasing* diantara nasabah yang ada dan secara aktif mengajak mereka untuk mendukung pelayanan adalah merupakan jalan yang paling meyakinkan bagi program *leasing* untuk memulai dengan sukses.

Saran dan pelayanan yang baik

Lessor dapat memberikan pelayanan dan saran yang berarti kepada *lessee* melampaui *leasing* itu sendiri. Sebagai contoh riset yang dilakukan oleh *lessor* akan sangat bermanfaat bagi *lessee*. Hal itu dapat mengindikasikan sub-sektor dibidang ekonomi apa yang dapat mendukung pendapatan baru. Membantu dalam pemilihan jenis peralatan, pembuatan dan model juga nilai tambah bagi *lessee*, serta spesifikasi jadwal perawatan peralatan. *Lessor* juga dapat membantu memberikan saran untuk pengoperasian peralatan dan pembeli potensial hasil usaha kecil dan mikro. Kualitas untuk pelayanan-pelayanan seperti tersebut merupakan input yang memberikan nilai tambah bagi usaha nasabah.

Petugas, Lembaga Keuangan Mikro dan LSM

Pengembangan pekerja seperti petugas pemerintah, petugas lapangan LSM dan LKM bisa menjadi pendukung *leasing* program yang penting karena mereka seringkali berhubungan dekat dengan usaha kecil dan mikro, terutama di daerah pedesaan. *Lessor* disarankan untuk menjalankan kampanye untuk memberikan informasi lengkap tentang program *leasing*.

Pertemuan Mingguan

Sebuah *lessor* mikro di Tanzania biasanya memberikan saran kepada nasabah prospektif untuk menghadiri “Pertemuan Mingguan”, yang dilaksanakan sekurangnya satu jam setiap hari Senin pagi. Selama seminar ini anggota staf akan memperkenalkan prosedur dan kondisi program *leasing*. Pertemuan nasabah ini rata-rata dihadiri oleh 30 calon nasabah prospektif di mana mereka dapat langsung mengisi formulir aplikasi pada saat yang sama atau membawa dokument tersebut ke rumah untuk dipelajari lebih lanjut.

Kemitraan

Untuk memasarkan *leasing* yang menguntungkan, *lessor* harus melihat kemitraan yang pasti dengan lembaga-lembaga yang lain, baik lembaga keuangan maupun non-keuangan. *Lessor* dapat membangun hubungan kerja yang saling menguntungkan dengan suplier peralatan, dengan investor, atau dengan LSM. Perusahaan *leasing* yang berbasis di pusat kota dapat berhubungan dengan lembaga keuangan mikro yang memiliki keberadaan yang kuat di pedesaan. Kemitraan yang umum dilakukan dalam *leasing* adalah hubungan antara *broker* dan *lessor*, penyandang dana/pemberi pinjaman bagi *lessor* dan jalur pemasok bagi *lessor*.

Hubungan antara *broker* – *lessor*

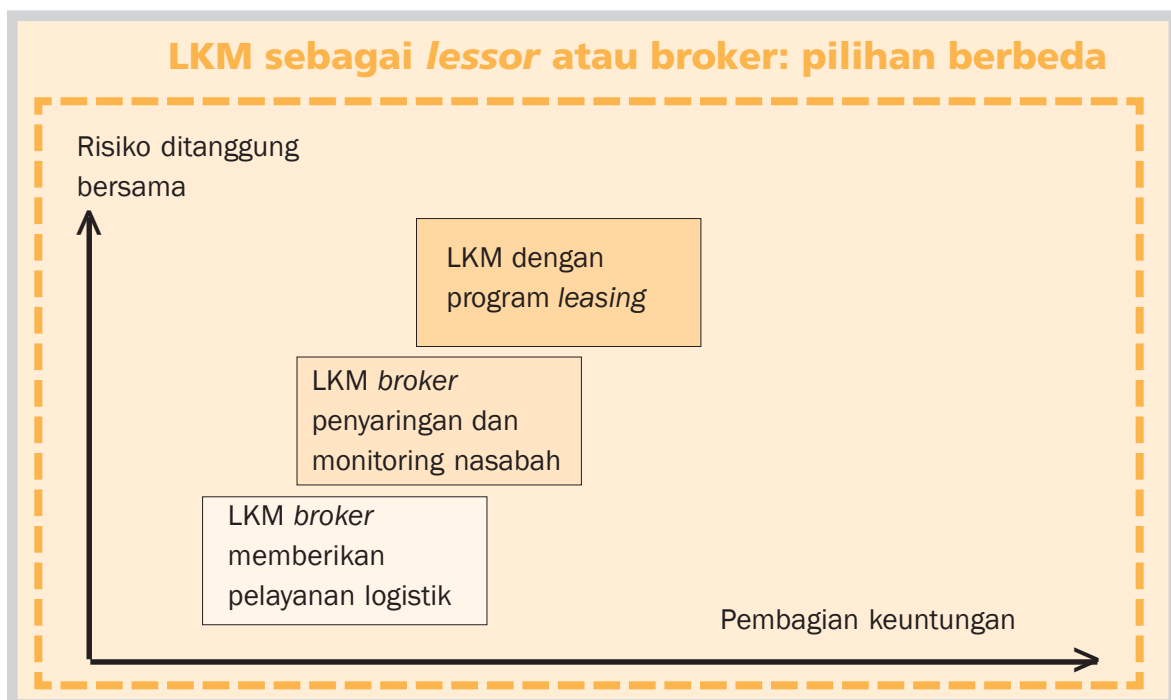
Lessor yang berbasis di pusat kota bisa memutuskan untuk bekerja dengan *broker* yang telah bekerja dilikasi di mana *lessor* bermaksud untuk menembus pasar. *Broker* dalam hal ini dapat berarti tiap organisasi atau individu yang mengatur transaksi *leasing* antara *lessee* dan *lessor* untuk mendapatkan bayaran. *Broker* memberikan pelayanan dalam transaksi *leasing*, namun tidak membukukan transaksi ini dalam portofolionya sendiri. Peran *broker* tergantung pada aturan antara *lessor* dan *broker*. *Broker* dapat dilibatkan dalam pemasaran produk *leasing*, menyaring nasabah potensial, mengatur peralatan dengan pabrik, mengumpulkan dan memonitor pembayaran *leasing*. Dalam beberapa kasus, *broker* juga ambil bagian dalam menanggung risiko dan keuntungan transaksi.

Sebuah lembaga keuangan mikro dapat mempertimbangkan untuk mengambil peran *broker* dalam kemitraan dengan perusahaan *leasing*. Dari sudut pandang *lessor*, lembaga keuangan mikro dapat menawarkan:

- staf/petugas yang dapat berhubungan dengan nasabah kecil dan permasalahannya
- Sistem monitoring dan evaluasi yang hemat biaya
- Nasabah dengan catatan kredit yang baik

Lembaga keuangan mikro secara sederhana dapat memberikan layanan logistik bagi *lessor* seperti mengumpulkan pembayaran *leasing* dilingkungan di mana mereka bekerja. Layanan ini dapat di berikan tanpa harus terlibat untuk menanggung risiko kerugian atau keuntungan bagi lembaga.

Lembaga keuangan mikro mungkin menyukai untuk dilibatkan lebih jauh, sebagai contoh, melakukan evaluasi aplikasi *leasing* dan melakukan monitoring atas nama *lessor*. Dalam hal ini, lembaga keuangan mikro harus mengambil sebagian dari risiko yang muncul sekaligus pembagian laba yang timbul berkaitan dengan *leasing*. Jasa *broker* dapat dikompensasikan dengan suatu persen dari jumlah *leasing* sebagai pembayaran awal dari tiap transaksi, ditambah dengan bunga yang terjadi atas pembayaran tunggakan ketika nasabah memberikan cicilan *leasing*. Selagi dalam suatu pengaturan yang demikian risiko yang diambil oleh lembaga keuangan mikro masih tetap terbatas, aturan ini menyediakan insentif untuk menyelesaikan monitoring dan evaluasi yang seksama.

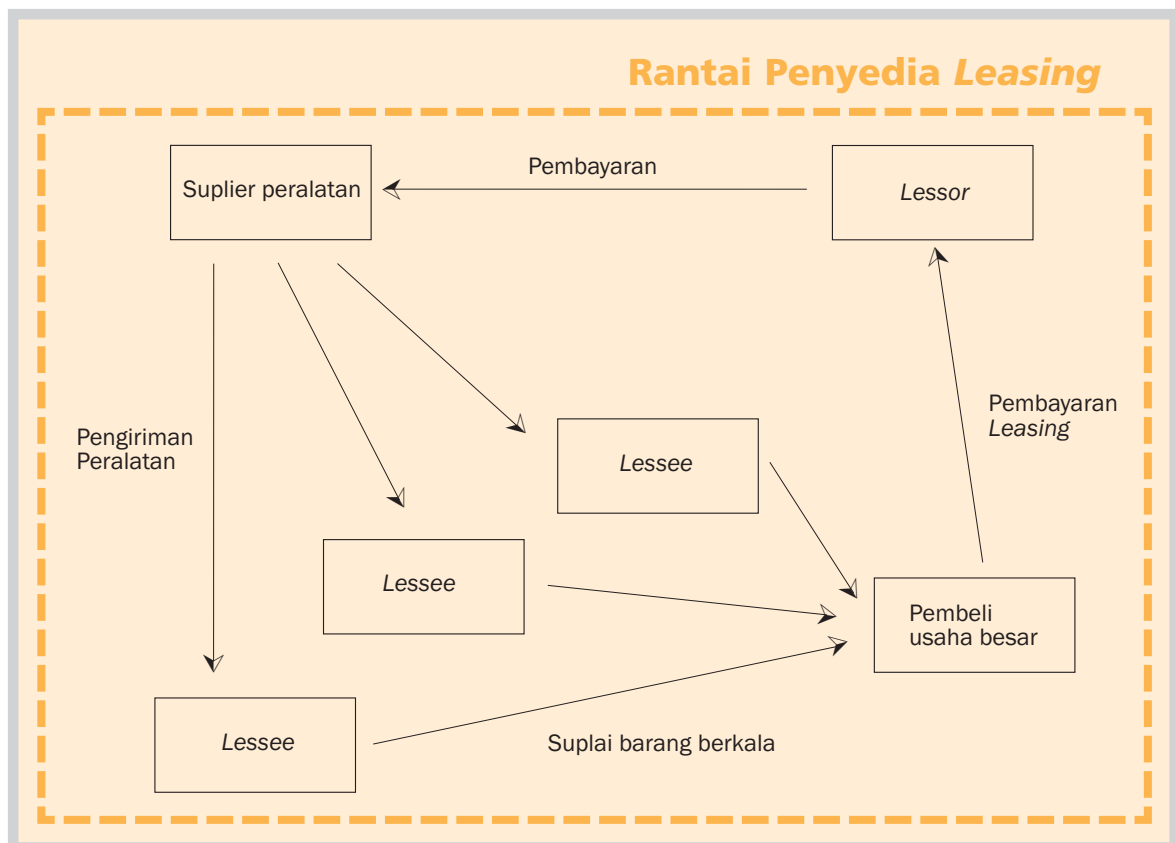


Leveraged Leasing

Leveraged leasing adalah satu cara *lessor* dalam menghadapi keterbatasan modal dengan mengakses modal dari investor. Dalam *leveraged leasing*, *lessor* menggunakan sebagian dari uangnya untuk membeli aset dan meminjam sisanya dari pemberi pinjaman. Pemberi pinjaman akan diberi suatu hipotik suatu aset dan penugasan untuk *leasing* dan pembayaran *leasing*. Selama masa *leasing*, *lessee* melakukan pembayaran kepada *lessor*, di mana *lessor* kemudian akan membayar pinjamannya kepada pemberi pinjaman. Jika *lessee* gagal melakukan pembayaran, maka pemberi pinjaman memiliki hak utama dalam pemrosesan pengaturan pemilikan peralatan kembali. Meskipun konsep dari *leveraged lease* ini sederhana, namun aturan kontrak antara ketiga pihak seringkali kompleks. Karena kompleksnya dan pada faktanya *lessor* dan pemberi pinjaman keduanya harus mengevaluasi aplikasi *leasing*, *leveraged lease* biasanya dilakukan dalam jumlah *leasing* yang besar. Jenis kemitraan ini tidak banyak diminati oleh mikro *lessor* yang harus meminimalkan biaya-biaya evaluasi dan operasional mereka.

Rantai penyedia *leasing*

Rantai penyedia *leasing* adalah sebuah mekanisme yang dipahami untuk spesifik target industri di mana jumlah usaha kecil yang menghasilkan input pada basis yang dapat diramalkan dan regular lebih lanjut sepanjang rantai penyedia bagi perusahaan yang lebih besar. Model ini diasumsikan bahwa usaha kecil dan pelanggan mereka keduanya memiliki minat yang kuat dalam meningkatkan investasi modal produktif dan menjaga hubungan komersial. *Lessor* dapat mengambil keuntungan dari hubungan antara suplier dan pembeli ini.



Prinsip-prinsip dasar dari pendekatan ini adalah:

1. *Lessor* menawarkan peralatan *leasing* kepada usaha kecil yang telah membangun hubungan dengan menjadi pemasok secara rutin kepada perusahaan besar.
2. *Lessee* yang melakukan penyediaan barang/jasa dalam kuantitas minimum bagi perusahaan besar – cukup untuk menutupi pembayaran *leasing*.
3. Perusahaan memonitor *lessee*, mengurangi dan menyetujui pembayaran *leasing* langsung kepada *lessor* dari pembayaran barang/jasa yang disediakan oleh *lessee*.
4. Dalam kejadian kelalaian, *lessor* tidak sekedar menarik aset tersebut, namun juga menagih pembayaran yang tersisa (sebesar 60 atau 90 hari persediaan) yang menjadi hutang perusahaan atas *lessee*.

Model ini memiliki beberapa keuntungan:

Pertama, kesediaan pelanggan *lessee* (dalam hal ini perusahaan besar) untuk berpartisipasi dalam skema serupa, di mana biasanya berarti munculnya tambahan biaya-biaya administrasi, dapat juga digunakan oleh *lessor* sebagai konfirmasi pasar bagi produk/jasa *lessee*, dan karenanya menyangkut kelangsungan usaha *lessee*.

Kedua, dengan melakukan administrasi pembayaran *leasing* dalam sistem keuangan mereka sendiri, pelanggan *lessee* secara signifikan telah mengurangi biaya *overhead lessor*. Pelanggan *lessee* juga berada pada posisi memiliki hak-hak untuk memonitor kinerja usaha *lessee* mengingat mereka harus mengetahui permasalahan yang dihadapi jauh sebelum terjadi kelalaian. Terakhir, insentif *lessee* terhadap kelalaian meningkat dengan hukuman dapat berupa kehilangan pembayaran terhutang dari pelanggan *lessee*.



