

an ini, berlaku skema KPR normal. "Debitur harus membayar pokok dengan bunganya," Ferial menjelaskan.

Jika tidak punya uang dan tidak mau memperpanjang masa kredit, nasabah bisa menempuh cara lain, yakni menjual rumahnya dengan harga yang sudah pasti lebih tinggi dari harga ketika ia akad kredit. Jadi, dari penjualan rumah ini, ia bisa langsung melunasi utangnya di bank dan memakai keuntungan dari selisih harga itu untuk membeli rumah baru.

Dengan karakteristik produk seperti itu, debitur Deal 2 dapat membeli rumah dengan tipe yang lebih besar ketimbang ia membeli rumah lewat KPR di bank lain dengan angsuran yang sama. Ferial memberi contoh begini; seorang debitur ingin membeli rumah tipe 30/72. Dengan Deal 2, ia mendapat plafon Rp 84.600.000 dengan tenor 120 bulan dan bunga 12%. Alhasil, tiap bulan, ia hanya perlu membayar bunga senilai Rp 846.000. Padahal, dengan plafon sama, tenor sama, dan bunga cuma 9,49%, dia mesti membayar angsuran senilai Rp 1.094.240 per bulan. Dengan angsuran hampir setara, "Di CenturyBank, debitur tersebut sudah dapat memiliki rumah tipe 39/78," ungkap Ferial berpromosi.

Sebab, dalam hitungan Ferial, untuk membeli rumah tipe 39/78, debitur bisa memperoleh plafon kredit Rp 103.350.000. Dengan tenor 120 bulan dan bunga 12%, debitur hanya perlu mengangsur Rp 1.033.500 tiap bulan.

Jadi, kata Ferial, Deal 2 cocok untuk golongan menengah ke bawah. "Biasanya, harga rumah yang ingin dibeli debitur sekitar Rp 30 juta-Rp 500 juta," ujar dia.

KPR Century Deal 3 tidak kalah menarik. Boleh dibalang, Deal 3 menggabungkan produk KPR dengan asuransi jiwa tetap. Untuk menciptakan Deal 3, CenturyBank bekerjasama dengan perusahaan asuransi Mega Life. CenturyBank menjuluki produk ini *triple benefit*. Maksudnya, produk dengan tiga manfaat.

Manfaat pertama, Mega Life akan langsung melunasi sisa kewajiban debitur begitu dia terdeteksi mengidap suatu penyakit gawat. Di KPR bank lain, perusahaan asuransi umumnya baru melunasi sisa kredit bila si debitur meninggal.

Ada 24 penyakit yang dikategorikan Mega Life sebagai penyakit gawat dan menjadi patokan seorang debitur berhak mendapatkan pelunasan utang dari Mega Life. "Misalnya, stroke, jantung, kanker," kata Ferial.

Manfaat kedua, jika debitur akhirnya meninggal setelah lewat 3 bulan dari saat terdeteksi, ahli warisnya akan menerima dana sebesar sisa pokok kreditnya.

Manfaat ketiga, dalam tempo 25 tahun setelah teken akad kredit, debitur atau ahli warisnya akan menerima *cash back* atau uang tunai senilai 30% dari nilai kredit yang diberikan bank.

Untuk mendapatkan fasilitas Deal 2, seseorang tidak perlu melakukan *medical check up* bila usianya belum lewat 40 tahun dan nilai kredit yang diberikan tidak lebih dari Rp 600 juta. Sebaliknya, debitur berusia di atas 40 tahun dengan pinjaman lebih dari Rp 600 juta wajib melakukan pemeriksaan kesehatan untuk mengetahui risiko penyakitnya.

Tapi, jangan khawatir, meski diketahui mengidap suatu penyakit gawat, debitur tetap bisa mendapatkan fasilitas KPR Deal 2. Namun, penyakit yang telah dike-

tahui tadi tidak lagi masuk dalam perlindungan asuransi. Dengan karakter seperti ini, tidak aneh, "Debitur Deal 3 biasanya debitur yang sudah tua," ungkap Ferial.

Syarat lainnya, debitur harus membayar uang muka minimal 20% dan sanggup membayar angsuran pokok plus bunga yang besarnya tidak lebih dari sepertiga penghasilan debitur.

