

**MEKANISME PEMBERIAN KREDIT MODAL KERJA DAN
PENGELOLAAN KREDIT MACET**
**(Studi Kasus pada Perusahaan Daerah Bank Perkreditan Rakyat
Bank Sleman)**



Oleh:

Nama: Bella Dikna Gravelia

No. Mahasiswa: 13312376

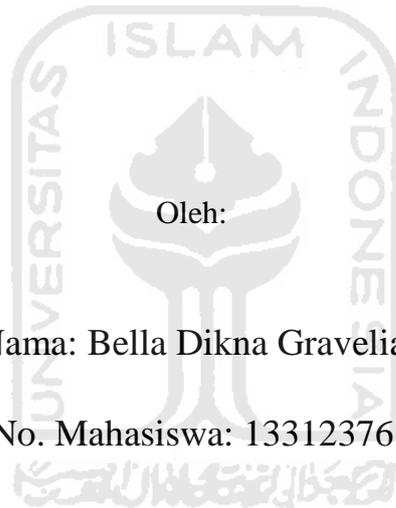
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2017

**MEKANISME PEMBERIAN KREDIT MODAL KERJA DAN
PENGELOLAAN KREDIT MACET**

**(Studi Kasus pada Perusahaan Daerah Bank Perkreditan Rakyat Bank
Sleman)**

SKRIPSI

Disusun dan diajukan untuk memenuhi sebagai salah satu syarat untuk mencapai
derajat Sarjana Strata-1 Program Studi Akuntansi pada Fakultas Ekonomi UII



Oleh:

Nama: Bella Dikna Gravelia

No. Mahasiswa: 13312376

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**

YOGYAKARTA

2017

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

“ Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sangsi apapun sesuai peraturan yang berlaku.”

Yogyakarta, Desember 2016

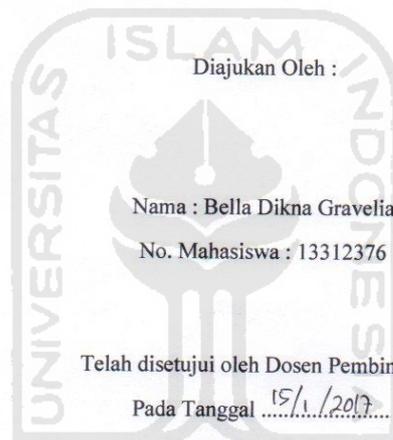
Penulis,



(Bella Dikna Gravelia)

**MEKANISME PEMBERIAN KREDIT MODAL KERJA DAN
PENGELOLAAN KREDIT MACET**
**(Studi Kasus pada Perusahaan Daerah Bank Perkreditan Rakyat Bank
Sleman)**

SKRIPSI



Dosen Pembimbing,



Hendi Yogi Prabowo SE.,M.For.Accy,Ph.D

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR /SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

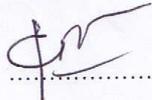
**MEKANISME PEMBERIAN KREDIT MODAL KERJA DAN PENGELOLAAN KREDIT
MACET (STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN DAERAH BANK PERKREDITAN
RAKYAT BANK SLEMAN)**

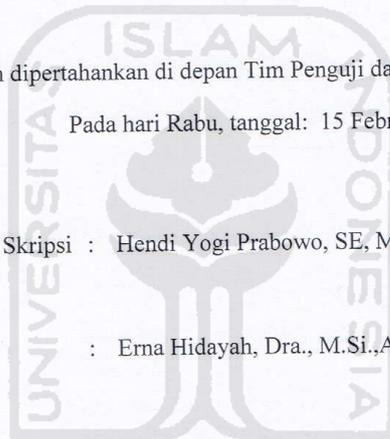
Disusun Oleh : **BELLA DIKNA GRAVELIA**
Nomor Mahasiswa : **13312376**

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**

Pada hari Rabu, tanggal: 15 Februari 2017

Penguji/ Pembimbing Skripsi : Hendi Yogi Prabowo, SE, M.For.Accy., Ph.D. 

Penguji : Erna Hidayah, Dra., M.Si.,Ak., CA. 



Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia



Dr. D. Agus Harjito, M.Si.

HALAMAN MOTTO

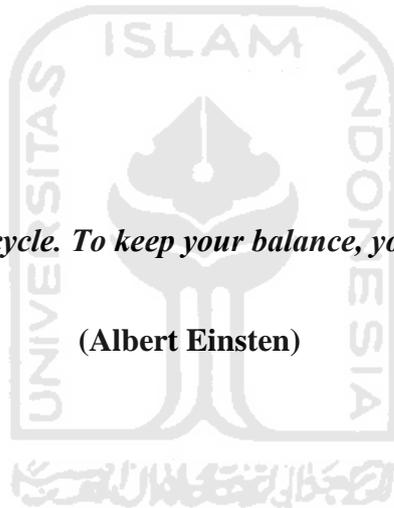
“Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu Telah selesai (Dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain.

Dan Hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap”.

(Al-Insyiraah:5-8)

“Life is like riding a bicycle. To keep your balance, you must Keep Moving”

(Albert Einsten)



HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini penulis persembahkan untuk :

Kedua orangtua (Mama Retno Yudha dan Papa Saptoyo) yang selalu memberikan support dalam segala hal. Terimakasih atas support dan doa yang selalu kalian berikan.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakaatuh

Puji syukur kita ucapkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah, serta berkah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi pada penelitian ini. Tidak lupa juga shalawat dan salam kita haturkan kepada junjungan besar kita, Nabi Muhammad SAW, yang telah membawa manusia dari jalan jahiliyah menuju jalan yang benar.

Penyusunan skripsi ini yang berjudul **“Mekanisme Pemberian Kredit Modal Kerja dan Pengelolaan Kredit Macet”** ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan pendidikan Sarjana (Strata-1) pada jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia.

Proses penyusunan skripsi ini berkat bimbingan, arahan, petunjuk, serta kerja sama dari berbagai pihak, baik dari tahap persiapan, penyusunan, sampai penyelesaian skripsi ini dengan baik. Oleh karena itu, peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT, yang sudah memberikan nafas kehidupan, baik suka maupun duka; yang memberikan kemudahan dalam proses menyusun skripsi ini.

Tidak ada tuhan dan tidak ada tempat meminta pertolongan selain kepada Allah SWT.

2. Nabi Muhammad SAW, yang sebagai panutan dan suri tauladan yang baik. Banyak pelajaran yang dapat diambil dari beliau, terutama sunnah yang selalu beliau amalkan dalam kehidupan sehari-hari.
3. Ir. Harsoyo selaku rektor Universitas Islam Indonesia.
4. Dr. Drs. Dwipraptono Agus Harjito, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
5. Dekar Urumsah, M.Com(IS).,Ph.D, selaku Ketua Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
6. Hendi Yogi Prabowo SE.,M.For.Accy.,Ph.D. selaku dosen pembimbing skripsi. Begitu banyak terima kasih yang ingin peneliti sampaikan atas kesabaran beliau dalam membimbing dan memberikan arahan kepada peneliti sehingga terselesainya menyusun skripsi ini. Peneliti berharap semoga Allah senantiasa tetap melindungi beliau, amiin ya rabbal ‘alamiin.
7. Kedua orangtuaku tercinta ,Papa Saptoyo dan Mama Retno yang tidak ada habisnya melakukan pengorbanan, baik bersifat material maupun non-material, kepada anak-anaknya. Semoga ini bisa membanggakan orang tua. “Terima kasih banyak”
8. Segenap keluarga besar PD BPR Bank Sleman, khususnya bagian pemberian kredit modal kerja (Bapak Dandung Sriyadi selaku Kepala Bagian Kredit, Bapak Dimas Aditya selaku Account Officer, dan Ibu Ovi

Rizky selaku bagian Credit Analys) yang telah berkenan membantu saya untuk menjadi narasumber objek penelitian saya, saya sangat berterimakasih.

9. Fena Retyo Titani, yang merupakan adik peneliti. Semoga kita tetap bisa membanggakan dan berbakti kepada orang tua, menjadi anak yang sholehah, dan kompak serta saling menjaga dalam situasi apapun.
10. R. Muhammad Aziz Haryanto , yang merupakan partner dalam segala hal saya selama di Jogja. Terimakasih atas segala dukungan, bantuan, dan masukan yang selalu di berikan. Terimakasih telah mendengarkan keluh kesah saya selama ini.
11. Teman-teman diluar perkuliahan (Mufi, Eci, Ope, Ene, Kemal, Dwiky, Tandogi, Arya, Fuad, Azyad, dan Raka) terimakasih atas segala dukungan kalian semua, terimakasih telah menjadi penyemangat.
12. Teman-teman KJKE (Ian, Rio, Iqbal, Habib, Petra, Nisa, Tisa, Sasa, Gista, Fia, dan Vivi) serta teman-teman satu perkuliahan yang tidak bisa peneliti sebutkan satu per satu, terima kasih atas dukungan dalam memperjuangkan sarjana serta penyusunan skripsi ini.
13. Teman-teman Baymax (Shika dan Koto) teman di awal perkuliahan sampai dengan sekarang, terimakasih atas segala support yang diberikan.
14. Teman-teman OCB O sebagai teman di awal perkuliahan penulis
15. Keluarga di Kost Citra Kusuma (Mba Dewi, Lala, Shania) terimakasih telah menjadi keluarga kedua saya selama saya tinggal di Jogja.

16. Keluarga baru KKN MG-185 (Sofi, Chintia, Dewi, Gufron, Lutfi, Rainur, dan Gerry) yang sudah berbagi canda tawa, serta bertukar pikiran untuk menjadi orang lebih berguna.
17. Teman-teman seperjuangan Akuntansi angkatan 2013, semoga kita dapat sukses di jalan kita masing-masing
18. Seluruh pihak yang telah membantu selama penelitian dan telah memberikan dukungan serta doa sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan kesehatan, keberkahan, keselamatan, dan kemudahan dalam segala urusan kita semua, amiin. Dalam hal ini, peneliti menyadari bahwa skripsi yang disusun ini masih jauh dari kata sempurna. Karena itu, sebuah saran dan kritik yang membangun masih diperlukan untuk membantu dalam penyempurnaan skripsi ini. Demikian ini peneliti sampaikan dengan segala kerendahan hati, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi yang memerlukan atau berkepentingan.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakaatuh

Peneliti,

(Bella Dikna Gravelia)

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
BERITA ACARA SKRIPSI	v
HALAMAN MOTTO	ivi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
ABSTRAK	xviii
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	7
1.3. Fokus Penelitian	9
1.4. Tujuan Penelitian.....	9
1.5. Manfaat Penelitian.....	10
1.6. Sistematika Pembahasan	11
BAB II. KAJIAN PUSTAKA	12
2.1. Pengenalan Bab	12
2.2. Perbankan	12
2.2.1. Pengertian Bank	12
2.2.2. Kategori Bank	13
2.3. Bank Perkreditan Rakyat.....	14

2.3.1.	Definisi Bank Perkreditan Rakyat.....	14
2.3.2.	Dasar Hukum Bank Perkreditan Rakyat di Indonesia.....	16
2.3.3.	Fungsi dan Tujuan Bank Perkreditan Rakyat.....	16
2.4.	Kredit.....	17
2.4.1.	Definisi Kredit.....	17
2.4.2.	Jenis – Jenis Kredit	18
2.4.3.	Unsur – Unsur Kredit	21
2.4.4.	Kebijakan Pemberian Kredit Bank.....	22
2.4.5.	Pedoman Pemberian Kredit	25
2.4.6.	Analisis Kredit	27
2.4.7.	Jaminan Kredit	33
2.4.8.	Perjanjian Kredit	34
2.4.9.	Persetujuan Pencairan Kredit	35
2.4.10.	Kualitas Kredit	35
2.4.11.	Kredit Bermasalah (<i>Nonperforming Loan/ NPL</i>)	36
2.5.	Kredit Modal Kerja	37
2.6.	Pengawasan Kredit	38
2.6.1.	Definisi Pengawasan Kredit.....	38
2.6.2.	Pemantauan Kredit	38
2.7.	Kredit Macet.....	40
2.7.1.	Definisi Kredit Macet.....	40
2.7.2.	Faktor Penyebab Kredit Macet.....	41
2.7.3.	Pengelolaan Kredit Macet	42
2.8.	Penelitian Terdahulu.....	45
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN		48

3.1.	Pengenalan Bab	48
3.2.	Jenis Penelitian	48
3.3.	Fokus Penelitian	50
3.4.	Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data	50
3.5.	Pengujian Keabsahan Data	54
3.6.	Teknik Analisis Data	56
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN		59
4.1.	Pengenalan Bab	59
4.2.	Profil PD BPR Bank Sleman	59
4.2.1.	Sejarah PD BPR Bank Sleman	59
4.2.2.	Visi dan Misi	61
4.2.3.	Produk dan Layanan	64
4.2.4.	Struktur Organisasi	65
4.2.5.	Profil Keuangan PD BPR Bank Sleman	68
4.3.	Mekanisme Pemberian Kredit Modal Kerja PD BPR Bank Sleman.....	72
4.3.1.	Pedoman dalam Analisis Kebijakan Kredit Modal Kerja PD BPR Bank Sleman	81
4.3.2.	Analisis Penilaian Penentuan Pemberian Kredit Modal Kerja PD BPR Bank Sleman.....	84
4.3.3.	Kelebihan Mekanisme Pemberian Kredit Modal Kerja PD BPR Bank Sleman	86
4.3.4.	Kelemahan Mekanisme Pemberian Kredit Modal Kerja PD BPR Bank Sleman	87
4.4.	Proses Pelaksanaan Pengelolaan Kredit Macet PD BPR Bank Sleman .	88
4.4.1.	Penyelesaian Kredit Macet PD BPR Bank Sleman.....	91

4.4.2.	Pengawasan Kredit Macet di PD BPR Bank Sleman	94
4.4.3.	Kelebihan Pelaksanaan Pengelolaan Kredit Macet PD BPR Bank Sleman.....	95
4.4.4.	Kelemahan Pelaksanaan Pengelolaan dan Penyelesaian Kredit Macet PD BPR Bank Sleman.....	97
4.5.	Perbaikan Sistem Pemberian Kredit Modal Kerja dan Pengelolaan Kredit Macet	98
4.5.1.	Merekrut Karyawan Baru di Dibagian Kredit.....	99
4.5.2.	Mempertimbangkan Menggunakan Lembaga Lelang	100
4.5.3.	Perbaikan dalam Melakukan Analisis	100
4.6.	Kesimpulan Bab	101
BAB V. PENUTUP.....		103
5.1.	Pengenalan Bab	103
5.2.	Kesimpulan.....	103
5.3.	Keterbatasan Penelitian	107
5.4.	Saran	107
DAFTAR PUSTAKA		110
LAMPIRAN.....		113

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Alur Skema Penelitian	51
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Bank Sleman	67
Gambar 4.2 Grafik Laporan Total Pendapatan PD BPR Bank Sleman	68
Gambar 4.3 Grafik Total Asset PD BPR Bank Sleman.....	69
Gambar 4.4 Laporan Jumlah Laba PD BPR Bank Sleman.....	70
Gambar 4.5 Kolektibilitas Kredit PD BPR Bank Sleman 2013.....	71
Gambar 4.6 Kolektibilitas Kredit PD BPR Bank Sleman 2014.....	71
Gambar 4.7 Kolektibilitas Kredit PD BPR Bank Sleman 2015.....	72
Gambar 4.8 <i>Flowchart</i> Permohonan Kredit PD BPR Bank Sleman.....	73
Gambar 4.9 <i>Flowchart</i> Analisis Permohonan Kredit PD BPR Bank Sleman.....	76
Gambar 4.10 <i>Flowchart</i> Persetujuan dan Pencairan Dana PD BPR Bank Sleman limit 25 juta dan 25-50 juta.....	79
Gambar 4.11 <i>Flowchart</i> Persetujuan dan Pencairan Dana PD BPR Bank Sleman limit 50-150 juta dan diatas 150 juta.....	80
Gambar 4.12 Rasio NPL (Gross) PD BPR Bank Sleman.....	89
Gambar 4.13 Rasio NPL (Netto) PD BPR Bank Sleman.....	90
Gambar 4.14 <i>Flowchart</i> Alur Penyelesaian dalam Pengelolaan Kredit.....	92

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Transkrip Wawancara Narasumber Dandung Sriyadi.....	114
Lampiran 2 : Transkrip Wawancara Narasumber Dimas Aditya & Ovi Rizky.....	138
Lampiran 3 : Laporan Keuangan PD BPR Bank Sleman Tahun 2013-2014.....	160
Lampiran 4 : Laporan Kualitas Aktiva Produktif Tahun 2013-2014.....	163
Lampiran 5 : Laporan Keuangan PD BPR Bank Sleman Tahun 2015.....	164
Lampiran 6 : Laporan Kualitas Aktiva Produktif Tahun 2015.....	166
Lampiran 7 : Formulir Permohonan Kredit PD BPR Bank Sleman.....	168
Lampiran 8 : Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian.....	170
Lampiran 9 : Undang-Undang Republik Indonesia No 10 Th 1998.....	171
Lampiran 10 : Surat Edaran BI No.14/26/DKBU September 2012.....	173
Lampiran 11 : PBI No.13/26/PBI/2011.....	175
Lampiran 12 : PBI No 8/19/2006.....	177

ABSTRAK

Perekonomian di Indonesia tidak dapat dipisahkan dengan adanya perbankan. Bank dalam melaksanakan kegiatannya memiliki fungsi sebagai penghimpun dana masyarakat dalam bentuk simpanan dan juga menyalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit. Pemberian kredit modal kerja dilakukan oleh bank untuk membantu mengembangkan usaha masyarakat. Untuk meminimalisir resiko kredit yang dapat muncul, pihak bank memiliki analisis sebagai bentuk dari prinsip kehati-hatian yang dijalankannya. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan metode wawancara dan metode dokumentasi. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui prosedur pemberian kredit modal kerja serta bagaimana cara pengelolaan terhadap adanya kredit macet dari mulai kredit macet timbul sampai ada penyelesaian. Hasil analisa yang telah dilakukan menunjukkan bahwa PD BPR Bank Sleman dapat melakukan beberapa upaya untuk dapat meningkatkan proses perkreditan yang ada didalam bank tersebut.

Kata kunci : Kredit Modal Kerja, Perbankan, Bank Perkreditan Rakyat



ABSTRACT

Indonesia's economy can not be separated by the presence of banks. The bank is carrying out its activities that has a function as a funds collector to deposits and providing to the society in debts. The allocation of network capital debt made by banks for assisting develop the businesses' society. To minimize the debt risks that may appears, the bank is analyzed as a precautionary principle that has been operated. These studies are qualitative by using interview and documentation method. Data that has been used are primary and secondary data. The purposes of this study are to know the procedure of network capital credit and how to manage the presence of bad debt; starting bad debt until the completion. The analysis result has been done shows that PD BPR Bank Sleman may made several efforts for increasing the debt process of the bank.

Keywords: Network Capital Debt, Banks, Bank Perkreditan Rakyat



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perbankan merupakan suatu lembaga yang berperan penting dalam perekonomian di Indonesia. Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, bank mengumpulkan dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan untuk nantinya disalurkan lagi kepada masyarakat dalam bentuk kredit dengan berbagai tujuan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat itu sendiri. Definisi Bank menurut Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998 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. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa, kepercayaan menjadi dasar yang sangat penting bagi bank untuk menjalankan aktifitasnya.

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 dijelaskan bahwa terdapat dua jenis bank, yaitu Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat. Bank Perkreditan Rakyat merupakan lembaga jasa keuangan yang memiliki fungsi meningkatkan kebutuhan pelayanan jasa perbankan yang berfungsi sebagai penghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kepada masyarakat. Salah satu kegiatan yang utama

merupakan pemberian kredit kepada masyarakat baik itu kepada perorangan maupun kepada suatu lembaga.

Peranan BPR didalam perekonomian Indonesia dapat dilihat dari skala usahanya. Jika dilihat dari skala usahanya, BPR dapat dikatakan kurang efisien dibandingkan dengan Bank Umum. Yang menjadi faktor penyebabnya adalah kecilnya skala usaha dan kualitas SDM. Tetapi, BPR memiliki keunggulan dalam hal likuiditas dibandingkan dengan bank umum. Keunggulan dari BPR yang lain yaitu BPR tetap menjalankan fungsi intermediasinya dengan seimbang meskipun perekonomian Indonesia dalam kondisi kritis. Selain itu, dilihat dari segi permodalan, BPR juga lebih baik dari bank umum.

Didalam Undang-Undang No 10 tahun 1998 dikatakan bahwa kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat disamakan dengan hal itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga atau pembagian hasil keuntungan.

Perkreditan bukanlah hal yang asing baik itu di perkotaan maupun dipedesaan. Kredit merupakan salah satu pembiayaan dari sebagian besar kegiatan ekonomi. Kredit dibagi ke dalam beberapa jenis sesuai dengan kegunaan dan tujuannya. Kasmir (2010:76) mengemukakan jenis kredit dilihat dari segi kegunaannya dalam bukunya yang berjudul "Manajemen

Perbankan” bahwa kredit berdasarkan kegunaannya dibagi dua ,yaitu kredit investasi dan kredit modal kerja. Menurut beliau , kredit investasi merupakan kredit jangka panjang yang biasanya digunakan untuk keperluan perluasan usaha, misalnya kredit investasi untuk membangun pabrik. Sedangkan kredit modal kerja yakni kredit yang digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasional, misalnya kredit untuk keperluan membeli bahan baku dan pembayaran gaji karyawan. Kredit modal kerja termasuk ke dalam kredit jangka pendek yang digunakan guna membiayai keperluan modal kerja yang banyak diminati oleh masyarakat untuk meningkatkan usaha yang dijalaninya. Selain itu karena jangka waktu yang pendek maka pengembalian terhadap bank akan lebih cepat dibandingkan kredit investasi yang jangka waktunya panjang.

Dalam praktiknya, penyaluran kredit dari pihak bank kepada nasabahnya tidak terlepas dari yang namanya permasalahan atau resiko kredit. Permasalahan yang timbul dalam perkreditan adalah permasalahan yang multikriteria dimana bank diharuskan untuk tetap memperhatikan prinsip kehati-hatiannya mengingat senantiasa menghadapi resiko yang tinggi mengenai pengembalian penyaluran dana bank. Hal ini menunjukkan perlu diperhatikannya faktor keamanan dan kemampuan agar terwujudnya kehati-hatian dengan menjaga unsur keamanan dan unsur keuntungan. Resiko kredit dapat diartikan sebagai suatu konsekuensi yang mungkin terjadi dari proses pemberian kredit yang dapat menimbulkan suatu kerugian bagi pihak bank. Resiko kredit ini bisa

disebabkan oleh pihak debitur maupun kreditur (bank). Dari pihak debitur, contohnya adalah terjadinya kredit macet.

Kredit macet dapat diartikan sebagai pinjaman yang mengalami kesulitan pelunasan akibat adanya faktor kesengajaan dan atau karena faktor eksternal diluar kemampuan kendali debitur (Dahlan, 2001:174). Namun, adanya kredit macet juga bisa akibat kesalahan dari pihak kreditur. Contohnya, pihak bank selaku kreditur terlalu mudah memberikan kredit atau bisa juga keteledoran staff bank yang tidak mematuhi prosedur pemberian kredit yang dimiliki oleh bank karena setiap bank pasti memiliki prosedur pemberian kredit sebagai pedomannya dan juga pengendalian kredit. Prosedur pemberian kredit yang dilakukan oleh bank dapat mengurangi ataupun mencegah kredit macet karena didalamnya terdapat analisis yang dilakukan oleh pihak bank sebelum mencairkan kredit. Apabila kredit macet sudah terjadi, maka pihak bank juga memiliki prosedur penyelesaian terhadap kredit macet tersebut. Sedangkan pengendalian kredit adalah usaha-usaha untuk menjaga kredit yang diberikan tetap lancar, produktif, dan tidak macet (Hasibuan, 2005). Apabila kredit macet sudah terlanjur terjadi, pasti di setiap bank memiliki prosedur pengelolaan dari kredit macet tersebut. Begitu juga yang dimiliki oleh Perusahaan Daerah Bank Perkreditan Rakyat Bank Sleman.

Perusahaan Daerah Bank Perkreditan Rakyat Bank Sleman adalah bank yang dibentuk berdasarkan Peraturan Daerah Kabupaten Sleman Nomor 3 Tahun 1962 tanggal 19 Mei 1962 tentang mengadakan Bank

Pasar. Keberadaannya kemudian dikukuhkan dengan Keputusan Bupati Nomor 6/K/1969 tanggal 21 Januari 1969 tentang Penetapan Bank-Bank Pasar dan Keputusan Bupati Sleman Nomor 3/K/1970 tanggal 24 Maret 1970 tentang Pedoman Pelaksanaan Bank Pasar Daerah Kabupaten Sleman. Sejak tahun 1970 inilah, PD BPR Bank Sleman yang pada saat pendiriannya bernama "Bank Pasar" ini memulai aktivitasnya di bidang perbankan. Perubahan terakhir pada tahun 2008 adalah penyempurnaan Peraturan Daerah Kabupaten Sleman Nomor 2 Tahun 2008 tentang Perusahaan Daerah Bank Perkreditan Rakyat BANK SLEMAN tertanggal 16 Januari 2008 dan telah diundangkan dalam Lembaran Daerah Kabupaten Sleman Tahun 2008 Nomor 1 Seri D tanggal 18 Januari 2008. Perubahan tersebut telah mendapat persetujuan dari Bank Indonesia melalui Surat Keputusan Pemimpin Bank Indonesia Yogyakarta No.10/2/KEP.PBI/Yk/2008 tanggal 18 Februari 2008. Produk yang ditawarkan oleh Bank Sleman ini meliputi produk kredit dan simpanan. Kredit yg ditawarkan bermacam macam dengan suku bunga dan tenggang waktu tertentu. Dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya, sepak terjang dari Bank Sleman tidak diragukan lagi. Terbukti pada tahun 2012 dan 2015 Bank Sleman mendapatkan predikat sebagai BPR milik pemerintah terbaik se-Indonesia dalam ajang CEO BUMD dan BUMD Award. Tak hanya itu, pada tahun 2015 juga mendapatkan penghargaan sebagai BPR milik pemerintah yang memiliki total asset paling baik se-Indonesia yaitu di atas 530 milyar.

Menurut sumber berita online liputan6.com yang dipublikasikan pada 22 September 2016 dapat diketahui bahwa rasio kredit bermasalah atau *Non Performing Loan* (NPL) industri perbankan mengalami peningkatan. Pada akhir Juli 2016, NPL perbankan mencapai 3,22%. Gubernur Bank Indonesia (BI) pada saat itu yakni Agus Martowardojo mengatakan, kenaikan NPL perbankan disebabkan ekonomi global yang mengalami pelemahan. Perlambatan ekonomi global tersebut juga dikatakan menentukan kualitas kredit perbankan. Tak hanya kredit, Deputi Gubernur BI Erwin Rijanto juga mengatakan bahwa pertumbuhan dana pihak ketiga (DPK) pada saat itu juga relatif rendah.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian berkaitan dengan prosedur pemberian kredit dan pengendalian kredit yang ada pada PD BPR Bank Sleman serta penyelesaian bank tersebut dalam menghadapi kredit macet dengan judul **“MEKANISME PEMBERIAN KREDIT MODAL KERJA DAN PENGELOLAAN KREDIT MACET (Studi Kasus pada Perusahaan Daerah Bank Perkreditan Rakyat Bank Sleman)**

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan diatas, mengenai gambaran kondisi perekonomian Indonesia dan fungsi-fungsi dari Bank Perkreditan Rakyat yang tidak hanya menghimpun dana dari masyarakat tetapi juga menyalurkannya kepada masyarakat, untuk saat ini penulis mengacu pada sistem perkreditan yang ada pada PD BPR Bank Sleman dan pengelolaan dari PD BPR Bank Sleman dalam menghadapi kredit macet nasabahnya. Diperlukan adanya pengendalian yang baik dalam prosedur pemberian kredit dan penanganan terhadap adanya kredit macet. Maka dari itu, peneliti merumuskan masalah penelitian ini sebagai berikut:

1. *Bagaimanakah prosedur pemberian kredit modal kerja pada PD BPR Bank Sleman?*

Dalam rumusan masalah ini peneliti membahas tentang mekanisme mengenai prosedur-prosedur apa saja yang harus dilakukan dalam pemberian kredit modal kerja kepada nasabah sehingga nasabah tersebut dianggap layak mendapatkan kredit modal kerja pada PD BPR Bank Sleman. Manfaat dari rumusan masalah ini peneliti menjadi paham mengenai prosedur-prosedur yang harus dilakukan dalam pemberian kredit modal kerja kepada nasabah di PD BPR Bank Sleman.

2. *Bagaimanakah cara PD BPR Bank Sleman dalam melakukan pengelolaan kredit macet?*

Dalam rumusan masalah ini peneliti membahas tentang cara-cara yang dilakukan oleh PD BPR Bank Sleman dalam melakukan pengelolaan kredit macet. Seperti bagaimana penyelesaian saat terjadi kredit macet dan juga pengawasan agar kredit macet tersebut dapat diminimalisir. Manfaat dari rumusan masalah ini adalah peneliti menjadi mengetahui cara yang dilakukan oleh PD BPR Bank Sleman dalam mengelola kredit macet apakah efektif atau tidak.

3. *Bagaimanakah perbaikan yang dapat dilaksanakan oleh PD BPR Bank Sleman berkaitan dengan prosedur pemberian kredit dan penyelesaian kredit macet nasabahnya?*

Dalam rumusan masalah yang ketiga ini berdasarkan pembahasan dalam rumusan masalah sebelumnya mengenai mekanisme pemberian dan pengelolaan kredit macet di PD BPR Bank Sleman, peneliti memberikan saran berkaitan dengan perbaikan yang dapat dilakukan oleh PD BPR Bank Sleman dalam hal mekanisme pemberian kredit maupun pengelolaan kredit macet. Manfaat dari rumusan masalah ini adalah adanya rekomendasi dari peneliti untuk PD BPR Bank Sleman mengenai mekanisme pemberian kredit maupun pengelolaan kredit macet agar dapat berjalan dengan lebih baik di kemudian hari.

1.3. Fokus Penelitian

Dalam melaksanakan penelitian ini, agar tercapai hasil yang sesuai dengan tujuan, maka peneliti memfokuskan penelitian dari segi tempat penelitian, aspek penelitian, dan obyek yang akan diteliti, sebagai berikut :

1. Tempat penelitian : Kantor PD BPR Bank Sleman, Jl Magelang km 10 Tridadi, Sleman, Yogyakarta
2. Aspek penelitian : Mekanisme pemberian kredit modal kerja dan pengelolaan kredit macet yang dilaksanakan oleh PD BPR Bank Sleman
3. Waktu Penelitian : November 2016 – Januari 2017
4. Obyek penelitian : Pihak yang mengelola kredit modal kerja nasabah dan terlibat didalam proses pelaksanaan dan penyusunan sistem dan pihak-pihak yang menyelesaikan persoalan kredit macet yakni Kepala beserta staf Bagian Kredit dan Account Officer PD BPR Bank Sleman.

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui lebih dalam mengenai mekanisme pemberian kredit dan juga penyelesaian persoalan kredit macet PD BPR Bank Sleman. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk memberikan saran perbaikan dan rekomendasi perbaikan bagi PD BPR Bank Sleman

1.5. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang peneliti harapkan dengan adanya penelitian tersebut adalah sebagai berikut :

1. Bagi peneliti : Hasil penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengalaman peneliti mengenai prosedur pemberian kredit beserta penyelesaian kredit macet, serta sebagai syarat untuk menempuh ujian sarjana Universitas Islam Indonesia
2. Bagi kantor PD BPR Bank Sleman : Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan masukan dan pertimbangan untuk memecahkan masalah dalam prosedur pelaksanaan kredit dan penyelesaian kredit macet, dan sebagai sumber informasi mengenai pelaksanaan perkreditan yang efektif pada perusahaannya.
3. Bagi pihak lain : Penelitian ini bermanfaat untuk membuka pengetahuan bahwa dalam memberikan kredit terdapat prosedur yang harus dipatuhi baik oleh pihak bank maupun pihak kreditur. Selain itu, penelitian ini juga memberikan pengetahuan bahwa ada pengelolaan kredit macet yang dilakukan oleh pihak bank untuk meminimalisir adanya kredit macet terjadi lagi.
4. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan teori dan dapat menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya, dalam ilmu akuntansi, khususnya bidang sistem informasi akuntansi.

1.6. Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika penulisan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bab I Pendahuluan

Bab ini peneliti menguraikan latar belakang, rumusan masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan.

2. Bab II Kajian Pustaka

Bab ini berisi uraian tentang teori-teori yang berkaitan dengan kredit, prosedur pemberian kredit, kredit macet, dan prosedur penyelesaian kredit macet serta terdapat juga beberapa penelitian terdahulu.

3. Bab III Metodologi Penelitian

Bab ini menjelaskan tentang pengenalan bab, pendekatan penelitian, obyek penelitian, instrumen penelitian, data, sumber data, teknik pengumpulan data, pengujian keabsahan data, teknik analisis data. Rangkaian metode dalam bab ini berkaitan dengan bab empat guna menjawab rumusan masalah yang ada.

4. Bab IV Hasil dan Pembahasan

Bab ini berisi tentang hasil dan pembahasan. Didalamnya terdapat uraian-uraian yang meliputi informasi atau data-data yang telah di analisis untuk menjawab rumusan masalah yang ada dalam penelitian ini.

5. Bab V Penutup

Bab ini berisi kesimpulan atas hasil penelitian yang telah dilakukan, keterbatasan penelitian, serta rekomendasi.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Pengenalan Bab

Pada bab ini, peneliti menguraikan kajian teoritik yang melandasi penelitian ini. Adapun isi dari bab ini adalah dimulai dari pengertian bank, Bank Perkreditan Rakyat, kebijakan pemberian kredit bank , analisis kredit, kredit macet, pengelolaan kredit macet, dan penelitian terdahulu.

2.2. Perbankan

2.2.1. Pengertian Bank

Menurut UU No. 10/1998 Pasal 1 butir 2 mengenai perbankan, menjelaskan bahwa perbankan adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Sedangkan menurut Ikatan Akuntansi Indonesia, dalam PSAK No.31 menyatakan bahwa bank adalah suatu lembaga yang berperan sebagai perantara keuangan (*financial intermediary*) antara pihak-pihak yang memiliki kelebihan dana (*surplus unit*) dengan pihak-pihak yang memerlukan dana (*deficit unit*), serta sebagai lembaga yang berfungsi memperlancar lalu lintas pembayarannya (Ikatan Akuntan Indonesia, 1994). Selain dari UU

dan IAI . Terdapat pendapat lain menurut Kasmir (2004:8) dalam yang mengemukakan bahwa bank adalah lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa-jasa bank lainnya.

Sedangkan menurut Budisantoso (2006), Bank Perkreditan Rakyat adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan prinsip syariah dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Dari berbagai pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa bank merupakan lembaga keuangan yang beroperasi untuk menghimpun dana dari masyarakat berupa simpanan dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat berupa kredit untuk meningkatkan kesejahteraan hidup masyarakat.

2.2.2. Kategori Bank

Menurut UU pokok Perbankan Nomor 10 Pasal 5 ayat (1) tahun 1998 disebutkan bahwa menurut jenisnya bank dibagi menjadi 2 yaitu :

1. Bank Umum

Bank umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan Prinsip Syariah yang

dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

2. Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam melakukan kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lintas pembayaran.

2.3. Bank Perkreditan Rakyat

2.3.1. Definisi Bank Perkreditan Rakyat

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan pasal 1 ayat 4, “Bank Perkreditan Rakyat adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.”

Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa yang membedakan antara Bank Perkreditan Rakyat dengan Bank Umum adalah Bank Perkreditan Rakyat tidak diperbolehkan memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Sedangkan usaha Bank Perkreditan Rakyat dapat dijabarkan dalam pasal 13, yaitu meliputi :

- a. Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan berupa deposito berjangka, tabungan, dan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu.

- b. Memberikan kredit.
- c. Menyediakan pembiayaan dan penempatan dana berdasarkan prinsip syariah sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia.
- d. Menempatkan dananya dalam bentuk Sertifikat Bank Indonesia (SBI), deposito berjangka, sertifikat deposito, dan atau tabungan pada bank lain.

Selanjutnya tertera juga dalam Pasal 4 bahwa Bank Perkreditan Rakyat dilarang untuk :

- a. Menerima simpanan berupa giro dan ikut serta dalam lalu lintas pembayaran;
- b. Melakukan kegiatan usaha dalam valuta asing;
- c. Melakukan penyertaan modal;
- d. Melakukan usaha perasuransian;
- e. Melakukan usaha lain di luar kegiatan usaha sebagaimana dimaksud dalam pasal 13.

Berdasarkan pasal yang telah ditentukan mengenai kegiatan usaha dan larangan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa Bank Perkreditan Rakyat memiliki kegiatan operasional yang lebih terbatas dibandingkan dengan Bank Umum. Bank Umum diperbolehkan untuk menghimpun dana dalam bentuk giro dan deposito sedangkan Bank Perkreditan Rakyat tidak boleh

menghimpun dana dalam bentuk giro dan tidak diperbolehkan ikut serta dalam lalu lintas pembayaran. Selain itu yang menjadi perbedaan lagi, Bank Umum dapat melakukan kegiatan usaha dalam valuta asing, sedangkan Bank Perkreditan Rakyat tidak diperbolehkan.