STUDI KASUS

Ketika mempersiapkan untuk mengeluarkan uji coba *leasing* generator diesel dan pompa air, *Crystal Clear Finance* didekati oleh *MEGA leasing*, *lessor* komersial yang berbasis di Libalia, ibukota Libumba. Mengingat *MEGA leasing* tidak memiliki kantor cabang di Durma, mereka ingin melakukan kesepakatan *lessor-broker* dengan CCF. Berdasarkan atas kesepakatan ini, *Crystal Clear Finance* akan mengatur *leasing* untuk *MEGA Leasing* di provinsi Durma dengan minimum ukuran *leasing* senilai 1,000 USD dan maksimum sebesar 10,000 USD. CCF akan melakukan evaluasi aplikasi *leasing* dan mengumpulkan serta memonitor pembayaran *leasing* namun tidak perlu mendanai *leasing* tersebut. *MEGA* menawarkan fee sebesar 2% dari jumlah *leasing* dibayar dimuka ditambah 10% dari bunga yang dibayarkan kemudian. *Crystal Clear Finance* tidak akan menanggung risiko sepanjang kerugian dalam setiap periode 6 bulan lebih rendah dari 5% dari total rata-rata *outstanding* portofolio. Jika terjadi kerugian di atas 5% dari rata-rata *outstanding* portofolio, maka 50% dari kerugian tersebut harus ditutupi oleh CCF.

Tolong berikan saran kepada manajemen CCF apakah mereka harus menyetujui kesepakatan dengan *MEGA Leasing* ini atau mereka harus memulai skema *leasing* mereka sendiri.

**KONSEP DAN TERMINOLOGI KUNCI**

- ✓ Pelayanan melekat
- ✓ Pertimbangan keuangan
- ✓ *Leasing* layanan penuh
- ✓ Peralatan untuk tujuan umum
- ✓ Peralatan untuk spesifik industri
- ✓ Pertimbangan investasi
- ✓ Broker *leasing*
- ✓ *Leveraged Lease*
- ✓ *Leasing* Murni
- ✓ Pasar barang bekas
- ✓ Nomor seri
- ✓ Analisis sub-sektor
- ✓ Rantai penyedia *Leasing*

MENETAPKAN HARGA PRODUK *LEASING*?



Tujuan dari Bab ini adalah untuk:

- ♦ memperkenalkan dasar-dasar *Net Present Value* sebagai cara untuk memperbandingkan biaya *leasing* dengan biaya pinjaman.
- ♦ menyajikan metode-metode bagi *lessor* untuk menghitung keuntungan.
- ♦ mendiskusikan jenis-jenis risiko yang berdampak pada penetapan harga *leasing* dan kelangsungan skema *leasing*.

Penetapan Harga dari sudut pandang *lessee*

Subyek penetapan harga *leasing* harus dilakukan baik dari sudut pandang *lessee* maupun dari sudut pandang *lessor*. Untuk *lessee*, penetapan harga *leasing* adalah salah satu faktor terbesar dalam memutuskan apakah akan menerima tawaran *leasing* atau tidak. Harga harus ditetapkan sedemikian rupa sehingga *lessee* menemukan bahwa pilihan *leasing* bersaing jika dibandingkan dengan cara lain dalam membiayai peralatan tersebut.

Net Present Value

Lessee dapat membandingkan berbagai macam pilihan biaya pembiayaan melalui *Net Present Value* (NPV). Analisis NPV memungkinkan untuk menemukan salah satu standar umum ketika membandingkan pilihan dengan berbagai macam parameter. Salah satunya mungkin ingin membandingkan, sebagai contoh, biaya dari 2 tahun pinjaman dengan 24 kali angsuran dengan biaya dari 3 tahun *leasing* dengan 18 kali angsuran serta opsi untuk membeli. Pembaca yang tertarik untuk memahami sepenuhnya analisis NPV disarankan untuk mengacu pada buku Manajemen Keuangan yang bagus. Berikut adalah penjelasan singkatnya.

Prinsip analisis *present value* adalah nilai sebuah investasi tidak hanya tergantung pada jumlah uang yang dibayarkan, tetapi juga waktu yang perlu dibayar. 100 USD dihabiskan saat ini adalah lebih besar nilainya dari 100 USD yang dihabiskan satu tahun yang akan datang. Apabila tingkat bunga adalah 10% per tahun, membayar 100 USD pada akhir tahun dapat disamakan sebagai pembayaran atas 90.91 USD pada permulaan tahun (nilai sekarang/*present value*)

Formula umum untuk menghitung *present value* dari jumlah yang dibayarkan atau diterima di masa yang akan datang adalah:

$$PV = FV (1+r)^{-N}$$

Di mana:

PV = *Present Value* (nilai saat ini)

FV = *Future Value* (nilai masa akan datang)

R = *Annual Discount Rate* (tingkat diskonto tahunan)

N = *Number of year* (jumlah tahun)

Dalam kasus ini, *Present Value* dari:

100 USD dihabiskan pada akhir tahun: $100 \times (1+0,10)^{-1} = 90.91$ USD

90.91 USD disebutkan oleh karenanya sebagai nilai sekarang dari 100 USD yang dibayar satu tahun.

Tingkat diskonto yang digunakan pada analisis *present value* seharusnya adalah biaya bunga untuk meminjam.

Untuk *leasing*, *present value* dari pembayaran di masa yang akan datang oleh *lessee* dapat dibandingkan dengan harga beli tunai dari aset *leasing*, atau dengan *present value* dari angsuran sebuah pinjaman.

Faktor biaya – arus keluar dan arus masuk

Ketika menyusun *Net Present Value* sebuah *leasing*, berbagai macam pembayaran atau “*arus keluar*” perlu diperhitungkan:

- Pembayaran di muka
- Angsuran *leasing*
- Harga beli pada saat jatuh tempo kontrak *leasing*.

Nasabah *leasing* kemungkinan mendapatkan manfaat dari pengurangan pajak apabila mereka dapat mengurangi pembayaran *leasing* dari pendapatan sebelum kena pajak mereka. Pengurangan pajak merupakan “*arus masuk*” dari *Net Present Value*.

Net Present Value dengan cara yang sama dapat digunakan untuk menghitung pilihan mengambil pinjaman untuk membeli aset. Dalam kasus ini arus masuk dan arus keluar merupakan:

- Kontribusi ekuitas (*arus keluar*)
- Angsuran pinjaman (*arus keluar*)
- Pengurangan pajak dikarenakan penyusutan aset (*arus masuk*)
- Pengurangan pajak dalam pembayaran bunga (*arus masuk*)

Nilai saat ini dari *leasing* kini dapat dibandingkan dengan pinjaman. Jika *Net Present Value* dari *leasing* melebihi *Net Present Value* dari pinjaman, sangatlah jelas *leasing* lebih mahal dari pinjaman.

Contoh *Net Present Value* (tanpa pengurangan pajak)

Seorang pengusaha menginginkan untuk membeli peralatan dengan harga 4,000 USD.

Pilihan pembiayaan pengusaha yang pertama adalah untuk menggunakan dana sendiri sebagai kontribusi sebesar 1,000 USD dan mengambil pinjaman senilai 3,000 USD selama tiga tahun dengan tingkat bunga 12% (angsuran tahunan dibayarkan secara berkala).

Pilihan pembiayaan kedua adalah *leasing* peralatan selama periode 3 tahun dengan angsuran tahunan sebesar 1,500 USD dibayarkan pada akhir setiap tahun dan harga beli pada akhir jangka *leasing* adalah 800 USD.

Analisis NPV opsi 1 (Pinjaman)

Tahun	Kontribusi Ekuitas	Angsuran Pinjaman	Faktor Diskonto	<i>Present Value</i>
0	1,000		1	1,000
1		1,360	$1/(1.12)$	1,214
2		1,240	$1/(1.12)^2$	989
3		1,120	$1/(1.12)^3$	797
<i>Net Present Value</i>				4,000

Sebagai catatan bahwa NPV sama dengan harga sebenarnya dari peralatan tersebut. Hal ini karena tingkat disconto yang digunakan dalam analisis *Net Present Value* adalah tingkat bunga pinjaman. Dengan dasar ini nilai sekarang dari pinjaman sama dengan jumlah pinjaman, kapanpun jadwal pembayarannya.

Analisis NPV opsi 2 (*Leasing*)

Tahun	Angsuran <i>Leasing</i>	Harga beli	Faktor Diskonto	<i>Present Value</i>
1	1,500	1	(1.12)	1,339
2	1,500		$1/(1.12)^2$	1,196
3	1,500	800	$1/(1.12)^3$	1,637
<i>Net Present Value</i>				4,172

Dari contoh ini opsi 1 lebih murah dan merupakan pilihan logis bagi pengusaha untuk menggunakan dananya sendiri sebesar 1,000 USD dan untuk mengambil pinjaman sebesar 3,000 USD. Tentu saja, keputusan terakhir pengusaha akan tergantung dari faktor lainnya selain hanya biaya-biaya. Pengusaha sebagai contoh kemungkinan tertarik dengan tidak adanya pembayaran di muka atau layanan ekstra lainnya yang ditawarkan oleh *lessor*.

Contoh Net Present Value dengan memasukkan pengurangan pajak

Seorang pengusaha menginginkan membeli sebuah peralatan senilai 10,000 USD dengan 10% bunga selama empat tahun (angsuran tahunan dibayarkan secara berkala). Pajak dibayarkan atas keuntungan adalah 30%. Pengusaha menggunakan penyusutan aset yang sama terus menerus selama periode empat tahun.

Pembiayaan pilihan ke 2 adalah *leasing* peralatan selama periode empat tahun dengan pembayaran *leasing* sebesar 2,800 USD setiap tahun, dibayarkan tahunan di muka.

Analisis NPV opsi 1 (Pinjaman)

Dalam perhitungan NPV yang memasukkan manfaat pengurangan pajak, tingkat diskonto harus disesuaikan untuk pembebasan pajak pada pembayaran bunga. Apabila diasumsikan bahwa pembayaran pajak naik dalam tahun yang sama dengan bunga yang dikenakan, maka biaya setelah pajak dari bunga dapat dihitung sebagai berikut:

$$R(1-t)$$

R = tingkat bunga
T = tingkat pajak

Dalam contoh ini tingkat bunga tahunan adalah 10% dan pajak adalah 30%. Sehingga tingkat diskonto yang digunakan adalah $10\% \times (1 - 0,30) = 7\%$

Apabila pengusaha memilih membeli peralatan, mereka akan mendapatkan manfaat dari biaya modal. Dalam contoh yang sederhana ini, pengusaha menggunakan penyusutan aset selama empat tahun dengan jadwal garis lurus. Setiap tahun sejumlah 2,500 USD akan dicadangkan sebagai biaya penyusutan dalam laporan laba dan rugi. Pembebasan pajak dalam penyusutan akan menjadi sebagai berikut:

Tahun	Jumlah Penyusutan	Pajak tabungan dalam penyusutan
1	2,500	750
2	2,500	750
3	2,500	750
4	2,500	750

Bab 4 MENETAPKAN HARGA PRODUK *LEASING*

Net Present Value sekarang dapat dihitung sebagai berikut:

Tahun	Angsuran Pinjaman	Pengurangan Pajak pada bunga	Pengurangan Pajak pada Penyusutan	Faktor Diskonto	<i>Present Value</i>
1	3,500	300	750	$1/(1,07)$	2,290
2	3,250	225	750	$1/(1,07)^2$	1,987
3	3,000	150	750	$1/(1,07)^3$	1,714
4	2,750	75	750	$1/(1,07)^4$	1,469
<i>Net Present Value</i>					7,460

Tingkat diskonto yang digunakan dalam analisis *Net Present Value* adalah tingkat bunga pinjaman, di mana dalam contoh ini adalah $10\% \times (1-0,30) = 7\%$. Jadi jawaban yang sama dapat dihasilkan dengan mengurangi pengurangan pajak pada penyusutan dari biaya pinjaman.

$$10,000 - (750 \times 1/(1,07)) - (750 \times 1/(1,07)^2) - (750 \times 1/(1,07)^3) - (750 \times 1/(1,07)^4) = 7,460$$

Analisis NPV opsi 2

Apabila Pengusaha memutuskan untuk melakukan *leasing* peralatan, mereka biasanya tidak menggunakan cadangan modal karena aset tersebut terdaftar dalam laporan neraca *lessor* (lihat Bab 6 untuk Perpajakan). Di sisi lain, mereka dapat mengurangi jumlah keseluruhan pembayaran *leasing* dari pendapatan sebelum pajak. Dengan jalan ini, NPV angsuran dikurangi pembebasan pajak akan menjadi

Tahun	Angsuran <i>Leasing</i>	Pembebasan Pajak pada angsuran	Faktor Diskonto	<i>Present Value</i>
0	2,800		1	2,800
1	2,800	840	$1/(1,07)$	1,832
2	2,800	840	$1/(1,07)^2$	1,712
3	2,800	840	$1/(1,07)^3$	1,600
4			$1/(1,07)^4$	(641)
<i>Net Present Value</i>				7,303

Dalam kasus ini *leasing* lebih murah dibandingkan mengambil pinjaman bank. Sekali lagi, keputusan terakhir pengusaha akan tergantung pada biaya-biaya dan pertimbangan lainnya.

Sangat penting untuk dicatat bahwa contoh di atas disederhanakan dan berdasarkan pada asumsi-asumsi tertentu, termasuk:

- Tingkat pajak tetap sama sepanjang tahun
- Pembayaran pajak muncul pada tahun yang sama dengan pembayaran bunga
- Pengusaha mendapatkan manfaat dari pembebasan pajak.

Penetapan harga dari sudut pandang *lessor*

Untuk *lessor*, setiap *leasing* harus memberikan keuntungan masing-masing. *Lessor* menginginkan pengembalian minimum yang diharapkan pada modal yang diinvestasikan, dan akan mengenakan tingkat yang sesuai. Jumlah modal yang diinvestasikan oleh *lessor* dalam *leasing* sama dengan biaya pembelian peralatan. Melalui pembayaran *leasing lessor* harus mendapatkan kembali investasi dan juga merealisasi pengembalian investasi tersebut. Pengembalian ini dianggap sebagai keuntungan *lessor* atau laba. Keuntungan tersebut harus menutup biaya operasional program *leasing* demikian juga biaya bunga pada hutang *lessor* dan laba bersih.

Keuntungan dari transaksi tiap *leasing* ditentukan sebagai berikut:

Sumber pendapatan:

- Angsuran *leasing*
- Pembayaran di muka
- Pendapatan dari penjualan peralatan pada akhir periode *leasing*

Tetapi juga:

- Cadangan modal (pembebasan pajak pada penyusutan)
- Pembebasan pajak pada bunga yang dibayarkan.

Dan sumber pengeluaran:

- Biaya pembelian peralatan

Tetapi juga:

- Pajak keuntungan dalam penyewaan *leasing*
- Pajak pertambahan modal atas pendapatan penjualan peralatan pada akhir periode *leasing*
- Biaya bunga dari pembiayaan

Setiap *lessor* menggunakan metode yang berbeda dalam menghitung keuntungan. Cara yang paling sederhana adalah menghitung keuntungan sebelum pajak. Metode ini baik pajak atau biaya bunga diperhitungkan.

Menghitung keuntungan setelah pajak lebih sulit. Dalam perhitungan keuntungan setelah pajak, dampak pengurangan pajak dan pajak atas pendapatan diperhitungkan. Keuntungan proyek dipengaruhi tidak hanya oleh jumlah tetapi juga waktu dari pajak arus masuk dan arus keluar.

