

**ANALISIS MANAJEMEN KREDIT PEMILIKAN RUMAH
TERHADAP PENURUNAN TERJADINYA KREDIT
BERMASALAH
(Studi pada PT Bank Tabungan Negara Cabang Malang)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada:
Universitas Islam Negeri
Maulana Malik Ibrahim Malang
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan dalam
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Oleh :

NORMALIA PRATIWI
NIM : 06610113



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2010**

LEMBAR PERSETUJUAN

**ANALISIS MANAJEMEN KREDIT PEMILIKAN RUMAH
TERHADAP PENURUNAN TERJADINYA KREDIT
BERMASALAH**

(Studi pada PT Bank Tabungan Negara Cabang Malang)

SKRIPSI

Oleh

NORMALIA PRATIWI

NIM : 06610113

Telah Disetujui 20 Maret 2010
Dosen Pembimbing,

Ahmad Fahrudin Alamsyah, SE., MM. Ak
NIP 19741122 199903 1 001

Mengetahui :
Dekan,

Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA
NIP 19550302 198703 1 004
LEMBAR PENGESAHAN

**ANALISIS MANAJEMEN KREDIT PEMILIKAN RUMAH TERHADAP
PENURUNAN TERJADINYA KREDIT BERMASALAH
(Studi pada PT Bank Tabungan Negara Cabang Malang)**

SKRIPSI

Oleh

NORMALIA PRATIWI
NIM : 06610113

Telah Dipertahankan di Dewan Penguji
dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
pada Tanggal 3 April 2010

Susunan Dewan Penguji

Tanda Tangan

1. Ketua Penguji

Drs. H. Abdul Kadir Usri, MM., Ak

()

2. Sekretaris/ Pembimbing

Ahmad Fahrudin Alamsyah, SE., MM. Ak

NIP 19741122 199903 1 001

()

3. Penguji Utama

H. Misbahul Munir, Lc., M. Ei

NIP 19750707 200501 1 005

()

Disahkan Oleh:
Dekan,

Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA
NIP 19550302 198703 1 004

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Normalia Pratiwi

Nim : 06610113

Alamat : Jl. Cimanuk No. 2 Randu Agung- Gresik

Menyatakan bahwa “**Skripsi**” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul :

ANALISIS MANAJEMEN KREDIT PEMILIKAN RUMAH TERHADAP PENURUNAN TERJADINYA KREDIT BERMASALAH (Studi pada PT Bank Tabungan Negara Cabang Malang)

Adalah hasil karya saya sendiri, bukan “**duplikasi**” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “**klaim**” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 20 Maret 2010

Hormat saya,

Normalia Pratiwi

Nim : 06610113

PERSEMBAHAN

“Specially for my father, my mother and my family in my heart”.

MOTTO

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ إِنْ كُنْتُمْ

تَعْلَمُونَ

Artinya:

“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu Mengetahui (Al-Baqarah 280)

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena hanya dengan limpahan rahmat dan hidayah-Nya hingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Sholawat ma'a salam semoga tetap tercurahkan pada junjungan umat, Rasulullah Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat dan orang-orang yang mengikuti jejaknya. Manusia pilihan yang telah membawa manusia dari zaman jahiliyah menuju zaman yang penuh hidayah. Penelitian yang diadakan di BTN Malang ini memfokuskan pada "**Analisis Manajemen Kredit Pemilikan Rumah Terhadap Penurunan Terjadinya Kredit Bermasalah**". Penulis menyadari keterbatasan kemampuan sebagai seorang peneliti yang masih pemula, yang tidak akan berhasil menyelesaikan tugas ini tanpa bimbingan dan motivasi dari berbagai pihak yang telah banyak membantu. Karena itu, pada kesempatan ini izinkan penulis menghaturkan segenap ucapan terima kasih yang tiada batas kepada

1. Kedua orang tua, Bapak Bambang Slamet Utomo dan Ibu Sri Uchtiawati yang selalu memberikan doa, kasih sayang, perhatian dan motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini dan seluruh keluarga besar kakak-kakakku, dan Adikku yang senantiasa mendukung dan mendoakanku selama ini.

2. Bapak Prof. Dr. H. Imam Suprayogo, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Bapak Drs. HA. Muhtadi Ridwan, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Bapak Drs. Ahmad Fahrudin Alamsyah, SE., MM. Ak selaku dosen pembimbing yang telah berusaha meluangkan waktunya untuk membimbing penulis selama melaksanakan skripsi ini.
5. Seluruh Dosen dan Karyawan Staff Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim yang telah membantu penulis dalam penyelesaian penelitian ini.
6. Bapak Nasrul Utama selaku Branch Manager Bank Tabungan Negara cabang Malang yang telah menerima dan mengizinkan penulis untuk melaksanakan penelitian ini.
7. Bapak Rudy Widiatmoko, Ibu Ani Noviantari dan seluruh karyawan Bank Tabungan cabang Malang yang senantiasa membantu penulis dalam menyelesaikan penelitian ini.
8. Semua teman-temanku yang mendukung dalam penyelesaian penelitian ini. Khususnya kelas C Fakultas Ekonomi Semoga semua amal mereka diterima dan dicatat sebagai ‘amalan sholehan hingga pada akhirnya mendapatkan balasan yang lebih baik dari Allah SWT.

Sebagai manusia biasa, penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini pastilah masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, segala bentuk saran dan kritik

yang konstruktif dari semua pihak sangatlah diharapkan demi perbaikan selanjutnya. Dan akhirnya, penulis berharap semoga penyusunan penelitian ini dapat bermanfaat bagi pembaca pada umumnya dan bagi penulis pada khususnya. Amien.

Malang, 20 Maret 2010

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
LEMBAR PERSEMBAHAN	iv
LEMBAR PERNYATAAN	v
LEMBAR PERSEMBAHAN	vi
MOTTO.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRAK	xv
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah	5
1.3. Tujuan Penelitian.....	5
1.4. Batasan Masalah.....	6
1.5 Manfaat Penelitian.....	6
BAB II : KAJIAN PUSTAKA.....	7
2.1 Penelitian Terdahulu	7
2.2. Kajian Teoritis	12
2.2.1 Bank	12
2.2.2 Manajemen kredit.....	14
1. Perencanaan kredit	18
2. Analisis Pemberian Kredit	18
3. Prosedur Pemberian Kredit.....	24
4. Administrasi Kredit	26
5. Kolektibilitas Kredit	28
6. Pengawasan Kredit.....	29
2.2.3 Kredit dalam Islam	30
2.2.4. Kredit Bermasalah.....	44

2.3 Kerangka Berfikir	51
BAB III : METODE PENELITIAN	52
3.1 Lokasi Penelitian	52
3.2 Jenis Dan Pendekatan Penelitian	52
3.3 Sumber Data	52
3.4 Teknik Pengumpulan Data	53
3.5 Teknik Analisis	54
BAB IV : PAPARAN DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN	57
4.1. Paparan Data Hasil Penelitian	57
4.1.1 Latar Belakang Berdirinya BTN	57
4.1.2 Visi-Visi PT BTN	58
4.1.3 Ruang Lingkup	60
4.1.4 Struktur Organisasi	64
4.1.5 <i>Job description</i> BTN	66
4.1.6 Syarat-Syarat KPR	71
4.1.7 Perencanaan Kredit	78
4.1.8 Analisis Pemberian Kredit	79
4.1.9 Pengawasan Kredit	81
4.1.10 Kolektibility Kredit	83
4.2 Pembahasan Data Hasil Penelitian	87
4.2.1 Aplikasi Manajemen Krsedit.....	87
4.2.2 Analisis Manajemen Kredit.....	95
4.2.3 Analisis Penyebab Terjadinya Kredit Bermasalah.....	105
BAB V : PENUTUP.	112
5.1 Kesimpulan.....	112
5.2 Saran	115
DAFTAR PUSTAKA	113

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	8
Tabel 4.1 Dokumen Permohonan	72
Tabel 4.2 Kolektibility Kredit	83
Tabel 4.3 Prosentase Kolektibility	113

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Jenis Pembiayaan	33
Gambar 2.2 Kerangka Berfikir	51
Gambar 3.1 Komponen Analisis data model interaktif.....	55
Gambar 4.1 Struktur Organisasi BTN Pusat	64
Gambar 4.2 Struktur Organisasi BTN Pusat	65
Gambar 4.3 Tren Kolektibility Kredit	114
Gambar 4.4 Tren Kolektibility KPR Bermasalah	116

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Pedoman Wawancara	123
Lampiran 2: Laporan Hasil Wawancara.....	124
Lampiran 3: Kolektibility Tahun 2007-2009.....	125
Lampiran 4: Flowchart KPR	126
Lampiran 5: Alur Kredit Macet	127
Lampiran 6: Simulasi KPR	128
Lampiran 7: Anuitas Kredi	129
Lampiran 8: Angsuran Bulanan	130
Lampiran 9: SUB- Prosedur Developer	131
Lampiran 10: SUB- Prosedur Non Developer	132
Lampiran 11: Daftar Harga Perumahan	133
Lampiran 12: Bukti Konsultasi	134
Lampiran 13: Biodata Peneliti	135

ABSTRAK

Pratiwi, Normalia, 2010 Skripsi. Judul: “Analisis Manajemen Kredit Pemilikan Rumah Terhadap Penurunan Terjadinya Kredit Bermasalah (Studi pada PT Bank Tabungan Negara Cabang Malang)”.

Pembimbing: Ahmad Fahrudin Alamsyah, SE., MM. Ak

Kata Kunci : Manajemen Kredit, Penurunan, Kredit Bermasalah.

Dari usaha PT Bank Tabungan Negara ini, yang menjadi keunggulan dari bank ini adalah KPR yang di mana memberikan pendapatan sebesar 75% dari 100%. Asetnya besar dan stabil, likuiditasnya kecil. Sehingga keunggulan dari BTN ini sendiri adalah Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Tujuan penelitian ini adalah mendeskripsikan penerapan manajemen kredit pemilikan rumah yang dijalankan PT. BTN mendeskripsikan upaya-upaya yang di terapkan di BTN untuk menurunkan terjadinya kredit bermasalah melalui manajemen kredit yang efektif .

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan analisis deskriptif, data yang dikumpulkan adalah data primer dan sekunder, dengan teknik wawancara dan dokumentasi. Dalam menganalisis menggunakan 3 tahapan; mendeskripsikan manajemen kredit pemilikan rumah, menganalisis manajemen kredit yang diterapkan BTN, menganalisis upaya yang dilakukan oleh manajemen kredit pemilikan rumah dalam menurunkan terjadinya kredit bermasalah dari melihat kolektibility kredit PT Bank Tabungan Negara .

Hasil analisis yang diperoleh data bahwa manajemen yang digunakan BTN dalam mengelola kreditny adalah manajemen kredit di antaranya yaitu perencanaan kredit, pengorganisasian, pelaksanaan kredit dan pengamanan kredit upaya manajemen kredit yang digunakan BTN adalah memacu kredit pemilikan rumah yang disalurkan ke nasabah, pengguna daftar analisis umur piutang, melakukan peringatan I,II,III, melaksanakan penagihan langsung dan mengadakan seleksi pada nasabah dengan penilaian analisis 5C dan rekomendasi dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengendalian. Di lihat dari kolektibility pada tahun 2007-2009 mengalami penurunan yaitu pada tahun 2007 sebesar 24,40%, mengalami penurunan pada tahun 2008 sebesar 13,80% dan pada tahun 2009 menjadi turun sebesar 8,37%.

ABSTRACT

Pratiwi, Normalia, 2010 Thesis. Title : “Analysis Of The Decrease in Mortgage Occurrence of Non Performing Loans (Study on State Savings Bank Branch in Malang)

Advisors: Ahmad Fahrudin Alamsyah, SE., MM

Keywords: Credit Management, Decrease, Non Performing Loans

The most beneficial deviation in the business at State Savings Bank Branch in Malang is mortgage which gives a revenue of 75% out of 100%. Mortgage itself has large and stable asset and small liquidity. The purpose of this study is to describe the mortgage management application that is applied at PT BTN by describing the efforts in implementing the BTN to reduce the occurrence of non performing loans through an effective credit management.

The method used in this study is a qualitative descriptive, The data collection is of primary and secondary data, Through interview techniques and documentation. In analysis processing there are three stages; describing the mortgage management, credit management that is applied to analyze the BTN, and analyzing the efforts made by the management of mortgage loans to decrease loan problems by which credit collectibility of within BTN can be used to see to general issue

The result shows that management used in managing credit BTN is a credit management including credit namely planning, organizing, implementing and securing credit loan. One of the credit management efforts at BTN is mortgage loans extended to consumers, users with loan problem. The loan problem itself can be solved throughout made the warning I, II, and III, implement and direct billing to the customer. Also, strict selection of applicant of the mortgage with 5C with assessments analysis and recommendations from the planning, organizing, executing, and controlling. In terms of collectability point of view from 2007 to 2009 the mortgage decreased for such periods, such as in 2007 around to 24.40%, decreased in the year in 2008 with to 13.80% and in 2009 with 8.37%.

المستخلص

برا تيوي, نورماليا 2010 البحث العلم الموضوع: ادارة القرض للائتمان العقارى لتخفيض
وقوع المخاطرة المالية
دراسة في PT.Bank Tabungan Negara فروع مالانج
المشرف : أحمد فخر الدين عالمشاة الماجستير

الكلمات الرئيسية : إدارة الائتمان, وانخفاض, والقروض المتعثرة

من هذه الاعمال من مصرف الادخار الدولية , الذي أصبح السمة المميزة لهذا البنك هو التمويل
العقاري الذي يعطي 75% من الإيرادات من 100% . أصولها كانت كبيرة ومستقرة. والسيولة الصغيرة.
للاستفادة من هذا بحد ذاته BTN الائتمان (KPR) . والغرض من هذه الدراسة هو وصف تطبيق إدارة
الرهن العقاري التي يتم تشغيلها حزب العمال. BTN وصف الجهود المبذولة في تنفيذ BTN للحد من
وقوع القروض المتعثرة من خلال إدارة فعالة الائتمان.
لطريقة المستخدمة في هذه الدراسة هو تحليل نوعي وفصي, والبيانات التي يتم جمعها من تقنيات
مقابلة البيانات الأولية و الثانوية, والوثائق. في تحليل استخدام مراحل : تصف إدارة الرهن العقاري, وإدارة
الائتمان التي يتم تطبيقها على تحليل BTN , وتحليل الجهود التي بذلتها إدارة القروض العقارية في
decrease الائتمان problem from collectibility الائتمان عرض مصرف الادخار الدولية.
نتائج التي تم الحصول عليه عن طريق تحليل البيانات التي تستخدم في إدارة credit BTN هو
إدارة الائتمان بما في ذلك الائتمان وهما التخطيط والتنظيم والتنفيذ وتأمين الائتمان والقروض المستخدمة
الجهود المبذولة لإدارة الائتمان ودفع BTN القروض العقارية المقدمة إلى المستهلكين, وتحليل قائمة
المستخدمين المستحق الشيخوخة , أدلى الإنذار الأول و الثاني والثالث, وتنفيذ وإصدار الفواتر مباشرة للعميل
إدخالها في اختيار C5 مع تقييمات التحليل والتوصيات الصادرة عن تخطيط وتنظيم وتنفيذ ومراقبة في
ضوء collectibility في عام 2007-2009 انخفض في عام 2007 بلغت 24.40% , وانخفضت في
عام 2008 بلغت 13.80% في عام 2009 , وانخفاض قدره 8.37%

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Undang-undang Nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan Undang-undang Nomor 10 tahun 1998. Menjelaskan bahwasanya bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Kebutuhan masyarakat yang semakin beraneka ragam menempatkan kredit sebagai produk jasa bank yang paling banyak diminati. Hal ini dikarenakan kredit sangat membantu masyarakat dalam pemenuhan kebutuhan sandang, pangan maupun papan. Sebagai salah satu kebutuhan utama manusia, sektor papan (perumahan) merupakan salah satu sektor bisnis menarik. Perkembangan manusia yang semakin bertambah menyebabkan semakin bertambahnya kebutuhan akan perumahan. Rumah merupakan kebutuhan primer bagi pemenuhan kesejahteraan manusia setelah sandang dan pangan. Namun demikian, ternyata kebutuhan akan perumahan ini seringkali terbentur pada minimnya dana yang dimiliki oleh konsumen yang mendambakan memiliki rumah sendiri. Sehingga, pengembangan melalui Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dilirik sebagai alternatif utama pembiayaan perumahan.

Ini merupakan salah satu kredit yang sedang marak. Dalam menyalurkan KPR, bank di sini harus selektif dalam menilai kelayakan yang diajukan oleh debitur. Penilaian ini dilakukan agar bank terhindar dari kerugian akibat tidak dapat

dikembalikannya kredit yang disalurkan. Dengan demikian dalam melakukan pemberian 20 kredit pihak bank harus melakukan penilaian berdasarkan prosedur pemberian kredit serta pengendalian intern bank agar tidak terjadi kredit macet.

Pemberian kredit yang secara otomatis akan menyusung risiko kredit macet atau kemungkinan tidak terbayarnya kewajiban-kewajiban oleh debitur. Di samping itu, apabila suatu bank memberikan kredit, tentu harus diperhatikan pula tentang risiko likuiditas yang dihadapi. Risiko kredit dalam pencapaian profit serta resiko likuiditas dan profitabilitas yang menjadi suatu permasalahan tersendiri yang cukup penting untuk diperhatikan. Demikian pula BTN sebagai salah badan usaha perbankan juga harus mengevaluasi secara baik dan tepat.

Untuk mengantisipasi hal itu bank harus menerapkan prinsip hati-hati dalam memberikan kredit, dalam memberikan kredit KPR wajib memberikan keyakinan berdasarkan analisis yang mendalam atau itikad dan kemampuan serta kesanggupan nasabah debitur untuk melunasi utangnya atau mengembalikan sesuai dengan perjanjian (Sulhan, 2008:15-16). Di mana sikap hati-hati merupakan prinsip yang harus diterapkan dalam setiap pemberian kredit. Tujuan adalah mencegah resiko yang mungkin terjadi. (Arthesa, 2006:65).

Kredit bermasalah adalah semua kredit yang mengandung resiko tinggi kredit yang disalurkan dikatakan bermasalah jika pengembaliannya terlambat dibanding jadwal yang direncanakan, bahkan tidak dikembalikan sama sekali. Kredit bermasalah dapat dikelompokkan menjadi kredit tidak lancar dan kredit macet (Manurung, 2004:196).

Untuk menghindari hal tersebut, maka BTN diperlukan suatu manajemen kredit yang merupakan pengelolaan kredit yang baik mulai dari perencanaan, jumlah kredit, penentuan suku bunga, prosedur pemberian kredit, analisis pemberian kredit sampai kepada pengendalian dan pengawasan kredit yang macet (Kasmir,2000:71-72).

Menurut Firdaus,dkk (2009:4) Manajemen pengkreditan adalah pengelolaan kredit yang dijalankan oleh bank meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan sedemikian rupa sehingga kredit tersebut berjalan dengan baik sesuai dengan kesepakatan antara bank dengan debitur.

Demikian juga dengan PT Bank Tabungan Negara merupakan salah satu bank beraa di bawah pengawasan langsung Bank Indonesia. Bank Tabungan Negara bergerak dalam bidang penyediaan jasa layanan keuangan. Jasa layanan ini diberikan kepada nasabah dalam kredit pemilikan rumah

Mengingat bank umumnya membantu pembiayaan sebesar 80%-90% dari harga rumah atau total biaya kegiatan (*project cost*) pembangunan, maka para calon peminat KPR tidak harus memiliki dana seharga rumah, cukup menyediakan dana sekitar 10%- 20% saja, debitur sudah bisa mengajukan KPR ke bank untuk membeli rumah, ruko, bukan kondisi *ready stock* atau *indent* yang ditawarkan pengembangan atau membangun dan merenovasi rumah di atas lahan atau kaveling sendiri. Sebagai pegawai, pengusaha, maupun professional muda, menyediakan dan besar dapat mempengaruhi *cash flow* (aliran keuangan) (Slamet, 2008:29).

Seiring perkembangan dan persaingan dunia perbankan, bank-bank lain akhirnya mulai bangkit dan merambah KPR sebagai salah satu peluang untuk

mencapai target peningkatan keuntungan. Walaupun segmen penyediaan perumahan rakyat masih didominasi oleh BTN, bank-bank lain tidak mengurungkan niat untuk tetap bersaing dalam penyaluran kreditnya termasuk didalamnya adalah BMI. Tahun 2008, BMI akan *concern* pada produk pemilikan rumah (www.pkes.org).

Dibandingkan dengan kredit yang lainnya, KPR boleh dibilang sangat menguntungkan bagi bank karena bukan hanya mendatangkan keuntungan jangka pendek. Begitu kredit dicairkan, setiap bulan bank akan memperoleh pembayaraan angsuran yang terdiri angsuran pokok dan bunga yang menjadi keuntungan atau pendapatan bank, sepanjang jangka waktu KPR-nya. Tak ayal saat ini KPR menjadi primadona perbankan (Slamet, 2008:21).

Dari suku bunga yang ada di Bank Tabungan Negara telah dapat disimpulkan bahwa KGU memiliki suku bunga yang rendah dibandingkan kredit yang lainnya yaitu sebesar 12.00%. dan Kredit Griya Utama ini menjadi keunggulan di BTN ini, yang di mana banyak yang diminati oleh nasabah. Dan ini adalah salah satu yang membantu kenaikan keuntungan di Bank Tabungan Negara.

Dari usaha-usaha Bank Tabungan Negara (BTN) ini, yang menjadi keunggulan dari bank ini adalah KPR yang di mana memberikan pendapatan sebesar 75%. Asetnya besar dan stabil, likuiditasnya kecil. Sehingga keunggulan dari BTN ini sendiri adalah Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Oleh karena itu penulis tertarik untuk melihat berapa besar pengaruhnya Kredit Pemilikan Rumah dalam peningkatan

profitabilitas yang di mana sangat berpengaruh sekali karena omzet yang didapat oleh Bank Tabungan Negara sebesar 75 % dari 100% usaha bank.

Layanan kredit yang diberikan oleh Bank Tabungan Negara berupa Kredit Pemilikan Rumah. Dengan pengelolaan kredit yang profesional dalam menyalurkan dananya kepada masyarakat maka dapat menurunkan terjadinya kredit bermasalah. Berdasarkan latar belakang tersebut di atas maka dapat dikemukakan beberapa rumusan permasalahan pokok yang akan diangkat adalah “ANALISIS MANAJEMEN KREDIT PEMILIKAN RUMAH TERHADAP PENURUNAN TERJADINYA KREDIT BERMASALAH”. (Studi pada di PT Bank Tabungan Negara Cabang Malang).

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan di atas maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana aplikasi manajemen Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Bank Tabungan Negara?
2. Bagaimana analisis manajemen kredit pemilikan rumah di Bank Tabungan Negara terhadap penurunan terjadinya kredit bermasalah?
3. Upaya apa dilakukan Bank Tabungan Negara terhadap penurunan kredit bermasalah?

1.3 Tujuan Masalah

Sesuai dengan rumusan masalah yang ada, tujuan penelitian ini adalah

1. Mendeskripsikan aplikasi manajemen Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Bank Tabungan Negara cabang Malang.
2. Untuk mendeskripsikan analisis manajemen Kredit Pemilikan Rumah di Bank Tabungan Negara terhadap Penurunan terjadinya kredit bermasalah.
3. Untuk menganalisis upaya penurunan terjadinya kredit bermasalah melalui manajemen kredit di PT Bank Tabungan Negara.

1.4 Batasan Masalah

1. Peneliti hanya meneliti Kredit Griya Utama (KGU) yaitu salah satu usaha kredit yang ada di BTN dengan fasilitas yang diberikan untuk pembelian rumah atau apartemen baru atau lama.
2. Laporan keuangan hanya 3 tahun yaitu pada tahun 2007-2009

1.5 Manfaat Penelitian

a. Bagi Bank Tabungan Negara

Diharapkan dapat memberikan informasi dan masukan bagi pihak manajemen perusahaan Bank Tabungan Negara dalam pengelolaan kredit.

b. Bagi pembaca dan pengembangan penelitian selanjutnya.

Sebagai sumber referensi dan tambahan pengetahuan dalam kerangka pengembangan penelitian selanjutnya yang sejenis.

c. Bagi peneliti.

Menambah pengetahuan dan wawasan dalam aplikasi ilmu yang telah diperoleh serta mengetahui gambaran umum mengenai kredit pembelian rumah.

BAB II **KAJIAN PUSTAKA**

2.1 Hasil Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Nur Farika (2008) dalam penelitian yang berjudul Aplikasi Pembiayaan pemilikan Rumah Syariah pada BMT Ahmad Yani Malang. Menjelaskan bahwa pelaksanaan kongsi pemilikan rumah syariah pada BMT Ahmad Yani menggunakan 2 pola yaitu *Chaneling* dan *executing*.

Laili (2004) UNIBRA dalam penelitian yang berjudul Implementasi Sistem dan Prosedur Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Dalam Rangka Peningkatan Pengendalian Intern. Menjelaskan bahwa Pada proses pelaksanaan sistem dan prosedur pengajuan kredit pada PT.BTN tugas dan wewenang bagi penyelia *loan service* lebih banyak melakukan proses kegiatan operasional mulai dari pengajuan kredit, analisa kredit sampai dengan akad kredit.

Dyanrosi (2005) UNIBRAW dalam penelitian yang berjudul Analisa Sistem dan Prosedur Pemberian KPR Griya Utama Dalam Usaha Mencegah Kemacetan Kredit. Menjelaskan bahwa pada sistem dan prosedur pemberian KPR, Khususnya KPR Griya Utama Pada BTN Cabang Malang belum terdapat pengendalian intern yang baik dengan demikian masih memungkinkan terjadinya praktek penyelewengan yang dapat mengakibatkan kemacetan kredit, hal ini disebabkan karena: Dalam proses pelaksanaan system dan prosedur pemberian KPR pada BTN cabang Malang wewenang *loan service* lebih dominan yaitu *loan service* lebih banyak mengoperasionalkan proses pemberian kredit mulai pemeriksaan kelengkapan data

calon debitur sampai realisasi kredit. Hal tersebut tidak sesuai dengan unsure pengendalian intern, di mana suatu fungsi tidak boleh diberi tanggung jawab penuh untuk melaksanakan semua tahap transaksi

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Variabel	Metode	Hasil
1.	Nur Farika (2008)	Aplikasi Pembiayaan Kongsy Pemilikan Rumah Syariah pada BMT Ahmad Yani Malang	Pembiayaan	Analisis teknik dianalisis data deskriptif kualitatif	Bahwa pelaksanaan kongsy pemilikan rumah syariah pada BMT Ahmad Yani menggunakan 2 pola yaitu <i>Chaneling</i> dan <i>executing</i> .
2	Laili (2004) UNIBR AW	Implementasi Sistem Dan Prosedur Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Dalam	Prosedur dan sistem	Jenis penelitian deskriptif pendekatan kualitatif,	Pada proses pelaksanaan sistem dan prosedur pengajuan kredit pada PT.BTN tugas dan wewenang bagi penyelia <i>loan service</i> lebih

		Rangka Peningkatan Pengendalian Intern			banyak melakukan proses kegiatan operasional mulai dari pengajuan kredit, analisa kredit sampai dengan akad kredit.
3.	Dyanrosi (2005) UNIBR AW	Analisa Sistem Dan Prosedur Pemberian KPR Griya Utama Dalam Usaha Mencegah Kemacetan Kredit	Kredit Macet	Jenis penelitian deskriptif pendekatan studi kasus analisis deskriptif kualitatif	Bahwa Pada Sistem Dan Prosedur Pemberian KPR, Khususnya KPR Griya Utama Pada BTN Cabang Malang belum terdapat pengendalian intern yang baik dengan demikian masih memungkinkan terjadinya praktek penyelewengan yang dapat mengakibatkan kemacetan kredit, hal ini disebabkan karena: Dalam proses pelaksanaan sistem dan prosedur pemberian KPR pada BTN cabang

4.	Normalia Pratiwi	Analisis Manajemen Kredit Pemilikan Rumah	Manajemen Kredit	Analisis analisis data deskriptif kualitatif	<p>Malang wewenang <i>loan service</i> lebih dominan yaitu <i>loan service</i> lebih banyak mengoperasionalkan proses pemberian kredit mulai pemeriksaan kelengkapan data calon debitur sampai realisasi kredit. Hal tersebut tidak sesuai dengan unsur pengendalian intern, di mana suatu fungsi tidak boleh diberi tanggung jawab penuh untuk melaksanakan semua tahap transaksi</p> <p>Manajemen Kredit yang diterapkan oleh PT Bank Tabungan Negara sudah</p>
----	------------------	---	------------------	--	---

		Terhadap Penurunan Kredit Macet			mampu dan efektif dalam mengelola kredit dan menurunkan kredit bermasalah dengan analisis 5C,7P, dan 3R
--	--	---------------------------------------	--	--	---

Sumber: Diolah peneliti

Persamaan dalam penelitian terdahulu adalah membahas tentang kredit pemilikan rumah

Perbedaan dalam penelitian terdahulu adalah variabelnya, yang di mana diantara 3 peneliti terdahulu berbeda-beda variable, yang di mana dari penelitiaannya Nur Farika (2008), yang di mana peneliti menjelaskan tentang pembiayaan, Laili (2004) yang menjelaskan tentang prosedur dan system KPR yang ada di BTN, dan peneliti terdahulu yang ketiga Dyanrosi (2005) yang menjelaskan tentang analisa sistem dan prosedur pemberian KPR Griya Utama dalam usaha mencegah kemacetan kredit di BTN perbedaan peneliti yang sekarang ini adalah peneliti meneliti manajemen kredit terhadap penurunan kredit bermasalah di Bank Tabungan Negara.