2.3.2. Dasar Hukum Bank Perkreditan Rakyat di Indonesia

Bank merupakan suatu lembaga resmi yang diatur didalam Undang-Undang No 10 tahun 1998. Didalam Undang-Undang tersebut disebutkan bahwa terdapat dua jenis Bank, yaitu Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat. Ijin usaha dari Bank Perkreditan Rakyat sendiri dikeluarkan oleh menteri keuangan setelah pertimbangan dari Bank Indonesia. Untuk mendapatkan ijin usaha, Bank Perkreditan Rakyat wajib untuk memenuhi syarat yang berupa susunan organisasi, permodalan, kepemilikan, keahlian di bidang perbankan, kelayakan rencana kerja, dan hal lainnya yang telah ditetapkan oleh Menteri Keuangan.

Bentuk hukum dari Bank Perkreditan Rakyat itu sendiri dapat berupa Perusahaan Daerah (BUMD), Koperasi Perseroan Terbatas (berupa saham atas nama), dan bentuk lain yang ditetapkan dengan Peraturan Pemerintah.

2.3.3. Fungsi dan Tujuan Bank Perkreditan Rakyat

Fungsi dari Bank Perkreditan Rakyat itu sendiri tidak hanya menyalurkan kredit kepada masyarakat tetapi juga menerima

layanan simpanan dari masyarakat. Tujuan dari Bank Perkreditan Rakyat itu sendiri adalah untuk menunjang pelaksanaan pembangunan dalam rangka meningkatkan pemerataan, pertumbuhan ekonomi, dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.

2.4. Kredit

2.4.1. Definisi Kredit

Berdasarkan ketentuan UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan pasal 1 ayat 11, menyatakan bahwa kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan hal itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak meminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Secara umum, dapat diartikan bahwa kredit ialah pemberian suatu uang atau barang kepada orang lain berdasarkan persetujuan dan kesepakatan antara bank dengan pihak lain sebagai peminjam di waktu tertentu.

Istilah kredit sendiri berasal dari bahasa Yunani yaitu *credere* yang berarti kepercayaan (*truth atau faith*). Maka dari itu dasar dari kredit itu sendiri adalah kepercayaan seseorang atau suatu lembaga yang memberikan kredit (kreditur) terhadap penerima kredit (debitur) bahwa di masa yang telah ditentukan debitur tersebut sanggup untuk memenuhi kewajiban yang telah dijanjikan.

2.4.2. Jenis – Jenis Kredit

Menurut Kasmir (2003:99-102), pengelompokan kredit dapat dilihat dari :

1. Jenis kredit berdasarkan Jangka Waktu Kredit
 - a. *Short term credit* (kredit jangka pendek)
Short term credit (kredit jangka pendek) ialah kredit yang memiliki jangka waktu maksimum satu tahun.
 - b. *Intermediate term credit* (kredit jangka menengah)
Intermediate term credit (kredit jangka menengah) ialah suatu bentuk kredit yang berjangka waktu satu tahun sampai tiga tahun
 - c. *Long term credit* (kredit jangka panjang)
Long term credit (kredit jangka panjang) ialah bentuk kredit yang memiliki jangka waktu lebih dari tiga tahun
2. Jenis kredit berdasarkan lembaga yang menerima kredit :
 - a. Kredit untuk badan usaha pemerintah/daerah
yaitu kredit yang diberikan kepada perusahaan/ badan usaha yang dimiliki pemerintah
 - b. Kredit untuk badan usaha swasta
yaitu kredit yang diberikan kepada perusahaan/ badan usaha yang dimiliki swasta

- c. Kredit perorangan
yaitu kredit yang diberikan bukan kepada perusahaan tetapi kepada perorangan
 - d. Kredit untuk bank koresponden, lembaga pembiayaan dan perusahaan asuransi
yaitu kredit yang diberikan kepada bank koresponden, lembaga pembiayaan, dan perusahaan asuransi
3. Jenis Kredit Berdasarkan Tujuan Penggunaannya :
- a. Kredit Modal Kerja (KMK)
merupakan kredit yang dananya digunakan untuk modal kerja perusahaan dalam rangka pembiayaan aktiva lancar perusahaan, seperti pembelian bahan baku, piutang, dan lain-lain
 - b. Kredit Investasi
adalah kredit (berjangka menengah atau panjang) yang diberikan kepada usaha-usaha guna perluasan ataupun pendirian proyek baru, misalnya untuk pembelian mesin, bangunan, dan tanah atau pabrik
 - c. Kredit Konsumtif
adalah kredit yang diberikan bank kepada pihak ketiga/ perseorangan (termasuk karyawan bank sendiri) untuk keperluan konsumsi berupa barang atau jasa.

4. Jenis kredit berdasarkan bentuk :

a. *Cash Loan*

adalah pinjaman uang tunai yang diberikan oleh bank kepada nasabahnya sehingga dengan pemberian fasilitas ini, bank telah menyediakan dana (*fresh money*) yang dapat digunakan oleh nasabah berdasarkan ketentuan yang ada dalam perjanjian kredit.

b. *Non cash Loan*

yaitu adalah kredit yang diberikan bank kepada nasabahnya tetapi atas fasilitas ini bank belum mau mengeluarkan uang tunai. Contohnya, Bank Garansi dan *Letter of Credit*.

5. Kredit berdasarkan akad

a. Pinjaman dengan akad kredit

adalah pinjaman yang disertai dengan suatu perjanjian kredit tertulis antara pihak bank dengan nasabah yang berisi ketentuan besarnya plafon kredit, jangka waktu, suku bunga, cara pelunasan, dan sebagainya.

b. Pinjaman tanpa akad kredit

adalah pinjaman yang tidak disertai suatu perjanjian tertulis.

2.4.3. Unsur – Unsur Kredit

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit menurut Kasmir (2002:94) sebagai berikut :

1. Kepercayaan

Kepercayaan merupakan suatu keyakinan bagi si pemberi kredit yang diberikan (baik berupa uang, barang, atau jasa) benar-benar diterima kembali di masa yang akan datang sesuai jangka waktu kredit

2. Kesepakatan

Kesepakatan antara pemberi kredit dengan penerima kredit dituangkan dalam suatu perjanjian yang dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing sebelum kredit tersebut dicairkan

3. Jangka Waktu

Jangka waktu merupakan batas waktu pengembalian angsuran kredit yang sudah disepakati kedua belah pihak

4. Resiko

Suatu tenggang waktu pengembalian sebuah kredit dapat menimbulkan munculnya suatu resiko tidak tertagihnya kredit. Resiko ini menjadi tanggung jawab

pihak bank, baik resiko yang disengaja oleh nasabah ataupun resiko yang tidak disengaja

5. Balas Jasa

Balas jasa bagi bank merupakan keuntungan atau pendapatan atas pemberian suatu kredit yang biasa disebut bunga.

2.4.4. Kebijakan Pemberian Kredit Bank

Bahwa setiap KPB (Kebijakan Perkreditan Bank) yang dibuat bank wajib memuat dan menetapkan dengan jelas dan tegas prinsip kehati-hatian (*prudent approach*) yang minimal harus meliputi kebijakan pokok perkreditan. Pokok-pokok pengaturan pemberian kredit, sektor pasar, kredit yang perlu dihindari, tatacara penilaian mutu kredit serta profesionalisme dan integritas pejabat perkreditan (Puspani,2004)

1. Kebijakan Pokok Perkreditan (KPP) yang harus memuat pokok-pokok pengaturan mengenai :
 - a. Sistem dan prosedur perkreditan yang sehat, prosedur persetujuan pemberian kredit, administrasi dan dokumentasi kredit, serta sistem dan prosedur pengawasan kredit.
 - b. Sistem dan prosedur kredit-kredit yang harus mendapatkan perhatian khusus dan pencadangan kredit

- c. Sistem dan prosedur kredit yang bunganya dikapitalisir (*plafondering*).
 - d. Sistem dan prosedur penyelamatan dan penyelesaian kredit bermasalah dan penghapusan bukuan (*Write-off*) kredit macet.
 - e. Tata cara penyelesaian barang-barang bangunan kredit yang dikuasai bank.
2. Pokok-pokok pengaturan pemberian kredit yang menerapkan :
- a. Batas Maksimum Pemberian Kredit (BMPK) dan jumlah modal bank.
 - b. Tata cara penyediaan kredit yang dikonsorsiumkan, disindikasikan dan *risk sharing* dengan bank-bank lain.
 - c. Persyaratan kredit (bunga jenis bentuk kredit, angsuran dan jaminan).
3. Kredit yang perlu dihindari antara lain :
- a. Kredit untuk spekulasi
 - b. Kredit untuk usaha tanpa informasi keuangan
 - c. Kredit untuk usaha yang perlu keahlian khusus, dimana bank tidak punya
 - d. Kredit untuk usaha yang telah bermasalah/ macet/ *planfondering*.

4. Tatacara penilaian mutu kredit

Menurut Sutejo (2000:15) tentang mutu kredit adalah : Salah satu syarat bank dapat menjaga mutu kredit yang akan dan telah mereka salurkan, adalah memiliki kebijaksanaan kredit tertulis (*written loan policy*) yang disusun secara profesional, dan selalu disesuaikan dengan perkembangan situasi bisnis dan ekonomi moneter negara.

Bank harus membuat sistem dan prosedur atau tatacara penilaian kolektibilitas kredit yang harus dimuat dalam KPP setiap bank dan harus sesuai dengan kesatuan BI dalam SE No. 23/12/BPPP tanggal 28 Februari 1991 yang menetapkan kolektibilitas kredit sebagai keadaan pembayaran pokok/angsuran pokok, bunga, biaya-biaya dan kemungkinan diterima kembali dana yang ditanamkan dalam surat-surat berharga atau penanaman lainnya.

5. Profesionalisme dan Integritas Pejabat Kredit

Para pejabat kredit bank harus menyadari dan memahami Bab VIII pasal 46 s/d 53 UU No. 7 Tahun 1992 sebagai dasar etika perkreditan bank yang mengharuskan pejabat perkreditan, wewenang, dan tanggung jawab setiap orang atau unit kerja yang terlibat dalam proses kegiatan perkreditan (KPP), Komite Kredit (KK), Dewan Komisaris

(DK), Direksi Bank dan satuan kerja perkreditan (SKP) dan lain-lainnya.

2.4.5. Pedoman Pemberian Kredit

Prosedur pemberian kredit dimulai saat debitur/ calon debitur mengajukan permohonan kredit hingga akhirnya disetujui, dipantau pembayaran kewajibannya beserta bunganya dan penyelamatan kredit dilakukan bila pemberian kredit debitur tersebut termasuk kredit yang bermasalah.

Setiap pemberian kredit baru harus berdasarkan adanya permohonan tertulis yang ditandatangani oleh pemohon (calon debitur). Permohonan kredit suatu bank harus di back-up oleh unsur yuridis dan ekonomis, agar hak dan tanggung jawab kedua belah pihak jelas dan pasti. Permohonan tertulis tersebut dituangkan dalam formulir permohonan kredit yang harus memuat mengenai :

a. *Data non-financial*

Data non-financial ini berisi nama dan alamat calon debitur baik itu perseorangan maupun perusahaan, susunan pemilik dan pengurus, bidang usaha, riwayat perusahaan, hubungan dengan bank, sekelompok perusahaan, dan sebagainya.

b. Data *financial*

Data *financial* berisi perkembangan keuangan dan proyeksi keuangan, jumlah permohonan, rencana penggunaan dan rencana pelunasan

c. Data jaminan yang diserahkan

Data jaminan yang diserahkan untuk permohonan kredit ini selanjutnya dicatat dalam buku register permohonan kredit yang untuk selanjutnya digunakan untuk melengkapi dokumen-dokumen antara lain :

1. Fotocopy KTP
2. Fotocopy Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
3. Fotocopy SPT tahunan PPh pasal 21 yang bertanda terima dari kantor pelayanan pajak setempat
4. Fotocopy Surat Ijin Usaha Pedagang (SIUP)
5. Fotocopy Surat Ijin Tempat Usaha (SITU)
6. Fotocopy Surat Ijin Undang-Undang Gangguan (SIUUG)
7. Fotocopy Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
8. Analisis Dampak Lingkungan (AMDAL)
9. Legalitas usaha lainnya

Permohonan kredit beserta segala lampiran tersebut akan berfungsi sebagai informasi untuk melakukan analisis.

2.4.6. Analisis Kredit

Tidak dapat dipungkiri bila semua kredit yang diberikan oleh pihak bank mengandung resiko. Oleh karena itu, dalam kegiatan pelaksanaannya bank tersebut dituntut untuk tetap memperhatikan kebijakan dan prosedur pemberian kredit yang ditetapkan oleh tiap bank itu sendiri. Bank harus memperhatikan bahwa si peminjam dana dapat melunasi utangnya sesuai dengan perjanjian yang telah dibuat. Sebagai upaya mendapatkan keyakinan tersebut maka sebelum pihak bank memberikan kreditnya, ia harus melakukan penilaian sesuai dengan Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 Pasal 8 Ayat (1) dan (2) yakni pihak bank harus memiliki keyakinan berdasarkan analisis yang mendalam mengenai kemampuan nasabah dalam membayar kewajibannya. Maka dari itu muncul analisis yang biasa menjadi pedoman orang-orang perbankan yang biasa disebut dengan analisis 5C yaitu :

a. *Character*

Character merupakan sifat ataupun kepribadian dan latar belakang dari calon debitur. Hal ini dapat dijadikan dasar untuk menilai sejauh mana calon debitur mampu untuk memenuhi kewajibannya sesuai perjanjian yang ditetapkan. Menurut Rivai dkk (2013) menjelaskan bahwa hal-hal yang menjadi cara untuk memperoleh karakter dari calon nasabah, yaitu :

1. Meneliti riwayat hidup calon nasabah
2. Meneliti reputasi calon nasabah tersebut di lingkungan usahanya
3. Melakukan *bank to bank information*
4. Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi dimana calon debitur berada
5. Mencari informasi apakah calon debitur suka berfoya-foya dan berjudi

b. *Capacity*

Capacity merupakan analisis mengenai kemampuan calon debitur untuk menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Hal ini berfungsi untuk mengukur kemampuan calon debitur dalam mengembalikan utangnya. Yang digunakan sebagai tolak ukur calon debitur ini antara lain pengalaman dari calon debitur di bidang usaha dan sejarah usaha yang pernah dikelola oleh debitur. Menurut Rivai dkk (2013) menjelaskan bahwa pengukuran dari *capacity* tersebut dilakukan melalui pendekatan :

1. Pendekatan historis, yaitu menilai *past performance* apakah dari waktu ke waktu menunjukkan perkembangan
2. Pendekatan *financial*, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus.

3. Pendekatan yuridis, yaitu apakah calon debitur memiliki kapasitas dalam mewakili badan usaha untuk mengadakan perjanjian kredit
4. Pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan dan keterampilan nasabah melaksanakan fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan
5. Pendekatan teknis, yaitu menilai sejauh mana calon debitur dalam mengelola faktor produksi, contohnya tenaga kerja, bahan baku, peralatan/mesin, keuangan, dan lainnya.

c. *Capital*

Capital merupakan penilaian atas kondisi kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan yang dikelola calon debitur, termasuk didalamnya adalah sumber dari modal yang digunakan calon debitur dalam membiayai usaha yang sedang dijalankan itu dari modal sendiri atau modal pinjaman. Semakin besar modal sendiri, maka semakin tinggi kesungguhan calon debitur menjalankan usahanya dan bank akan lebih yakin dalam memberikan kredit. Kemampuan capital ini merupakan *self financing* yang jumlahnya sebaiknya lebih besar daripada kredit yang diajukan di bank.

d. *Condition of economy*

Condition of economy merupakan pertimbangan dari pihak bank atas kondisi politik, ekonomi, sosial, budaya yang dikaitkan dengan prospek usaha calon debitur. Menurut Rivai dkk (2013) menjelaskan bahwa gambaran mengenai kondisi tersebut diperlukan penelitian mengenai :

1. Keadaan konjungtur
2. Peraturan pemerintah
3. Situasi, politik, dan perekonomian dunia
4. Keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran

e. *Collateral*

Collateral merupakan analisis pihak bank atas jaminan yang diberikan oleh calon debitur apabila nantinya calon debitur tidak dapat memenuhi kewajibannya. Jaminan yang diajukan oleh pihak debitur hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan oleh pihak bank. Selain itu, pihak bank juga harus meneliti keabsahan dan kesempurnaan jaminan tersebut secara yuridis tidak memiliki masalah

Analisis 5C diatas adalah pedoman yang biasa dipegang oleh orang-orang perbankan pada umumnya. Namun pada pelaksanaannya, analisis yang dilakukan tergantung dari kebijakan pihak bank itu sendiri. Menurut Rivai dkk (2013) menjelaskan bahwa terdapat prinsip analisis 6C. C yang ke-6 sebagai tambahan

itu adalah *Constraint*. *Constraint* ini adalah hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilaksanakan pada tempat tertentu. Misalnya pendirian suatu usaha pompa bensin yang disekitarnya banyak bengkel las atau pembakaran batu bata. Dari semua prinsip tersebut, *Character* adalah hal yang perlu mendapatkan perhatian lebih karena jika prinsip ini tidak dapat terpenuhi maka dalam prinsip lainpun dianggap gagal.

Selain analisis 5C dan 6C diatas, terdapat analisis yang lain yang dapat digunakan untuk menganalisis kelayakan kredit yang dinamakan analisis 7P. Menurut Kasmir (2004:106), 7P itu adalah :

- a. *Personality*, yakni menilai nasabah atau calon debitur atas segi kepribadiannya sehari-hari maupun masa lalunya
- b. *Party*, mengklasifikasikan nasabah atau calon debitur kedalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan moda, loyalitas, dan karakter
- c. *Purpose*, yakni prinsip yang digunakan untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan oleh nasabah
- d. *Prospect*, yakni prinsip yang digunakan untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang apakah akan menguntungkan atau tidak

- e. *Payment*, merupakan bagaimana cara nasabah dalam mengembalikan kredit dan darimana sumber dana untuk pengembaliannya
- f. *Profitability*, adalah analisis untuk menilai kemampuan nasabah atau calon debitur dalam mencari laba
- g. *Protection*, adalah analisis yang digunakan untuk mendapatkan informasi mengenai bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan ini dapat berupa barang atau orang atau jaminan asuransi

Selain analisis 5C, 6C , 7P, terdapat pula analisis 3R yang dikemukakan Firdaus & Ariyanti (2009:89-90). Analisis 3R tersebut berisi :

1. *Return* (hasil yang dicapai)

Yang dimaksud disini adalah *return* mengenai penilaian atas hasil yang akan dicapai oleh perusahaan debitur setelah dibantu kredit oleh bank.

2. *Repayment* (pembayaran kembali)

Disini bank harus menilai berapa lama calon debitur dapat membayar kembali pinjamannya sesuai dengan kemampuan membayar kembali (*repayment capacity*) dan apakah kredit harus diangsur atau dilunasi sekaligus pada akhir periode.

3. *Risk Bearing Ability* (kemampuan untuk menanggung resiko)

Disini pihak bank menilai sejauh mana calon debitur mampu menanggung resiko kegagalan semisal ada sesuatu yang tidak diinginkan terjadi.

2.4.7. Jaminan Kredit

Jaminan kredit Menurut UU NO.7/1992 diubah menjadi UU NO.10/1998 (Tentang Perbankan) arti jaminan yaitu keyakinan atas iktikad dan kemampuan serta kesanggupan nasabah debitur untuk melunasi utangnya atau mengembalikan pembiayaan dimaksud sesuai dengan perjanjian. Undang-undang Nomor 14 tahun 1967 tentang pokok-pokok perbankan pasal 24 (1) menyebutkan bahwa : “Bank umum tidak memberi kredit tanpa jaminan kepada siapapun”. Berdasarkan pengertian tersebut, jaminan yang diberikan oleh pihak debitur kepada bank harus cukup untuk menjamin kredit yang diterima oleh debitur tersebut. Untuk selanjutnya, barang barang tersebut harus diikat secara yuridis baik berupa akta bawah tangan maupun akta otentik. Bagi pihak bank, jaminan tersebut berguna untuk :

1. Memberikan hak dan kekuasaan kepada bank untuk mendapatkan pelunasan dari hasil penjualan barang jaminan tersebut apabila debitur dirasa tidak mampu lagi untuk memenuhi kewajibannya dalam melunasi pinjamannya

2. Mendorong debitur untuk memenuhi persyaratan yang sebelumnya telah disetujui antara pihak kreditur dan debitur

2.4.8. Perjanjian Kredit

Puspani (2004) berpendapat bahwa bentuk dan format dari perjanjian kredit ditentukan oleh masing masing bank dan dibuat secara tertulis. Didalam proses ini, pihak bank dan debitur atau calon debitur menandatangani suatu perjanjian yang didalamnya memuat persyaratan-persyaratan, klausula-klausula, serta hal-hal penting yang dapat mengikat kedua belah pihak dan dapat dijadikan sebagai alat pembukuan di pengadilan, apabila dikemudian hari terdapat sengketa antara kedua belah pihak (Puspani, 2004:33)

Kredit yang telah disetujui dan disepakati oleh pihak bank maka pemohonnya wajib dituangkan dalam perjanjian secara tertulis dan harus memperhatikan hal-hal berikut :

1. Keabsahan dan persyaratan hukum yang dapat melindungi bank
2. Memuat jumlah, jangka waktu, tata cara pelunasan kredit, bunga kredit dan syarat kredit lainnya yang telah ditetapkan dalam keputusan persetujuan kredit

2.4.9. Persetujuan Pencairan Kredit

Dalam setiap pencairan kredit harus tercipta rasa aman, terarah, dan produktif. Maka pencairan kredit tersebut harus memiliki landasan pokok seperti:

- a. Bank hanya menyetujui pencairan kredit apabila seluruh syarat yang telah ditetapkan dan dituangkan dalam persetujuan telah dipenuhi oleh calon debitur
- b. Bank telah memastikan seluruh aspek yuridis yang terkait dalam persetujuan kredit telah dipenuhi dan memiliki perlindungan yang efektif bagi pihak bank
- c. Landasan lainnya apabila diperlukan

2.4.10. Kualitas Kredit

Kualitas kredit berdasarkan Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/2/PBI/2005 tentang Penilaian Kualitas Aktiva Bank Umum pasal 10 ditetapkan berdasarkan faktor penilaian sebagai berikut :

- a. Prospek usaha
- b. Kinerja debitur
- c. Kemampuan membayar

Kualitas kredit untuk BPR mengacu pada Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/19/2006 tentang Kualitas Aktiva Produktif dan Pembentukan Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif Bank

Perkreditan Rakyat. Kualitas kredit untuk BPR dibagi menjadi empat kriteria yaitu lancar, kurang lancar, diragukan, dan macet.

a. Kredit Lancar

adalah dimana debitur dapat membayar pinjaman pokok maupun bunga.

b. Kredit Kurang Lancar

adalah kredit yang terjadi apabila terdapat tunggakan bunga lebih dari 3 kali angsuran tetapi tidak lebih dari 6 kali angsuran dan atau kredit telah jatuh tempo tidak lebih dari satu bulan.

c. Kredit Diragukan

adalah kredit yang dimana debitur tidak dapat membayar bunga lebih dari 6 kali angsuran tetapi tidak lebih dari 12 kali angsuran dan atau kredit telah jatuh tempo lebih dari 1 bulan tetapi tidak lebih dari 2 bulan.

d. Kredit Macet

adalah kredit yang terjadi apabila debitur tidak mampu membayar angsuran bunga lebih dari 12 kali angsuran dan kredit telah jatuh tempo lebih dari 2 bulan.

2.4.11. Kredit Bermasalah (*Nonperforming Loan/ NPL*)

Dalam melakukan pemberian kredit kepada nasabah, bank akan dihadapkan pada resiko kredit yaitu ketidakmampuan nasabah dalam membayar kredit yang ia ajukan sehingga nantinya dapat menimbulkan kredit bermasalah. Kredit bermasalah juga biasa

disebut dengan istilah *Non Performing Loan* (NPL). Menurut Mudrajat Kuncoro & Suhardjono (2002) pengertian kredit bermasalah (*Non Performing Loan*) adalah suatu keadaan dimana nasabah sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada bank seperti yang telah dijanjikannya. Kredit bermasalah menurut ketentuan Bank Indonesia merupakan kredit yang digolongkan ke dalam kolektibilitas Kurang Lancar, Diragukan, dan Macet.

Didalam laporan keuangan bank, terdapat *NPL Gross* dan *NPL Netto*. Yang membedakan adalah jika *NPL Gross* yaitu membandingkan jumlah kredit berstatus kurang lancar, diragukan, dan macet dengan total kredit yang disalurkan. Sedangkan *NPL Netto* yaitu hanya membandingkan jumlah kredit berstatus macet saja dengan total kredit yang disalurkan.

$$\text{NPL Gross} = \frac{\text{Jumlah kredit kurang lancar} + \text{diragukan} + \text{macet}}{\text{Total Kredit yang disalurkan}} \times 100\%$$

$$\text{NPL Netto} = \frac{\text{Jumlah kredit macet}}{\text{Total Kredit yang disalurkan}} \times 100\%$$

2.5. Kredit Modal Kerja

Kredit modal kerja merupakan kredit yang diberikan kepada nasabah untuk membiayai kegiatan operasional usaha dari debitur yang berkaitan dengan pengadaan barang maupun proses produksi sampai barang tersebut dijual. Sedangkan pengertian kredit modal kerja menurut

Dendawijaya (2001:27) adalah kredit yang diberikan bank kepada nasabah (debitur) untuk memenuhi kebutuhan modal kerja debitur.

Dari ulasan tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa kredit modal kerja merupakan kredit yang digunakan sebagai modal usaha untuk keperluan meningkatkan produksi dan operasionalnya. Biasanya kredit modal kerja berjangka waktu pendek, tidak lebih dari setahun.

2.6. Pengawasan Kredit

2.6.1. Definisi Pengawasan Kredit

Pengawasan memiliki fungsi yang sangat penting bagi setiap perusahaan baik itu perusahaan yang berskala besar maupun kecil. Abdullah (2005) pengawasan kredit yaitu proses penilaian dan pemantauan kredit sejak analisis, bukanlah aktivitas untuk mencari kesalahan ataupun penyimpangan debitur khususnya dalam menggunakan kredit, melainkan upaya menjaga agar apa yang dilaksanakan dapat berjalan sesuai dengan rencana kredit (Abdullah, 2005). Dalam rangka melaksanakan pengamanan terhadap fasilitas kredit, bank akan berusaha melakukan pengawasan atas perjalanan kredit karena hal ini merupakan hal yang penting sebagai salah satu fungsi dari manajemen dalam segala kegiatan usaha.

2.6.2. Pemantauan Kredit

Kredit yang bermasalah akan menjadi *loan portfolio* dalam sebuah bank. Pihak bank dianggap sukses dalam mengelola

kreditnya apabila kredit yang dikelola tersebut tidak menimbulkan kerugian bagi pihak bank itu sendiri. Pendeteksian indikasi kredit bermasalah dapat dilakukan dengan berbagai cara contohnya dengan melakukan monitoring, untuk itu perlu diketahui posisi dan kondisi tersebut.

1. Pemantauan administrasi (*on desk monitoring*), adalah pemantauan kredit dalam hal administrasi melalui berbagai instrumen seperti laporan keuangan, kelengkapan dokumen, dan informasi dari pihak lain.
2. Pemantauan setempat (*on site monitoring*), adalah pemantauan kredit secara langsung ke lapangan baik sebagian maupun menyeluruh untuk memperoleh bukti nyata apakah ada penyimpangan dari kredit yang telah disepakati.
3. Pemantauan khusus (*exception monitoring*), adalah pemantauan kredit pada hal-hal yang dianggap perlu untuk dilakukan pelacakan khusus terhadap persyaratan kredit yang telah ditentukan pada klausula khusus.

Langkah pemantauan tersebut sinkron dengan Surat Edaran Bank Indonesia No.14/26/DKBU Tanggal 19 September 2012 perihal Pedoman Kebijakan dan Prosedur Perkreditan Bagi Bank Perkreditan Rakyat dimana dalam melakukan pemantauan kepada eksternal kaitannya dengan debitur dilakukan hal sebagai berikut :

- a. Mengawasi penggunaan kredit sesuai dengan tujuan penggunaan kredit sebagaimana tercantum dalam Perjanjian Kredit.
- b. Memantau perkembangan usaha debitur termasuk pemantauan melalui kegiatan kunjungan ke lokasi usaha dan agunan debitur sewaktu-waktu dengan didasarkan pada kriteria antara lain jumlah fasilitas kredit, jenis debitur, jenis usaha, dan/atau kualitas kredit.
- c. Memberikan peringatan dini secara tertulis kepada debitur apabila terjadi penurunan kualitas kredit debitur yang diperkirakan memiliki risiko bagi BPR.
- d. Memantau perkembangan ekonomi dan persaingan usaha debitur terutama debitur dengan sektor ekonomi dan kegiatan usaha yang berisiko tinggi serta debitur berisiko tinggi

2.7. Kredit Macet

2.7.1. Definisi Kredit Macet

Tidak menutup kemungkinan bahwa dana kredit yang dikeluarkan oleh bank memiliki sejumlah resiko baik yang disengaja ataupun tidak disengaja , contohnya adalah kredit macet. Kredit macet dapat diartikan sebagai suatu keadaan dimana debitur atau si peminjam dirasa tidak dapat lagi memenuhi kewajibannya untuk membayar angsuran atau utang pokok dari perjanjian yang

sebelumnya telah disepakati oleh pihak kreditur. Kredit macet adalah pinjaman yang mengalami kesulitan pelunasan akibat adanya faktor kesengajaan dan atau karena faktor eksternal diluar kemampuan debitur (Dahlan, 2011).

2.7.2. Faktor Penyebab Kredit Macet

Menurut Dahlan (2011), kredit macet dapat terjadi disebabkan oleh berbagai faktor diantaranya :

1. Faktor Internal

Dalam hal ini faktor internal berkaitan dengan kebijakan strategi yang ditempuh oleh pihak bank, antara lain :

- a. Kebijakan perkreditan yang ekspansif
- b. Penyimpangan dalam melaksanakan prosedur perkreditan
- c. Lemahnya sistem administrasi dan pengawasan kredit
- d. Lemahnya sistem informasi kredit
- e. Itikad kurang baik dari pihak bank

2. Faktor Eksternal

- a. Penurunan kegiatan ekonomi dan tingginya tingkat bunga kredit
- b. Pemanfaatan iklim persaingan perbankan yang tidak sehat oleh debitur
- c. Kegagalan usaha debitur
- d. Debitur mengalami musibah

Berdasarkan kajian teori mengenai faktor terjadinya kredit macet, dapat disimpulkan bahwa kredit macet dapat terjadi karena berbagai faktor baik itu dari internal pihak bank maupun eksternal.

2.7.3. Pengelolaan Kredit Macet

2.7.3.1. Teknik Penyelamatan Kredit Macet

Dalam hal kredit macet maka pihak bank perlu untuk melakukan penyelamatan sehingga tidak menimbulkan kerugian bagi pihak bank. Penyelamatan yang dapat dilakukan bisa berupa memberikan keringanan jangka waktu atau angsuran terhadap debitur yang sedang terkena musibah atau bahkan menyita barang jaminan bagi debitur yang sengaja tidak melakukan pembayaran. Terhadap kredit yang mengalami kemacetan sebaiknya dilakukan penyelamatan sehingga bank tidak mengalami kerugian (Kasmir, 2003). Berdasarkan Surat Edaran Bank Indonesia No. 26/4/BPPP tanggal 29 Mei 1993 yang pada prinsipnya mengatur penyelamatan kredit bermasalah sebelum diselesaikan melalui lembaga hukum adalah melalui alternatif penanganan secara Penyelamatan kredit macet dapat dilakukan dengan cara :

1. *Rescheduling* (perpanjangan/penjadwalan kembali kredit), yaitu suatu tindakan yang diambil dengan

memberikan keringanan bagi pihak debitur melalui perpanjangan jangka waktu kredit.

2. *Reconditioning* (persyaratan kembali kredit), yaitu memberikan keringanan bagi pihak debitur dengan mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti kapitalisasi bunga, penurunan suku bunga, dan pembebasan bunga.
3. *Restructuring* (penataan kembali), dalam hal ini pihak bank melakukan tindakan dengan cara menambah modal nasabah dengan pertimbangan pihak nasabah memang membutuhkan tambahan dana dan usaha yang dibiayai dapat dikatakan layak.

2.7.3.2. Penyelesaian Kredit Macet

Upaya-upaya yang dapat ditempuh oleh pihak bank untuk menyelesaikan kredit bermasalah adalah dengan melakukan upaya di luar proses pengadilan, dan dengan proses pengadilan.

1. Panitia Urusan Piutang Negara/PUPN

Dengan diterapkannya Undang-Undang Nomor 49/Prp/Tahun 1960 tentang Panitia Urusan Piutang Negara, maka dibentuklah Panitia Urusan Piutang Negara (PUPN) melalui menteri keuangan Nomor 293/KMK.09/1993 tentang Pengurusan Panitia Negara

dan keputusan menteri keuangan Nomor 294/KMK.09/1993 tentang Panitia Urusan Piutang Negara. Di antaranya tugasnya adalah mengurus piutang negara yang oleh pemerintah atau badan-badan secara langsung atau tidak langsung dikuasai oleh negara berdasarkan suatu peraturan, perjanjian, atau sebab lainnya telah diserahkan pengurusnya kepada PUPN.

2. Badan Peradilan

Sejalan dengan klausa yang biasanya tercantum dalam perjanjian kredit antara bank dengan nasabah maka dalam hal nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya untuk melunasi kredit, bank dapat mengajukan gugatan perdata ke pengadilan negeri dan bank dapat meminta bantuan pengadilan negeri untuk melakukan sita eksekusi terhadap jaminan nasabah yang diikat secara sempurna

3. Penagihan oleh penagih hutang

Dalam rangka mempercepat penyelesaian penagih kredit bermasalah, pihak bank dapat memanfaatkan jasa penagih hutang yang lazim disebut dengan *debt collector*. Dalam banyak kasus penagihan oleh *debt collector* lebih efektif dibandingkan dengan cara

menyerahkannya ke PUPN atau melalui proses perdata di pengadilan, karena pihak bank cukup memerintahkan pihak penagih hutang berdasarkan surat kuasa untuk atas nama bank menagih hutang kepada debitur yang bermasalah (Rachmadi, 2001)

2.8. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Faishal Asyraf (2015) yang berjudul “Evaluasi Prosedur Pemberian Kredit dan Pengawasan Kredit Guna Meminimalkan Resiko Kredit (Studi Kasus pada Perusahaan Daerah Bank Perkreditan Rakyat Bank Daerah Karanganyar) diperoleh hasil bahwa pemberian Kredit Modal Kerja PD BPR Bank Daerah Karanganyar cukup mudah dan efisien, proses dan prosedurnya sudah terstruktur dengan baik. Namun terdapat beberapa kelemahan metode yang digunakan dalam menganalisis yaitu dengan metode 5C dan Cash flow, sangat dimungkinkan pihak bank kurang cermat dalam menilai setiap poin pada saat metode 5C dan cash flow tersebut diterapkan kepada calon nasabah yang dalam berjalannya waktu akan berubah menjadi kurang baik setelah pengajuan kredit disetujui.

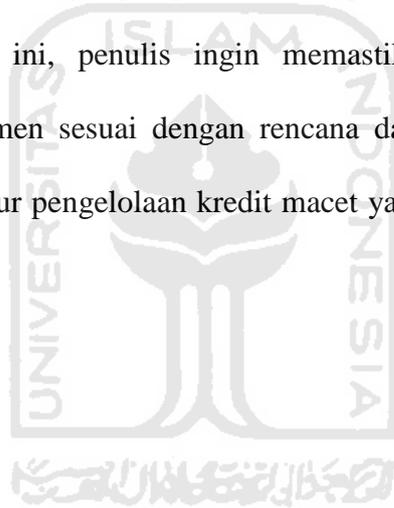
Penelitian yang dilakukan oleh Seduldyn Pato (2013) yang berjudul penelitian “Analisis Pemberian Kredit Mikro Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Manado” diperoleh hasil penelitian bahwa Bank Syariah Mandiri Cabang Manado sejak berdiri hingga saat ini belum pernah mengalami sengketa yang berujung penyelesaian hukum karena

penyelesaian masalah nasabah dilakukan dengan cara musyawarah dan mufakat serta tidak pernah terjadi sengketa pengadilan dan atau penyelesaian badan sengketa syariah nasional karena pihak bank telah melaksanakan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan. Menganalisis dalam rangka meminimalisir dan mengantisipasi terjadinya kredit macet yang kemungkinan dapat terjadi.