Bab 4 MENETAPKAN HARGA PRODUK *LEASING*

Karena pajak mempunyai pengaruh yang diperhitungkan dalam keuntungan program *leasing*, sebagian besar *lessor* mempertimbangkan bahwa perhitungan keuntungan setelah pajak lebih akurat.

Beberapa *lessor* memasukkan biaya bunga pembiayaan dalam penghitungan keuntungan mereka. Dengan cara ini, perhitungannya akan sampai pada ratio laba terhadap modal (*return on equity*), yang dapat diperhitungkan sebagai ukuran keuntungan yang paling akurat.

Lessor biasanya menggunakan program komputer untuk menghitung jadwal pembayaran yang akan mencapai target keuntungan selama periode *leasing*. ANED Bolivia menggunakan lembar kerja sederhana untuk mempersiapkan jadwal pembayaran yang memberikan tingkat keuntungan tertentu.

Contoh lembar kerja untuk mempersiapkan jadwal pembayaran

Lembar Kerja Jadwal Pembayaran

Harga Peralatan	USD	596.00				
Tanggal Mulai		May 1, 2003				
Pembayaran di muka (prosentase)	USD	100.00	CETAK JADWAL PEMBAYARAN			
Nilai sisa (prosentase)	USD	5.00				
Tingkat bunga tahunan	USD	100.00	EXPORT			
Masa Leasing		3.00				
Masa Leasing dalam bulan		36.00%				
Pembayaran		Bulanan				

Tanggal	Pembayaran	No	PPN	Bunga	Pokok Pinjaman
May 1, 2003	100.00	-	13.00	-	87.00
June 1, 2003	17.39	1	2.26	5.95	9.18
July 1, 2003	17.39	2	2.26	5.63	9.50
August 1, 2003	17.39	3	2.26	5.69	9.44
September 1, 2003	17.39	4	2.26	5.56	9.57
October 1, 2003	17.39	5	2.26	5.25	9.88

Prinsip dasar yang melatarbelakangi penghitungan keuntungan sebelum pajak dijelaskan sebagai berikut:

Contoh *leasing* sederhana:

Pertimbangkan perjanjian *leasing* sederhana sebagai berikut:

Lessor menginginkan mencapai keuntungan *leasing* sebesar 16% tahunan. Berapa besar pembayaran *leasing* per bulan yang seharusnya?

Biaya peralatan: 400 USD

Jangka waktu: 6 bulan, dibayar secara berkala

Formula yang digunakan adalah:

$$\text{Pembayaran leasing} = \frac{\frac{NI}{1 - (1 + pi)^{-n}}}{pi}$$

Di mana

NI = investasi bersih yang dibuat oleh *lessor*

Pi = periode keuntungan

n = jumlah pembayaran *leasing*

Dalam kasus ini Investasi Bersih *lessor* adalah 400 USD. Periode keuntungan adalah 16%/12 bulan sama dengan 1,3333% per bulan. Sehingga pembayaran *leasing* seharusnya adalah:

$$\frac{\frac{400}{1 - (1 + 0,013333)^6}}{0,013333} = 69,81 \text{ USD}$$

Dengan kalkulator bisnis, hasil yang sama dapat diperoleh dengan memasukkan:

END (diartikan bahwa pembayaran *leasing* dibuat pada akhir setiap bulan)

16 I/YR (berarti bahwa tingkat bunga per tahun adalah 16%)

6 N (berarti bahwa terdapat 6 kali pembayaran)

12 P/YR (berarti bahwa pembayaran adalah bulanan)

400 PV (berarti bahwa *present value* dari investasi bersih adalah 400 USD)

Hasil dari data tersebut menghasilkan PMT (pembayaran) sebesar 69,81 USD

Contoh *leasing* dengan pembayaran di muka

Pertimbangan perjanjian *leasing* dengan pembayaran di muka sebagai berikut:

Biaya peralatan: 400 USD

Pembayaran di muka: 50 USD

Jangka waktu: 6 bulan, dibayar berkala

Lessor menginginkan mencapai keuntungan *leasing* sebesar 16% tahunan. Berapa besar pembayaran *leasing* per bulan yang seharusnya?

Formula yang digunakan adalah:

$$\text{Pembayaran leasing} = \frac{\frac{NI}{1 - (1 + pi)^{-n}}}{pi}$$

Di mana

NI = investasi bersih yang dibuat oleh *lessor*

Pi = periode keuntungan

n = jumlah pembayaran *leasing*

Dalam kasus ini kita dapat dengan mudah mengurangi pembayaran di muka dari Investasi Bersih yang dikeluarkan oleh *lessor*. Investasi bersih adalah senilai 400 USD – 50 USD = 350 USD. Periode keuntungan sama dengan contoh sebelumnya: 16/12 bulan adalah 1.3333%. Sehingga pembayaran *leasing* seharusnya:

$$\frac{\frac{350}{1 - (1 + 0,013333)^{-6}}}{0,013333} = 61,09 \text{ USD}$$

Dengan kalkulator bisnis, hasil yang sama dapat diperoleh dengan memasukkan:

END

16 I/YR

6 N

12 P/YR

350 PV

Hasil dari data tersebut memberikan PMT (pembayaran) sebesar 61,09 USD

Contoh *leasing* dengan nilai sisa

Pertimbangan perjanjian *leasing* dengan nilai sisa adalah sebagai berikut:

Biaya peralatan: 400 USD
Pembayaran di muka: 50 USD
Nilai sisa: 60 USD
Jangka waktu: 6 bulan, dibayar berkala

Lessor menginginkan keuntungan *leasing* sebesar 16% tahunan. Berapa banyak pembayaran *leasing* per bulan yang seharusnya dilakukan?

Dalam kasus ini kita harus mengubah nilai sisa yang akan diterima setelah 6 bulan ke dalam present value. Present value dari 60 USD setelah enam bulan adalah:

$$60 \times (1 + 0,013333)^{-6} = 55,42 \text{ USD}$$

Investasi bersih yang dibuat *lessor* adalah senilai 400 USD – 55,42 USD = 294,58 USD. Periode keuntungan adalah sama dengan contoh sebelumnya: 16/12 bulan adalah 1.3333%. Sehingga pembayaran *leasing* seharusnya:

$$\frac{294,58}{1 - (1 + 0,013333)^{-6}} = 51,41 \text{ USD}$$

Dengan kalkulator bisnis, hasil yang sama dapat diperoleh dengan memasukkan:

END

16 I/YR

6 N

12 P/YR

350 PV

- 60 PV (berarti bahwa setelah 6 bulan nilai yang akan datang dari 60 USD akan diterima)

Hasil dari data yang tersebut akan memberikan PMT (pembayaran) sebesar 51,41 USD.

Tiga contoh ini menunjukkan bagaimana menghitung pembayaran *leasing* dengan keuntungan yang diharapkan. *Lessor* yang menginginkan untuk menyusun jadwal *leasing* dengan pembayaran tidak menentu, atau yang menginginkan untuk menghitung keuntungan setelah pajak, perlu menggunakan program komputer. Dengan lembar kerja sederhana seperti yang digunakan ANED di Bolivia dan sebagian besar perhitungan *leasing* dapat dilakukan.

Jenis-jenis risiko

Seperti yang terjadi dalam setiap bisnis, *leasing* juga mempunyai berbagai macam risiko yang mengakibatkan penetapan harga produk *leasing*. Risiko utama untuk bisnis *leasing* adalah:

- Risiko portofolio *leasing*
- Risiko nilai sisa
- Risiko pemeliharaan dan perbaikan
- Risiko biaya kapital
- Risiko nilai tukar mata uang
- Penyelesaian sengketa dan risiko litigasi
- Perubahan dalam peraturan pajak

Risiko Portofolio *Leasing*

Ini adalah risiko *leasing* tidak memberikan angsuran *leasing* seperti dijadwalkan. Tentu saja pemilihan terhadap pengusaha secara hati-hati dan sektor pasar membantu mengurangi risiko tersebut, tetapi sulit untuk menjelaskan di muka proporsi dan nilai *leasing* yang akan dijadwalkan ulang atau disita. Apabila, dalam penetapan harga *leasing*, *lessor* mengesampingkan kasus seperti itu, program *leasing* kemungkinan akan mengalami kerugian. Di pihak lain, menaksir terlalu tinggi risiko portofolio *leasing* akan berakhir pada pengeluaran *leasing* yang tidak perlu, mengurangi volume bisnis, dan kemungkinan kerugian.

Risiko Nilai sisa

Nilai sisa mengacu pada nilai yang diharapkan pada peralatan *leasing* pada akhir periode *leasing*. Jika harga beli untuk peralatan pada akhir periode *leasing* tidak ditentukan sebelumnya dalam kontrak *leasing*, nilai sisa tetap merupakan faktor risiko untuk *lessor*. Jika *lessor* yakin bahwa aset akan bernilai 15% dari harga beli, mereka akan menetapkan angsuran *leasing* untuk menutup hanya 85% dari harga beli. Pada akhir periode *leasing* mereka mengharapkan untuk menjual peralatan pada tingkat harga setinggi mungkin. Risikonya adalah bahwa peralatan kemungkinan bernilai kurang dari yang diharapkan sebesar 15% dan *lessor* mungkin akan menderita kerugian. Tentu saja *lessor* akan untung apabila aset mencapai lebih dari 15% yang diharapkan.

Lessor yang berhubungan dengan nilai *leasing* yang besar seringkali memperkecil ekspose mereka terhadap risiko nilai sisa baik melalui perjanjian beli-kembali dengan supplier peralatan atau melalui asuransi nilai sisa. Dalam perjanjian beli-kembali, supplier peralatan sepakat untuk mengambil kembali peralatan pada harga tertentu. Asuransi nilai sisa adalah kebijakan asuransi yang menyebutkan nilai sisa yang dijamin terhadap peralatan *leasing*. Perusahaan asuransi melakukan pembayaran apabila nilai sisa yang terealisasi lebih rendah dari nilai sisa yang ditetapkan. Secara alami, kedua cara dalam memperkecil risiko memberikan biaya tambahan.

Nilai sisa juga mengacu pada nilai yang dapat dicapai pada saat penyelesaian aset apabila terdapat kemacetan dan penarikan kembali peralatan. *Lessor* harus yakin bahwa nilai ini lebih besar dari angsuran *outstanding leasing* selama keseluruhan periode *leasing*. Ketidakpastian

tentang nilai pasar peralatan mempengaruhi penetapan harga dan penyusunan *leasing*. Salah satu jalan untuk memperkecil risiko nilai sisa adalah dengan menjaga jenis barang yang terbatas dan memiliki nilai jual pasar yang stabil.

Risiko Pemeliharaan dan Perbaikan

Yang berdekatan dengan risiko nilai sisa adalah ketidakpastian yang berhubungan dengan penggunaan dan pemeliharaan peralatan. Dikarenakan *lessee* tidak memiliki peralatan dan mungkin tidak memilih untuk memiliki peralatan tersebut pada akhir *leasing*, timbul risiko di mana peralatan kemungkinan disimpan dalam kondisi perbaikan yang tidak bagus. Jika demikian, setelah penarikan kembali, peralatan tersebut akan menghasilkan nilai pasar sesuai kondisi yaitu nilai yang lebih kecil. Apabila, di sisi lain, peralatan dipelihara dengan baik atau tidak terlalu banyak digunakan selama periode *leasing*, hal ini merupakan keuntungan bagi *lessor*. Oleh karena itu, dapat dimengerti bahwa *lessor* perlu mempengaruhi sistem perbaikan dan pemeliharaan untuk peralatan, dan memastikannya melalui pemeriksaan secara berkala dan cara lainnya di mana sistem tersebut diikutsertakan. Seberapa besar proporsi peralatan *leasing* yang disalahgunakan atau diperlakukan atau diperbaiki dengan tidak layak, dan seberapa besar melebihi harapan, hanya dapat disusun dari catatan kejadian yang diurus oleh perusahaan *leasing* sepanjang waktu. Cadangan yang cukup kemudian dapat dicadangkan untuk kerugian yang berhubungan dengan ketidakpastian ini.

Risiko Biaya Modal

Salah satu alasan mengapa *leasing* lebih menarik perhatian pengusaha kecil dibandingkan dengan pinjaman adalah bahwa pinjaman yang tersedia untuk pengusaha kecil sebagian besar adalah untuk jangka pendek, sangat jarang melebihi periode 18 bulan. *Leasing*, di sisi lain, cenderung mempunyai jangka waktu tiga tahun, dikarenakan berhubungan dengan umur ekonomi aset *leasing*. Di sebagian besar negara berkembang, sulit untuk meningkatkan pembiayaan jangka menengah dengan tingkat tetap menjadi lebih murah, dan terkadang *lessor* dipaksa untuk membiayai *leasing* dari sumber modal jangka pendek. Hal ini dapat mengarah pada satu *leasing* dibiayai oleh tiga atau empat pinjaman. Tingkat bunga yang berlaku pada setiap pinjaman berikutnya tidak dapat diperkirakan secara pasti. Hal ini berakibat pada keuntungan yang didapat dari *leasing*, karena biaya modal dapat berubah selama masa *leasing*. *Lessor* harus mempertimbangkan ketidakpastian tersebut dalam menetapkan harga *leasing*. Memiliki pandangan yang selalu pesimistik dapat mengakibatkan harga *leasing* menjadi terlalu mahal, mengurangi ketertarikan program *leasing* dan meruntuhkan seluruh keuntungan. Di sisi lain, penetapan yang terlalu tipis/sedikit akan berarti kerugian bagi *lessor*.

Risiko Nilai Tukar Mata Uang

Lessor dimungkinkan untuk meminjam uang dalam rangka membiayai program *leasing* dari sumber-sumber yang mengharuskan pembayaran dengan mata uang asing. *Lessor* harus mengubah pendapatan dari angsuran *leasing* ke mata uang asing untuk mengembalikan pinjaman. Hal ini dapat menimbulkan kerugian bagi *lessor* pada saat terjadi depresiasi mata uang lokal.

Penyelesaian sengketa dan Risiko litigasi

Seperti yang akan dijelaskan dalam bab berikutnya, *leasing* tidak digolongkan tinggi dalam masalah hukum dibandingkan dengan bisnis lainnya. Pemisahan kepemilikan dari penguasaan dan penggunaan membuat *leasing* perlu untuk disahkan dalam beberapa isu yang berpotensi menjadi perdebatan antara *lessor*, *lessee*, suplier peralatan dan pihak ketiga yang berhubungan dengan beroperasinya aset *leasing*. Hal ini dapat mengarah pada keterlambatan dalam menghasilkan pendapatan yang diharapkan, serta biaya-biaya dalam menyelesaikan perselisihan. Baik keterlambatan maupun biaya hukum dapat mengurangi keuntungan program *leasing*. Berbagai tahap dapat dilakukan untuk memperkecil timbulnya perselisihan, tetapi beberapa perselisihan tentu akan muncul, dan biaya yang berhubungan dengan penyelesaiannya atau keluarannya harus tersedia. Persediaan yang berlebihan akan menaikkan biaya-biaya tiap *leasing*, sedangkan persediaan yang terlalu rendah akan menimbulkan masalah likuiditas.