2.2 Kajian Teori.

2.2.1 Bank

Pengertian bank menurut undang-undang RI NO. 7 tahun 1992 tentang perbankan, sebagaimana telah diubah dengan undang-undang NO 10 tahun 1998 tanggal 10 November 1998 pasal 1 ayat 1 menyebutkan bank adalah “Badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak”.

Menurut Kasmir (2002:11) Menjelaskan pengertian bank dari sudut pandang yang sederhana “Lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah sebagai penghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa bank lainnya”.

Menurut Ajuha yang dikutip dalam Hasibuan (2004:2) memberi pendapat bahwa: “Bank menyalurkan modal dari mereka yang tidak dapat menggunakan secara menguntungkan kepada mereka yang dapat membuatnya lebih produktif untuk keuntungan masyarakat. Bank juga berarti saluran untuk menginvestasikan tabungan secara aman dan dengan tingkat suku bunga yang menarik.

Dari berbagai pendapat yang dikemukakan oleh Kasmir dan Ajuha ada sedikit persamaan yang dapat disimpulkan bank merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dan kemudian menyalurkan kembali kepada masyarakat atau juga dapat dikatakan sebagai lembaga perantara antara pihak yang berlebihan dana dengan pihak yang membutuhkan dana.

Berbeda dengan pendapat yang dikemukakan oleh Kasmir dan Ajuha Menurut Abdurahman yang dikutip dari Dendawijaya dan Hasibuan, Bank merupakan tempat penyimpanan barang-barang berharga dan juga sebagai tempat penukaran alat- alat pembayaran giral dan kartal.

Dapat disimpulkan dari berbagai pendapat di atas bahwa bank merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan. Jadi dapat disimpulkan bahwa usaha perbankan meliputi tiga kegiatan utama:

1. Menghimpun dana
2. Menyalurkan dana
3. Memberikan jasa bank lainnya.

Seperti tersirat dalam namanya Bank Tabungan Negara, bank ini memusatkan kegiatan pada pengumpulan deposito dan tabungan kecil di seluruh Indonesia. Dana-dana bank terdiri rekening tabungan lain serta dana dari bank sentral, moral, dan cadangan umum maupun cadangan lain. Sumber dana utama terbesar berasal dari tabanas dan dana dari bank sentral. Yang terakhir ini terutama diberikan pada tahun 1976 yaitu sejak pelaksanaan pemberiaan kredit perumahan kecil atau murah oleh BTN. Lapangan investasi atau penggunaan dana yang utama adalah pinjaman pada bank-bank lainnya. Pinjaman-pinjaman jangka pendek serta investasi pada surat-surat berharga relative kecil dan terus turun.

Pinjaman perumahan sejak tahun 1976 merupakan lapangan investasi BTN yang utama. Sejak tahun 1974 BTN telah diberi tugas memberikan kredit guna pembangunan perumahan murah. Program pembangunan perumahan yang

menyangkut kegiatan pemberian kredit jangka panjang relative baru dan belum pernah ditangani secara serius dan terpadu pada waktu yang lalu. Kegiatan BTN nampaknya lebih banyak diarahkan untuk ikut serta membiayai pelaksanaan program perumahan murah Faried (1991:103)

2.2.2 Manajemen Kredit

Manajemen berasal dari bahasa inggris yaitu to manage yang artinya mengatur. Manajemen di dalam suatu badan usaha, baik industri, niaga atau jasa, tidak terkecuali jasa perbankan, didorong oleh motif mendapatkan keuntungan (profit). Untuk mendapat keuntungan yang besar manajemen haruslah diselenggarakan dengan efisien (Arifin, 20002; 102).

Manajemen adalah kegiatan untuk mencapai tujuan (sasaran) yang telah ditentukan dengan menggunakan melalui orang- orang lain (Firdaus,2009:185)

a.Fungsi Manajemen

Agar dapat memberi manfaaat, manajemen harus difungsikan dan dioperasikan. Dapun fungsi manajemen menurut Husnan (2002: 6) terdiri dari:

1. Perencanaan

Kegiatan untuk menciptakan dengan menyusun kerangka kerja atau perencanaan atas pekerjaan yang akan dilaksanakan untuk mencapai tujuan organisasi.

2. Pengorganisasian

Suatu langkah dalam menentukan bagaimana melaksanakan perencanaan yang meliputi kegiatan pengorganisasian seluruh fungsi yang ada di dalam organisasi agar dapat bekerja dan berfungsi sebagaimana seharusnya.

3. Pelaksanaan

Pelaksanaan adalah perwujudan dalam tindakan dari rencana yang digariskan guna mencapai tujuan yang ditentukan. Di dalam melaksanakan suatu rencana maka harus membuat penjadwalan aktivitas.

4. Pengendalian

Pengendalian yaitu suatu proses dan rangkaian aktivitas untuk mengusahakan agar suatu pekerjaan dapat dioperasikan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan dan tahapan yang harus dilalui, sehingga apabila terdapat aktivitas yang menyimpang dari rencana dapat segera di adakan perbaikan.

Menurut Moh. Tjoekam (1999: 1), kata “kredit” berasal dari bahasa Latin yaitu *credere* yang berarti percaya atau *to believe* atau *to trust*. Sedangkan menurut Thomas Suyatno (1993: 12), istilah “kredit” berasal dari bahasa Yunani yaitu *credere* juga yang berarti kepercayaan (*truth* atau *faith*). Istilah kredit juga berasal dari bahasa latin “*creditum*” yang artinya kepercayaan akan kebenaran, maksudnya adalah apabila seseorang memperoleh kredit maka berarti mereka memperoleh kepercayaan.

Ada beberapa pengertian kredit secara universal menurut undang-undang Perbankan Indonesia, yaitu :

1. Penyediaan uang atau tagihan-tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain dimana pihak peminjam berkewajiban melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga yang telah ditetapkan. (Undang-undang Perbankan No. 14 / 1967)
2. Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan. (Undang-undang Perbankan No. 7 / 1992)
3. Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. (Undang-undang Perbankan No. 10 / 1998)

Menurut Kohler dalam Mulyono (2001:10) pengertian kredit adalah kemampuan untuk melaksanakan suatu pembelian atau mengadakan suatu pinjaman dengan suatu janji pembayarannya akan dilakukan ditanggungkan pada suatu jangka waktu yang disepakati.

b. Manajemen Kredit

Bank sangat perlu untuk menerapkan manajemen kredit yang tepat, karena hal ini akan menciptakan efisiensi dan efektifitas dalam sebuah kegiatan usaha. Dimana nantinya akan memperkecil resiko kredit yang direalisasikan dan akan berujung pada peningkatan laba.

Menurut Kasmir (2002:72) manajemen kredit adalah bagaimana mengelola pemberian kredit mulai dari kredit tersebut diberikan sampai dengan kredit tersebut lunas.

Manajemen perkreditan merupakan suatu proses terintegrasi antara sumber-sumber dana, alokasi dana dapat dijadikan sumber pendapatan dengan melakukan perencanaan kredit, pemberian kredit, administrasi kredit, pengawasan dan pengamatan (Leon, 2007)

Penyaluran kredit dilakukan oleh bank untuk mendapatkan keuntungan yang optimal serta menjaga keamanan atas dana yang dipercayakan oleh nasabah deposan. Kredit yang aman dan produktif akan memberikan dampak positif bagi bank berupa kepercayaan masyarakat, profitabilitas dan kesinabungan usaha (Sulhan, 2008:99)

Perbedaan kredit yang diberikan oleh lembaga kredit yang diberikan oleh bank terletak dalam bidang pengelolaan kreditnya

Pengelolaan kredit harus dilakukan sebaik-baiknya, mulai dari perencanaan kredit, penentuan suku bunga, prosedur pemberian kredit, analisis pemberian kredit dan kolektibilitas kredit. Dalam Buku Kasmir (2000:72) Manajemen kredit yang efektif mencakup:

1. Perencanaan Kredit

Kredit merupakan kegiatan utama bank, maka perencanaan kredit merupakan hal yang mutlak dilakukan dalam menentukan kebijakan kredit atau kebijakan umum. Tanpa perencanaan kredit maka kebijaksanaan tidak akan lengkap dan berarti

Menurut Rivai, (2006:113) menyebutkan aspek penting yang harus diperhatikan dalam rencana kredit antara lain:

1. Kondisis perekonomian moneter secara makro
2. Kegiatan pasar modal dan lembaga keuangan lain yang juga memberikan fasilitas pembiayaan kepada masyarakat
3. kondisi bank yang juga memberikan fasilitas pembiayaan kepada masyarakat.
4. kondisi bank bank yang dapat diketahui melaui *SWOT analysis* dan *Bank performance analysis*.
5. Kemampuan nasabah dan manajemen bank.
6. Komposisi dana dan kemampuan bank dalam menghimpun dana.
7. Strategi pemasaran produk-produk bank
8. Kondisi kesehatan dan bisnis bank secara mikro.
9. Daya beli masyarakat terhadap hasil produk nasabah
10. Kebijakan bank dan asumsi dasar yang digunakan bank.

2. Analisis Pemberian Kredit

Pemberian kredit tanpa dianalisis terlebih dahulu akan sangat membahayakan bank. Nasabah dalam hal ini dengan mudah memberikan data-data fiktif sehingga

kredit yang diberikan sebenarnya tidak layak untuk diberikan. Akibatnya jika salah dalam menganalisis maka kredit yang disalurkan akan sulit untuk ditagih

a. Prinsip pemberian kredit

Ada beberapa prinsip penilaian kredit yang sering dilakukan yaitu sering dikenal dengan analisis atau konsep 5C dan analisis 7P. Konsep 5C ini akan memberikan informasi mengenai etika baik (*willingness to pay*) dan kemampuan membayar (*Ability to pay*) nasabah untuk melunasi kembali pinjaman beserta bunganya (Kasmir, 2006:117).

Prinsip pemberian kredit dengan analisis 5 C, dijelaskan sebagai berikut:

1. *Character*

Pengertian *character* adalah sifat atau watak seseorang dalam hal ini calon debitur. Tujuannya adalah memberikan keyakinan kepada bank bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya. Dari sifat dan watak ini dapat dijadikan suatu ukuran untuk menilai “kemauan” nasabah untuk membayar kreditnya.

2. *Capacity (Capability)*

Untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar kredit. Kemampuan ini dihubungkan dengan latar belakang pendidikan dan pengalamannya selama ini dalam mengelola usahanya sehingga akan terlihat “kemampuannya” dalam mengembalikan kredit yang disalurkan.

3. *Capital.*

Biasanya bank tidak akan bersedia untuk membiayai suatu usaha 100%, artinya setiap nasabah yang mengajukan permohonan kredit harus pula menyediakan dana dari sumber lainnya atau modal sendiri dengan kata lain *capital* adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh bank.

4. *Collecteral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan harus diteliti keabsahan dan kesempurnaannya, sehingga jika terjadi suatu masalah maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin. Fungsi jaminan adalah sebagai pelindung bank dari resiko kerugian.

5. *Condition*

Penilaian kondisi/ prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif kecil (Kasmir 2006: 117- 119).

Sedangkan penilaian dengan analisa 7 P 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 menghadapi suatu masalah.

2. Party

Yaitu mengklasifikasikan 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 kredit yang berbeda dari bank. Kredit untuk pengusaha lemah berbeda dengan kredit untuk pengusaha yang kuat modalnya, baik dari segi jumlah, bunga dan persyaratan lainnya.

3. Perpose

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah.

4. Prospect

Yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya.

5. Payment

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit yang diperolehnya. Semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik.

6. Profitability

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat.

7. Protection

Tujuannya adalah bagaimana menjaga kredit yang dikururkan oleh bank mendapatkan jaminan perlindungan, sehingga kredit yang diberikan benar-benar aman. Perlindungan yang diberikan oleh debitur dapat berupa jaminan barang atau jaminan asuransi (Kasmir, 2006: 119 - 120).

Sedangkan dalam kerangka 3R, bank harus memperhatikan tiga hal dalam menyalurkankredit, di antaranya: (Sulhan,2008:102)

- *Return*, yaitu analisa atas hasil pemberian kredit. Jika return atas penyaluran kredit tersebut memenuhi syarat maka kredit tersebut bias diberikan.
- *Repayment capacity*, adalah menganalisis sejauh mna pengembalian pinjaman tepat waktu.
- *Risk bearing ability*, yaitu melihat kemampuan perusahaan menanggung kegagalan kredit.

Studi Kelayakan

Disamping penilaian dengan 5C dan 7C, prinsip penilaian dalam pemberian kredit dapat juga dilakukan dengan studi kelayakan terutama untuk kredit dalam jumlah yang relatif besar. Adapun penilaian kredit dengan studi kelayakan meliputi;

1. Aspek Hukum

Merupakan aspek untuk menilai keabsahan dan keaslian dokumen-dokumen atau surat-surat yang dimiliki oleh calon debitur, seperti akte notaris, izin usaha atau sertifikat tanah dan dokumen atau surat lainnya.

2. Aspek Pasar dan Pemasaran

Yaitu aspek untuk menilai prospek usaha nasabah sekarang dan di masa yang akan datang.

3. Aspek Keuangan

Merupakan aspek untuk menilai kemampuan calon nasabah dalam membiayai dan mengelola usahanya. Dari aspek ini akan tergambar berapa besar biaya dan pendapatan yang akan dikeluarkan dan diperolehnya.

4. Aspek Operasi/Teknis

Merupakan aspek untuk menilai tata letak ruangan, lokasi usaha dan kapasitas produksi suatu usaha yang tercermin dari sarana dan prasarana yang dimilikinya.

5. Aspek Manajemen

Merupakan aspek untuk menilai sumber daya manusia yang dimiliki oleh perusahaan, baik dari segi kuantitas maupun segi kualitas.

6. Aspek Ekonomi/Sosial

Merupakan aspek untuk menilai dampak ekonomi dan sosial yang ditimbulkan dengan adanya suatu usaha terutama terhadap masyarakat, apakah lebih banyak *benefit* atau *cost* atau sebaliknya.

7. Aspek AMDAL

Merupakan aspek yang menilai dampak lingkungan yang akan timbul dengan adanya suatu usaha tersebut, kemudian cara-cara pencegahan terhadap dampak tersebut (Kasmir, 2006: 120-123).

b. Informasi Kredit

Sebelum melakukan analisis, bank dalam hal ini A/O (Account Officer) perlu mengumpulkan data-data atau informasi. sumber informasi dapat diperoleh dari laporan atau informasi dari si peminta kredit atau calon debitur, laporan dari sector bank dan informasi dari sumber lainnya. Untuk memperoleh informasi tentang calon debitur dapat dilakukan dengan:

1. Pemeriksaan awal atau investigasi yang bertujuan untuk mengetahui latar belakang usaha, sumber pembiayaan dan perilaku nasabah sebagai anggota masyarakat.
2. Inspeksi ke tempat nasabah atau menganalisis non keuangan. Inspeksi ini selain untuk mendapatkan data juga dapat pula mempererat hubungan antara nasabah dengan pihak bank.
3. Penilaian keuangan nasabah, hal ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui jumlah keuangan debitur, apakah keuangan yang dimiliki debitur kira-kira dapat memenuhi jumlah kredit yang diberikan oleh pihak bank. (Sinungan, 2000:245)

3. Presedur Pemberian Kredit

Prosedur pemberian kredit digunakan untuk memastikan kelayakan suatu kredit, diterima atau ditolak. Prosedur pemberian kredit dan penilaian kredit oleh dunia perbankan secara umum antara bank satu dengan yang lain itu tidak jauh berada.

Dalam menentukan kelayakan suatu kredit maka dalam setiap tahun selalu dilakukan penilaian yang mendalam. Apabila ada penilaian mungkin ada kekurangan maka pihak bank dapat meminta kembali atau bahkan langsung menolak.

Menurut Kasmir (2006:124-128) secara umum prosedur pemberian kredit terdiri dari:

- a. Pengajuan proposal, yang berisi tentang: riwayat perusahaan, tujuan pengambilan kredit, besarnya kredit dan jangka waktu, cara pemohon mengembalikan kredit, dan jaminan kredit. Adapun di dalamnya terdapat juga berkas-berkas, seperti:
 1. Akte pendirian perusahaan
 2. Bukti diri (KTP) para pengurus dan pemohon kredit
 3. T.D.P (Tanda Daftar Perusahaan)
 4. N.P.W.P (Nomor Pokok Wajib Pajak)
 5. Neraca dan laporan rugi laba 3 tahun terakhir
 6. Fotocopy sertifikat yang dijadikan jaminan
 7. Daftar penghasilan
 8. Kartu Keluarga (KK) Perseorangan
- b. Penyelidikan Berkas Pinjaman, yaitu dengan menyelidiki dokumen-dokumen yang diajukan pemohon kredit. Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan yang telah ditetapkan.
- c. Penilaian Kelayakan Kredit, penilaian layak atau tidak, suatu kredit yang disalurkan maka perlu dilakukan suatu penilaian kredit yaitu 5C, 7P dan Studi Kelayakan.

- d. Wawancara Pertama, merupakan penyidikan kepada calon peminjam dengan cara berhadapan langsung, dengan calon debitur. Tujuannya adalah untuk mendapatkan keyakinan apakah berkas-berkas sesuaian lengkap seperti yang bank inginkan.
- e. Peninjauan ke Lokasi, yaitu melakukan peninjauan ke lokasi yang menjadi obyek kredit, kemudian hasilnya dicocokkan dengan hasil wawancara pertama.
- f. Wawancara Kedua, merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah peninjauan dilakukan di lapangan.
- g. Keputusan Kredit, menentukan apakah layak untuk diberikan atau ditolak permohonan kredit tersebut.
- h. Penandatanganan Akad Kredit, penandatanganan dilakukan antara bank dengan debitur secara langsung.
- i. Realisasi Kredit.

4. Administrasi Kredit

Administrasi kredit adalah pengelolaan mengenai pencatatan, pembuatan laporan dan pemeliharaan atau penyimpanan-penyimpanan dokumen-dokumen yang berhubungan dengan pemberian fasilitas kredit.

Dengan demikian terdapat 3 komponen yaitu brainwae (meliputi pegawai, staff pimpinan, staff pimpinan, atau manajer yang terlibat dalaam administrasi kredit) hardware digunakan untuk melaksanakan kegitaan administrasi yang dalam bentuk perangkat keras, (seperti ruang, kumputer, mesin hitung, alat komunikasi, formulir dan lain sebagainya). Dan software yaitu merupakan peraturan pelaksanaan baik yang

bersifat umum maupun khusus yang biasanya dibentuk struktur organisasi serta job description, berbagai standar tariff (Djohan, 2000:157)

Menurut Rivai (2006:760-762) fungsi yang terdapat dalam administrasi kredit adalah:

- a. Sebagai data informasi/data bagi manajemen
- b. Sebagai alat komunikasi
- c. Digunakan untuk instrument pengawasan intern dan ekstern kredit
- d. Sebagai pertanggung jawaban dokumen kredit. Alat pembuktian bila terjadi sengketa
- e. Sumber data untuk laporan
- f. Alat untuk penentuan kualitas kredit

Menurut Sinungan (2000:259) menyebutkan bentuk laporan yang diperlukan antara lain:

- a. Kartu Induk Debitur, kartu ini merupakan identifikasi tentang kredit seorang debitur, yang di dalamnya berisi hal-hal antara lain: nama dan alamat perusahaan, bidang usaha, maksimum kredit, jangka waktu kredit, bunga/profisi kredit, nomor dan tanggal akad kredit maupun pengajuan kredit serta riwayat perjalanan kredit.
- b. Laporan Pemberian Kredit, laporan ini dibuat dalam bulanan, dan selanjutnya untuk diajukan ke direksi.
- c. Laporan realisasi kredit dan mutasi kredit, laporan ini dimaksudkan untuk melihat perkembangan usaha yang dimiliki debitur.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa administrasi kredit adalah suatu rangkaian kegiatan dan komponen yang saling berhubungan satu dengan lainnya secara sistematis dalam proses pengumpulan dan penyajian informasi perkreditan suatu bank.

5. Kolektibilitas Kredit

Kolektibilitas kredit dimaksudkan untuk pengamanan dari kredit itu sendiri. Dalam pengamanan kredit ini perlu diambil langkah-langkah untuk mengkategorikan kredit berdasarkan kelancarannya dan kredit yang ada dikumpulkan serta disusun berdasarkan kriteria.

Pengelompokan kredit ini wajib dilakukan demi kelancaran tugas pengamanan fasilitas-fasilitas yang telah diberikan kepada nasabah, sehingga sikap dan cara-cara menghadapi para nasabah pula dapat disesuaikan dengan kelancaran kreditnya.

Suhardjono (2003:253-254) menyebutkan *collectibility* kredit meliputi:

1. Collectibility (A), yaitu kredit yang perjalanannya lancar (memuaskan) artinya segala kewajiban (bunga dan angsuran utang pokok) diselesaikan oleh nasabah secara baik
2. Collectibility (B), yaitu kredit-kredit yang kurang lancar/tidak lancar seperti: kredit yang selama 3/6 bulan mutasinya tidak lancar, pembayaran-pembayaran bunga tidak baik serta angsuran utang, pokok pun demikian pula. Usaha-usaha approach telah dilakukan tapi hasilnya tetap kurang baik.
3. Collectibility (C), yaitu kredit yang tidak lancar dan telah sampai pada jatuh temponya belum dapat juga diselesaikan oleh nasabah yang bersangkutan.

Umumnya bank memberi kesempatan untuk berusaha menyelesaikan selama 3/6 bulan.

4. Collectibility (D), yaitu kredit bermasalah atau lebih dikenal dengan kredit macet. Kredit macet sebagai kelanjutan dari usaha penyelesaian atau pengaktifan kembali kredit yang tidak lancar dan usaha itu tidak membuahkan hasil, barulah kredit tersebut dikatakan kredit macet.

Pengelompokan kredit ini dimaksudkan untuk memudahkan bank dalam melakukan pengawasan fasilitas kredit yang diberikan dapat diikuti secara baik dan dapat dihitung pembayaran bunga yang diterima secara efektif.

6. Pengawasan Kredit

Pengawasan kredit yaitu usaha untuk mengendalikan pelaksanaan kredit oleh bank dan nasabah agar persyaratan dan target yang diasumsikan dapat dipenuhi sebagai dasar persetujuan kredit. (Rivai, 2006:564)

Pelaksanaan fungsi pengawasan ini merupakan tanggung jawab setiap level manajemen maupun setiap individu yang mengelola kegiatan di bidang perkreditan masing-masing bank.

Lingkup pengawasan kredit dapat dibedakan atas sebagai berikut:

- a. Pengawasan dalam arti sempit, yaitu berupa pengawasan administrasi yang mempunyai ruang lingkup untuk mengetahui kebenaran data-data administrasi.
- b. Pengawasan dalam arti luas yaitu kegiatan pengendalian yang dikenal dengan pengendalian manajemen yang mempunyai ruang lingkup yang lebih luas, yaitu di bidang:

1. *Financial*, yang di dalam pelaksanaannya sering disebut *financial audit*
2. *Operational*, yang sering disebut *operational audit/performance audit*
3. *Management/policy*, yang sering disebut manajemen audit

Dalam pelaksanaannya, ruang lingkup pengawasan, baik pengawasan dalam arti sempit maupun dalam arti luas dibidang perkreditan dijalankan sekaligus secara bersama.

2.2.3 Kredit dalam Perspektif Islam (Syari'ah)

Kredit dalam islam disebut dengan akad qarad. Al-qardh adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan (Antonio,2001:131)

Dalam Pandangan syariat terhadap kredit terhadap terdapat dalam firman Allah SWT

Q.S Al-Baqarah :280

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya:

Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu Mengetahui.

Dari ayat di atas Allah SWT menetapkan bagi orang yang merasa kesulitan dalam mengembalikannya untuk menunggu hingga keadaan membaik. Ayat ini diturunkan kepada masyarakat, ketika mereka meminta harta mereka yang dipinjamkan kepada Bani Mughirah, lalu ketika Bani Mughirah mengeluh bahwa

keadaan mereka saat ini sedang dalam kesusahan, dan mereka juga mengatakan bahwa pada saat itu mereka tidak memiliki apa-apa untuk dibanyarkan. Kemudian mereka meminta waktu hingga saat panen tiba. Makna tangguh pada ayat di atas adalah penundaan waktu pembayaran hingga waktu pembayaran hingga orang yang diutang mampu untuk membayarnya (Fathurrahman, dkk,2008:821)

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفُهُ لَهُ وَأَكْبَرَهُ أَجْرًا كَرِيمًا ﴿١١﴾

Artinya:

Siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, Maka Allah akan melipat-gandakan (balasan) pinjaman itu untuknya, dan dia akan memperoleh pahala yang banyak. (Q.S Al-Hadiid:11)

Firman-Nya, “barang siapa meminjamkan kepada Allah dengan pinjaman yang baik,”artinya dengan ati yang bersih dan ikhlas karena Allah, Maka Allah mengembalikannya berlipat ganda untuknya,”artinya Allah akan melipat gandakan dari asalnya satu dirham menjadi tujuh ratus dirham.

Dalam ayat ini adalah kita seru untuk “meminjamkan kepada Allah”. Artinya untuk membelanjakan harta di jalan Allah. Kita juga seru untuk “meminjamkan kepada sesama manusia”. Sebagai bagian dari kehidupan bermasyarakat (Antonio, 2001:132)

Manajemen kredit dalam perspektif islam adalah pengelolaan kredit yang diatur secara baik dan benar untuk secara baik dan benar untuk menghindari kesalahan, kerugiaan dan menegakan kebenaran. Manajemen kredit dimaksudkan untuk

kepentingan dan kesejahteraan semua masyarakat secara adil, baik, dan tidak merugikan kedua belah pihak baik itu kreditur maupun debitur.

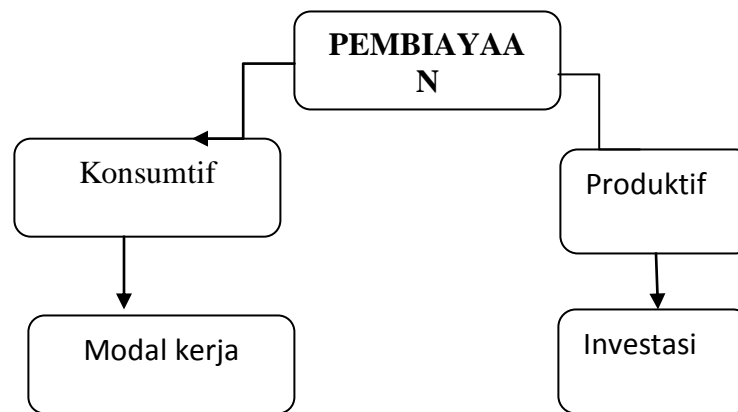
Dalam islam istilah kredit dinamakan pembiayaan, Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi 2 hal yaitu

1. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditunjukkan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
2. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Menurut keperluannya, pembiayaan produksi dapat dibagi menjadi dua hal berikut. (Antonio, 2001:160)

1. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan:
 - a. Peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi dan
 - b. Untuk keperluan perdagangan atau peningkatan utility of place dari suatu barang.
2. Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.