Penelitian yang dilakukan oleh Rita Rosmilia (2009) yang berjudul “Pelaksanaan Penyelesaian Kredit Masalah (Studi di PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Cabang Semarang Pattimura” diperoleh hasil bahwa pelaksanaan pemberian kredit di PT. BRI (Persero) Tbk. Cabang Semarang Pattimura telah dilakukan sesuai prosedur yang telah ditentukan serta peraturan-peraturan pokok perkreditan yang berlaku, baik peraturan intern BRI maupun ketentuan dari Bank Indonesia. Serta pihak BRI juga telah berusaha maksimal untuk meminimalisir kredit bermasalah dengan mengadakan pembinaan dan pengawasan. Penyelesaian kredit bermasalah telah dilakukan oleh pihak BRI secara maksimal dan prosedural sesuai peraturan intern BRI.

Daniati (2007) melakukan penelitian dengan judul “Evaluasi Kebijakan Pemberian Kredit Modal Kerja (Studi Kasus Pada BRI (Persero) Cabang Katamso Yogyakarta)” dan didapatkan hasil bahwa kebijakan dan sistem yang dilaksanakan dibank BRI dalam keseluruhan sudah baik dilihat dari prosedur analisis kredit yaitu dari permohonan kredit, evaluasi, dan analisis kredit menggunakan 5C.

Dalam penelitian yang akan penulis lakukan adalah Mekanisme Pemberian Kredit Modal Kerja dan Pengelolaan Kredit Macet. Fokus penelitian dari penulis adalah prosedur pemberian dan pengawasan kredit, kredit macet, faktor terjadinya kredit macet, pengelolaan kredit macet . Berdasarkan penelitian sebelumnya dapat disimpulkan bahwa kredit macet dapat berhubungan dengan proses pemberian dan juga pengawasan kredit. Kredibilitas dari sebuah bank juga akan baik bila bank tersebut dapat mengelola kredit macet yang terjadi didalam perusahaannya dengan tepat. Dalam penelitian ini, penulis ingin memastikan agar analisis yang dilakukan manajemen sesuai dengan rencana dan meminimalkan resiko kredit serta prosedur pengelolaan kredit macet yang dilakukan perusahaan telah sesuai.



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Pengenalan Bab

Pada bab metode penelitian ini, peneliti akan membahas mengenai metode penelitian, sumber data dan teknik pengumpulan data, pengujian keabsahan data, instrumen penelitian, serta teknik analisis data yang akan digunakan dalam penelitian.

3.2. Jenis Penelitian

Peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif, dimana dalam penelitian ini datanya dikumpulkan dengan cara melakukan wawancara yang mendalam dan juga dengan pengumpulan bukti dokumen. Penelitian kualitatif menurut Corbin (2009) adalah jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat dicapai (diperoleh) dengan menggunakan prosedur-prosedur statistik atau cara lain dari kuantifikasi (pengukuran). Pendekatan kualitatif berakar pada latar alamiah sebagai keutuhan, mengandalkan manusia sebagai alat penelitian, memanfaatkan metode kualitatif, mengadakan analisis data secara induktif, mengarahkan sasaran penelitiannya pada usaha menemukan teori-teori dari dasar, bersifat induktif, lebih mementingkan proses daripada hasil, membatasi studi dengan fokus, memiliki seperangkat kriteria untuk memeriksa keabsahan data, rancangan penelitiannya bersifat

sementara, dan hasil penelitiannya disepakati oleh kedua belah pihak, peneliti dan subjek penelitian (Maleong, 2014).

Berdasarkan uraian diatas, peneliti menggunakan penelitian kualitatif pada penelitian ini karena topik pada penelitian ini membutuhkan beberapa perspektif yang berasal dari beberapa pihak untuk memperoleh informasi. Penelitian dengan topik ini tidak dapat diolah dengan menggunakan prosedur statistik. Untuk mengetahui bagaimana mekanisme pemberian kredit modal kerja dan pengelolaan kredit macet di PD BPR Bank Sleman ini diperlukan analisis dengan menggunakan unsur-unsur pokok yang harus ditemukan sesuai dengan rumusan masalah, tujuan, dan manfaat penelitian, maka dari itu digunakan pendekatan kualitatif. Peneliti dalam hal ini mencari tahu bagaimana prosedur dan juga pelaksanaan pemberian kredit modal kerja yang berada di PD BPR Bank Sleman dan juga bagaimana proses pengelolaan kredit macet yang terdapat di bank tersebut. Dalam penelitian ini, peneliti juga mencari tahu hambatan yang dihadapi oleh divisi bagian kredit dalam melaksanakan fungsinya serta memberikan saran perbaikan yang dapat dilakukan dalam proses pemberian kredit dan pengelolaan kredit macet tersebut.

Hasil penelitian kualitatif ini dapat diterapkan di tempat lain dengan ketentuan terdapat kondisi yang tidak jauh berbeda dari tempat penelitian, sehingga dalam penelitian ini peneliti perlu untuk mendeskripsikan sudut pandang yang mendetail tentang topik tersebut.

3.3. Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini dibuat dengan tujuan untuk memberikan batasan pada penelitian yang sedang dilakukan agar sesuai dengan tujuan dan rumusan masalah yang telah ditetapkan pada awal penelitian. Adapun fokus penelitian yang dilakukan peneliti meliputi :

- Mekanisme pemberian kredit yang dilaksanakan oleh PD BPR Bank Sleman.
- Pengelolaan kredit macet yang dilakukan oleh PD BPR Bank Sleman termasuk didalamnya mengenai pengawasan dan juga penyelesaian kredit macet yang fokus pada rentang waktu
- Saran perbaikan yang dapat dilakukan oleh fungsi kredit di PD BPR Bank Sleman.
- Fokus waktu dari penelitian ini adalah mekanisme pemberian kredit modal kerja dan pengelolaan kredit macet pada periode peneliti melakukan penelitian yakni November-Desember 2016.

3.4. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data

Sumber data penelitian yaitu berkaitan dengan sumber subjek dari tempat mana data bisa didapatkan. Pengumpulan data didalam penelitian kualitatif menggunakan sumber data seperti observasi, wawancara, rekaman, dan dokumen yang kemudian dikoordinasikan. Sumber data yang digunakan peneliti dalam penelitian ini meliputi :

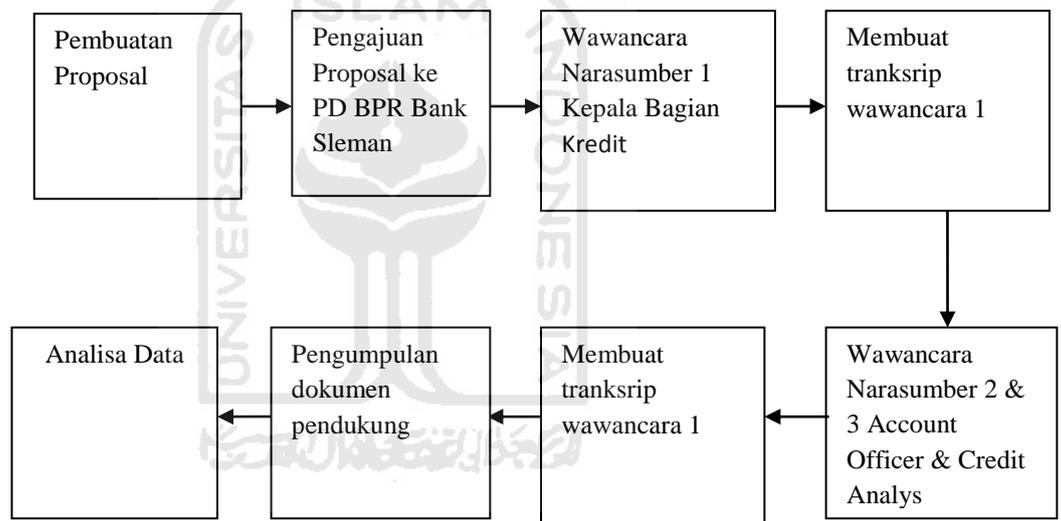
1. Sumber Data Primer

Sumber data primer ini berasal dari pihak-pihak yang berkaitan langsung dengan rumusan masalah yang peneliti teliti.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder berkaitan dengan hal-hal yang secara tidak langsung memberikan data kepada peneliti dan dapat dijadikan pendukung data primer.

Adapun alur penelitian yang telah dilakukan sebagai berikut :



Gambar 3.1
Alur skema penelitian

Teknik pengumpulan data yang digunakan didalam penelitian ini meliputi :

1) Wawancara

Wawancara merupakan sumber data primer yang digunakan oleh peneliti. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia

wawancara adalah proses tanya jawab dengan seseorang (pejabat dan sebagainya) yang diperlukan untuk dimintai keterangan atau pendapatnya mengenai suatu hal, untuk dimuat dalam surat kabar, disiarkan melalui radio, atau ditayangkan pada layar televisi; dan tanya jawab direksi (kepala personalia, kepala humas) perusahaan dengan pelamar pekerjaan; tanya jawab peneliti dengan narasumber.

Sedangkan menurut Emzir (2010) wawancara terdiri dari sejumlah pertanyaan yang dipersiapkan oleh peneliti dan diajukan kepada seseorang mengenai topik penelitian secara bertatap muka, dan peneliti merekam jawaban-jawabannya sendiri.

Untuk memenuhi data yang berkaitan dengan penelitian ini, peneliti melakukan wawancara dengan tiga orang narasumber, yaitu :

1. Bapak Dandung Sriyadi selaku kepala bagian kredit di PD BPR Bank Sleman. Wawancara yang dilakukan dengan Bapak Dandung Sriyadi meliputi mekanisme pemberian kredit yang ada di PD BPR Bank Sleman, produk kredit yang terdapat di PD BPR Bank Sleman, analisis kredit, langkah persetujuan kredit, kesulitan dalam analisis kredit,

pengelolaan kredit macet, pengawasan kredit, dan kendala yang dialami di bagian kredit.

2. Bapak Dimas Aditya selaku *account officer* yang ada di PD BPR Bank Sleman. Wawancara yang dilakukan meliputi mekanisme pemberian kredit, persetujuan kredit, analisis kredit, kualitas kredit, pengikatan jaminan, pengawasan kredit, faktor pemicu kredit macet, pengelolaan kredit macet, dan kendala dari proses pelaksanaan kredit.
3. Ibu Ovi Rizky selaku *credit analys* di PD BPR Bank Sleman. Wawancara yang dilakukan meliputi tugas dari seorang analis, analisis kredit, kendala dari analisis kredit, pengawasan kredit, dan pengelolaan kredit macet.

2) Dokumen

Sumber data lain/sumber data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah dokumen. Menurut Emzir (2010) dokumen merupakan bahan dan dokumen lainnya dari memorandum organisasi, klinis, atau catatan program dan *coinformance*, publikasi, dan laporan resmi, catatan harian pribadi, surat-surat, karya-karya artistik, foto dan memorabilia dan tanggapan tertulis untuk survey terbuka.

Adapun dokumen yang digunakan peneliti dalam melakukan penelitian ini meliputi :

1. Laporan keuangan tahun 2013,2014, dan 2015, struktur organisasi, formulir pemberian kredit, *flowchart* mekanisme pemberian kredit.

Dokumen tersebut digunakan untuk mengetahui kondisi keuangan dari Bank Sleman terutama asset, pendapatan, dan laba. *Flowchart* mekanisme pembeian kredit digunakan untuk lebih memahami proses pemberian kredit dari awal nasabah datang melakukan permohonan sampai kredit tersebut dapat dicairkan.

2. Laporan Kualitas Aktiva Produktif tahun 2013, 2014, dan 2015.

Berfungsi untuk mengetahui presentase kolektibilitas NPL yang ada di Bank Sleman dari tahun ke tahun.

3.5. Pengujian Keabsahan Data

Menurut Sugiyono (2014) didalam penelitian kualitatif, temuan atau data dapat dinyatakan valid bila tidak ditemukan perbedaan antara yang peneliti laporkan dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada objek penelitian. Dalam penelitian kualitatif, kebenaran realitas data tidak hanya bergantung pada satu hal saja, tetapi jamak dan tergantung pada

kemampuan peneliti membentuk kejadian yang diamati dimana proses pembentukan yang terjadi dalam diri seseorang menghasilkan proses mental yang berbeda dengan berbagai macam latar belakangnya. Adapun metode yang digunakan peneliti dalam menguji kredibilitas data adalah metode triangulasi.

Triangulasi adalah melakukan pengecekan data dari berbagai sumber menggunakan berbagai cara dan pada berbagai waktu (Sugiyono,2014). Dalam penelitian ini, metode triangulasi yang digunakan oleh peneliti yakni triangulasi sumber, triangulasi teknik, dan triangulasi waktu.

a. Triangulasi sumber

Triangulasi teknik digunakan untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui beberapa sumber (Sugiyono, 2014:465). Dalam hal ini untuk mengetahui mekanisme pemberian kredit modal kerja dan bagaimana pengelolaan yang dilakukan oleh PD BPR Bank Sleman terhadap kredit macet, peneliti melakukan wawancara dengan beberapa sumber. Sumber tersebut adalah Bapak Dandung Sriyadi selaku kepala bagian kredit modal kerja, Bapak Dimas Aditya selaku *account officer*. Dan Ibu Ovi Rizky selaku *credit analyst*.

b. Trianggulasi teknik

Trianggulasi teknik digunakan untuk menguji kredibilitas data dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda (Sugiyono, 2014:465), yaitu dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dalam hal ini, data yang diperoleh peneliti melalui website, laporan keuangan, dan perundangan serta Surat Edaran kemudian dicek dengan metode wawancara terhadap pihak yang dirasa paham dengan masalah yang sedang diteliti.

c. Trianggulasi waktu

Menurut Sugiyono (2014) trianggulasi waktu berarti pengumpulan data yang dilakukan pada kesempatan pagi, siang, dan sore hari. Dalam hal ini peneliti mengumpulkan data dengan wawancara di sore hari ketika narasumber telah selesai melakukan pekerjaannya agar beliau tidak terganggu.

3.6. Teknik Analisis Data

Didalam penelitian kualitatif, yang menjadi instrumen atau alat penelitian adalah peneliti itu sendiri. Sugiyono (2014) menjelaskan bahwa analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan dan setelah selesai di lapangan. Dalam hal ini analisis telah dimulai sejak merumuskan dan menjelaskan masalah sebelum terjun ke lapangan dan berlangsung terus sampai penulisan hasil penelitian.

Berdasarkan model Miles dan Huberman yang dikutip Sugiyono, analisis data kualitatif selama di lapangan terdiri dari tiga aktifitas, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi.

1) Reduksi Data

Menurut Sugiyono (2014), reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, mencari sebuah bentuk pola dan tema serta membuang hal-hal yang tidak penting. Dengan demikian data yang direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

Dalam penelitian ini, peneliti mereduksi data setelah dilakukan wawancara dan pengumpulan beberapa dokumen. Dari semua hasil data yang didapatkan, tidak semua dapat digunakan untuk menjawab rumusan masalah. Maka dari itu ada beberapa data yang tidak digunakan. Kemudian hasil wawancara dikelompokkan sesuai dengan kebutuhan. Wawancara yang dilakukan dengan Bapak Dandung Sriyadi digunakan untuk mencari tahu proses pemberian kredit secara keseluruhan, jenis produk kredit yang ditawarkan, pengelolaan dan pengawasan kredit macet yang dilakukan secara umum. Sedangkan wawancara yang dilakukan dengan Bapak Dimas Aditya dan Ibu Ovi Rizky digunakan untuk

menjawab pertanyaan yang sifatnya lebih teknis di lapangan, contohnya seperti analisis kredit yang digunakan, kendala yang dihadapi, dan faktor pemicu kredit macet. Dan selanjutnya hasil wawancara dari ketiga narasumber tersebut dicek kembali kesinkronannya.

2) Penyajian Data

Penyajian data digunakan untuk menyusun kumpulan informasi untuk dapat dilakukan penarikan kesimpulan. Setelah melakukan reduksi dari data wawancara maka peneliti membandingkannya dengan data lain seperti Surat Edaran Bank Indonesia mengenai kredit, Peraturan perundangan, dan teori lain kedalam bentuk narasi yang kemudian dikaitkan dengan rumusan masalah sehingga dapat dijadikan dasar untuk membuat kesimpulan.

3) Penarikan Kesimpulan/Verifikasi

Langkah selanjutnya dalam analisis data adalah penarikan kesimpulan. Penarikan kesimpulan dilakukan peneliti dengan membandingkan hasil wawancara, dokumen, serta literatur ataupun peraturan perundangan dan surat edaran sesuai rumusan masalah yang diteliti. Dari beberapa kesimpulan yang diambil dapat dijadikan dasar peneliti untuk memberikan saran perbaikan kepada bagian kredit yang ada di PD BPR Bank Sleman kaitannya dengan mekanisme pemberian kredit dan pengelolaan kredit macet.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Pengenalan Bab

Bab ini berisi pemaparan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti didalam lapangan. Data yang disajikan didalam bab ini berhubungan dengan Mekanisme Prosedur Pemberian Kredit Modal kerja dan Pengelolaan Kredit Macet pada PD BPR Bank Sleman serta pembahasan yang dikaitkan dengan rumusan masalah yang telah ditentukan sebelumnya. Pada bab ini juga mencoba menjelaskan kendala yang dihadapi oleh divisi kredit pada PD BPR Bank Sleman serta saran perbaikan yang dapat dilakukan oleh PD BPR Bank Sleman. Hasil dari analisis data memiliki korelasi dengan bab lainnya dimana hasil tersebut digunakan untuk menjawab rumusan masalah yang berlandaskan pada telaah teoritik dan metodologi yang telah ditetapkan sebelumnya pada bab sebelumnya.

4.2. Profil PD BPR Bank Sleman

4.2.1. Sejarah PD BPR Bank Sleman

PD BPR Bank Sleman dibentuk berdasarkan Peraturan Daerah Kabupaten Sleman Nomor 3 Tahun 1962 tanggal 19 Mei 1962 tentang Mengadakan Bank Pasar. Keberadaannya kemudian dikukuhkan dengan Keputusan Bupati Nomor 6/K/1969 tanggal 21 Januari 1969 tentang Penetapan Bank–bank Pasar dan Keputusan

Bupati Sleman Nomor 3/K/1970 tanggal 24 Maret 1970 tentang Pedoman Pelaksanaan Bank Pasar Daerah Kabupaten Sleman. Sejak tahun 1970 inilah, PD BPR Bank Sleman yang pada saat pendiriannya bernama "Bank Pasar" ini memulai aktivitasnya di bidang perbankan.

Seiring perkembangan usahanya, kemudian diterbitkan Keputusan Bupati Kepala Daerah Tingkat II Sleman Nomor 076/Kep. KDH/1981, tanggal 21 Juli 1981, tentang Anggaran Dasar Sementara Perusahaan Daerah "Bank Pasar" Kabupaten Dati II Sleman. Anggaran Dasar Sementara tersebut lalu disempurnakan dengan Peraturan Daerah Kabupaten Dati II Sleman Nomor 15 Tahun 1983 tanggal 21 Juni 1983, yang disahkan dengan Keputusan Gubernur Kepala Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 209/KPTS/1983, tanggal 21 November 1983 dan telah mendapat Surat Keterangan Ijin Usaha Bank Pasar dari Menteri Keuangan Republik Indonesia, Nomor S-387/MK.11/1981, tanggal 28 November 1981.

Berdasarkan Peraturan Daerah Kabupaten Dati II Sleman, Nomor 30 Tahun 1995, tanggal 6 September 1995 yang disahkan oleh Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta melalui Surat Keputusan Nomor 95/KPTS/1996 tertanggal 15 April 1996 dan diundangkan dalam Lembaran Daerah Kabupaten Dati II Sleman Nomor 3, Seri D tanggal 30 Juni 1996, bentuk hukum perusahaan

ini dirubah menjadi PD Bank Perkreditan Rakyat "Bank Pasar" Kabupaten Dati II Sleman.

Perubahan terakhir pada tahun 2008 adalah penyempurnaan Peraturan Daerah Kabupaten Sleman Nomor 2 Tahun 2008 tentang Perusahaan Daerah Bank Perkreditan Rakyat BANK SLEMAN tertanggal 16 Januari 2008 dan telah diundangkan dalam Lembaran Daerah Kabupaten Sleman Tahun 2008 Nomor 1 Seri D tanggal 18 Januari 2008. Perubahan tersebut telah mendapat persetujuan Bank Indonesia melalui Surat Keputusan Pemimpin Bank Indonesia Yogyakarta No.10/2/KEP.PBI/Yk/2008 tanggal 18 Februari 2008.

4.2.2. Visi dan Misi

Dalam Menjalankan kegiatan usahanya, PD BPR Bank Sleman memiliki Visi dan Misi sebagai berikut :

1. Visi

" Mewujudkan bank yang sehat, profesional dan berdaya saing "

Ungkapan pernyataan visi ini mengandung harapan agar pada lima tahun kedepan PD BPR Bank Sleman sehat, dikelola secara profesional, mempunyai daya saing yang baik, sebagai mitra kerja yang dapat dipercaya oleh segenap nasabah, pemilik dan

stakeholders lainnya serta mempunyai SDM yang handal. Visi tersebut akan dicapai melalui Misi sebagai berikut:

a) Sehat

Peningkatan kinerja keuangan PD BPR Bank Sleman berdasarkan rasio keuangan sesuai dengan aturan industri perbankan.

b) Profesional

- PD BPR Bank Sleman dikelola secara akuntabel, transparan, efisien, produktif (*Good Corporate Governance*) dengan prinsip kehati-hatian.
- Meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia, yaitu sehat, jujur, disiplin, semangat, tanggung jawab, terdidik dan berpengalaman.

c) Berdaya saing

Selalu meningkatkan pelayanan, produk, sarana dan prasarana sesuai dengan perkembangan perbankan dan tuntutan pasar dalam rangka memberikan pelayanan prima.

2. Misi

Pernyataan misi PD BPR Bank Sleman dirumuskan dengan memperhatikan Perda Perusda, Produk, Wilayah pemasaran,

segmentasi pasar, siapa saja stakeholder serta nilai dan harapan mereka kepada PD BPR Bank Sleman.

Berdasarkan hal tersebut PD BPR Bank Sleman menyatakan misinya sebagai berikut :

1. Mempertahankan tingkat kesehatan bank
 - a. Meningkatkan tingkat kesehatan
 - b. Mengurangi resiko likuiditas dan kredit
2. Meningkatkan kualitas pengelolaan
 - a. Meningkatkan kualitas sumberdaya manusia
 - b. Meningkatkan kualitas sarana dan prasarana operasional
 - c. Meningkatkan kapasitas pengelolaan yang optimal dan efisien
3. Meningkatkan daya saing
 - a. Meningkatkan peran dalam perekonomian daerah
 - b. Meningkatkan partisipasi masyarakat dan swasta dalam aktivitas perbankan
 - c. Meningkatkan jangkauan pemasaran

Misi ini merupakan landasan kegiatan dan inspirasi bagi setiap jajaran serta segenap stakeholders PD BPR Bank Sleman sebagai fokus dalam menyusun strategi, sasaran dan program kegiatan.

4.2.3. Produk dan Layanan

Dalam menjalankan bisnisnya di dunia perbankan, terdapat beberapa produk dan layanan yang dijalankan oleh PD BPR Bank Sleman. Produk yang pertama adalah produk kredit atau pinjaman yang terdiri dari Kredit Multiguna, Kredit UMKM, Kredit Krisan, Kredit Krido, dan Kredit Sembada. Untuk produk yang kedua adalah produk simpanan atau tabungan. PD BPR Bank Sleman memiliki beberapa macam produk tabungan, diantaranya ada Tabungan Bank Sleman, Tabungan Mutiara, Tabungan Arofah, TabunganKu, Tabungan SimPel, dan lain sebagainya.

Untuk kredit yang digolongkan menjadi kredit konsumsi, PD BPR Bank Sleman memiliki kredit multiguna yang diperuntukkan bagi anggota PNS, TNI, POLRI, maupun pegawai yang berpenghasilan dimana sebelumnya pihak instansi tersebut telah mengadakan kerjasama yang angsurannya dipotong dari gaji pegawai tersebut.

Untuk kredit yang digolongkan kredit modal kerja, Bapak Dandung Sriyadi selaku kepala bagian kredit menjelaskan bahwa

PD BPR Bank Sleman memiliki kredit krisan, yaitu kredit modal kerja untuk penguatan pengusaha mikro dengan bunga 0,5% per bulan flat dengan plafon maksimal 10 juta dan jangka waktu maksimal 24 bulan. Lalu ada kredit krido, yaitu kredit yang merupakan terusan dari kredit krisan dimana debitur yang pernah mengambil kredit krisan dan ingin mengajukan kredit lagi itu digolongkan kredit krido. Bunga dari kredit krido sendiri adalah 6,5% flat dengan jangka waktu sampai 24 bulan dengan plafon sampai 20 juta. Lalu ada kredit sembada, yaitu kredit modal kerja juga yang bunganya 17% anuitas dengan plafon sampai 200 juta dan waktu maksimal 3 tahun. Selain itu ada lagi kredit KUBS (Kredit Usaha Bank Sleman) dengan bunga murah yaitu 9% flat per tahun dengan maksimal jangka waktu 3 tahun. Kredit KUBS ini merupakan produk baru dari program pemerintah KUR 9%.

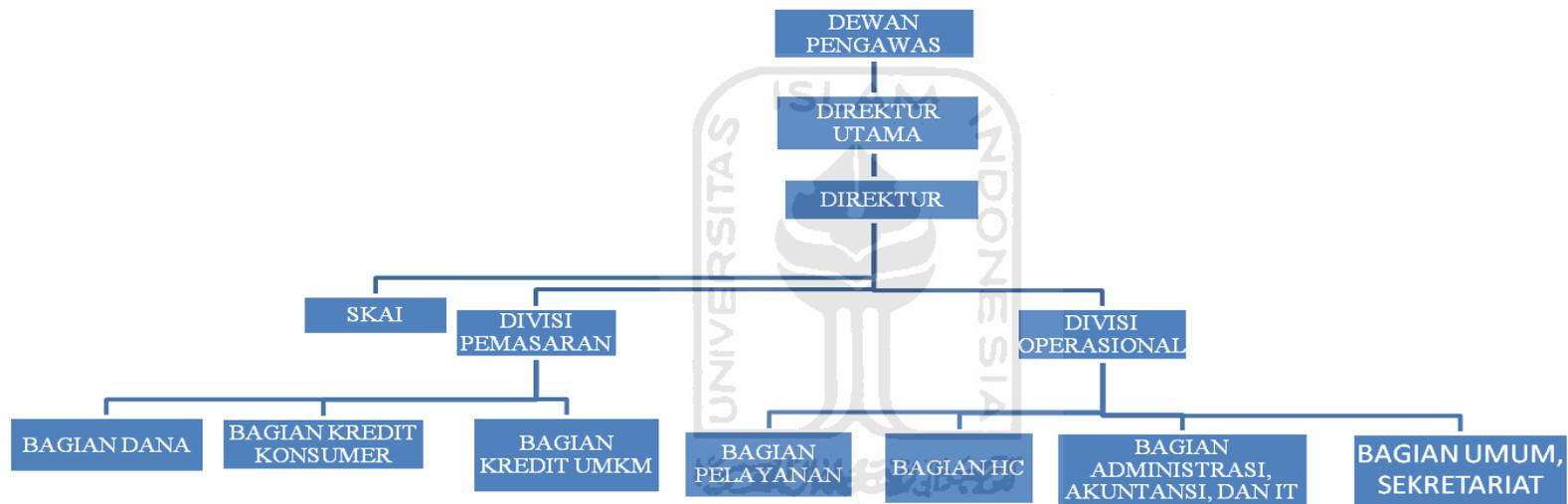
Selain memiliki produk kredit dan juga tabungan, PD BPR Bank Sleman juga memiliki layanan yang lain seperti pembayaran telepon dan listrik, Pembayaran Speedy, Pembayaran PDAM, dan lain sebagainya.

4.2.4. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan hal yang penting untuk menggambarkan tugas dan fungsi dari divisi-divisi yang terdapat

didalam suatu perusahaan. Berikut ini adalah struktur organisasi yang terdapat di PD BPR Bank Sleman pada Gambar 4.1. :





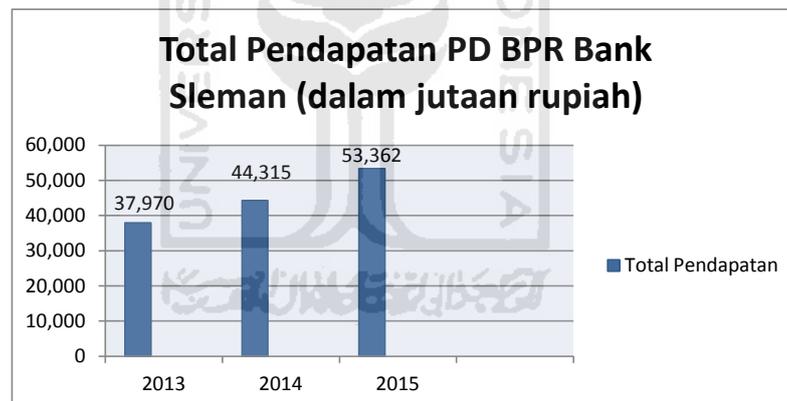
Gambar4.1 Struktur Organisasi Bank Sleman

Sumber : www.banksleman.co.id

4.2.5. Profil Keuangan PD BPR Bank Sleman

Laporan keuangan disusun dalam rangka pertanggung jawaban organisasi terhadap usaha yang sedang dijalankannya. Hal ini didukung dengan pendapat dari Suwardjono (2008) dimana laporan keuangan merupakan media komunikasi dan pertanggung jawaban antar perusahaan dan para pemiliknya atau pihak lainnya. Berikut ini adalah profil keuangan dari PD BPR Bank Sleman sebagai berikut :

Gambar 4.2

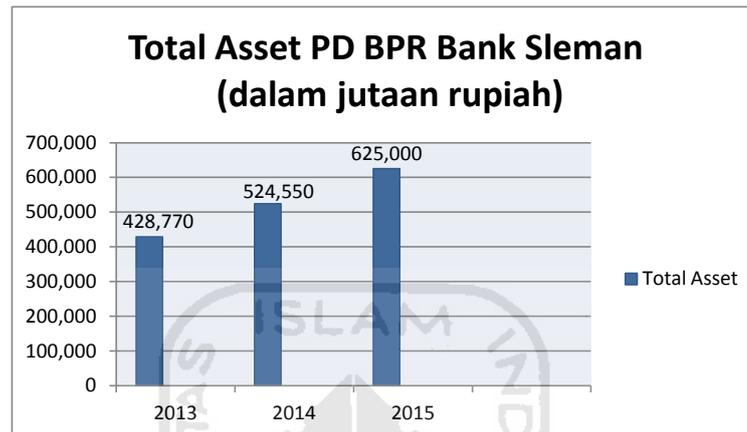


Sumber : PD BPR Bank Sleman (2016)

Grafik tersebut menjelaskan pendapatan PD BPR Bank Sleman dalam jutaan rupiah dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2015 mengalami peningkatan setiap tahunnya. Pada tahun 2013 ke tahun 2014, pendapatan yang diperoleh PD BPR Bank Sleman dalam jutaan rupiah meningkat sebesar 6,34 menjadi 44,315. Dan

dari tahun 2014 ke 2015 mengalami peningkatan sebesar 9,047 menjadi 53,362.

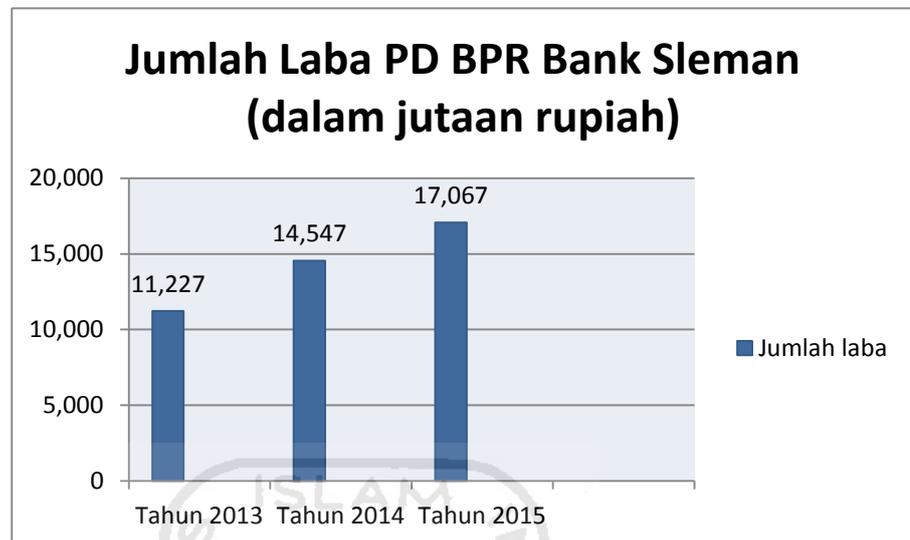
Gambar 4.3



Sumber : PD BPR Bank Sleman (2016)

Grafik tersebut menjelaskan bahwa asset dari PD BPR Bank Sleman dalam jutaan rupiah dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2015 setiap tahunnya mengalami peningkatan. Dari tahun 2013 ke tahun 2014 terjadi peningkatan sebesar 95,780 menjadi 524,550. Dan kemudian di tahun 2015 meningkat lagi sebesar 100,45 menjadi sebesar 625,000.

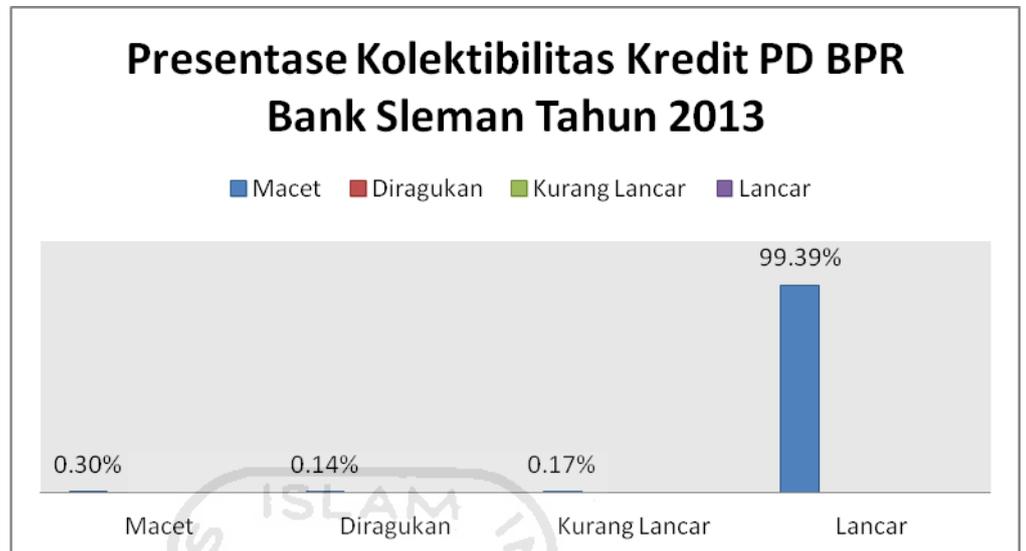
Gambar 4.4



Sumber : PD BPR Bank Sleman (2016)

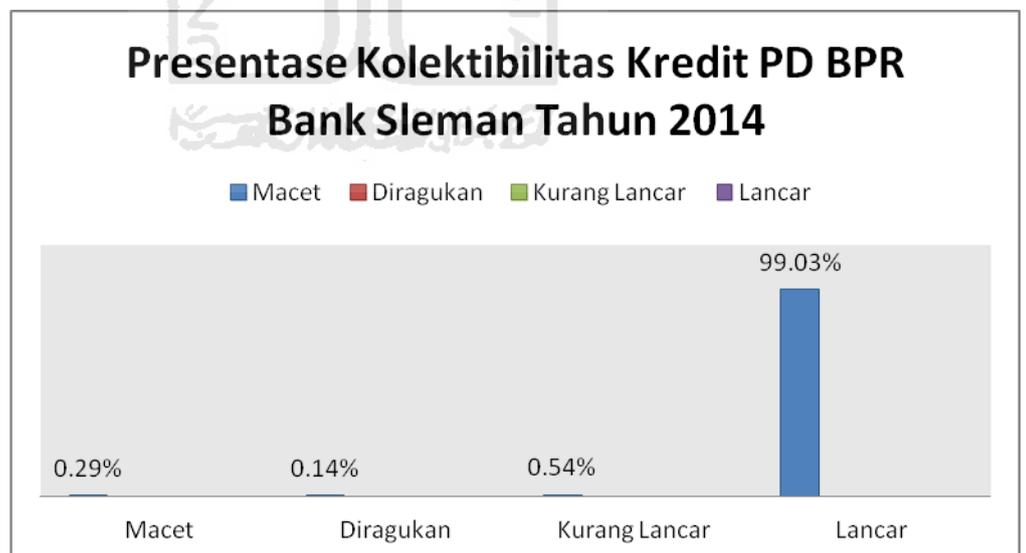
Grafik tersebut menjelaskan tentang laba yang diperoleh PD BPR Bank Sleman dalam jutaan rupiah dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2015 yang setiap tahunnya mengalami peningkatan. Pada tahun 2013 ke tahun 2014 jumlah laba PD BPR Bank Sleman mengalami peningkatan sebesar 3,32 menjadi 14,547. Dan pada tahun 2015 kembali mengalami peningkatan sebesar 2,52 menjadi 17,067.