Perubahan dalam Regulasi Pajak

Regulasi perpajakan yang berlaku pada saat memasuki kontrak *leasing* biasanya sangat penting dalam menetapkan keuntungan *leasing*. Perubahan yang mendadak dalam regulasi perpajakan secara signifikan akan berakibat pada keuntungan yang diharapkan dari *leasing*. Risiko perubahan atas regulasi perpajakan yang terjadi selama masa *leasing* bagi *leasing* yang telah ada secara ekonomis lebih tinggi dikarenakan pemerintah merencanakan untuk tidak memberikan stabilitas fiskal jangka menengah.



STUDI KASUS

Tn. Tipalia, seorang nelayan yang tinggal di sebuah desa di Provinsi Durma sedang merencanakan untuk membeli pompa air untuk tambak ikannya. Harga dari model yang dipilihnya adalah 2,400 USD. *Crystal Clear Finance*, dengan bisnis *leasing*nya sejak 6 bulan, telah menawarkan Tn. Tipalia kontrak *leasing*. Menurut jadwal *leasing*, Tn. Tipalia akan harus membayar uang muka sebesar 240 USD pada saat penandatanganan kontrak. Setelah itu, akan dilakukan angsuran *leasing* tahunan selama empat tahun sebesar 712 USD dibayarkan pada akhir setiap tahun. Tn. Tipalia mengemukakan kepada *Crystal Clear Finance* bahwa akan lebih murah baginya untuk mengambil pinjaman bank sebesar 2,400 USD. Beliau mengemukakan bahwa dia akan mampu mendapatkan tiga tahun pinjaman di bank lokal dengan tingkat bunga sebesar 11.5%. Apakah Tn. Tipalia benar dengan mengatakan bahwa *Crystal Clear Finance leasing* lebih mahal daripada pinjaman dari bank lokal?



KONSEP DAN TERMINOLOGI KUNCI

- ✓ Penyusutan yang dipercepat
- ✓ Keuntungan setelah pajak
- ✓ Biaya Modal
- ✓ Pajak pertambahan modal
- ✓ Risiko Biaya Modal
- ✓ Risiko Nilai Tukar
- ✓ Tingkat Diskonto
- ✓ *Future Value*/Nilai yang akan datang
- ✓ Risiko *Leasing* Portofolio
- ✓ *Net Present Value*/ Nilai bersih saat ini
- ✓ Keuntungan sebelum pajak
- ✓ *Present Value*/Nilai saat ini
- ✓ Risiko Nilai sisa
- ✓ Ratio laba terhadap ekuitas
- ✓ Penyusutan garis lurus
- ✓ Keuntungan

KERANGKA KERJA LEGAL DAN REGULASI



Tujuan dari Bab ini adalah untuk:

- ♦ menjelaskan isu-isu legal yang biasanya dicakup oleh hukum *leasing*.
- ♦ menyajikan persyaratan kehati-hatian yang biasanya diterapkan oleh *lessor*.
- ♦ memberikan saran kepada *lessor* bagaimana berhadapan dengan ketidakhadiran hukum *leasing*.

Kerangka kerja hukum

Semua bisnis harus beroperasi di bawah hukum, dan *leasing* memiliki risiko legal yang khusus. Risiko-risiko ini relevan khususnya ketika nasabah adalah pengusaha kecil dan mikro, karena pengusaha yang menjalankan usaha ini biasanya berada di seputar sistem legal dan kemungkinan mereka tidak mengetahui hukum. Sehingga kadang-kadang dapat terjadi kesalahpahaman dan ketidaksepakatan antara *lessor* dengan beberapa *lessee* dalam memahami kontrak *leasing*.

Apabila negara mempunyai hukum khusus mengenai *leasing*, terdapat kepastian pada transaksi *leasing*, dan sedikit risiko legal. Di beberapa negara, kerangka kerja hukum mengambil bentuk-bentuk Hukum *Leasing* atau Undang-undang dengan nama yang sama:

- Definisi *leasing*
- Hak dan Kewajiban masing-masing pihak
- Hak *lessor* untuk menarik kembali aset
- Klaim pada nilai sisa
- *Perizinan*
- Persyaratan kehati-hatian

Hukum *leasing* menegaskan kewenangan peraturan demikian juga dengan peraturan perpajakan untuk *lessor* dan *lessee* (dijelaskan secara rinci dalam bab berikutnya).

Definisi Leasing

Peraturan *leasing* akan memberikan definisi tentang *leasing*. Hal ini penting, karena *leasing* seringkali membingungkan apabila ingin melihat kesamaannya dengan instrumen pembiayaan lainnya seperti sewa-beli atau menggadaikan benda bergerak.

Definisi tersebut dapat dibedakan lebih lanjut, dan yang paling penting adalah pembiayaan dan pengelolaan *leasing*.

Hak dan Kewajiban

Risiko legal khusus *leasing* bermula dari kenyataan bahwa kepemilikan aset dipisahkan dari kepemilikan dan penggunaannya. Di setiap transaksi *leasing* terdapat kemungkinan munculnya konflik antara *lessee* (yang menyimpan dan menggunakan), *lessor* (yang mempunyai hak kepemilikan), dan *supplier* peralatan (yang menjual kepada pemilik, tetapi memberikan garansi kepada pengguna). Pihak-pihak yang terlibat kemungkinan memiliki pandangan yang berbeda mengenai hak mereka terhadap aset dan kewajiban dari pihak lain.

Kontrak *leasing* memberikan *lessee* hak untuk menyimpan dan menggunakan aset. *Lessor* tidak diperbolehkan menghalangi penyimpanan dan penggunaan dari aset *leasing*. Kontrak harus melarang *lessor* dengan berbagai cara agar kesulitan tersebut akan memodifikasi kewajiban *lessee* untuk melakukan pembayaran berkala. Sebaliknya *lessee* harus diperintahkan untuk menggunakan peralatan hanya untuk tujuan seperti yang telah disebutkan. Hukum yang berhubungan dengan *supplier* akan dijabarkan dalam Peraturan Negara atas penjualan barang. Statuta tersebut biasanya memberikan kewajiban penjual terhadap daya jual dan kesesuaiannya barang terhadap tujuan bisnis mereka.

Hak Lessee di Uzbekistan

Di Uzbekistan, *lessee* diperbolehkan untuk mengakhiri perjanjian *leasing* apabila *lessor* gagal menyediakan peralatan *leasing* kepada *lessee* atau menghalangi penggunaan peralatan tersebut sesuai dengan yang tercantum dalam perjanjian *leasing*.

Lessee mempunyai hak untuk membuat permintaan langsung kepada *supplier leasing* peralatan apabila terdapat kasus dimana kualitas atau kuantitas peralatan yang disediakan tidak sesuai dengan persyaratan yang telah dijabarkan.

Biasanya dalam pembelian peralatan, sangatlah umum bagi penjual menawarkan garansi dan jaminan kepada pembeli atas kinerja peralatan. Tetapi dalam *leasing*, pembeli adalah *lessor*, dan bukan *lessee*, yang akan menggunakan peralatan, dan di sini dimana kemungkinan muncul masalah-masalah legal. Apabila peralatan gagal dioperasikan sesuai yang dijanjikan, akan sulit bagi *lessee* untuk mempertanyakan tanggung jawab *supplier*, karena tidak ada kontrak penjualan di antara mereka. Dalam kasus seperti itu terjadi potensi ketidakpastian apakah *lessee* masih harus bertanggung jawab atas pembayaran angsuran *leasing*.

Kerangka kerja legal harus mengakui struktur pihak ketiga dari sebuah *leasing*, dan membuat salah satu atau pihak lain secara jelas bertanggung jawab terhadap kinerja dan daya jualnya. Hal ini penting tidak hanya memperkecil perselisihan, tetapi juga untuk menaikkan ketertarikan dan daya saing produk *leasing* secara keseluruhan.

Implikasi pemilihan peralatan oleh *Lessor* di Ghana

Menurut Hukum Keuangan *Leasing* Ghana 1992, kontrak *leasing* harus mencantumkan ‘pernyataan berupa apakah calon *lessee* telah memilih aset dan suplier tanpa bergantung pada kemampuan dan pendapat dari calon *lessor*, atau tidak”.

“Kecuali apabila dinyatakan dalam hukum ataupun dalam perjanjian *leasing*, *lessor* tidak boleh dibebankan kewajiban terhadap kerusakan atau kecocokan aset *leasing* untuk tujuan apapun kecuali *lessee* menderita kerugian sebagai hasil dari kepercayaan *lessee* pada keahlian dan pendapat *lessor* dan sebagai hasil dari campur tangan *lessor* dalam seleksi suplier atau spesifikasi aset.

Pemilikan kembali

Satu dari daya tarik utama *leasing* adalah bahwa *lessor* menggunakan peralatan *leasing* sebagai jaminan utama dengan kebutuhan akan agunan tambahan. Aspek *leasing* ini penting khususnya bagi negara-negara dimana hukum tentang agunan lemah dan tidak berfungsinya sistem pengadilan yang menghalangi pemberian bagi pengusaha kecil.

Kerangka kerja hukum dalam *leasing* harus memastikan hak *lessor*, jika terjadi kegagalan pembayaran, untuk menarik kembali dan menempatkan aset *leasing* tanpa hambatan dan penundaan. Apabila hak ini tidak disebutkan secara jelas dalam kerangka kerja hukum, *lessor* dapat menjumpai *lessee* melakukan klaim bahwa peralatan merupakan modal yang dimiliki melalui pembayaran angsuran. Klaim seperti itu dapat mengarah ke prosedur peradilan yang panjang dan membutuhkan biaya.

Hak-hak *lessor* dalam peralatan *leasing* di Amerika Serikat

Di Amerika Serikat hak *lessor* dalam aset *leasing* ditentukan dengan bagaimana *leasing* tersebut diklasifikasikan. Kerangka kerja regulasi memberikan perbedaan antara “*leasing* yang sebenarnya” dan “transaksi yang dijamin”. Apakah transaksi memenuhi kualifikasi sebagai *leasing* yang sebenarnya atau sebagai transaksi yang dijamin, tidak tergantung pada penamaan transaksi dari *lessor*, tetapi dari substansi ekonomis dari transaksi tersebut.

Dalam *leasing* yang sebenarnya hak kepemilikan ada dengan *lessor*, hal ini memudahkan *lessor* untuk menarik kembali barang apabila terjadi kemacetan atau bangkrut. Untuk mendapatkan kualifikasi *leasing* yang sebenarnya, transaksi harus sesuai dengan standar tertentu. Inti dari standar ini adalah *lessor* menanggung risiko dari nilai sisa peralatan.

Apabila transaksi tidak sesuai dengan standar ini, maka transaksi dikategorikan sebagai transaksi yang dijamin. Dalam transaksi yang dijamin, *lessee* adalah pemilik sah peralatan. Dalam kasus kemacetan pada nasabah, *lessor* masih mempunyai hak untuk menarik kembali peralatan karena fungsi peralatan adalah sebagai jaminan terhadap

transaksi kredit. Namun demikian dalam kasus kebangkrutan nasabah, *lessor* – sebagai kreditor penjamin – tidak dapat menarik kembali peralatan tetapi harus menunggu penyelesaian masalah kebangkrutan untuk melihat berapa besar yang akan dibayar.

Di pengadilan, sebuah transaksi kemungkinan besar akan dikategorikan sebagai transaksi yang dijamin dibandingkan *leasing* yang sebenarnya apabila:

- Masa *leasing* kurang lebih mencakup umur ekonomi aset.
- Nilai pembayaran *leasing* adalah sama atau lebih besar dari nilai beli aset.
- Tanggung jawab atas kerugian aset ditanggung oleh *lessee*
- Tanggung jawab untuk perbaikan aset ditanggung oleh *lessee*
- Kontrak ditetapkan sedemikian rupa sehingga *lessee* akan memilih membeli peralatan dengan harga tetap.

Sukses skema *leasing* tergantung sekali pada penghapusan perselisihan kepemilikan antara *lessor* dan *lessee*. Di negara dimana hukum memberikan pendaftaran kepemilikan benda bergerak, *lessor* dapat meningkatkan klaim mereka menjadi kepemilikan eksklusif dengan mendaftarkan kepemilikan sebelum menyerahkan peralatan untuk *leasing*. Di negara berkembang kemungkinan-kemungkinan tersebut terbatas karena peralatan yang bergerak yang dapat didaftarkan adalah kendaraan saja.

Klaim atas nilai sisa

Sebagian besar *lessor* akan mengerti bahwa adalah hak *lessor* untuk menarik kembali peralatan apabila *lessee* mengalami kemacetan dalam pembayaran. Tetapi siapa yang mendapatkan manfaat peralatan yang ditarik kembali setelah penjualan? Beberapa *lessee* mungkin akan melakukan klaim terhadap kelebihan diatas pembayaran *outstanding leasing* adalah hak mereka. Apakah ini benar-benar tergantung pada kontrak *leasing* dan pada kerangka kerja hukum.

Apabila *lessee* telah menandatangani kontrak yang memberikan nasabah klaim atas nilai sisa, kemungkinan untuk terjadi perselisihan dalam pemilikan kembali menjadi lebih besar. *Lessee* mungkin akan mengatakan bahwa *lessor* telah menjual aset lebih dari harga pasar yang sebenarnya, sehingga dengan cara demikian menghilangkan pendapatan *lessee*.

Apabila kontrak *leasing* menyatakan bahwa *lessee* memiliki klaim atas nilai sisa setelah pemilikan kembali, penggantian uang akan dibayarkan kepada *lessee* berdasarkan realisasi penjualan aset yang didapat, dan kebebasan *lessor* untuk me-*leasing*-kan kembali aset mungkin berkurang. Apabila *lessor* me-*leasing*-kan peralatan, berarti peralatan tidak benar-benar dilikuidasi. Dalam kasus seperti itu beberapa perjanjian harus disepakati dulu dengan *lessee* pertama tentang apa saja yang dimaksud dengan klaim yang sah. Hal ini mungkin akan menjadi tantangan dimana *leasing* peralatan mempunyai nilai penggunaan yang tinggi tetapi rendah pada nilai tukar yang umumnya merupakan kasus yang menguntungkan tetapi bukan sektor bisnis yang didirikan dengan baik.

Pemilikan kembali dan Nilai sisa di Ghana

Hukum Keuangan *Leasing* di Ghana menyebutkan bahwa dalam kasus pemilikan kembali:

- (1) Lessee seharusnya, kecuali kalau disebutkan oleh masing-masing pihak, bertanggungjawab untuk secepatnya melakukan pembayaran atas semua sewa yang jatuh tempo untuk jangka waktu yang tersisa dari perjanjian *leasing*.
- (2) Masing-masing pihak, di bawah perjanjian *leasing*, menetapkan bahwa jumlah pembayaran sewa yang akan datang pada saat pemilikan kembali akan berkurang dengan nilai wajar dari aset yang ditarik kembali dikurangi biaya administrasi lessor, termasuk tetapi tidak terbatas pada biaya legal dan transportasi.
- (3) Lessor tidak berhak untuk menutup kerugian dikarenakan telah gagal untuk mengambil langkah-langkah tepat untuk mengurangi kerugian.

