

WORKSHEET — BAB 5

---

# Worksheet Pilih Produk Perbankan

Perbandingan terstruktur untuk memilih tabungan, deposito, dan kredit terbaik

---

FORMAT

Worksheet

ESTIMASI BACA

4 menit

UNTUK

Pembaca 18-35, wiraswasta kecil,  
pekerja informal

Produk perbankan adalah kontrak. Setiap kontrak punya biaya dan manfaat yang perlu dievaluasi sebelum tanda tangan. Banyak orang memilih produk berdasarkan nama bank atau iklan, bukan berdasarkan perbandingan angka aktual. Worksheet ini memandu perbandingan terstruktur untuk tiga kategori produk perbankan: tabungan atau deposito, kredit konsumtif, dan kredit produktif. Isi satu kolom per produk yang sedang dipertimbangkan.

**DARI BUKU**

Materi ini diturunkan dari Bab 5 di buku *Bisnis Jika Dunia Hanya Terdiri dari Seratus Orang*. Angka dan contoh di dalamnya dirujuk dari bab-bab tersebut.

## Bagian A: Perbandingan Produk Simpanan

Bandingkan produk tabungan atau deposito dari minimal dua bank berbeda. Faktor utama: suku bunga bersih setelah pajak, biaya administrasi, dan akses likuiditas.

ISI	JAWABAN KAMU
Produk A: nama bank dan jenis produk	_____
Produk A: suku bunga per tahun sebelum pajak (%)	_____
Produk A: pajak bunga 20%, suku bunga bersih (%)	_____
Produk A: biaya administrasi bulanan (IDR)	_____
Produk A: saldo minimal tanpa biaya (IDR)	_____
Produk B: nama bank dan jenis produk	_____
Produk B: suku bunga bersih setelah pajak (%)	_____
Produk B: biaya administrasi bulanan (IDR)	_____
Pilihan terbaik berdasarkan bunga bersih dan biaya	_____

## Bagian B: Perbandingan Kredit Konsumtif

Jika kamu mempertimbangkan kredit konsumtif seperti KKB atau pinjaman pribadi, bandingkan minimal dua penawaran. Fokus pada effective annual rate dan total biaya, bukan cicilan bulanan.

ISI	JAWABAN KAMU
Kredit A: lembaga dan jenis kredit	_____
Kredit A: suku bunga nominal per tahun (%)	_____
Kredit A: biaya provisi atau administrasi (IDR)	_____
Kredit A: total biaya selama tenor (IDR)	_____
Kredit B: lembaga dan jenis kredit	_____
Kredit B: suku bunga nominal per tahun (%)	_____
Kredit B: total biaya selama tenor (IDR)	_____
Selisih total biaya antara Kredit A dan B (IDR)	_____

## Bagian C: Evaluasi Kredit Produktif

Kredit produktif harus menghasilkan pendapatan lebih dari biaya bunganya. Isi bagian ini untuk menghitung apakah kredit yang dipertimbangkan layak secara ekonomi.

ISI	JAWABAN KAMU
Tujuan kredit dan aset atau usaha yang dibiayai	_____
Jumlah kredit yang diajukan (IDR)	_____
Suku bunga per tahun (%)	_____
Total bunga selama tenor (IDR)	_____
Proyeksi pendapatan dari aset yang dibiayai per tahun (IDR)	_____
Proyeksi pendapatan selama tenor (IDR)	_____
Selisih: pendapatan dikurangi total bunga (IDR)	_____
Layak secara ekonomi: ya jika selisih positif	_____

## Ringkasan

---

Produk perbankan terbaik bukan yang paling diiklankan atau yang paling mudah disetujui. Yang terbaik adalah yang biaya efektifnya paling rendah untuk simpanan, atau yang margin antara pendapatan yang dihasilkan dan bunga yang dibayar paling tinggi untuk kredit. Worksheet ini menghasilkan satu angka pembandingan yang sederhana untuk setiap evaluasi.

### KALAU MAU DALAM LEBIH JAUH

Buku lengkap punya 11 bab, data dari Oxfam, World Bank, ILO, GEM, dan ratusan angka terverifikasi. Link di halaman berikutnya.

## BUTUH BANTUAN MENJALANKAN INI?

# Bangun sistem yang mampu bertahan, bukan sekadar bertahan hari ini.

Kalau kamu butuh audit posisi bisnis, arsitektur keuangan, atau pendampingan menata sistem pendapatan, lihat layanan di [services.hibranwar.com](https://services.hibranwar.com).

## LAYANAN YANG RELEVAN UNTUK TOPIK INI

**Audit Posisi Bisnis**

Diagnosa 1 jam untuk memetakan posisi kamu di rantai pasok, sumber pendapatan, dan titik rawan arus kas. >

**Arsitektur Sistem Pendapatan**

Rancang ulang cara uang masuk, keluar, dan diam. Pindah dari gaji-only ke campuran aset kecil yang bekerja 24 jam. >

**Pendampingan Wiraswasta Kecil**

Enam minggu pembenahan operasional. Fokus ke bisnis kecil yang sudah jalan, bukan rencana belum terbukti. >

## Baca buku lengkapnya

Bisnis Jika Dunia Hanya Terdiri dari Seratus Orang — 50.000 kata, 11 bab, data dari Oxfam, UBS, World Bank, ILO, GEM. Buku ini yang melahirkan seluruh lead magnet ini.

[Beli di Google Play Books >](https://play.google.com/store/books/details?id=ZuHKEQAAQBAJ)

[play.google.com/store/books/details?id=ZuHKEQAAQBAJ](https://play.google.com/store/books/details?id=ZuHKEQAAQBAJ)

## TENTANG PENULIS

**Ibrahim Anwar**, dikenal sebagai Hibranwar, pengusaha dan penulis di persimpangan engineering, bisnis, dan konten. Latar Sastra Belanda dari UI.

Lead magnet ini adalah No. **014** dari 100 dokumen gratis yang diterbitkan sebagai pendamping buku.

## KONTAK &amp; KANAL

**Web:** [hibranwar.com](https://hibranwar.com)

**Layanan:** [services.hibranwar.com](https://services.hibranwar.com)

**Buku:** Google Play Books

© 2026 Hibranwar. Materi pendamping buku · Versi 2026.04.24