Di samping itu, debitur mesti membayar premi tunggal yang ditambahkan pada plafon kredit. Dengan catatan, nilai KPR ditambah premi tunggal itu maksimal 90% dari harga rumah. Besar-kecilnya premi sendiri tentu bervariasi, tergantung dari banyak faktor, seperti usia saat mengambil kredit, besarnya nilai kredit, dan hasil *medical check up*. "Makin tua makin mahal preminya. Misalnya, debitur usia 50 tahun, besaran preminya bisa mencapai 50% dari harga rumah," tutur Ferial.

■ KPR UOB Buana Plus (UOB Buana)

Sebenarnya, KPR UOB Buana Plus sudah ada sejak dua tahun silam. Tapi, baru sekitar Maret lalu, UOB Buana menawarkan program bunga tetap (*fixed rate*) selama satu tahun dan tiga tahun. "Nasabah bebas memilih mau *fixed* 1 tahun atau 3 tahun," kata Heintje F. Mogi, Kepala Divisi *Mortgage and Secure Loan* UOB Buana.

Jika memilih program bunga tetap 1 tahun, nasabah akan memperoleh suku bunga 9,5%. Sedangkan jika memilih program bunga tetap 3 tahun, dia akan mendapatkan tingkat bunga 10,88%. Ini masih sedikit agak tinggi jika dibandingkan dengan program *Fix and Cap* BCA yang berani menawarkan program bunga tetap 9,99% untuk tiga tahun pertama disusul dengan bunga maksimal 11,5% untuk dua tahun berikutnya.

Memang, urusan promosi bunga tetap, UOB Buana agak ketinggalan jika dibandingkan dengan bank-bank besar lain, seperti Bank Mandiri dan BCA. Pun demikian, UOB Buana punya keyakinan, produk KPR berbunga tetap ini bakal laris manis. "Dengan kondisi ekonomi makro yang penuh fluktuasi, kita melihat masyarakat butuh kepastian untuk bunga," dalih Heintje.

Di samping itu, UOB Buana tidak akan terlalu lama menggeber program bunga tetap ini. "Ini hanya promo produk. Tidak akan sepanjang tahun ada produk bunga tetap itu. Untuk bunga *fixed* 3 tahun, akhir bulan ini mungkin sudah stop karena sudah terpenuhi targetnya," ungkap Heintje.

Heintje menambahkan, program ini memang juga mungkin diperpanjang. Tapi, jika tidak, kesempatan Anda untuk memperoleh bunga tetap berarti tinggal tersisa hitungan hari.

Untuk bisa mendapatkan KPR berbunga tetap ini, syaratnya sama dengan aplikasi KPR biasa. Soal plafonnya, UOB Buana menetapkan kisaran Rp 200 juta-Rp 5 miliar untuk wilayah Jakarta dan Rp 150 juta-Rp 3 miliar untuk luar Jakarta, kecuali Surabaya dan Bandung bisa sampai Rp 5 miliar. Cuma, plafon kredit ini tidak boleh lebih dari 80% nilai agunan yang diperkirakan bank.

Nah, sekarang Anda bisa memilih mana KPR yang paling pas buat Anda. Jangan lupa, cermati juga biaya-biaya. Tapi, biasanya biaya KPR tidak begitu jauh berbeda antara satu bank dengan bank lainnya. □

Kiat Kocek

Ayo, Perkuat Diri, Golongan Menengah!



KONTAN/stvgott

Setiap hari saya bertemu dengan klien yang ingin berkonsultasi tentang keuangan mereka. Saya menemukan pola yang serupa. Kita semua mengeluhkan penghasilan yang tidak cukup. Kita semua mengeluhkan meningkatnya segala macam biaya, mulai dari harga bahan pokok, biaya kesehatan, hingga pendidikan.

Kondisi keuangan kita sangat rentan terhadap inflasi. Belum lagi menghadapi kenaikan bahan bakar minyak atau BBM. Sampailah saya pada kesimpulan bahwa saya, Anda, dan para klien saya adalah golongan menengah yang harus segera menyelamatkan diri jika ingin mempertahankan gaya hidup.

Lalu, yang manakah golongan menengah ini? Kita adalah orang-orang yang bisa menikmati hidup. Makan lengkap tiga kali sehari. Mondar-mandir dengan mobil MPV atau motor merek Jepang produksi Indonesia. Tinggal di rumah — walau mungkin kontrak — dengan minimal dua kamar. Sempat nongkrong di warung kopi sepuluh kerja. Menyekolahkan anak di sekolah yang baik. Punya paling tidak satu orang pembantu rumahtangga.

