

PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN PENYUSUNAN PROPOSAL PENGAJUAN KREDIT BANK BAGI KELOMPOK USAHA PERIKANAN DI WILAYAH KELURAHAN RANGKAPAN JAYA BARU

Yoko Tristiarto¹, Agus Kusmana, dan Tri Siswantini

Program Studi Manajemen, FE UPN "Veteran" Jakarta
Jl. R.S. Fatmawati Pondok Labu Jakarta Selatan – 12450
Telp. 021 7656971

Abstract

In general, the main problem in small-medium industries is the weaknesses in the managerial aspects, such as financial constraints (limited funds/capital) and products marketing. In an effort to develop small-medium industries, these weaknesses should be eliminated. One way is to implement a community service through training activities, Proposal Submission Bank Credit for Business Group Fisheries. Approximately 75% of those who have submitted proposals to the bank credit have been approved. However, approximately 25% of the loan proposal have not been approved because of the constraints on credit guarantees. So it is advisable to submit PBC (People's Business Credit), namely credit facilities from banks that provide loans without asking for collateral. It can be concluded that by having seminars, training and mentoring of the proposal submission bank loans that have been implemented can be declared a success according to indicators rate of > 50 % of all participants.

Key Words: *training, bank, credit*

PENDAHULUAN

Usaha (industri) kecil menengah seringkali dipandang sebagai bagian yang terbelakang dari struktur ekonomi, bersifat tradisional, tidak punya potensi untuk menyumbang pada pertumbuhan ekonomi dan lain-lain. Pandangan seperti ini tidaklah dapat disetujui sepenuhnya, sebab beberapa pihak bahkan beranggapan bahwa kombinasi yang tepat antara industri kecil, industri menengah dan industri besar, dapat melahirkan struktur ekonomi yang paling produktif. Secara umum masalah utama dalam industri kecil menengah adalah kelemahan dalam aspek manajerial, kendala keuangan (keterbatasan dana/modal) dan pemasaran produk.

Dalam upaya untuk mengembangkan industri kecil menengah, maka kelemahan-kelemahan tersebut harus dihilangkan. Disinilah perguruan tinggi sebagai lembaga pendidikan dapat berperan serta dalam menghilangkan atau

paling tidak meminimalkan kelemahan tersebut salah satunya adalah bagaimana peran perguruan tinggi dalam menghilangkan kendala keterbatasan dana. Seharusnya keterbatasan dana bagi para pelaku usaha kecil menengah tidak boleh terjadi, kalau melihat banyaknya lembaga keuangan penyedia dana (kredit) baik formal maupun informal, karena dana dalam kegiatan ekonomi harus dapat dipahami baik sebagai dana sendiri ataupun dana dari luar (kredit). Jadi apabila pelaku usaha kecil menengah dihadapkan pada kendala keterbatasan dana sendiri, secara ekonomis sebenarnya tidak ada salahnya kalau mereka menghimpun dana dari luar atau kredit untuk kegiatan usaha ekonominya.

Namun, yang kemudian menjadi masalah adalah ternyata bagi para pelaku usaha kecil menengah sangat tidak begitu mudah untuk mendapatkan kredit. Dalam hubungannya dengan kredit ada 3 (tiga) hal utama yang merupakan kendala bagi sektor informal yaitu: (1) Akses atau kesempatan untuk memperoleh kredit, (2) Pengelolaan kredit, sehingga menjadi sumber

¹ Kontak Person : **Yoko Tristiarto**
Prodi Manajemen, FEUPNV Jakarta
Telp. 021 7656971

permodalan usaha, dan (3) Pengembalian kredit.

Berdasarkan realitas tersebut, upaya untuk mengatasi permasalahan dalam hal kesulitan mengakses atau kesempatan untuk memperoleh kredit bagi usaha kecil menengah dalam bentuk kelompok usaha perikanan sebagai sasaran utama pengabdian masyarakat oleh perguruan tinggi. Fakultas Ekonomi UPN "Veteran" Jakarta sebagai salah perguruan tinggi bermaksud melaksanakan suatu pengabdian kepada masyarakat melalui kegiatan Pelatihan Penyusunan Proposal Pengajuan Kredit Bank Bagi Kelompok Usaha Perikanan Di Kelurahan Rangkapan Jaya Baru Kecamatan Pancoran Mas Depok, dengan harapan dapat membantu usaha kecil menengah untuk dapat mengakses atau kesempatan untuk memperoleh kredit dari perbankan.

