

# PREFERENSI NASABAH PADA BANK PERKREDITAN RAKYAT (BPR)



Edy Djoko Suprajitno, M.M.  
Dhiyan Septa Wihara, M.M.

MONOGRAF

**PREFERENSI NASABAH PADA  
BANK PERKREDITAN RAKYAT  
(BPR)**



**Diterbitkan oleh : Penerbit Fakultas Ekonomi  
Universitas Negeri PGRI Kediri  
Jl. KH. Ahmad Dahlan no. 76 Kediri**

# **Preferensi Nasabah pada Bank Perkreditan Rakyat**

**ISBN : 978-602-51598-8-6**

**Ukuran Buku/ Book Size : 18,2 cm x 25,7 cm**

**Jumlah Halaman/ Number of Pages : iv + 80 halaman**

**Naskah /Manuscript :**  
**EdyJoko Suprajitno, M.M.**  
**Dhiyan Septa Wihara, M.M.**

**Editor:**  
**Diah Ayu Septi Fauji**

**Gambar Cover oleh/ Cover Designed by :**  
**Alvin Deva Prasetya**

**Ilustrasi Cover/ Cover Illustration :**  
**Kota Metropolitan**

**Diterbitkan Oleh/ Published by :**  
**Penerbit Fakultas Ekonomi**  
**Universitas Nusantara PGRI Kediri**  
**Jl. KH.Ahmad Dahlan no.76 Kediri**

**Dicetak oleh/Printed by :**  
**Penerbit Fakultas Ekonomi**  
**Universitas Nusantara PGRI Kediri**

**Dilarang mengumumkan, mendistribusikan, mengomunikasikan, dan/  
atau menggandakan sebagian atau seluruh isi buku ini untuk tujuan  
komersial tanpa izin tertulis dari Penerbit Fakultas Ekonomi  
Universitas Nusantara PGRI Kediri**

## Kata Pengantar

Syukur alhamdulillah mari kita panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan limpahan rahmat sehingga penulis dapat menyelesaikan buku monograf yang berjudul Preferensi nasabah pada Bank Perkreditan Rakyat (BPR).

Monograf preferensi nasabah pada Bank Perkreditan Rakyat ini berisi tentang faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah untuk tetap mengambil kredit pada BPR. Dari banyak faktor tersebut nantinya dikelompokkan menjadi beberapa faktor saja untuk mengetahui faktor utama yang harus diperhatikan BPR untuk menjaga eksistensinya terhadap ekspansi kredit dari lembaga keuangan lain. Faktor utama tersebut juga bisa menjadi acuan bagi pihak BPR dalam mengambil kebijakan khususnya untuk membuat prosedur kredit yang mudah. Saya menyadari bahwa penyusunan buku monograf disini masih banyak kekurangan, untuk itu segala saran dan kritik demi perbaikan buku ini sangat diharapkan.

Pada kesempatan kali ini penulis tak lupa menyampaikan banyak terimakasih kepada semua pihak yang telah memberikan motivasi, dorongan dan semangat untuk menyelesaikan buku monograf ini.

Kediri, Oktober 2019

## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI</b>	<b>ii</b>
<b>BAB 1: PENDAHULUAN</b>	<b>1</b>
1.1 Model Pembiayaan pada BPR	1
<b>BAB 2: JENIS-JENIS KREDIT PADA BPR</b>	<b>8</b>
2.1 Kredit Modal Kerja	8
2.2 Kredit Konsumtif	12
2.3 Kredit Pertanian	13
2.4 Kredit Multiguna	17
<b>BAB 3: FAKTOR UTAMA KREDIT PADA BPR</b>	<b>26</b>
3.1 Suku Bunga	26
3.2 Jangka Waktu	27
3.3 Persyaratan	28
3.4 Nominal Pinjaman	29
3.5 Jaminan	30
3.6 Pelayanan	34
<b>BAB 4: METODOLOGI</b>	<b>37</b>
4.1 Pengumpulan Data	37
4.2 Karakteristik Responden	38

4.2.1 Usia	38
4.2.2 Tingkat Pendidikan	39
4.2.3 Pekerjaan	39
<b>BAB 5: ANALISA HASIL</b>	<b>41</b>
5.1 Faktor I (jangka waktu, nominal, pelayanan)	41
5.2 Faktor II (suku bunga, potongan, persyaratan)	42
5.3 Faktor III (Variasi suku bunga, fleksibilitas jangka waktu)	44
5.4 Faktor IV (proses dan pelayanan)	45
5.5 Faktor V (fleksibilitas jaminan, nominal)	46
5.6 Faktor VI (Fleksibilitas persyaratan kredit)	48
<b>BAB 6: PENUTUP</b>	<b>50</b>
6.1 Kesimpulan	50
6.2 Saran	52
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	<b>53</b>

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Model Pembiayaan pada BPR**

Pengertian kredit menurut Undang-Undang Perbankan nomor 10 tahun 1998 adalah Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga (Kasmir, 2007:73).