Kontrak *leasing*

Bab 2 mencakup daftar klausa yang biasanya terdapat dalam perjanjian *leasing*. Kontrak tersebut akan berbeda dari satu negara ke negara lain, tergantung pada hukum Negara tersebut. Regulasi *leasing* di beberapa negara dijabarkan dalam rincian lengkap klausa apa saja yang harus ada dalam kontrak *leasing*. Lingkungan sosial ekonomi dan budaya juga mempunyai dampak pada kalimat dalam kontrak. Oleh karena itu tidak pernah ada yang disebut dengan perjanjian *leasing* yang standar.

Setiap lessor harus melakukan pencegahan terhadap kemungkinan munculnya isu-isu dari program *leasing* dan memikirkan bagaimana menjabarkannya dalam kontrak *leasing*. Namun demikian ada beberapa ciri-ciri yang biasanya ada dalam setiap kontrak *leasing*, dan klausa yang disebutkan memberikan petunjuk dalam membuat draf/rancangan sebuah kontrak.

Perizinan

Kerangka kerja peraturan biasanya memuat kontrol yang ketat terhadap bagaimana lembaga keuangan akan menanamkan bisnisnya ke bisnis *leasing*. Apabila lembaga keuangan memikirkan *leasing* sebagai bisnis baru, mereka harus mempelajari peraturan tersebut secara cermat. Apakah lembaga keuangan bergerak secara langsung ke bisnis *leasing* atau mendirikan perusahaan cabang, keduanya harus tunduk dengan *perizinan* Negara dan persyaratan regulatori lainnya.

Perizinan *Leasing* di Kenya

Di Kenya, lembaga keuangan tidak diperbolehkan untuk terlibat secara langsung dalam perdagangan. Di mana lessor menanggung risiko nilai sisa, *leasing* mungkin diterjemahkan sebagai perdagangan dan dengan dasar ini lembaga keuangan tidak dapat terlibat dalam *leasing*. Meskipun lembaga dapat meyakinkan bank sentral bahwa kegiatan *leasing* ini murni sebagai perantara keuangan (*financial intermediate*) dan bukan perdagangan, namun demikian masih mensyaratkan persetujuan bank sentral untuk memperkenalkan *leasing*.

Persyaratan *prudent*

Persyaratan *prudent* untuk *lessor* biasanya kurang ketat dibandingkan perbankan, karena *lessor* biasanya tidak diperbolehkan untuk menarik tabungan. Oleh karena itu hal ini merupakan daya tarik bagi pemegang saham demikian juga bagi *lessee* bahwa terdapat minimum persyaratan *prudent*.

Peraturan dan pengawasan *lessor* biasanya berada di Departemen Keuangan atau Bank Sentral. Pihak berwenang yang mengatur akan menjabarkan persyaratan keuangan dan administrasi tertentu untuk keseluruhan perusahaan *leasing*.

Persyaratan-persyaratan tersebut biasanya adalah:

- **Persyaratan Modal Minimum**

Lembaga keuangan dan bank disyaratkan untuk memiliki jumlah modal minimum. Persyaratan modal untuk perusahaan *leasing* biasanya lebih rendah dari perbankan.

- **Rasio Maksimum Hutang terhadap Modal**

Rasio hutang dan modal sendiri membandingkan jumlah modal yang dipinjam oleh *lessor* dengan jumlah modal yang diberikan oleh pemegang saham. Disarankan hal ini tidak melebihi 10:1, yang berarti tidak lebih dari 10 unit modal harus dipinjamkan untuk setiap unit yang diinvestasikan oleh pemegang saham. Rasio maksimum 10:1 direkomendasikan oleh *International Finance Corporation* setelah sekian tahun berpengalaman dalam bisnis *leasing* di seluruh dunia³

- **Laporan standar Keuangan**

Laporan keuangan merupakan sebuah pernyataan dimana pihak luar dapat melakukan evaluasi kesehatan keuangan *lessor*. Untuk menstabilkan industri *leasing* dalam negeri, pihak regulasi yang berwenang akan membuat peraturan khusus berkenaan dengan penyajian laporan keuangan *lessor*.

- **Nilai tukar mata uang asing dan Bea Cukai**

Lessor harus memiliki kebebasan untuk mengubah mata uang lokal ke mata uang asing. Hal ini mempermudah mereka untuk membeli peralatan dengan mata uang asing dan menetapkan pembayaran *leasing* dengan mata uang lokal. Sangatlah penting bahwa kewajiban bea cukai yang harus dibayarkan oleh *lessor* terhadap peralatan yang diimpor adalah sama dengan atau kurang dari yang akan dibayarkan oleh pengusaha apabila mereka mengimpor peralatan sendiri. Banyak Negara telah mengadopsi regulasi yang disukai berkaitan dengan bea cukai *leasing*.

Ketika Regulasi *Leasing* tidak tersedia

Apabila Negara tidak mempunyai hukum yang berhubungan dengan *leasing*, hal ini tidak berarti bahwa *leasing* tidak mungkin dilakukan atau ilegal. Ini tidak berarti bahwa ketidakpastian yang lebih besar bagi *lessor* dan *lessee*. Tidak adanya undang-undang/peraturan *leasing* berarti terdapat lebih banyak kemungkinan untuk kesalahpahaman dan kurangnya proses peradilan. Ketidakberadaan pengadilan khusus untuk *leasing*, pengadilan akan mencoba untuk bersikap adil tetapi kemungkinan akan berusaha melihat berdasarkan indikasi kepemilikan.

3 *International Finance Corporation, Leasing in Emerging Markets, 1996*

Apabila tidak terdapat perundang-undangan khusus bagi *leasing*, kontrak *leasing* dapat ditulis sebagai perjanjian antara *lessor* dan *lessee* mengenai pengaturan apa saja yang mereka putuskan. Namun demikian perjanjian akan masih membutuhkan dasar hukum yang sesuai, dan kehati-hatian harus diperhatikan untuk menghindari konflik dengan hukum biasa atau hukum yang ada lainnya. *Lessor* harus mempertimbangkan perundang-undangan yang ada yang mengatur hubungan kredit, khususnya yang mengatur penanganan keamanan dalam hal aset bergerak. Penjelasan kontrak *leasing* dalam lingkungan tanpa hukum *leasing* mensyaratkan pengetahuan tentang hukum yang ada. Lebih baik *lessor* menyewa penasehat hukum untuk hal ini. Kontrak *leasing* mungkin perlu dipersiapkan baik-baik dengan berdasarkan lebih dari satu peraturan hukum atau undang-undang.

Apabila tidak terdapat kerangka kerja legal yang sesuai untuk *leasing*, biaya *leasing* akan semakin besar. Biaya dari risiko legal akan menjadi salah satu risiko yang berhubungan dengan *leasing*, dan harus diperkirakan secara realistis. Penilaian hukum akan mengurangi kemungkinan risiko hukum dan besarnya biaya. Penilaian akan mengacu pada struktur lembaga yang terbaik untuk menjalankan bisnis *leasing*.

Kontrak *leasing* harus dirancang dengan pandangan untuk meminimumkan perselisihan. Perselisihan tidak dapat dihindari, akan besar artinya untuk menilai berbagai pilihan secara benar dan bagaimana menyelesaikannya ketika perselisihan itu benar-benar muncul. Biaya dan kecepatan dimana perselisihan *leasing* diselesaikan merupakan faktor yang menguntungkan dalam persaingan. Apabila mekanisme perselisihan diperkirakan dan diperhitungkan secara akurat dalam biaya *leasing*, program *leasing* menjadi lebih bersaing.



STUDI KASUS

Pada 5 Januari 2000, Bapak Tipalia memutuskan untuk menandatangani kontrak *leasing* dengan *Crystal Clear Finance* untuk pompa air senilai 2,400 USD. Pada saat penandatanganan kontrak *leasing* beliau memberikan pembayaran dimuka sebesar 240 USD. Pada akhir tahun kedua dari kontrak, beliau membayar angsuran sebesar 712 USD. Karena ada masalah dengan tambak ikannya, Tipalia tidak dapat membayar angsuran ketiganya. *Crystal Clear Finance* mengirim Tipalia surat peringatan yang diperlukan, kemudian menarik kembali pompa air tersebut. *Crystal Clear* tidak mengeluarkan biaya legal untuk pemilikan kembali. Biaya transportasi adalah sebesar 30 USD. Beberapa hari kemudian CCF dapat menjual pompa yang ditarik kembali untuk tetangga Tipalia senilai 1,000 USD.

Jadwal Leasing

Tanggal	Jumlah
05-01-2000	240 USD
31-12-2000	712 USD
31-12-2001	712 USD
31-12-2002	712 USD
31-12-2003	712 USD



Kontrak *Leasing* Tn. Tipalia menyebutkan bahwa:

“Dalam kejadian pemilikan kembali”

- (1) Lessee harus bertanggungjawab untuk melakukan pembayaran secepatnya, dari keseluruhan sewa yang dibayarkan untuk masa yang tersisa dalam perjanjian *leasing*.
- (2) Jumlah sewa yang akan datang pada saat pemilikan kembali harus dikurangi nilai pasar yang sebenarnya dari aset yang ditarik kembali dikurangi biaya administrasi lessor, termasuk tetapi tidak terbatas pada biaya legal dan angkutan.
- (3) Lessor tidak akan bertanggungjawab untuk menutup kerugian sampai sejauh mana telah gagal untuk mengambil langkah-langkah yang masuk akal untuk mengurangi kerugian.” Berapa jumlah *outstanding* klaim Tipalia? Apakah terdapat kemungkinan konflik berhubungan dengan klaim ini? Jika ya, apa yang dapat dilakukan oleh *Crystal Clear Finance* untuk menghindari konflik?



KONSEP DAN TERMINOLOGI KUNCI

- | | |
|-------------------------------|----------------------------------|
| ✓ Klaim terhadap nilai sisa | ✓ Persyaratan <i>prudent</i> |
| ✓ Rasio hutang terhadap modal | ✓ Pemilikan kembali |
| ✓ Peratutan <i>leasing</i> | ✓ Peraturan Penjualan Barang |
| ✓ Perizinan | ✓ Transaksi yang dijamin |
| ✓ Persyaratan modal maksimum | ✓ Struktur Pihak Ketiga |
| | ✓ <i>Leasing</i> yang sebenarnya |

PAJAK



Tujuan dari Bab ini adalah untuk:

- ♦ menggali dua cara di mana transaksi *leasing* dapat diberlakukan untuk tujuan pajak keuntungan
- ♦ memperkenalkan dampak dari pajak pertambahan nilai atas penetapan harga dan daya saing *leasing*
- ♦ ditekankan bahwa *lessor* perlu mempelajari semua kemungkinan kewajiban pajak secara hati-hati

Banyak negara memiliki kebijakan fiskal yang mendukung pertumbuhan usaha kecil. Kebijakan-kebijakan ini disusun pada tingkat pajak keuntungan yang diinginkan untuk usaha kecil dan menciptakan insentif untuk pengusaha kecil untuk melakukan investasi modal, termasuk investasi untuk *leasing*.

Selama bertahun-tahun, negara maju telah memperkenalkan regulasi/peraturan pajak yang mendukung *leasing*. Beberapa negara berkembang, terutama sekali pada dekade terakhir, juga telah dilakukan, dan negara-negara tersebut telah melihat perkembangan yang mengesankan dari industri *leasing*. Namun sangat disayangkan ini tidak terjadi di semua tempat. Di beberapa negara, regulasi pajak untuk *leasing* tetap tidak menarik dan tidak jelas.

Secara jelas insentif pajak secara langsung memberikan dampak positif terhadap harga *leasing*. Beberapa produk *leasing* diperlakukan lebih menguntungkan dibandingkan yang lainnya, sehingga *lessor* harus merancang *leasing* untuk mendapatkan manfaat pajak yang terbesar yang tersedia. Biasanya ini diperlukan oleh *lessor* untuk berkonsultasi dengan penasihat pajak.

Akuntansi pajak merupakan tambahan beban administrasi untuk lembaga keuangan yang menawarkan *leasing*, terutama untuk mereka yang mendapatkan bebas pajak (*tax-exempt*) untuk kegiatan-kegiatan lainnya. Sangatlah penting untuk mempertahankan arsip yang dapat dilacak, dengan lembar kerja yang jelas untuk keperluan tagihan dan audit. Aturan pajak lokal dan nasional harus ditaati, mengingat setiap pelanggaran akan mengarah pada tagihan pajak dalam jumlah besar, bahkan beberapa setelah kejadian.

Pajak Keuntungan

Pajak keuntungan, yang dikenal juga sebagai pajak perusahaan, adalah pajak atas keuntungan yang didapat oleh perusahaan. Tingkat pajak keuntungan bervariasi antar negara, dan kadangkala bervariasi dalam satu negara untuk beberapa jenis dan ukuran usaha.

Persentase Pajak perusahaan di Afrika Selatan

Pajak perusahaan standar	30%
Perusahaan dengan perputaran tahunan kurang dari R3 juta (H • 400,000 USD)	15% pada R150,000 (H • 200,000 USD) pertama 30% untuk jumlah yang melampaui R150,000 (H • 200,000 USD)
Perusahaan ketenagakerjaan/ Broker tenaga kerja	35%

Sumber: Werksmans Attorneys 2002

Banyak negara memiliki sistem pajak yang memberikan pengurangan atau jumlah keseluruhan pajak keuntungan yang dibayarkan oleh *lessor* dan *lessee* atas suatu transaksi *leasing*. Hal ini menguntungkan keduanya baik *lessor* maupun *lessee*. Perlakuan pajak hanya menguntungkan bagi *leasing* ketika *lessor* diizinkan untuk mencatat aset dalam laporan neraca untuk tujuan pajak. Jika, dengan regulasi, *lessee* diwajibkan untuk mencatat kepemilikan atas barang untuk tujuan akuntansi, maka keuntungan pajak tidak akan terjadi. Untuk tujuan pajak, secara tepat, siapa pemilik aset (pemilik fiskal) tergantung dalam kontrak *leasing* dan regulasi pajak di negara tersebut.

Keuntungan pajak yang ditawarkan pada pemilik fiskal dikenal sebagai potongan transaksi pajak atas penyisihan/cadangan modal. Hal ini memungkinkan pemilik fiskal untuk mengurangi biaya peralatan dari pendapatan sebelum pajak sampai penyusutan. Kerap kali pemilik dapat menggunakan jadwal depresiasi yang dipercepat, yang bahkan lebih menguntungkan karena keuntungan pajak dapat dipindahkan tepat pada waktunya.

Cadangan Modal: sebuah contoh

Lessor membeli sebuah traktor senilai 20,000 USD menurut regulasi pajak setempat, *lessor* dapat mengaplikasikan 30% cadangan modal pada saat mencatat nilai aset ini. Keuntungan pajak negara ditetapkan sebesar 25%. Tabel menunjukkan penghematan pajak dan cadangan modals untuk lima tahun pertama.