Pengertian Kredit

Kredit merupakan salah satu produk jasa bank yang ditawarkan kepada nasabah. Pada umumnya keuntungan atau pendapatan bank lebih banyak dari kredit. Oleh sebab itu, secara terus-menerus bank tetap menyalurkan kredit kepada nasabahnya.

Kredit berasal dari perkataan *credere* yang berarti kepercayaan. Hal ini membuktikan bahwa pada awalnya konsep pemberian kredit adalah kepercayaan, bank percaya bahwa debiturnya layak diberikan kredit dan nasabah percaya bahwa bank komitmen untuk menyalurkan kredit. Dimana berdasarkan Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Sedangkan pengertian pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Pengertian kredit secara umum, kredit adalah penyerahan sesuatu yang mempunyai nilai ekonomis pada saat sekarang ini atas dasar

kepercayaan sebagai pengganti sesuatu yang mempunyai nilai ekonomis yang sepadan yang diharapkan di kemudian hari.

Memperhatikan uraian di atas, maka ada empat unsur kredit, yaitu sebagai berikut: (1) **Kepercayaan**, berarti bahwa setiap pelepasan kredit dilandasi oleh adanya keyakinan dan kepercayaan oleh bank bahwa kredit tersebut akan dapat dilunasi oleh debitur sesuai jangka waktu yang ditentukan, (2) **Waktu**, hal ini berarti bahwa antara pelepasan kredit dengan pelunasannya diberikan jangka waktu (terminatif), (3) **Resiko**, berarti bahwa setiap pelepasan kredit dengan jenis apapun memiliki resiko didalamnya, yaitu resiko yang terbentang antara pelepasan kredit sampai dengan pelunasannya, dengan demikian semakin panjang jangka waktu kredit semakin tinggi resiko dari kredit tersebut, dan (4) **Prestasi**, yang dimaksud prestasi di sini adalah bahwa dalam kesepakatan perjanjian kredit antara debitur dengan bank ada prestasi atau kontro prestasi perbuatan atau tindakan yang berhubungan dengan hubungan hukum tersebut.

Secara umum kredit dapat berfungsi sebagai berikut: (1) dapat meningkatkan daya guna uang, (2) meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang, (3) sebagai salah satu alat stabilisator ekonomi, (4) dapat meningkatkan kegairahan berusaha, dan (5) dapat meningkatkan pemerataan pendapatan.

Sebelum kredit diberikan, untuk meyakinkan bahwa nasabah benar-benar dapat dipercaya maka bank terlebih dulu mengadakan analisis kredit. Analisis kredit mencakup latar belakang nasabah atau perusahaan, prospek usahanya, jaminan yang diberikan serta faktor-faktor lainnya. Tujuan analisis ini adalah agar bank yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar aman. Dan pemberian kredit tanpa dianalisis terlebih dulu akan sangat membahayakan bank.

Nasabah dalam hal ini dengan mudah memberikan data-data fiktif sehingga kredit tersebut sebenarnya tidak layak untuk diberikan. Akibatnya jika salah dalam menganalisis, maka kredit yang disalurkan akan sulit untuk ditagih atau macet. Namun faktor salah analisis ini bukanlah merupakan penyebab utama kredit macet walaupun sebagian besar kredit macet diakibatkan salah dalam mengadakan analisis.

Penyebab lainnya mungkin disebabkan oleh bencana alam yang memang tidak dapat dihindarkan oleh nasabah.

Jika kredit yang disalurkan mengalami kemacetan, maka langkah yang dilakukan untuk penyelamatan kredit tersebut beragam. Dikatakan beragam karena dilihat terlebih dulu penyebabnya. Jika memang masih bisa dibantu, maka tindakan membantu apakah dengan menambah jumlah kredit atau dengan memperpanjang jangka waktunya. Namun jika memang sudah tidak dapat diselamatkan kembali maka tindakan terakhir bagi bank adalah menyita jaminan yang telah dijaminkan oleh nasabah.