Gambar 4.5



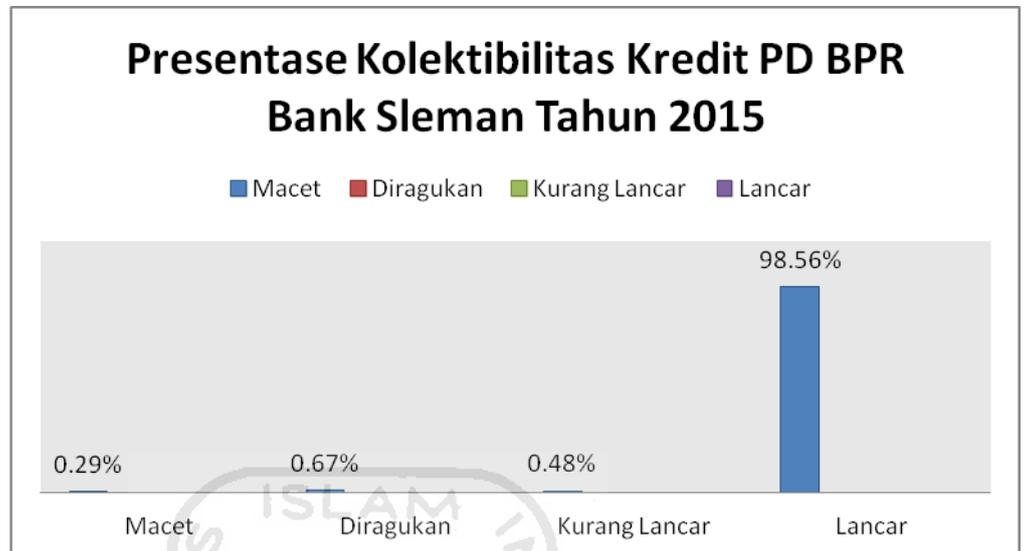
Sumber : PD BPR Bank Sleman

Gambar 4.6



Sumber : PD BPR Bank Sleman

Gambar 4.7



Dari grafik kolektibilitas kredit tahun 2013, 2014, dan 2015 tersebut dapat dilihat bahwa dana kredit yang diberikan oleh PD BPR Bank Sleman kepada nasabah, dimulai dari tahun 2013 kualitas kredit dalam kategori lancar 99,39%, kurang lancar 0,17%, diragukan 0,14% dan macet 0,30%. Sedangkan pada tahun 2014 kualitas kredit dalam kategori lancar 99,03%, kurang lancar 0,54%, diragukan 0,14%, dan macet 0,29%. Lalu pada tahun 2015 kualitas kredit dalam kategori lancar 98,56%, kurang lancar 0,48%, diragukan 0,67%, dan macet 0,29%.

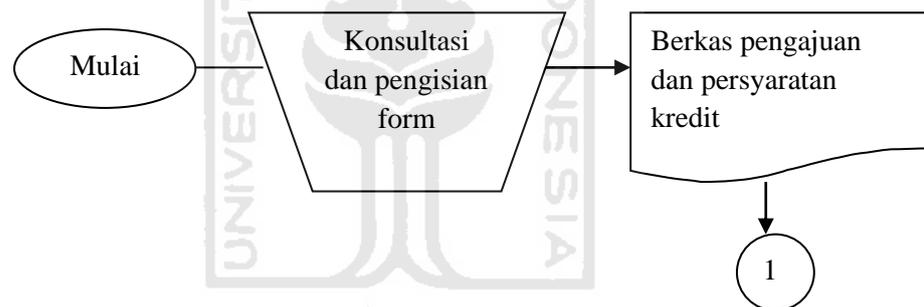
4.3. Mekanisme Pemberian Kredit Modal Kerja PD BPR Bank Sleman

Salah satu produk kredit yang ditawarkan oleh PD BPR Bank Sleman kepada nasabahnya adalah kredit modal kerja. Kredit modal kerja ini diberikan oleh nasabah yang memerlukan bantuan dana untuk

mengembangkan usaha yang dimilikinya. Jangka waktu yang ditawarkan dalam kredit modal kerja juga beragam antara 1-3 tahun sesuai kemampuan dari calon debitur.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan narasumber yaitu Bapak Dandung Sriyadi selaku kepala bagian kredit, Bapak Dimas Aditya selaku *account officer*, dan Ibu Ovi Rizky selaku *credit analys*, maka proses pemberian kredit modal kerja yang ada di PD BPR Bank Sleman dapat digambarkan dengan *flowchart* sebagai berikut sebagai berikut :

A. Alur Permohonan Kredit



Gambar 4.8 Flowchart Pemohonan Kredit di Bank Sleman

Sumber : wawancara Kepala Bagian Kredit PD BPR Bank Sleman (2016)

Nasabah yang melakukan permohonan kredit ke PD BPR Bank Sleman ada yang sengaja dicari dan ditawarkan oleh pihak bank (dengan catatan bahwa pihak AO telah menilai nasabah tersebut layak) dan ada nasabah yang datang sendiri ke bank untuk melakukan pengajuan kredit. Nasabah yang akan melakukan permohonan kredit tersebut datang ke bank dan diberikan penjelasan oleh *customer service* mengenai produk kredit apa yang ingin diambil dan dianggap sesuai dengan kemampuan dan

kebutuhan nasabah serta persyaratan yang harus dilengkapi. Untuk selanjutnya jika nasabah sudah mantap mengenai produk kredit yang akan diambil, kemudian nasabah mengisi formulir pengajuan kredit yang akan diambil dan menyertakan lampiran persyaratan yang didalamnya termasuk data mengenai jaminan yang akan dijadikan agunan. Setelah itu, berkas-berkas tersebut diserahkan ke divisi bagian kredit. (Dandung Sriyadi, 2016)

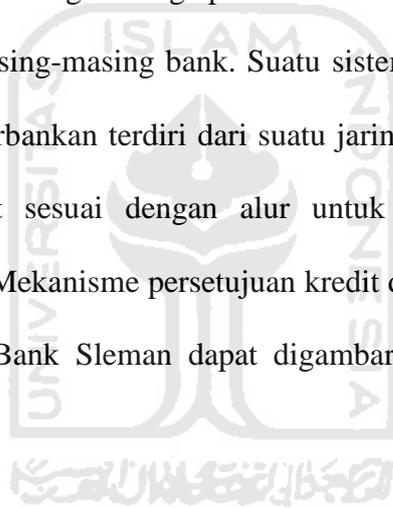
Mekanisme atau prosedur permohonan kredit modal kerja yang ada di PD BPR Bank Sleman dimulai dari nasabah yang ingin mengajukan permohonan kredit modal kerja datang dan mengisi form permohonan kredit yang akan diambil dan menyertakan sejumlah persyaratan pengajuan kredit untuk modal kerja berupa :

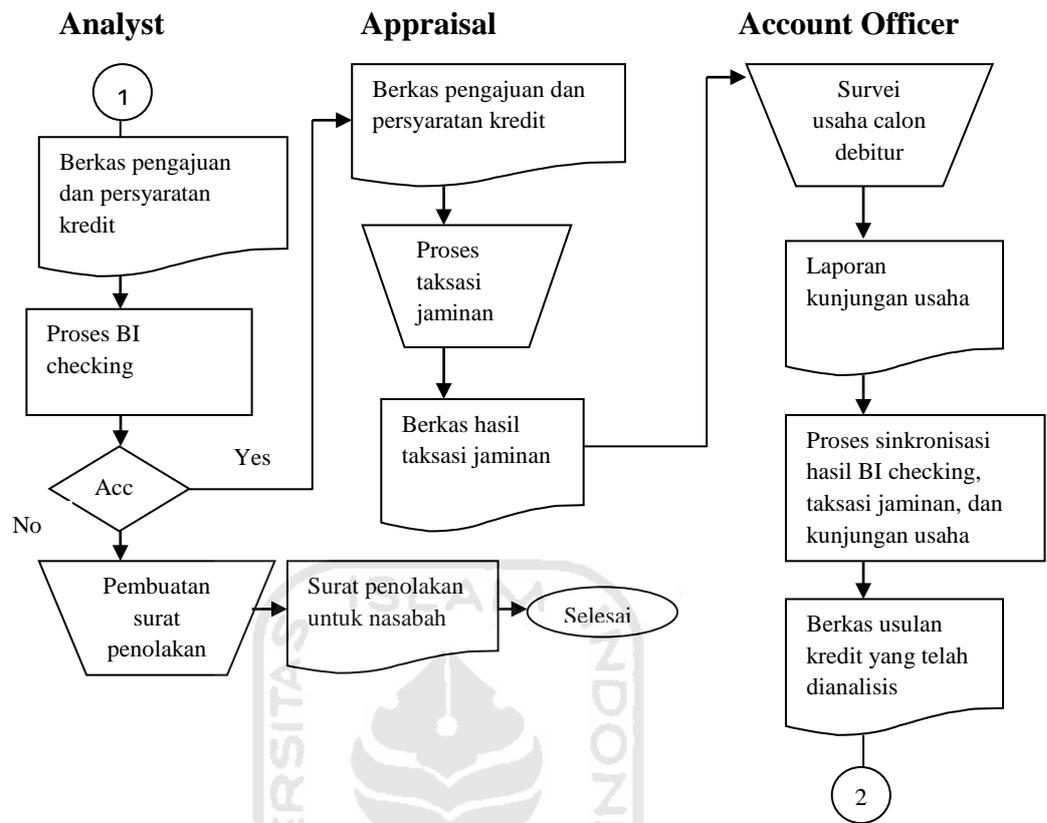
1. Form permohonan kredit yang telah diisi
2. Fotocopy KTP suami istri 1 lembar
3. Fotocopy Kartu Keluarga 1 lembar
4. Fotocopy STNK dan BPKB masing-masing 1 lembar (jika agunan yang dijaminkan berupa kendaraan bermotor)
5. Fotocopy PBB dan sertifikat masing-masing 1 lembar (jika agunan yang dijaminkan berupa tanah atau bangunan)
6. Fotocopy NPWP 1 lembar
7. Fotocopy surat izin usaha 1 lembar

8. Fotocopy buku tabungan 1 lembar
9. Fotocopy laporan keuangan 1 lembar

B. Alur Analisis Permohonan Kredit

Mekanisme persetujuan kredit dan pencairan dana kredit didalam perbankan pada umumnya tidak jauh berbeda dari bank satu dan yang lain. Kemungkinan adanya perbedaan dapat terletak pada persyaratan yang ditetapkan oleh masing-masing pihak bank dan pertimbangan yang dilakukan oleh masing-masing bank. Suatu sistem pemberian kredit yang dijalankan oleh perbankan terdiri dari suatu jaringan prosedur/mechanisme yang telah dibuat sesuai dengan alur untuk melaksanakan kegiatan pemberian kredit. Mekanisme persetujuan kredit dan pencairan dana kredit yang terdapat di Bank Sleman dapat digambarkan ke dalam flowchart sebagai berikut :





Gambar 4.9 Flowchart Analisis Permohonan Kredit

Sumber : Wawancara *Account Officer* PD BPR Bank Sleman (2016)

Setelah persyaratan administrasi calon debitur lengkap maka bagian *Analyst* melakukan analisis dengan *BI checking* yaitu pengecekan SID (Sistem Informasi Debitur) Bank Indonesia yang berisi rekam jejak nasabah dalam perkreditan apakah sudah pernah melakukan kredit di bank lain dan apakah terdapat catatan khusus yang dimiliki oleh nasabah tersebut dalam membayar kewajibannya. Jika SID debitur hasilnya baik dan tidak bermasalah dengan pihak bank lain, maka bisa dilanjutkan ke tahap pemberian kredit yang selanjutnya (Dimas Aditya & Ovi Rizky, 2016). Dalam hal ini, *BI checking* menjadi penilaian pertama terhadap

karakter seorang calon debitur sebelum selanjutnya informasi yang lain diperoleh dari pihak-pihak di lingkungan calon debitur pada saat AO dan *analyst* melakukan wawancara. C yang pertama yaitu *Character* merupakan poin yang sangat penting. Jika nasabah karakter dari nasabah sudah tidak baik, maka permohonan tidak dapat dilanjutkan. (Dandung Sriyadi, 2016)

Jika tahapan *BI checking* diperoleh hasil yang baik maka dilanjutkan ke tahap selanjutnya yaitu oleh bagian *Appraisal*, dalam hal ini *appraisal* bertanggung jawab untuk menilai jaminan calon debitur yang akan digunakan sebagai agunan apakah dokumennya sesuai dengan keadaan fisik di lapangan dan menilai harga dari jaminan tersebut apakah sesuai dengan nilai dari permohonan kredit yang diajukan calon debitur (Dandung; Dimas & Ovi, 2016). Untuk kredit modal kerja di Bank Sleman, bank ini menerima jaminan dalam 3 bentuk. Yang pertama, jaminan liquid yaitu berasal dari tabungan atau deposito di Bank Sleman (bukan di bank lain). Yang kedua, jaminan berupa sertifikat tanah/gedung. Yang ketiga, jaminan berupa BPKB kendaraan bermotor (Dandung Sriyadi, 2016). Ketika jaminan tersebut memenuhi kualifikasi, maka jaminan tersebut nantinya akan disimpan terlebih dahulu oleh pihak bank sampai hutang dari debitur dinyatakan lunas dan jaminan tersebut dibebaskan.

Setelah jaminan yang dijadikan agunan diperiksa kelengkapannya oleh bagian *appraisal*, dilanjutkan ke bagian *Account Officer*, dalam hal

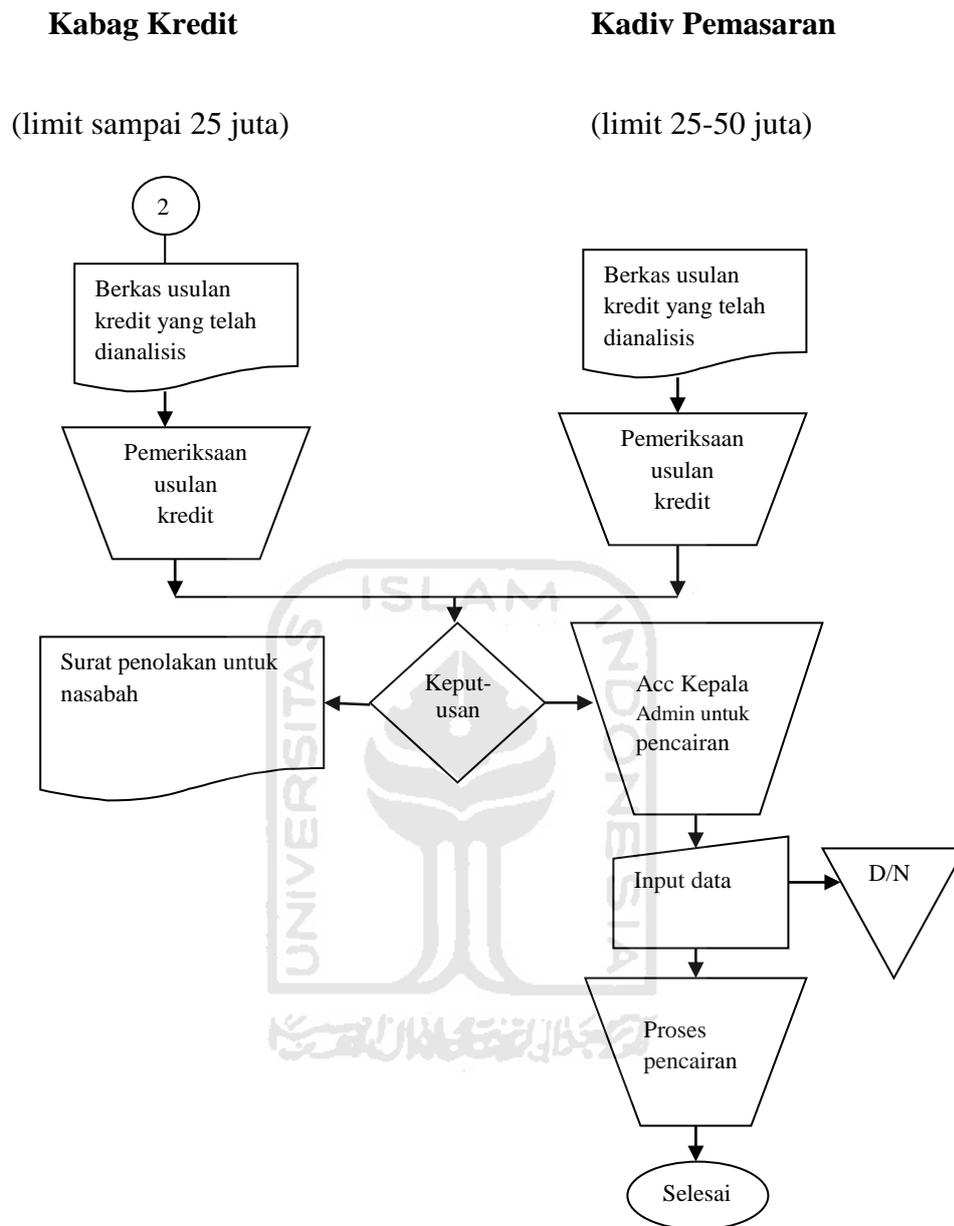
ini *Account Officer* yang biasanya juga ditemani oleh *analyst* melakukan survey ke lapangan mengenai kebenaran dan kelayakan dari usaha yang sedang dilakukan calon debitur serta analisa kredit yang berpedoman pada 5C yang utama dan pedoman lainnya sebagai pendukung yang digunakan oleh pihak bank dengan melakukan wawancara ke pihak-pihak yang ada di lingkungan calon debitur (Dimas Aditya & Ovi Rizky, 2016).

Setelah semua analisis selesai, hasil dari tim *appraisal*, *analyst*, dan *Account Officer* lalu dibuatkan laporan dan disinkronkan antara besaran nilai dari permohonan kredit, dan hasil dari analisis calon debitur layak diberi berapa, serta penilaian dari jaminan yang dijadikan agunan oleh calon debitur tersebut *match* dan tidak melanggar SOP yang ada. (Dandung Sriyadi, 2016)

Ketika semua telah memenuhi syarat, berkas usulan kredit yang telah dianalisis kemudian diserahkan kepada pimpinan untuk diputuskan apakah permohonan kredit yang diajukan akan disetujui atau tidak.

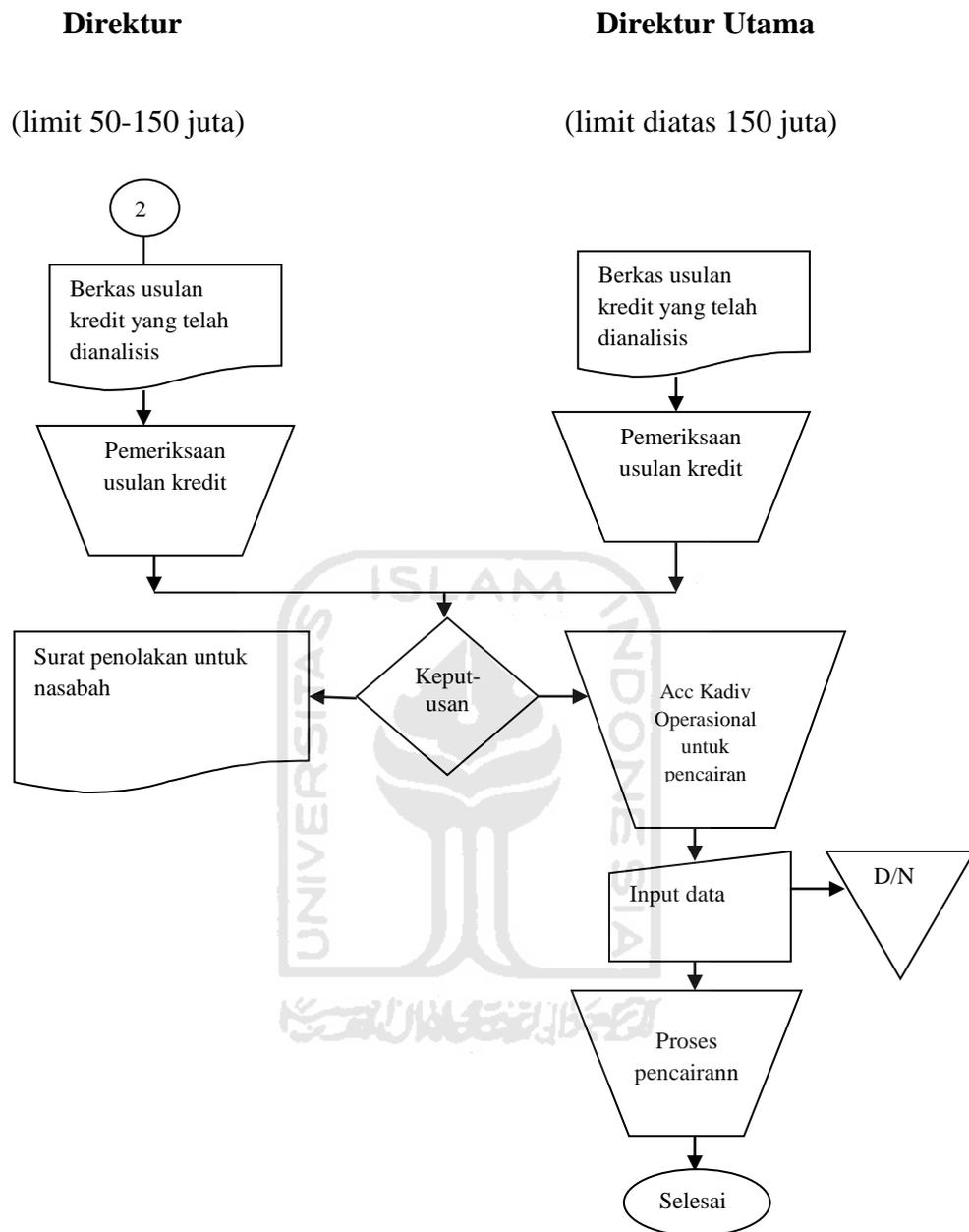
C. Persetujuan dan Pencairan Dana Kredit

Untuk keputusan persetujuan dalam pemberian kredit yang ada di PD BPR Bank Sleman dilakukan sesuai dengan kewenangan berjenjang. Pihak yang memberi keputusan tersebut tergantung dari nilai pinjaman yang diajukan oleh debitur. Alur proses persetujuan dan pencairan dana kredit yang terdapat pada PD BPR Bank Sleman dapat digambarkan dalam flowchart seperti berikut :



Gambar 4.10 Flowchart Persetujuan dan Pencairan Dana limit 25 juta dan limit 25-50 juta

Sumber: Wawancara Kepala Bagian Kredit dan *Account Officer* PD BPR Bank Sleman (2016)



Gambar 4.11 Flowchart Persetujuan dan Pencairan Dana limit 50-150 juta dan limit diatas 150 juta

Sumber: Wawancara Kepala Bagian Kredit dan *Account Officer* PD BPR Bank Sleman (2016)

Alur persetujuan pemberian kredit dimulai dari pemeriksaan berkas usulan kredit yang telah dianalisis oleh *analys, appraisal, dan account officer*. Pemeriksaan berkas usulan tersebut dilakukan oleh kepala bagian kredit di tahap awal. Disini, kepala bagian kredit berhak untuk memberi keputusan terhadap pinjaman kredit sampai 25 juta. Jika kredit yang diajukan oleh debitur diatas 25 juta, maka proses pengambilan dilanjutkan ke tahap selanjutnya yaitu di kepala divisi pemasaran. Kepala divisi pemasaran, berhak memberikan keputusan pemberian kredit terhadap kredit yang diajukan diatas 25 juta sampai 50 juta. Jika kredit yang diajukan oleh debitur bernilai diatas 50 juta sampai 150 juta maka pengambilan keputusan dilanjutkan ke tahap selanjutnya yaitu ada pada direktur. Direktur memiliki kewenangan untuk meng-acc permohonan kredit dengan nilai diatas 50 juta sampai 150 juta. Apabila kredit yang diajukan oleh debitur nilainya lebih dari 150 juta maka pengambilan keputusan dilanjutkan ditahap selanjutnya yaitu pada direktur utama. Setelah permohonan kredit disetujui, maka nasabah akan diberi kabar dan dilakukan pencairan dana. (Dandung Sriyadi, 2016)

4.3.1. Pedoman dalam Analisis Kebijakan Kredit Modal Kerja PD BPR

Bank Sleman

Berdasarkan UU Nomor 7 Tahun 1992 pasal 8 ayat 1 dan 2 tentang perbankan yang telah diubah ke UU Nomor 10 Tahun 1998 pasal 8 ayat 1 dan 2 dijelaskan bahwa dalam memberikan kredit, bank wajib memiliki keyakinan berdasarkan analisis yang mendalam atas

kemampuan dan kesanggupan debitur untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diberikan. Dalam melakukan analisis terhadap calon debitur, Bank Sleman menggunakan analisis 5C sebagai berikut:

a. *Character* (karakter)

Karakter calon debitur diperlukan untuk menilai sifat atau kepribadian dari calon debitur itu sendiri apakah calon debitur tersebut memiliki kepribadian yang baik atau tidak. Karakter ini awalnya didapatkan oleh pihak bank melalui SID calon debitur yang didapat pada saat *BI checking*. Karena dari situ pihak bank bisa melihat *record* dari calon debitur apakah pernah mengajukan pinjaman di bank lain atau tidak dan apakah calon debitur tersebut bertanggung jawab dalam mengembalikan apa yang menjadi kewajibannya. Selain itu, karakter dari calon debitur bisa didapat dari data di lapangan dengan cara menanyakan kepada orang yang ada di sekeliling nasabah tersebut.

b. *Capacity* (kemampuan)

Kemampuan dari nasabah ini dinilai oleh pihak bank yang datanya bisa berdasarkan wawancara oleh pihak yang ada disekeliling calon debitur. Kemampuan yang dimaksud adalah kemampuan dimana calon debitur dianggap mampu untuk menjalankan dan mengembangkan usahanya. Jika calon debitur dirasa mampu untuk mengembangkan usahanya, maka pada saat usahanya berkembang,

ia akan mampu memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana yang sudah dipinjamkan bank.

c. *Capital* (Modal)

Disini pihak bank menilai kondisi asset dan kekayaan dari usaha yang dikelola oleh calon debitur. Hal yang bisa dinilai yaitu contohnya dari laporan keuangan usahanya, ROA, dan ROE dari usaha tersebut.

d. *Collateral*

Pihak bank menilai agunan yang akan menjadi jaminan dari pihak calon debitur apakah telah sesuai dan memenuhi dari dana pinjaman yang diajukan. Pihak bank juga memastikan bahwa dokumennya sesuai dengan keadaan fisik dari agunan.

e. *Condition*

Pihak bank menilai keadaan lain yang mendukung usaha dari calon debitur. Seperti contoh : lokasi usaha yang strategis dan tidak memiliki banyak pesaing dilingkungan sekitar usahanya.

Selain dari analisis 5C tersebut, pihak bank juga menggunakan filter analisis yang lain untuk meyakinkan pihak bank bahwa mereka mendapatkan calon debitur yang bagus agar kemungkinan gagal bayarnya tinggi (Dimas Aditya, 2016). Contoh analisis yang diterapkan

oleh pihak bank adalah dengan melihat *cash flow* dari usaha calon debitur untuk melihat kemampuan membayar dari pihak calon debitur.

4.3.2. Analisis Penilaian Penentuan Pemberian Kredit Modal Kerja PD BPR Bank Sleman

Analisis yang dilakukan oleh PD BPR Bank Sleman menggunakan prinsip kehati-hatian yang sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/26/PBI/2011 yang merupakan perubahan dari Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/19/PBI/2006 tentang kualitas aktiva produktif dan pembentukan penyisihan penghapusan aktiva produktif Bank Perkreditan Rakyat dimana pada pasal 2 ayat 1 dinyatakan bahwa penyediaan dana BPR pada Aktiva Produktif wajib dilaksanakan berdasarkan prinsip kehati-hatian. Ujung dilanjutkannya di pasal 2 ayat 2 yang menyatakan dalam rangka melaksanakan prinsip kehati-hatian tersebut pengurus BPR wajib untuk menilai, memantau, dan mengambil langkah-langkah yang diperlukan agar kualitas aktiva produktif senantiasa lancar (Peraturan Bank Indonesia,2011).

PD BPR Bank Sleman menjalankan prinsip kehati-hatian sesuai dengan ketentuan yang ada dalam PBI untuk memastikan bahwa dalam dana pinjaman nasabah dikembalikan sesuai dengan ketentuan tanpa menimbulkan masalah. Prosesnya mulai dari *BI checking* yang dilakukan oleh pihak bank untuk mengetahui *record* pinjaman calon debitur terhadap bank lain apakah pengembaliannya lancar sehingga

pihak Bank Sleman dapat menilai kepribadian dari calon debitur tersebut dapat dipercaya atau tidak dalam mengembalikan pinjamannya nanti. Selain itu, dalam proses selanjutnya pihak Bank Sleman mencari informasi dengan cara *on the spot* langsung ke tempat calon debitur untuk mengetahui kebenaran dari usaha yang sedang dijalankan nasabah dan prospek dari usaha tersebut. Tak hanya sampai disitu, pihak dari Bank Sleman juga mengadakan wawancara dengan orang-orang yang ada disekeliling calon debitur untuk mengetahui tabiat dari calon debitur itu sendiri. Semua tahapan tersebut dijalankan oleh pihak Bank Sleman sebagai pertimbangan dalam menyetujui atau menolak pengajuan kredit yang diajukan oleh calon debitur.

Dalam pelaksanaannya di lapangan, terdapat kelemahan didalam proses analisis ini. Contohnya ketika pada saat hasil analisis dari calon debitur tersebut diperoleh *BI checking* yang baik, kepribadian dari calon debitur juga baik, usaha yang dijalankan secara fisik ada dan prospeknya baik sehingga pihak bank mempercayai dan memberikan kredit yang diajukan. Namun seiring berjalannya waktu, sikap dari pihak debitur berubah dan tidak memenuhi apa yang menjadi kewajibannya terhadap pihak bank. Hal ini biasanya dipengaruhi oleh faktor usaha yang sedang dijalankan oleh debitur yang sedang berada dibawah sehingga debitur tidak mampu untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan apa yang telah ditentukan (Ovi Rizky, 2016). Kejadian ini merupakan faktor perubahan kondisi lingkungan

diluar kendali nasabah. Maka sebaiknya sebelum melakukan pencairan dana, pihak bank juga memperhatikan faktor ini agar pada saat debitur tidak dapat memenuhi kewajibannya karena faktor usaha yang dijalankan sedang dalam kondisi menurun, maka pihak bank telah memiliki antisipasi.

4.3.3. Kelebihan Mekanisme Pemberian Kredit Modal Kerja PD BPR

Bank Sleman

Sebelum PD BPR Bank Sleman menyetujui permohonan kredit yang diajukan oleh debitur, pihak bank melakukan analisis untuk menilai kelayakan permohonan kredit dari debitur tersebut sesuai dengan Undang-Undang No.7 tahun 1992 pasal 8 ayat 1 tentang perbankan yang telah diubah menjadi Undang-Undang No.10 tahun 1998. Dalam menilai kelayakan dari permohonan kredit yang diajukan oleh debitur, pihak PD BPR Bank Sleman melakukan analisis 5C yang sudah menjadi pedoman dalam bidang kredit pada perbankan. Selain menggunakan 5C, PD BPR Bank Sleman juga memperhatikan *cash flow* dari usaha yang dimiliki debitur dan juga informasi akuntansi lain seperti analisis menggunakan rasio likuiditas, ROA dan ROE. Hal ini menunjukkan bahwa filter yang dimiliki oleh PD BPR Bank Sleman dalam memberikan kredit terhadap nasabah sudah sangat baik guna menghindari kemungkinan resiko kredit agar tidak tinggi.

4.3.4. Kelemahan Mekanisme Pemberian Kredit Modal Kerja PD BPR

Bank Sleman

Dalam melakukan analisis untuk menilai kelayakan permohonan kredit calon debitur, pihak PD BPR Bank Sleman sudah melakukan yang terbaik dengan melakukan bermacam filter. Namun, dari analisis yang digunakan tersebut, masih bisa muncul kelemahan yang dapat terjadi. Sebagai contoh, analisis 5C untuk C yang pertama yaitu *Character*. Saat melakukan penilaian karakter terhadap calon debitur telah diperoleh hasil yang baik dari *BI checking, on the spot* yang dilakukan langsung ke tempat calon debitur, dan wawancara yang dilakukan kepada orang-orang disekeliling debitur. Tetapi seiring berjalannya waktu, tiba-tiba karakter dari debitur tersebut berubah akibat adanya perubahan kondisi ekonominya. Misalnya usahanya sedang mengalami penurunan sehingga ia tidak dapat memenuhi kewajibannya lagi. Hal ini bukan sepenuhnya menjadi kesalahan dari debitur itu sendiri.

“Nah gitu jadi kadang kan bingungnya kadang emang ini orang karkternya bagus, usahanya bagus, tapi mungkin pada saat itu setelah jalan satu tahun misalkan dia mabil tiga tahun setelah jalan satu tahun usahanya bangkrut gitu kan banyak. Kita kan juga nggak bisa gimana-gimana karena kadang pada waktu kita *on the spot*, pada waktu kita analisa itu memang usahanya kuat gitu.”, ujar Bu Ovi. (Ovi Rizky, 2016)

Selain itu, kelemahan dapat terjadi dalam hal analisis menggunakan *cash flow* dan informasi akuntansi dari usaha yang dimiliki oleh debitur. Karena tidak semua debitur memiliki laporan

keuangan yang mumpuni untuk dianalisis apalagi bila usaha yang dijalankan merupakan usaha menengah kebawah. Akan sangat sulit bagi bank untuk dapat menganalisis.

“Tapi ya memang kadang kendalanya disitu, jadi sektor UMKM itu kadang kelengkapan datanya itu ngga semua punya seperti itu.”, jelas Pak Dimas. (Dimas Aditya, 2016)

4.4. Proses Pelaksanaan Pengelolaan Kredit Macet PD BPR Bank Sleman

Setelah proses permohonan kredit yang diajukan oleh calon debitur disetujui oleh pihak bank dan dana tersebut dicairkan, maka pihak bank melakukan pengawasan dan pemantauan terhadap kredit tersebut apakah debitur menggunakan dana tersebut sesuai dengan alasan pengajuan pinjaman atau tidak. Dan apakah debitur memenuhi kewajibannya untuk membayar angsuran sebagai kewajiban dari perjanjian yang telah ditetapkan sebelumnya. Hal ini dilakukan agar kredit macet dapat dihindari. Seandainya kredit macet itu timbul sebagai resiko dari kredit itu sendiri, pihak bank tentunya memiliki *treatment* yang tepat untuk melakukan pengelolaan dan penyelesaian.

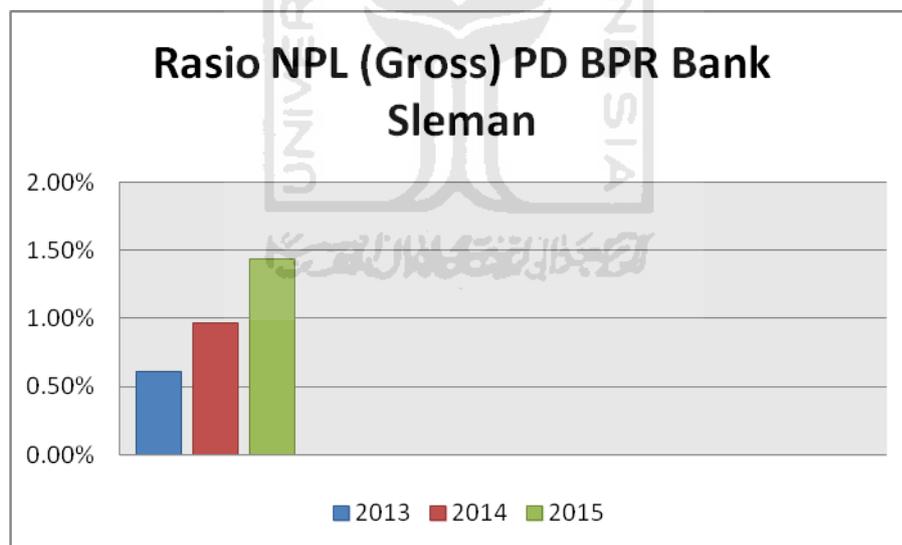
Menurut narasumber Bapak Dandung Sriyadi (2016) sebagai Kepala Bagian Kredit di PD BPR Bank Sleman mengatakan bahwa klasifikasi kualitas kredit yang ada di PD BPR Bank Sleman ada 4 macam, yaitu :

- a. Kategori Kredit Lancar, jika nasabah tidak memiliki tunggakan dalam angsuran

- b. Kategori Kurang Lancar, jika nasabah memiliki tunggakan angsuran dalam waktu lebih dari 3 bulan
- c. Kategori Diragukan, jika nasabah memiliki tunggakan angsuran dalam waktu lebih dari 6 bulan
- d. Kategori Macet, jika nasabah memiliki tunggakan angsuran sampai diatas 9 bulan. (Dandung Sriyadi, 2016).