Menurut Thomas dalam Ismail (2010:93) kredit dalam pengertian umum merupakan kepercayaan atas kemampuan pihak debitur (penerima kredit) untuk membayar sejumlah uang pada masa yang akan datang.

Menurut M. Nur Rianto Al-Arif pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain pembiayaan

adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.

Pengertian pembiayaan adalah Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Kasmir, 2007:73).

Berdasarkan uraian dari pendapat para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan merupakan pemberian yang dilakukan oleh lembaga keuangan kepada masyarakat yang mengajukan dengan persyaratan tertentu dan diikat oleh perjanjian notaris antara pihak lembaga keuangan dan masyarakat (debitur) dimana uang tersebut harus dikembalikan dengan jangka waktu dan besaran yang telah disepakati oleh kedua belah pihak tersebut. Pada dasarnya pengertian ini sama dengan kredit hanya saja istilah pembiayaan biasanya diperuntukkan bagi bank syariah karena didalamnya mengandung sistem bagi hasil

sedangkan bank konvensional menggunakan sistem bunga.

Menurut Kasmir S.E., M.M. (2007:74-76) Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit ialah sebagai berikut:

1) Kepercayaan

Yaitu suatu keyakinan pemberi kredit (bank) bahwa kredit yang diberikan baik berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali dimasa tertentu di masa datang. Kepercayaan ini diberikan oleh bank, karean sebelum dan dikururkan, sudah dilakukan penelitian dan penyelidikan yang mendalam tentang nasabah. Penelitian dan penyelidikan dalam membayar kredit yang di salurkan.

2) Kesepakatan

Disamping unsur kepercayaan di dalam kredit juga mengandung unsur kesepakatan antara si pemberi kredit dengan si penerima kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian di mana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing.

Kesepakatan penyaluran kredit dituangkan dalam akad kredit yang ditangani oleh kedua belah pihak yaitu pihak bank nasabah.

### 3) Jangka Waktu

Setiap kredit yang diberikan pasti memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengambilan kredit yang telah disepakati. Hampir dapat dipastikan bahwa tidak ada kredit yang tidak memiliki jangka waktu.

### 4) Resiko

Faktor resiko kerugian dapat diakibatkan dua hal yaitu resiko kerugian yang diakibatkan nasabah sengaja tidak mau membayar kreditnya padaal mampu dan resiko kerugian yang diakibatkan karena nasabah tidak sengaja yaitu akibat terjadinya musich seperti bencana alam. Penyebab tidak tertagih sebenarnya dikarenakan adanya suatu tenggang waktu pengembalian (jangka waktu). Semakin panjang jangka waktu suatu kredit semakin besar resikonya tidak tertagih, demikian pula sebaliknya. Resiko ini

menjadi tanggungan bank, baik resiko yang disengaja maupun resiko yang tidak disengaja.

#### 5) Balas Jasa

Akibat dari pemberian fasilitas kredit bank tentu mengharapkan suatu keuntungan dalam jumlah tertentu. Keuntungan atas pemberian suatu kredit atau jasa tersebut yang kita kenal dengan nama bunga bagi bank prinsip konvensional. Balas jasa dalam bentuk bunga biaya provisi dan komisi serta biaya administrasi kredit ini merupakan keuntungan utama bank. Sedangkan bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.

Menurut Budi Untung (2000:5) dari segi lembaga pemberi-penerima kredit yang menyangkut struktur pelaksanaan kredit di Indonesia, maka jenis kredit dapat digolongkan menjadi sebagai berikut:

1. Kredit perbankan kepada masyarakat untuk kegiatan usaha, dan atau konsumsi. Kredit ini diberikan oleh bank pemerintah atau bank swasta kepada dunia usaha guna membiayai sebagian kebutuhan permodalan, dan atau kredit dari bank

kepada individu untuk membiayai pembelian kebutuhan hidup yang berupa barang maupun jasa.