Ada beberapa kesimpulan yang dapat ditarik dari pengetahuan kredit, yaitu: (1) adanya suatu penyerahan uang atau tagihan tersebut kepada pihak lain, dengan harapan memberi pinjaman ini, bank akan memperoleh suatu tambahan nilai dari pokok pinjaman tersebut yang berupa bunga sebagai pendapatan bagi bank yang bersangkutan, (2) proses kredit itu telah didasarkan pada suatu perjanjian yang saling mempercayai kedua belah pihak akan mematuhi kewajibannya masing-masing, dan (3) dalam pemberian kredit ini terkandung kesepakatan pelunasan hutang dan bunga akan diselesaikan dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati bersama. Dalam praktek sehari-hari, persetujuan pinjaman kredit dinyatakan dalam bentuk perjanjian tertulis, baik di bawah tangan ataupun secara notaril, dan sebagai pengamannya bahwa pihak peminjam akan memenuhi kewajibannya akan menyerahkan suatu jaminan baik yang bersifat kebendaan maupun bukan kebendaan. Pengertian kredit di atas perlu dipahami benar dan agar dibedakan dengan pengertian kredit yang berlaku di masyarakat luas.

Jenis-jenis Kredit

Jenis-jenis kredit dapat dilihat berdasarkan penggunaannya yang diberikan kepada masyarakat dapat dilihat dari berbagai sudut, yaitu: (1) **Kredit konsumtif**, yaitu kredit yang diberikan atau digunakan untuk pembelian barang-barang atau jasa guna memberikan kepuasan kepada manusia secara langsung. Misalnya membeli peralatan kendaraan, kredit ini biasanya diangsur dari penghasilan tetap, dan

(2) **Kredit produktif**, yaitu kredit yang dipergunakan untuk tujuan produktif, seperti yang dapat meningkatkan kegunaan, baik itu kegunaan bentuk, kegunaan tempat, kegunaan waktu maupun kegunaan faedah kepemilikan.

Kredit produktif terdiri atas (1) **Kredit modal kerja**, yaitu kredit yang diberikan oleh bank kepada debiturnya untuk memenuhi kebutuhan modal kerjanya. Kriteria dari modal kerja adalah kebutuhan modal yang habis dalam satu produksi usahanya, hal ini kalau dilihat dari neraca suatu perusahaan akan berupa uang kas atau bank ditambah dengan piutang dagang ditambah dengan persediaan, baik persediaan barang jadi, persediaan barang dalam proses dan persediaan bahan baku. Dan apabila yang dibicarakan modal kerja bersih, maka perlu dikurangi lagi dengan current liabilitiesnya, dan (2) **Kredit investasi**, yaitu kredit untuk membiayai barang-barang modal perusahaan yang berjangka waktu menengah dan panjang, perubahan modal dapat berupa pembelian barang-barang modal dan jasa yang dipergunakan untuk merehabilitasi usaha, ataupun pendirian usaha baru yang semuanya bertujuan meningkatkan produktivitas.

Prinsip-prinsip Pemberian Kredit

Prinsip-prinsip pemberian kredit menggunakan analisis 5C dan 7P. Adapun penjelasan analisis 5C kredit adalah sebagai berikut: (1) **Character**, suatu keyakinan bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang nasabah baik yang bersifat pribadi seperti cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan *social standing*-nya. Ini semua merupakan ukuran kemauan untuk mem-bayar, (2) **Capacity**, untuk melihat nasabah dalam kemampuannya dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuan bisnis juga diukur dengan kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan-ketentuan pemerintah. Begitu pula dengan kemampuannya dalam menjalankan usahanya, termasuk kekuatan yang ia miliki. Pada akhirnya akan terlihat "kemampuannya" dalam mengembalikan kredit yang disalurkan, (3) **Capital**, untuk melihat penggunaan modal

apakah efektif, dilihat laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas dan solvabilitasnya, rentabilitas dan ukuran lainnya. Capital juga harus dilihat dari sumber modal yang sekarang ini, (4) **Colateral**, merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun yang non-fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secara mungkin, dan (5) **Condition of Economic**, dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan kemungkinan untuk di masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing serta diakibatkan dengan prospek usaha dari sektor yang dijalankan. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit bermasalah tersebut relatif kecil.