Untuk tahun 2013, 2014, dan 2015 rasio *Non Performing Loan* (NPL) dari PD BPR Bank Sleman dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar 4.12



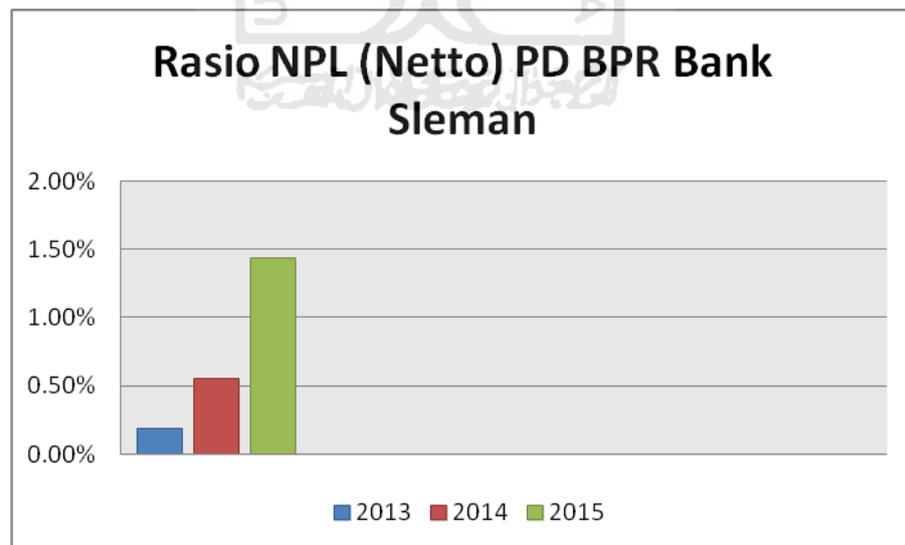
Sumber : PD BPR Bank Sleman

Secara singkat, NPL diartikan sebagai perbandingan antara kredit yang tidak dikembalikan oleh si peminjam atau dikembalikan namun tersendat dengan total kredit yang disalurkan. NPL (Gross) merupakan

kredit yang kurang lancar, diragukan, dan macet yang disatukan dan dibandingkan dengan total kredit yang disalurkan. Untuk rasio NPL (Gross) yang dimiliki oleh PD BPR Bank Sleman dari tahun 2013 sampai dengan 2015 mengalami peningkatan. Pada tahun 2013, rasio NPL (Gross) di PD BPR Bank Sleman sebesar 0,61%. Pada tahun 2014 meningkat menjadi 0,97% dan pada tahun 2015 kembali meningkat menjadi 1,44%.

Selain rasio NPL (Gross), ada pula rasio NPL (Netto). Secara singkat Rasio NPL (Netto) ini hanya membandingkan jumlah kredit yang macet dengan total kredit yang disalurkan. Rasio NPL (Netto) yang dimiliki oleh PD BPR Bank Sleman dari tahun 2013, 2014, dan 2015 digambarkan sebagai berikut :

Gambar 4.13



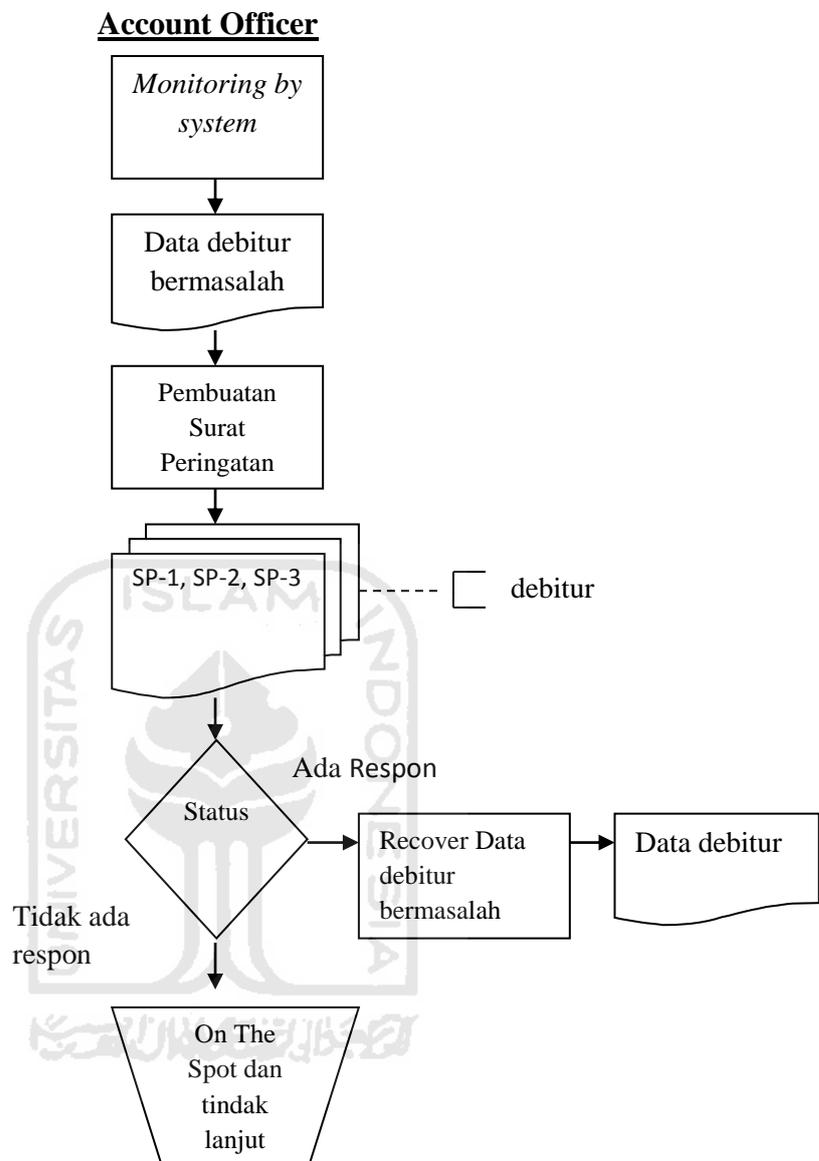
Sumber : PD BPR Bank Sleman

Rasio NPL (Netto) yang dimiliki oleh PD BPR Bank Sleman dari tahun 2013, 2014, dan 2015 mengalami peningkatan. Pada tahun 2013, NPL (Netto) yang dimiliki PD BPR Bank Sleman sejumlah 0,19%. Lalu pada tahun 2014 meningkat menjadi 0,55% dan pada tahun 2015 meningkat lagi menjadi 0,90%.

Bentuk pelaksanaan pengelolaan kredit macet oleh PD BPR Bank Sleman berupa penyelesaian kredit macet dan juga pengawasan untuk meminimalisir munculnya kredit macet tersebut.

4.4.1. Penyelesaian Kredit Macet PD BPR Bank Sleman

Ketika permasalahan dalam kredit, contohnya kredit macet itu muncul maka pihak bank memiliki penanganan dalam pengelolaan dan penyelesaian kredit macet tersebut. Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan Pak Dandung Sriyadi selaku kepala bagian kredit dan Pak Dimas Aditya selaku bagian AO, upaya penyelesaian yang dilakukan oleh PD BPR Bank Sleman dapat digambarkan kedalam *flowchart* sebagai berikut :



Gambar 4.14 Flowchart Alur Penyelesaian dalam Pengelolaan Kredit Macet

Sumber: Wawancara *Account Officer* PD BPR Bank Sleman (2016)

1. Ketika AO telah *maintenance* debitur *by system* dan diperoleh data bahwa debitur tersebut memiliki keterlambatan dalam membayar angsuran dalam kurun waktu lebih dari 3 bulan atau dengan kata lain debitur tersebut bermasalah maka debitur tersebut akan diberi peringatan melalui telepon oleh pihak bank.
2. Ketika debitur sudah ditelepon namun tidak ada itikad baik untuk melakukan pembayaran, maka debitur akan didatangi oleh pihak bank (biasanya bagian pembinaan nasabah) dengan membawa Surat Peringatan. Surat Peringatan yang dikeluarkan oleh pihak bank itu bertahap mulai dari SP-1, SP-2, sampai SP-3. Jeda waktunya sesuai dengan tanggal yang ditentukan di dalam surat. Kedatangan pihak bank di tempat debitur ini juga untuk melakukan pendekatan persuasif bertukar pikiran kenapa debitur dapat menunggak dan apa sekiranya solusi yang dapat diberikan. Disini pihak bank dapat memberikan kebijakan kredit sesuai dengan permasalahan yang dialami oleh debitur. Contohnya, kredit debitur tersebut dapat dimudahkan dengan restrukturisasi kredit seperti *rescheduling*, *restructuring*, dan *reconditioning* disesuaikan dengan kemampuan nasabah dengan catatan nasabah tersebut akan tepat waktu lagi dalam membayar setelah diberi keringanan.
3. Jika Surat Peringatan mulai dari SP-1, SP-2, dan SP-3 tidak ditanggapi baik oleh pihak debitur atau bahkan pihak debitur mungkin benar-benar sudah tidak mampu untuk membayar

kewajibannya maka pihak bank *on the spot* ke lapangan dan melakukan tindak lanjut. Tindak lanjut yang pertama adalah bermusyawarah dengan pihak debitur untuk persetujuan menjual agunan yang digunakan sebagai jaminan debitur . Pihak bank akan membuat berita acara serah terima agunan untuk dijual. Jika hasil dari penjualan agunan melebihi dari kewajiban debitur kepada pihak bank, maka sisanya akan dikembalikan kepada pihak debitur. Namun apabila dari hasil agunan masih terdapat kekurangan, maka pihak bank akan meminta debitur untuk melunasi sisanya. Yang kedua, yaitu jika debitur tidak memiliki itikad baik sama sekali dan menyulitkan pihak bank maka debitur akan dilimpahkan ke kejaksaan untuk menangani karena dalam hal ini pihak PD BPR Bank Sleman memiliki MoU dengan pihak kejaksaan karena Bank Sleman merupakan milik dari pemerintah daerah Sleman.

4.4.2. Pengawasan Kredit Macet di PD BPR Bank Sleman

Pengawasan kredit dilakukan oleh pihak bank agar tidak terjadi penyimpangan yang dilakukan pihak debitur sehingga resiko dari munculnya kredit macet dapat dihindari. Pengawasan kredit yang dilaksanakan oleh PD BPR Bank Sleman dilakukan dengan beberapa cara seperti :

- 1) Melakukan monitoring *by system* untuk dapat mengetahui bahwa debitur telah memenuhi kewajibannya setiap bulan dengan lancar dan tidak ada masalah.

- 2) Beberapa hari sebelum tanggal angsuran biasanya pihak bank mengingatkan debitur untuk membayar kewajibannya *by phone*.
- 3) Pihak bank akan melakukan *on the spot* ke tempat debitur sambil bersilaturahmi untuk melihat perkembangan usaha debitur setelah dibantu pendanaannya oleh pihak bank apakah maju atau tidak.

Setiap AO di Bank Sleman tersebut memiliki tanggung jawab kelolaan masing-masing untuk mengelola nasabahnya. Contohnya setiap AO misalkan mengelola 100 nasabah, maka AO tersebut yang akan melakukan pemantauan terhadap 100 nasabah yang dikelolanya. Untuk memudahkan debitur dalam melakukan pembayaran angsuran biasanya ada juga debitur yang meminta pihak bank untuk “jemput bola” mengambil angsurannya ditempat debitur (Dandung; Dimas & Ovi, 2016).

4.4.3. Kelebihan Pelaksanaan Pengelolaan Kredit Macet PD BPR Bank Sleman

Dalam melakukan pengelolaan dan penyelesaian kredit macet yang dilakukan oleh PD BPR Bank Sleman sudah baik karena pihak bank melakukan pengawasan dan pemantauan dengan pemantauan administrasi (*on desk monitoring*) yaitu *by system* yang dimiliki oleh pihak bank. Dan selain itu pihak bank juga menggunakan pemantauan lapangan (*on site monitoring*) yaitu dengan melakukan *on the spot* mendatangi pihak debitur secara langsung di lapangan. Ditambah lagi dengan langkah penanganan

terakhir yang melibatkan kejaksaan karena Bank Sleman yang merupakan perusahaan daerah milik pemda Sleman.

Dalam pelaksanaannya apabila masih memungkinkan adanya negosiasi dari pihak debitur mengenai persoalannya mengapa tidak dapat memenuhi kewajibannya secara tepat waktu maka pihak bank juga memiliki solusi untuk dapat merestrukturisasi kredit, contohnya dengan *reschedule* kreditnya. Misalkan sisa plafonnya 50 juta dari 100 juta pinjaman dengan angsuran 36 bulan tetapi pihak debitur merasa sudah keberatan dengan angsurannya. Maka agar angsurannya tidak berat, pihak bank bisa membantu dengan cara memperpanjang jangka waktu angsuran dengan sisa plafon yang ada. Misalkan sisa plafon 50 juta tersebut diperpanjang menjadi 60 bulan maka angsurannya akan menjadi lebih ringan. Hal ini sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia No.13/26/PBI/2011 yang merupakan perubahan dari Peraturan Bank Indonesia No. 8/19/PBI/2006 tentang kualitas produktif dan pembentukan penyisihan penghapusan aktiva produktif Bank Perkreditan Rakyat pasal 1 ayat 9 yang menyatakan bahwa restrukturisasi kredit dapat dilakukan dengan 3 cara yaitu dengan *rescheduling*/penjadwalan kembali, *reconditioning*/persyaratan kembali, dan *restructuring*/penataan kembali.

4.4.4. Kelemahan Pelaksanaan Pengelolaan dan Penyelesaian Kredit

Macet PD BPR Bank Sleman

Secara garis besar, pengelolaan dan penyelesaian kredit macet yang dilakukan oleh PD BPR Bank Sleman ini sudah dilaksanakan dengan baik dan dilakukan secara bertahap. Namun masih terdapat kelemahan yaitu yang pertama dalam hal Sumber Daya Manusia di bagian kredit dalam hal ini khususnya bagian Account Officer yang bertugas untuk *maintenance* nasabah. Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh Pak Dimas Aditya selaku bagian Account Officer, saat ini akun kelolaan nasabah semakin banyak sehingga untuk *maintenance* secara langsung atau *on the spot* terkadang dilakukan secara *sampling* dengan jumlah dana kredit yang dianggap besar, tidak bisa semuanya dilakukan *on the spot* dalam proses monitoring atau pengawasannya.

“Karena kan nasabah kan akun kelolaannya semakin banyak. Jadi kalau satu orang memaintenance nasabah lebih dari 400 kan mungkin ngga bisa semuanya kepegang gitu loh. Ya mungkin secara sistem kita bisa, tapi kalau misalkan dia yang nunggak nasabahnya disana disana disana kan kita ngga bisa kalau sekalian misalkan kalau misalkan yang nunggak ada 10 mungkin masih bisa dihandle dari 400, kalau nasabahnya nambah lagi jadi 600 akun kelolaannya satu orang kan tetep berat”, ujar bapak Dimas. (Dimas Aditya, 2016)

Yang kedua, dalam hal agunan yaitu jaminan yang digunakan oleh nasabah ketika nasabah dirasa tidak mampu lagi membayar dan tidak ada jalan keluar untuk negosiasi maka jalan satu-satunya adalah menjual agunan yang dijadikan jaminan tersebut. Nah, biasanya terdapat kendala

agunan tersebut susah untuk dijual atau memerlukan waktu yang lama untuk menjualnya. Seperti yang diketahui bahwa tanah, bangunan, kendaraan yang digunakan sebagai jaminan itu memerlukan waktu untuk menjualnya.

“Karena kadang kan jadi gini mbak, belum tentu agunan itu menyelesaikan masalah loh mbak. Contohnya gini, saya pernah narik. Aku narik bis mbak, bisnya itu bis otok-otok. Bisnya itu bis aspada gitu. Itu saya tarik, dia menggampangkan *nyoh, jupuken* gitu *jupuken bisku* gitu kan. Kendalanya kita saat menjualnya. Apalagi tanah, itu kan jualnya kan harganya tinggi segala macam itu kan kadang oang itu susah menjualnya juga. Karena jaminan itu kan kalau di lapangan ilmunya bukan hal yang mudah.” Ujar Pak Dimas. (Dimas Aditya, 2016)

4.5. Perbaikan Sistem Pemberian Kredit Modal Kerja dan Pengelolaan Kredit Macet

Berdasarkan pembahasan mengenai tugas yang ada di bagian kredit Bank Perkreditan Rakyat, proses otorisasi pemberian kredit, peran dalam menganalisis, dan pengelolaan apabila terjadi kredit macet di PD BPR Bank Sleman terdapat beberapa kekurangan, yaitu :

- 1) Pada divisi kredit, terutama bagian AO dan *analyst* diperlukan tambahan personil
- 2) Dalam keadaan tertentu, saat agunan susah untuk dijual maka perlu mengadakan kerjasama dengan lembaga lelang untuk membantu dalam penjualan agunan agar lebih cepat terjual

- 3) Dalam melakukan analisis calon debitur, petugas harus lebih jeli dalam menilai karakter dari calon debitur untuk menghindari kredit bermasalah

Dari beberapa kelemahan tersebut, maka hal-hal yang dapat digunakan sebagai perbaikan pada mekanisme pemberian kredit dan pengelolaan kredit macet yang terdapat di PD BPR Bank Sleman adalah sebagai berikut :

4.5.1. Merekrut Karyawan Baru di Dibagian Kredit

Seperti wawancara yang dilakukan oleh Pak Dandung Sriyadi selaku Kepala Bagian Kredit, dijelaskan bahwa bagian kredit didalam Bank Perkreditan Rakyat menjadi semacam *profit center*. Maka dari itu bagian kredit dituntut untuk dapat memasarkan produk-produk kreditnya dengan baik agar perputaran uang didalam bank berjalan lancar. Selain itu, bagian kredit juga bertugas untuk maintenance akun kelolaan para nasabahnya. Diperlukan adanya tambahan karyawan untuk dapat melaksanakan kedua fungsi tersebut. Semakin bertambahnya akun kelolaan pegawai, maka harus diiringi dengan bertambahnya jumlah karyawan agar kinerja divisi tersebut dapat lebih maksimal.

“Menurut kami (orang lapangan) sih belum, kita masih perlu banyak (karyawan). Untuk lebih mengembangkan bank ini kita masih perlu banyak baik di kredit *consumer*, kredit UMKM, maupun di dana kita masih perlu tambahan lah” ujar Pak Dandung. (Dandung Sriyadi, 2016)

4.5.2. Mempertimbangkan Menggunakan Lembaga Lelang

Penjualan barang agunan yang dijadikan jaminan oleh debitur merupakan langkah terakhir dimana debitur sudah merasa tidak mampu lagi untuk memenuhi kewajibannya. Dalam wawancara yang dilakukan dengan Bapak Dimas Aditya, diperoleh hasil bahwa penjualan agunan tersebut tidaklah mudah. Karena untuk jaminan berupa kendaraan dan sertifikat tanah ataupun bangunan diperlukan waktu yang lumayan lama. Sedangkan, uang yang ada didalam bank tetap harus berjalan. Maka dari itu pihak bank akan lebih baik bila mempertimbangkan untuk mengadakan kerjasama dengan pihak lembaga lelang untuk membantu menjualkan. Meskipun mungkin diperlukan tambahan biaya, tapi cara ini akan lebih efektif karena lembaga lelang biasanya memiliki pasar tertentu. Dengan cara ini, agunan tersebut akan lebih cepat dijual dibandingkan dengan bank menjualnya sendiri.

4.5.3. Perbaikan dalam Melakukan Analisis

Sebelum permohonan kredit nasabah diputuskan untuk diterima atau tidak, pihak Bank Sleman akan lebih dahulu melakukan analisis terhadap nasabah tersebut. Analisis tersebut meliputi kepribadian dari nasabah dan juga usaha dari nasabah tersebut. Namun terkadang seiring berjalannya waktu, informasi yang dihasilkan pada saat analisis tersebut dapat berbeda saat dana kredit sudah disetujui dan dicairkan. Yang biasa terjadi di PD BPR Bank Sleman ini adalah dalam hal

karakter nasabah yang awalnya baik namun akibat faktor dari usahanya yang mengalami penurunan menjadi berubah. Hal ini dapat diantisipasi dengan cara memperhatikan dan memperdalam juga karakter dari usaha yang sedang dijalankan oleh nasabah tersebut kira-kira kondisi seperti apa yang dapat membuat usaha tersebut mengalami penurunan dan apabila penurunan usaha tersebut terjadi apakah risikonya cukup besar. Karena apabila resiko penurunan dari usaha nasabah tersebut cukup besar maka resiko dari gagal bayar nasabah akan tinggi.

4.6. Kesimpulan Bab

Setelah dilakukan pembahasan dalam bab ini maka diperoleh kesimpulan bahwa mekanisme pemberian kredit yang dilaksanakan oleh PD BPR Bank Sleman sudah baik karena filter yang digunakan ada berbagai macam dalam melakukan penilaian terhadap kelayakan calon debitur. Tidak hanya menggunakan analisis 5C yang menjadi pedoman dalam perbankan, namun juga menggunakan analisis yang memperhatikan *cash flow* dari usaha debitur dan juga analisis terhadap rasio-rasio usaha calon debitur (jika dirasa perlu). Namun masih dapat timbul permasalahan contohnya dalam analisis 5C yaitu *Character* debitur yang berubah ditengah jalan yang bisa jadi karena pihak bank kurang teliti saat awal analisis.

Dalam hal pengelolaan kredit macet pihak PD BPR Bank Sleman perlu untuk menambah personil karena saat harus memaintenance semua debiturnya langsung ke lapangan tidak semua debitur bisa termaintenance. Kecuali saat maintenance dengan menggunakan sistem, pihak bank masih bisa memaintenance semua debiturnya. Dengan bertambahnya personil maka maintenance yang dilakukan baik langsung di lapangan maupun melalui sistem, keduanya dapat berjalan dengan lebih efektif dan efisien. Selanjutnya pada bab V, peneliti akan membahas tentang kesimpulan dan saran.



BAB V

PENUTUP

5.1. Pengenalan Bab

Bab ini merupakan penjelasan dari akhir penelitian yang menjelaskan kesimpulan dari data yang diperoleh penulis selama melakukan penelitian, serta keterbatasan dan juga saran perbaikan. Kesimpulan dijelaskan sesuai dengan rumusan masalah yang telah dibuat. Selain itu dijelaskan pula mengenai keterbatasan yang dihadapi pada saat melakukan penelitian ini. Serta yang terakhir adalah saran yang ditujukan kepada PD BPR Bank Sleman maupun peneliti selanjutnya.

5.2. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan peneliti dengan judul Mekanisme Pemberian Kredit Modal Kerja dan Pengelolaan Kredit Macet yang ada di PD Bank Sleman dapat diambil kesimpulan bahwa :

- 1) Berdasarkan rumusan masalah pertama mengenai mekanisme pemberian kredit modal kerja yang ada di Bank Sleman dapat disimpulkan bahwa proses pemberian kreditnya sudah terstruktur dengan baik sesuai dengan Undang-Undang No.7 tahun 1992 pasal 8 ayat 1 tentang perbankan yang telah diubah menjadi Undang-Undang No.10 tahun 1998 dalam menilai kelayakan dari permohonan kredit yang diajukan oleh debitur. Dalam menilai kelayakan debitur, pihak bank tidak hanya menggunakan prinsip

5C yang menjadi pedoman, namun juga memperhatikan *cash flow* dan juga rasio-rasio yang sekiranya diperlukan dalam analisis. Selain itu persyaratan yang diajukan untuk nasabah mudah untuk dipenuhi. Sebelum pemberian kredit disetujui, pada saat nasabah mengajukan kredit akan dimudahkan dengan konsultasi yang diberikan oleh *customer service* dari bank sehingga nasabah dapat memilih kredit sesuai dengan yang dibutuhkan dan berdasarkan kemampuan membayar yang dimiliki.

- 2) Berdasarkan rumusan masalah yang kedua mengenai pengelolaan kredit macet yang dimiliki oleh Bank Sleman dapat disimpulkan bahwa pengelolaan kredit macet yang dilakukan oleh pihak bank sudah cukup baik serta dilakukan secara terstruktur dan juga bertahap. Dalam hal penyelesaian kredit macet yang dimulai dari proses maintenance dari AO, surat peringatan, *on the spot*, sampai dengan melimpahkan persoalan ke Kejaksaan apabila tidak ada itikad baik dari debitur. Dalam penyelesaian kredit macet ini pihak bank masih menawarkan kebijakan upaya penyelamatan agar tidak menimbulkan kerugian bagi bank yaitu dengan cara *rescheduling*, *reconditioning*, dan *restructuring* sehingga nasabah yang mengalami kesulitan membayar dengan alasan yang masih dapat diterima bisa melanjutkan kewajibannya lagi dengan lebih ringan. Hal tersebut sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/26/PBI/2011 tentang Perubahan atas Peraturan Bank Indonesia

Nomor 8/19/PBI/2006 tentang Kualitas Aktiva Produktif dan Pembentukan Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif Bank Perkreditan Rakyat yang pada prinsipnya mengatur penyelamatan atau penyelesaian kredit bermasalah sebelum diselesaikan melalui lembaga hukum adalah melalui alternatif penanganan secara penjadwalan kembali (*rescheduling*), persyaratan kembali (*reconditioning*), dan penataan kembali (*restructuring*). Dalam hal pengawasan yang dilakukan oleh pihak Bank Sleman untuk meminimalisir adanya kredit macet dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengawasan yang dilakukan sudah cukup baik karena dapat mendeteksi indikasi adanya kredit bermasalah. Pengawasan yang dilakukan oleh Bank Sleman sesuai dengan pedoman yang biasa diterapkan dalam bank, yaitu melalui *on desk monitoring* yaitu dilakukan dengan cara *by system* untuk mengetahui bahwa tiap debitur telah melaksanakan kewajibannya dengan tidak ada masalah, dan juga dengan *on site monitoring* yaitu dengan datang langsung ke tempat nasabah untuk melihat perkembangan dari usaha yang telah dibantu pendanaannya. Hal ini sesuai dengan Surat Edaran Bank Indonesia No.14/26/DKBU Tanggal 19 September 2012 perihal Pedoman Kebijakan dan Prosedur Perkreditan Bagi Bank Perkreditan Rakyat dimana tertulis bahwa dalam melakukan pengawasan kredit kepada eksternal dilakukan seperti :

a. Mengawasi penggunaan kredit sesuai dalam perjanjian kredit

b. Memantau perkembangan usaha debitur termasuk kunjungan ke lokasi (*on site monitoring*)

- 3) Berdasarkan rumusan masalah ketiga mengenai saran perbaikan yang dapat dilakukan oleh Bank Sleman dalam mekanisme pemberian kredit dan pengelolaan kredit macetnya dapat disimpulkan bahwa Bank Sleman memiliki kelemahan dalam hal analisis calon debitur, kurangnya SDM untuk memaksimalkan fungsi dari divisi kredit, dan hambatan dalam penjualan agunan yang digunakan sebagai jaminan. Perbaikan yang dapat dilakukan terhadap kelemahan-kelemahan tersebut adalah yang pertama, dengan cara melakukan analisis terhadap calon debitur dengan lebih teliti sehingga kemungkinan kredit yang diberikan mengalami masalah akan dapat ditekan. Kedua, merekrut karyawan baru untuk bagian kredit seperti di bagian AO agar proses pemberian kredit serta pengawasannya dapat dilakukan dengan lebih efektif dan efisien. Yang ketiga, dalam kondisi tertentu pihak bank perlu untuk bekerjasama dengan lembaga lelang agar agunan yang akan dijual dapat terjual dengan waktu yang tidak terlalu lama.

5.3. Keterbatasan Penelitian

Penelitian yang dilakukan ini tidak terlepas dari keterbatasan yang dialami oleh peneliti yang dijelaskan sebagai berikut :

1. Laporan keuangan yang digunakan dalam bukti dokumen merupakan laporan keuangan tahun 2013,2014, dan 2015. Tidak terdapat laporan keuangan tahun 2016 dikarenakan laporan keuangan tahun 2016 belum keluar.
2. *Flowchart* mengenai mekanisme pemberian kredit yang terdapat di Bank Sleman belum diupdate karena terdapat pembaruan sehingga peneliti membuat *flowchart* sendiri sesuai dengan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh pihak terkait.
3. Penulis tidak dapat mengoreksi apakah proses yang dilaksanakan pihak bank terhadap perkreditan telah sesuai dengan SOP tertulis karena kebijakan dari pihak bank yang tidak memperkenankan penulis untuk melihat SOP tertulis.

5.4. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dan keterbatasan yang ada dalam penelitian ini, terdapat saran yang ditujukan untuk Bank Sleman dan juga untuk peneliti selanjutnya meliputi :

1. Sangat mungkin apabila pihak bank kurang cermat dalam membuat analisis mengenai calon debitur terutama dibagian *Character* karena seiring berjalannya waktu atas dasar faktor tertentu karakter dari debitur dapat berubah setelah disetujuinya permohonan kredit. Maka dari itu pihak pegawai bank harus lebih teliti lagi dalam menganalisis karakter dari calon debitur.
2. Untuk bagian kredit, akan lebih baik bila menambah personil agar kinerjanya lebih efektif lagi agar setiap personilnya dapat mengelola akun nasabah sesuai dengan kapasitasnya.
3. Untuk peneliti selanjutnya, agar dapat mengkoreksi antara pelaksanaan pemberian kredit apakah benar telah sesuai dengan SOP tertulis dan dapat menggunakan laporan keuangan tahun 2016 sebagai data yang mendukung untuk *update* terbaru.



DAFTAR PUSTAKA

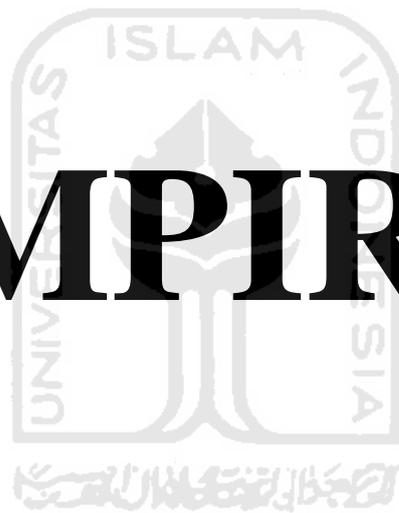
- Abdullah,F. (2005). *Manajemen Perbankan (Teknik Analisis Kinerja Keuangan Bank)*. Malang: UMM Press.
- Budisantoso. (2006). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Edisi Kedua*. Jakarta: Salemba Empat.
- Dandung Sriyadi. (2016, November 29). (Bella Dikna, Pewawancara)
- Daniati. (2007). *Evaluasi Kebijakan Pemberian Kredit Modal Kerja Studi Kasus Pada BRI (Persero) Cabang Katamsyo Yogyakarta*.
- Dimas Aditya. (2016, Desember 7). (Bella Dikna, Pewawancara)
- Emzir. (2010). *Metodologi Penelitian Kualitatif Analisis Data*. Rajawali Press.
- F, Asyraf. (2015). *Evaluasi Prosedur Pemberian Kredit dan Pengawasan Kredit Guna Meminimalkan Resiko Kredit Studi Kasus Pada Bank Daerah Karanganyar*.
- Firdaus,R dan Maya Ariyanti. (2009). *Manajemen Perkreditan Bank Umum*. Bandung: Alfabeta..
- Hasibuan. (2005). *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: Bumi Aksara
- Ikatan Akuntan Indonesia. (1994). *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No 31. Akuntansi Perbankan*.
- Kasmir. (2002). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Kasmir. (2003). *Manajemen Perbankan Edisi Revisi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Kasmir. (2004). *Pemasaran Bank*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Kasmir. (2010). *Manajemen Perbankan Edisi Revisi 2008*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Liputan6. (2016, 22 September). *Perlambatan Ekonomi Global Dorong Peningkatan Kredit Macet*. 27 Oktober 2016.
<http://bisnis.liputan6.com/read/2608713/perlambatan-ekonomi-global-dorong-peningkatan-kredit-macet>

- Maleong L. J. (2014). *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Ovi Rizky. (2016, Desember 7). (Bella Dikna, Pewawancara)
- Pato, S. (2013). Analisis Pemberian Kredit Mikro Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Manado.
- PD BPR Bank Sleman. (2013). Laporan Keuangan 2013. Sleman, Yogyakarta
- PD BPR Bank Sleman. (2013, Desember 31). Kualitas Aktiva Produktif Sleman, Yogyakarta
- PD BPR Bank Sleman. (2014). Laporan Keuangan 2014. Sleman, Yogyakarta
- PD BPR Bank Sleman. (2014, Desember 31). Kualitas Aktiva Produktif Sleman, Yogyakarta
- PD BPR Bank Sleman. (2015). Laporan Keuangan 2015. Sleman, Yogyakarta
- PD BPR Bank Sleman. (2015, Desember 31). Kualitas Aktiva Produktif Sleman, Yogyakarta
- PD BPR Bank Sleman. (2016, Nov 22). <http://www.banksleman.co.id/>
- PD. BPR Bank Sleman. Struktur Organisasi. Sleman, Yogyakarta
- Peraturan Bank Indonesia. (1998). *Penjelasan Pasal 8 ayat 1 UU Nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah dengan UU Nomor 10 tahun 1998*.
- Peraturan Bank Indonesia. (2011). *Peraturan Bank Indonesia No 13/26/pbi/2011 Perubahan Dari Nomor 8/19/2006 Tentang Kualitas Aktivas Produktif dan Pembentukan Penyisihan Penghapusan Aktifa Produktif*.
- Puspani. (2004). Kebijakan Perkreditan Bank. *Penerapan Prosedur dan Kebijakan Pembrian Kredit*
- Rivai, V dkk (2013). *Commercial Bank Management*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada
- Rosmilia, R. (2009). Pelaksanaan Penyelesaian Kredit Bermasalah Studi Kasus Pada PT. BRI (Persero) Tbk Cabang Semarang Pattimura.
- Siamat, D. (2001). *Manajemen Lembaga Keuangan*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia

- Siamat,D. (2011). *Manajemen Lembaga Keuangan*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia
- Strauss,A. dan Corbin,J. (2009). *Dasar-Dasar Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Sugiyono, P.D. (2014). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta
- Surat Edaran Bank Indonesia. (2012). *Surat Edaran Bank Indonesia No.14/26/DKBU Tanggal 19 September 2012 perihal Pedoman Kebijakan dan Prosedur Perkreditan Bagi Bank Perkreditan Rakyat*.
- Sutejo, S. (2000). *Strategi Manajemen Kredit Bank Umum*. Jakarta: PT.Damar Mulia Pustaka
- Suwardjono. (2008). *Teori Akuntansi Perencanaan Pelaporan Keuangan Edisi Ketiga*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta



LAMPIRAN



LAMPIRAN 1**TRANSKRIP WAWANCARA PENELITIAN**

Mekanisme Pemberian Kredit Modal Kerja dan Pengelolaan Kredit Macet Pada
Perusahaan Daerah Bank Perkreditan Rakyat Bank Sleman

Hari/ Tanggal : Selasa, 29 November 2016

Waktu : 16.00-17.00 WIB

Tempat : Kantor BPR Bank Sleman

Penulis : Bella Dikna Gravelia (P)

Narasumber : Bapak Dandung Sriyadi (N)

Jabatan : Kepala Bagian Kredit

N : Dari UII angkatan berapa?

P : Saya angkatan 2013

N : Jurusan apa?

P : Akuntansi

N : Anak saya dulu dari sana juga

P : Di UII juga?

N : Iya sudah lulus tapi ,sudah tahun kemarin. Ayo dimulai aja. Nanti opo saya langsung jawab atau mau tanya biar tak jawab

P : Saya aja yang Tanya. Jadi yang pertama,e..bagaimana sih mekanisme dari pemberian kredit yang ada di Bank Sleman ini,pak?

N : Kalo untuk mekanisme atau prosedurnya ya, kalo prosedur pengajuan kredit kan yang pertama calon debitur itu harus mengisi aplikasi permohonan kredit dengan ada dua macam tentang data , Data pribadi calon debitur dan data-data usaha. Dan lembar kedua adalah data-data jaminan yang mau dijadikan agunan. Itu prosesnya seperti itu nanti dilengkapi untuk kelengkapannya ada foto copy KTP maupun jaminan tersebut. Setelah itu lengkap diisi ,ditandatangani lalu diserahkan kebagian depan kita ada customer service. Nanti untuk temen-temen di customer service akan dibantu ataupun nanti dregister untuk dimasukkan ke bagian kredit dan proses selanjutnya tadi ada di temen-temen di bagian AO untuk dilakukan analisa terkait jaminan maupun usahanya nanti lalu diajukan kepada pimpinan dimintakan acc bisa dan tidaknya kredit tersebut.

P : O.. itu maksudnya aplikasinya itu dalam bentuk form gitu ya pak?

N : Iya. Dalam bentuk form aplikasinya. Nanti kalau suatu saat diminta untuk sampelnya nanti bisa hubungi Pak Jamal yang itu tadi dibagian customer service untuk contoh form kredit UMKM khususnya. Ini yang diteliti UMKM atau semua produk kredit kita?

P : Ini yang diteliti modal kerja pak

N : OH modal kerja, berarti UMKM

P : Iya pak. Nah itu kalau untuk prosedur nya itu sendiri ya pak, SOP nya itu ada SOP secara tertulisnya pak ?