2. Kredit likuiditas, yaitu kredit yang diberikan oleh Bank Sentral kepada bank-bank yang beroperasi di Indonesia, yang selanjutnya digunakan sebagai dana untuk membiayai kegiatan perkreditannya. Kredit ini dilaksanakan oleh Bank Indonesia dalam rangka melaksanakan tugasnya sesuai ketentuan Pasal 29 UU Bank Sentral Tahun 1968, yaitu memajukan urusan perkreditan dan sekaligus bertindak sebagai pengawas atas urusan kredit tersebut. Dengan demikian Bank Indonesia mempunyai wewenang untuk menetapkan batas-batas kuantitatif dan kualitatif di bidang perkreditan bagi perbankan yang ada.
3. Kredit langsung. Kredit ini diberikan oleh Bank Indonesia kepada lembaga pemerintah, atau semi pemerintah. Misalnya Bank Indonesia memberikan kredit langsung kepada Bulog dalam rangka pelaksanaan program pengadaan pangan,

atau pemberian kredit langsung kepada Pertamina, atau pihak ketiga lainnya.

Model pembiayaan yang ada di Bank Perkreditan rakyat umumnya sama dengan pembiayaan yang dilakukan oleh bank. Dari sisi struktur kredit yaitu sistem angsuran yang ditawarkan kepada nasabah juga sama dengan bank umum konvensional. Struktur kredit dapat memberikan gambaran kepada masyarakat dalam hal ini adalah calon debitur untuk memilih jenis angsuran yang sesuai dengan kemampuan masing-masing nasabah dengan melihat mekanisme angsuran yang ditawarkan. Berikut ini model sistem angsuran yang ada di BPR menurut Herli (2013:55).

1. Kredit angsuran

Kredit angsuran dilunasi dengan cara diangsur (*installment facility*) per periode, dan angsuran umumnya dibayar setiap bulan. Walau masih memungkinkan untuk diubah dengan pemberian kelonggaran misalnya saja debitur diperkenankan untuk bunga saja pada beberapa angsuran pertama, namun ini hanya untuk kasus tertentu. Pada umumnya sifat kebutuhan dana adalah

konsumtif dan investasi, serta waktunya jangka panjang . misalnya untuk membiayai pembelian tempat usaha, rumah tinggal, kendaraan atau alat produksi. Untuk angsuran ini pada umumnya terdapat 3 (tiga) alternatif dalam sistem bunga angsuran, yaitu:

- a. Flat : yaitu sistem angsuran yang jumlah totalnya (angsuran pokok+bunga) tetap setiap bulannya selama jangka waktu yang telah disepakati. Sistem ini ada 2 jenis yang pertama, flat in advance yaitu angsuran pertama kali diambil di awal pencairan kredit pada saat penandatanganan akad kredit, yang dipotong dari uang kredit yang diterima bersiholeh debitur. Yang kedua, flat in arrear yaitu angsuran pertama kali diambil sebulan kemudian dari tanggal penandatanganan akad kredit.
- b. Anuitas : merupakan sistem angsuran yang jumlah totalnya tetap setiap bulannya terdiri dari angsuran pokok yang diawal rendah dan akan semakin membesar setiap bulannya

ditambah dengan angsuran bunga yang diawal besar dan akan semakin mengacil jumlahnya dibulan berikutnya. Sehingga pada awal-awal angsuran debitur akan lebih banyak membayara bunga dari pada angsuran pokok kredit. Ada 2 (dua enis anuitas yang pertama adalah anuitas in advance yaitu angsuran pertama dipotongkan dari awal pencairan kredit pada saat penandatanganan akad kredit. Dan yang kedua anuitas in arrear yaitu angsuran pertama kali dipungut sebulan kemudian dari tanggal penandatanganan akad kredit.

c. Menurun (sliding interest)

Sistem angsuran yang jumlah totalnya setiap bulan semakin menurun dimana setiap kali pokok dikurangi maka angsuran bunga juga akan ikut turun dengan perhitungan perkalian bunga dari sisa pokok yang baru. Sistem ini ada 2 jenis yaitu yang pertama menurun in advance dimana angsuran pertama kali dipungut diawal pencairan pada saat

penandatanganan akad kredit. Yang kedua, menurun in arearr yaitu angsuran pertama kali dipungut sebulan kemudian dari tanggal penandatanganan akad kredit.