Keadaan ekonomi pada umumnya yang mungkin dapat mempengaruhi usaha calon nasabah dan lain-lain, dengan memperhatikan dan mengetahui hal-hal tersebut, diharapkan bantuan kredit yang diberikan benar-benar dapat bermanfaat bagi usahanya. Sedangkan penilaian dengan analisis 7P kredit adalah sebagai berikut: (1) **Personality**, yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. Personality juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam mengahapi suatu masalah, (2) **Party**, yaitu mengklarifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank, (3) **Purpose**, yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam, contoh apakah untuk modal kerja atau investasi, konsumtif atau produktif dan lain sebagainya, (4) **Prospect**, yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang menguntungkan atau tidak. Atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal

ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi akan tetapi juga nasabah, (5) **Payment**, merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit. Semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik, sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya, (6) **Profitability**, untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba, profitability diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya, dan (7) **Protection**, tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

METODE KEGIATAN

Metode kegiatan yang digunakan dalam pengabdian masyarakat adalah penyuluhan (seminar), pelatihan dan pendampingan, dimana hal ini dilakukan dengan memberikan bimbingan tentang prosedur sederhana yang harus dilakukan untuk mendapatkan kredit dan sekaligus meningkatkan kemampuan pelaksanaan prinsip-prinsip ekonomi yang sehat.

Proses evaluasi kepada peserta dikatakan berhasil apabila para pelaku usaha kecil menengah yang dilatih dapat memahami tentang proses penyusunan proposal kredit secara sederhana, serta mampu membuat proposal kredit yang baik dan wajar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Awal dari keinginan untuk melaksanakan pengabdian kepada masyarakat ini, dikarenakan usaha kecil menengah seringkali dipandang sebagai bagian yang terbelakang dari struktur ekonomi, bersifat tradisional, tidak punya potensi untuk menyumbang pada pertumbuhan ekonomi dan lain-lain. Dimana secara umum masalah utama dalam usaha kecil menengah adalah kelemahan dalam aspek manajerial, kendala keuangan (keterbatasan dana/modal) dan pemasaran produk. Sehingga pengabdian bertekad mengadakan pengabdian kepada masyarakat yang

bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan kemampuan kepada pelaku usaha kecil menengah tentang proses penyusunan proposal pengajuan kredit perbankan khususnya bagi kelompok usaha perikanan di Kelurahan Rangkapan Jaya Baru Kecamatan Pancoran Mas Depok.

Adapun persiapan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat, pengabdian merencanakan pada semester ganjil tahun akademik 2014/2015, maka pada tanggal 15 September 2014 pengabdian (melalui Fakultas Ekonomi UPN Veteran Jakarta) mengajukan surat kepada pihak terkait untuk dapat diperkenankan mengadakan pengabdian kepada masyarakat pada masyarakat di lingkungan tersebut.

Pada tanggal 25 September 2014 mendapatkan jawaban dari instansi terkait bahwa pada dasarnya mereka merespon baik kegiatan pengabdian kepada masyarakat tersebut untuk dilaksanakan. Maka pada tanggal 7–8 Oktober 2014 dilaksanakanlah pengabdian kepada masyarakat mengenai pelatihan penyusunan proposal pengajuan kredit perbankan bagi kelompok usaha perikanan di Kelurahan Rangkapan Jaya Baru Kecamatan Pancoran Mas Depok.

Untuk pelaksanaan awalnya pengabdian membagi kegiatan menjadi 3 (tiga) session yaitu: 1 (satu) hari untuk seminar (penyuluhan) dan 2 (dua) hari untuk pelatihan. Namun karena waktu diberikan hanya selama 2 (dua) hari maka dalam pelaksanaannya terdiri dari 1 (satu) hari seminar dan 1 (satu) hari pelatihan.

Tanggal 7 Oktober 2014 dilakukan kegiatan seminar (penyuluhan) tentang Mekanisme Perkreditan Bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Dalam kegiatan tersebut pengabdian menyampaikan materinya secara jelas dan perlahan dimana peserta diberikan makalah (bahan materi) yang dijelaskan dalam bentuk powerpoint didalam penyampaiannya. Adapun peserta yang diundang untuk mendengarkan seminar tersebut sebanyak 20 orang (daftar hadir

terlampir) yang terdiri atas (1) Kelompok Usaha Perikanan Ikan Gurame, sebanyak 5 orang, (2) Kelompok Usaha Perikanan Ikan Bawal, sebanyak 5 orang, (3) Kelompok Usaha Perikanan Ikan Mas, sebanyak 5 orang, dan (4) Kelompok Usaha Perikanan Ikan Lele, sebanyak 5 orang.