Gambar 2.1
Jenis-jenis pembiayaan



Sumber: Antonio, 2001:161

1. Pembiayaan Persediaan (inventory financing)

Pada bank konvensional dapat kita jumpai adanya kredit modal kerja yang dipergunakan untuk mendanai pengadaan persediaan (*inventory financing*).

Bank syariah mempunyai mekanisme tersendiri untuk memenuhi kebutuhan pendanaan persediaan tersebut, yaitu antara lain dengan menggunakan prinsip jual beli (*al-diba'i*) dalam dua tahap. Tahap pertama, bank mengadakan (membeli dari supplier secara tunai) barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Tahap kedua, bank menjual kepada nasabah pembeli dengan pembayaran tangguh dan dengan mengambil keuntungan yang disepakati bersama antara bank dan nasabah.

Ada beberapa skema jual beli yang dipergunakan untuk meng-approach kebutuhan tersebut, yaitu sebagai berikut.

a. Mudlarabah atau Qiradl

Menurut Munir (2007:157) *Mudlarabah* termasuk salah satu bentuk akad syirkah (perkongasian). Istilah *Mudlarabah* digunakan oleh orang irak, sedangkan orang Hijaz (Makkah dan Madinah) menyebutkan dengan istilah *qiradl* adalah dua istilah untuk maksud yang sama.

Secara bahasa, *mudlarabah* berasal dari kata dharabah atau memukul, *dlaraba* kemudian dirangkai dengan kata *fil ardli* yang secara kebahasaan berarti memukulnya kakinya ke bumi (berjalan di muka bumi), sebagaimana yang dipakai dalam surat Al-Muzzammil ayat 20, dan dikemudian digunakan sebagai kata mujaz yang mengandung makna tersebut dalam istilah perniagaan.

Secara teknis akad *mudlarabah* adalah kerja sama usaha antara usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*shahib a-mal*, investor) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola (*'amil*, pengusaha). Keuntungan usaha secara mudlarabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung jawab oleh pemilik modal selama kerugian itu diakibatkan bukan akibat kelalaian si pengelola (*amil*). Seandainya kerugian ia diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

b. Musyarakah

Secara teknik musyarakah (sebagaimana yang dijelaskan oleh para ulama) adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk menjalankan usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusinya baik berupa dana atau

keahlian dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko dan resiko akan ditanggung jawab sesuai dengan kesepakatan. Sejumlah ulama berpendapat bahwa akad mudlarabah termasuk bagian dari akad musyarakah karena ia memenuhi syarat-syarat dan kriteria akad musyarakah, namun sebagian ulama lain berpendapat bahwa akad mudlarabah tidak termasuk kategori akad musyarakah. (Munir, 2007:167)

Dalam aplikasi perbankan, musyarakah biasanya diaplikasikan untuk pembiayaan proyek di mana nasabah dan bank sama-sama menyediakan dana untuk membiayai proyek tersebut. Setelah proyek selesai, nasabah mengembalikan dana tersebut bersama bagi hasilnya yang telah disepakati untuk bank

c. Bai' al-Murabahah

Pembiayaan persediaan dalam usaha produksi terdiri atas biaya pengadaan bahan baku dan penolong. Melalui proses produksi, bahan baku tersebut akan menjadi barang setengah jadi, kemudian menjadi barang jadi yang siap untuk dijual. Bila barang jadi itu dijual dengan kredit, ia berubah menjadi piutang dan melalui proses collection akan berubah menjadi kas kembali.

Pembiayaan ini juga dapat diberikan kepada nasabah yang hanya membutuhkan dana untuk pengadaan bahan baku dan bahan penolong. Sementara itu, biaya proses produksi dan penjualan, seperti upah tenaga kerja, biaya pengepakan, biaya distribusi, serta biaya-biaya lainnya, dapat ditutup dalam jangka waktu sesuai dengan lamanya perputaran modal kerja tersebut, yaitu dari pengadaan persediaan bahan baku sampai terjualnya hasil produksi dan hasil penjualan diterima dalam bentuk tunai (cash).

Menurut Antoni (2001:101) *Bai' al-murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *bai' al-murabahah*, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Misalnya, pedagang eceran membeli computer dari grosir dengan harga Rp.10.000.000,00, kemudian ia menambahkan keuntungan sebesar Rp.750.000,00 dan ia jual kepada si pembeli dengan harga Rp.10.750.000,00. Pada umumnya, si pedagang eceran tidak akan memesan dari grosir sebelum ada pemesanan dari calon pembeli dan mereka sudah menyepakati tentang lama pembiayaan, besar keuntungan yang akan diambil pedagang eceran, serta besarnya angsuran kalau memang akan dibayar secara angsuran.

Bai' al-murabahah dapat dilakukan untuk pembelian secara pemesanan dan biasa disebut sebagai *murabahah* kepada pemesan pembelian (KPP). Dalam kitab al-Umm, Imam Syafi'i menamai transaksi sejenis ini dengan istilah *al-aamir bisy-syira*.

A. Landasan syariah

a. Al-Qur'an

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ



Artinya:

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba [174] tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila[175]. keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka

Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu[176] (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. (Al- Baqarah ayat 275)

Dari ayat tersebut bisa dikatakan bahwa dalam transaksi jual beli tidak diperbolehkan riba, Jual beli secara murabahah di atas yang hanya untuk barang atau produk yang telah di kuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan kontrak sehingga menjelaskan bahwa ada suatu prosedur dan ketentuan sehingga terhindar dari riba tersebut.

Dalam perbankan konvensional termasuk bank BTN, saat ini masih tetap menggunakan sistem bunga untuk mendapatkan keuntungan dari pemberian kredit (termasuk Kredit Griya Utama) yang disalurkaninya. Bunga adalah hal yang telah disepakati keharamannya oleh semua lapis umat Islam. Dikarenakan sistem bunga sama dengan sistem riba. Betapapun kecil bunga (riba) yang dikenakan, tetaplah bunga dan Allah SWT telah mengharamkannya. Sebab keberadaan bunga itu memang wujud dari riba itu sendiri, yang didalam Al-Quran telah disebutkan harus ditinggalkan sekecil-kecilnya.

b. Al-Hadist

عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبُرْكَهُ الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمَقَارَضَةُ وَأَخْلَاطُ
الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلنَّبِيِّ لَا لِلْبَيْعِ.

Dari Suhaib ar-Rumi r.a.bahwa Rasulullah saw. Bersabda, “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah

(*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual”. (HR Ibnu Majah: 2280)

Jual beli secara *al-murabahah* di atas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negoisasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki oleh penjual, system yang digunakan adalah *murabahah* kepada pemesan pembelian (*murabahah KPP*). Hal ini dinamakan demikian karena si penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang memesan.

2. Tujuan murabahah kepada pemesan pembelian (KPP)

Ide tentang jual beli *murabahah* (KPP) tampaknya berakar dari dua alasan berikut.

Pertama, mencari pengalaman. Satu pihak yang berkontrak (pemesan pembelian) meminta pihak lain (pembeli) untuk membeli sebuah aset. Pemesan berjanji untuk ganti membeli aset tersebut dan memberinya keuntungan.

Kedua, mencari pembiayaan. Dalam operasi perbankan syariah, motif pemenuhan pengadaan aset atau modal kerja merupakan alasan utama yang mendorong datang ke bank.

Cara menjual secara kredit sebenarnya bukan bagian dari syarat system *murabahah* atau *murabahah KPP*. Meskipun demikian, transaksi secara angsuran ini mendominasi praktik pelaksanaan kedua jenis *murabahah* tersebut. Hal ini karena memang seseorang tidak akan datang ke bank kecuali untuk mendapat kredit dan membayar secara langsung.

3. Beberapa Ketentuan Umum

a. Jaminan

Pada dasarnya, jaminan bukanlah satu rukun atas syarat yang mutlak dipenuhi dalam *bai' al-murabahah*, demikian juga dalam *murabahah* KPP. Jaminan dimaksudkan untuk menjaga agar si pemesan tidak main-main dengan pesanan. Si pembeli (penyedia pembiayaan atau bank) dapat meminta si pemesan (pemohon atau nasabah) suatu jaminan (*rahn*) untuk dipegangnya.

b. Utang dalam murabahah KPP

Secara prinsip, penyelesaian utang si pemesan dalam transaksi *murabahah* KPP tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan si pemesan kepada pihak ketiga atas barang pesanan tersebut. Apakah si pemesan menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban menyelesaikan utangnya kepada si pembeli.

c. Penundaan pembayaran oleh debitor mampu

Seorang nasabah yang mempunyai kemampuan ekonomis dilarang menunda penyelesaian utangnya dalam *murabahah* ini. Bila seorang pemesan menunda penyelesaian utang tersebut, pembeli dapat mengambil tindakan mengambil prosedur hukum untuk mendapatkan kembali utang itu dan mengklaim kerugian financial yang terjadi akibat penundaan.

Rasullullah saw. Pernah mengingatkan pengutangan yang mampu tetapi lalai dalam salah satu hadistnya

مَطْلُ الْغَنِيِّ ظُلْمٌ يُحِلُّ عَرْضَهُ وَعُقُوبَتُهُ.

Artinya:

“Yang melalaikan pembayaran utang padahal ia mampu maka dapat di kenakan sanksi dan di cemarkan nama baiknya” (HR. Bukhari)

Maksud dari hadist yang ini adalah bila ada seseorang yang di mana seseorang itu sudah sanggup untuk melunasi pembayaran utang itu maka segera membayar jangan melalaikan pembayaran utang.

Prosedur mekanisme penyelesaian sengketa antara bank syariah dan nasabahnya telah diatur melalui Badan Arbitrase Muamalah Indonesia (BAMUI), suatu yang didirikan bersama antara Kejaksaan Agung Republik Indonesia dan MUI.

d. Bangkrut

Jika pemesan yang berhutang dianggap pelit dan gagal menyelesaikan utangnya karena benar-benar tidak mampu secara ekonomi dan bukan karena lalai sedangkan ia mampu, kreditor harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali.

Contoh Perhitungan *Musyarakah Mutanaqishah*

Nasabah dan bank berkongsi dalam pengadaan suatu barang (biasanya rumah), misalnya 30% dari nasabah dan 70% dari bank. Untuk memiliki barang tersebut nasabah harus membayar kepada bank sebesar porsi yang dimiliki bank. Karena pembayarannya dilakukan secara angsuran, penurunan porsi kepemilikan bank pun berkurang secara proporsional sesuai dengan besarnya angsuran. Barang

yang telah dibeli secara kongsi tadi baru akan menjadi milik nasabah setelah porsi nasabah menjadi 100% dan porsi bank 0%.

Jika kita mengambil rumah sebagai contoh kasus perhitungannya adalah sebagai berikut; harga rumah misalnya Rp 100.000.000, bank berkontribusi Rp 70.000.000 dan nasabah Rp 30.000.000. karena kedua pihak (bank dan nasabah) telah berkongsi bank memiliki 70% saham rumah sedangkan nasabah memiliki 30% kepemilikan rumah. Dalam syariah Islam barang milik perkongsian bisa disewakan kepada siapapun termasuk kepada anggota perkongsian itu sendiri, dalam hal ini adalah nasabah. Seandainya sewa yang dibayarkan penyewa (nasabah) adalah Rp 1.000.000. perbulan pada realisasinya Rp 700.000 akan menjadi milik bank dan Rp300.000 merupakan bagian nasabah. Akan tetapi, karena nasabah pada hakikatnya ingin memiliki rumah itu, uang sejumlah Rp 300.000 itu dijadikan sebagai pembelian saham dari porsi bank. Dengan demikian saham nasabah setiap bulan akan semakin besar dan saham bank semakin kecil. Pada akhirnya, nasabah akan memiliki 100% saham dan bank tidak lagi memiliki saham atas rumah tersebut. Itulah yang disebut dengan perkongsian yang mengecil atau *musyarakah mutanaqishah* atau disebut juga dengan *decreasing participation* dari pihak bank (Antonio, 2001:173).

a. Laba yang Adil

Penentuan laba di dalam Alquran maupun Al Hadits bersifat umum, tidak sampai detail hingga angka 10%. Mungkin bisa menunjukkan ayat Alquran atau hadits apa yang menyebut itu. Salah satu yang sering dijadikan acuan untuk etika bisnis, termasuk penentuan laba perniagaan adalah QS. Annisa ayat 29. “Hai orang-orang

yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”. Bisa dilihat, itu bersifat umum saja.

Sesungguhnya yang berhak menentukan harga adalah Allah SWT. Bisa dilihat dari hadits berikut ”Orang-orang berkata: “Wahai Rasulullah, harga mulai mahal. Patoklah harga untuk kami!” Rasulullah SAW bersabda, “Sesungguhnya Allah-lah yang mematok harga, yang menyempitkan dan yang melapangkan rizki, dan aku sungguh berharap untuk bertemu Allah dalam kondisi tidak seorangpun dari kalian yang menuntut kepadaku dengan suatu kezhaliman-pun dalam darah dan harta”. (HR Abu Dawud, at-Tirmidzi, Ibnu Majah, Ahmad, Ibnu Hibban, dan asy-Syaukani). Hadits di atas kemudian banyak dijadikan rujukan untuk wilayah kajian keuangan publik Islam. Khususnya, masalah intervensi harga oleh pemerintah dan keseimbangan pasar.

Adalah Ibnu Taimiyah (661-728 H), pemikir dan ulama Islam dari Harran, Turki yang pertama kali mengkaji soal harga yang adil sesuai ajaran Islam. Salah satu karya Ibnu Taimiyah yang banyak mengulas soal ini adalah *Majmu' Fatawa Syaikh al-Islam* (1381 M). Dari kitab tersebut, Adiwarmanto Karim dalam bukunya, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam* (Raja Grafindo: 2004) mengutip: “Seorang pedagang tidak boleh mengenakan keuntungan yang lebih besar kepada orang yang tidak sadar daripada yang dikenakan kepada orang lain. Dalam hal yang sama, jika ada orang miskin yang sangat membutuhkan untuk membeli barang-barang guna memenuhi

kebutuhan hidupnya, yang berarti permintaannya tersebut bersifat inelastis, penjual harus menetapkan keuntungan yang sama dengan keuntungan yang diperoleh dari orang lain yang tidak sebutuh orang tersebut”.

Dalam berbagai kajian pemikiran Ibnu Taimiyah, mekanisme pasar memang menjadi salah satu penentu harga yang adil. Laba normal bagi pedagang adalah yang secara umum diperoleh dari jenis perdagangan tertentu, tanpa merugikan orang lain.

Perlu diketahui, konsep penentuan harga yang adil dan mekanisme pasar dalam pemikiran ekonomi Barat baru dikenal di abad 18 M. Ini dikatakan oleh Joseph Schumpeter dalam bukunya, *History of Economic Analysis* (George Allen and Unwin Ltd: 1972).

e. Margin di Bank Syariah

Perbankan syariah menentukan besaran margin biasanya berdasar empat faktor. Biaya overhead, biaya dana simpanan nasabah (bagi hasil yang harus diberikan), target profit bank, dan suku bunga pasar (konvensional). Ini dari sudut banknya. Itung-itungannya berbeda di tiap bank dan mungkin tidak untuk diketahui umum seluruhnya karena menyangkut rahasia bisnis bank. Jika merujuk pada konsep “harga yang adil” di atas, akan tidak adil kiranya jika bank syariah menentukan margin lebih rendah dari perhitungan empat faktor di atas. Juga tidak adil bagi nasabah jika margin jauh lebih tinggi daripada suku bunga di pasar. Mengenai acuan ke suku bunga di pasar ini, memang masih menjadi perdebatan di kalangan ulama, praktisi, maupun pakar ekonomi syariah. Sistem ekonomi syariah mestinya memang memiliki acuan tersendiri, terlepas dari bunga konvensional. Kajian yang sering dinamakan *Islamic*

Benchmarking ini tengah marak di jagad pemikiran ekonomi syariah global maupun lokal.

Namun pada dasarnya penentuan margin di bank syariah haruslah adil. Tidak usah khawatir dizalimi karena perbankan syariah memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang bertugas menjaga penerapan nilai-nilai ekonomi syariah, termasuk keadilan, di bank syariah tersebut. Inilah salah satu perbedaannya dengan bank konvensional.

f. Berbeda untuk Tiap Bank

Jika pembiayaan KPR senilai Rp100 Juta yang diajukan di atas menggunakan akad murabahah (jual beli dengan margin), maka marginlah yang harus dibayar. Jika menggunakan akad sewa, maka biaya sewa yang harus dibayar. Untuk perhitungan cicilan yang harus seseorang itu bayar per bulannya berbeda di tiap bank syariah. Namun tetap (fixed) selama masa pembiayaan.. Informasi yang kami berikan bersifat umum saja, tidak mengarah kepada salah satu atau beberapa bank syariah.

Tidak ada perbedaan margin untuk tiap wilayah jika seseorang mengambil KPR di bank syariah yang lingkupnya nasional. Karena, penentuan margin bank-bank ini dilakukan kantor pusatnya dan bersifat nasional.

2.2.4 Pengertian Kredit Bermasalah

Kredit bermasalah secara umum adalah semua kredit yang mengandung resiko tinggi atau kredit bermasalah adalah kredit- kredit bermasalah adalah kredit-kredit yang mengandung kelemahan atau tidak memenuhi standar kualitas yang telah ditetapkan oleh bank (Arthesa, dkk, 2006:181)

Mencegah kredit bermasalah harus dilakukan oleh semua bank. Bank yang kreditnya bermasalah akan memiliki beban bank yang berupa biaya akibat kredit bermasalah yang jauh lebih besar dibandingkan dengan bank yang tidak mempunyai kredit bermasalah.

4. Penggolongan kredit atau nasabah bermasalah (Rivai, 2007:476)

a. Iktikad nasabah

Untuk menyelesaikan kredit bermasalah, dinilai berdasarkan penilaian mengenai kemauan dan kesediaannya untuk:

1. Berinisiatif dan aktif melakukan negoisasi dengan baik.
2. Melakukan *full disclosure* mengenai keadaan perusahaan dan grupnya kepada nasabah.
3. Memikul beban kerugian yang akan ditetapkan sebagai hasil negoisiasi
4. Mempunyai rencana restrukturasi aan menyampaikan rencana restrukturisasi untuk dibicarakan dengan baik.

b. Prospek usaha nasabah

1. Potensi perusahaan atau nasabah untuk menghasilkan arus kas (net cash flow) yang positif
2. Dampak multiplier yang dapat mempengaruhi perkembangan industri lainnya.
3. Tenaga kerja yang dikerjakan
4. Prospek pasar produk atau jasa yang dihasilkan
5. Peluang peningkatan efesiensi dan daya saing

c. Kredit bermasalah yang masih mempunyai prospek

Kredit bermasalah yang masih mempunyai prospek adalah kredit yang diberikan kepada nasabah yang sedang mengalami kesulitan yang setelah diidentifikasi dan dievaluasi permasalahannya disimpulkan bahwa nasabah masih mempunyai harapan untuk diperbaiki kolektibilitas kreditnya.

d. Kredit bermasalah yang sudah tidak mempunyai prospek

Kredit bermasalah yang tidak mempunyai prospek adalah kredit yang diberikan kepada nasabah yang mengalami kesulitan yang setelah diidentifikasi dan dievaluasi permasalahannya, disimpulkan bahwa nasabah sudah tidak ada harapan lagi untuk diperbaiki kolektibilitas kreditnya dan sumber pelunasan kreditnya hanya diharapkan dari usaha lain atau menjual jaminan atau kekayaan perusahaan.

2. Sebab-Sebab Terjadinya Kredit Bermasalah

Kredit bermasalah menggambarkan suatu situasi di mana persetujuan pengembalian kredit mengalami resiko kegagalan, bahkan cenderung menuju atau mengalami rugi yang potensial (*Potential loss*). Oleh karena itu, motornya adalah lebih dini potensial problem loan ditentukan, maka akan lebih banyak alternative dan lebih banyak peluang pencegahan kerugian bagi bank.

Perlu diketahui bahwa menganggap kredit bermasalah selalu dikarenakan kesalahan nasabah merupakan hal yang salah. Kredit berkembang dapat disebabkan oleh berbagai hal yang berasal dari nasabah, dari kondisi eksternal, bahkan dari bank pemberian kredit. Kesalahan bank yang kemudian dapat mengakibatkan kredit yang diberikan menjadi bermasalah dapat berawal dari tahap perencanaan, tahap analisis,

dan tahap pengawasan. Adapun berapa hal yang menjadi penyebab timbulnya kredit bermasalah (Rivai, 2007:478) adalah sebagai berikut:

a. Karena Kesalahan bank

1. Kurang pengecekan terhadap latar belakang calon nasabah
2. Kurang tajam dalam menganalisis terhadap maksud dan tujuan penggunaan kredit dan sumber pembayaran kembali.
3. Kurang pemahaman terhadap kebutuhan keungan yang sebenarnya dari calon nasabah dan manfaat kredit yang diberikan.
4. Kurang mahir dalam menganalisis laporan keuangan calon nasabah.
5. Kurang lengkap mencantumkan syarat-syarat
6. Terlalu agresif
7. Pemberian kelonggaran terlalu banyak
8. Kurang Pengalaman dari pejabat kredit atau account officer
9. Pejabat kredit atau *account officer* mudah dipengaruhi diintimidasi atau dipaksa oleh calon nasabah.
10. Kurang berfungsinya *credit recovery officer*.
11. Kenyakinan yang berlebihan
12. Kurang mengadakan kunjungan *on the spot* pada lokasi perusahaan nasabah.
13. Kurang mengadakan kontak dengan nasabah
14. Pemberian kredit terlalu banyak tanpa disadari.

b. Karena kesalahan nasabah

1. Nasabah tidak kompeten
2. Nasabah tidak atau kurang pengalaman
3. Nasabah kurang memberikan waktu untuk usahanya
4. Nasabah tidak jujur
5. Nasabah serakah.

c. Faktor eksternal

Akibat perusahaan pada external environment diidentifikasi penyebab timbulnya kredit bermasalah, seperti perubahan-perubahan political dan legal environment, deregulasi sector real, financial dan ekonomi menimbulkan pengaruh yang merugikan kepada seorang nasabah. Problem loan akan timbul oleh external environment sebagai akibat gagalnya pengelola dengan tepat mengantisipasi dan menyesuaikan diri dengan perubahan tersebut, (Rivai,2007:479), seperti

1. Kondisi perekonomian
2. Perubahan- perubahan peraturan
3. Bencana alam

3. Penyelesaian kredit bermasalah

Penyelamatan terhadap kredit macet dilakukan dengan beberapa metode (Kasmir, 2000:103-104), yaitu:

a. *Rescheduling*, yaitu dengan cara:

1. Memperpanjang jangka waktu kredit

Dalam hal ini si debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu kredit dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga si debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya.

2. Memperpanjang jangka waktu angsuran

Memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu kredit. Dalam hal ini jangka waktu angsuran kredit diperpanjang pembayarannya, misalnya dari 36 kali menjadi 48 kali dan hal ini tentu saja jumlah angsuran pun menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran.

b. Reconditioning, dengan cara mengubah persyaratan yang ada seperti:

1. Kapitalisasi bunga, yaitu dengan cara bunga dijadikan hutang pokok
2. Penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu. Maksudnya hanya bunga yang dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa.
3. Penurunan suku bunga, maksudnya agar lebih meringankan beban nasabah. Sebagai contoh jika bunga pertahun sebelumnya dibebankan 17% diturunkan menjadi 15% hal ini tergantung dari pertimbangan bank bersangkutan.
4. Pembebasan bunga, dalam pembebasan suku bunga diberikan kepada nasabah dengan pertimbangan nasabah sudah tidak akan mampu lagi membayar kredit tersebut.

c. Restructuring, yaitu dengan cara :

1. Menambah jumlah kredit

2. Menambah *equity* yaitu: dengan menyetor uang tunai dan tambahan dari pihak pemilik

d.Kombinasi

Merupakan kombinasi dari ketiga jenis metode yang di atas.

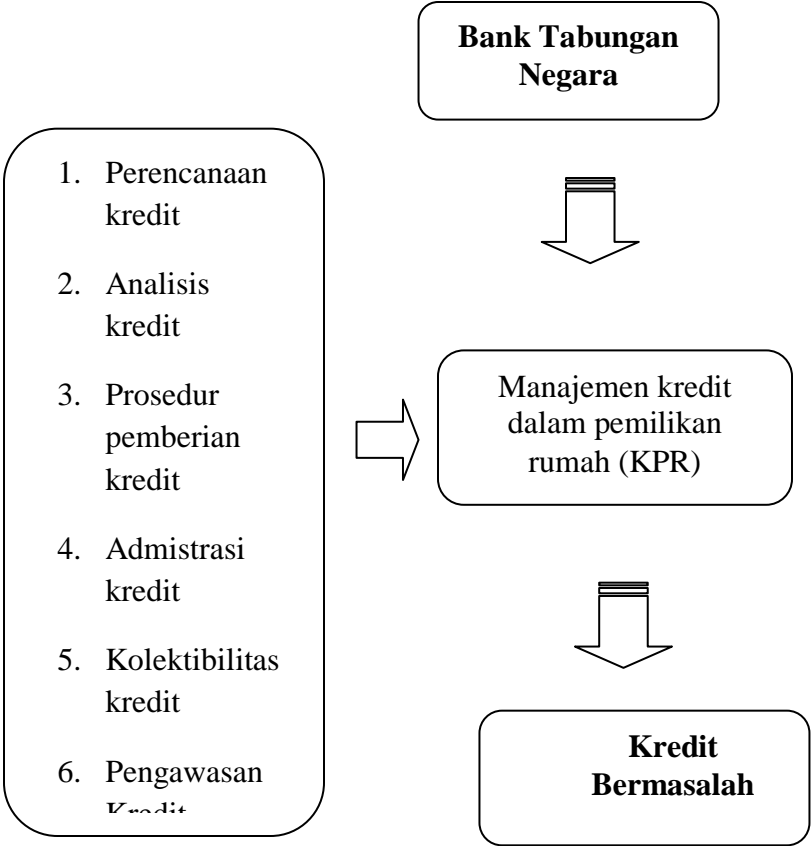
e.Penyitaan jaminan

Merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya etiked baik atau sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang- hutangnya.

Kredit yang disalurkan dikatakan bermasalah jika pengembaliannya terlambat dibanding jadwal yang direnanakan, bahkan tidak dikembalikan sama sekali. Dalam konteks Indonesia (*non performing loans*) dapat dikelompokan menjadi kredit tak lancar dan kredit macet (Manurung, 2004:194).

2.3 Kerangka Berfikir

Gambar 2.2
Kerangka Berfikir



BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Lokasi Penelitian di PT. Bank Tabungan Negara Cabang Malang terletak di Jalan Ade Irma Suryani no. 2 – 4 Malang.

3.2 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Sesuai dengan tujuan penelitian ini, maka jenis penelitian ini dapat dikategorikan kedalam jenis penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif. Dengan menggunakan sumber primer dan sekunder dengan teknik wawancara dan dokumentasi, yang bertujuan untuk mendiskripsikan pelaksanaan manajemen kredit pemilikan rumah terhadap penurunan terjadinya kredit bermasalah pada BTN cabang Malang.

Dengan menggunakan metode deskriptif yaitu metode penelitian yang dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi mengenai status suatu gejala yang ada, yaitu keadaan gejala menurut apa adanya pada saat penelitian dilakukan. (Arikunto, 1998: 309).

