

bang, para pembeli properti memang sudah mulai kritis. Mereka tidak mau membayar premi lebih tawaran gratis. "Mereka biasanya menyukai skema kredit ini datang dari bank apa dan berapa bunganya," tambahnya. Tak sedikit pembeli surut minatnya mendengar kredit pembelian apartemen ini datang dari Bank Bumiarta dengan bunga saat ini yang sedikit lebih tinggi dibandingkan dengan pesaingnya.

Reputasinya lagi, bunga yang berlaku saat ini bukanlah bunga yang harus dibayar para debitur KPA nanti. Akibatnya, banyak pembeli yang gampang melihat KPA ini karena belum tahu berapa bunga yang harus mereka bayar di bulan ke-13 kelak. "Bunga yang berlaku di Bank Bumiarta berjalan tergantung tergantung uang mukaunya. Untuk uang muka 20%, bunga yang berlaku sekarang 12%. Tapi, bunga yang harus dibayarkan nanti tergantung dari bunga di pasar," terang Setio.

Melihat minat yang tidak terlah membujad, beberapa pembeli pun mulai melancarkan jalan jurus promosi baru untuk menggapai para pembelinya. Beberapa malah mulai berhenti menawarkan program kredit bebas angsuran ini. "Program ini sebenarnya program kami untuk bulan lalu. Tapi, kalau ada pembeli yang

berminat dengan program ini, kami bisa bantu," kata Derinal.

Bank Bumiarta memang masih menyalurkan kredit dengan skema ini kepada para pengembang rekaannya. "Sebenarnya, kalau di level atas, mereka sudah berkominen," terang Setio. Program ini baru akan diavalasi setelah berjalan satu tahun. "Peran-bahu pengembangan rekanan pun baru bisa salah kita sudah melakukan evaluasi," tambah Setio.

Sebenarnya, kalau kita hitung baik-baik, program kredit dengan jangka waktu 8 tahun-10 tahun ini cukup menarik. "Saya sih, melihat ini bisa jadi salah satu bentuk alternatif pembiayaan. Sekarang kita juga tak perlu takut dengan bunga, karena kecenderungannya yang terus turun," terang Pasung-an Simanungkalit, Direktur Pasat Studi Properti Indonesia (PSPI).

Dengan skema ini, para pembeli apartemen seolah-olah sudah dapat *back up* dalam menelaah pengembangan yang sering melangkaui para pembelinya.

Bank Bumiarta, yang punya kepentingan dengan tepatnya judul pembangunan apartemen, tentu tidak akan membiarkan pengembangan berlama-lama menyelesaikan proyeknya. "Bagi kami, ini bisa mengangkut *money*," tambah Derinal. □

Kocek

Inspeksi Tagihan Kartu Kredit Anda



KONTAN/Agung

Salah satu pencekuan arus kas adalah tagihan utang kartu kredit yang tidak berujung. Apa, jika Anda sendiri, pernah utang kartu kredit Anda? Perawatan berikutnya, Anda belanjakan apa saja sih dengan kartu kredit?

Banyak cerita-cerita horor tentang cekikan kartu kredit yang saya temui. Misalnya, Miranda, wanita berusia 27 tahun dengan gaji Rp 2,5 juta per bulan, mempunyai kartu kredit dan utang ke pemerintah kartu sebesar Rp 75 juta. Ada Gina dan Arni, pasangan muda dengan dua anak dan penghasilan bersama Rp 15 juta sebulan. Pasangan ini kebingungan membiayai utang kartu yang Rp 15 juta. Terakhir, Dean, seorang eksekutif muda bergaji Rp 30 juta sebulan, sudah bekerja 10 tahun, tidak punya rumah, mobil atau dana kas. Soalnya, sepanjang hayat ia sibuk dengan utang kartu kreditnya yang Rp 55 juta.

Klau tidak mau, saya harus mengajuk naasah yang terlintas membiayai agar melihat ke inti permasalahan, inilah yang disebut inspeksi tagihan kartu kredit.

Setiap bertemu dengan klien baru, saya melakukan *financial check up* dengan memperlihatkan data-data keuangan seperti neraca dan arus kas. Di sini biasanya terlah, bisa seseorang dalam keadaan keuangan sehat atau sakit. Yang sehat bisa langsung berinvestasi, yang sakit diobati dulu.

Si sakit biasanya saya sarankan untuk mengoptimasi tagihan kartu kredit. Ada beberapa hal yang harus di sakin perbahatkan.

Jinaknak sumber ledakan

Pertama, ingat, kartu kredit adalah metode pembayaran, bukan pengeluaran tambahan. Dengan kartu, Anda tak perlu membawa uang kas ke mana-mana. Apabila tidak melunasi utang kartu tepat waktu, Anda harus membayar bunga yang menciek leher, berkisar 30%-40% per tahun. Artinya, iming-iming diskon, *cash back* belanja, dan hadiah dari pemberi kartu percuma saja. Anda tidak selah punya uang kas sesuai dengan jumlah tagihan.

Kedua, perhatikan isi tagihan.



Ligwinda Hananto
CEO Quantum Magna Financial Planning and Consulting

Kelompokkan agar terlah ke mana saja Anda belanjakan. Sutura memari sumber permasalahan kartu kredit diri Anda sendiri. Miranda, misalnya, sejak 2 tahun lalu ia lepas kendali dan bel sebagian keuperian dengan kartu kredit.

Tagihan pengeluaran per bulan Gina dan Arni baru melonak 2 bulan lalu ketika membeli polis asuransi senilai Rp 10 juta setahun. Mereka tidak memulidinya, sehingga memalaki kartu kredit.