Tahun	Nilai buku pada awal tahun	Cadangan Modal (30%)	Penghematan pajak 25%
1	20,000.00	6,000	1,500
2	14,000.00	4,200	1,050
3	9,800.00	2,940	735
4	6,860.00	2,058	515
5	4,802.00	1,441	360
Net Present Value			7,303

Pada contoh ini, pengurangan cadangan modal dalam dua tahun pertama (6,000 + 4,200 USD) lebih dari setengah dari total nilai investasi. Di banyak negara, meskipun traktor dibeli pada akhir tahun pertama, perusahaan akan tetap diizinkan untuk meregistrasikan cadangan modal sebesar 6,000 USD.

Leasing kena pajak

Leasing kena pajak adalah sebuah kontrak *leasing* yang memberikan izin kepada *lessor* untuk meregistrasikan aset pada laporan neraca mereka. Untuk tujuan pajak, *lessor* menerapkannya sebagai pemilik fiskal, sehingga dapat mengurangi penyusutan dari pendapatan kena pajak. Dalam banyak kasus, depresiasi dapat dikurangi dengan jadwal yang dipercepat (*accelerated schedule*). Di sisi lain, *lessor* harus melaporkan total pembayaran *leasing* yang diterima (baik pokok dan bunga) sebagai pendapatan kena pajak. Dalam hal ini perlakuan fiskal untuk pajak *leasing* lebih menyerupai perlakuan fiskal pada sewa biasa.

Dalam sebuah pajak *leasing*, *lessee* dapat mengurangi total pembayaran *leasing* (pokok ditambah bunga dari pendapatan kena pajak. Mengingat masa *leasing* biasanya lebih pendek dari umur ekonomis sebuah peralatan, *lessee* pada kenyataannya “melakukan depresiasi” peralatan lebih cepat dibandingkan jika peralatan dibeli langsung. Kemudian kedua pihak melakukan percepatan depresiasi aset, sehingga total pembayaran pajak menjadi lebih rendah.

Ringkasan: *Leasing* kena pajak

Lessor	Lessee
- Mengurangi cadangan modal dari pendapatan kena pajak	- mengurangi pembayaran <i>leasing</i> secara penuh dari pendapatan kena pajak
- Meregistrasikan pembayaran <i>leasing</i> secara penuh sebagai pendapatan kena pajak	

Leasing tidak kena pajak

Dalam kontrak *leasing* tidak kena pajak *lessor* mencatat *lessee* sebagai debitur, dan membayar pajak keuntungan atas pendapatan bunga saja. Dalam laporan *lessee*, peralatan dicatat sebagai aset, dan *lessor* muncul sebagai kreditur, seolah olah *leasing* merupakan operasi kredit biasa. *Lessee* mengurangi depresiasi dan juga bunga pembayaran *leasing* dari pendapatan kena pajak.

Ringkasan: *Leasing* tidak kena pajak

Lessor	Lessee
- meregistrasikan bunga pembayaran <i>leasing</i> sebagai pendapatan kena pajak	- mengurangi cadangan modal dari pendapatan kena pajak - mengurangi bunga pembayaran <i>leasing</i> dari pendapatan kena pajak

Manfaat *leasing* kena pajak

Secara jelas *leasing* kena pajak memiliki keuntungan atas *leasing* tidak kena pajak. Demi keuntungan *lessor*, *lessor* merancang produk *leasing* yang menetapkan mereka sebagai pemilik fiskal dari aset *leasing*.

Di beberapa negara berkembang nasabah kecil program *leasing* tidak mendapatkan keuntungan dari cadangan modal, meskipun ketika cadangan ini secara prinsip tersedia bagi mereka. Ada beberapa alasan untuk ini. Perusahaan mungkin terlalu kecil (dalam perputaran atau keuntungan untuk menggunakan depresiasi cadangan, atau perusahaan tidak memiliki ketrampilan akuntansi yang diperlukan atau perusahaan tidak mengetahui keberadaan beberapa cadangan, atau perusahaan mungkin beroperasi diluar lingkungan pajak. Dalam beberapa kasus ada baiknya bagi kedua belah pihak jika *lessor* mengambil keuntungan pajak dan mengalihkan sebagian keuntungan kepada nasabah dengan melalui tingkat *leasing* yang lebih murah. Pengalihan keuntungan pajak tersebut lebih mungkin terjadi pada pasar yang kompetitif.

Perhitungan manfaat pajak bagi *lessor*

Apakah *leasing* memenuhi kualifikasi sebagai *leasing* kena pajak atau tidak, tidak mempengaruhi nilai pendapatan yang dihasilkan oleh *lessor*. Namun itu tidak mempengaruhi waktu kapan pendapatan tersebut di pajak!

Contoh berikut menunjukkan bagaimana menghitung nilai bersih saat ini dari manfaat pajak:

Biaya peralatan:	50,000 USD
Keuntungan:	12%
Masa <i>leasing</i> :	60 bulan
Pembayaran bulanan:	1,112 USD
Tingkat diskonto:	11%
Cadangan modal:	33% depresiasi tetap
Tarif pajak usaha:	35%
Nilai sisa:	0 USD

Lessor telah membeli peralatan pada hari-hari terakhir di tahun pertama, ketika perjanjian *leasing* dimulai pada tanggal 1 Januari tahun kedua.

Untuk *leasing* kena pajak, pendapatan untuk tujuan pajak dihitung sebagai berikut:

Tahun	Pembayaran <i>leasing</i>	Depresiasi	Pendapatan
1	0	16.667	- 16.667
2	13.344	16.667	- 16.667
3	13.344	16.667	- 16.667
4	13.344	-	13.344
5	13.344	-	13.344
6	13.344	-	13.344
	66.720	50.000	16.720

Untuk *Leasing* tidak kena pajak, pendapatan untuk tujuan pajak dihitung sebagai berikut:

Tahun	Pembayaran <i>leasing</i>	Depresiasi	Pendapatan
1	0	0	0
2	13.344	7.765	5.579
3	13.344	8.749	4.595
4	13.344	9.859	3.485
5	13.344	11.109	2.235
6	13.344	12.518	826
	66.720	50.000	16.720

Penghematan pajak atas *leasing* kena pajak dibanding dengan *leasing* yang tidak kena pajak adalah:

Tahun	Perbedaan Pendapatan	Penghematan Pajak (35%)	NPV penghematan pajak (11%)
1	16.667	5.833	5.833
2	8.902	3.116	2.807
3	7.918	2.771	2.249
4	-9.859	-3.451	-2.523
5	-11.109	-3.888	-2.561
6	-12.518	-4.381	-2.600
			3.205

Regulasi atas Pajak *Leasing*

Otoritas pajak nasional memiliki peraturan sendiri tentang apa yang merupakan *leasing* kena pajak atau *leasing* tidak kena pajak. Sebagai contoh di Amerika Serikat, *leasing* hanya memenuhi syarat sebagai *leasing* kena pajak ketika *lessor* memikul risiko kepemilikan.

Ciri-ciri yang mengindikasikan apakah sebuah *leasing* kena pajak atau tidak di Amerika Serikat.

<i>Leasing</i> kena pajak ⁴	<i>Leasing</i> tidak kena pajak ⁵
<i>Lessor</i> menjaga investasi sebesar 20% sepanjang masa <i>leasing</i>	Sebagian pembayaran dirancang sebagai bunga
Sisa usia peralatan melampaui masa kontrak harus melebihi satu tahun atau 20% dari masa kontrak	<i>Lessee</i> mendapatkan hak atas pembayaran atau jumlah pembayaran, atau secara otomatis pada akhir <i>leasing</i>
<i>Lessee</i> tidak bisa mendapatkan pinjaman atau jaminan dari <i>lessor</i>	Total jumlah pembayaran melampaui periode <i>leasing</i> ditambahkan pada porsi besar dari jumlah biaya peralatan
Tidak diizinkan untuk melakukan tawar-menawar pembelian pada akhir masa <i>leasing</i>	Bisa terjadi tawar-menawar atas pilihan pembelian

3 International Finance Corporation, *Leasing in Emerging Markets*, 1996

Kenya dan Argentina memiliki kesamaan peraturan di mana memberikan dampak pelarangan pembayaran penuh atau opsi tawar-menawar untuk *leasing* kena pajak. Di kedua negara ini, jika nilai transfer aset tidak sebesar nilai pasar, maka *leasing* tidak diklasifikasikan sebagai *leasing* kena pajak. Sementara itu, di India, Bolivia, dan Meksiko, opsi tawar-menawar diizinkan dalam *leasing* kena pajak. Manfaat pajak tetap diaplikasikan meskipun jika aset di alihkan kepada lessee pada tingkat harga nominal di akhir masa *leasing*.

Cadangan modal di India

Di india, pembayar pajak mendapatkan manfaat dari cadangan modal jika:

1. Aset dimiliki oleh pembayar pajak, dan
2. Pembayar pajak menggunakan aset untuk tujuan usaha

Ketika *lessor* selalu memenuhi kondisi pertama, terjadi debat tentang apa yang mendasari penggunaan aset untuk tujuan usaha. Pengadilan India secara umum berpandangan bahwa usaha *lessor* adalah menyewakan aset, sehingga *lessor* layak untuk mendaftarkan cadangan modal.

Pajak Leasing di Korea

Di Korea, hukum yang mempromosikan *leasing* telah dirancang jauh sejak tahun 1976. Hukum mengizinkan *lessor* untuk melakukan depresiasi aset *leasing* dengan jadwal yang dipercepat untuk tujuan pajak, dan *lessee* diizinkan untuk mengurangi jumlah penuh atas pembayaran *leasing* mereka dari pendapatan kena pajak. Regulasi ini memungkinkan perusahaan *leasing* untuk menawarkan investasi keuangan dengan terminologi yang lebih atraktif dari pada bank. Hasilnya adalah pertumbuhan industri *leasing* yang bersemangat.

Pajak Pertambahan Modal

Pajak pertambahan modal dikenakan ketika sebuah aset terjual dengan harga di atas nilai buku. *Lessor* menjual aset dapat dikenakan pajak pertambahan modal. Hal ini diaplikasikan baik untuk penjualan pada akhir *leasing*, tahap awal pembelian, atau setelah kepemilikan kembali aset *leasing*.

Mari kita ambil sebuah contoh. Seorang petani melakukan *leasing* atas sebuah traktor senilai 20,000 USD pada 31 Desember 2001. Menurut regulasi pajak setempat, *lessor* mendaftarkan cadangan modal sebesar 30% pada nilai yang tertera pada aset. Setelah dua tahun periode *leasing*, petani meminta untuk membeli peralatan lebih awal. *Lessor* menawarkan untuk menjual traktor kepada petani pada bulan Januari 2004 seharga 9,000 USD.

Tahun	Nilai buku pada awal tahun	Cadangan modal (30%)
1	20.000	6.000
2	14.000	4.200
3	9.800	2.940
4	6.860	2.058
5	4.802	1.441

Pada bulan Januari 2004, nilai buku traktor hanya sebesar 6,860 USD. Lessor harus membayar pajak pertambahan modal sebesar $9,000 - 6,860 = 2,140$ USD. Pada tingkat pajak 35%, lessor membayar pajak penjualan sebesar 749 USD.

Pajak pertambahan modal untuk *leasing* di India

Di India, seperti banyak di negara lain, depresiasi aset bekerja berdasarkan sistem penyatuan (*pooling system*). Seluruh aset dengan tingkat depresiasi khusus yang dikenakan dikumpulkan bersama. Nilai penyatuan adalah biaya awal aset disatukan, dikurangi cadangan yang sudah dikurangi. Cadangan depresiasi dibebankan ke penyatuan seluruhnya.

Jika sebuah aset terjual dan nilai penjualannya kurang dari nilai buku dari seluruh penyatuan, nilai buku dari penyatuan dikurangi nilai jual aset. Jika nilai jual aset melebihi nilai penyatuan, nilai buku dikurangi sampai nol. Kelebihan itu kemudian diberlakukan sebagai pendapatan modal jangka pendek untuk tujuan pajak pendapatan.

Pajak Pertambahan Nilai

Pajak Pertambahan Nilai (PPN) adalah pungutan/retribusi pajak atas penjualan barang dan jasa. Tidak seperti pajak keuntungan, pajak pertambahan nilai tidak dimaksudkan sebagai beban bagi pengusaha. Pajak pertambahan nilai merupakan pajak konsumsi yang ditanggung oleh konsumen akhir barang atau jasa.

PPN yang dikenakan sebesar presentasi nilai jual barang atau jasa. Perusahaan yang menjual barang atau jasa harus mengenakan PPN kepada konsumen, dan pengusaha berkewajiban untuk menyetorkan total jumlah PPN yang dikumpulkan kepada otoritas pajak. Meskipun demikian, para pengusaha diizinkan untuk mengurangi jumlah PPN yang harus mereka setorkan atas pembelian untuk usaha mereka sendiri dari hutang pajak mereka. Dengan cara ini PPN dikumpulkan sedikit demi sedikit, sebesar presentasi nilai tambah sepanjang rantai produksi atau distribusi. Mengingat *leasing* adalah jasa, lessor harus membebankan PPN atas pembayaran *leasing*, meskipun pada beberapa negara *leasing* diperlakukan berbeda dengan jenis jasa lainnya.

Biaya PPN dikenakan atas total nilai pembayaran *leasing*, termasuk bunga. Itu artinya bahwa *lessee* membayar PPN lebih besar dibandingkan jika mereka membeli peralatan secara langsung. Hal ini tidak banyak berbeda bagi nasabah yang dapat mengurangi pembayaran PPN dari hutang PPN mereka. Namun bagi usaha kecil dan mikro yang tidak terdaftar dalam PPN, perlakuan PPN atas *leasing* tidak berdampak terhadap biaya-biaya mereka. Jumlah pembayaran PPN atas *leasing* akan lebih besar dibandingkan jika melakukan pembelian langsung, namun akan lebih terkelola dengan baik, mengingat biasanya tersebar selama masa *leasing*.

Permasalahan dapat muncul ketika barang dibeli dengan cara informal dengan tidak membayar PPN. Di wilayah di mana ditemui pembelian peralatan dengan cara informal merupakan situasi umum, *lessor* harus mempertimbangkan hal ini sebagai realitas pasar agar bisa bersaing dalam penetapan harga mereka.

Beberapa barang yang memiliki status PPN yang rendah, atau bahkan bebas PPN. Di banyak negara berkembang, tingkat PPN atas peralatan pertanian rendah, kadangkala bahkan nol. Untuk itu sangat penting bagi *lessor* yang melakukan *leasing* peralatan untuk mencari tahu peraturan PPN yang berlaku.

PPN atas aset *leasing*

Di Belgia

PPN sebesar 21% dihitung dari harga bersih penjualan yang dibayar atas benda-benda bergerak. Pembeli/*lessor* dapat mengurangi pajak ini dari PPN yang dikumpulkan. Rental *leasing* menarik PPN yang sama 21%, dan sebaliknya *lessee* dapat menguranginya dari PPN yang dikumpulkan (dengan pengecualian kendaraan bermotor, pengurangan dibatasi sampai 50%). Jika *lessee* tidak mendapatkan manfaat dari pengurangan PPN, atau hanya sebagian saja maka mereka tidak dapat menarik PPN kembali (atau hanya sebagian). Jika *lessee* memutuskan untuk membeli barang-barang pada akhir kontrak, *lessor* menetapkan PPN yang sama sebesar 21%.