3.3 Data dan Jenis Data

Adapun data-data yang digunakan dalam penelitian 2 jenis (Nasir: 2005, 50)

1. Data Primer: data yang berasal langsung dari sumber penelitian: wawancara, yaitu wawancara dengan karyawan bank maupun dengan nasabah KPR di Bank Tabungan Negara Cabang Malang.
2. Data Sekunder : data yang dikumpulkan dahulu oleh pihak selain peneliti,

Meliputi: gambaran umum: lokasi, dan dokumen-dokumen Tabungan Negara Cabang Malang mengenai KPR.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan penulis adalah Mengumpulkan data dengan cara terjun langsung ke objek yang diteliti. Dalam bentuk ini metode yang digunakan adalah

a. Wawancara, menurut Nasir (2005:194) metode wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil betatap muka dengan pihak yang bersangkutan. Dalam hal ini penulis mengajukan pertanyaan atau berkomunikasi secara langsung dengan pihak- pihak yang terkait. Pada permasalahan manajemen kredit yang ada di BTN.

b. Observasi

Merupakan suatu cara yang digunakan untuk mendapatkan data dalam penelitian yaitu penelitian yaitu mengamati secara langsung pada objek yang akan diteliti

Menurut Halimi (2005:74) metode observasi adalah suatu cara pengambilan data dengan menggunakan pengamatan langsung tanpa ada pertolongan alat standart lain untuk keperluan tersebut. Pengambilan yang dilakukan peneliti adalah data mengenai bagaimana manajemen kredit, dari prosedur hingga pengendalian kredit yang macet dan langsung terjun di Bank Tabungan Negara agar dapat mengetahui langsung kegiatan yang dilakukan di sana.

c. Dokumentasi

Menurut Arikunto (1998:236) metode dokumentasi adalah metode yang dipakai untuk mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa berkas-berkas, catatan, transkrip, buku, surat kabar, agenda dan sebagainya.

Untuk penelitian ini peneliti menggunakan sebagai sarana untuk mendapatkan data tentang dokumen-dokumen kredit pemilikan rumah (KPR) di Bank Tabungan Negara Cabang Malang.

3.5 Teknik Analisis Data

Langkah- langkah teknis data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Data Reduksi

Data yang diperoleh di lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu perlu dicatat secara teliti dan rinci. Alam hal ini peneliti melakukan reduksi data dengan cara pengumpulan, merangkum memilih hal-hal yang pokok kemudian memfokuskan pada data Manajemen Kredit Pemilikan Rumah.

2. Data Display

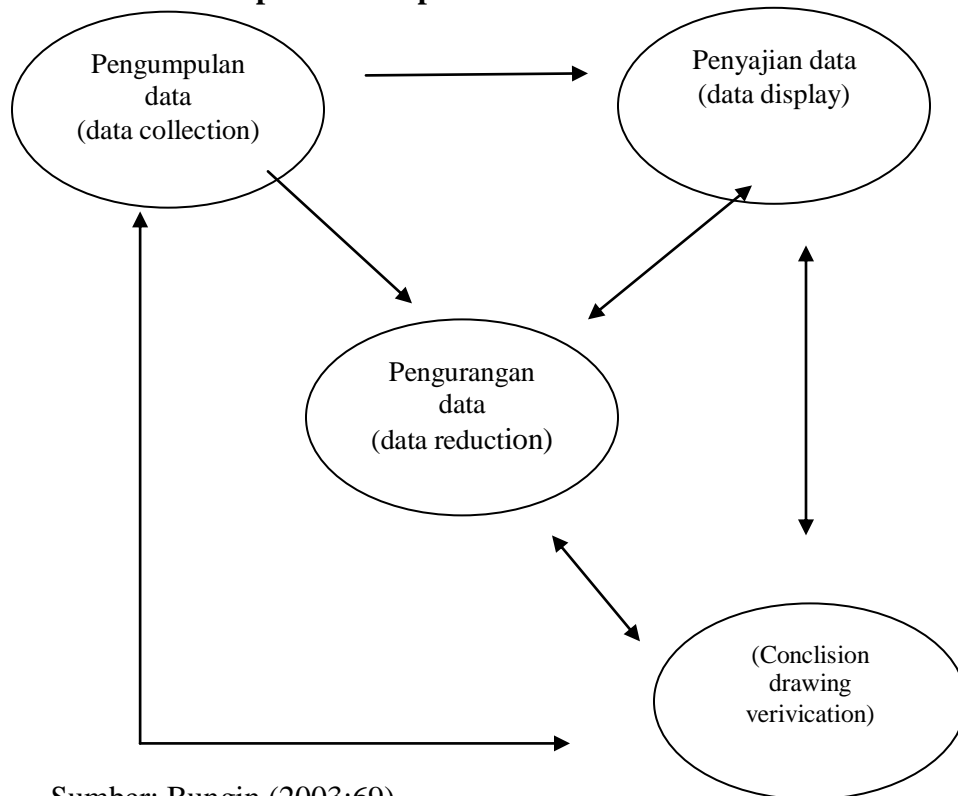
Penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk tabel, gambar, dan bagan serta uraian singkat yang menjelaskan masing-masing kategori.

3. Penarikan Kesimpulan

Langkah selanjutnya adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan yang awal yang dikategorikan masih bersifat sementara, dan akan berubah jika tidak dikemukakan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi bila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh

bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel (Sugiyono, 2008:246)

Gambar 3.1
Komponen-Komponen Analisis Data Model Interaktif



Sumber: Bungin (2003:69)

Berdasarkan pendapat tersebut di atas maka langkah-langkah dalam menganalisis data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Memeriksa data yang telah terkumpul dari hasil wawancara dan dokumentasi dari obyek penelitian, apakah data tersebut sudah lengkap sehingga siap untuk diproses

lebih lanjut. Dengan memeriksa data wawancara yang dilakukan di BTN cabang Malang

2. Mereduksi data-data yang terkumpul sesuai dengan permasalahan yang ada, yaitu proses pemilihan, penyederhanaan data dan membuat rangkuman inti dari data yang telah diklasifikasi. Dari data wawancara setelah itu memilah data yang didapat dari perencanaan hingga pengendalian kredit macet

3. Penyajian data berupa teori-teori yang sesuai dengan permasalahan yang ada, yaitu setelah data dianalisis dan diinterpretasi, selanjutnya disajikan dalam bentuk uraian. mengungkapkan teori-teori dari manajemen kredit yang menggunakan 5C yaitu Character, Capacity, Capital, Collecteral.

4. Penafsiran kembali secara deskriptif. Mendeskripsikan bagaimana upaya-upaya manajemen kredit dalam penurunan terjadinya kredit bermasalah .

5. Pengulasan kembali langkah pertama sampai keempat. Mengulas kembali data-data yang susah diperoleh dari data yang dikumpulkan dari wawancara hingga menafsirkan kembali bagaimana manajemen kredit yang ada di Bank Tabungan Negara.

BAB IV

PAPARAN DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

4.1 Paparan Data Hasil Penelitian.

4.1.1 Latar Belakang Berdirinya PT Bank Tabungan Negara (Persero)

Bank Tabungan Negara berdiri pada tanggal 18 Oktober 1987 berdasarkan *Koninklijk Besluit* No. 27 atau dalam istilah Indonesia ini lebih familiar dikenal dengan nama surat keputusan yang menyatakan adanya pendirian POSTSPAARBANK. Postpaarbank ini berkedudukan di Batavia, yang saat ini lebih dikenal dengan nama Jakarta sebagai ibu kota Indonesia. Pendirian Pospaarbank tersebut mempunyai tujuan antara lain untuk mendidik masyarakat pada saat itu agar gemar menabung. Sekaligus melalui pendirian Postpaarbank ini mulailah diperkenalkan lembaga perbankan secara luas, meskipun tentunya sistem perbankan yang ada pada saat itu tidak sama dan jauh dari sempurna bila dibandingkan dengan sistem perbankan saat ini.

Postpaarbank merupakan nama pertama kali bagi BTN yang diberikan oleh pemerintah Hindia Belanda kepada Indonesia pada saat itu. Hingga penghujung tahun 1931 peranan Pospaarbank dalam penghimpunan dana masyarakat terus menunjukkan adanya peningkatan yang sangat baik. Sampai dengan akhir tahun 1939, Postpaarbank telah berhasil menghimpun dana masyarakat sebesar Rp. 54 juta.

Prestasi yang berhasil dicapai oleh Postpaarbank tersebut sebetulnya sejalan dengan kebijakan sistem desentralisasi yang dilaksanakan pada saat itu. Sejarah keberhasilan Postpaarbank tersebut akhirnya membawa dampak positif dengan mulai

dibukanya 4 kantor cabang Postpaarbank masing-masing di Makasar (saat ini Ujung Pandang), Surabaya, Jakarta dan Medan. Ternyata dalam perjalanannya keberhasilan Postpaarbank dalam menghimpun dana masyarakat tersebut mendapat ujian pada sekitar tahun 1940 dengan diserbunya *Netherland* oleh tentara Jerman. Serbuan tersebut akhirnya membawa dampak terhadap terkurasnya dana yang telah dihimpun Postpaarbank secara besar-besaran oleh para nasabahnya. Tidak kurang dari Rp. 11 juta dana yang terkuras untuk dibayarkan Postpaarbank kepada nasabah hanya dalam waktu beberapa hari saja. Namun nasib baik masih berada pada Postpaarbank karena hal itu tidak berlangsung lama.

Tahun 1941 kepercayaan masyarakat sudah mulai pulih kembali, yang ditandai dengan mulai banyaknya masyarakat yang menabung uangnya pada Postpaarbank. Berdasarkan catatan sejarah, hanya dalam waktu singkat pada tahun yang sama telah terkumpul dana yang dihimpun dari masyarakat sebesar Rp. 58,8 juta. Sejarah kemudian tidak berhasil mencatat keberhasilan Postpaarbank, karena setahun kemudian atau tahun 1942 dengan masuknya tentara Jepang ke Indonesia, operasional Postpaarbank praktis mengalami kemandegan karena telah dibekukan.

Bank Tabungan Negara Cabang Malang

Bank Tabungan Negara (BTN) Cabang Malang berdiri sejak 1986 dan pertama kalinya berkantor di belakang SMA Tugu. Sedangkan saat ini PT Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Malang terletak di Jl. Ade Irma Suryani No. 2 – 4 Malang 65119.

Saat ini asset yang dikelola BTN Cabang Malang lebih dari 274 Miliar, yang meliputi produk dana pihak ketiga dan kredit. BTN Cabang Malang juga telah membiayai kredit perumahan ± 70.000 unit rumah serta mengelola nasabah kreditur (Giro, Deposito, dan Tabungan) ± 200.000 nasabah yang tersebar di Malang, Pasuruan, Probolinggo, dan Lumajang. Untuk mengelola asset dan debitur yang dimilikinya, BTN Cabang Malang memiliki sumber daya manusia sebanyak 72 orang pada umur potensial dengan komposisi 25 orang pada usia kurang dari 30 tahun, 37 orang pada usia 31 – 40 tahun dan 10 orang di atas 40 tahun. Pada komposisi tersebut sebanyak 54 orang adalah laki-laki dan 18 perempuan.

Adapun wilayah kerja BTN Cabang Malang meliputi Malang, Pasuruan, Probolinggo, dan Lumajang. BTN Cabang Malang 5 kantor cabang pembantu yakni KCP Sawojajar, KCP Jaksa Agung Soeprapto, KCP Unibraw, KCP UIN, dan KCP Pasuruan. Hal lain yang juga dimiliki BTN Malang adalah kerjasama dengan Kantor Pos. Di wilayah kerja BTN Cabang Malang (Malang, Pasuruan, Probolinggo, dan Lumajang) terdapat 5 Kantor Pos Pemeriksa (KPRP) dan 85 Kantor Pos Pembantu (KPP/KPTB) yang siap menerima angsuran KPR dan Tabungan Batara.

4.1.2 Visi-Misi PT Bank Tabungan Negara (Persero)

Sebagai pedoman dalam mengelola usahanya, Direksi Bank BTN telah menetapkan Visi dan Misi Bank BTN yang wajib diketahui, dihayati, dan diamalkan oleh setiap pegawai. Adapun visi dan misi Bank BTN adalah sebagai berikut;

b. Visi Bank BTN

Menjadi bank yang terkemuka dan menguntungkan dalam pembiayaan perumahan dan mengutamakan kepuasan nasabah.

b. Misi Bank BTN

- Memberikan pelayanan unggul dalam pembiayaan perumahan dan industri yang terkait, serta menyediakan produk dan jasa perbankan lainnya.
- Menyiapkan dan mengembangkan sumber daya manusia yang berkualitas dan profesional serta memiliki integritas yang tinggi.
- Meningkatkan keunggulan kompetitif melalui inovasi berkelanjutan sesuai dengan kebutuhan nasabah.
- Melaksanakan manajemen perbankan yang sehat sesuai dengan prinsip kehati-hatian dan *good corporate governance* untuk meningkatkan *Shareholder Value*.
- Memperdulikan kepentingan masyarakat dan lingkungannya.

4.1.3 Ruang Lingkup Usaha dari PT Bank Tabungan Negara (Persero)

Adapun kegiatan usaha dari Bank Tabungan Negara meliputi kegiatan-kegiatan sebagai berikut:

1. Menghimpun Dana (*Funding*)

Kegiatan menghimpun dana merupakan kegiatan membeli dana dari masyarakat. Dalam hal ini bank merupakan tempat untuk menyimpan uang atau berinvestasi bagi masyarakat. Untuk memenuhi tujuan tersebut bank menyediakan sarana yang disebut dengan simpanan.

Adapun jenis-jenis simpanan yang ada di PT Bank Tabungan Negara (Persero) adalah sebagai berikut:

a. Simpanan Tabungan (*Saving Deposit*)

Merupakan simpanan pada bank yang penarikannya sesuai dengan persyaratan yang telah ditetapkan oleh bank. Adapun jenis-jenis tabungan yang saat ini ada di Bank Tabungan Negara adalah sebagai berikut:

1. Tabungan Batara
2. Tabungan Batara Prima
3. Tabungan e'Batrapos
4. Tabungan Haji Nawaitu

b. Simpanan Giro (*Demand Deposit*)

c. Simpanan Deposito (*Time Deposit*)

2. Menyalurkan Dana (*Lending*)

Menyalurkan dana merupakan kegiatan menjual dana yang berhasil dihimpun dari masyarakat. Penyaluran dana yang dilakukan oleh bank melalui pemberian pinjaman yang dalam masyarakat lebih dikenal dengan nama kredit. Adapun jenis-jenis kredit yang saat ini tersedia di Bank Tabungan Negara adalah sebagai berikut:

a. Kredit Perorangan

1. Kredit Griya Multi

Kredit Griya Multi diperuntukkan bagi pemohon/calon debitur perorangan yang membutuhkan dan memenuhi persyaratan bank, dengan tujuan penggunaan untuk memenuhi keperluannya dan tidak bertentangan dengan hukum.

2. Kredit Griya Sembada (KGS)

Kredit Griya Sembada atau KGS adalah kredit yang diberikan untuk pembiayaan/pembelian atau pengadaan/pembangunan proyek perumahan atau bangunan rumah tinggal guna disewakan

3. Kredit Griya Utama

Kredit Griya Utama diperuntukkan bagi pemohon/calon debitur yang memenuhi persyaratan dan dengan tujuan penggunaan untuk membeli tanah dan bangunan.

4. KPR Bersubsidi

KPR Bersubsidi diberikan kepada keluarga/rumah tangga yang baru pertama kali memiliki rumah dan termasuk ke dalam kelompok sasaran masyarakat berpenghasilan rendah.

5. Kredit Pemilikan Ruko

Kredit yang diberikan oleh bank untuk membeli Rumah Toko guna dihuni dan digunakan sebagai toko.

6. Kredit Swadana

Kredit swadana diberikan kepada nasabah dengan jaminan berupa penahanan sebagian atau seluruh simpanan (baik berupa tabungan maupun deposito) yang disimpan di Bank.

4. Kredit Swa Griya (KSG)

Kredit yang diberikan untuk membiayai pembangunan rumah diatas tanah yang telah dimiliki oleh pemohon.

b. Kredit Umum / Korporasi

1. Kredit Modal Kerja - Kontraktor (KMK - Kontraktor)

2. Kredit Modal Kerja - Industri Terkait dengan Perumahan

b. Kredit Investasi - Industri Terkait dengan Perumahan

c. Kredit Yasa Griya / Kredit Konstruksi (KYG)

c. Real Cash

Adalah fasilitas pinjaman yang dapat dicairkan sewaktu-waktu bila dibutuhkan (*stand-by loan*).

3. Memberikan Jasa-jasa Lainnya

Selain menghimpun dana dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya dalam bentuk kredit, BTN juga memberikan jasa-jasa lainnya seperti:

a. Kartu ATM Batara

b. Kiriman Uang

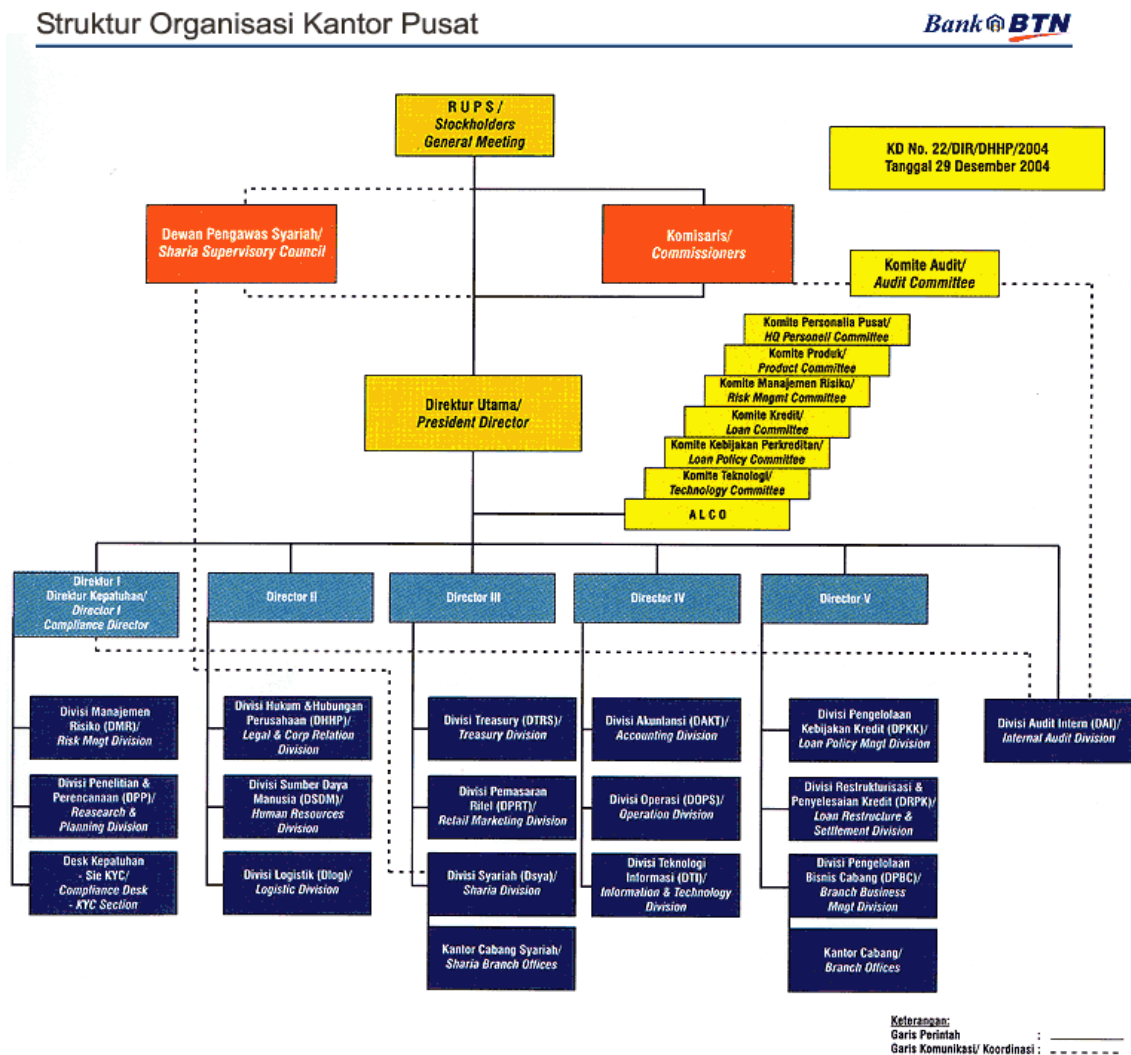
c. Inkaso

d. Inkaso Luar Negeri (*Collection*)

- e. Safe Deposit Box
- f. Money Changer
- g. Penerimaan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH)
- h. Bank Garansi
- i. Payment Point.

4.1.4 Struktur Organisasi PT Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Malang

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Kantor Pusat



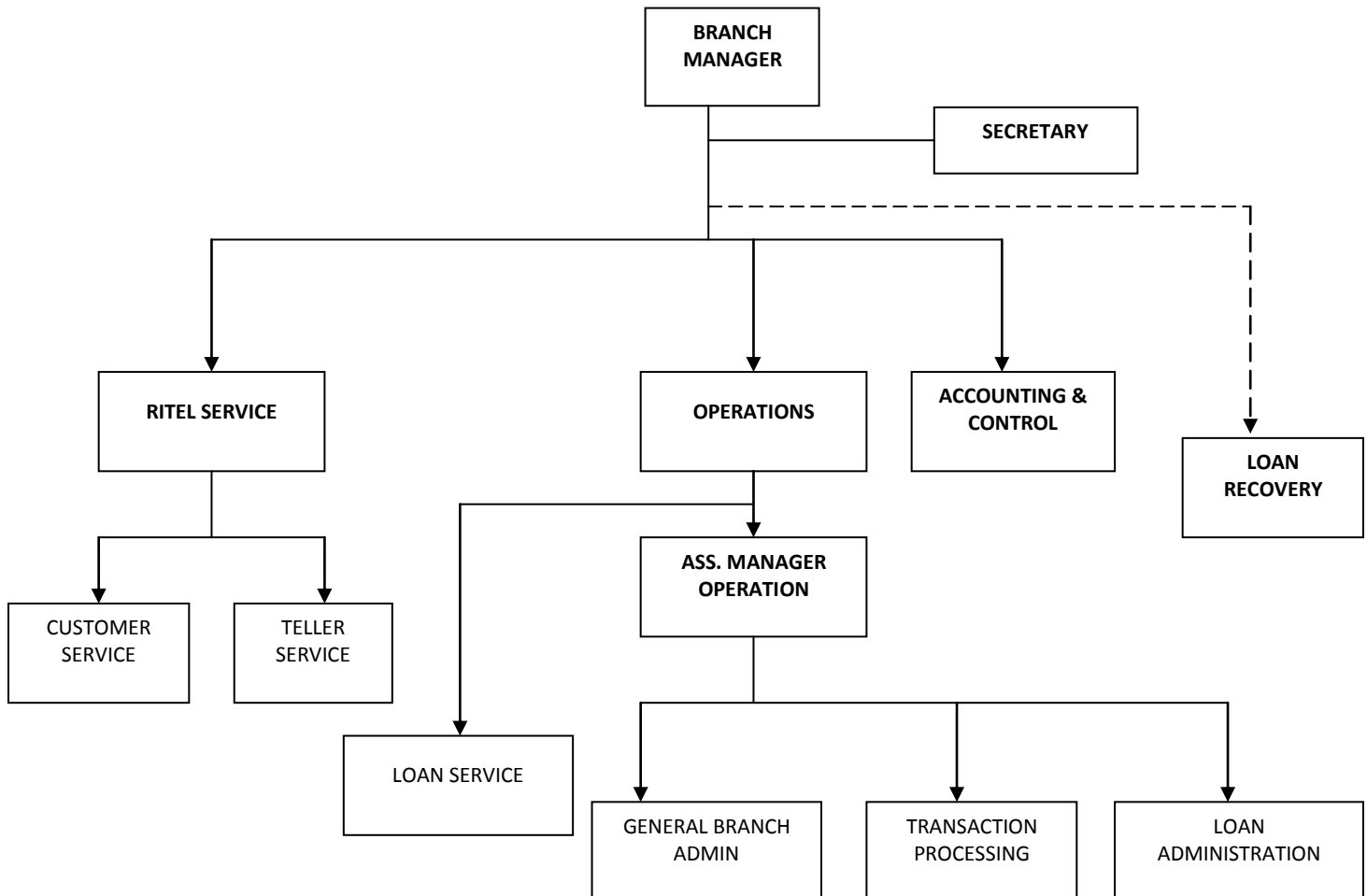
Struktur Organisasi Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Malang

Struktur Organisasi

Setiap bank besar maupun kecil pada umumnya mempunyai struktur organisasi, karena tanpa adanya kerjasama yang baik dalam organisasi tersebut. Maka pencapaian tujuan tidak akan terlaksana dengan baik. Dalam kegiatan operasionalnya sehari-hari PT Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Malang menggunakan struktur organisasi garis dan staff di mana kekuasaan dan tanggung jawabnya bercabang pada setiap tingkat pimpinan dari yang paling atas sampai yang paling bawah.

Struktur organisasi oleh PT Bank Tabungan Negara (Persero) cabang Malang di sajikan di bawah ini. Struktur organisasi dari Bank Tabungan Negara Cabang Malang dapat dilihat pada gambar 4.2.

Gambar 4.2
Struktur Organisasi PT. BTN Cabang Malang



Sumber : PT Bank Tabungan Negara

4.1.5 Job description, Tugas dan wewenang masing-masing bagian adalah sebagai berikut:

1. Branch Manager (kepala Cabang) tugas dan wewenangnya adalah:

- a. Mewakili bank dalam semua kegiatan di wilayahnya.
- b. Melakukan koordinasi dalam pembuatan rencana kerja. Anggaran kantor cabang dan melakukan evaluasi serta mencapai target yang telah ditetapkan.
- c. Menjamin produktivitas, kemampuan motivasi dan kedisiplinan pegawai yang tinggi.

- d. Menjamin kualitas dan pertumbuhan usaha kantor cabang baik dalam asset, laba, kredit, serta dana pihak ketiga.

2. Sekretaris, tugas dan wewenangnya adalah:

- a. Mengatur aktivitas manajemen dan administrasi kesekretariatan bagi kepentingan manajemen kantor cabang.
- b. Membantu manajemen dalam berkomunikasi dengan semua pihak termasuk dalam pihak ektern kantor cabang.

3. Assistant Branch Manager, tugas dan wewenangnya adalah:

- a. Mengola operasional harian kantor cabang untuk menjamin efisien dan efektivitas kantor cabang
- b. Menjamin standart kualitas yang tinggi dalam bidang pemrosesan transaksi, adminitrasi kredit dan adminitrasi umum kantor cabang.
- c. Mewakili Kepala Cabang dalam acara resmi bila kepala cabang tidak ada di tempat.

Dalam pelaksanaan tugasnya, assistant branch manajer operation dibantu oleh:

1. Section Head Loan administration, tugas dan wewenangnya adalah:
 - a. Memastikan kepercayaan dan ketetapan proses kredit sesuai dengan kebijakan prosedur yang ada.
 - b. Memastikan bahwa semua dokumen yang disimpan adalah aman dan lengkap baik itu dokumen pokok maupun dokumen pendukung.

Bagian ini terdiri dari:

1. Melaksanakan analisis umum
 2. Administrasi kredit umum
 3. Petugas administrasi kredit
 4. Dokumen kredit staff.
2. Penyelia Transaction Processing, tugas dan Wewenangnya adalah:
 - a. Memantau anggaran biaya dan belanja kantor cabang.
 - b. Menyelenggarakan dan memantau administrasi inventaris kantor cabang.
 - c. Menyelenggarakan dan menangani masalah logistic kantor cabang.

d. Memastikan keamanan kantor cabang setiap harinya.

4. Asisten Branch Manjer Loan Rocevery, Tugas dan wewenangnya adalah:

- a. Memastikan kegiatan kantor cabang terdapat kebijakan prosedur yang ada.
- b. Memastikan bahwa semua laporan telah dibuat dan dilaporkan tepat pada waktunya.
- c. Melindungi asset kantor cabang dari tindakan penyelewengan.
- d. Menyelenggarakan dan mementau pelayanan pembukuan kas untuk menerima angsuran pada lokasi tertentu.