N : Ada. Kita punya SOP karena setiap lembaga keuangan diwajibkan untuk memiliki SOP. Jadi untuk perkreditan, khususnya untuk perkreditanpun kita memiliki SOP nya untuk acuan kita supaya proses dari pengisian aplikasi itu tadi bisa berjalan dengan runtut jadi ada SOP secara tertulis.

P : Nah, kemarin kan saya lihat di website banknya itu dia ada kreditnya macem-macem tuh pak yang ada kredit krido, krisan, UMKM, multiguna. Nah itu bapak mohon dijelaskan,saya masih kurang paham. Yang termasuk kredit modal kerja itu yang mana aja?

N : Iya..kalo untuk sesuai di web kita, kita kan secara garis besar memang memiliki dua macam kredit. Itu adalah kredit konsumsi dan kredit untuk UMKM ya modal kerja itu tadi. Kalo untuk kredit konsumsi atau kredit consumer itu kita ada produk kita, produk Multiguna namanya. Itu diperuntukkan bagi anggota PNS, TNI, POLRI, maupun yang berpenghasilan dalam hal ini sebelumnya kita akan mengadakan kerjasama dengan dinas tersebut untuk apa untuk menjalin kerjasama yang bisa memotongkan angsuran tiap bulannya dari gaji. Jadi untuk kredit konsumsi atau consumer yang produknya namanya multiguna itu diperuntukkan bagi PNS dan pegawai-pegawai tersebut dengan sistem potong gaji setiap awal bulan setiap dia gajian. Sedangkan untuk yang kedua adalah kredit

UMKM. Jadi di kredit UMKM itu ada dua macam, kredit modal kerja dan kredit investasi. Jadi untuk kredit di UMKM itu kita ada berbagai macam produk, ada yang kredit KUMKM yaitu kredit yang memang diperuntukkan untuk investasi itu sampe jangka 5 tahun itu ada, ada juga kredit krisan. Jadi kredit krisan itu adalah kredit modal kerja itu untuk penguatan untuk khusus pengusaha mikro. Jadi krisan itu dengan bunga sangat murah kita dengan bunga 0,5% per bulan flat. Jadi itu diberikan untuk..kalo Bahasa orang sekarang untuk kredit yang benar benar apaya...rakyat kecil karena itu usaha untuk pengusaha yang sangat-sangat mikro lah. Nah plafon kita maksimal sampai 10 juta jangka waktu maksimal 24 bulan. Itu bunganya flat. Sedangkan ada lagi kredit krido. Kredit krido itu adalah terusan dari kredit krisan. Jadi seandainya nanti kita sudah membiayai seorang debitur mikro itu sudah berhasil dan bagus itu untuk periode berikutnya dia mau ngambil kredit lagi itu bisa kita fasilitasi dengan kredit krido. Itu singkatan dari “kredit yang kepindo” dari bahasa jawa, mba bella darimana dari Jawa apa bukan. Itu ada kredit yang kedua dengan bunga 6,5% flat jangka waktunya sama sampai 2 tahun dan untuk plafon sampai 20 juta. Sedangkan untuk kredit sembada, itu kita juga ada itu kredit modal kerja juga jangka waktu maksimal 3 tahun itu bunganya 17% anuitas ya jadi yang ini bunganya bukan flat ya 17% per tahun plafonnya sampai 200 juta jangka waktu maksimal 3 tahun. Sedangkan untuk program kita yang terbaru itu ada KUBS , itu Kredit Usaha Bank Sleman itu adalah kredit dengan bunga murah juga itu untuk jangka waktu maksimal 3 tahun bunganya 9% flat pertahun. Jadi itu untuk ini karena ada program pemerintah yang KUR 9% jadi kita juga ada KUBS yang bunganya 9% pertahun. Itu mungkin produk-produk

yang ada ditempat kita. Jadi pada dasarnya memang dua, kredit UMKM dan kredit consumer.

P : Terus kalo misalkan nih pak, ada orang yang dia mengajukan kredit tetapi dia sendiri belum apaya..ibaratnya startup buat usahanya itu loh pak jadi dia sebelumnya belum pernah melakukan usaha. Itu apakah akan dikasih ?

N : Gini, karena di SOP kita sudah tercantum ya untuk pendanaan kredit ini kita disyaratkan yang usahanya sudah jalan minimal satu tahun. Jadi kalo startup kita belum bisa mendanai karena menurut kami itu terlalu beresiko karena yang namanya usaha kan nggatau ya pasang surutnya orang usaha dan itu akan sangat-sangat beresiko bagi kami kalo belum tau kinerja dia. Paling tidak kita udah tau kalau usaha-usaha itu sudah berjalan baru kita sifatnya mendanai untuk memperbesar usaha

P : Kalau untuk syarat mengajukan kredit itu sendiri pak , itu antara yang kredit modal kerja sama yang kredit konsumsi itu ada bedanya atau engga pak ?

N : Ada . Jadi untuk kredit konsumsi itu persyaratannya karena dia potong gaji itu kita harus ada MoU dulu sama dinas yang bersangkutan ,setelah itu untuk prosedur kreditnya kita akan memakai yang lebih ringan karena dia ada pendapatan tetap setiap bulan dan kita ada kerjasama jadi itu kita peroleh dengan apa ya mungkin persyaratannya dengan lebih mudah karena itu ada nanti persyaratannya sih sama untuk standar pengisian blangko sama kelengkapan fotocopy identitas dan lain-lain itu sama Cuma ada beberapa perbedaan disisi persyaratan. Dalam hal ini karena dia pegawai maka ada fotocopy SK-SK.

Fotocopy SK pertama SK terakhir itu direntang nominal tertentu harus menambahkan jaminan tambahan ya bisa berupa BPKB ataupun sertifikat. Tapi di nominal yang tidak sampai tertentu memang cukup untuk fotocopy-fotocopy saja untuk bisa proses kreditnya karena kita landasannya kita kerjasama dengan instansi yang bersangkutan dan ada yang bertanggung jawab bendahara dan kepala instansi yang bersangkutan untuk bisa mengkoleksi atau mendapatkan angsuran dari sistem dipotong gaji setiap bulannya. Jadi memang jauh lebih ringan persyaratannya karena itu landasannya sudah kuat dalam hal ini ada kerjasama, nanti ada pendapatan yang tetap jadi walaupun sama-sama beresiko tapi persyaratannya malah lebih mudah dibandingkan untuk kredit UMKM atau kredit modal kerja itu. Tentu kalau modal kerja dinominal berapapun kami menetapkan di SOP menetapkan tambahan jaminan. Harus pake, harus pake jaminan bisa berupa BPKB ataupun tanah.

P : Kalo misalkan dia pakai jaminannya BPKB gitu pak kan nilai dari kendaraan itu sendiri lama-lama berkurang nah itu perlakuannya gimana pak?

N : Iya gini, kalo untuk BPKB kan memang problemnya disitu ya semakin lama tahun kendaraan itu kan pasti akan semakin turun makanya bank punya aturan main ditempat kita itu untuk meminimlisir penurunan harga tersebut dengan cara memberikan plafon maksimal 60% dari nilai pasar. Jadi misal nilai pasar dari kendaraan itu 10 juta jadi kita dari sisi jaminan bisa memberikan pinjaman itu maksimal 6 juta. Itu baru dari satu sisi, karena di UMKM itu analisisnya ada dua, ada di analisa jaminan dan analisa usaha. Orang bisa punya jaminan harganya mahal tapi nggak punya usaha itu nggak bisa kita danai.

Sebaliknya juga orang yang punya usaha maju tapi ngga punya jaminan ya kita ngga bisa mendanai. Memang harus dua, itu memang harus sama-sama terpenuhi. Dan kita nggak mutlak setiap pengajuan maksimal 60% engga, kadang-kadang juga ngga sampai 60% dia kadang dia jaminanya 10 juta sampai 6 juta katakanlah tapi dia hanya butuh 5 juta bisa terjadi seperti itu. Jadi untuk meminimalisir resiko penurunan salah satunya dengan cara seperti itu. Salah satunya lagi kita membatasi untuk tahun-tahun kendaraan. Jadi karena penyusutan kendaraan sangat cepat maka kita membatasi untuk tahun-tahun yang bisa dijamin. Tapi itu fleksibel juga.

P : Biasanya perusahaan itu mau ngambil jaminan tersebut dengan maksimal tahunnya berapa pak? Tahun kendaraannya.

N : Kalau di tempat kami memang ngga diatur secara khusus dalam hal itu untuk tahun kendaraan karena memang kami ingin melayani nasabah secara apa ya, kan kadang-kadang nasabah kita tu pengusaha mikro itu kadang-kadang punya kendaraan tua. Ya makanya kita nggak bisa kaku untuk membatasi tahun-tahun tertentu. Cuma kita kehati-hatiannya aja untuk temen-temen di lapangan itu biasanya lebih memperhatikan kalau kendaraan dia harus tahun-tahun yang lebih muda untuk mitigasi resiko kalau terjadi penurunan dari harga kendaraan tersebut

P : Untuk analisis modal kerjanya itu sendiri pak, sampai ke tahap kredit itu diterima itu gimana ya pak?

N : Prosesnya atau apa?

P : E.. analisisnya pak jadi misalkan nasabahnya itu disurvei atau..

N : Oh iya, kalo untuk proses itu seperti tadi yang saya aturkan pertama kali tadi untuk setelah berkas itu lengkap jadi kan temen-temen customer service akan membantu memeriksa kelengkapan berkas calon debitur tersebut. Kalau itu sudah lengkap bisa dilanjutkan ke proses survey. Jadi nanti tahapannya kita masuk ke bagian kami , nanti ada temen-temen yang biasa untuk BI checking, jadi filter pertama kita adalah BI checking. Kalau seandainya di BI checking itu masih memungkinkan lolos untuk bisa kita lanjutkan ke analisis ke survey baru kita lakukan survey. Jadi seandainya ada nasabah yang kita peroleh BI checking nya sudah rapor merah di bank-bank manapun yang kita temui, biasaya sudah kita cut disitu. Jadi kalo BI checking adalah filter yang pertama yang dipakai, ketika BI checking nya bagus ngga ada problem sama pinjaman di bank lain maka kita jalan ke analisa. Jadi nanti temen-temen AO akan melakukan survey usaha di tempat usaha dan tempat tinggal calon debitur. Jadi temen-temen AO harus tahu betul alamat bersangkutan yang ditinggali dan tempat usaha. Kadang-kadang tempat usaha itu nggak tentu sama dengan rumah yang ditinggali. Kadang-kadang dia jualannya diluar rumahnya didalem. Kita harus tahu betul, memastikan betul kalau memang itu penduduk disitu, punya usaha disitu. Nah itu yang perlu kita tekankan. Yang kedua nanti akan ada tim lain dalam hal ini adalah temen-temen di bagian appraisal. Jadi kita udah dibedakan Antara tim AO dan analis itu, itu dengan tim appraisal. Jadi kami yang dibagian UMKM itu nanti ada temen AO dan temen analis kredit. Dua temen kita itu nanti yang akan menganalisa kelayakan usaha dan nanti akan ada temen-temen tim lain yang akan menganalisa

jaminan. Dari hasil dua kelompok tersebut nanti akan disatukan biar bisa sinkron tentang besaran dari permohonan kredit itu dan hasil analisa usaha layak diberi berapa dan hasil dari penilaian jaminan itu berapa itu kita sinkronkan disitu. Itu harus match satu sama lainnya, ngga boleh melanggar SOP yang ada.

P : Biasanya yang mengajukan kredit modal kerja itu profesinya kebanyakan rata-rata apa ya pak?

N : Kalau di tempat kita banyak-banyaknya kan usaha mikro itu mikro dibawah 50 juta itu dominan jadi mungkin kita banyak pedagang banyak, pengrajin, petani, itu juga lumayan banyak. Kalau jasa-jasa mungkin jasa-jasa laundry, rental mobil itu juga ada. Jadi kalau untuk yang paling banyak emmang disektor perdagangan. Hampir semua sector kita punya, peternakan juga punya, perikanan itu kita punya. Tapi memang didominasi oleh perdagangan karena kita memang fokusnya di anu ya, pengusaha mikro jadi kita ngga main di usaha-usaha yang besar karena memang selain kita profit-oriented kita juga karena milik Pemda kita juga harus memiliki komitmen untuk memberdayakan pengusaha mikro khususnya di wilayah Sleman ini. Makanya produk-produk kita banyak yang berbunga murah. 0,5%. Krisan itu kan berbunga murah. Itu kan sangat-sangat membantu untuk pengusaha karena kita memang dimiliki oleh Pemda, bank ini jadi memang 100% milik pemda Sleman . Jadi pemilik punya komitmen untuk Bank Sleman untuk memberdayakan pengusaha mikro di Sleman

P : Yang meng-acc permohonan kredit itu sendiri siapa pak?

N : Gini, di SOP kita udah ada ketentuan kalau untuk peng-acc an kredit itu memang di tempat kita ada secara pemberian kewenangan secara berjenjang. Jadi ada mulai kepala bagian kredit, itu ada rentang keputusannya. Ada juga sampai kepala divisi, direktur, dan direktur utama. Jadi untuk acc itu tergantung yang diajukan itu berapa, misalnya 20 juta. 20 juta itu diaturan kita yang acc sampai kepala bagian kredit sampai 25 juta. Diatas 25-50 itu ada kepala divisi pemasaran. Diatas 50-150 itu direktur, diatas 150 itu harus minta acc sama direktur utama.

P : Kalau biasanya bank Sleman ini mendapatkan nasabah itu gimana caranya pak?

N : Kalau nasabah kita , kita kan e..temen-temen AO kan sudah banyak yang kelolaannya, jadi mereka pemasarannya ada di wilayah-wilayah . Jadi kita punya AO yang ditugaskan di wilayah tertentu. Misalnya di wilayah Sleman, dikecamatan sini. Ada yang di wilayah Mertoyudan, ada yang di wilayah Tempel, itu udah dibagi-bagi. Walaupun tidak menutup kemungkinan temen-temen juga bisa memasarkan di daerah lain. Itu tidak membatasi, tapi mereka lebih fokus kesitu. Jadi mereka udah membangun jaringan, biasanya mereka bekerjasama dengan perangkat desa juga, temen-temen juga sering berkunjung ke desa-desa, ke sentra-sentra ekonomi , sentra-sentra kerajinan. Jadi mereka menawarkannya melalui jaringan baik dengan brosur maupun dia membuka link ya. Jadi bahasa jawanya itu nganu, “tanggung renteng”. Jadi misalnya mba siapa?

P :Bella

N : Mba Bella jadi nasabah kita, merekrut temannya untuk diajak dan direkomendasikan jadi nasabah kami itu akan jadi efektif dan menjadi filter bagi kita. Ketika nasabah kita itu bagus, dia memberikan rekomendasi maka dia tidak akan mempertaruhkan nama dia. Dia pasti akan merekomendasikan yang bagus, dia nggak berani. Karena nanti kita akan tetap mengkaitkan nasabah yang satu itu dengan nasabah yang satunya. Misalkan sampai jelek, dia nanti paling tidak kita akan meminta bantuan untuk menagihkan juga. Jadi itu yang lebih efektif dari “getok tular” atau “tanggung renteng” itu lebih efektif dan lebih aman. Walaupun cara secara konvensional ya kita tetap memasarkan dengan brosur ataupun dengan secara langsung. Kita mungkin suka bertemu dengan kelompok-kelompok tani atau kelompok peternak. Kita sering berbaur disitu.

P : Untuk prinsip pak, kana da yang namanya prinsip 5C ya itu pak, nah itu dari Bank Sleman itu sendiri apakah punya standar sendiri?

N : Kalo 5C kan sudah menjadi standar, katakanlah standarnya orang perbankan ya mba. Itu dari 5C itu memang harus memenuhi semua. Itupun masih di tambah beberapa instrument yang diluar 5C yang kita dapati di lapangan. Jadi tentang tadi salah satu contohnya ya di 5C itu kan nggak ada yang pakai “tanggung renteng” itu kan nggak ada kan. Nah kita pakai seperti itu. Mungkin kita pakai tokoh masyarakat untuk menjadi sumber informasi untuk mengecek karakternya. Jadi 5C itu memang harus ada dan masih ditambahi oleh beberapa hal yang kita temui di lapangan.

P : Kalau kesulitan memakai analisis 5C itu sendiri gimana pak?

N : Sebenarnya nggak sulit, 5C itu memang harus terpenuhi. Jadi kita nggak merasa sulit ya. Kalau 5C itu wajib bagi kita untuk melakukan analisa. Itu satu kewajiban analis maupun AO, maupun orang-orang perbankan kalo 5C itu memang harus dipenuhi kalau bisa malah nggak cuma 5C. Masih ditambahkan dengan yang bisa mendukung untuk proposal itu bisa layak diberi kredit. Jadi kita tidak merasa terbebani dengan 5C itu karena 5C ini sudah menjadi makanan sehari-hari jadi sudah bukan keberatan atau kesulitan tetapi memang sudah harus itu wajib dipenuhi. Kita nggak boleh kurang dari itu malah harus lebih. Karena itu adalah merupakan standar minimal untuk dibidang kredit. Kalau nggak lolos 5C ya jelas kita nggak bisa memberikan kredit. Contohnya misalkan character dicek di BI checking kita udah jelek ya udah berarti satu C pertama nggak lolos. Udah, kita cut. Dia udah karakternya bagus, nggak punya pinjaman. Pinjamannya selalu bagus tapi usahanya tidak menjanjikan ya kita juga belum bisa mendanai. Seperti itu.

P : Kalau yang tadi ‘getok tular’ itu pak kan ibaratnya dari pihak bank itu nanya sama tokoh masyarakat setempat ya. Misal kan tokoh masyarakat suka ada yang nutup-nutupin ibaratnya mbagus-mbagusin nasabahnya itu. Itu menjadi kendala atau tidak pak?

N : Bisa juga. Yang seperti itu memang bisa, tapi kalau seandainya kita kan nggak cuma satu pihak ya walaupun kita misalnya ada itu tapi nanti ketika temen-temen analis sama AO itu turun ke lapangan, mereka akan menggali informasi nggak cuma dari satu pihak. Misalnya dia penjual kelontong, kita nggak cuma mendapatkan informasi karakter dari orang yang kita kenal. Nanti kita mungkin

kita wawancara, kita tanya-tanya asal supliernya mana, siapa yang biasa berinteraksi dengan dia, mungkin konsumennya mana. Itu kita bisa menggali informasi dari supplier, dari konsumen, tentang orang tersebut. Apakah orang tersebut kalo menerima barang dari supplier itu mbayarnya bisa tepat waktu atau malah sering “ngemplang” itu kan kita dapatkan juga dari situ. Jadi kita untuk cek karakter minimal 2 atau 3 orang jadi nggak bisa kita ngecek satu orang aja terus percaya, enggak. Kita pasti 3 orang lah paling tidak. Itu dari sumber untuk mengecek C yang pertama itu karena karakter adalah dasar dari 5C tersebut. Orang punya jaminna, punya usaha tapi karakternya jelek ya susah. Seperti itu.

P : Berarti untuk jaminannya itu tadi pak, untuk semua jenis kreditnya itu berarti jaminannya sama? Bisa tanah, bisa bangunan, bisa BPKB?

N : Bisa. Jadi kalau untuk kredit UMKM memang kita..sebenarnya ada 3 sih ada 3 jaminan. Yang pertama itu pakai jaminan liquid, jadi bisa pakai tabungan. Tabungan yang di Bank Sleman. Jadi bukan di tempat lain. Dan seposito di Bank Sleman. Itu bisa dijadikan agunan. Jadi biasanya ada 3, itu dari liquid itu dari deposito atau tabungan di Bank Sleman, BPKB, dan sertifikat. Itu sama. Semua produk kredit UMKM kita bisa memakai 3 macam jaminan tersebut. Jadi tidak ada spesifikasi jaminan ini harus kesana gitu enggak. Semuanya bisa. Krisan bisa pakai BPKB, bisa pakai tanah, bisa pakai liquid. Kredit sembada bisa, KUBS bisa. Seperti itu. Jadi untuk jaminan memang kita menawarkan 3 macam dan itu bisa dipakai di seua produk kita

P : Ketika kredit itu sudah di acc ya pak, terus dananya sudah dicairkan. Nah proses pengawasannya dari Bank Sleman ini terhadap nasabah itu gimana pak?

N : Kalau untuk setelah kredit itu di acc, udah lengkap perjanjian kredit, dan uang sudah diberikan kepada nasabah biasanya temen-temen AO itu akan on the spot. Walaupun tidak semua ya, secara random aja secara sampling. Nggak mungkin kita bulan ini mengeluarkan 100 orang on the spot semua, bulan depan kan habis. Habis tenaganya. Sedangkan kita harus cari nasabah lagi. Ya kita random, kita acak pilih yang nominalnya yang gede-gede kita kunjungi nanti kita main kesana. Kita tanya kesana usahanya sambil kita lihat setelah kita danai apakah ada perbedaan dengan kemarin ketika belum kita danai. Misalnya bakul kelontong itu kalau udah dapat kredit apakah dulu stoknya segini sekarang nambah nggak, seperti itu untuk memastikan dan itu nanti akan biasanya kita adakan on the spot nanti secara rutin walaupun nggak semuanya tapi secara rutin bergantian selalu kita on the spot.

P : Nah, ketika terdapat nasabah yang bandel nih pak. Kan itu muncul permasalahan dari kredit itu sendiri. Gimana cara Bank Sleman ini untuk menangani nasabah yang seperti itu?

N : Iya, jadi gini memang yang namanya bank itu hampir mustahil kalau tidak ada yang bermasalah. Kita sudah berusaha hati-hati, kita sudah berusaha pasti masih ada lah satu dua kreditur kita itu yang bandel. Nah, kita sama teman-teman itu sudah berkomitmen untuk menjaga kualitas NPL kita untuk selalu kecil jadi kita selalu memantau. Jadi setiap AO itu punya kelolaan sendiri-sendiri. Jadi

misalnya AO itu akan mengelola 100 nasabah. Itu dia akan memantau setiap harinya. Nasabah mana yang udah tanggal jatuh temponya bayar, sampai belum bayar. Biasanya kurang satu hari itu mereka sudah dicek. Jadi walaupun nanti dia belum bayar, kurang dari satu hari itu nanti dicek temen-temen by phone dulu. Ya mungkin sambil menyapa kita mengingatkan kalau sudah waktunya bayar. Walaupun itu ternyata di lapangan itu ada yang bandel juga, kalau sudah kita peringatkan by phone mereka belum bayar itu kita langsung on the spot kesana. Kita on the spot kita tagih langsung dan disitu nanti akan ada komitmen dari mereka untuk membayar itu apakaah komitmennya masih bisa dipegang atau mereka memang sudah agak-agak mau “ngemplang” nah kita biasanya pendekatannya secara persuasif dulu. Kemudian kalau itu sudah ada “rembukan” bareng mereka ingkar lagi biasanya kita di bulan berikutnya pasti akan kita kirim surat peringatan. Jadi kita bertahap ya penanganannya, dari pemantauan dan juga dari by phone, kita langsung kesana, dan kita membuat surat peringatan 1, 2, dan 3. Itu untuk penanganannya.

P : Kalau setelah sampe surat peringatan yang ke 3 itu dia masih ngga membayar kewajibannya gitu gimana pak?

N : Biasanya kita masih menempuh secara kekeluargaan juga, yang kita lakukan yang pertama nanti kita mengarah ke jaminan ya nanti ini kalau memang sudah tidak bisa membayar ya nanti kita carikan katakanlah bukan kita eksekusi ya tapi kita masih tepo-tepo untuk ya gimana lagi kalau memang udah ngga mampu ya harus dari jaminan yang terjual ya kita jual bersama-sama dalam artian dibawah tangan, tidak melalui lembaga lelang itu kan memakan biaya dan tenaga

jadi kita biasanya musyawarah dulu. Tapi itu kalau pun nanti mereka memang bandel nggak anu ya itu adalah jalan yang terakhir. Sebenarnya kita nggak mau sih kayak gitu dan memang kita selama ini masih mengatasi dengan cara-cara yang kita tempuh secara musyawarah.

P : Berarti masih bisa ada negosiasi gitu ya pak?

N : Ya..kita negosiasi,kita memang mengedepankan itu. Tujuan pertamanya kan memang semua untuk kebaikan ya jadi kalau kita mungkin mau main kasar sebenarnya secara hukum kita menang sih Cuma nanti akan menghabiskan tenaga dan waktu juga. Biasanya kalau langkah-langkah itu sudah bisa diatasi.

P : Kan ada pengkategorian dari kredit itu sendiri pak, ada lancar, kurang lancar, sampe macet. Nah kalau di Bank Sleman sendiri itu memandang nasabahnya gimana sih pak untuk pengkategorianya oh nasabah ini lancar, nasabah ini kayanya kurang lancar, nasabah yang ini macet gitu ?

N : Kalau untuk kategori klasifikasi itu kan sudah ada standarnya sendiri dari regulator, dari OJK maupun Bank Indonesia. Jadi kategori kredit yang lancar itu yang tanpa tunggakan, ngangsur setiap bulan lancar nggak ada tunggakan itu adalah kredit yang lancar. Kalau di kami, di BPR memang ada 4 ya jadi ada Lancar, Kurang Lancar, Diragukan, dan Macet. Itu berbeda dengan di Bank umum ya. Kalo bank umum ada Lancar, Dalam perhatian khusus, Kurang Lancar, Diragukan, Macet. Di bank umum ada 5. Jadi kalo di bank kita ada tunggakan satu bulan itu masih kolektif, masih lancar sampe setelah lebih dari tiga bulan baru kurang lancar, lebih dari 6 bulan itu diragukan sampai diatas 9 bulan itu

macet. Itu kalo kategori di BPR, kalo kategori di Bank umum itu terlambat satu bulan itu sudah di PK, atau terlambat nggak satu bulan lah terlambat misalnya angsurannya 100.000 dia kurang 5.000 aja dia udah di PK. Jadi seperti itu, kalo kita Cuma ada 4 aja.

P : Untuk kredit macet sendiri pak, gimana sih kenapa bisa terjadi ?

N : Kalau kredit macet itu sebenarnya macem-macem . Tapi biasanya, mereka terjadi kemacetan Karena ada penurunan usaha. Dalam hal ini memang ada juga salah dari manajemen dalam mengelola usahanya. Faktornya sih banyak sih kalo kredit macet itu tapi pasti mereka terjadi keterlambatan karena usaha mereka menurun akhirnya kemampuan mereka yang waktu kita analisa itu mungkin mempunyai kemampuan akhirnya ditengah jalan karena mengalami penurunan usaha mereka jadi nggak mampu. Biasanya seperti itu yang terjadi untuk kredit macet. Kalau dari sisi karakter mungkin kita jarang yak arena kita kalau ketahuan karakternya tidak baik ya nggak bakalan kita beri sih. Biasanya memang dari usaha . Jadi dari penurunan usaha itu yang menjadi faktor utama ..(narasumber menerima telepon)

P : Kalau semisal ada bencana gitu pak, itu bisa masuk ke faktor kredit tersebut macet nggak sih pak?

N : Kalau bencana itu biasanya kan misalnya kemarin seperti gempa bumi inget nggak itu umur berapa itu (tertawa), dan ini merapi juga kan itu bencana di daerah kami jadi kita nggak bisa mengkategorikan itu tiba-tiba dimacetkan nggak bisa. Mereka akan macet ketika mereka nggak bayar lebih dar 9 bulan baru

secara alamiah aturan kita baru macet. Jadi kalau ada orang korban gempa terus kita macetkan kita nggak ada aturan yang kesitu. Jadi walaupun ada musibah mungkin penanganannya lain ya dalam arti treatment nya lain. Mungkin ada penundaan angsuran, waktu merapi kemaren juga kita ada anu ada program penundaan angsuran. Jadi nasabah kita yang memang terdampak dari bencana merapi tersebut kita memberikan kelonggaran 2 atau 3 bulan diperbolehkan, dalam artian bukan tidak mengangsur tapi diperbolehkan ada penundaan tidak mengangsur. Jadi bukan karena dia tidak mengangsur terus jadi masalah engga, karena ada kebijaksanaan dari bank kita aturan dari bank Sleman kalau membolehkan mereka 3 bulan tidak mengangsur. Jadi tetep kolektifnya lancar tetep waktu itu. Itu di merapi contohnya seperti itu. Jadi kita mengambil treatment atau kebijakannya yang lain. Kita tidak memacetkan, tetapi kita mungkin membiarkan biar bangkit dulu. Seperti itu.

P : Lalu, berarti Bank Sleman ini memiliki kerjasama sama lembaga lain pak dalam hal kredit?

N : Misalnya gimana?

P : Misalnya apakah bekerjasama dengan pihak notaris atau kepolisian?

N : Ya, kita justru dengan pihak notaris itu bukan untuk penanganan kredit bermasalah tapi justru waktu pencairan pengikatan jaminan itu ada di notaris. Jadi ketika tanah, dia pakai jaminan tanah mau kita ikat dengan SKMHT ataupun APHT kalau kendaraan itu kita kerjasamanya dengan notaris. Itu untuk keamanan kita dalam arti pengikatan jaminan waktu pencairan. Sedangkan untuk

penagihan, karena kita bank milik pemerintah daerah yang notabene adalah bank ini adalah asset daerah dan assetnya pemerintah jadi kita bisa memiliki kerjasama. Dalam hal ini kami memiliki kerjasama dengan kejaksaan, kejaksaan negeri Sleman kalau kita. Itu ada MoU dengan kami untuk mau membantu menyelesaikan permasalahan kredit di bank kami. Dalam hal ini karena kejaksaan sebagai pengacara negara dan kami adalah milik negara. Jadi memang bisa, dan kita ada MoU dengan kejaksaan untuk yang benar-bener sudah membandel. Jadi bukan berarti kalau ada kredit macet di tempat kami terus kami kirim kesana, engga. Jadi kami menangani dulu, menangani dulu sampai batas waktu tertentu bila kami sudah nggak bisa dan mereka sudah nggak bisa kita toleransi ya terpaksa. Dalam arti kata kita kirim ke kejaksaan untuk menangani. Seperti itu. Jadi ada lembaga-lembaga lain yang bekerjasama dengan kita.

P : Untuk angka NPL nya sendiri pak, kan dari BI ada ketentuannya ya pak. Nah dari Bank Sleman itu kecil atau tinggi pak?

N : Alhamdulillah kalau di BI itu kan mematok maksimal 5% ya. Ditempat kita Alhamdulillah selama ini masih dibawah 1%. 0, berapa 0,9 po ya. Jadi NPL kita masih jauh dari angka yang dipatok dari Bank Indonesia. Alhamdulillah kita masih dalam kondisi yang amat sangat baguslah , dari BI 5% kita masih dibawah 1% lah.

P : Terus ketika muncul kredit macet nih pak, pengelolaan dan penyelesaian dari kredit macet sendiri mulai dari munculnya kredit macet sampai kredit macet itu terselesaikan. Prosesnya itu seperti apa pak ?

N : Kalo penyelesaian kredit macet, kami kan mempunyai bagian juga di bagian Collection ya. Dalam hal ini kita ada temen-temen dari bagian Pembinaan Nasabah kalo ditempat kami namanya, itu memang dia yang mengelola kredit-kredit kita yang bermasalah. Jadi selain dibantu oleh AO AO kita yang masih memaintenance kreditnya tapi untuk membantu bagian kredit yang bermasalah itu kita dibantu oleh teman-teman di bagian pembinaan nasabah. Mereka seperti yang saya sampaikan tadi untuk prosedurnya memang treatment nya banyak yang didatangi kalau sudah kredit macet. Ya kita tetep bawa surat peringatan, surat tagihan itu pasti bawa. Cuma tetep kalo itu tetep harus ketemu. Dan untuk penanganan selama ini kita memang mengedepankan untuk mencari solusi yang terbaik walaupun itu masih kita jalankan dan bisa kita tempuh itu, kita seperti tadi yang saya bilang misalkan kalo emang udah nggak mampu ya dengan menjual jaminan assetnya atau apa. (lalu ada tamu masuk). Ya itu, kita memang mengedepankan untuk anu dulu ya, secara persuasif. Tapi kalau sudah bener-bener bandel ya kita kirimkan ke kejaksaan. Itu adalah jalan yang terakhir, sebenarnya nggak saya sukai juga. Ya gimana lagi ya, memang kita harus menyelamatkan bank ini, kalau memang ada yang macet terus nggak bisa kita toleransi ya kita harus melalui jalur itu ya kita tempuh. Seperti itu.

P : Tapi pernah ada pak yang sampe di kejaksaan?

N : Pernah..jugaaa

P : Cuma angkanya masih kecil ya pak?

N : Ya karena memang NPL kita kecil kan, tapi ya ada juga. Nggak kita pungkiri kalo memang ada NPL kita yang macet itu ada. Kalau memang ada yang bandel itu ya kita kirim kesana.

P : Nah dalam penyelesaian kredit macet itu sendiri pak, Apa sih kendalanya dari pihak bank?

N : Biasanya kalo yang namanya nasabah sudah macet itu nyarinya saja susah. Mau ketemu aja susah. Ada temen kita itu yang nyari itu jam masuk 5 pagi udah disanggungi di rumahnya itu bisa-bisa dia udah pergi kok. Kalau di hari-hari yang siang gini ditagih ya wong rumahnya dikelilingi tuh ya ngga bakal dibukakan, walaupun itu ya dia ada didalem. Susahnya itu ya kalau udah macet, pasti nyari orangnya susah mau ketemu aja susah. Gitu. Karena mereka pasti menghindari kita. Susahnya disitu. Kalau udah ketemu pun yang namanya kalau macet itu mereka pasti cuma retorika saja biasanya cuma janji-janji aja, biasanya kita terus mengarah ke jaminan. Seperti itu. Kita memberi pengertian yaudah dari pada berlarut-larut semakin lama akan muncul tagihan dan denda semakin banyak bukan semakin meringankan mereka. Ketika menunda-nunda waktu itu akan justru memperberat mereka. Makanya kita carikan solusi kalau memang sudah nggak mampu ya udah dijual aja jaminan yang tadi.

P : Dari semua sistem perkreditan yang dijalankan di Bank Sleman ini pak, apakah ada kendala dari sistem itu sendiri?

N : Sistem yang apa?

P : Ya yang dijalankan di bagian kredit pak., prosedur

N : Kalau prosedur itu sebenarnya nggak ada yang nganu ya, kalau kendala itu biasanya problemnya itu kalo itu tadi ketika terjadi permasalahan itu tadi baru muncul kendala-kendalanya. Jadi makanya kita membuat treatment-treatment yang lain misalnya kita membuat kerjasama dengan kejaksaan itu kan salah satu untuk shock therapy karena ini berkaitan dengan penegak hukum. Itu salah satunya jalan kita . Jadi untuk, memang kendala-kendalanya kalau udah macet itu macem-macem aja dalam artian nyarinya kadang jaminannya juga mungkin nutup-nutupi dimana. Kalau kendaraan juga biasanya kalau pas ada ya biasanya kita musyaarah kalau memang mereka berkenan secara sukarela dibawah tangan nanti kita buat berita acara penyerahan secara sukarela. Jadi kita nggak ngambil. Walaupun sebenarnya kita ngambil boleh, tapi kita berhati-hati untuk m...bahasanya kalau mau mengambil jaminan itu karena sekarang sudah era terbuka to mereka ada yang dikompromi melek hukum kita bisa kena. Makanya pasti kalau temen-temen itu mau ada kesepakatan menjual jaminan misalnya berupa kendaraan bermotor itu pasti ada berita acara serah terima secara sukarela. Walaupun waktu sebenarnya dia melakukan pengajuan kredit itu sebenarnya dia sudah menyerahkan jaminan kepada kita. Itu kami masih merasa kurang mantap kami tetap untuk meminta dibuatkan, ya membuat sih kami membuat berita acara katakanlah untuk serah terima kerelaan memberikan jaminan untuk kita jual, agar dijual. Nanti walaupun itu hasilnya lebih dari apa yang kewajibannya ya kita kembalikan, kalau kurang ya nanti kita masih menagih kepada mereka. Seperti itu.

P : Kalau untuk dibagian kredit itu sendiri ya pak, mohon maaf bapak jabatannya sebagai apa pak ?

N : Saya kebetulan diberikan amanah dibagian kredit UMKM. Jadi untuk di kredit UMKM itu adalah saya yang dituakan, mengkoordinasi temen-temen AO dan analis disana.

P : Nah untuk di divisi kredit itu sendiri ya pak, menurut bapak ada kekurangannya atau enggak pak? Ataukah sumber daya manusianya yang dirasa kurang atau seperti apa?