Cicilan utang kartu kredit itu sebenarnya bisa Anda investasikan ke berbagai produk investasi.

Sementara itu, Dean mengambikan Rp 15 juta per bulan untuk keperluan sehari-hari. Setelah ditelaah, Dean punya pengeluaran-pengeluaran tak terduga yang besar. Lumanya, ini adalah pengeluaran ke luar negeri yang seharusnya dibayarkan secara Deas.

Ketiga, *action plan* untuk menyelesaikan masalah kartu. Untuk Miranda, dengan penghasilan Rp 2,5 juta, membayar minimum Rp 7,5 juta tentu menjadi *mission impossible* Jadi, ia harus mengidentifikasi pemakaian kartu kredit. Ia harus bicara dengan ketua oranganu, dan menceritakan

selama ini ia telah membantu keluarga, tapi malah terpeker. Sekarang orang tua dan adik-adik Miranda membiayai pengeluaran rumah tangga bersama-sama. Sementara, untuk utang kartu kredit yang seangung itu, Miranda melakukan pembayaran berkala dan negosiasi untuk merestrukturisasi utang. Gina dan Arni akhirnya membuat polis asuransi, dengan alasan, terlah mahal tidak memiliki cukup dana. Mereka memikirkan untuk memulidipulsi dengan premi sepertierti dari sebelumnya.

Dean menentarkannya dirinya sendiri. Walaupun lahkan sekolah *finance* kerawanan, ia tidak memperbahatkan bunga berbunga utang kartu kreditnya. Ia meminta sekretarisnya agar mengurus *retirement* yang kudu selesai sebelum tanggal gaji tempo kartu.

Kemungkinan "gampang" diri sendiri. Bunga kartu kredit terlah besar untuk terus-menerus membebani arus kas Anda setiap bulan. Cicilan utang itu seharusnya bisa Anda investasikan setiap bulan ke produk investasi, sehingga bermanfaat untuk kehidupan Anda di masa depan.

I lose my credit cards. Saya termasuk orang yang cukup boros untuk urusan kartu kredit. Terutama karena dengan kartu-kartu cinta ini banyak diskon di mana-mana, dapat poin yang bisa ditukarkan dengan *royalty* belanja, dapat hadiah, dan sebagainya.

Hanya saja, saya salah melunasi tagihan kartu-kartu ini setiap bulan tepat pada saat jatuh tempo. Karena, saya selalu punya uang kas yang jumlahnya sama dengan jumlah tagihan. Jadi, mau tidak mau, Anda harus menyadari kemampuan belanjanya. Kalau belum punya uangunya, ya, tunda dulu belanjanya.

Sebenarnya, Anda sudah tahu apa saja yang membuat tagihan kartu kredit Anda meladak. Lantas Anda mampu membayar lunas semua tagihan kartu kredit yang setiap bulan. Sehingga, Anda dapat melanjutkan ke tahap berikutnya, yaitu berinvestasi.

Ada tidak mau terus-menerus jadi tukang ngutang, kan? □

PELUANG BISNIS PELEMBU BISNIS PELEMBU BISNIS
V-net
BISNIS PULSA HP PALING DAHSYAT ABAD IN !!

1. Mendapatkan membeli pulsa tanpa keluar rumah.
 2. Dapat memfasilitasi kebutuhan pulsa ; nama, istri, anak orang tua, saudara melalui hp kita ke semua operator (GSM maupun CDMA)
- Keuntungan bisnis:
1. Mendapat keuntungan langsung dengan menjual pulsa kepada orang lain (reseller operator).
 2. Dapat menjadi pulsa dimana saja (seluruh Indonesia) tanpa harus punya kantor, sewa tempat dan uang jaminan.
 3. Harga pulsa V-net berlaku satu harga untuk seluruh Indonesia.
 4. Menghindari teman, saudara, atau siapa saja bergabung dengan member get member akan mendapat bonus-bonus yang membuat anda PENSUJUKAN dan dapat DIWAJARKAN :
 - Bonus sponsor : dapat Rp. 33.000,- / anggota
 - Bonus target : Potensi Rp. 31 / anggota.
 - Bonus Extra sponsor : Potensi Rp. 57 / anggota.
 - Bonus bulanan : Potensi Rp. 97 / anggota satu lebih dari transaksi pulsa downline.
 - Bonus penghargaan : DNI, HP, Komputer, Motor, Orlite, Tour Luar Negeri sdh Mobil.

CARA BERGABUNG / MENJADI ANGGOTA Vnet Club :

1. Mempunyai HP
2. Membi member kti seharga Rp. 99.000 (4 angka anggota, buku petunjuk dan VCD memandu Vnet dan bisa dikembangkan) . Bila transfer, harus fax bukti transfer dan cantumkan nama, no HP, no rec BCA/ MANDIRI/ BNI/ BRI dan alamat kirim.

INGIN PENSIUN KARYA ? DAPAT SEKARANG SEBELUM TERLAMBAT !!

HUBUNGI NASIONAL DISTRIBUTOR :

MARTIN KUSUMA, SE
 Jl. Jantar Elok IV QC 9 No 15
 KELAPA GADING-JAKARTA UTARA
 TELP: (021) 68483555 (021) 7078006
 SMS: 0811192270
 FAX: (021) 45840156
 No Rek BCA: 065-065-6512
 No Rek Mandiri: 131-4000-4938-587
 wh: MARTIN KUSUMA

DICARI DISTRIBUTOR SELURUH INDONESIA