Asisten Branch Manajer Loan Recovery membawahi bagian-bagian sebagai berikut:

1. Loan Account Supervisor (LAS), tugas adan wewenangnya adalah:
 - a. Mengupayakan agar debitur dapat memenuhi semua kewajiban dan mengkoordinasikan penagihan.
 - b. Melakukan pembinaan debitur langsung kelapangan dan melakukan evaluasi hasil penagihan.
 - c. Melakukan pemantau dan supervisor kepala semua Loan Account Officer (LAO)
2. Loan Account Officer (LAO) tugas dan wewenangnya adalah:

Untuk melakukan pembinaan dan penagihan kepada semua debitur baik melalui kunjungan ke lapangan maupun tidak agar debitur dapat memenuhi kewajibannya.
3. Legal Officer, Tugas dan wewenangnya adalah:
 - a. Pembayaran kembali dari semua kredit yang bermasalah.
 - b. Mengelola semua debitur yang pasif, rumah kosong dan lelang.
 - c. Memastikan bahwa semua langkah yang di tempuh cabang adalah bebas dari permasalahan hukum yang merugikan PT Bank Tabungan Negara (Persero).

5. Section Head Account and Control, tugas dan wewenanagnya adalah:

- a. Memastikan standarisasi proses.
- b. Memastikan integrasi dan ketetapan data keuangan kantor cabang.

- c. Memastikan bahwa semua rekening dalam laporan keuangan adalah benar.
- d. Memastikan ketaatan kantor cabang terhadap kebijakan prosedur yang ada.
- e. Melindungi asset kantor cabang dari tindakan penyelewengan.
- f. Memastikan bahwa pengarsipan bukti transaksi dilakukan dengan tertib dan lancar.

Bagian ini terdiri dari:

- 1. Reporting
- 2. Penyelia Bookkeeping.

Tugas dan wewenang Penyelia Bookkeeping adalah:

- a. Melakukan semua fungsi pembukuan dan control kantor cabang.
- b. Memastikan semua transaksi telah dilakukan dengan benar.
- c. Bertanggung jawab atas keakuratan data yang ada dalam buku besar dan buku pendukung.
- d. Sebagai koordinasi dalam menindak lanjuti hasil pemeriksaan intern dan ekstern
- e. Sebagai koordinasi dalam rekonsiliasi
- f. Nota jurnal
- g. Petugas arsip
- h. Rekonsilator.

6. Section Head Retail, Tugas dan Wewenangnya adalah:

- a. Melakukan koordinasi, mendelegasikan dan mengontrol semua aktif bidang retail kantor cabang demi tercapainya target bidang pelayanan retail yang efisien dan efektif. Sehingga terwujud pertumbuhan asset dan keuntungan yang tinggi.
- b. Menjamin kecepatan dan keakuratan pelayanan yang tinggi dalam bidang pelayanan kredit, pelayanan nasabah, pelayanan loket dankantor kas.
- c. Semua asset kantor cabang wewenangnya telah dilindungi, dipelihara dan inventaris dengan baik.

- d. Menjamin semua kegiatan berjalan sesuai prosedur dan aturan yang ada demi tercapainya pengawasan yang memadai.

Bagan ini membawahi:

Penyelia Loan service, tugas dan wewenangnya adalah:

- a. Memastikan efektivitas dan efisiensi proses transaksi di bidang pelayanan kredit.
- b. Memastikan nasabah memperoleh pelayanan dengan kualitas prima mulai dari permohonan kredit samapi dengan akad kredit.
- c. Memastikan bahwa semua prosedur telah di laksanakan dengan benar.
- d. Memastikan bahwa semua klaim debitur telah dengan baik.

Penyelian Loan Service terdiri dari:

1. Layanan kredit.
2. Analisis kredit.

Penyelian Teller service, tugas dan wewenangnya adalah:

- a. Memastikan semua teller dan efektivitas proses transaksi di bidang pelayanan loket.
- b. Memastikan semua Teller melakukan transaksi dengan benar.
- c. Memastikan bahwa jumlah kas selalu memadai untuk operasionalnya dalam sesuai dengan ketentuan yang ada.
- d. Memastikan jumlah kas besar selalu benar.
- e. Memastikan tingkat pelayanan yang prima pada nasabah.
- f. Memastikan pendataan nasabah yang benar.
- g. Memastikan efisiensi dan efektifitas pelayanan nasabah.

Penyelia Teller Service terdiri dari:

1. Petugas Teller
2. Teller mobil
3. Layanan nasabah.
4. Teller lain.

7. Section Head Kantor Kas.

PT Bank Tabungan Negara (Persero) cabang Malang Mempunyai kantor kas sawojajar dan kantor kas dinoyo.

Tugas dan wewenang adalah

1. Menjamin tingkat pelayanan yang prima, pada nasabah baik yang datang langsung maupun yang lewat telepon.
2. Memastikan pendapatan, pembuatan master tabungan dan deposito di lakukan dengan benar.
3. Melakukan persetujuan semua transaksi sesuai dengan wewenangnya.
4. Memastikan semua staff memahami semua produk dan jasa PT. Bank Tabungan Negara (Persero) serta prosedurnya dengan benar.

Bagian ini terdiri dari :

- a. Teller
- b. Loan Account Officer
- c. Loan Account Supervisor.
- d. Satpam
- e. Penjaga Malam.
- f. Persuruh.

4.1.6 Syarat- Syarat dan Kelengkapan Kredit Griya Utama

Fasilitas kredit dengan peruntukan membeli rumah (baru/lama), rumah belum jadi (KGU *Indent*), atau rumah *take over*.

a. Persyaratan Pemohon

- Warga Negara Indonesia.
- Telah berusia 21 tahun atau telah menikah.
- Telah memiliki masa kerja atau telah menjalankan usaha minimal selama 1 (satu) tahun

- Memiliki NPWP Pribadi untuk nilai kredit > Rp. 100 juta atau SPT Pasal 21 Form A1 untuk pemohon dengan nilai kredit > Rp 50 juta s/d < Rp. 100 juta

b. Keunggulan

1. Suku bunga bersaing
2. Nilai kredit bebas
3. Lokasi *marketable*
4. Uang muka ringan
5. Jangka waktu kredit sampai dengan 15 tahun
6. Proses cepat dan mudah
7. Kredit di-*cover* dengan Asuransi Jiwa Kredit dan Asuransi Kebakaran

Tabel 4.1
Dokumen Permohonan

Dokumen	Pegawai	Wiraswasta	Profesional
	Karyawan	Swasta Pemilik	
Form Aplikasi Kredit	√	√	√
Fotocopy KTP, Kartu Keluarga, Surat Nikah/Cerai	√	√	√
Pas Foto terbaru Pemohon & Pasangan	√	√	√
Asli slip gaji terakhir atau	√	-	-

Surat Keterangan Penghasilan			
Fotocopy SK Pengangkatan Pegawai Tetap	√	-	-
Fotocopy Tabungan/Giro di Bank BTN /Bank lain min. 3 (tiga) bulan terakhir	√	√	√
Fotocopy SPT Pph Ps.21 untuk kredit >Rp 50 juta s/d Rp 100 juta	√	√	√
Fotocopy NPWP untuk permohonan kredit > Rp 100 juta	√	√	√
Fotocopy Akta Pendirian Perusahaan berikut perubahannya, SIUP, TDP & SITU	-	√	-
Fotocopy Ijin-ijin praktek	-	-	√
Fotocopy SHM/SHGB/ dan IMB	√	√	√

Sumber: PT Bank Tabungan Negara.

c. Penggunaan Kredit

Kredit Griya Utama diperuntukkan bagi pemohon / calon debitur yang memenuhi persyaratan dan dengan tujuan penggunaan untuk membeli tanah dan bangunan.

d. Maksimal kredit

Maksimal KGU yang dapat diberikan adalah sebesar 80 % untuk debitur Non-Kolektif dan sebesar 90 % untuk debitur Kolektif, besaran tersebut dari harga jual setelah discount atau nilai taksasi pasar wajar yang dilakukan oleh penilai (appraisal). Dalam hal terdapat perbedaan antara keduanya, Bank akan mengambil harga yang terendah.

e. Maksimum Angsuran per Bulan

Kemampuan mengangsur (repayment capacity) tidak melebihi 70 % dari sisa penghasilan bersih keluarga dan atau penghasilan bersih usaha per bulan.

f. Persyaratan Pemohon

1. Warga Negara Indonesia.
2. Surat Keterangan Berkewarganegaraan Indonesia bagi WNI keturunan.
3. Telah berusia 21 (dua puluh satu) tahun atau telah menikah dan berwenang melakukan tindakan hukum.

4. Pada saat kredit lunas usia pemohon tidak melebihi 65 tahun.
5. Memiliki penghasilan yang menurut perhitungan Bank dapat menjamin kelangsungan pembayaran kewajiban.
6. Mempunyai pekerjaan tetap (sebagai karyawan atau pekerjaan lainnya yang memperoleh gaji tetap) atau menjalankan usahanya sendiri (wiraswasta) dengan masa kerja minimal 1 (satu) tahun.
7. Tidak memiliki kredit bermasalah baik di Bank maupun di Bank Lain.
8. Pemohon yang masih berstatus sebagai Debitur di Bank untuk jenis kredit apapun, disyaratkan;
 - a. Sesuai ketentuan Bank penghasilannya masih cukup untuk membayar kewajiban (angsuran pokok dan bunga) atas seluruh kreditnya (baik yang telah ada maupun yang akan diminta);
 - b. Telah menjadi debitur sekurang-kurangnya 1 (satu) tahun dan selama menjadi debitur (minimal 1 tahun terakhir) tidak pernah menunggak.
 - c. Menyampaikan NPWP Pribadi untuk pemohon dengan jumlah kredit > Rp. 100 juta atau SPT Pasal 21 Form A1 untuk pemohon dengan jumlah kredit > Rp 50 juta sampai dengan < Rp. 100 juta atau sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

g. Kelengkapan Data Pemohon

1. Berpenghasilan Tetap / Karyawan
 - a. Aplikasi Permohonan

- b. Copy KTP, KK, Surat Nikah / Cerai, Pasphoto Pemohon dan Pasangan (suami/istri) yang terbaru.
- c. Copy Slip Gaji atau Surat Keterangan Penghasilan yang telah disahkan
- d. Copy Rekening Tabungan/Giro BTN dan/atau Bank Lain.
- e. Surat Kuasa Pemotongan Gaji untuk pembayaran angsuran kolektif.

2. Berpenghasilan Tidak Tetap / Wiraswasta

- a. Aplikasi Pemohon.
- b. Copy KTP, KK, Surat Nikah / Cerai, Pasphoto Pemohon dan Pasangan (suami/istri) yang terbaru.
- c. Surat Keterangan Penghasilan
- d. Copy Rekening Tabungan/Giro BTN dan/atau Bank Lain.
- d. Copy Akta Perusahaan, Ijin Usaha; SIUP/TDP
- e. Laporan Keuangan Perusahaan
- f. Izin Praktek.

h. Persyaratan Tanah dan Bangunan/Rumah yang Dibiayai dengan KGU

1. Status Kepemilikan Tanah

- a. Telah ada sertifikat (Hak Guna Bangunan/ Hak Milik).
- b. Tidak dalam sengketa / masalah, dapat dialihkan ke atas nama calon pembeli/debitur dan ada Izin Mendirikan Bangunan (IMB).

3. Luas Tanah dan Luas Bangunan

- a. Luas tanah minimal 60 m².

a. Luas Bangunan memenuhi aspek teknis bangunan.

4. Kondisi dan Lokasi Rumah

a. Pada saat akad kredit, rumah dalam kondisi layak huni, dilengkapi fasilitas listrik

dan air minum yang telah berfungsi dengan baik.

b. Terletak di wilayah permukiman sesuai RUTR yang sudah dilengkapi dengan sarana dan prasarana lingkungan serta bebas banjir.

c. Bangunan/rumah yang akan diagunkan terletak di areal yang menurut penilaian Bank :

- Memiliki kemudahan untuk dijual kembali.

- Memiliki kemudahan untuk dijangkau,

Untuk rumah tinggal yang berada di luar kawasan perumahan, jalan lingkungan depan rumah yang dijadikan agunan minimal dapat dilalui kendaraan roda empat.

i. Jangka Waktu

Maksimal jangka waktu kredit adalah 15 (lima belas) tahun dengan syarat tidak melebihi sisa jangka waktu Hak atas tanah minus 1 (satu) tahun dan batas usia Debitur tidak melebihi 65 (enam puluh lima) tahun.

Agunan

1. Objek Agunan adalah tanah dan rumah yang dibiayai dengan KGU
2. Pengikatan Agunan : Pengikatan Agunan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Ketentuan - ketentuan lain :

1. Sistem Perhitungan Bunga : Anuitas tahunan
2. Bangunan rumah tinggal / apartemen / rumah susun yang akan diagunkan terletak di areal yang menurut penilaian bank :
 - a. Memiliki kemudahan untuk dijual kembali.
 - b. Memiliki kemudahan untuk dijangkau.
 - c. Bagi rumah tinggal yang berada di luar kawasan perumahan, jalan lingkungan depan rumah yang dijadikan agunan minimal dapat dilalui kendaraan roda empat.

Sumber : www.btn.co.id

4.1.7 Perencanaan Kredit

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis wawancara dengan Bapak Rudy Widiatmoko selaku Analisis Staff KPR pada hari senin,15 Febuari 2010 jam 07.30 di kantor PT. Bank Tabungan Negara Cabang Malang dapat diambil dan dikumpulkan data-data yang diperlukan

Perencanaan kredit yang diterapkan PT Bank Tabungan Negara pertama kali dalam menyalurkana kreditnya dengan merencanakan analisis 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, Conditional). Selain itu perencanaan yang diterapkan yaitu:

1. Dengan lihat kondisi perekonomian

Dapat dilihat dari tahun sebelumnya. Pertumbuhan kredit tahun sebelumnya tiap bulan akan dihitung dan jika pertumbuhan mencapai 20% maka perencanaan tersebut berhasil, jika tidak tercapai maka tidak berhasil. Perencanaan ini dapat dilihat dari factor kredit seperti usaha ekonomi, pemerintah, jenis usaha nasabah dan yang palig penting kebijakan pemerintah.

Pihak PT Bank Tabungan Negara mempehatikan kondisi pesaing baik mengenai produk yang ditawarkan maupun pelayanan yang diberikan. Maka PT. BTN cabang Malang harus dapat meyakinkan calon debitur mengenai produk dan layanannya lebih menguntungkan dari pesaing.

2. Perencanaan penetapan suku bunga, jenis suku bunga yang ditetapkan oleh PT Bank Tabungan Negara sebesar ada 3 yaitu:

- a. Flat Rate yaitu merata suku bunga yang ditetapkan oleh PT BTN cabang Malang sebesar 11,25%- 12,5%
- b. Anuitas yaitu angsuran pokok semakin lama semakin besar dan bunganya semakin kecil, jumlah angsuran perbulan tetap. PT BTN cabang Malang menetapkan suku bunga sebesar 11,27 %
- c. Sliding rate yaitu menurun. PT BTN cabang Malang menetapkan suku bunga menurun sebesar 10%- 11,25%

4.1.8 Analisis Pemberian Kredit

Berdasarkan wawancara dengan wawancara dengan Bapak Rudy Widiatmoko selaku Analisis Staff KPR pada hari senin,15 Febuari 2010 jam 07.30 di kantor PT.

Bank Tabungan Negara Cabang Malang dapat dijelaskan bahwa BTN cabang malang menerapkan 5C yaitu:

1. Character

Penilaian ini berdasarkan pada reputasi debitur dan latar belakang atas pengalaman calon debitur dalam memenuhi kewajibannya terhadap perusahaan, selain itu pemohon tidak termasuk daftar hitam, daftar kredit macet Bank Indonesia. Hasil tersebut harus dapat menyimpulkan bahwa calon debitur beriktir baik, jujur dan tidak akan mempersulit pihak bank dikemudian hari.

2. Capacity

Penilaian ini diutamakan pada kemampuan calon debitur untuk dapat mengembalikan dana kredit yang telah diberikan perusahaan pada jangka waktu yang telah ditetapkan sebelumnya, biasanya hal ini dapat dilihat dari penghasilan calon debitur.

3. Capital

Penilaian atas modal yang disetor dapat berupa uang muka yang diberikan oleh pemohon kepada pihak bank

4. Collateral

Pada umumnya setiap aktivitas perkreditan bank diperlukan suatu agaran yang digunakan sebagai sumber pembayaran kembali kredit jika debitur mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajiban dikemudian hari.

Analisa terhadap jaminan dilaksanakan oleh petugas yang ditunjuk PT bank Tabungan Negara melalui Surat Penegasan Appraiser (SPA).

5. Condition

Penelitian ini dititik beratkan pada kondisi atau keadaan politik, sosial, ekonomi dan budaya yang akan mempengaruhi pada sesuatu saat maupun untuk kurun waktu tertentu yang kemungkinan dapat mempengaruhi kelancaran pengembalian kredit yang telah diberikan setelah proses analisa tersebut dilaksanakan, petugas akan menyerahkan formulir hasil wawancara ke loan service akan memperbarui data pada File Information Pemohon (FIP).

PT Bank Tabungan Negara juga melakukan analisis kredit dengan menggunakan rekomendasi. Rekomendasi harus secara jelas untuk meminta kelengkapan data disamping itu juga melakukan kunjungan ke lapangan

Analisis kredit diterapkan PT Bank Tabungan Negara mudah dan jika pinjaman di atas 500juta, menggunakan analisis yang rumit.

4.1.9 Pengawasan Kredit

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Ani Noviantari sebagai Assistant Manager Area III, pada hari senin 15 Februari 2010 pukul 09.30 diperoleh data bahwa pengawasan PT Bank Tabungan Negara terdiri dari:

1. Pengawasan *intern* merupakan pengawasan dilakukan oleh pihak intern PT Bank Tabungan Negara cabang Malang, dalam hal ini pengawasan

dilakukan oleh direksi untuk mengawasi kinerja karyawannya, kepala bagian Marketing dan audit.

2. Pengawasan *ekstern* merupakan pengawasan yang dilakukan pihak ekstern PT Bank Tabungan Negara cabang Malang, pengawasan ekstern pada PT Bank Tabungan Negara cabang Malang langsung diawasi oleh Bank Indonesia (BI)
3. Pengawasan independen merupakan yang dilakukan oleh kantor akuntansi public
4. Pengawasan preventif merupakan pengawasan yang dilakukan PT Bank Tabungan Negara sebelum kredit tersebut dicairkan kepada masyarakat untuk mencegah terjadinya kredit bermasalah. Pengawasan preventif ini upaya sebagai penjagaan dan pengamanan kredit (harta/kekayaan bank), dalam hal ini dilakukan dengan nilai pihak debitur apakah layak diberi kredit atau tidak, untuk menilai debitur ini menggunakan analisa 5C
5. Pengawasan *represif* merupakan pengawasan yang dilakukan PT Bank Tabungan Negara setelah kredit tersebut diberikan pada waktu proses persetujuan kredit yaitu pengawasan administrasi meliputi kelengkapan dan keabsahan dokumen permohonan kredit, akurasi analisis dan kesempurnaan warkat perjanjian dan pengikatan kredit. Dan kredit tersebut sudah berjalan maka pengawasan harus selalu dilakukan dengan *survey* langsung ke lapangan (*on the spot*).

4.1.10 Kolektibility Kredit

Tabel 4.2
Kolektibility kredit
PT Bank Tabungan Negara

Kolektibility	2007	2008	2009
Lancar	11.870.130.000	21.888.300.000	29.837.810.000
Dalam perhatian khusus	3.069.854.000	2.628.256.000	1.988.256.000
Kurang lancar	131.071.000	79.124.000	67.890.000
Diragukan	177.682.000	121.531.000	110.520.000
Macet	453.273.000	674.494.000	560.540.000
Jumlah	15.702.010.000	25.391.705.000	32.565.016.000

Sumber : PT Bank Tabungan Neagara (Data diolah sendiri)

Setiap perusahaan atau bahkan perbankan sendiri pasti berusaha supaya usaha yang dijalankannya bisa maju dan memperoleh penghasilan yang meningkatkan ditiap tahunnya oleh karena itu setiap perusahaan atau perbankan tersebut mempunyai upaya- upaya agar penurunan kredit bermasalah bank bisa dicapai.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Ani Noviantari sebagai Assistant Manager Area III, pada hari senin 15 Februari 2010 pukul 09.30 diperoleh data bahwa upaya-upaya yang diperoleh data bahwa upaya-upaya yang dilakukan manajemen kredit dalam menurunkan kredit bermasalah adalah sebagai berikut

1. Memacu kredit yang disalurkan ke nasabah

Setiap mulai awal tahun dibuat rencana kerja dengan merujuk kepada pengalaman tahun sebelumnya, sehingga untuk perencanaan ditahun yang akan datang bisa lebih baik.dari awal tahun itu juga sudah diramalkan berapa laba yang akan diperoleh bank untuk dengan begitu bank bisa menentukan kebijakan-kebijakan apa akan diambil untuk tahun berikutnya sehingga kesalahan atau kelemahan di tahun sebelumnya bisa diantisipasi terlebih dahulu supaya tidak terulang kembali.

2. Penggunaan daftar analisa umur piutang

Penertiban administrasi kredit yang dimaksudkan adalah mengklasifikasi piutang-piutang yang dimiliki Bank Tabungan Negara dapat dengan mudah memantau piutang mana yang belum jatuh tempoh. Hal ini bisa memudahkan BTN untuk mengambil keputusan piutang-piutang mana yang lebih dahulu harus ditangani agar kemungkinan kerugian pada kredit tidak lancar atau ragu- ragu dan kredit macet dapat ditekan

3. Melakukan peringatan I,II,III

Jika sudah diketahui oleh pihak bahwa terdapat nasabah yang dimulai mengalami telat dalam membayar kewajibannya maka sebelum dilakukan penagihan secara langsung maka pihak BTN terlebih dahulu memberikan peringatan I tidak ada tanggapan dari nasabah maka dilakukan peringatan II dan apabila peringatan ke II juga tidak ada tanggapan maka dilakukan peringatan III

4. Melaksanakan penagihan langsung

Penagihan langsung dilakukan jika nasabah tetap tidak mengindahkan peringatan I, II, III yang diberikan kepada nasabah.

Keberhasilan dalam menyalurkan kredit sangat dipengaruhi oleh pengumpulan piutang, supaya bisa segera mengubah piutang menjadi penghasilan perlu segera dilakukan tindakan pengumpulan piutang secara efektif.

Pelaksanaan pengumpulan piutang bisa dilakukan dengan cara:

1. Mengirim nota pembayaran kredit sebelum jatuh tempoh

Hal ini dilakukan untuk mengingatkan debitur agar memenuhi kewajibannya sesuatu dengan kesepakatan bersama-,sama ini BTN melakukan penagihan setelah piutang jatuh tempoh. Padahal hal ini dapat mempengaruhi kelancaran operasional bank dalam pengembalian piutang sehingga berakibat terhadap profitabilitas bank. Sebaiknya BTN segera menghubungi debitur sebelum jatuh tempoh dengan tujuan untuk meningkatkan debitur. Sehingga pada saat jatuh tempo debitur lalai memenuhi kewajibannya.

2. Menggunakan Telepon

Telepon merupakan salah satu sarana yang cukup efektif untuk digunakan dalam komunikasi. Disini pihak BTN bisa menggunakannya untuk memperingatkan nasabah sekaligus bisa mengetahui alasan yang tepat dan jelas kenapa debitur tersebut sampai jatuh tempoh dalam memenuhi tagihan kreditnya

3. Mengirim surat tagihan dan surat peringatan melalui tim wilayah sendiri

Ada kemungkinan debitur lalai akan kewajiban yang untuk membayarkan hutang kreditnya hingga jatuh tempoh untuk mengatasinya, pihak bank bisa memperingatkan debitur dengan mengirim surat tagihan melalui CO wilayah di mana debitur berada (dalam BTN terdapat 7 wilayah dan masing- masing wilayah

dipegang oleh 1 CO) untuk mengingatkan kewajibannya debitur. Akan tetapi bila surat tagihan tersebut belum ada tanggapan maka pihak bank perlu untuk segera mengirim peringatan dengan tujuan pihak debitur segera melunasi.

4. Memanggil debitur ke kantor BTN

Apabila debitur sulit ditemui di rumahnya maka bisa digunakan cara dengan mengundangnya untuk datang ke kantor BTN. Di sini pihak penagihan harus siap menyiapkan segala sesuatu yang berkenaan dengan penyelesaian pembayaraan piutang debitur.

5. Penagihan oleh tim kecil dan tim besar

Apabila tagihan kredit dalam jangka waktu 3-6 bulan belum juga dilunasi oleh debitur maka bank mengirim sebuah tim kecil yang terdiri dalam maksimal 2-3 orang (petugas yang bersangkutan). Untuk menangani debitur sudah termasuk dalam kolektibilitas kurang lancar tersebut untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi debitur dan mencari solusi untuk membantu kelancaran usaha debitur. Apabila tim kecil tidak berhasil maka dikirimkan kembali tim besar untuk menangani permasalahan debitur tersebut.

6. Mengadakan seleksi terhadap nasabah dengan penilaian.

Dalam hal ini perlu untuk mengadakan seleksi terhadap nasabah yang akan diterima permohonan kreditnya.

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

4.2.1 Aplikasi Terhadap Manajemen Kredit

Sistem Pemberian Kredit pada PT. Bank Tabungan

Didalam penelitian ini penulis membatasi permasalahan yaitu hanya pada KPR Griya Utama (KGU) sebelum menjelaskan lebih lanjut perkembangan dan pemaparan tentang KPR Griya Utama yang diberikan oleh PT Bank Tabungan Negara (Persero) cabang Malang.