N : Kalau bicara kredit, gini ya bicara BPR itu kan bisnis BPR itu kan jadi bener-bener kita itu dibatasi oleh regulasi. Oleh regulator yang membatasi kita untuk sebagai pendapatan itu tadi satu-satunya kalo di BPR itu kan dari kredit. Walaupun kita memang ada pendapatan lain , tapi kan tidak mendominasi ya. Yang mendominasi itu kan di kredit dan sumbernya dari dana, jadi kami memang adalah menjadi semacam profit center lah bersama divisi kami kan divisi pemasaran jadi dibagian pemasaran bagian kredit UMKM, dibagian kredit consumer , dibagian dana adalah tulang punggungnya BPR dimanapun itu kalau strukturnya seperti itu tulang punggungnya dari tiga itu. Jadi kami dituntut untuk selalu mengembangkan produk-produk kita. Jadi memang kita sangat perlu banyak apa ya banyak pemasar. Karena kalau kita kekurangan pemasar ya repot. Karena satu-satunya yang menjadi katakanlah ujung tombaknya kan disini. Jadi yang kita butuhkan adalah banyak pemasar baik di kredit UMKM, kredit consumer, maupun dibagian dana. Karena nanti kalau di tiga bagian itu tidak imbang pun akan jadi apa ya tidak harmonis. Misalkan kreditnya larinya lambat maka akan menjadi idle kan, banyak dana-dana kita yang nganggur. Sebaliknya juga kreditnya banter dananya kurang, kita juga kebingungan. Makanya memang

harus ada harmonisasi dari tiga bagian tersebut karena memang harus banyak sumber manusianya kalau disitu.

P : Kalau untuk sdm dibagian kredit itu sendiri sudah dirasa mencukupi atau belum pak?

N : Menurut kami orang lapangan sih belum, kita masih perlu banyak. Untuk lebih mengembangkan bank ini kita masih perlu banyak baik di kredit consumer, kredit UMKM, maupun di dana kita masih perlu tambahan lah.

P : Yang terakhir pak, apa harapan bapak untuk kredit di Bank Sleman itu sendiri?

N : Harapan kami, kami adalah bisa yang paling utama kan karena tugas kami adalah apa ya tugas utama kita di perusahaan kan memang harus profit-oriented ya, kita harus menghasilkan laba biar kita bisa menjadi salah satu sumber pendapatan asli daerah di Sleman. Karena 50% keuntungan dari Bank Sleman itu harus disetorkan ke PAD. Jadi seandainya keuntungan Bank Sleman 20 milyar ya yang 10 milyar itu harus disetorkan ke PAD untuk pembangunan di Sleman. Jadi harapan kami kami bisa selalu bekerja keras, bisa selalu memberikan yang terbaik bagi pemerintah kabupaten Sleman karena Bank ini adlaah milik dari pemda Sleman. Jadi kalau harapan kami, kami selalu minta support kepada pemilik dan juga stakeholder semua untuk bisa mengembangkan bank ini menjadi bank yang terbaik.

P : Terimakasih, Pak

LAMPIRAN 2

TRANSKRIP WAWANCARA PENELITIAN

Mekanisme Pemberian Kredit Modal Kerja dan Pengelolaan Kredit Macet pada
Perusahaan Daerah Bank Perkreditan Rakyat Bank Sleman

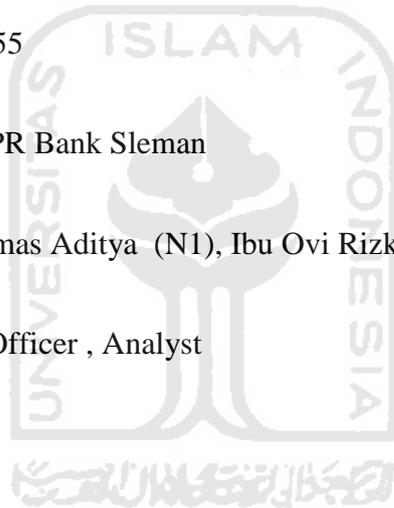
Hari/ Tanggal : Rabu, 7 Desember 2016

Waktu : 13.38-14.55

Tempat : Kantor BPR Bank Sleman

Narasumber : Bapak Dimas Aditya (N1), Ibu Ovi Rizky (N2)

Jabatan : Account Officer , Analyst



P : Ini yang AO masnya, kalo mbaknya ?

N2 : Analyst

P : Oh .. iya mau tanyanya ke mbaknya dulu ya mbak sebagai analyst, kalo tugas analyst itu sendiri di bagian kredit modal kerja itu gimana ?

N2 : Sebenarnya hampir sama kaya AO, Cuma AO kan nyari tapi kalo analyst itu kan pas prosesnya. Nanti kalo setelah AO nyari marketingan, nanti dikasihkan ke analyst terus nanti analystnya *on the spot* tentang kebenaran usaha, terus cek

usaha, terus seberapa kemampuan besar dia bisa..intinya menggali informasi nasabah untuk bahan analisa.

P : Itu berarti ada SOP tertulisnya ya?

N2 : Sebenarnya sih ada ya, cuma kan kalo disini analyst baru ada..baru hampir setahun lah ya

N1 : Iya mba kalo disini analyst baru ada karena baru hampir setahun tapi kalo SOP nya memang sudah ada. SOP kita kalo kreditnya harus pake analyst itu sudah ada, seperti itu

P : Terus kalo mekanisme kredit modal kerja itu sendiri, dari nasabah mengajukan permohonan sampai akhirnya kredit bisa cair itu gimana pak?

N1 : Jadi gini, kita..nasabah itu ada yang datang sendiri,ada yang kita cari. Tapi intinya ketika permohonan itu masuk itu berkas sudah harus lengkap. Semuanya syarat-syaratnya sudah harus lengkap . Terus nanti pertama kali kita adalah *BI checking*. Ntar kalo *BI checking* lolos, kita ke bagian *appraisal* atau ke penilaian jaminan. Ketika di penilaian jaminan sudah lolos, lalu mengcover untuk plafon pinjaman untuk selanjutnya diteruskan baru dengan survey usaha, *on the spot* usaha terus kita analisa. Ketika kita analisa sesuai, semua prosedur sesuai, semua memenuhi syarat baru kita ajukan ke pimpinan. Itu dimulai dari kepala bagian kredit bagian UMKM itu Pak Dandung, habis dari Kabag kita masuk ke Pak Ismantoro atau kepala divisi itu limit sampe berapapun ke kepala divisi dulu. Kalau limit dari 50 juta keatas kita masuk ke direktur. Setelah 150 juta keatas kita ke direktur utama. Jadi ada step-stepnya sendiri, plafon-plafonnya sendiri,

limitnya sendiri-sendiri. Ketika komite selesai, telah disetujui maka kita ngabari nasabah dan kita pencairan. Kalau tidak disetujui kita kabarin yang intinya nolak. Seperti itu, bahwa mohon maaf tidak bisa diproses.

P : Nah, poin-poin apa aja sih yang membuat kredit itu akhirnya diterima atau ditolak?

N1 : Jadi kalau kredit diterima dan ditolak itu sudah jelas ya mba, maksudnya dia memenuhi syarat yang kesatu administrasi. Fotokopi KTP segala macam, fotokopi sertifikat segala macam, kelengkapan dokumen itu lengkap. Ketika tidak lengkap ya mohon maaf belum bisa memproses, karena kita harus membuat analisa segala macam, mengetahui *BI checking* kan juga dari administrasi. Yang kedua, ketika di *on the spot* itu kita ada 5C. *Character* dan segala macam itu, kita cari informasi dengan itu semua. *Character, Capability, Capacity*, dan segala macam itu semua kita cari informasi seperti itu . Ketika memenuhi semua, usaha ada dan karakter bagus , modal bagus, yaudah kita kasih. Gitu kan. Tapi kalau kita lihat orangnya karakternya tatoan, tindakan,gitu gitu, terus usahanya nggak ada, usahanya milik siapa diakuin kan kita bisa cari informasi diistu semua ya kita mohon maaf kita tidak bisa ngasih pinjaman. Gitu

P : Yang melakukan *on the spot* ke lapangannya itu AO atau Analyst?

N2 : AO dan juga analyst. Kan AO kan biasanya yang nyari kan, otomatis kalo AO nyari kan AO juga *on the spot*. Oh dilihat dia punya usaha ini, gitu. Kalau ditawarkan mau, dan administrasi sudah selesai kan ke analyst. Nanti setelah aku lihat SID nya dan lain-lain bagus semuanya baru aku *on the spot*, aku liat

kebenaran usahanya ada ngga. Terus omsetnya itu mencukupi ngga kalau dia pengajuan segini terus dari hasil labanya itu bisa buat dia ngangsur ngga, gitu.

N1 : Tapi kita juga biasanya nganu ya, kita tergantung situasi. Tergantung limit. Ketika analyst sudah mengajukan ke pimpinan dan pimpinan ragu, maka memerlukan *on the spot* , Pak Dandung itu biasanya *on the spot*. Pak kepala bagian umpamane “aku pengen ndelok usahanya neng lapangan” gitu kan misal menghendaki gitu ya kita *on the spot* lagi. Gitu lho.

N2 : Pokoknya bisa sampai dua atau tiga kali

N1 : Iya dua atau tiga kali itu biasa mbak. Umpamane divisi, biasanya kalau biar ngga bolak balik biasanya kalau menghendaki pada survey itu biasanya kita jadikan satu hari. “Eh kowe arep survey ora?” “Survey” “Oh yaudah bareng”. Gitu biasanya biar nggak bolak-balik karena kan kadang nasabah risih ketika kita bolak-balik survey kan, dianggepnya ngga percaya sih. Tapi kita biasanya surveinya tergantung . Kalo kita, analyst sama AO wajib survey. Tapi kalau pimpinan itu plafon tertentu dan itu sesuai dengan kemantapan beliau. Ketika limit 50 juta pun kalau beliaunya menghendaki survey ya kita survey gitu. Kita memaastikan bahwa kredit ini layak untuk diberikan.

P : Kalau untuk analisisnya yang 5C itu tadi, itu kan berdasarkan Bank Indonesia ya kalau ngga salah?

N1 : Kalau 5C itu sebetulnya ilmu dalam perbankan, gitu. Nah kita tuh sebenarnya ketika kita sudah di lapangan kita memnag butuh itu.

N2 : Iya jadi kita memang butuh itu, kita harus tau orang itu gimana sih karakternya kita nanya ke ketua RT,RW,atau tetangga sebelah, atau teman kerjanya itu kan wajib. Nah terus gimana kita melihat usahanya kan kita kan *interview* sama nasabahnya langsung. Kan kelihatan kan misal kalau ditanyain labanya berapa kalau jawabnya a..e.. gitu kan kalau orang udah biasa itu kan pasti jawabnya ,iya mba saya sehari bisa laku x rupiah. Oh nanti kita tinggal hitung saja kalau sehari minimal segini kan kita tinggal kali sebulannya berapa gitu. Tapi kalau orang jawabannya udah e.....nggak mesti sih mba tapi ini ini, kan kelihatan karena kan udah biasa kayakini jadi ngerti gitu lho kalau nasabah jawabannya kurang mantep kadang bohong. Nanti kalau kitanya ngga mantep kan kita nanya sama tetangga , itu udah berapa lama sih jalannya usahanya, terus usahanya laris ngga, gini gini ,terus orangnya gimana gitu kan tetep butuh kayakitu. Jadi emang udah jadi pedoman kita semua kalau disini.

N1 : 5C itu sebenarnya hanya panduan mbak, bukan untuk BI itu. OJK juga ngga mengharuskan 5C harus gini gitu engga, dia panduan. Kaya mbak, misalkan pengen tau pacarnya kan cari tau bibit,bebet,bobot kan. Tapi misalkan bibit, bebet,bobot kan ketika peraturan tertulis itu kan nggak ada, “oh nek nggolek bojo ki sing cetho”. Kan kayakitu itu sama. Nyari nasabah yang bagus itu harus gini, ya 5C itu. Tapi biasanya kalau kita anak lapangan yang udah lama dan udah *expert* biasanya kita tuh tau udah *feeling* oh ini layak ini engga, ini bagus, ini bohong itu kita udah tau kita banyak training segala macam jadi kita tau. Kita banyak *crosscheck* jadi kita *crosscheck* ke tetangga, *crosscheck* ke rekanan.Umpamanya dia bisnisnya multibisnis, kita cek ke rekanan. Rekanannya misal oh gimana

pembayaran dia lancar engga, dia modalnya gimana bagus ngga dia kalau ngangsur gitu kan. *BI checking* itu juga sala satunya untuk menilai karakter secara langsung.

P : Itu biasanya sampai berapa orang yang dimintai keterangannya tentang nasabah ?

N2 : Minimal ya tiga lah

N1 : Biasanya tetangga , tapi biasanya kita kan nganu wilayahnya Sleman. Kan kita tuh udah banyak debitur otomatis kan kita misal punya debitur disana oh kita tanya aja telfon ke debitur. Kan kita kalau *on the spot* itu kan sebisa mungkin *soft*. Kayagitu, ngga terlalu keliatan . Misalnya “Oh ini anak bank, oh itu berarti mau utang” kan kayanya malu-maluin kalau orang desa masih kayagitu. Jadi biasanya mainnya halus, jadi oh misalkan nasabahnya rumahnya disana kita tanya ke nasabah lain yang rumahnya disitu gimana. Kalau udah kita main ke rekanan segala macem, kalau limitnya besar kita harus itu wajib *crosscheck* ke tetangga, ke rekanan bisnisnya dia.

N2 : Iya, kalau besar kan kita juga butuh laporan keuangannya. Jadi kaya apa namanya, ini lho siklusnya keuangannya dia diperbankan. Mungkin dia *saving* di bank lain, terus mungkin dia “kulakane” misalkan kaya usaha apa gitu dia ngga *cash* mba misalkan transfer gitu kan kita harus liat buktinya. Nanti kita butuh *print-out* dari mereka. Pokoknya mereka harus nunjukin bukti kuat lah kalau mereka punya laba x rupiah setiap bulan. Gitu. Kalau kita sekali “kulakan” itu segini gitu kan ada buktinya.

N1 : Jadi 5C itu mbak, itu analisa awal mbak. Ketika kita masuk ke analisa, kita itu pake rasio mbak. Rasio pake ROA, ROE, Likuiditas segala macem, kita make. Kita menganalisis itu, kita pake tabungan. Kita juga nganalisis *cash flow* nya dia itu semua kita lakukan. Jadi 5C plus yang lainnya banyak. Jadi ketika filternya banyak kita bener-bener mendapatkan nasabah yang bagus. Karena ketika nasabahnya ngga bagus kan kemungkinan gagal bayarnya tinggi.

P : Selain dari 5C ada prinsip analisis lain nggak sih pak kalau di bank ini?

N1 : Kalau 5C itu kan adalah panduan. Tapi ketika masuk ke analisis itu kan banyak. Ada rasio, itu kalau ngga salah menilai *re-payment capacity*.

N2 : Iya itu RPC itu untuk menilai kemampuan nasabah membayar

N1 : Iya itu ada analisis RPC itu tadi, ada kita menganalisis *cashflow*, ada banyak lah kita. Karena rasionya kan banyak. Y itu dinilai semua.

P : Terus kalau buat pengikatan jaminannya itu sendiri gimana ?

N1 : Kalau pengikatan jaminan kita tergantung limit. Jadi kita jaminannya hanya menerima dua, yaitu barang bergerak seperti kendaraan dan barang tidak bergerak itu sertifikat dan bangunan. Nah ketika pakai kendaraan bermotor itu kita pakai limit 25 ya fidusia itu..eh 15 juta diikat fidusia di notaris sama kalau lebih dari 25 itu kita ke lembaga fidusianya. Kalau fidusia kan diikat dinotaris, tapi kalau 25 keatas kita pake akta fidusia didaftarkan ke lembaga fidusianya itu sendiri. Kalau apa namanya, kalau sertifikat itu pengikatannya ada dua. SKMHT dan APHT. Kalau SKMHT itu di limit 20 juta ke atas. Tapi kalau masih milik orang

tua itu nominal berpapun pake SKMHT diatas 20 juta itu di APHT. Tapi kalau di 100 juta ke atas itu di notariil. Kalau di SKMHT itu kan dibawah tangan, tapi kalau di atas 100 juta itu di notariil jadi yang buat perikatannya itu di notaris

P : Kalau hambatan ketika menganalisis debitur itu yang biasa terjadi di lapangan itu gimana?

N1 : Kalau ngga jujur, susah itu kalau nggak jujur. Nasabahnya itu kadang nutup-nutupi mbak. Ketika namanya orang butuh duit itu kan terlihat

N2 : Iya semuanya di bagus-bagusin laah.

N1 : Kaya mbak kalau dideketin orang kan ngasih lihatinnya yang bagus-bagus kan. Kan sama aja ketika mereka membutuhkan dana, otomatis mereka tuh kan ingin terlihat *perfect* lah di kita. Kita kan *on the spot* biasanya tuh mbak, kita tuh ngga ngomong. Kita tau-tau datang kerumahnya dia buat ngecek. Tapi kan kalau misal rumahnya susah kan nelfon dulu, kalau nelfon dulu , nah dia udah nyiapin tuh barang dagangannya itu kan kaya apa ya *dressing*, biar dia keliatan bagus. Terus dia buat laporan keuangannya itu ngga sesuai realita, nah itu biasanya kita *crosscheck* antara barang dagangan dengan pembukuan. Makanya kita ngga kasih tau. Biasanya bisa kelihatan oh gini gini, biasanya kita cek fisik kaya nota-nota itu penting untuk mengcrosscheck bahwa oh dia pembelian segini misalnya barang dagangan satu milyar, kok di notanya hanya sekitar 300 juta itu kan jauh. Terlalu jauh. Makanya biasanya kita make yang realnya. Jadi yang paling susah kendalanya ketika nasabah itu ngga jujur, terus apa namanya niatnya

udah jelek udah ngga bagus, nutup-nutupi itu yang buat kita ngga tahu yang sebenarnya.

N2 : Kecuali kita punya *sixsense*, ini orang kayanya mau nunggak nih gitu kayanya mau bohong nah kita ga bakal ngasih Hehehe

P : Nah kalau yang tadi nanya sama narasumber lain yang ada di lingkungan nasabahnya, nah itu kan yang namanya tetangga ya nutup nutupin kaya mbaik mbaikin gitu ?

N2 : Engga..

N1 : Justru malah kebalikan mbak,

N2 : Kalau tetangga kan, makanya kita ngga cuma nanya satu orang. Kan ngga mungkin dari tiga sumber , kita kan ngga nanya dulu “nanti kita mau nanya soal nasabahnya” gitu kan ngga mungkin. Nanti kita tiba-tiba datengin ke ketua RT, RW misalkan atau ke Pak Lurahnya gitu kan ngga mesti tiga orang ini, kadang temen kerjanya ,kadang belakang rumahnya, kan ngga mesti. Jadi kita makanya butuh minimal dari tiga sumber itu karena buat *crosscheck*, bener nggak sih yang dibilang Pak A, sama nggak sih sama Pak B sama Pak C

N1 : Kadang yang namanya tetangga itu kan juga suka nggak suka to mbak, rese tuhh.

N2 : Kadang kan ada yang njelek-njelekin. Ntar misal yang dua engga, kok ini yang pak ini bilangny gini-gini, oh yaudah nanti kita cek cari satu lagi. Mungkin kalau dua lawan satu kan mungkin yang dua yang bener, gitu

N1 : Tapi yang utama kita selalu crosscheck by data. Jadi data otentik itu yang paling kita pegang. Gitu

N2 : SID itu yang paling nomer satu.

N1 : Kalau data yang oral itu yang verbal itu kan biasanya jaman sekarang susah dipercaya . Jadi yang paling dipercaya adalah data otentik, seperti laporan keuangan, *BI checking*, buku tabungan rekening, kita pakai. Semuanya kita pakai.

P : Misalkan kalau nasabahnya itu usahanya ya menengah kebawah gitu ya,kaya UMKM gitu. Nah ketika dia itu ngga bisa pembukuan atau pembukuannya itu masih berantakan itu nganalisisnya gimana?

N2 : Bisa..kita ngeliat barang dagangannya dia, stock opname, kadang kan kalau namanya orang belanja tetep ada nota. Nota pembelian. Kadang kalau belinya dipasar gitu meskipun cuma tulisan pakai kerdus rokok gitu bisa.

N1 : Tapi ya memang kadang kendalanya disitu, jadi sektor UMKM itu kadang kelengkapan datanya itu ngga semua punya seperti itu.

N2 : Iya nga semua punya seperti itu, orang yang masih tradisional kan engga. Kadang orang yang pintar setiap kali untunghari ini kulakan berapa untung berapa di input pake komputer. Tapi orang yang biasa ada yang cuma ditulis pakai buku besar. Kalau orang-orang yang biasa lagi sama sekali ngga punya nota, ngga punya bon-bon, ngga punya pembukuan, ngga punya apa karena tak tanyain tapi nasabahnya itu usahanya itu besar banget. Kadang dia ga mau punya rekening tabungan, nota-nota dibakar alasannya nanti orang-orang tau mbak harga barang

dagangan saya asinya berapa. Oh yaudah masuk akal kan bener, lagian dia kan mempekerjakan orang luar disitu. Nanti kalau misalkan dia tau ngasih informasi “itu yang dijual disini harganya segini terlalu mahal” nah nanti kan dia tetep rugi. Akhirnya dia ngga mau punya ini ngga mau punya ini ya kita gimana caranya mencari informasi yang bisa menggambarkan usahanya dia. Makanya foto usaha itu memang bener-bener harus kan, oh di tempat dia itu ada ini ada ini nanti kita total rata-rata harganya berapa. LCD tv misalkan, mesin cuci, atau apa oh dikira-kira misalkan 500 juta, oh dia misalkan Cuma ngutang 200 juta. Isinya rumahnya aja lebih besar daripada yang dia utang, lagian jaminan mungkin atas nama sendiri itu memperkuat juga. Terus tempatnya dipinggir jalan, ngga yang di dalem-dalem gang gitu itu yang memperkuat juga. SID nya bersih, belum pernah pinjam di bank-bank lain gitu ya bisa juga.

P : Terus ketika kredit itu sudah di acc ya, sudah dicairkan itu bentuk pengawasannya terhadap nasabah itu sendiri gimana ?

N2 : Kan *by system* setiap bulan kan kelihatan yang belum setor, nanti tinggal ditelfon. Kalo ngga ini nanti biasanya AO nya langsung ke tempat nasabahnya sendiri ambil setoran.

N1 : Biasanya temen-temen itu tiap bulan itu *maintance* ngga ketang telfon itu. Tapi nasbaah itu juga ada yang minta di *pickup* angsurannya, diambilin. Jemput bola gitu kita malah lebih mudah. Tiap tanggal ini disuruh kerumahnya ya kita kerumahnya sekalian silaturahmi nanya gimana perkembangan usahanya mau membuat apa cabang atau apa . Kadang ketika nasabah itu kita bawakan souvenir,

entah cangkir atau apa tapi kan ada bentuk perhatian seperti itu. Itu kalau di kredit seperti itu bentuk perhatiannya

P : Nah ketika ada nasabah yang bandel, jadi telat ngangsur lah atau gimana. Itu cara perlakuannya gimana?

N1 : Perilakuannya kalau itu gini, kita toleransi keterlambatan itu sebenarnya 3 kali. Tapi sebelum kita eksekusi, kita itu ada prosedurnya. Prosedurnya itu ada Surat Peringatan 1,2,3. Ketika Surat Peringatan 1,2,3 disuratin ngga mempan kita datengin. Kita ngobrol, cari tau kenapa kok terlambat gitu lho. Kita kasih pengertian bahwa sampai berlarut-larut utangnya aka nada BI checking yang jelek. Kita kasih pengertian, edukasi. Bi checkingnya jelek nanti ngga bisa kemana-mana. Terus nanti agunan bisa disita, bisa dilelang segala macam kita kasih pengertian. Ketika itu masih ngga mempan, kita limpahkan ke kejaksaan. Dan kejaksaan, itu biasanya nasabah itu udah takut ketika ada orang kejaksaan datang biasanya udah takut. Tapi kita juga sering kita datengin kita kasih pengertian tersebut “yaudah mas aku udah ngga kuat bayar, silahkan jual” itu juga ada banyak, Nanti kita jualkan. Ya kalau di lapangan kalau dimintai informasi paling ngga enak ya itu nagih. Makanya kita lihat dulu, kalau orangnya tattoan preman gitu kan dikasih tau iya nanti ujungnya rebut gitu. Sering nemuin yang anu itu sering , nah karakter 5C sebagainya itu kan untuk menghindari seperti itu.

N2 : Apalagi namanya usaha kan ngga mesti diatas terus, namanya usaha kan kadang naik turun. Nanti pas untung mungkin bayarnya ini, nanti pas jatuh bener-

bener ngga punya uang kan kadang bukan sepenuhnya kesalahan nasabah juga kan karena usahanya lagi turun. Nah gitu jadi kadang kan bingungnya kadang emang ini orang karkternya bagus, usahanya bagus, tapi mungkin pada saat itu setelah jalan satu tahun misalkan dia mabil tiga tahun setelah jalan satu tahun usahanya bangkrut gitu kan banyak. Kita kan juga nggak bisa gimana-gimana karena kadang pada waktu kita *on the spot* , pada waktu kita analisa itu memang usahanya kuat gitu. Jadi kadang nasabah-nasabah yang kayakitu itu kadang “yaudah memang saya dulu memang pinjam untuk usaha mbak tapi memang sekarang saya usahanya kaya gini gitu jadi kalau memnag jaminannya mau di lelang ya silahkan”. Kan gitu.

N1 : Apalagi mbak kalau lihat nasabah bukan karena bangkrut, bukan karena karakter tapi karena sakit. Mbak ketika lihat gitu , wah udah sakit. Maksudnya kalau sakitnya ngga kelihatan ya okelah masih seger-seger. Lah kalau dirumah sakit, dia kecelakaan, atau segala macam . Nah makanya kita proteksinya itu ada asuransi. Ketika beliau meninggal, kita discover asuransi. Terus jaminan. Jaminan itu kan sebenarnya kalau diperbankan itu kan pilihan terakhir untuk menyelesaikan. Karena kadang kan jadi gini mbak, belum tentu agunan itu menyelesaikan masalah loh mbak. Contohnya gini, saya pernah narik. Aku narik bis mbak, bisnya itu bis otok-otok. Bisnya itu bis aspada gitu. Itu saya tarik, dia menggampangkan “nyoh,jupuken” gitu “jupuken bisku” gitu kan. Kendalanya kita saat menjualnya. Apalagi tanah, itu kan jualnya kan harganya tinggi segala macam itu kan kadang oang itu susah menjualnya juga. Karena jaminan itu kan kalau di lapangan ilmunya bukan hal yang mudah. Jadi kita lebih ke pendekatan

emosional, pendekatan dengan nasabah biar kesadaran untuk lancar itu tumbuh. Dikasih pengetahuan “mbak kalau nikah muda tu gini lho mbak” kita kasih edukasi “mas kalau njenengan nunggak, terus *BI checkingmu* elek engko ora iso nyilih bank liyo”. Gitu kan. “Terus nek njenengan elek, ntar sidang *mbarang*. Kan kalau sidang kan kalau kejaksaan itu harus siding. Itu sidang yang mbayar jenengan, biayanya jenengan yang keluarkan, jenengan harus bolak-balik kalau siding, kalau ngga mau ntar dijemput oleh pihak kejaksaan pake mobil uli-uli itu kan malu kan”. Terus nanti rumahnya dipatok, disegel gitu kan juga malu dianya. Alhamdulillah di Jogja itu tingkat rasa malunya itu masih tinggi. Karena kita masih pekewuh dengan budaya lah. Kalau di luar Jogja mungkin udah banyak yang bandel membahayakan keselamatan ya mungkin dengan pihak berwajib polisi seperti itu.

P : Ketika usahanya sedang dibawah itu tadi, berarti masih bisa ada negosiasi antara pihak bank dengan p

ihak nasabahnya atau gimana jalan keluarnya?

N1 : Bisa, jadi kita temen-temen AO itu kan *maintaince* . Jadi yang tahu perkembangan usaha itu kan AO. Biasanya kalau kita pengajuan lagi itu ditanya ketika dikomite ditanya “Ini kenapa kemarin kok terlambat” gitu kan “Oh ini sakit, pak. Buktinya ini surat sakit” . “Oh pak ini ushaanya kena diapusi” . Gitu kan bisa dia bangkrut gara-gara dibohongi. Jadi dia udah tandatangan persetujuan MoU gitu, tapi ternyata setelah barang dikirim dia dibohongin ngga dibayar. Barangnya dagangannya ilang, itu ada. Dikasuskan orangnya masuk penjara tapi

duit ngga balik. Nah itu kan kita bisa cerita karena kita ada *maintaince* , dan ini sekali lagi tergantung oleh pimpinan. Ketika itu masih dianggap ada kemampuan untuk membayar bagus lagi ya kita kasih. Tapi kalau itu gara-gara karakter gara-gara ah kyagitu itu ngga dikasih. Langsung ditolak.

P : Itu maksudnya angsurannya itu ditunda dulu atau gimana?

N2 : Kadang kalau yang nasabahnya emang karakternya bagus, misalkan awalnya dia hutang 100 juta terus sampai ditengah-tengah dia usahanya menurun ya ngga bangkrut, dia masih sanggup bayar tapi ngga sejumlah angsuran yang kemarin. Misalkan angsuran yang kemarin itu 5 juta itu terus nanti di *reschedule* dipanjangin misalkan ambilnya tadinya 36 bulan angsurannya 5 juta itu misal “saya keberatan karena usaha saya lagi turun itu gimana baiknya kalau dikecilin angsurannya bisa ngga” itu nanti kita nego sama sini nanti pencairan ulang jangka waktunya 5 tahun gitu 60 bulan jadi kan angsurannya mungkin bisa setengahnya dari yang 5 juta makanya kita butuh karakter nasabah yang baik itu karena kalau dia udah ngerasa lama-lama ini kok berat pasti dia ngomong sama kita karena ka orang-orang yang kayakitu udah pinter. “Nanti kalau aku ngga bayar , SID ku jelek, nanti aku butuh dimana-mana aku ngga diterima” kan kayakitu. Jadi mesti langsung calling sama petugasnya, sama AO nya “ mas ini gimana yak ok aku lagi sepi dagangan kalau dientengin bisa nggak angsurannya diperkecil” gitu

P : Diperkecil tapi nanti itu ya, dipanjangin?

N2 : Jangka waktunya yang ditambah

N1 : Tergantung, biasanya kan gini misalkan utang 100 juta..Kan itu misal tadi udah berjalan satu setengah tahun nah lalu bermaslaah. Kan otomatis plafonnya kan udah berkurang . Nah nanti dia bisa pengajuan dengan sisa plafon . Umpamanya dia tinggal 50 juta , ya berarti 50 juta terus jngka waktunya ditambahin jadi 36 lagi ya boleh. Kan nanti plafonnya kecil, angsurannya kecil. Kurang kecil lagi nanti dipanjangin lagi. Gitu

N2 : Pokoknya nanti intinya minta memperkecil angsuran biar bisa bayar

N1 : Iya tapi dengan satu syarat, harus lancar. Gitu. Ketika sudah disesuaikan ya harus lancar.

N2 : Sesuai engan komitmennya

P : Terus faktor yang biasanya jadi pendorong munculnya kredit macet itu biasanya faktor-faktor apa aja sih?

N2 : Ya itu sama,tadi, usahanya .Kondisi ekonomi ketika ushaanya sedang turun. Atau kembali lagi ke karakternya. Karakternya udah jelek, hari ini ga bisa bayar karena lagi ada keperluan ah bulan depan aja di dobel. Ntar bulan depan ternyata masih ada keperluan ya itu kembali ke karakternya lagi. Tapi namanya orang kalau karakternya udah baik kalau dia punya utang dan dia punya kebutuhan tetep utangnya dulu yang akan dia dahuluiin kebutuhannya nanti karena utang itu kan kewajibannya dia. Dia kan ngerasapokoknya kalau aku lolos sebulan aja di bank kan aku SID nya udah jelek. Gitu. Makanya kalau karakter itu emang harus bener-bener karena kalau karakter kan paling susah kan kita ngga bisa

Cuma sekali ketemu langsung nilai karakter orang itu gimana. Kita butuh faktor pendukung dari orang-orang disekitar.

N1 : Lagian juga kalau karakter itu bukan hanya itu mbak, karakter itu gini contohnya. Dia awal oengajuan memang ngomongnya buat usaha. Taunya ketika pencairan duitnya itu dibagi dipake orang lain. Untuk apalah ngga sesuai gitu kan dengan pengajuan ngga untu k usaha tapi untuk konsumsi. Padahal kan kita ngga ngerti, kita kan itu diluar pengawasan kita. Setelah kita cek kesana-kesini itulah resiko bisnis ketika dia udah ada niatan mau bohong yaudah minjem buat usaha tapi ternyata dinggo foya-foya. Jadi duitnya ngga muter kan itu ngga produktif duitnya itu hanya untuk konsumsi. Jadinya yaudah ngga bisa ngangsur. Kadang juga seperti itu, ngga sesuai pengajuan bisa, itu kan diluar kuasa. Kalau udah kayakitu kita orang lapangan kan tegel, maksudnya ngga ada toleransi lagi kan. Misal mba bella sakit, kita kalau mau nagih kan pekewuh pasti pelan pelan “mba bella ini mengingatkan udah tanggalnya” gitu “mas saya lagi sakit” gitu. Kecuali mba bella “ Mas aku ra nganggo duite kok sing nganggo pacarku” gitu kan loh yang tandatangan kan mba bella, yang tanggung jawab mba bella. Nah gitu kita gamau, nah yang namanya karakter itu sepeti itu. Kalau kenceng yaudah “motormu tak jupuk” gitu kita langsung aja. Tergantung, gitu kan kasus tergantung situasi. Seperti itu.

P : Itu kalau ketika nasabah mengajukan permohonannya untuk modal kerja tapi malah kenyataannya untuk konsumsi sendiri itu sebenarnya ada pengecekan ngga sih dari banknya?

N1 : Ada, ada SKI itu. Tapi kan gini mba, petugas itu bisa mengcontroll sampai di pencairan diteller. Setelah duit itu diterima, kita udah ngga bisa ngontroll mba. Misalkan gini, mba bella minta uang saku orangtua misal 500 ribu. Oke, dikasih buat makan. Tapi ternyata mba bella malah beli handphone itu kan orangtua nggatau. Mba bella minta uang ke ibu, ibu ka taunya buat makan tapi malah pas dikasih buat beli handphone. Lah mba bella kelaparan ngga bisa makan, gitu kan bukan kuasa kita to. Ketika pas awal pengecekan dianalisis, oh iya mba bella ngekos makannya mahal , ngene-ngene aku pengen anakku makannya yang bergizi tak kei semono yow ajar. Kan gitu to. Tapi kan ketika dislewengkan itu diluar kuasa petugas. Ya itu yang namanya resiko bisnis.

N2 : Kadang kan ada yang di baik-baikin, tak buat usaha karena udah tahu kan oh ini bisa ngga kalau buat pengajuan tapi ngga punya usaha, kadang kan orang nanya. Ya ngga bisa orang namnaya aja kredit usaha kan harus buat usaha. Kadang mereka bilangnya buat kulakan, emang pada saat itu ada usahanya tapi kita kan ngga tau kita kasih misalkan emang buat pembiayaan usaha misalkan usaha kelontong buat kulakan. Misal dikasihlah 10 juta tapi ternyata kok bulan ini kok nunggak kenapa, dia bilangnya ngeles. Ntar pas dua bulan tiga bulan ditagih lagi bilangnya “ Itu yang make adik saya” loh yang tanggung jawab kan njenengan kita kan nggatau. Waktu disurvei usahanya ada, dianya tanggungjawab tandatangan, sertifikat mungkin atas nama dia tapi uangnya dikasihkan ke adiknya bilangnya “adik saya yang pake”. Adeknya ngga bisa bayar ke kakaknya, kakaknya juga nggamau dong “saya kan cuma dipinjem namanya mba” lhaa itu pada saat kita kesana dia ngga ngomong, itu resiko juga.

N1 : Tapi intinya ketika penekanan NPL , penekananan kredit masalah maksudnya itu kita juga kualitas surveynya kita benar-bener mencari informasi terbaik, bener-bener mendekati kebenaran, ntar Insya Allah nasabah itu gagal bayarnya ngga ada. Sedangkan kalau kita asal-asalan di survey dan dianalisa ya pasti resiko untuk gagal bayar tinggi. Jadi biasanya survey itu ntar ketahuan, kita kan juga punya alat punya sistem yang kita bisa mengetahui oh kemampuan bayarnya segini, oh dia kemampuan bayarnya segini kita kasih berapa itu kita bisa tahu jadi kita sudah ada polanya udah ada SOP nya itu udah ada.

P : Kalau orang yang mengajukan kredit modal kerja, tapi belum pernah melakukan usaha itu apakah bakalan dikasih ?

N1 : Belum bisa

N2 : Enggak bisa. Minimal usaha itu 6 bulan sampai 1 tahun berjalan

N1 : Tapi kita menerapkannya 2 tahun

N2 : Iya jadi kalau gitu kan baru bisa kelihatan hasilnya. Jadi kalau cuma baru angan-angan ya kita mana bisa menganalisisnya orang dia usahanya belum jalan terus kita tahu bikin omsetnya gimana kalau di analisa itu ada omsetnya

N1 : Minimal 2 tahun ...minimal 2 tahun

P : Terus waktu muncul kredit macet itu proses pengelolaannya itu gimana dari mulai kredit macet itu muncul sampai terselesaikan?

N1 : Kalau kita itu biasanya nggak sampai macet sih, biasanya itu kalau udah nunggu-unggu gitu, seperti yang aku bilang tadi tiap bulan petugas itu ngontrol kalau udah nunggu satu ya kita telfon ini kok belum masuk ya angsurannya. Gitu. Kalau sampai bermasalah ya itu tadi, surat, surat udah nggak mempan kita datengin, kita datengin nggak mempan yaudah kita kasih ke kejaksaan, kita kasih kejaksaan nggak mempan nggak bisa harus masuk lembaga lelang ya di lelang. Jaminan yang terakhir yang kita pakai, ya gitu.