Di Turki

Pada 1985 Pemerintah Turki menetapkan undang-undang hukum *leasing* yang mengurangi tingkat PPN atas sebagian besar barang *leasing* dari 18% menjadi 1%. Yang menjadi pengecualian atas peraturan ini adalah sebagian kecil dari barang-barang mewah dan kendaraan komersial tertentu. Di atas itu, *leasing* terbebaskan dari kewajiban resmi lainnya, dan tergantung atas masa *leasing* dari bea pajak.

Dorongan yang besar ini menggerakkan industri *leasing* di Turki, dan mengalami pertumbuhan rata-rata sebesar 384% antara tahun 1985 dan 1986.

Di Ghana

Di Ghana *finance leasing* diberlakukan untuk tujuan PPN jika mereka bertindak sebagai penyedia barang, bukan jasa. PPN yang dikenakan atas nilai peralatan saja dan bukan atas bunganya. Jumlah PPN yang dibayarkan kepada suplier peralatan pada saat pembelian barang direfleksikan dalam komponen pokok angsuran *leasing* namun didalamnya tidak termasuk bagian bunga yang dikenakan oleh *lessor*.

Bagi *lessor* yang ingin menagih kembali PPN atas peralatan yang mereka beli, hanya menjadi pembayar PPN terdaftar dan mereka harus memelihara arsip yang jelas untuk semua PPN yang diterima dan dibayarkan. LSM di banyak negara tidak terdaftar sebagai pembayar PPN untuk itu mereka tidak dapat menagih PPN. Selain daripada itu beberapa otoritas pajak memiliki regulasi berkaitan dengan jumlah minimal untuk tagihan tahunan, yang dapat menjadi masalah bagi lembaga kecil yang menginginkan untuk memulai skema *leasing* skala kecil

Pajak-pajak lain yang mempengaruhi *leasing*

Selain pajak keuntungan dan pajak pertambahan nilai, baik usaha *lessor* dan *lessee* keduanya dipengaruhi oleh bentuk perpajakan dan cadangan pajak termasuk bea materai, bea aset dan bea cukai. *Lessor* harus tetap mengikuti perkembangan peraturan pajak.

Bea materai di Kolombia

Di Kolombia, *lessee* harus membayar bea materai atas *leasing* yang merupakan penjumlahan atas pembayaran *leasing* di atas 53.5 juta dolar Kolombia (sekitar 27,000 USD). Penyesuaian atas jumlah awal ini dilakukan setiap tahun. Bea materai dibayarkan atas jumlah pembayaran *leasing*, di luar nilai opsi pembelian.

sumber: KPMG, Leasing Taxation edisi 2000

Pajak Aset di Meksiko

Di Meksiko, pajak aset berfungsi sebagai pajak keuntungan minimum. Pajak dibayarkan pada tingkat 2% dari rata-rata nilai aset, dikurangi jenis kewajiban tertentu, dan hanya dibayarkan jika melebihi jumlah reguler atas pajak keuntungan. Jika pada tahun tertentu, pajak pendapatan melampaui pajak aset, maka kelebihan dapat di kredit atas pajak aset yang dibayar dalam lima tahun sebelumnya. Untuk itu pajak aset hanya menjadi beban bagi pengusaha yang membayar sedikit atau tidak sama sekali pajak keuntungan atas perpanjangan periode dalam suatu waktu.

Bea cukai di Rumania

Pada tahun 1997 pemerintah Rumania mengadopsi rezim cukai yang disukai untuk aset impor di bawah kontrak *leasing*. *Lessor* yang melakukan import benda bergerak ke Rumania dengan kontrak *leasing* dengan nasabah Rumania, tidak dikenakan bea impor. Namun *lessee* terikat untuk membayar bea cukai berkaitan dengan nilai sisa aset pada saat akhir kontrak pembelian. Nilai sisa ini tidak boleh kurang dari 20% dari catatan nilai aset.



STUDI KASUS

Tn. Snapper, petani ikan dan tetangganya Tn. Tipalia, telah membeli pompa air bekas dari *Crystal Clear Finance* senilai 1,000 USD. Sampai beberapa hari sebelum Tn. Snapper membeli pompa, pompa tersebut di*leasing*-kan kepada tetangganya selama jangka waktu tiga tahun.

Untuk tujuan pajak, *Clear Finance* bertindak selaku pemilik peralatan *leasing*. CCF dapat mengambil cadangan modal tahunan sebesar 30% dari nilai peralatan yang tercantum. Berdasarkan regulasi pajak yang berlaku di Libalia, cadangan modal dihitung untuk setiap aset. Tingkat pajak keuntungan di Libalia adalah sebesar 35%.

Apakah *Crystal Clear Finance* merupakan subyek pembayaran pajak berkenaan dengan penjualan pompa air kepada Tn. Snapper? Jika ya, berapa besar tagihannya?



KONSEP DAN TERMINOLOGI KUNCI

- | | |
|-----------------------------------|-----------------------------|
| ✓ Nilai buku | ✓ Pajak Keuntungan |
| ✓ Pajak pertambahan modal | ✓ Risiko kepemilikan |
| ✓ Pajak usaha | ✓ Bea materai |
| ✓ Bea cukai | ✓ Bebas pajak |
| ✓ Pemilik fiskal | ✓ Insentif pajak |
| ✓ Kebijakan fiskal | ✓ <i>Leasing</i> kena pajak |
| ✓ <i>Leasing</i> tidak kena pajak | ✓ Pajak pertambahan nilai |

AKUNTANSI



Tujuan dari Bab ini adalah untuk:

- ♦ memperkenalkan dua cara yang berbeda *leasing* dapat dicatat dalam laporan keuangan *lessor*
- ♦ menyajikan contoh buku pencatatan untuk jenis-jenis transaksi *leasing* yang berbeda

Dua metode akuntansi *leasing*

Bagi *lessor* dan *lessee* ada dua cara untuk mencatat *leasing* dalam laporan keuangan mereka sebagai *operational lease* atau *financial lease*. Perbedaan mendasar dalam prosedur akuntansi adalah:

- Dalam *operational lease*, *lessor* membukukan peralatan sebagai aset dalam laporan neraca. *Lessor* memiliki peralatan dan “menyewakannya”. Prosedur akuntansi menyerupai perjanjian sewa. Dalam laporan rugi laba, *lessor* melakukan pencatatan atas *leasing* yang diterima sebagai “pendapatan sewa”, dan *lessor* mencatat depresiasi aset sesuai dengan standar akuntansi atas depresiasi yang berlaku.
- Dalam *financial lease*, *lessee* menjadi “pemilik” peralatan, dan membukukannya sebagai aset dalam laporan neraca mereka. Untuk tujuan akuntansi, *lessor* mempertimbangan aset sebagai “terjual” kepada *lessee*, dan *lessor* mencatat *lessee* dalam laporan neracanya sebagai debitor. Prosedur akuntansinya sama dengan catatan pinjaman.

Standar akuntansi setempat biasanya telah menetapkan bagaimana memberlakukan *leasing* untuk tujuan akuntansi. Standar akuntansi merupakan substansi transaksi bukan sekedar bagaimana pemberian label yang menggambarkan siapa yang diperlakukan sebagai pemilik aset. Sementara kriteria yang digunakan dalam standar akuntansi sama dengan yang digunakan untuk tujuan pajak, maka akan ada juga perbedaan yang signifikan. Kepemilikan peralatan untuk *leasing* yang sama dapat dengan baik ditempatkan dalam satu kelompok untuk tujuan pajak dan kepada kelompok lainnya untuk tujuan akuntansi!

Kriteria klasifikasi akuntansi di India

Di India, apakah *leasing* diperhitungkan sebagai *financial lease* atau *operational lease*, tergantung atas substansi transaksi daripada bentuknya. Contoh dari situasi yang secara normal akan mengarah kepada *leasing* yang diklasifikasikan sebagai *financial lease* adalah:

1. Pengalihan kepemilikan aset *leasing* kepada *lessee* pada akhir masa *leasing*
2. *Lessee* memiliki opsi untuk membeli aset pada harga yang diharapkan cukup rendah dibandingkan nilai wajar pada tanggal di mana opsi dapat dijalankan (*exercisable*)
3. Masa *leasing* mulai menjadi bagian terpenting dari umur ekonomi dari aset sekalipun jika haknya tidak dialihkan.
4. Pada permulaan *leasing* nilai tunai dari jumlah pembayaran minimum *leasing* sekurangnya sebanyak seluruh nilai wajar dari aset *leasing*; dan
5. Aset *leasing* memiliki sifat khusus seperti hanya *lessee* yang dapat menggunakan tanpa melakukan perubahan-perubahan penting.

Sumber: Institute of Chartered Accountants of India

Prosedur Akuntansi: *Operational Lease*

Prosedur akuntansi dalam *operational lease* dengan sebuah contoh merupakan ilustrasi terbaik. Pada tanggal 1 Januari 2002, *Micro Leasing Afro* membeli sebuah mesin seharga 10,000 USD, dan secepatnya menyewakan mesin kepada *Johnson Manufacture* dengan syarat-syarat sebagai berikut:

1. Masa *leasing* adalah 3 tahun dengan pembayaran tahunan sebesar 3,800 USD dibayarkan pada akhir tahun.
2. Pada akhir masa *leasing*, *Johnson Manufacture* akan mengembalikan mesin kepada *lessor*.
3. Nilai sisa peralatan yang diharapkan setelah tiga tahun adalah sebesar 3,500 USD.
4. Untuk tujuan akuntansi, *lessor* menggunakan penyusutan garis lurus. (catatan: untuk tujuan pajak, *lessor* bisa menggunakan metode jadwal depresiasi yang lain).

Adapun buku pencatatannya adalah sebagai berikut:

Ayat-ayat jurnal pada bulan Januari 2002

	Debet	Kredit
Aset <i>leasing</i>	10.000	
Penjualan aset		10.000

Ayat-ayat jurnal pada bulan Desember 2002

	Debet	Kredit
Bank	3.800	
Pendapatan sewa		3.800
Biaya penyusutan	2.167	
Penyusutan/depresiasi		2.167

Ayat-ayat jurnal pada bulan Desember 2003

	Debet	Kredit
Bank	3.800	
Pendapatan sewa		3.800
Biaya penyusutan	2.167	
Penyusutan/depresiasi		2.167

Ayat-ayat jurnal pada bulan Desember 2004

	Debet	Kredit
Bank	3.800	
Pendapatan sewa		3.800
Biaya penyusutan	2.167	
Penyusutan/depresiasi		2.167

Pada akhir masa *leasing*, *lessor* dapat menjual aset, dan nilai jualnya dapat berbeda dari nilai buku-nya. Setiap keuntungan yang dihasilkan (atau kerugian yang timbul) harus muncul sebagai pendapatan penjualan (kerugian) pada laporan rugi laba *lessor*.

Mari kita andaikan bahwa di bulan Januari 2005, *Afro Micro Leasing* memutuskan untuk menjual mesin. Harga penjualan yang diperoleh adalah sebesar 4,000 USD, yaitu 500 USD lebih besar dari nilai buku mesin yang sebenarnya. Rincian jurnalnya adalah sebagai berikut:

Ayat-ayat jurnal pada bulan Januari 2005

	Debet	Kredit
Bank	4.000	
Aset <i>leasing</i>		3.500
Penjualan aset		500

Operational lease dengan sewa tidak sama besar

Di beberapa negara standar akuntansi menentukan bahwa pendapatan sewa dari operasional lease dikenal berbasis garis lurus atas periode *leasing*. Jika pembayaran aktual tidak sama rata maka *lessor* harus menciptakan perkiraan hutang pada laporan neraca.

Ambil contoh *operating lease* dengan jatuh tempo pembayaran diakhir tahun. Pola pembayarannya adalah sebagai berikut:

Tahun	Sewa
1	2.500
2	3.000
3	3.500

Setiap tahun *lessor* harus mencatat pendapatan sewa
 $(2.500 + 3.000 + 3.500)/3 = 3.000$ USD

Ayat-ayat jurnal pada akhir tahun 1

	Debet	Kredit
Pendapatan sewa		3.000
Bank	2.500	
Hutang sewa	500	

Ayat-ayat jurnal pada akhir tahun 2

	Debet	Kredit
Pendapatan sewa		3.000
Bank	3.000	

Ayat-ayat jurnal pada akhir tahun 3

	Debet	Kredit
Pendapatan sewa		3.000
Bank	3.500	
Hutang sewa		500

Prosedur Akuntansi: *financial lease*

Perlakuan finansial lease adalah sama dengan perlakuan hutang. *Lessor* mengambil aset dari laporan neraca mereka dan selain itu mendaftarkan “piutang *leasing*”. Mengingat jumlah “piutang *leasing*” termasuk komponen bunga, *lessor* harus menciptakan aset-kontra yang disebut dengan “bunga ditangguhkan” atau “piutang bunga”.

Mari kita ambil contoh pada peralatan *leasing* dengan masa yang sama, namun sebagai finansial lease. Pada tanggal 01 Januari 2002, *Afro Micro Leasing* membeli sebuah peralatan senilai

10,000 USD. *Afro Micro leasing* segera menyewa guna usahakan mesin tersebut kepada *Johnson Manufacture* dengan beberapa kondisi:

1. Jangka waktu *leasing* adalah 3 tahun dengan pembayaran tahunan sebesar 4,021 USD yang dibayarkan setiap akhir tahun (suku bunga sebesar 10%)
2. Pada akhir periode *leasing*, *Johnson Manufacture* memiliki opsi untuk membeli mesin tersebut dengan nilai nominal sebesar 1 USD.
3. Selama 3 tahun periode *leasing*, *lessee* tidak dapat membatalkan *leasing*.