Berikut ini akan disebutkan terlebih dahulu jenis-jenis kredit yang diberikan PT Bank Tabungan Negara (Persero), Yaitu:

- a. KPR Griya Utama
- b. Griya Multi
- c. Kredit Swadana
- d. Kredit Swa griya
- e. Talangan haji
- f. Kredit yasa griya
- g. Kredit Perumahan Perusahaan
- h. Kredit Pemilikan ruko
- i. Real cash

Sesuai dengan fasilitas Bank Tabungan Negara kantor Pusat No: 436/Fass/DPKK//2000 Tanggal 08 Agustus 2000, terjadi perubahan nama dan KPR paket C menjadi KPR Griya Utama. Adapun pengertian KPR Griya Utama adalah KPR non subsidi yang diberikan untuk pembelian rumah berikut tanah dengan standar bangunan diatas ketentuan rumah sederhana. Suku bunga, harga jual dan maksimal kredit tergantung pada kebijakan bank, dengan pembiayaan menggunakan dana dari

BTN tujuan kredit KPR Griya Utama adalah untuk memberikan kemas bari bagi produk KPR paket C dari segi mutu produk dan kualitas pelayanan dalam rangka meningkatkan kontribusi KPR non subsidi terhadap laba Bank Tabungan Negara.

a. Prosedur Pemberian Kredit pada PT Bank Tabungan Negara

Prosedur pemberian kredit merupakan langkah-langkah yang harus ditempuh bank untuk setiap permohonan kredit yang diajukan oleh calon debitur, langkah-langkah yang dimaksud adalah tahapan yang harus dilalui oleh calon debitur mulai dengan diajukannya permohonan kredit sampai dengan disetujui sebelumnya pihak bank harus yakin bahwa calon debitur akan melunasi kredit yang diterimanya. Pemberian kredit akan efektif apabila langkah-langkah tersebut dilaksanakan dengan baik oleh semua pihak bank maupun pihak calon debitur prosedur pemberiaan kredit yang dilaksanakan oleh bank Tabungan Negara di bagi dalam beberapa tahapan, yaitu

1. Tahap Permohonan Kredit

Calon debitur mengajukan permohonan kredit pada PT Bank Tabungan Negara, petugas Loan Service akan memberikan formulir permohonan kredit perorangan dan mereka akan menjelaskan mengenai petunjuk pengisian formulir tersebut beserta data-data yang diperlukan persyaratan-persyaratan kredit yang harus dipenuhi oleh calon debitur adalah sebagai berikut:

- a. Untuk setiap pemohon
 - Foto copy KTP Suami Istri (Apabila sudah menikah)
 - Foto copy Kartu keluarga
 - Foto copy surat nikah/surat pernyataan belum menikah dari lurah

- Foto copy bukti WNI
 - Foto copy buku tabungan
 - Foto copy bukti setoran biaya proses
 - Pas photo terbaru ukuran 4x6.
- b. Untuk Pemohon berpenghasilan
- Surat keterangan dari instansi/perusahaan yang bersangkutan yang menerangkan bahwa calon pemohon kredit belum pernah mendapatkan fasilitas kredit BTN
 - Surat keterangan gaji/slip gaji terakhir
 - Foto copy NIP/NRD
- c. Untuk pemohon berpenghasilan tidak tetap ;
- Surat keterangan dari lurah
 - Surat keterangan rincian penghasilan
 - Foto copy rekening Koran 3 bulan terakhir

Setelah formulir diisi oleh pemohon, formulir tersebut diserahkan kepada petugas loan service beserta data-data yang diperlukan untuk diperiksa mengenai kelengkapannya. Apabila persyaratan tersebut telah dipenuhi, maka petugas loan service akan mencatat atau meregister data permohonan ke dalam file informan permohonan (FIP) selanjutnya petugas akan mencetak slip wawancara sebanyak 2 rangkap, yaitu:

- a. Lembar 1 diserahkan kepada pemohon untuk dibawa pada saat akan wawancara

b. Lembar 2 administrasi kepada petugas wawancara beserta map berkas permohonan

2. Tahap Analisis kredit

Pada hari yang telah ditentukan dalam slip jadwal wawancara pemohon datang dan menyerahkan slip jadwal wawancara, selanjutnya dilakukan wawancara antar pihak PT. Bank Tabungan Negara melakukan wawancara ini adalah untuk mendapatkan informasi serta masukan-masukan mengenai keadaan yang sebenarnya, pemohon sebagai bahan pertimbangan dan pencocokan antara data pada formulir permohonan dengan keadaan yang sebenarnya. Tahapan yang dilakukan pada saat proses wawancara, yaitu:

- a. Pewawancara wajib memberikan informasi yang optimal sehubungan dengan kredit yang akan diberikan kepada pemohon, baik dari formulir permohonan, kelengkapan data, hak dan kewajiban pemohon, tingkat suku bunga serta ketentuan umum pengembalian kredit.
- b. Pewawancara akan mengajukan beberapa pertanyaan yang bertujuan untuk meneliti data formulir permohonan kredit yang telah diisi oleh pemohon, pertanyaan tersebut akan difokuskan untuk mendapatkan keyakinan mengenai
 - Kebenaran data pemohon
 - Kebenaran penghasilan pemohon
 - Apakah pemohon mempunyai kewajiban lain yang harus dibayar setiap bulannya.

Selanjutnya setelah wawancara dilaksanakan, petugas wawancara akan memberikan tanda pengesahan pada slip jadwal wawancara, sebanyak 2 lembar yang menjelaskan bahwa kegiatan wawancara telah dilaksanakan.

Setelah wawancara selesai dilakukan, petugas wawancara akan melaksanakan analisa kredit terhadap hasil wawancara dengan maksud agar kredit yang diberikan mencapai tujuan yaitu aman dan tetatur. Tujuan utama dari analisis permohonan kredit adalah untuk memperoleh keyakinan bahwa calon debitur mempunyai kemampuan untuk memenuhi kewajibannya kepada bank secara teratur, baik pembiayaan pokok maupun hubungan sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati. Dalam melakukan analisa kredit seorang petugas wawancara menggunakan prinsip 5C sebagai dasar pemberian kredit.

3. Tahap Keputusan kredit

Petugas loan administration akan menerima berkas pemohon dari loan service, selanjutnya petugas akan membuat listing permohonan kredit dengan menyerahkannya kepada petugas loan administration akan membuat Daftar Usulan Pemohon (DUP) perjenis kredit dan membuat Undangan Rapat Komite Kredit (Rakomadit)

Rapat komite dihadiri oleh pemimpin cabang, kepala unit kredit, serta kepala seksi lainnya dan di pimpin langsung oleh petugas loan service. Rapat ini bertujuan mendapatkan keputusan yang baik apakah kredit yang diajukan pada calon debitur akan disetujui, direkomendasi atau ditolak. Setelah rakomdit selesai, maka peserta rakomdit akan membubuhkan tandatangannya pada DUP, petugas loan administrasi

akan memisahkan berkas pemohon kredit yang disetujui atau ditolak berdasarkan DUP tersebut, kemudian petugas loan service melakukan koreksi pada file informasi pemohon.

4. Tahap persetujuan dan pencairan kredit

Setelah permohonan kredit yang diajukan disetujui oleh petugas kredit, kemudian debitur dengan pihak BTN membuat perjanjian kredit atau akad kredit. Hal-hal yang tertera dalam akad kredit atau perjanjian kredit atau sebagai berikut:

- a. Maksimum kredit adalah jumlah yang tertera dalam maksimalnya kredit yaitu jumlah tertinggi yang diizinkan kepada si penerima kredit.
- b. Jangka waktu menunjukkan beberapa lama waktu yang diberikan untuk pembayaran atau pelunasan kembali kredit tersebut.
- c. Keperluan kredit
- d. Bunga atau provisi, merupakan penetapan bunga sesuai dengan kebijakan bank.
- e. Bea materai, dalam perjanjian kredit tersebut di kenai bea materai
- f. Kredit macet
- g. Cara penarikan dan cara pelunasan
- h. Jaminan kredit, alam jaminan atau aguna harus dikemukakan secara terperinci seperti jumlah jaminan, nilai jaminan, dan status kepemilikan
- i. Asuransi, seperti jaminan kredit sebaiknya diasuransikan sesuai deangan sifat jaman tersebut.

Pemohonan kredit yang telah disetujui diserahkan kepada petugas loan administration untu dibuatkan Surat Penegasan Pemberian Kredit (SP3K). Setelah

SP3K keluar dan ditanda tanganin pemohon, calon debitur dikenakan untuk mengikuti acara akad kredit yaitu secara pendataan daftar realisasi kredit dan perjanjian ini dihadiri notaries dan developer untuk kredit KPR, sedangkan untuk kredit non-KPR tidak dihadiri developer.

5. Tahap Pengawasan dari dan Pembinaa Kredit

Pengawasan merupakan salah satu fungsi manajemen perusahaan melakukan pengawasan dengan tujuan agar debitur dapat memenuhi kewajibannya dengan baik dan bank terhindar dan resiko perkreditan. Pengawasan kredit dilakukan atas pembanyarn angsuran kredit, pengguna kredit, jangka waktu kredit, keadaan barang jaminan dan perkembangan usaha debitur.

Pengawasan kredit dilakukan agar debitur dapat memanfaatkan fasilitas kredit yang telah diterima dengan efektif dan efisien, sehingga memperkecil kemungkinan terjadinya kredit macet.

Pembinaan kredit dilakukan oleh bagian loan recovery dengan cara via telepon dan pemberian surat peringatan. Surat ini sebagai sarana atau alat bagi pihak bank untuk meningkatkan debiturnya atas kelalaian dalam pembayaran kredit. Surat perinatan yang diberikan berupa:

- a. Surat Pemberitahuan Angsuran Pertama (SPA1), yang berisikan konfirmasi pembayaran angsuran kepada debitur baru yang sampai dengan tanggal 10 belum melakukan pembayaran angsuran bulan ke-2 sejak akad kredit.

- b. Surat Peringatan Angsuran Kedua (SPA 2), yang berisikan konfirmasi pembayaran angsuran yang belum dibayar beserta denda dan tunggakannya.
- c. Surat Penyelesaian Tunggakan Pertama (SPI 1), yang berisikan konfirmasi untuk menyelesaikan pembayaran denda atau tunggakan.
- d. Surat Penyelesaian Tunggakan Kedua (SPI 2) berisikan peringatan terakhir penyelesaian tunggakan dengan batas tertentu dan kelimpahan wewenang dari pihak bank kepada pengadilan negeri mengenai panagihan tunggakan debitur.
- e. Surat Penyelesaian Tunggakan Ketiga (SPI 3), berisikan penyelesaian seluruh tunggakan-tunggakan/ sisa hutang dengan batas waktu waktu tertentu dan tindak lanjut berupa penagihan seketika seluruh sisa hutang.
- f. Surat pengesahan seluruh sisa hutang, berisikan pelunasan seketika sisa hutang tersebut dan penagihannya disertakan kepada instansi yang berwenang (Pengadilan Negeri)
- g. Surat peringatan terakhir pelunasan seluruh sisa hutang

6. Tahap Penyelesaian Kredit

Tahap penyelesaian kredit adalah tahap pelunasan segala kewajiban debitur terhadap perusahaan yang melibatkan berakhirnya ikatan perjanjian kredit. Dalam tahap pihak bank mengadakan perhitungan semua kewajiban yang mencakup hutang pokok, hutang bunga, denda dan lainnya. Apabila debitur telah memenuhi

kewajibanya, bank akan menerbitkan surat tanda pelunasan kredit untuk debitur tersebut.

4.2.2 Analisis Manajemen Kredit Pemilikan Rumah Terhadap Penurunan Terjadinya Kredit Bermasalah.

Setiap bank pastinya tidak akan terlepas dari adanya kredit bermasalah yang termasuk pada kredit kurang lancar, kredit diragukan, dan kredit macet di mana nasabah tidak dapat melunasi utangnya kepada bank. Maka untuk mengatasi hal tersebut bank membutuhkan manajemen yang profesional guna mengatur operasional kerjanya.

Manajemen yang efektif pada perbankan yaitu dengan menerapkan analisis yang baik, karena tujuan analisis adalah untuk memperoleh keyakinan apakah nasabah mempunyai kemauan dan kemampuan memenuhi kewajibanya kepada bank secara tertib, dan pembiayaan pokok pinjaman maupun bunganya sesuai kesepakatan dengan baik.

Adapun analisis kredit yang efektif pada umumnya adalah dengan menerapkan 5C (*Character, Capital, Capacity, Collateral, Contition of Economy*) Karena dengan 5C tersebut bank akan melakukan penilaian terhadap nasabah apakah nasabah memiliki itikad baik atau tidak dan diharapkan bank benar-benar mendapatkan nasabah yang menguntungkan. Selain itu untuk melakukan penilaian pemberian kredit bank juga melakukan prinsip 7P dan 3R, karena untuk lebih luas menyakinkan nasabah apakah benar-benar mampu melunasi hutangnya.

Di Bank Tabungan Negara cabang Malang telah menggunakan tahapan-tahapan yang menarik dalam penurunan kredit bermasalah. Tahapan yang bisa menurunkan kredit bermasalah suatu bank.

Di sini bisa dihubungkan dengan teorinya Kasmir yang menjelaskan manajemen kredit, dan ternyata manajemen kredit yang diterapkan oleh Bank Tabungan Negara sama yang diterapkan di bank ini. dimulai dari perencanaan hingga pengendalian.

Berdasarkan Contoh Analisis Kredit PT Bank Tabungan Negara Cabang Malang

Perhitungan pemilikan rumah Bank Tabungan Negara dapat dicontohkan sebagai berikut misalkan *sahabat BTN* menawarkan produk pemilikan rumah kepada nasabah dan pada saat itu kebetulan nasabah yang ditawarkan ingin membeli rumah. Adapun latar belakang dari nasabah ini adalah sebagai berikut:

Nama : Arief Sucipto

Tempat tanggal lahir : Malang, 2 mei 1966

Alamat : Jl. Remujung Malang

Pekerjaan : PNS-Dosen tetap Universitas X Malang

No. KTP : 12.2810.10.030158.0001

Pendidikan : S2

Nama Istri : Nurul Hindanah, S.Kom

Tempat tanggal lahir : Malang, 26 mei 1968

Pekerjaan : Staf administrasi Universitas X Malang

Bapak Arief ini seorang dosen tetap di universitas X Malang, ia tinggal di jl. Pemujung Malang bersama istri dan 4 anaknya. Karena rumah yang ditempati itu adalah rumah milik orang tuanya, maka Pak Arief ingin membeli rumah di Jl. Candi Mendut Malang. Rumah tersebut seharga Rp 385.000.000 dan Pak Arief mempunyai uang sebesar Rp 35.000.000 dan itu dijadikan sebagai uang muka dan sisanya Pak Arief meminta fasilitas pembiayaan di BMI sebesar Rp 350.000.000. Dengan jangka waktu 15 tahun. Kemudian BTN menyuruh Pak Arief untuk mengisi formulir dan BTN mengumpulkan dan memastikan seluruh persyaratan yang diperlukan untuk pemberian pembiayaan pemilikan rumah tersebut dapat terpenuhi sesuai ketentuan dan prosedur yang berlaku di BTN. Setelah semua data terkumpul maka di dapatkan data sebagai berikut: saldo rata-rata rekening 3 bulan terakhir Pak Arief adalah sebesar Rp 6.000.000. Dan yang bersangkutan tidak sedang menikmati fasilitas pembiayaan dari bank manapun. Dan rincian pendapatan dari Pak Arief adalah sebagai berikut:

A. Pendapatan

Gaji pokok 7.711.900

Pendapatan istri 905.000

Pendapatan tambahan 500.000

Total pendapatan 9.116.900

B. Pengeluaran

Biaya hidup 4.000.000

Angsuran dari pinjaman lain 300.000

Total pengeluaran 4.300.000

Pendapatan yang dapat digunakan 4.816.900

Dari semua data yang terkumpul tersebut maka BTN dapat membantu *account manager* BTN untuk melakukan analisis pemilikan rumah terhadap permohonan Pak Arief sesuai ketentuan dan prosedur yang berlaku di BTN yaitu menggunakan *sistem scoring*. Sebelum memasukkan pada *sistem scoring* maka BTN terlebih dahulu menghitung angsuran tiap bulannya. Adapun angsuran yang harus dibayarkan tiap bulan adalah:

Angsuran = $\frac{\text{plafond} \times \text{yield} \times \text{jangka waktu (dalam tahun)} + \text{plafond}}{180}$

$$\frac{350.000.000 \times 8.82\% \times 15 + 350.000.000}{180} = 4516944,44$$

Adapun cara menghitung rasio anggaran rutin RT adalah sebagai berikut

$$= \frac{\text{Penghasilan}}{\text{Penghasilan Kotor}} \times 100 = \frac{4350000}{9116900} \times 100 = 47,7\%$$

Adapun cara menghitung cash rasio dari total penghasilan kotor adalah sebagai berikut

$$= \frac{\text{Angsuran}}{\text{Penghasilan kotor}} \times 100 = \frac{4516944}{9116900} \times 100 = 49,5 \%$$

Adapun cara menghitung cash rasio dari total penghasilan bersih adalah sebagai berikut =

$$\frac{\text{Angsuran}}{\text{Penghasilan bersih}} \times 100 = \frac{4516944,44}{4816900} \times 100 = 93,7\%$$

Berdasarkan analisis kredit Bapak “Arief” dilihat dari aspek pendapatan dan jaminan sudah tercukupin sehingga permohonan kredit dapat diterima.

Analisis kredit yang diterapkan oleh Bank Tabungan Negara sudah efektif, hal ini merupakan salah satu bukti bahwa BTN cabang malang mampu menerapkan analisis 5C dan analisis rekomendasi untuk menurunkan adanya kredit bermasalah.

Agar dapat menerapkan analisis 5C maka dibutuhkan manajemen kredit yang efektif. Manajemen kredit yang digunakan antara lain:

1. Perencanaan

Kegiatan untuk menciptakan dengan menyusun kerangka kerja atau perencanaan atas pekerjaan yang akan dilaksanakan untuk mencapai tujuan organisasi.

Di Bank Tabungan Negara ada tahap perencanaan yang di mana bank ini mempunyai perencanaan untuk pencapaian target dalam menurunkan kredit bermasalah. Dengan perencanaan yang dilakukan selalu melebihi target yang ada.

Pada 2009, kredit BTN diperkirakan tumbuh sekitar 27-28%. pertumbuhan tersebut sedikit lebih rendah dibanding tahun sebelumnya meski di atas rata-rata industri nasional. Diperkirakan total kredit BTN bisa menembus Rp 40 triliun hingga akhir 2009. Sedangkan kredit baru yang disalurkan selama 2009 diperkirakan sekitar Rp 16 triliun. Dengan demikian, perseroan memperkirakan kredit baru bisa tumbuh 20% tahun ini.

Setelah memperkuat likuiditas melalui serangkaian aksi penggalangan dana, BTN segera melakukan ekspansi kredit dengan optimal pada triwulan ini. Percepatan ekspansi tersebut sengaja dilakukan perusahaan untuk mengantisipasi kemungkinan

naiknya suku bunga di Triwulan II. "Kelihatannya kondisi di semester satu lebih baik dari triwulan dua.

Terkait sumber dana, BTN belum menghadapi kendala berarti. Sebagian dana ekspansi akan dipenuhi dari obligasi dan sekuritisasi aset. Rencananya, BTN akan menerbitkan obligasi berkisar di Rp 1-2 triliun.

Pada 2010, BTN menargetkan dapat menyalurkan kredit di atas Rp 20 triliun seiring dengan perkuatan modal setelah IPO. Dalam rangka peningkatan kapasitas kredit, menurut BTN juga berencana menerbitkan obligasi dan melakukan sekuritisasi aset.

Deputi Bank Indonesia (BI) Muli Aman D. Hadad menyebutkan, hingga November 2009, kredit properti mengalami pertumbuhan 7,53 persen atau menguasai 15 persen dari total pangsa kredit.

"Pertumbuhan kredit properti tersebut terutama ditunjang dari subsektor KPR sebesar 13,52 persen, jauh di atas rata-rata pertumbuhan kredit secara total," tutur Muli Aman.

Menyadari potensi yang besar, ujar Muli Aman, BI bersama Kementerian Perumahan Rakyat telah menjalin kerja sama (MOU) dan membentuk tim koordinasi kebijakan pengembangan pembiayaan perumahan.

Menurut Muli Aman, tujuan dari tim ini untuk mendukung target pemerintah dalam pengadaan rumah rakyat melalui implementasi program-program pengembangan sistem informasi data KPR dan data debitur KPR. (A-78)

2. Pengorganisasian

Suatu langkah dalam menentukan bagaimana melaksanakan perencanaan yang meliputi kegiatan pengorganisasian seluruh fungsi yang ada di dalam organisasi agar dapat bekerja dan berfungsi sebagaimana seharusnya.

Organisasi merupakan alat dan wadah dari sekelompok orang yang bekerja sama dalam melakukan aktivitas-aktivitas untuk mencapai tujuan. Jika aktivitas organisasi baik dan benar, maka tujuan akan lebih mudah dicapai. Pengorganisasian suatu perusahaan agar dapat berjalan dengan efektif dibutuhkan struktur organisasi dan *job description*.

Berdasarkan struktur organisasi pada halaman 66 PT Bank Tabungan Negara sudah tepat, karena dapat dilihat dari *job description* yang telah ditetapkan kepada penanggung jawab bagian masing-masing. *Job description* yang diberikan pada setiap karyawan PT Bank Tabungan Negara cabang Malang sudah terlaksana dengan baik. Oleh karena itu, dengan struktur organisasi yang tepat merupakan salah satu cara untuk menurunkan kredit bermasalah.

Fungsi intermediasi BTN pada 2009 berjalan cukup baik meski secara nasional ekspansi kredit melemah. Per September 2009, rasio pinjaman terhadap simpanan (loan to deposit ratio/LDR) BTN mencapai 113,07%.

Permodalan perusahaan semakin kokoh setelah diinjeksi dana melalui initial public offering (IPO) Desember 2009 lalu. IPO tersebut dinilai sukses oleh investor dan membuat rasio kecukupan modal (capitaladequacy ratio/'CAR) BTN mencapai

27% atau meningkat tajam dari September yang hanya sebesar 15,15%. Sementara itu, modal inti BTN tembus Rp 2 triliun.

Sedangkan profitabilitas perusahaan juga terus membaik. Hingga September 2009, laba bersih perusahaan telah mencapai Rp 319 miliar. Perusahaan menargetkan laba bersih dapat mencapai Rp 485 miliar hingga akhir 2009. ",

3. Pelaksanaan

Pelaksanaan adalah perwujudan dalam tindakan dari rencana yang digariskan guna mencapai tujuan yang ditentukan. Di dalam melaksanakan suatu rencana maka harus membuat penjadwalan aktivitas.

Di Bank Tabungan Negara ini menggunakan dan menerapkan 5C dalam perwujudan dalam tindakan dari rencana yang digariskan guna mencapai tujuan yang ditentukan. Di Bank Tabungan Negara selain menggunakan 5C, akan tetapi juga menggunakan 7P dan 3R sehingga seimbang antara yang satu dengan yang lain, sehingga terjadinya manajemen yang efektif yang ada di bank tersebut.

Pelaksanaan merupakan tindakan untuk mengusahakan agar semua anggota organisasi aktif bergerak melaksanakan tugas masing-masing demi tercapainya tujuan organisasi. Pelaksanaan pada PT. Bank Tabungan Negara cabang Malang meliputi:

a. Prosedur Pemberian Kredit

Sebelum debitur memperoleh kredit dahulu harus melalui tahapan- tahapan penilaian mulai dari I awali pengajuan permohonan kredit, penyelidikan berkas-berkas, *on the spot*, analisa hasil survey calon debitur sampai kredit tersebut dapat

dicairkan atau tidak dalam lampiran. Proses tersebut harus dilakukan dengan tepat sebelum nasabah mendapatkan persetujuan dari direksi dan dirapakan RAKOMDIT .

Pada lampiran tentang surat permohonan kredit. PT BTN cabang Malang melakukan analisis untuk mengetahui kebenaran permohonan kredit dengan menggunakan analisis 5C apakah dengan prosedur tersebut permohonan diterima atau tidak. Dengan prosedur yang diterapkan PT Bank Tabungan Negara dalam pelaksanaannya sangat efektif untuk menurunkan terjadinya kredit bermasalah.

b. Jaminan kredit

Jaminan kredit merupakan hak dan kekuasaan atas barang jaminan yang diserahkan oleh nasabah oleh nasabah kepada bank guna menjalani pelunasan utangnya apabila kredit yang diterimanya tidak dapat dilunasi sesuai waktu yang dijanjikan dalam perjanjian kredit.

Berdasarkan data yang diperoleh data di atas bahwa PT Bank Tabungan Negara menetapkan jaminan kredit berupa BPKB, sertifikat dan deposito. Jaminan tersebut sebagai dasar nasabah dalam memilih produk kredit yang sudah diinginkan. Nilai jaminan dapat diperoleh nasabah dengan meminjam maksimal sebesar 80% nilai jaminan.

c. Syarat yang dilengkapai dalam pengajuan permohonana kredit.

Ketika mengajukan nasabah harus memenuhi syarat dan kelengkapan yang ditentukan oleh pihak PT Bank Tabungan Negara. Syarat dan kelengkapan tersebut yang tercantum di halaman 71 menjadi pertimbangan apakah nasabah diterima dalam permohonan kredit atau di tolak.

Berdasarkan data halaman 72, kelengkapan yang ditentukan oleh PT Bank Tabungan Negara untuk kredit pemilikan rumah yaitu dokumen permohonan yang harus dilengkapi yang di mana dibagi 3 golongan yaitu pegawai karyawan, wiraswasta pemilik, profesional. Dan di sini persyaratan bukan hanya pada nasabah saja akan tetapi persyaratan pada tanah dan bangunan atau rumah yang dibiayai oleh KGU sesuai dengan halaman 76.

Dari syarat-syarat dan kelengkapan yang ditetapkan harus terpenuhi semua, dan jika salah satu syarat tidak terpenuhi maka pihak bank akan menolak permohonan kredit Karena pihak bagi pihak BTN kelengkapan syarat tersebut bukti apakah nasabah benar- benar mengajukan permohonan atau tidak .

Dengan demikian, syarat-syarat dan kelengkapan permohonan kredit yang diterapkan cukup efektif untuk menurunkan kredit bermasalah.

4. Pengendalian

Pengendalian yaitu suatu proses dan rangkaian aktivitas untuk mengusahakan agar suatu pekerjaan dapat dioperasikan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan dan tahapan yang harus dilalui, sehingga apabila terdapat aktivitas yang menyimpang dari rencana dapat segera diadakan perbaikan.

Pengendalian ini bisa dikatakan seperti pengawasan kredit yaitu usaha dalam penjagaan dalam pengelolaan kekayaan bank dalam bank dalam bentuk kredit pemilikan rumah yang lebih efisien, guna menghindari terjadinya penyimpangan kredit bermasalah.

Kegiatan ini dilakukan dimulai dari permohonan kredit pemilikan rumah hingga kredit tersebut diproses. Berdasarkan halaman 94 PT bank tabungan Neagara menerapkan pengendalian dengan beberapa peringatan yaitu dengan SPA 1,SPA 2,SPA 3, SPI 1,SPI 2,SPI 3. PT Bank Tabungan Negara ini mampu mengamankan kekayaan bank dari nasabah yang tidak memiliki itikad baik.

Pengendalian yang dilakukan oleh PT Bank Tabungan Negara sudah melakukan pengendalian dengan baik, karena langsung melakukan peringatan kepada nasabah.

4.2.3 Analisis Penyebab Terjadinya Kredit Bermasalah

Kredit bermasalah adalah suatu keadaan dimana nasabah sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada bank seperti yang telah diperjanjikan. Kredit bermasalah dapat disebabkan oleh faktor- faktor yang harus dikenali secara dini oleh pihaak bank karena adanya unsur kelemahan baik nasabah, dari kondisi eksternal, bahkan dari bank pemberi kredit. Kesalahan bank dapat berawal dari tahap perencanaan, pengorganisasian, tahap analisis dan tahap pengawasan.

1. Gejala Kredit Bermasalah

- a. Menurunnya aktifitas rekening debitur.
- b. Adanya tunggakan hari atas pembayaran kewajibannya yang berulang di tiap bulan berikutnya.
- c. Kenaikan pemakaian plafond yang diberikan
- d. Adanya cerukan pada rekening pinjaman debitur.

- e. Sering melakukan penarikan Cek dan atau Giro kosong/tolak saldo
- f. Masa hutang kepada konsumen menjadi lebih panjang.
- g. Masa piutang diperpendek oleh pemasok.
- h. Debitur susah dihubungi.
- i. Banyaknya usaha sejenis mengalami penurunan penjualan

Penyebab Kredit Bermasalah, Faktor Internal Faktor External

2. Penyebab Kredit Bermasalah Internal

- a. Self Dealing
- b. Anxiety for income
- c. Compromise of credit principles
- d. Incomplete credit information
- e. Enforce of liquidation agreement
- f. Complacency
- g. Lack of supervising
- h. Technical incompetence
- i. Poor selection and management of risks
- j. Over-lending
- k. Competition
- l. Bad lending Policy
- m. Inadequate follow up
- n. Poor Internal Appraisal

3. Penyebab Kredit Bermasalah External

- a. Pribadi/Integritas Nasabah
- b. Kegagalan Industri Sektoral
- c. Manajemen Ekonomi Makro
- d. Manajemen Regulator
- e. Budaya Masyarakat
- f. Too Big to Fall
- g. Bad corporate governance
- h. External Shock: currency crisis, macro economic cycle
- i. Inadequate political support
- j. Poor External Appraisal

RESTRUKTURISASI KREDIT

Penyelamatan dan penyelesaian kredit macet. Apabila sampai terjadi kredit bermasalah, maka harus melakukan upaya-upaya dalam mengatasi kredit bermasalah sampai tidak ada alternatif lainnya, serta melakukan penghapusan kredit dan pengelolaan kredit yang telah dihapus bukukan.

1. Penyelamatan kredit bermasalah

- a. Penjadwalan kembali (**Rescheduling**), yaitu perubahan syarat kredit yang hanya menyangkut jadwal pembayaran dan atau jangka waktunya.
- b. Persyaratan kembali (**Reconditioning**), yaitu perubahan sebagian atau seluruh syarat-syarat kredit yang tidak terbatas pada perubahan jadwal pembayaran,

jangka waktu dan atau persyaratan lainnya, sepanjang tidak menyangkut maksimum saldo kredit.