We are the middle classes. Kita inilah golongan menengah. Golongan yang terjepit di tengah-tengah inflasi dan gaya hidup. Golongan yang masih malu-malu untuk berinvestasi, tapi langsung menyambut baik setiap kali ditawarkan kredit konsumsi. Jadi?

Ayo, selamatkan golongan menengah! Kenapa harus golongan menengah?

Menjadi golongan menengah yang kuat

Pertama-tama, tentu, kita tidak perlu menyelamatkan golongan atas. *The super rich* tentu sudah punya barisan *investment bankers* yang siap mengurus semua kebutuhan investasi mereka. Harga BBM naik atau tidak tak berpengaruh pada gaya hidup mereka, yang terpengaruh hanya besar kecilnya hasil investasi mereka.

Golongan bawah lain lagi ceritanya. Berjuang untuk sesuap nasi setiap hari, menghasilkan Rp 10.000 per hari saja sudah hebat. Golongan ini belum bisa memikir-



Ligwina Hananto,
CEO Quantum Magna Financial
www.tujuanloapa.com

kan *financial planning* macam apa yang akan mereka buat untuk keluarga. Semua tujuan adalah untuk jangka pendek, yakni bagaimana memenuhi kebutuhan makan keluarga hari ini!

Golongan bawah ini membutuhkan *empowerment*. Program *microfinancing* dan program sosial lah yang dapat membantu meringankan beban hidup saudara-saudaran kita ini. Perhatian banyak kalangan sudah seharusnya memang tertuju kepada mereka yang tak mampu.

Tanpa disadari, golongan menengah ini diam-diam menggali lubang kemiskinan sendiri.

Bagaimana dengan golongan menengah? Golongan menengah ini tidak punya teman. Jarang merasakan kesulitan ekonomi. Tapi, tanpa disadari, golongan menengah diam-diam mulai menggali lubang kemiskinan sendiri. Ini terjadi saat salah satu dari kita mulai menunjukkan tanda-tanda kondisi keuangan yang tidak sehat. Utang kartu kredit menumpuk, kerja sudah sepuluh tahun tapi tidak punya rumah sendiri, duit Rp 100 juta pun rasanya masih jauh sekali.

Bagaimana menyelamatkan golongan ini? Saya sangat berkeya-

kinan bahwa negeri tercinta ini harus memiliki golongan menengah yang kuat.

- Kuat karena memiliki *credit history* yang sehat alias tidak pernah sampai harus didatangi *debt collector*.
- Kuat karena memiliki dana darurat yang dapat digunakan untuk bertahan hidup hingga 1 tahun lamanya.
- Kuat karena memiliki rumahnya sendiri, walaupun dicicil 15 tahun.
- Kuat karena memiliki proteksi yang setimpal melalui asuransi murni.
- Kuat karena berinvestasi secara reguler di reksadana.
- Kuat karena percaya pada pasar modal negeri sendiri.
- Kuat karena kitalah yang turut serta menggerakkan ekonomi negeri ini.

Apa yang sudah saya uraikan ini adalah jawaban dari *comprehensive financial planning* yang baik. Inilah solusi yang dapat segera kita jalankan untuk menggerakkan golongan menengah.

Jika Anda memiliki rencana yang terarah, fokus Anda adalah besarnya investasi yang Anda lakukan per bulan. Peningkatan biaya hidup akan mengganggu Anda sebentar. Lalu, Anda akan memeriksa pos pengeluaran *lifestyle* yang tidak penting. Setelah itu, Anda akan melakukan penurunan.

Sementara itu, investasi reguler Anda setiap bulan tetap harus berjalan. Karena inilah jaminan masa depan kita. Masih belum puas juga karena Anda adalah bagian dari golongan menengah yang kuat, Anda akan memperjuangkan agar penghasilan Anda bertambah melebihi kenaikan harga BBM.

Jadi, ayo, kita harus jadi kaum mayoritas di negeri ini.

Harga BBM naik tak perlu ditangisi. Sudah ada pemerintah yang mengurus, sudah ada mahasiswa yang berdemo. Lalu, siapa yang mau menjalankan ekonomi? Yang memastikan kita dapat membayar tagihan setiap bulan. Yang memastikan uang sekolah tetap dibayar. Lawan inflasi dengan perencanaan yang baik.

You Are Responsible for Your Own Finances! □