P : Nah dari semua sistem perkreditan yang ada di Bank Sleman ini, menurut mas sama mbaknya itu ekkurangannya atau kendala pada saat dijalankan di lapangan itu apa?

N1 : Kalau sistem, kita bagus banget. Kita filternya bagus banget. Cuma jujur kita itu terkendala oleh personil. Personil, itu kan keterbatasan tenaga itu kan bisa jadi kendala. Itu aja sih. Kalau sistem untuk proses kredit itu sudah ada SOP nya mba, jadi udah tinggal jalan aja. Filternya bagus disini.

P : Terus untuk angka NPL itu sendiri kan dari Bank Indonesia ada angka minimalnya ya 5% nah kalau di Bank Sleman ini?

N1 : Iya 5% dari Bank Indonesia. Kita bagus untuk NPL masih dibawah 1%. Alhamdulillah kemarin kita juga banyak mendapatkan penghargaan BPR terbaik terus itu yang ada didepan Mbak Desi itu kan banyak kan, dari award-award. Itu di ruangnya Pak Sigit lebih banyak lagi. Alhamdulillah Bank Sleman termasuk salah satu Bank yang terbaik, sehat. Pak Sigit itu juga ketuanya PERBAMIDA. Itu

lho ketuanya perkumpulan bank pasar dulu. Itu kan BUMD itu ya sekjendnya Pak Sigit.

P : Terus harapannya sendiri dibagian kredit di Bank Sleman itu sendiri baik dari masnya dan mbaknya itu apa?

N1 : Kalau harapannya kita ya tambah personilnya ya bikin kenceng ya

N2 : Biar kita banyak yang nyari kan banyak yang masuk juga mbak, jadi kendalanya mungkin ya tambah personil ya

N1 : Iyaa, harapannya sih nambah personil

N2 : Karena kan nasabah kan akun kelolaannya semakin banyak. Jadi kalau satu orang maintenance nasabah lebih dari 400 kan mungkin ngga bisa semuanya kepegang gitu loh. Ya mungkin secara sistem kita bisa, tapi kalau misalkan dia yang nunggu nasabahnya disana disana disana kan kita ngga bisa kalau sekalian misalkan kalau misalkan yang nunggu ada 10 mungkin masih bisa dihandle dari 400, kalau nasabahnya nambah lagi jadi 600 akun kelolaannya satu orang kan tetep berat

P : Biasanya satu orang mengelola berapa?

N1 : Kita temen-temen itu udah berapa ya ..kita itu udah diatas

N2 : Kamu berapa akun kelolaan? Diatas 600 debitur ya?

N1 : Oh engga engga, belum . Kayanya paling banyak itu si lindut itu sekitar 500 debitur. Aku sendiri 400 . Jadi kalau maintenance semua itu kan otomatis

ekstra tenaga. Jadi kita memerlukan tambahan bantuan orang. Rata-rata temen-temen di kita itu udah ngampu sekitar 5 sampai 7 M satu orang

N2 : Akun kelolaannya

N1 : Paling banyak itu Mas Doni itu 7 koma berapa hampr 8 milyar. Aku sendiri 6,1 milyar. Gitu. Ada yang 5 , ya ngelola duit segitu tuh ya “rodo angel” seperti itu hehe

P : Itu emang awalnya mencari nasbaahnya itu gimana sih biar dapet nasabah itu caranya gimana ?

N : Oh .. itu temen-temen biasanya gini kita ada teknik-tekniknya to mba. Kita ada *door to door* ada. Ketika ada even, kita ngadain even gitu kan kita nawarin. Tapi temen-temen paling banyak kalau udah berpengalaman udah lama biasanya itu “getok tular” . Jadinya modelnya udah ada jaringannya gitu lho tapi kita mengutamakan pelayanan. Umpamanya mbak tak layanin aku, biasanya kan kita mengutamakan pelayanan yang baik dan prima seperti itu mbaknya akan ngasih tau ketemennya “oh kowe nek butuh duit tak kenalke karonggonku” gitu kan. Itu udah jadi biasanya udah ada jaringannya.”getok tular” nya dari kita kadang udah ada yang menghubungi kita itu. Tapi paling banyak temen-temen menggunakan itu jaringan,*networking*.

P : Yaudah makasih mba mas,

N1 : Ada lagi?

P : Kayanya segitu dulu

LAMPIRAN 3

LAPORAN KEUANGAN PD BPR BANK SLEMAN TAHUN 2013-2014

6

PD BPR BANK SLEMAN

NERACA

31 DESEMBER 2014

Dengan Angka Perbandingan Untuk Tahun 2013
(Dinyatakan dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)

	Catatan Nomor	31 Desember 2014 Rp	31 Desember 2013 Rp
ASET			
Kas	4	3.058.792.800	2.484.538.700
Kas dalam valuta asing		-	-
Sertifikat Bank Indonesia		-	-
Pendapatan bunga yang akan diterima	5	3.272.662.195	2.491.144.080
Penempatan pada bank lain	6	85.351.888.364	83.771.930.667
Penyisihan kerugian (-)	7	(480.290.889)	(571.391.654)
Total		91.203.052.470	88.176.221.793
LIABILITAS			
Kredit yang diberikan	3.d, 8	425.068.201.209	331.029.991.616
Penyisihan kerugian (-)	3.e, 9, 30	(3.998.370.334)	(3.369.905.736)
Total		421.069.830.875	327.660.085.880
ASSET			
Agunan yang diambil alih		-	-
Aset tetap dan inventaris	3.g, 10	16.057.495.715	15.888.248.215
Akumulasi penyusutan (-)	3.g, 10	(4.998.958.401)	(3.683.899.613)
Total		11.058.537.314	12.204.348.602
LIABILITAS			
Aset tidak berwujud	3.h, 11	55.005.001	25.036.452
Aset lain-lain	12	1.162.956.937	704.585.024
JUMLAH ASET		524.549.382.597	428.770.277.751

Catatan atas laporan keuangan merupakan bagian tak terpisahkan dari laporan keuangan.

PD BPR BANK SLEMAN

NERACA

31 DESEMBER 2014

Dengan Angka Perbandingan Untuk Tahun 2013
(Dinyatakan dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)

	Catatan Nomor	31 Desember 2014 Rp	31 Desember 2013 Rp
KEWAJIBAN			
Kewajiban segera	13	432.193.601	473.027.724
Utang bunga	14	914.790.214	738.684.997
Utang pajak	15	740.520.283	897.184.362
Simpanan	16	356.385.506.597	295.791.388.978
Simpanan dari bank lain	17	3.188.402.748	8.517.818.477
Pinjaman diterima	18	14.599.380.427	38.629.995.685
Dana setoran modal - kewajiban	19	-	2.000.000.000
Kewajiban imbalan kerja	20	751.529.400	550.000.000
Pinjaman subordinasi		-	-
Modal pinjaman		-	-
Kewajiban lain-lain	21	1.516.993.328	1.278.610.694
Jumlah Kewajiban		378.529.316.598	348.876.710.917
EKUITAS			
Modal			
Modal disetor	22	110.000.000.000	50.000.000.000
Tambah modal disetor		-	-
Modal sumbangan		-	-
Total		110.000.000.000	50.000.000.000
Dana setoran modal-ekuitas		-	-
Laba/Rugi yang belum direalisasi		-	-
Surplus revaluasi aset tetap		-	-
Saldo laba			
Cadangan umum	3.j, 23	11.051.253.191	9.367.180.198
Cadangan tujuan	3.j, 24	10.421.948.681	9.299.233.353
Belum ditentukan tujuannya	3.j, 25, 38	14.546.864.127	11.227.153.283
Total		36.020.065.999	29.893.566.834
Jumlah Ekuitas		146.020.065.999	79.893.566.834
JUMLAH KEWAJIBAN DAN EKUITAS		524.549.382.597	428.770.277.751

Catatan atas laporan keuangan merupakan bagian tak terpisahkan dari laporan keuangan.

PD BPR BANK SLEMAN
LAPORAN LABA RUGI

Untuk Tahun Yang Berakhir 31 Desember 2014
 Dengan Angka Perbandingan Untuk Tahun 2013
 (Dinyatakan dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)

	Catatan Nomor	2014	2013
Pendapatan dan Beban Operasional			
Pendapatan bunga			
Bunga kontraktual	26	65.638.153.455	54.312.006.120
Provisi	27	3.223.216.315	3.541.522.379
Biaya Transaksi		-	-
Total		68.861.369.770	57.853.528.499
Beban bunga	28	(26.049.941.195)	(20.671.349.353)
Pendapatan bunga neto		42.811.428.575	37.182.179.146
Pendapatan operasional lainnya	29	797.535.705	222.208.255
Jumlah Pendapatan Operasional		43.608.964.280	37.404.387.401
Beban penyisihan kerugian/penyusutan			
Beban penyisihan kerugian tabungan/deposito	30	367.907.833	103.728.650
Beban penyisihan kerugian kredit	30	608.261.000	396.271.350
Beban kerugian restrukturisasi kredit		-	-
Beban penyusutan	31	1.340.095.239	1.590.889.657
Beban pemasaran	32	1.286.757.685	1.018.835.050
Beban administrasi dan umum	33	20.380.545.136	19.012.170.657
Jumlah beban operasional		23.983.566.893	22.121.895.364
Laba (Rugi) Operasional		19.625.397.387	15.282.492.037
Pendapatan dan Beban Non-Operasional			
Pendapatan non-operasional	34	705.923.957	565.238.239
Beban non-operasional	35	(296.658.217)	(292.698.993)
Jumlah Pendapatan (Beban) Non-Operasional		409.265.740	272.539.246
Laba (Rugi) Sebelum Pajak Penghasilan		20.034.663.127	15.555.031.283
Taksiran pajak penghasilan	36	(5.487.799.000)	(4.327.878.000)
Laba (Rugi) Neto		14.546.864.127	11.227.153.283

Catatan atas laporan keuangan merupakan bagian tak terpisahkan dari laporan keuangan.

LAMPIRAN 4

LAPORAN KUALITAS AKTIVA PRODUKTIF 2013-2014

Lampiran 3.

3/7-7

PD BPR BANK SLEMAN
KUALITAS AKTIVA PRODUKTIF
TANGGAL 31 DESEMBER 2014 DAN 2013

Keterangan	Lancar Rp	Kurang Lancar Rp	Diragukan Rp	Macet Rp	Jumlah Rp
A. POSISI PEMERIKSAAN: 31 DESEMBER 2014					
1 Aktiva Produktif					
a. Kredit yang diberikan	427.057.931.464	2.307.218.067	617.559.832	1.246.952.251	431.229.661.614
b. Surat-surat berharga	-	-	-	-	-
c. Penempatan pada bank lain (diluar giro)	80.119.524.510	-	-	-	80.119.524.510
Jumlah aktiva produktif	507.177.455.974	2.307.218.067	617.559.832	1.246.952.251	511.349.186.124
2 Jumlah aktiva produktif yang diklasifikasikan		50%	75%	100%	
3 Nilai agunan kredit	-	1.153.609.034	463.169.874	1.246.952.251	2.863.731.159
4 Sertifikat Bank Indonesia	-	845.505.266	457.811.679	261.087.840	1.564.404.785
5 Dasar Penghitungan PPAPWD	507.177.455.974	1.461.712.801	159.748.153	985.864.411	509.784.781.339
6 Prosentase PPAPWD (sesuai SE BI No.26/4/BPPP)	0,50%	10%	50%	100%	
7 Jumlah PPAPWD	2.535.887.280	146.171.280	79.874.077	985.864.411	3.747.797.047
8 Jumlah PPAP yang telah dibentuk	2.658.298.890	258.454.568	314.955.514	1.246.952.251	4.478.661.223
9 Jumlah kelebihan pembentukan PPAP					730.864.176
10 Rasio aktiva produktif yang diklasifikasikan terhadap Aktiva Produktif (2:1) x 100%					0,560%
11 Rasio PPAP terhadap PPAPWD (8:7) x 100%					119,50%
12 Prosentase kolektibilitas Kredit	99,03%	0,54%	0,14%	0,29%	100,00%
13 Rasio NPL					0,967%
14 Rasio NPLs (Netto)					0,545%
B. POSISI PEMERIKSAAN: 31 DESEMBER 2013					
1 Aktiva Produktif					
a. Kredit yang diberikan	334.320.699.708	579.872.796	458.204.219	1.021.958.590	336.380.735.313
b. Surat-surat berharga	-	-	-	-	-
c. Penempatan pada bank lain (diluar giro)	76.185.553.832	-	-	-	76.185.553.832
Jumlah aktiva produktif	410.506.253.540	579.872.796	458.204.219	1.021.958.590	412.566.289.145
2 Jumlah aktiva produktif yang diklasifikasikan		50%	75%	100%	
3 Nilai agunan kredit	-	289.936.398	343.653.164	1.021.958.590	1.655.548.152
4 Sertifikat Bank Indonesia	-	-	-	-	-
5 Dasar Penghitungan PPAPWD	410.506.253.540	579.872.796	458.204.219	1.021.958.590	412.566.289.145
6 Prosentase PPAPWD (sesuai SE BI No.26/4/BPPP)	0,50%	10,00%	50,00%	100,00%	
7 Jumlah PPAPWD	2.052.531.268	57.987.280	229.102.110	1.021.958.590	3.361.579.247
8 Jumlah PPAP yang telah dibentuk	1.480.419.823	135.045.397	439.521.316	1.126.310.854	3.941.297.390
9 Jumlah kelebihan pembentukan PPAP					579.718.143
10 Rasio aktiva produktif yang diklasifikasikan terhadap Aktiva Produktif (2:1) x 100%					0,40%
11 Rasio PPAP terhadap PPAPWD (8:7) x 100%					117,25%
12 Prosentase kolektibilitas Kredit	99,39%	0,17%	0,14%	0,30%	100,00%
13 Rasio NPL					0,81%
14 Rasio NPLs (Netto)					0,19%

LAMPIRAN 5

LAPORAN KEUANGAN PD BPR BANK SLEMAN TAHUN 2015

6

PD BPR BANK SLEMAN

NERACA

31 DESEMBER 2015

Dengan Angka Perbandingan Untuk Tahun 2014
(Dinyatakan dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)

	Catatan	31 Desember 2015	31 Desember 2014
	Nomor	Rp	Rp
ASET			
Kas	4	4.308.885.500	3.058.792.800
Kas dalam valuta asing		-	-
Sertifikat Bank Indonesia		-	-
Pendapatan bunga yang akan diterima	5	3.563.430.059	3.272.662.195
Penempatan pada bank lain	6	139.459.934.626	85.351.888.364
Penyisihan kerugian (-)	7	(625.765.583)	(480.290.889)
Total		<u>146.706.484.602</u>	<u>91.203.052.470</u>
Kredit yang diberikan	3.d, 8	471.190.920.962	425.068.201.209
Penyisihan kerugian (-)	3.e, 9, 29	(4.955.452.640)	(3.998.370.334)
Total		<u>466.235.468.322</u>	<u>421.069.830.875</u>
Agunan yang diambil alih		-	-
Aset tetap dan inventaris	3.g, 10	17.092.715.715	16.057.495.715
Akumulasi penyusutan (-)	3.g, 10	(6.139.478.539)	(4.998.958.401)
Total		<u>10.953.237.176</u>	<u>11.058.537.314</u>
Aset tidak berwujud	3.h, 11	64.169.166	55.005.001
Aset lain-lain	12	992.946.286	1.162.956.937
JUMLAH ASET		<u>624.952.305.552</u>	<u>524.549.382.597</u>

Catatan atas laporan keuangan merupakan bagian tak terpisahkan dari laporan keuangan.

PD BPR BANK SLEMAN

NERACA

31 DESEMBER 2015

Dengan Angka Perbandingan Untuk Tahun 2014
(Dinyatakan dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)

	Catatan Nomor	31 Desember 2015 Rp	31 Desember 2014 Rp
KEWAJIBAN			
Kewajiban segera	13	800.624.632 ✓	432.193.601
Utang bunga	14	1.197.279.499 ✓	914.790.214
Utang pajak	15	1.205.470.753 ✓	740.520.283
Simpanan	16	454.816.963.688 ✓	356.385.506.597
Simpanan dari bank lain	17	4.194.133.319 ✓	3.188.402.748
Pinjaman diterima	18	8.590.894.075 ✓	14.599.380.427
Dana setoran modal - kewajiban		-	-
Kewajiban imbalan kerja	19	327.787.510	751.529.400
Pinjaman subordinasi		-	-
Modal pinjaman		-	-
Kewajiban lain-lain	20	1.642.279.155	1.516.993.328
Jumlah Kewajiban		<u>472.775.432.631</u>	<u>378.529.316.598</u>
EKUITAS			
Modal			
Modal disetor	21	110.000.000.000	110.000.000.000
Tambahkan modal disetor		-	-
Modal sumbangan		-	-
Total		<u>110.000.000.000</u>	<u>110.000.000.000</u>
Dana setoran modal-ekuitas		-	-
Laba/Rugi yang belum direalisasi		-	-
Surplus revaluasi aset tetap		-	-
Saldo laba			
Cadangan umum	3.j, 22	13.233.282.810	11.051.253.191
Cadangan tujuan	3.j, 23	11.876.635.094	10.421.948.681
Belum ditentukan tujuannya	3.j, 24, 37	17.066.955.017	14.546.864.127
Total		<u>42.176.872.921</u>	<u>36.020.065.999</u>
Jumlah Ekuitas		<u>152.176.872.921</u>	<u>146.020.065.999</u>
JUMLAH KEWAJIBAN DAN EKUITAS		<u>624.952.305.552</u>	<u>524.549.382.597</u>

Catatan atas laporan keuangan merupakan bagian tak terpisahkan dari laporan keuangan.

PD BPR BANK SLEMAN
LAPORAN LABA RUGI

Untuk Tahun Yang Berakhir 31 Desember 2015
Dengan Angka Perbandingan Untuk Tahun 2014
(Dinyatakan dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)

	Catatan Nomor	2015	2014
Pendapatan dan Beban Operasional			
Pendapatan bunga			
Bunga kontraktual	25	78.573.858.938	65.638.153.455
Provisi	26	3.210.229.516	3.223.216.315
Biaya Transaksi		-	-
Total		<u>81.784.088.454</u>	<u>68.861.369.770</u>
Beban bunga	27	<u>(30.871.701.664)</u>	<u>(26.049.941.195)</u>
Pendapatan bunga neto		50.912.386.790	42.811.428.575
Pendapatan operasional lainnya	28	1.920.264.181	797.535.705
Jumlah Pendapatan Operasional		<u>52.832.650.971</u>	<u>43.608.964.280</u>
Beban penyisihan kerugian/penyusutan			
Beban penyisihan kerugian tabungan/deposito	29	707.141.000	367.907.833
Beban penyisihan kerugian kredit	29	2.049.172.000	608.261.000
Beban kerugian restrukturisasi kredit		-	-
Beban penyusutan	30	1.186.355.984	1.340.095.239
Beban pemasaran	31	1.477.655.307	1.286.757.685
Beban administrasi dan umum	32	24.460.583.532	20.380.545.136
Jumlah beban operasional		<u>29.880.907.823</u>	<u>23.983.566.893</u>
Laba (Rugi) Operasional		<u>22.951.743.148</u>	<u>19.625.397.387</u>
Pendapatan dan Beban Non-Operasional			
Pendapatan non-operasional	33	529.308.945	705.923.957
Beban non-operasional	34	<u>(299.294.076)</u>	<u>(296.658.217)</u>
Jumlah Pendapatan (Beban) Non-Operasional		<u>230.014.869</u>	<u>409.265.740</u>
Laba (Rugi) Sebelum Pajak Penghasilan		23.181.758.017	20.034.663.127
Taksiran pajak penghasilan	35	<u>(6.114.803.000)</u>	<u>(5.487.799.000)</u>
Laba (Rugi) Neto		<u>17.066.955.017</u>	<u>14.546.864.127</u>

Catatan atas laporan keuangan merupakan bagian tak terpisahkan dari laporan keuangan.

LAMPIRAN 6

LAPORAN KUALITAS AKTIVA PRODUKTIF 2014-2015

Lampiran 3.

3/7-7

PD BPR BANK SLEMAN
KUALITAS AKTIVA PRODUKTIF
TANGGAL 31 DESEMBER 2015 DAN 2014

Keterangan	Lancar Rp	Kurang Lancar Rp	Diragukan Rp	Macet Rp	Jumlah Rp
A. POSISI PEMERIKSAAN: 31 DESEMBER 2015					
1 Aktiva Produktif					
a. Kredit yang diberikan	470.753.277.976	2.285.440.920	3.211.532.916	1.390.942.999	477.641.194.811
b. Surat-surat berharga	-	-	-	-	-
c. Penempatan pada bank lain (diluar giro)	125.004.721.632	-	-	-	125.004.721.632
Jumlah aktiva produktif	595.757.999.608	2.285.440.920	3.211.532.916	1.390.942.999	602.645.916.443
2 Jumlah aktiva produktif yang diklasifikasikan	-	50%	75%	100%	-
3 Nilai agunan kredit	-	1.142.720.460	2.408.649.687	1.390.942.999	4.942.313.146
4 Sertifikat Bank Indonesia	-	564.500.948	1.211.707.860	496.181.115	2.272.389.923
5 Dasar Penghitungan PPAPWD	595.757.999.608	1.720.939.972	1.999.825.056	894.761.884	600.373.526.520
6 Prosentase PPAPWD (sesuai SE BI No.26/4/BPPP)	0,50%	10%	50%	100%	-
7 Jumlah PPAPWD	2.978.789.998	172.093.997	999.912.528	894.761.884	5.045.558.407
8 Jumlah PPAP yang telah dibentuk	2.979.603.131	223.544.092	1.299.128.000	1.073.943.000	5.581.218.223
9 Jumlah kelebihan pembentukan PPAP	-	-	-	-	535.659.816
10 Rasio aktiva produktif yang diklasifikasikan terhadap Aktiva Produktif (2:1) x 100%					0,820%
11 Rasio PPAP terhadap PPAPWD (8:7) x 100%					110,62%
12 Prosentase kolektibilitas Kredit	98,56%	0,48%	0,67%	0,29%	100,00%
13 Rasio NPL					1,442%
14 Rasio NPLs (Netto)					0,897%
B. POSISI PEMERIKSAAN: 31 DESEMBER 2014					
1 Aktiva Produktif					
a. Kredit yang diberikan	427.057.931.464	2.307.218.067	617.559.832	1.246.952.251	431.229.661.614
b. Surat-surat berharga	-	-	-	-	-
c. Penempatan pada bank lain (diluar giro)	80.119.524.510	-	-	-	80.119.524.510
Jumlah aktiva produktif	507.177.455.974	2.307.218.067	617.559.832	1.246.952.251	511.349.186.124
2 Jumlah aktiva produktif yang diklasifikasikan	-	50%	75%	100%	-
3 Nilai agunan kredit	-	1.153.609.034	463.169.874	1.246.952.251	2.863.731.159
4 Sertifikat Bank Indonesia	-	845.505.266	457.811.679	261.087.840	1.564.404.785
5 Dasar Penghitungan PPAPWD	507.177.455.974	1.461.712.801	159.748.153	985.864.411	509.784.781.339
6 Prosentase PPAPWD (sesuai SE BI No.26/4/BPPP)	0,50%	10,00%	50,00%	100,00%	-
7 Jumlah PPAPWD	2.535.887.280	146.171.280	79.874.077	985.864.411	3.747.797.047
8 Jumlah PPAP yang telah dibentuk	2.658.298.890	258.464.568	314.955.514	1.246.952.251	4.478.661.223
9 Jumlah kelebihan pembentukan PPAP	-	-	-	-	730.864.176
10 Rasio aktiva produktif yang diklasifikasikan terhadap Aktiva Produktif (2:1) x 100%					0,56%
11 Rasio PPAP terhadap PPAPWD (8:7) x 100%					119,50%
12 Prosentase kolektibilitas Kredit	99,03%	0,54%	0,14%	0,29%	100,00%
13 Rasio NPL					0,967%
14 Rasio NPLs (Netto)					0,545%

LAMPIRAN 7

FORMULIR PERMOHONAN KREDIT

 BANK SLEMAN <small>P . D B P R B A N K S L E M A N</small>		PERMOHONAN KREDIT MULTIUSAHA	
		Debitur : <input type="checkbox"/> Baru <input type="checkbox"/> Lama	
DATA PEMOHON			
Nama Lengkap Sesuai KTP	<input type="text"/>		
Pekerjaan	<input type="text"/>		
Tempat, Tanggal Lahir	<input type="text"/>		
Alamat Sesuai KTP	<input type="text"/>		Kode Pos <input type="text"/>
No. Kartu Tanda Penduduk	<input type="text"/>		
No. Telepon	<input type="text"/>		HP. <input type="text"/>
Alamat Domisili	<input type="text"/>		Kode Pos <input type="text"/>
Nama Gadis Ibu Kandung	<input type="text"/>		
DATA USAHA / PEKERJAAN			
Nama / Jenis Usaha	<input type="text"/>		
Alamat Kantor / Tempat Usaha	<input type="text"/>		
Penghasilan dari Usaha	Rp.	<input type="text"/>	
Penghasilan lain-lain	Rp.	<input type="text"/>	
DATA JAMINAN / BORG			
Jaminan/Borg yang jadi tanggungan	<input type="text"/>		
Jaminan/Borg yang diserahkan	<input type="text"/>		
DATA PINJAMAN			
Jenis Kredit yang diajukan	Rp.	<input type="text"/>	
Jangka Waktu	<input type="text"/>	Bulan	<input type="text"/>
Tujuan Penggunaan Dana	<input type="text"/>		
DATA SUAMI / ISTRI			
Nama Lengkap Sesuai KTP	<input type="text"/>		
Pekerjaan	<input type="text"/>		
Alamat	<input type="text"/>		Kode Pos <input type="text"/>
DATA PENJAMIN			
Nama Lengkap Sesuai KTP	<input type="text"/>		
Umur	<input type="text"/>	Tahun	<input type="text"/>
Pekerjaan	<input type="text"/>		
Alamat Sesuai KTP	<input type="text"/>		Kode Pos <input type="text"/>
Hubungan dengan Pemohon	<input type="text"/>		
Diisi dengan sesungguhnya, Di.....Tgl.....			
Penjamin,	Suami / Istri,	Pemohon,	
.....			

LAMPIRAN 8

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN



SURAT KETERANGAN

Nomor : 79/BS/I/2017

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ir. Y. Mahatma
 Jabatan : Direktur
 Alamat : PD BPR Bank Sleman
 Jl. Magelang Km. 10 Tridadi Sleman

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Bella Dikna Gravelia
 No. Mahasiswa : 13312376
 Program Studi : Akuntansi
 Fakultas : Ekonomi
 Universitas Islam Indonesia (UII)

Telah melakukan penelitian di PD BPR Bank Sleman untuk penulisan skripsi dengan judul "Mekanisme Pemberian Kredit Modal Kerja dan Pengelolaan Kredit Macet (Studi Kasus pada PD BPR Bank Sleman)".

Guna melengkapi perpustakaan PD BPR Bank Sleman, maka mahasiswa yang bersangkutan agar menyampaikan 1 (satu) eksemplar copy hasil penelitian/skripsi yang telah disetujui.

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dipergunakan semestinya.

Dikeluarkan di : Sleman
 Pada tanggal : 19 Januari 2017

Direktur,

Ir. Y. Mahatma

LAMPIRAN 9

UU Republik Indonesia No 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan Sebagaimana Telah diubah dengan Undang-Undang No 10 Tahun 1998

**UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 7 TAHUN 1992
TENTANG
PERBANKAN
SEBAGAIMANA TELAH DIUBAH DENGAN
UNDANG-UNDANG NOMOR 10 TAHUN 1998**

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA

PRESIDEN REPUBLIK INDONESIA

1. UNDANG-UNDANG NO.7 TAHUN 1992

- Menimbang : a. bahwa untuk memelihara kesinambungan pelaksanaan pembangunan nasional guna mewujudkan masyarakat Indonesia yang adil dan makmur berdasarkan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945, pelaksanaan pembangunan ekonomi yang berasaskan kekeluargaan harus lebih memperhatikan keserasian, keselarasan, dan keseimbangan unsur-unsur Trilogi Pembangunan;
- b. bahwa perbankan yang berasaskan demokrasi ekonomi dengan fungsi utamanya sebagai penghimpun dan penyalur dana masyarakat, memiliki peranan yang strategis untuk menunjang pelaksanaan pembangunan nasional, dalam rangka meningkatkan pemerataan pembangunan dan hasil-hasilnya, pertumbuhan ekonomi, dan stabilitas nasional, ke arah peningkatan taraf hidup rakyat banyak;
- c. bahwa perkembangan perekonomian nasional maupun internasional yang senantiasa bergerak cepat disertai dengan tantangan-tantangan yang semakin luas, harus selalu diikuti secara tanggap oleh perbankan nasional dalam menjalankan fungsi dan tanggung jawabnya kepada masyarakat;
- d. bahwa Undang-undang Nomor 14 Tahun 1967 tentang Pokok-pokok Perbankan dan beberapa undang-undang di bidang perbankan lainnya yang berlaku sampai saat ini, sudah tidak dapat mengikuti perkembangan perekonomian nasional maupun internasional;
- e. bahwa untuk mencapai maksud di atas, perlu disusun undang-undang baru tentang perbankan.

Bagian Ketiga
Usaha Bank Perkreditan Rakyat

Pasal 13

Usaha Bank Perkreditan Rakyat meliputi:

- a. menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan berupa deposito berjangka, tabungan, dan/atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu;
- b. memberikan kredit;
- c. *menyediakan pembiayaan dan penempatan dana berdasarkan Prinsip Syariah, sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia.*
- d. menempatkan dananya dalam bentuk Sertifikat Bank Indonesia (SBI), deposito berjangka, sertifikat deposito, dan/atau tabungan pada bank lain.

Pasal 14

Bank Perkreditan Rakyat dilarang:

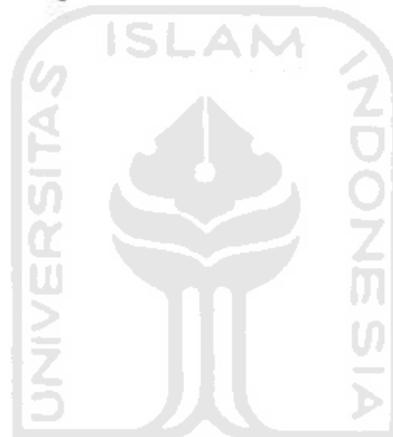
- a. menerima simpanan berupa giro dan ikut serta dalam lalu lintas pembayaran;
- b. melakukan kegiatan usaha dalam valuta asing;
- c. melakukan penyertaan modal;
- d. melakukan usaha perasuransian;
- e. melakukan usaha lain di luar kegiatan usaha sebagaimana dimaksud dalam Pasal 13.

LAMPIRAN 10**Surat Edaran Bank Indonesia No.14/26/DKBU Tanggal 19 September 2012****Perihal Pedoman Kebijakan dan Prosedur Perkreditan Bagi Bank****Perkreditan Rakyat**

Lampiran

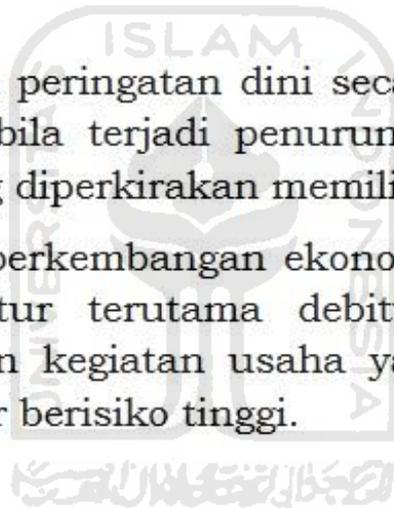
Surat Edaran Bank Indonesia

No.14/ 26 /DKBU Tanggal 19 September 2012

Perihal : Pedoman Kebijakan dan Prosedur Perkreditan Bagi Bank
Perkreditan Rakyat**PEDOMAN STANDAR
KEBIJAKAN PERKREDITAN
BANK PERKREDITAN RAKYAT (BPR)**

2) Kepada Eksternal BPR

- a) Mengawasi penggunaan kredit sesuai dengan tujuan penggunaan kredit sebagaimana tercantum dalam Perjanjian Kredit.
- b) Memantau perkembangan usaha debitur termasuk pemantauan melalui kegiatan kunjungan ke lokasi usaha dan agunan debitur sewaktu-waktu dengan didasarkan pada kriteria antara lain jumlah fasilitas kredit, jenis debitur, jenis usaha, dan/atau kualitas kredit.
- c) Memberikan peringatan dini secara tertulis kepada debitur apabila terjadi penurunan kualitas kredit debitur yang diperkirakan memiliki risiko bagi BPR.
- d) Memantau perkembangan ekonomi dan persaingan usaha debitur terutama debitur dengan sektor ekonomi dan kegiatan usaha yang berisiko tinggi serta debitur berisiko tinggi.



LAMPIRAN 11

**Peraturan Bank Indonesia No. 13/26/PBI/2011 Tentang Perubahan atas
Peraturan Bank Indonesia No. 8/19/PBI/2006 Tentang Kualitas Aktiva
Produktif dan Pembentukan Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif
Bank Perkreditan Rakyat**

PERATURAN BANK INDONESIA
NOMOR 13/ 26 /PBI/2011
TENTANG
PERUBAHAN ATAS PERATURAN BANK INDONESIA NOMOR
8/19/PBI/2006 TENTANG KUALITAS AKTIVA PRODUKTIF DAN
PEMBENTUKAN PENYISIHAN PENGHAPUSAN AKTIVA PRODUKTIF
BANK PERKREDITAN RAKYAT
DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA
GUBERNUR BANK INDONESIA,

- Menimbang:
- a. bahwa Bank Perkreditan Rakyat memiliki peranan yang penting dalam mendukung perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM);
 - b. bahwa dalam rangka mendorong pemberian Kredit termasuk kepada UMKM, Bank Perkreditan Rakyat harus senantiasa memperhatikan azas-azas perkreditan yang sehat;
 - c. bahwa ketentuan tentang Kualitas Aktiva Produktif dan Pembentukan Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif Bank Perkreditan Rakyat yang berlaku

selama...

9. **Restrukturisasi Kredit** adalah upaya perbaikan yang dilakukan BPR dalam kegiatan perkreditan terhadap Debitur yang mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajibannya, yang dilakukan melalui:

- a. penjadwalan kembali, yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban Debitur atau jangka waktu;
- b. persyaratan kembali, yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan Kredit yang tidak terbatas pada perubahan jadwal pembayaran, jangka waktu, dan/atau persyaratan

lainnya...

lainnya sepanjang tidak menyangkut perubahan maksimum plafon Kredit; dan/atau

- c. penataan kembali, yaitu perubahan persyaratan Kredit yang menyangkut penambahan fasilitas Kredit dan konversi seluruh atau sebagian tunggakan angsuran bunga menjadi pokok Kredit baru yang dapat disertai dengan penjadwalan kembali dan/atau persyaratan kembali.

LAMPIRAN 12

Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/19/2006 tentang Kualitas Aktiva Produktif dan Pembentukan Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif Bank Perkreditan Rakyat

Pasal 3

- (1) Kualitas Aktiva Produktif dalam bentuk Kredit ditetapkan dalam 4 (empat) golongan, yaitu Lancar, Kurang Lancar, Diragukan dan Macet.
- (2) Penilaian terhadap Aktiva Produktif sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan berdasarkan ketepatan membayar dan/atau kemampuan membayar kewajiban oleh Debitur.
- (3) Aktiva Produktif dalam bentuk Kredit diklasifikasikan menjadi 3 (tiga) jenis sebagai berikut:

a. Kredit...

Pasal 4

- (1) Kualitas Kredit dengan masa angsuran kurang dari 1 (satu) bulan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 ayat (3) huruf a angka 1) ditetapkan sebagai berikut:
 - a. Lancar, apabila:
 - 1) tidak terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga, atau
 - 2) terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga tidak lebih dari 1 (satu) bulan dan Kredit belum jatuh tempo.
 - b. Kurang Lancar, apabila:
 - 1) terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga lebih dari 1 (satu) bulan tetapi tidak lebih dari 3 (tiga) bulan; dan/atau
 - 2) Kredit telah jatuh tempo tidak lebih dari 1 (satu) bulan.

c. Diragukan, apabila:

- 1) terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga lebih dari 3 (tiga) bulan tetapi tidak lebih dari 6 (enam) bulan; dan/atau

2). Kredit...

- 
- 2) Kredit telah jatuh tempo lebih dari 1 (satu) bulan tetapi tidak lebih dari 2 (dua) bulan.

d. Macet, apabila:

- 1) terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga lebih dari 6 (enam) bulan;
- 2) Kredit telah jatuh tempo lebih dari 2 (dua) bulan;
- 3) Kredit telah diserahkan kepada Badan Urusan Piutang Negara (BUPN); dan/atau
- 4) Kredit telah diajukan penggantian ganti rugi kepada perusahaan