- c. Penataan kembali (**Restructuring**), yaitu perubahan syarat-syarat kredit yang meliputi reschedulling, reconditioning.

2.Beberapa cara Restrukturisasi Kredit

- a. Penurunan suku bunga kredit
- b. Pengurangan tunggakan bunga kredit
- c. Pengurangan tunggakan pokok kredit
- d. Perpanjangan jangka waktu kredit
- e. Penambahan fasilitas kredit
- f. Pengambilalihan asset debitur sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- g. Konversi kredit menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan debitur.

A. Kriteria dalam Restrukturisasi Kredit

- a. Diberikan pada debitur yang masih memiliki prospek usaha yang baik dan telah atau diperkirakan mengalami kesulitan pembayaran kewajiban
- b. Kredit yang direstruktur wajib dianalisa berdasarkan proposal usaha debitur dan kemampuan membayar sesuai proyeksi arus kas.
- c. Kredit yang akan direstrukturisasi wajib dianalisa oleh konsultan atau tenaga ahli yang independen yang memiliki izin usaha dan reputasi baik.
- d. Kredit yang dapat direstrukturisasi meliputi semua kolektibilitas : L, DPK, KL, D,M.

e. Dilarang melakukan restrukturisasi kredit apabila untuk menghindari

1. Penurunan penggolongan kualitas kredit
2. PPAP yang lebih besar
3. Penghentian pengakuan pendapatan bunga secara akrual.

B. Analisa kredit yang akan direstrukturisasi

Evaluasi permasalahan debitur meliputi:

- a. Penjelasan rinci mengenai penyebab terjadinya tunggakan yang didasari atas lap. Keu, cash flow, proyeksi keuangan, kondisi pasar, serta faktor lain yg berkaitan dengan
- b. Perkiraan pengembalian seluruh pokok dan bunga kredit sebelum dan setelah restrukturisasi kredit.
- c. Peninjauan efisiensi manajemen debitur untuk menentukan diperlukannya restrukturisasi organisasi perusahaan debitur
- d. Pendekatan dan asumsi yang digunakan dalam menetapkan proyeksi arus kas serta dalam memperhitungkan nilai tunai dari angsuran pokok dan bunga yang akan diterima.
- e. Jadwal pembayaran kembali yang telah direvisi mencerminkan persyaratan yang telah disesuaikan dengan kemampuan membayar debitur.
- f. Analisa kesimpulan dan rekomendasi dalam melakukan penyesuaian persyaratan kredit seperti:
 1. Penurunan suku bunga,
 2. Pengurangan tunggakan pokok dan/atau bunga.

3. Perubahan jangka waktu
 4. Penambahan fasilitas
- g. Penyesuaian persyaratan kredit dilakukan dengan mempertimbangkan siklus usaha dan kemampuan membayar debitur .
- h. Tujuan dan penggunaan tambahan kredit, apabila restrukturisasi kredit dilakukan dengan cara pemberian tambahan kredit, maka tambahan kredit tidak diperkenankan untuk melunasi tunggakan kewajiban debitur.
- i. Rincian kelengkapan dokumen yang diperlukan dalam rangka pelaksanaan restrukturisasi kredit.
- j. Dilakukan pengikatan ulang kembali secara notariel terhadap pelaksanaan restrukturisasi kredit.
- k. Cabang/unit kerja yang terkait harus menyusun laporan pemantauan dan laporan kredit yang direstruktur untuk dilaporkan ke BI setiap bulan mengenai :
1. Pemenuhan kewajiban debitur (sesuai persyaratan restruktur kredit).
 2. Perkembangan usaha debitur.
 3. Kemungkinan pembayaran kembali

4. Prosedur Pemantauan Kredit yang Telah Direstruktur

- a. Melampirkan laporan keuangan yang dilengkapi dengan rasio-rasio keuangan pokok secara periodik bulanan.
- b. Laporan dampak dari berbagai tindakan yang ditempuh sebagai bagian dari restruktur kredit.

- c. Cabang / unit terkait menyusun rencana langkah-langkah yang akan diambil jika ternyata debitur mengalami kesulitan membayar setelah restrukturisasi kredit.

a. Penyebab kredit bermasalah

Penyebab kredit bermasalah sebagaimana yang terdapat pada data yang disajikan di atas merupakan salah satu penyebab kredit bermasalah pada PT Bank Tabungan Negara hanya pada pihak nasabah sedangkan dari pihak bank

Untuk menurunkan kredit bermasalah sebaiknya bank melakukan penyelesaian, dengan cara:

1. Memperpanjangkan jangka waktu kredit sesuai dengan kemampuan nasabah.
2. Penurunan suku bunga
3. Pembebasan bunga
4. Penyitaan jaminan

Dengan demikian, bank dapat menghindari penyimpangan kredit untuk mengurangi kerugian. Dalam pelaksanaannya, pihak PT Bank Tabungan Negara memberikan jangka waktu pada nasabah yang bermasalah untuk melunasi hutangnya sampai dengan sampai jangka waktu pada nasabah yang bermasalah untuk melunasi hutangnya sampai jangka waktu 1 bulan. Dengan demikian, kebijakan PT Bank Tabungan Negara tersebut dapat mengurangi jumlah kredit bermasalah.

Untuk menurunkan kredit bermasalah pada PT Bank Tabungan Negara, nasabah diberi jangkah waktu selama 1 bulan untuk melunasi hutangnya. Dan apabila tidak dapat melunasi, maka PT Bank Tabungan Negara melakukan 3 langkah. Dengan 3 langkah tersebut PT BTN mampu menurunkan terjadinya kredit bermasalah.

b. Kolektibility kredit

Kolektibility kredit merupakan kredit yang terdiri dari lancar, dari kredit lancar, kredit dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan hingga macet. Dalam pengelompokan ini kredit lancar adalah kredit yang selalu tepat waktu dalam melunasi hutangnya, kredit dalam perhatian khusus adalah kredit yang telat pembayarannya dalam jangka waktu hingga 1-3 bulan, kredit kurang lancar adalah kredit yang telat pembayaran hingga jangka waktu 4 bulan, dan dikatakan diragukan jika pembayaran kreditnya telat hingga 5 bulan, dan jika dikatakan macet jika pembayaran kredit hingga tunggakan dalam jangka waktu 6 bulan ke atas tidak melunasi hutangnya.

Berdasarkan data kolektibilitas di halaman 83. Ketika tahun 2007-2009 jumlah kolebility selalu meningkat. Dari data tersebut dapat diketahui berapa persen kredit lancar, kredit dalam perhatian khusus, kredit kurang lancar, kredit diragukan, kredit macet pada tahun 2007- 2009. Untuk mengetahui prosentase kolektibility dilakukan perhitungan, yaitu:

$$\text{Prosentase (\%)} = \frac{\text{Kredit lancar}}{\text{Jumlah}} \times 100\%$$

Tabel 4.3
Prosentase Kolektibility (dalam bentuk prosentase)
PT BTN Cabang Malang
Tahun 2007-2009

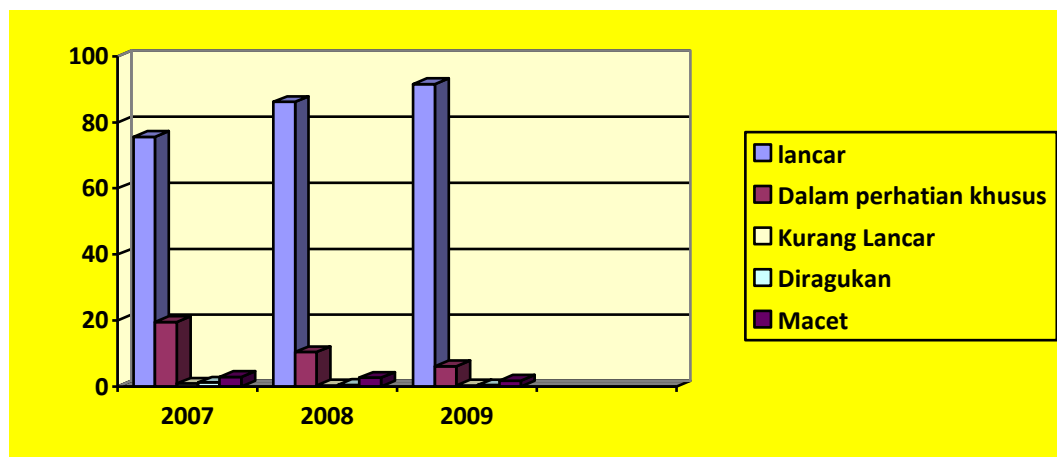
Kolektibility	2007	2008	2009
----------------------	-------------	-------------	-------------

Lancar	75,60 %	86,20%	91,63%
Dalam perhatian khusus	19,55 %	10,35%	6,12%
Kurang lancar	0,834%	0,311%	0,29
Diragukan	1,14%	0,48%	0,34%
Macet	2,89%	2,66%	1,72%

Sumber: PT Bank Tabungan Negara (Data diolah sendiri)

Tahun 2007 sampai 2009 mengalami peningkatan prosentase kredit lancar yaitu tahun 2007 sebanyak 75,60%, tahun 2008 % adalah 86,20% dan tahun 2009 meningkat menjadi 91,63%. Hal tersebut berkebalikan dengan prosentase kredit macet yang mengalami penurunan setiap tahunnya yaitu tahun 2007 sebesar 2,89%, tahun 2008 sebesar 2,66 % dan tahun 2009 menurun menjadi 1,72%

Grafik 4.3
Tren Kolektibility Kredit
PT Bank Tabungan Negara Cabang Malang
Tahun 2007-2009



Berdasarkan grafik di atas bahwa dapat disimpulkan bahwa kelancaran dalam pembayaran kredit mengalami kenaikan dilihat dari pertahun mulai dari tahun 2007-2009 bahwa tingkat kelancaran mencapai dari tahun 2007 mencapai 75,60%, mengalami kenaikan pada tahun 2008 sebesar 86,20% dan begitu pula pada tahun 2009 naik sebesar 91,63%. Pada perhatian khusus yang di mana pembayaran telat tidak sesuai dengan yang ditentukan mengalami telat dalam pembayaran 1-3 bulan adalah pada tahun 2007 sebesar 19,55%, mengalami penurunan tahun 2008 sebesar 10,35% dan pada tahun sebesar 6,12%. Data yang kurang lancar yaitu dalam pembayarannya telat berkisar 4 bulan yang mengalami penurunan dari tahun ke tahun berikutnya sebesar pada tahun 2007 sebesar 0,834%, tahun 2008 sebesar 0,311%, tahun 2009 sebesar 0,29. Dan begitu pula pada yang diragukan yaitu pembayaran yang mengalami tunggakan hingga 5 bulan juga mengalami penurunan pertahunnya tahun 2007 adalah 1,14% tahun 2008 adalah 0,48%, dan tahun 2009 0,34%. Pada Bank Tabungan Negara pula juga mengalami penurunan dari tahun 2007 sebesar 2,89% dan turun pada tahun 2008 sebesar 2,66% dan mengalami penurunan lagi sebesar 1,72%.

Dari tabel 4.3 di atas kolektibility ketika tahun 2007 mencapai 15.702.010.000 dan ketika tahun 2007 kolektibility kredit lancar sebesar 11.870.130.000

Yang termasuk pada kredit bermasalah adalah dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet. Untuk mengetahui jumlah kredit bermasalah tahun 2007 adalah

Jumlah kredit bermasalah = Kredit bermasalah x 100%

Jumlah

$$\text{Jumlah kredit bermasalah} = \frac{3.831.880.000}{15.702.010.000} \times 100\% = 24,40\%$$

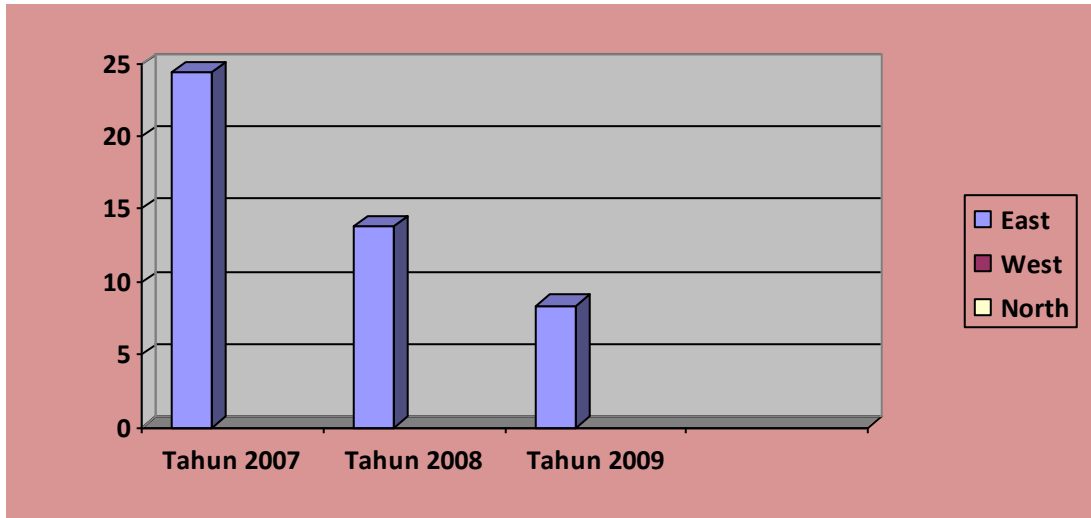
Tingkat kolektibility tahun 2008 sebesar 25.391.705.000 dan kolektibility kredit lancar pada tahun 2008 sebesar 21.888.300.000. Kredit bermasalah ketika tahun 2008 adalah:

$$\text{Jumlah kredit bermasalah} = \frac{3.503.405.000}{25.391.705.000} \times 100\% = 13,80\%$$

Tingkat kolektibility tahun 2009 sebesar 32.565.016.000 dan kolektibilitas kredit lancar pada tahun 2009 sebesar 29.837.810.000. Kredit bermasalah ketika tahun 2009 adalah:

$$\text{Jumlah kredit bermasalah} = \frac{2.727.206.000}{32.565.016.000} \times 100\% = 8,37\%$$

Grafik 4.4
Tren Kolektibility Kredit
Kredit bermasalah
PT Bank Tabungan Negara Cabang Malang
Tahun 2007-2009



Berdasarkan grafik di atas, ketika tahun 2007 PT BTN cabang Malang mengalami kredit bermasalah mencapai 24,40.%, ketika tahun 2008 kredit bermasalah sebesar 13,80%, jadi antara tahun 2007 ke tahun 2008 kredit bermasalah menurun 10,6% karena kredit macet menurun hingga 1,72% dan kredit lancar meningkat 91,63%.sedangkan ketika tahun 2009 kredit bermasalah menurun5,43 %dari tahun sebelumnya, karena ketika tahun 2009 kredit macet hanya 1,72% dan kredit lancar semakin meningkat 91,63%.hal ini menunjukkan bahwa kredit bermasalaah PT Bank Tabungan Negara cabang Malang mengalami penurunan setiap tahunnya. Dari hasil tersebut maka manajemen kredit yang diterapkan PT Bank Tabungan Negara cabang Malang sudah tepat menurunkan kredit bermasalah.

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Beberapa kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian adalah sebagai berikut:

1. Aplikasi manajemen kredit pemilikan terhadap penurunan terjadinya kredit bermasalah

a. Tahap Permohonan Kredit

Calon debitur mengajukan permohonan kredit pada PT Bank Tabungan Negara, petugas Loan Service akan memberikan formulir permohonan kredit perorangan dan mereka akan menjelaskan mengenai petunjuk pengisian formulir tersebut beserta data-data yang diperlukan persyaratan-persyaratan kredit yang harus dipenuhi oleh calon debitur.

b. Tahap Analisis kredit

Pada hari yang telah ditentukan dalam slip jadwal wawancara pemohon datang dan menyerahkan slip jadwal wawancara, selanjutnya dilakukan wawancara antar pihak PT. Bank Tabungan Negara melakukan wawancara ini adalah untuk mendapatkan informasi serta masukan-masukan mengenai keadaan yang sebenarnya.

c. Tahap Keputusan kredit

Petugas loan administration akan menerima berkas pemohon dari loan service, selanjutnya petugas akan membuat listing permohonan kredit dengan menyerahkannya kepada petugas loan administration akan membuat Daftar Usulan

Pemohon (DUP) perjenis kredit dan membuat Undangan Rapat Komite Kredit (Rakomadit)

d. Tahap persetujuan dan pencairan kredit

Setelah permohonan kredit yang diajukan disetujui oleh petugas kredit, kemudian debitur dengan pihak BTN membuat perjanjian kredit atau akad kredit.

e. Tahap Pengawasan dari dan Pembinaa Kredit

Pengawasan merupakan salah satu fungsi manajemen perusahaan melakukan pengawasan dengan tujuan agar debitur dapat memenuhi kewajibannya dengan baik dan bank terhindar dan resiko perkreditan.

f. Tahap Penyelesaian Kredit

Tahap penyelesaian kredit adalah tahap pelunasan segala kewajiban debitur terhadap perusahaan yang melibatkan berakhirnya ikatan perjanjian kredit.

2. Dari hasil analisis tentang penerapan manajemen kredit pemilikan rumah diterapkan Bank tabungan Negara di peroleh data :

a. Perencanaan kredit : kegiatan untuk menciptakan atau menyusun kerangka kerja atas pekerjaan yang akan dilaksanakan untuk mencapai tujuan dari organisasi

Perecanaan kredit PT Bank Tabungan Negara

- PT BTN menggunakan analisis 5C,7P,dan 3R
- Dengan melihat profitabilitas kredit sebelumnya
- Dengan melihat tingkat kondisi perekonomian

b. Organizing/ pengorganisasian

Pengorganisasian di BTN seperti tercantum dalam job description dan struktur organisasi

c. Actuating / pelaksanaan

Pelaksanaan adalah perwujudan dalam tindakan dari rencana yang telah dibuat guna mencapai tujuan yang telah ditentukan. Pelaksanaan yang dilakukan di Bank Tabungan Negara.

- Prosedur pemberian kredit
- Jaminan kredit
- Persyaratan Pemberian kredit
- Analisa kredit

d. Pengamanan kredit

Pengamanan dimulai sejak bank merencanakan memberikan kredit. Kredit tersebut cair dan di lunasi oleh debitur .

Adapun pengamanan kredit di Bank Tabungan Negara meliputi :

- Administrasi kredit
- Pengawasan kredit
- Collectability kredit
- Pembinaan kredit
- Teknik penyelesaian kredit macet.

3. Dari analisis Penyebab terjadinya manajemen kredit pemilikan rumah dalam penurunan terjadinya kredit bermasalah adalah pihak debitur yang tidak

mempunyai itikad baik dalam melunasi hutangnya. Dengan 4 langkah tersebut Bank Tabungan Negara dapat menurunkan kredit bermasalah pada tahun 2007-2009.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian dan analisis data yang dilakukan maka diisi penelitian memberi saran dalam upaya meningkatkan dan mengembangkan usahanya. Beberapa saran yang dapat diteliti di berikan BTN antara lain,

1. Dalam pelaksanaan manajemen kredit lebih ditingkatkan dengan ditunjang peningkatan sumber daya manusia yang dimiliki dengan mengadakan pelatihan dan pembinaan terhadap karyawan dengan tujuan untuk menurunkan kredit bermasalah.
2. Dalam hal pengawasan, pihak bank melakukan pengawasan yang lebih ekstra agar tidak terjadinya hal yang tidak diinginkan.
3. Dalam memberikan kepada nasabah maupun calon nasabah BTN lebih memperhatikan factor 5C,7P dan 3R tidak hanya memperhatikan factor kuantitas saja yaitu adanya jaminan

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Syafi'I, Muhammad. 2001. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Arifin, Zainul. 2000. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Alvabert.
- Arikunto, Suharsimi. 2000. *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Artesa, Ade & Edia hardiman.2006. *Bank & Lembaga keuangan Bukan Bank*. PT. indeks, Jakarta
- Bungin, Burhan, 2003. *Analisis Data Penelitian Kualitatif*. Jakarta:Penerbit PT Raja Grafindo Persada.
- Dendawijaya, Lukman. 2005. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Penerbit Ghalia Indonesia.
- Darmawi, Herman. 2006. *Pasar Finansial dan Lembaga-Lembaga Finansial*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Firdaus,Rachmat dan Maya Ariyanti, 2009. *Manajemen Perkreditan Bank Umum*, Penerbitan ALFABETA, Bandung.
- Hasibuan, Malayu. 2000. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Houston & Bricham. 2006. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat
- Husnan, Suad dan Heidjarachman. 2002. *Manajemen Personalialia*. BPFE, Yogyakarta
- Kasmir, 2001. *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.
- Kasmir, 2006. *Dasar- Dasar Perbankan*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.
- Moleong, Lexy J, 2005. *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung: Penerbit PT Remaja Rosda karya.
- Muhammad. 2009. *Lembaga Keuangan Mikro Syariah*.Yogyakarta: Graha Ilmu
- Munir, Misbahul. 2007. *Ajaran-Ajaran Ekonomi Rasulullah*. Malang:UIN-Malang Press.

- Muslich, Mohammad. 1997. *Manajemen Keuangan Modern (Analisis, Perencanaan, dan Kebijaksanaan)*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Nasir. 2005. *Metode Penelitian*. Bogor : Ghalia Indonesia.
- Ristante, Salamet. 2008. *Mudah Meraih Dana KPR*. Yogyakarta: Pustaka Grhatama,
- Rivai, Vaithzal & Andria. Permata. 2006, *Credit Managemen Hand Book*. PT. Raja Jakarta: Grafindo Persada.
- Sinungan, Muchdarsyah. 1992. *Manajemen Dana Bank*. Jakarta: PT. Bumi Aksara
- Suhardjono.2003. *Manajemen Perkreditan Usaha Kecil dan Menengah*. Yogyakarta: UUP AMP YKPN
- Sulhan dan Siswanto. *Manajemen Bank Konvesional dan Syariah*, Edisi Perdana, Malang: UIN Malang Press.
- Sawir, Agnes. 2005. *Analisis kinerja Keuangan dan perencanaan Keuangan Perusahaan*. Jakarta:PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sutojo, Siswanto, 2000. *Strategi Manajemen Kredit Bank Umum*. Bandung:Damar Mulya Pustaka.
- Syahatah, Husein. 2001. *Pokok-pokok Pikiran Akuntansi Islam*. Jakarta: Akbar Media Eka Sarana.
- Wikipedia Indonesia, Eksiklopedia Bebas Berbahasa Indonesia ([http:// id. Wikipedia.org](http://id.Wikipedia.org))
- www.btn.co.id
- [www. Library. Gunadarma.ac.id](http://www.Library.Gunadarma.ac.id).

Lampiran 1

PERTANYAAN WAWANCARA DI BANK TABUNGAN NEGARA CABANG MALANG

1. Kredit apa yang menjadi keunggulan di sini?
2. Apa yang menjadi keunggulan tersebut?
3. Apa yang membedakan dengan KPR yang dilaksanakan oleh BTN dan BTN syari'ah?
4. Bagaimana bila salah satu syarat-syarat tidak dipenuhi?
5. Sebelum kredit dibelikan, apakah perlu dilakukan wawancara dengan calon debitur? Berapa kali?
6. Dalam memberikan kredit ke nasabah, apakah perlu dilakukan penilaian?
7. Apakah perlu dilakukan peninjauan ke lokasi? Kalau perlu dilakukan beberapa kali?
8. Ada berapa jaminan dalam ketentuan pemberian kredit? Apa saja?
9. Apakah ada perbedaan dan ketentuan pemberian kredit untuk berbagai jaminan?
10. Berapa besar jaminan masing-masing ketentuan?
11. Apakah perlu dilakukan penyelidikan terhadap jaminan? Kapan?
12. Berapa penggolongan (kolektibilitas kredit) di BTN? Penggolongan ini didasarkan apa aja?
13. Bagaimana dengan penangan kredit dari beberapa penggolongan tersebut?
14. Bagaimana pengelola pengawasan di BTN? Pengawasan dilakukan beberapa kali?
15. Apa yang dilakukan pengawas jika terjadi penyimpangan?

Lampiran 2

HASIL WAWANCARA



Informan

Nama : Bapak Rudy
Jabatan : Analisis Staff KPR.
Lama Bekerja di BTN: mulai februari 1998
Hari/Tanggal : Senin / 15 Februari 2010
Jam : 07.30.
Tempat : Di Kantor BTN Cabang Malang

1) Macam Kredi BTN =

- kredit Umum
- kredit kooperatif

* Kredi bunga =
11,25

⇒ Dipemerintah ada kredit pemilikan rumah bersubsidi

Dari pemerintah subsidi ⇒ 5%.

BTN tetap utuh 12%

⇒ juga ada Samsostek. ⇒ 6%.
Bunga simpanan = 6%.

Kredit yang menjadi keunggulan = kredit bersubsidi
Sebesar 70%

75% ⇒ perumahan
25% ⇒ kredit umum

1) 1 - 75 juta ⇒ bunga 12,5%

75 - 150 juta ⇒ 12%

150 - Bebas ⇒ 12,75% ⇒ Platinum

Diatas 350 ⇒ 11,25%.

Informan

Rudy W.

Keunggulan KPR \Rightarrow sudah lama dikenal masyarakat
suku bangsa kepulauan.

\Rightarrow Perbedaan = BTN syaria & konvensional
pembagiannya: \Rightarrow suku bunga

\Rightarrow kredit dibentkan orang beli, yang mereka
kekurangannya ke BTN.

\Rightarrow Prosedur \Rightarrow bisa dilihat dibandingkan teor'

\Rightarrow Syarat harus dipenuhi semuanya.

Kemacetan \Rightarrow kekurangan data.

10 Standar operasional harus dipenuhi

- tambahan kredit NPLP lap keuangan

10 1 kali, apabila tdk cukup bisa dilakukan lagi
ditmpat kred., rumah

10 Penilaian kualitatif

dengan scoring model \Rightarrow
Parameter pengangsur, kemampuan, kemauan.

10 Ada beberapa cara ~~ada~~ mengangsur. ada 3 :dlm parameter

- Auto debet

- Pemotongan gaji peror

10 Rekomendasi \Rightarrow

- disetujui

- ditolak

- dipertimbangkan

10 Ada kuantitatif \Rightarrow lihat penghabisan.

Batasan penghabisan \Rightarrow bebas.

10 Peninjauan kelokasi = 149.

10 Jaminan \Rightarrow - sertifikat
- sk.

10 : Setiap nasabah perlakuan sama
Tidak ada perbedaan.

Informan

Rudy W

- 10. Jaminan sertifikat = hak milik
 disetujui sesuai pemerintah \Rightarrow dilakukan pengecekan.
 sertifikat tak bermasalah.
 yang ngecek \Rightarrow notaris
- Trans ada Akte jual-beli =
 - Analisa BTN \Rightarrow 5 hari.
 Batasan waktu = 6 Bulan.
- 10. 75% batas BTN.
 10. Datas ISO data \Rightarrow penanganan lebih cepat
 1 hari terima data
 5 hari Analisa
 1 hari pencairan.
- 10. Pembinaan debitur di BTN
 Bila menunggak 1 bulan dilap ke BTN.
 Pembinaan dilakukan sendiri JBO kredit diatas 1 thn.
 klo dibarengi 1 thn \Rightarrow analisis kredit.
- 10. Jika dilakukan penyimpangan \Rightarrow data g.h.
 10. Administrasi kredit \Rightarrow dokumen pokok.
 akan dismp - Load Adminid \Rightarrow
- 10. Asuransi = utk menyalnya
 menekan semnal monkem debitur macet.
 ada cadangan.

Informan



Rudy W

HASIL WAWANCARA



Informan

Nama : Ibu Ani Noviantari
 Jabatan : Ass Manager
 Lama Bekerja di BTN: 17 thn
 Hari/Tanggal : 5mln / 15 Februari 2004
 Jam : 09-30
 Tempat : Di Kantor BTN cabang Malang.