Pada pelaksanaan seminar (penyuluhan) tersebut ke-20 peserta terlihat sangat antusias untuk mendengarkannya, sehingga banyak pertanyaan-pertanyaan yang disampaikan oleh peserta mengenai solusi terhadap permasalahan dalam hal kesulitan mengakses atau kesempatan memperoleh kredit. Maka dari hal tersebut, mereka sangat perlu pelatihan dalam membuat proposal pengajuan kredit perbankan. Tanggal 8 Oktober 2014 dilakukan kegiatan pelatihan tentang penyusunan proposal pengajuan kredit perbankan, yang tetap diikuti oleh 20 peserta. Adapun salah satu materi diberikan adalah bagaimana membuat laporan keuangan yang sederhana diantaranya menyusun estimasi atau proyeksi cashflow, dimana dalam pelatihan menyusun proyeksi cashflow pengabdian mendapat bantuan dari rekan sejawat yang mempunyai keahlian di bidang pertanian sehingga dalam pelaksanaannya tidak mengalami hambatan.

Dengan selesainya pelaksanaan pelatihan tersebut, mereka diharapkan telah memahami dan mampu menyusun proposal pengajuan kredit perbankan serta terealisasi sehingga kendala keterbatasan dana/modal dapat teratasi. Dimana untuk terwujudnya hal tersebut, mereka akan tetap didampingi selama 3 (tiga) bulan ke depan.

Setelah dilakukan pendamping ternyata pada bulan pertama pendampingan sudah ada kemajuan dari 20 orang peserta yang mengikuti kegiatan penyuluhan dan pelatihan, terdapat 4 (empat) peserta yang sudah mengajukan permohonan kredit ke bank milik pemerintah daerah dimana kredit tersebut telah disetujui. Adapun untuk perkembangan selanjutnya dapat dilihat pada tabel 1 berikut.

Tabel 1. Rekapitulasi Perkembangan Proposal Kredit Yang Disetujui

No.	Periode Pendampingan	Jumlah Peserta	Proposal Kredit Yang Disetujui Jumlah	Prosentase (%)
1.	Bulan ke-1	20 orang	4	20
2.	Bulan ke-2	20 orang	9	45
3.	Bulan ke-3	20 orang	15	75

Sumber: Data Yang Diolah

Berdasarkan tabel 1 di atas, dapat dijelaskan bahwa pada periode pendampingan bulan ke-1 terdapat sekitar 20% peserta yang sudah mengikuti pelatihan telah mampu menyusun proposal pengajuan kredit secara mandiri. Selanjutnya pada periode bulan ke-2 berkembang menjadi 45% dan bulan ke-3 menjadi 75%.. Akan tetapi masih terdapat 5 peserta atau sekitar 25% yang proposal kreditnya belum disetujui karena adanya kendala pada jaminan kreditnya. Sehingga pengabdian menyarankan agar mengajukan KUR (Kredit Usaha Rakyat) yaitu fasilitas kredit dari bank yang memberikan pinjaman tanpa meminta jaminan.

Dengan terlihatnya ada kemajuan tersebut, pengabdian sangat mengharapkan untuk waktu-waktu yang akan datang sudah 100% peserta sudah dapat disetujui permohonan kreditnya.

SIMPULAN

Penyuluhan (seminar), pelatihan dan pendampingan tentang Penyusunan Proposal Pengajuan Kredit Bank yang telah dilaksanakan dapat dinyatakan berjalan sukses sesuai dengan indikator tingkat keberhasilan sebesar > 50% dari seluruh peserta. Walaupun masih ada sekitar 25% kreditnya yang belum disetujui karena adanya kendala pada jaminan kreditnya. Namun ada solusinya kepada mereka agar mengajukan KUR (Kredit Usaha Rakyat) yaitu fasilitas kredit dari bank yang memberikan pinjaman tanpa meminta jaminan.

DAFTAR PUSTAKA

Jopie Jusuf, 2010, Analisis Kredit Untuk Account Officer, Penerbit: PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Rahmat Firdaus, 2009, Manajemen Perkreditan Bank Umum, Penerbit: Alfabeta, Bandung.

Siswanto Sutojo, 2007, Strategi Manajemen Kredit Bank Umum, Penerbit: PT. Damar Mulia Pustaka, Jakarta.

Teguh Pudjo Muljono, 2011, Manajemen Perkreditan Bagi Bank Komersial, Penerbit: BPFE, Yogyakarta.

Thomas Suyatno, 2005, Dasar-Dasar Perkreditan, Penerbit: PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Undang-Undang RI No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan

Veithzal Rivai, 2007, Credit Management Handbook, Penerbit : PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.