Ketentuan *leasing* di banyak negara mengharuskan *lessor* untuk mengakui laba investasi tahunan yang konstan. Untuk menghitung laba tahunan, *lessor* harus menyiapkan jadwal *leasing* yang memisahkan komponen pembayaran pokok dan komponen pembayaran bunga. Sehingga jadwal *leasing*nya akan menjadi seperti:

	Pokok <i>outstanding/ masih berputar</i>	jumlah pembayaran sewa	pendapatan bunga	saldo pokok dibayarkan
Des 02	10.000	4.021	1.000	3.021
Des 03	6.979	4.021	698	3.323
Des 04	3.656	4.021	366	3.656

Ayat-ayat jurnal pada bulan Januari 2002

	Debet	Kredit
Permesinan	10.000	
Bank		10.000
Piutang leasing	12.064	
Permesinan		10.000
Bunga ditangguhkan		2.064

Ayat-ayat jurnal pada bulan Desember 2002

	Debet	Kredit
Bank	4.021	
Piutang leasing		4.021
Bunga ditangguhkan	1.000	
Hasil penjualan		1.000

Ayat-ayat jurnal pada bulan Desember 2003

	Debet	Kredit
Bank	4.021	
Piutang leasing		4.021
Bunga ditangguhkan	698	
Hasil penjualan		698

Ayat-ayat jurnal pada bulan Desember 2004

	Debet	Kredit
Bank	4.022	
Piutang leasing		4.022
Bunga ditangguhkan	366	
Hasil penjualan		366



STUDI KASUS

Harap siapkan semua buku pencatatan berkaitan dengan *leasing* berikut:

- (1) Pada tanggal 5 Januari 2000 *Crystal Clear Finance* membeli sebuah pompa air senilai 2,400 USD untuk *dileasingkan* pada hari yang sama kepada Tn. Tipilia. Berdasarkan jadwal sewa, Tn. Tipilia harus melakukan pembayaran uang muka pada saat penandatanganan kontrak sebesar 240 USD. Setelah itu dia harus melakukan cicilan sewa empat kali yang dibayar setiap tahun sebesar 712 USD, piutang setiap akhir tahun (12% bunga majemuk tahunan).
- (2) Pada saat penandatanganan kontrak tanggal 5 Januari 2000 Tn. Tipilia melakukan pembayaran uang muka sebesar 240 USD.
- (3) Tn. Tipilia melakukan dua kali cicilan pertama sebesar 712 USD pada tanggal 28 Desember 2000 dan 28 Desember 2001.
- (4) Karena Tn. Tipilia gagal membayar cicilan ketiga yang jatuh tempo pada tanggal 30 Desember 2002 *Crystal Clear Finance*, pada tanggal 3 maret 2003 mengambil alih pompa air. Biaya transportasi untuk pengalihan ini adalah sebesar 30 USD.
- (5) Pada tanggal 5 maret 2003, *Crystal Clear Finance* menjual pompa air tersebut kepada Tn. Snapper seharga 1,000 USD.

Untuk keperluan pajak, *Crystal Clear Finance* bertindak sebagai pemilik peralatan sewa. *Crystal Clear Finance* dapat mengambil cadangan modal tahunan sebesar 30% dari penurunan nilai peralatan.

Di Libalia pompa air bebas PPN. *Leasing* untuk aset bebas pajak juga bebas pajak.



KONSEP DAN TERMINOLOGI KUNCI

- | | |
|------------------------|------------------------------|
| ✓ Hutang sewa | ✓ <i>Operational leasing</i> |
| ✓ Bunga ditangguhkan | ✓ <i>Finance leasing</i> |
| ✓ Sewa tidak sama rata | ✓ <i>Piutang leasing</i> |

MONITORING KINERJA



Tujuan dari Bab ini adalah untuk:

- ♦ Memperkenalkan indikator kinerja yang dapat digunakan untuk mengukur kualitas portofolio, efisiensi dan kelangsungan keuangan dari skema *leasing*.

Setiap *lessor* perlu mengetahui apakah program *leasing* mencapai target dan tujuannya. Hal ini dilakukan dengan indikator monitoring, baik kegiatan sehari-hari maupun keseluruhan kinerja. Monitoring menunjukkan trend yang memperlihatkan perkembangan sepanjang waktu, sehingga dapat digunakan oleh senior manajemen sebagai alat untuk memutuskan pada isu-isu seperti harga, pemasaran dan jaringan cabang. Indikator yang paling penting berhubungan dengan kualitas portofolio, efisiensi dan kelangsungan keuangan.

Indikator-indikator

1. Risiko Portofolio

Indikator risiko portofolio adalah sebuah ukuran kemungkinan kerugian pada waktu tertentu. Berbagai lembaga keuangan menghitung indikator dengan berbagai cara:

$$\text{Indikator Risiko Portofolio} = \frac{\text{Kemungkinan kerugian portofolio}}{\text{Total Outstanding Portofolio}}$$

Mari kita asumsikan komposisi kemungkinan kerugian berikut ini. Prosentase ini dapat ditetapkan secara berbeda, tergantung pada catatan sebenarnya dari kerugian yang dihasilkan dari portofolio *leasing* sepanjang waktu.

$$\begin{aligned} \text{Kemungkinan} \\ \text{kerugian portofolio} = & 10\% \text{ dari jumlah } \textit{outstanding leasing} \text{ 1 – 30 hari keterlambatan} \\ & + \\ & 30\% \text{ dari jumlah } \textit{outstanding leasing} \text{ 31-60 hari keterlambatan} \\ & + \\ & 70\% \text{ dari jumlah } \textit{outstanding leasing} \text{ 61-90 hari keterlambatan} \end{aligned}$$

Kerugian sebenarnya tergantung pada besarnya penjualan atau nilai penjualan kembali dari peralatan yang ditarik kembali. Sehingga prosentase yang digunakan dalam penghitungan tergantung tidak hanya pada kemampuan lembaga untuk menarik kembali, tetapi juga pada pasar peralatan lokal.

2. Pertumbuhan Portofolio

Untuk mengukur pertumbuhan portofolio *leasing*, digunakanlah indikator pertumbuhan portofolio. Hal ini dapat diukur untuk organisasi secara keseluruhan atau untuk setiap kantor cabang, yang memungkinkan perbandingan antar cabang-cabang.

Pertumbuhan Portofolio =	$\frac{\text{Outstanding leasing portofolio sebenarnya} - \text{Outstanding leasing portofolio tahun lalu}}{\text{Outstanding leasing portofolio tahun lalu}}$
--------------------------	--

3. Pendapatan dari Portofolio

Pendapatan dari Portofolio =	$\frac{\text{Pendapatan dari portofolio}}{\text{Rata-rata Outstanding portofolio}}$
------------------------------	---

Dalam operasional *leasing*, pendapatan dari portofolio berasal sebagian besar dari pendapatan sewa dikurangi biaya penyusutan. Namun demikian untuk menghitung pendapatan dari portofolio secara benar, *lessor* harus memasukkan komponen pendapatan lainnya, seperti:

- Denda bunga
- Hasil penjualan (ketika nilai penjualan melebihi nilai pembukuan)
- Fee dan komisi yang diterima dari *lessee*

Di sisi lain, *lessor* harus mengurangi:

- Biaya awal yang berhubungan dengan pembelian peralatan
- Kerugian penjualan (ketika nilai penjualan kurang dari nilai pembukuan)
- Fee dan komisi yang dibayar oleh *lessor* dalam transaksi *leasing*

Dalam keuangan *leasing*, pendapatan dari portofolio berasal sebagian besar dari pendapatan bunga. Kemungkinan komponen pendapatan lainnya yang dimasukkan adalah:

- Denda bunga
- Hasil penjualan
- Fee dan komisi yang diterima dari *lessee*

Komponen yang perlu dikurangi dari pendapatan adalah:

- Biaya awal yang berhubungan dengan pembelian peralatan
- Kerugian penjualan
- Fee dan komisi yang dibayarkan oleh *lessor* dalam transaksi *leasing*

4. *Leasing per petugas leasing*

Indikator ini dapat dihitung untuk lembaga secara keseluruhan atau per kantor cabang. Indikator ini menunjukkan kepada kita tentang efisiensi dari lembaga tersebut:

$$\text{Leasing per petugas leasing} = \frac{\text{Jumlah transaksi leasing}}{\text{Jumlah petugas leasing}}$$

5. *Biaya operasional per transaksi leasing*

Indikator ini memperbandingkan keseluruhan biaya operasional program terhadap jumlah *leasing* baru yang disetujui. Indikator ini menunjukkan kepada kita tentang efisiensi operasional program.

$$\text{Biaya operasional per transaksi leasing} = \frac{\text{Total biaya operasional yang berhubungan dengan program leasing}}{\text{Jumlah leasing yang dikeluarkan}}$$



KONSEP DAN TERMINOLOGI KUNCI

- ✓ Kelangsungan keuangan
- ✓ Pendapatan dari portofolio
- ✓ Biaya operasional
- ✓ *Outstanding* portofolio
- ✓ Risiko portofolio
- ✓ Pertumbuhan portofolio
- ✓ Kualitas Portofolio
- ✓ Kemungkinan kerugian

Daftar Istilah

Layanan purna jual	Layanan yang diberikan oleh suplier peralatan, seperti pengadaan suku cadang atau pemeliharaan berkala.
Harga	Harga di mana dua pihak yang tidak berhubungan dan tidak berselisih akan setuju dengan sebuah transaksi
Posisi Tawar	Ketentuan dalam kontrak <i>leasing</i> yang memperbolehkan <i>lessee</i> untuk membeli peralatan pada akhir kontrak <i>leasing</i> dengan harga lebih rendah dari nilai pasar yang diharapkan.
Biaya Modal	Biaya penyusutan di mana perusahaan diperbolehkan untuk menghapus-bukukannya untuk tujuan perpajakan
Jadwal <i>leasing</i> yang ditangguhkan	Kontrak <i>leasing</i> yang memasukkan periode tenggang pada awal masa <i>leasing</i>
Penyusutan	Biaya yang dikenakan untuk menghapus-bukukan harga peralatan selama umur penggunaan peralatan tersebut. Dalam penyusutan yang mengikuti garis lurus, biaya dikenakan dengan jumlah yang sama dengan umur penggunaan aset tersebut. Penyusutan yang dipercepat, biaya dikenakan dengan jumlah menurun selama umur penggunaan dari aset tersebut
Tingkat diskonto	Tingkat bunga pinjaman yang digunakan dalam penghitungan <i>Net Present Value</i> untuk membawa nilai arus kas di masa yang akan datang dihitung dengan nilai saat ini
Pembayaran dimuka	Bagian dari harga pembelian yang dibayarkan secara tunai dimuka, yang mengurangi jumlah pinjaman
Pilihan masa akhir <i>leasing</i>	Ketentuan dalam kontrak <i>leasing</i> yang menentukan pilihan nasabah pada akhir masa <i>leasing</i> untuk membeli, mengembalikan atau melakukan <i>re-leasing</i> terhadap peralatan tersebut
Pembiayaan <i>Leasing</i>	<i>Leasing</i> yang memiliki ciri-ciri sebagai pengaturan pembiayaan untuk membeli peralatan. Untuk tujuan akuntansi, pembiayaan <i>leasing</i> adalah <i>leasing</i> di mana <i>lessee</i> mendaftarkan kepemilikan peralatan tersebut
<i>Leasing</i> dengan layanan penuh	<i>Leasing</i> yang mencakup pelayanan tambahan seperti asuransi dan pemeliharaan
Sewa Pembelian	Pengaturan yang hampir sama dengan pembiayaan <i>leasing</i> tetapi terdapat bagian kepemilikan yang dipindahkan kepada <i>lessee</i> setiap kali terdapat pembayaran <i>leasing</i> . Pada saat pembayaran akhir, <i>lessee</i> secara otomatis menjadi pemilik peralatan sepenuhnya
<i>Broker Leasing</i>	Perorangan atau lembaga yang menyediakan pelayanan dalam transaksi <i>leasing</i> tanpa memasukkan <i>leasing</i> dalam portfolionya

Masa <i>leasing</i>	Durasi <i>leasing</i> seperti yang disebutkan dalam perjanjian <i>leasing</i>
Lessee	Pengguna peralatan <i>leasing</i>
Lessor	Pemilik peralatan <i>leasing</i>
Leveraged <i>leasing</i>	<i>Leasing</i> di mana <i>lessor</i> memperbesar investasinya dalam <i>leasing</i> dengan meminjam dana. Apabila terjadi kemacetan, kreditor mempunyai klaim langsung terhadap <i>leasing</i> dan peralatan <i>leasing</i>
Net (bersih) <i>Leasing</i>	<i>Leasing</i> yang tidak mencakup pelayanan lainnya seperti asuransi dan pemeliharaan
Net Present Value	Cara yang digunakan untuk mengevaluasi investasi, di mana <i>net present value</i> keseluruhan arus kas keluar dan arus kas masuk dihitung dengan menggunakan tingkat diskonto yang telah ditentukan
Leasing-Non Pajak	<i>Leasing</i> di mana untuk tujuan pajak, <i>lessee</i> mengambil kepemilikan peralatan. Perlakuan fiskal dari <i>leasing</i> non-pajak tidak menguntungkan dibandingkan dengan <i>leasing</i> -pajak

Referensi

- Barger, B., Carter, L., Kuczynski, L., "Leasing in Emerging Markets, A potent instrument for financing small business?" Public Policy for the Private Sector, The World Bank Group, 1996
- Buckley, G. "Understanding the informal sector using sub-sector analysis". Development in Practice, Vol. 7 Number 4, 1997,
<http://www.developmentinpractice.org/abstract/vol07/v7n4a12.htm>
- Coyle, B.: *Leasing*, American Management Association, Glenlake Publishing Company Ltd, 2000
- Deelen, L., Osei Bonsu, K.: "Equipment Finance for Small Contractors in Public Work Programmes". ILO Social Finance Programme Working Paper No. 28, International Labour Office Geneva, 2002,
<http://www.ilo.org/public/english/employment/finance/papers/wpap28.htm>
- Dowla, Asif Ud.: "Micro Leasing: The Grameen Bank Experience". 1998,
<http://www/gdrc/org/icm/a-dowla.pdf>
- Dupleich, M.: "The Microleasing Programme". Asociación Nacional Ecuaménica de Desarrollo, 1999
- Gallardo, J.: "Leasing to Support Small Businesses and Micro Enterprises". Policy Research Working Paper, Financial Sector Development Department, World Bank, 1997,
<http://www.econ.worldbank.org/docs/826.pdf>
- Havers, M.: "Microenterprise and Small Business Leasing - Lessons from Pakistan". Small Enterprise Development, Vol 10 No. 3, 1999
- Halladay, S.: "An Introduction to Leasing, Carpediem and Poverty Alleviation: Issues and Policy Implications for Developing and Transition Countries". International Monetary Fund Working Paper 01/160, 2001,
<http://www.ideas.repec.org/p/imf/imfwpa/01160.pdf>
- International Finance Corporation: *Leasing in Emerging Markets*. International Finance Corporation and World Bank, 1996,
<http://www.ifc.org/publications/pubs/loe/loe3/>
- Mutesasira, L.K, Osinde, S., Mule, N.R.: "Potential for Leasing Products: Asset Financing for Micro & Small Business in Tanzania and Uganda". MicroSave-Africa, 2001,
<http://www.alternative-finance.org.uk/rtf/msapotential.rtf>
- KPMG.: *Leasing Taxation 2000 Edition*, KPMG, 2000,
http://www.kpmg.ie/industries/fs/structured/pub_1.html
- "Leasing: A New Option for Microfinance Institutions", Innovations in Microfinance, technical note no. 6, 2000,
www.mip.org/pdfs/mbp/leasing_a_new_option.pdf

Pinder, C.: *"SELFINA (SERO Lease and Finance Company) - Tanzania"*, 2002,
www.enterprise-impact.org.uk/pdf/SELFINA.pdf

Société d'Investissement et de Développement International. *"Indes Leasing for Micro & Small Entrepreneurs in Chile"*. SIDI, 2001

Werksmans attorneys, *"Business Guide to South Africa"*, 2000,
<http://www.mbendi.co.za/werksmans/sabus10.htm>

"IFC Leasing-courier". International Finance Corporation,
www.ifc.org/russianleasing