⇒ Macetnya 13 M ⇒ Bampai dengan Febuar (kredit semang).
 ⇒ stranding ⇒ 800M dari 12 M. → Outstanding kredit

10 Kredit macet - PPAP ⇒ penghapusan piutang.
 PPAP dan tahun tetap → ditertius/by dt penambahan
 Berdasarkan bunga - kredit yg bermasalah

10 KGU bermacam - macam =
 10 Akhr 2009 = 12M.
 Total outstanding = 200 M . 820 M.
 Prosen 1,5% → Macet.


NPL dan ~~NPL~~ NPL.
 Lancar → 7,55M → - kurang lancar = 4 bin → 1,3M
 dlm perhatian khusus → 49M → - diragukan → 5 bin → 1,7M
 (1-3 Bin) → - macet → 6 bin → 2,6M

NPL dibareh ⇒ dlboh 5%
 > 5% = Bank Plat merah.

Informan

 Anik Noviantari
 Ass. Mgr. Area III

- Mengatasi kredit macet
- ⇒ 1 bln ⇒ dikasi surat pembertahan / konfirmasi
 - 2 bln ⇒ surat konfirmasi 2.
 - 3 bln ⇒ surat konfirmasi ke-3
 - 4 bln ⇒ somasi (kurang lancar) SPI, SP 2, SP 3.
 - Sama sekali tk ⇒ galangan.
 - proses lelang - KPRAL
 - balangan
 - Central Asia Balai lelang
 - ⇒ Stiker putih ⇒ peringan
 - ke-4 = tanah bangunan ⇒ milik BTN
 - pakai pilot
 - proses lelang, 10 hari sekaw kirim surat.
 - Bila ada respon ⇒ dibina.
 - Bila tak kuat bisa diperpanjang kreditnya. (restrukturisasi).
 - max kredit. 55 thn.


Informan
 Anik Noviantari
 Ass. Mgr. Area III

Lampiran 3

31 Mei 2007 (Setelah Kuasi-Reorganisasi)

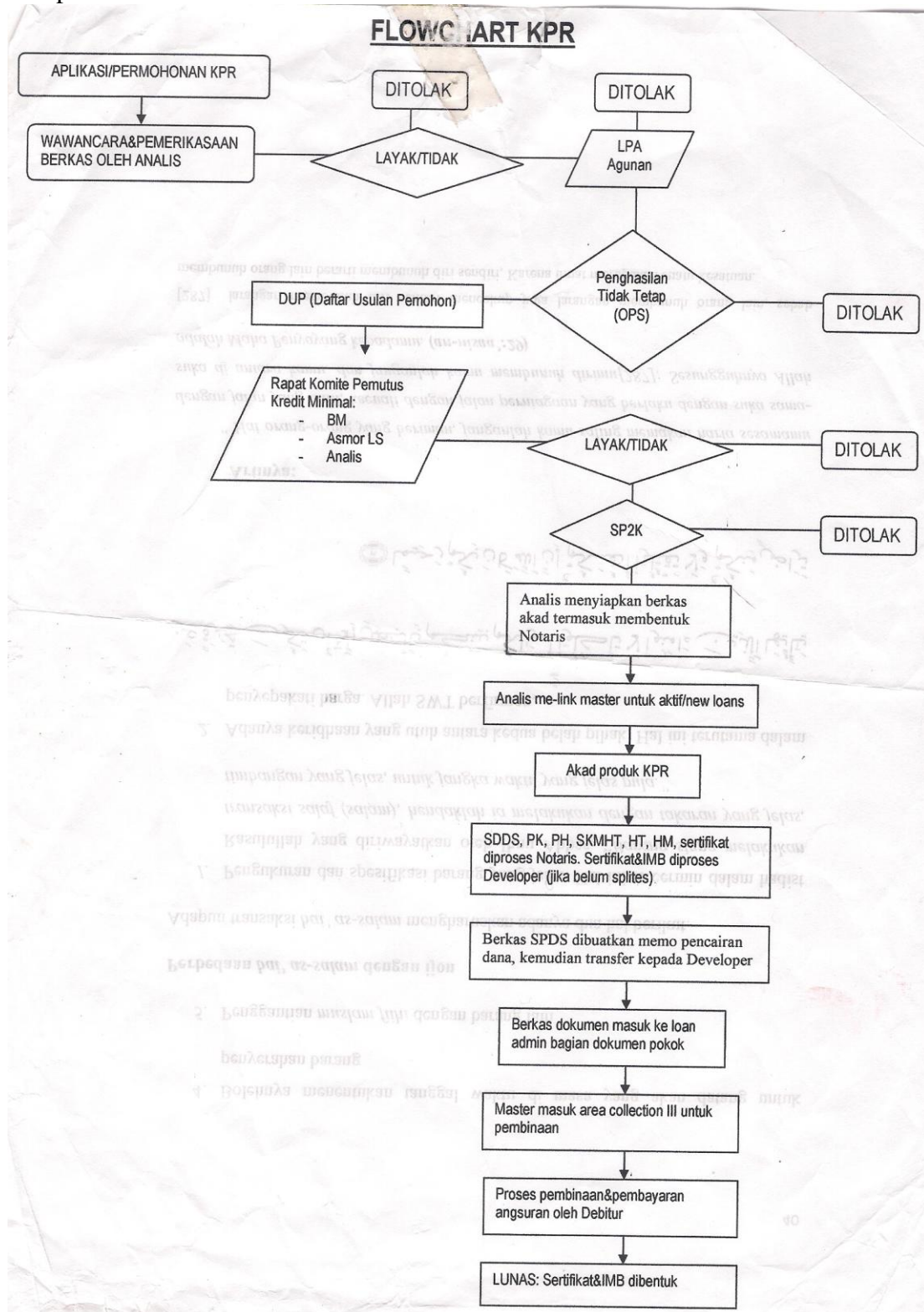
	Lancar	Dalam Perhatian Khusus	Kurang Lancar	Diragukan	Macet	Jumlah
Konsumsi						
Pemilikan rumah (KPR)	11.870.103	3.069.854	131.021	177.682	453.273	15.701.933
Non kepemilikan rumah	1.451.634	370.295	15.573	22.402	55.050	1.914.954
Modal kerja	13.321.737	3.440.149	146.594	200.084	508.323	17.616.887
Sindikasi	1.044.765	177.313	39.437	26.875	73.983	1.362.373
Investasi	20.475	3.707	2.044	-	48.953	48.953
Direksi dan karyawan						
Pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa	42.867	2.218	31	34	318	45.468
Pihak yang mempunyai hubungan istimewa	4.019	218	-	-	-	4.237
Jumlah	14.433.863	3.623.605	188.106	228.474	633.071	19.107.119
Penyisihan kerugian	(173.124)	(32.973)	(4.741)	(26.106)	(329.471)	(566.415)
Bersih	14.260.739	3.590.632	183.365	202.368	303.600	18.540.704

b. Sektor Ekonomi

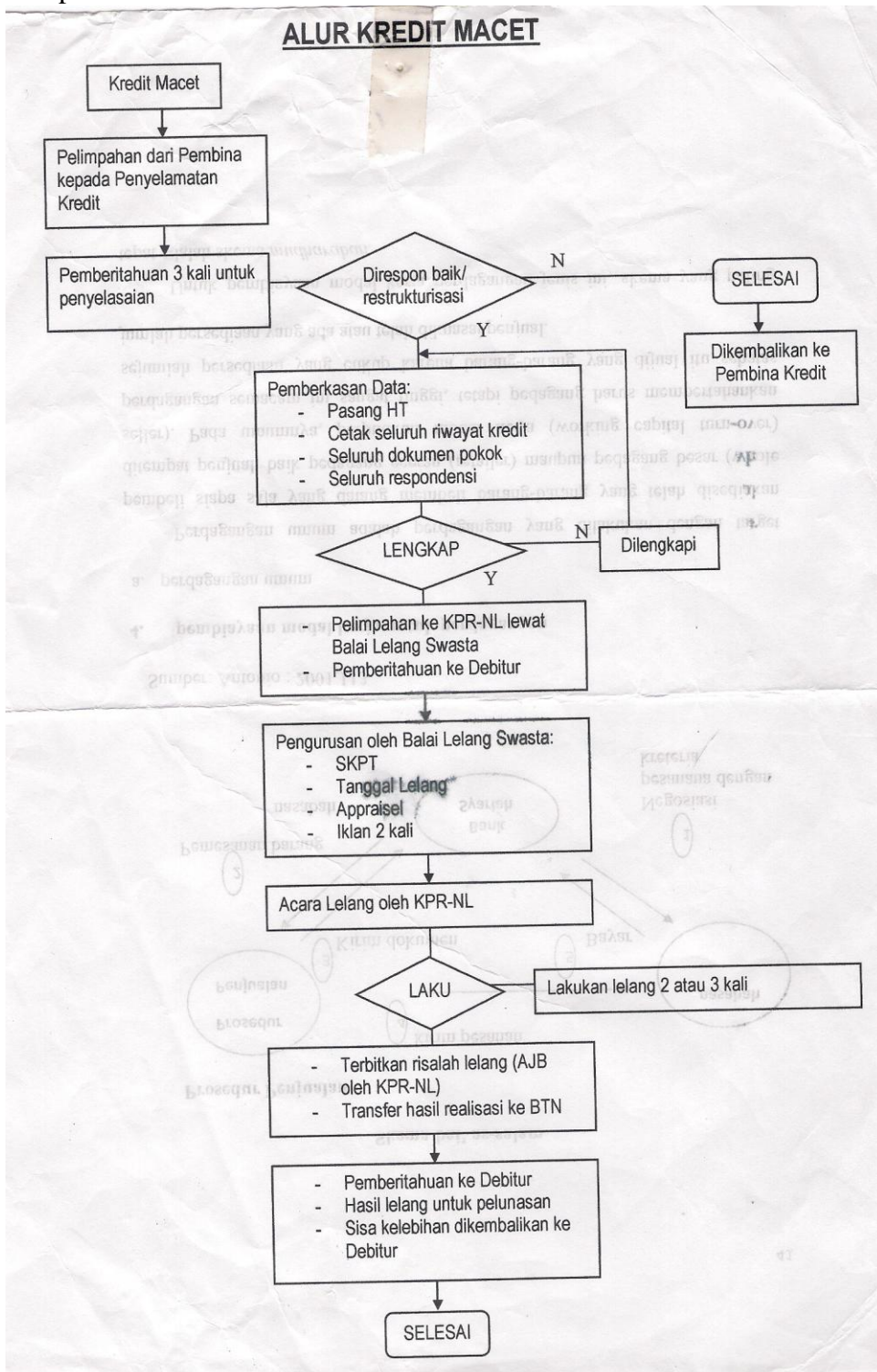
31 Desember 2008

	Lancar	Dalam Perhatian Khusus	Kurang Lancar	Diragukan	Macet	Jumlah
Perumahan						
Pemilikan rumah (KPR)	21.888.306	2.628.256	79.124	121.531	674.494	25.391.711
Non kepemilikan rumah	4.809.877	551.579	14.740	13.254	92.100	5.481.550
Konstruksi	26.698.183	3.179.835	93.864	134.785	766.594	30.873.261
Jasa-jasa dunia usaha	159.423	9.910	460	177	5.863	175.833
Industri	86.652	1.633	72	248	1.782	90.387
Perdagangan, restoran dan hotel	15.021	49.381	390	-	669	65.461
Transportasi, pergudangan dan komunikasi	34.644	1.211	826	65	2.637	39.383
	7.452	-	-	-	-	7.452

Lampiran 4



Lampiran 5



Lampiran 6

SM UMR has = 91

Simulasikan KPR anda di sini

Harga rumah: rupiah (tidak boleh pakai koma/titik)

Tenor (jangka waktu): tahun

Bunga per tahun: % (contoh: 6.5)

Uang Muka (DP): rupiah (tidak boleh pakai koma/titik)

Biaya Notaris: rupiah (tidak boleh pakai koma/titik)

Biaya Administrasi: rupiah (tidak boleh pakai koma/titik)

Pinjaman Anda

Harga Rumah : Rp 500.000.000,00
 Tenor (jangka waktu) : 10 tahun
 Bunga per tahun : 11%

Hutang Pokok : Rp 400.000.000,00
 Uang Muka (DP) : Rp 100.000.000,00 (20%)
 Biaya Notaris : Rp 7.000.000,00 (1.4%)
 Biaya Administrasi : Rp 500.000,00

Cicilan Anda

Total pembayaran pertama : Rp 114.500.000,00

Angsuran per periode : Rp 7.000.000,00

Total periode : 120 bulan

Total bunga : Rp 440.000.000,00

Bunga + Hutang Pokok : Rp 840.000.000,00 (400.000.000 + 440.000.000)

Total uang yang anda keluarkan : Rp 947.500.000,00

KREDIT di Bank **BTN** ternyata lebih **MURAH** dari yang diduga

CONTOH

Perhitungan Bunga ANUITAS BTN dibanding FLAT

ANUITAS : 16 % Selama 15 tahun
 (Faktor Anuitas = 0.179357)

Perhitungan Anuitas BTN 16%						Perhitungan FLAT		
Pendapat Bersih (Suami+istri)	Kemampuan Angsuran (1/3 Gaji)	NILAI AGUNAN (Minimal)	Kredit yg dapat diberikan (70 %) (PLAFON)	Angs x 15 th	Selisih Plafon-Jml ang	% apabila Bunga flat	Plafon x bg.flat selama 15 th	Plafon+jml.bg.flat dibagi 15 th(180 bl)
1.000.000	333.333	31.859.842	22.301.890	60.000.000	37.698.110	11,27%	376.981	333.333
1.500.000	500.000	47.789.763	33.452.834	90.000.000	56.547.166	11,27%	565.472	500.000
2.000.000	666.667	63.719.684	44.603.779	120.000.000	75.396.221	11,27%	753.962	666.667
2.500.000	833.333	79.649.605	55.754.724	150.000.000	94.245.276	11,27%	942.453	833.333
3.000.000	1.000.000	95.579.527	66.905.669	180.000.000	113.094.331	11,27%	1.130.943	1.000.000
3.500.000	1.166.667	111.509.448	78.056.613	210.000.000	131.943.387	11,27%	1.319.434	1.166.667
4.000.000	1.333.333	127.439.369	89.207.558	240.000.000	150.792.442	11,27%	1.507.924	1.333.333
4.500.000	1.500.000	143.369.290	100.358.503	270.000.000	169.641.497	11,27%	1.696.415	1.500.000
5.000.000	1.666.667	159.299.211	111.509.448	300.000.000	188.490.552	11,27%	1.884.906	1.666.667
dst ...								

by : 2971

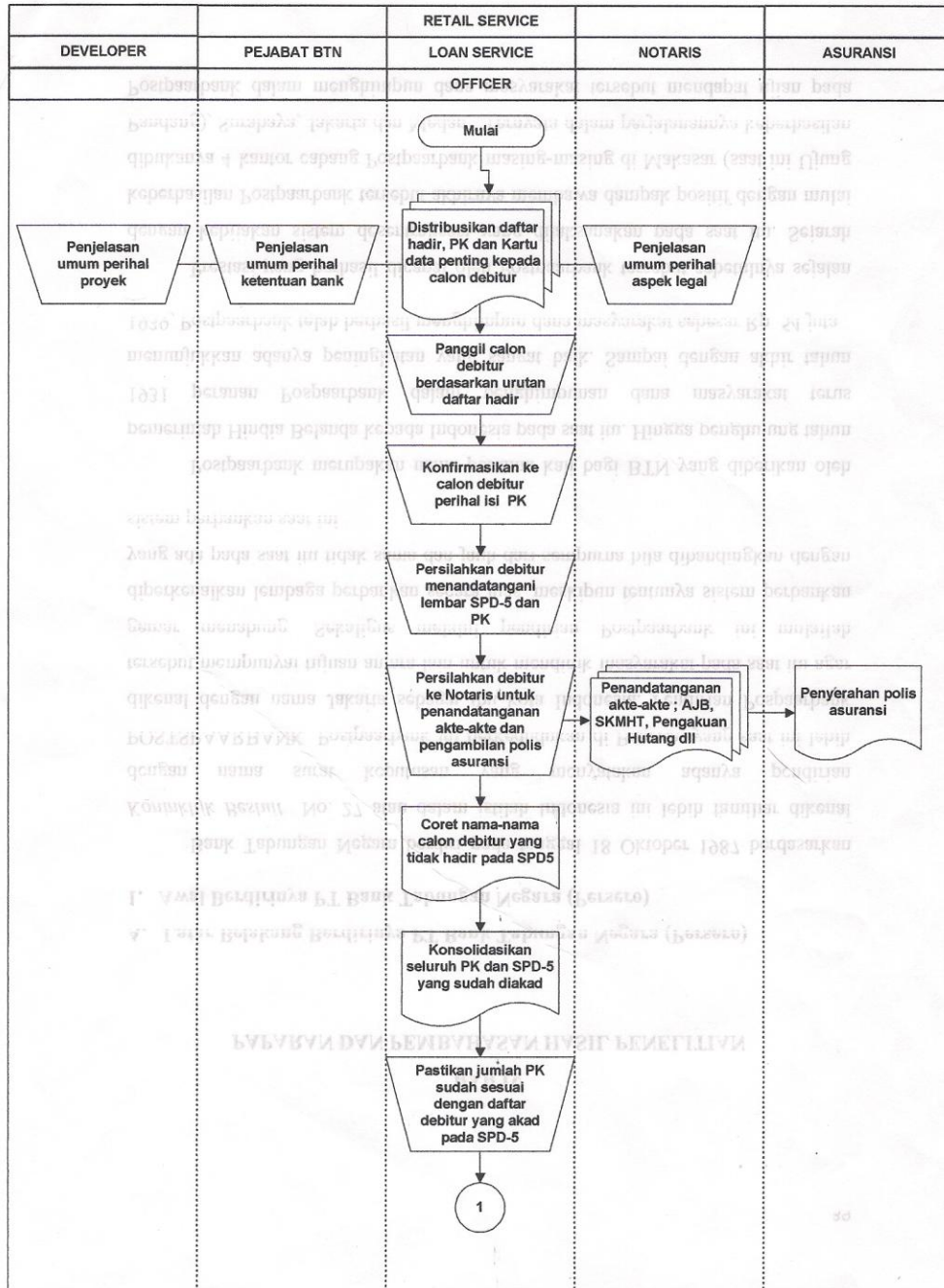
Keterangan lebih lanjut hubungi :
CUSTOMER SERVICE
 Telp. 0341 - 323956

Handwritten notes:
 hal = 9 2
 5 x 1
 12
 12 x
 15 x

Lampiran 9



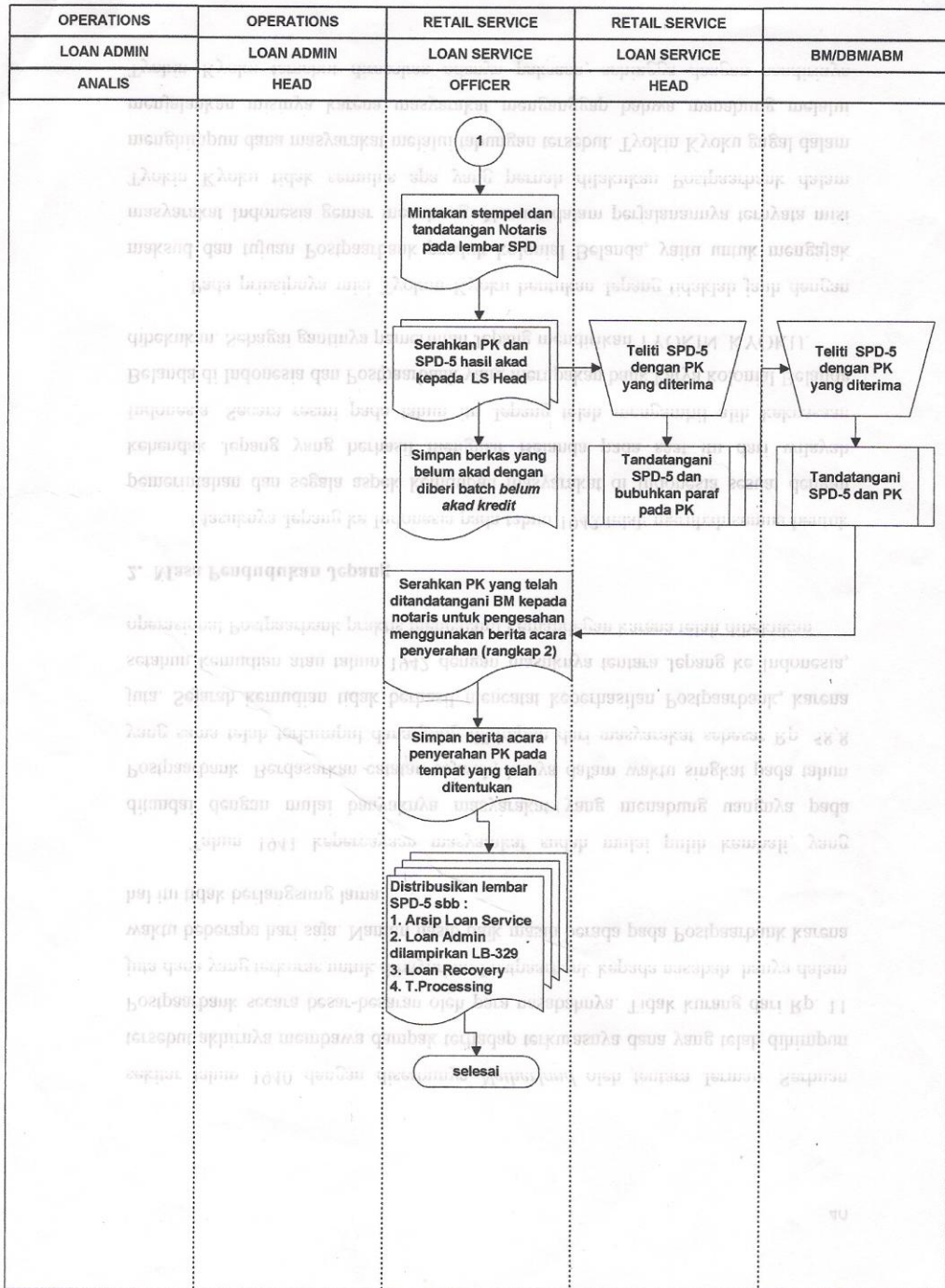
PROSEDUR	PERMOHONAN KPR MELALUI DEVELOPER
SUB-PROSEDUR	Pelaksanaan Akad Kredit



Lampiran 10



PROSEDUR	PERMOHONAN KPR MELALUI DEVELOPER
SUB-PROSEDUR	Pelaksanaan Akad Kredit



Lampiran 11

DAFTAR HARGA
JOYO Inside

Asumsi Bunga KPR 14 %

KAV.	LB/LT	HARGA	UANG MUKA (20%)	KPR	PERKIRAAN ANGSURAN		
					5 Tahun	10 Tahun	15 Tahun
01	T. 48/120	243,120,000.00	48,624,000.00	14,496,000.00	4,525,581.55	3,019,869.37	2,590,182.98
08	T. 40/86	173,140,000.00	34,628,000.00	18,512,000.00	3,222,931.84	2,150,625.96	1,844,621.09

Etni IV

Asumsi Bunga KPR 14 %

KAV.	LB/LT	HARGA	UANG MUKA (20%)	KPR	PERKIRAAN ANGSURAN		
					5 Tahun	10 Tahun	15 Tahun
01	T. 54/150	329,175,000.00	65,835,000.00	23,340,000.00	6,127,460.96	4,088,785.38	3,507,006.75

Taman Dendang Soekarno - Hatta

Asumsi Bunga KPR 14 %

KAV.	LB/LT	HARGA	UANG MUKA (30%)	KPR	PERKIRAAN ANGSURAN		
					5 Tahun	10 Tahun	15 Tahun
03	T. 417/365	1,140,000,000.00	342,000,000.00	798,000,000.00	18,568,063.50	12,390,258.72	10,627,233.18
21	T. 209/198	750,000,000.00	225,000,000.00	525,000,000.00	12,215,831.25	8,151,486.00	6,991,640.25
26	T. 575/702	1,884,000,000.00	565,200,000.00	1,318,800,000.00	30,686,168.10	20,476,532.83	17,563,000.31
42 a	T. 54/147	355,000,000.00	106,500,000.00	248,500,000.00	5,782,160.13	3,858,370.04	3,309,376.39
54	T. 162/302	810,000,000.00	243,000,000.00	567,000,000.00	13,193,097.75	8,803,604.88	7,550,971.47
55 a	T. 143/220	692,400,000.00	207,720,000.00	484,680,000.00	11,277,655.41	7,525,451.88	6,454,682.28
72	T. 149/128	660,000,000.00	198,000,000.00	462,000,000.00	10,749,931.50	7,173,307.68	6,152,643.42
74	T. 153/127	672,000,000.00	201,600,000.00	470,400,000.00	10,945,384.80	7,303,731.46	6,264,509.66

Keterangan :

- Harga Sudah Termasuk : SHM, IMB, AJB, BBN, PLN, Air Bersih
- Harga Belum Termasuk : BPHTB, Actm KPR, Kelebihan Tanah dan Peningkatan Mutu Bangunan
- Tanda Jadi Rp. 5 Jt (mengurangi uang muka)
- Besaran UM, KPR & Suku Bunga dapat berubah tergantung Bank Pemberi Kredit

Persyaratan KPR :

- Foto Copy KTP, KK, Surat Nikah, Slip Gaji @ 5 Lbr
- Materai
- Foto Berwama uk. 3x4 (suami-istri) @ 5 Lbr
- Persyaratan lain menyusul sesuai petunjuk Bank

Kantor Pemasaran :
Jl. Candi Panggung Barat No. 2
Telp. 0341-6384059

Contact Person :

- (0341) 7711166
- (0341) 9363699
- 08133 4400036

Lampiran 12



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANAN MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI**

Terakreditasi "A" SK BAN-PT Depdiknas Nomor : 005/BAN-PT/AK-X/S1/II/2007

Jalan Gajayana 65144 Malang, Telepon/Faksimile (0341) 558881

<http://www.ekonomi.uin-malang.ac.id>; e-mail: ekonomi@uin-malang.ac.id

BUKTI KONSULTASI

Nama : Normalia Pratiwi
NIM/ Jurusan : 06610113/ Manajemen
Pembimbing : Ahmad Fahrudin Alamsyah, SE., MM. Ak
Judul Skripsi : Analisis Manajemen Kredit Pemilikan Rumah Terhadap Penurunan Terjadinya Kredit Bermasalah (Studi pada PT Tabungan Negara Cabang Malang)

No	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1.	14 September 2009	Proposal	1.
2.	17 November 2009	Revisi Proposal	2.
3.	23 November 2009	Acc Proposal	3.
4.	4 Desember 2009	Seminar Proposal	4.
5.	17 Desember 2009	Pengumpulan Proposal	5.
6.	21 Januari 2010	Revisi BAB I,II,III	6.
7.	16 Februari 2010	Acc BAB I,II,III	7.
8.	18 Februari 2010	Revisi BAB I,II,III,IV	8.
9.	19 Maret 2010	Revisi BAB I,II,III,IV,V	9.
10.	20 Maret 2010	Acc keseluruhan	10.

Malang, 20 Maret 2010
Mengetahui
Dekan,

Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA
NIP 19550302 198703 1 004

Lampiran 13

BIODATA PENELITIAN

A. Data Pribadi

1. Nama : Normalia Pratiwi
2. Tempat & Tanggal Lahir : Gresik, 17 April 1988
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Alamat Asal : Jl. Cimanuk no.2 Randu Agung- Gresik
5. Telepon : 085755470240

B. Riwayat Pendidikan Formal

- SD Randu Agung 2 Randu Agung- Gresik
- SLTP Negeri 3 Gresik
- SMA Muhammadiyah 1 Gresik

C. Riwayat Pendidikan Non Formal

- Mengikuti Beberapa Seminar Pelatihan dan Kewirausahaan
- Mengikuti Kursus B. Inggris di Abel – Pare
- Mengikuti Pelatihan Bursa Saham di Surabaya
- Pengikuti Kursus computer di Gresik

D. Pengalaman Organisasi

- Menjadi Staff Bendahara KOMPA Tahun 2006-2007
- Menjadi Bendahara KOPMA Tahun 2007-2008
- Menjadi Pengawas KOPMA Tahun 2008-2009
- Menjadi Bendahara PEMAGRES Tahun 2007-2008
- Menjadi Anggota Indie Tahun 2006-2007