## 2. Kredit berjangka

Kredit ini umumnya untuk kebutuhan modal kerja yang sifatnya jangka pendek (musiman), misalnya untuk membiayai kontraktor dalam mengerjakan proyek pembangunan rumah atau membiayai stock barang dagangan menjelang masa ramai pembelian. Sistem kredit ini tetap membayar angsuran bunga sedangkan angsuran pokok dibayarkan pada masa akhir periode kredit beserta satu kali bunga. Atau juga bisa dilunasi sebelum masa jatuh tempo kredit jika debitur sudah mampu. Jika pada masa akhir kredit debitur belum mampu melunasi maka dapat diperpanjang kembali atas persetujuan kedua belah pihak dengan membuat akad kredit perpanjangan setelah pihak bank melakukan analisis dan evaluasi dari perkembangan usaha debitur.

## **BAB II**

### **JENIS – JENIS KREDIT PADA BPR**

#### **2.1 Kredit Modal Kerja**

Menurut Kasmir (2016:254) Syarat Kredit atau penjualan yang pembayarannya dilakukan dengan mencicil (angsuran) juga sangat mempengaruhi modal kerja. Untuk meningkatkan penjualan bisa dilakukan dengan berbagai cara dan salah satunya adalah melalui penjualan secara kredit. Penjualan barang secara kredit memberikan kelonggaran kepada konsumen untuk membeli barang dengan cara pembayaran diangsur (d cicil) beberapa kali untuk jangka waktu tertentu. Hal yang perlu diketahui dari syarat-syarat kredit dalam hal ini adalah :

a. Syarat untuk pembelian bahan atau barang dagangan

Syarat untuk pembelian bahan atau barang yang akan digunakan untuk memproduksi barang mempengaruhi modal kerja. Pengaruhnya berdampak terhadap pengeluaran kas. Jika persyaratan kredit lebih mudah, akan sedikit uang kas yang keluar demikian pula

sebaliknya, syarat untuk pembelian bahan atau barang dagangan juga memiliki kaitannya dengan sediaan.

#### b. Syarat Penjualan Barang

Dalam syarat penjualan, apabila syarat kredit diberikan relatif lunak seperti potongan harga, modal kerja yang dibutuhkan semakin besar dalam sektor piutang. Syarat-syarat kredit yang diberikan apakah 2/10 net 30 atau 2/10 net 60 juga akan mempengaruhi penjualan kredit. Agar modal kerja diinvestasikan dalam sektor piutang dapat diperkecil, perusahaan perlu memberikan potongan harga. Kebijakan ini disamping bertujuan untuk menarik minat debitur untuk segera membayar utangnya, juga untuk memperkecil kemungkinan risiko utang yang tidak tertagih (macet).

#### c. Waktu Produksi

Untuk waktu produksi, artinya jangka waktu yang digunakan untuk memproduksi suatu barang, maka akan semakin besar modal kerja yang dibutuhkan. Demikian pula sebaliknya semakin pendek waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi modal kerja, maka semakin kecil modal kerja yang dibutuhkan.

#### d. Tingkat Perputaran Sediaan

Pengaruh tingkat perputaran sediaan terhadap modal kerja cukup penting bagi perusahaan. Semakin kecil atau rendah tingkat perputaran, kebutuhan modal kerja semakin tinggi, demikian pula sebaliknya. Dengan demikian dibutuhkan perputaran sediaan yang cukup tinggi agar memperkecil risiko kerugian akibat penurunan harga serta mampu menghemat biaya penyimpanan dan pemeliharaan sediaan.

Kredit modal kerja merupakan salah satu jenis kredit yang diberikan bank kepada nasabahnya untuk membiayai operasional perusahaan yang berhubungan dengan pengadaan barang maupun proses produksi sampai barang tersebut terjual. Pengertian kredit modal kerja menurut Dendawijaya (2001:27) adalah: “kredit yang diberikan bank kepada nasabah (debitur) untuk memenuhi kebutuhan modal kerja debitur”. Contoh kredit modal kerja diberikan untuk membeli bahan baku, membayar gaji pegawai atau biaya-biaya lainnya yang berkaitan dengan proses produksi perusahaan. Kredit modal kerja merupakan kredit yang dicarikan untuk mendukung kredit investasi yang sudah ada.

Prinsip dari modal kerja ini adalah penggunaan modal yang akan habis dalam satu siklus usaha yaitu dimulai dari perolehan uang tunai dari kredit bank kemudian digunakan untuk membeli barang dagangan atau bahan-bahan baku kemudian diproses menjadi barang jadi lalu dijual baik secara tunai atau kredit selanjutnya memperoleh uang tunai kembali. Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, perusahaan membutuhkan dana yang cukup untuk menjamin kelangsungan operasinya tersebut.

Menurut Syahyunan (2004:40) faktor-faktor yang mempengaruhi kebutuhan modal kerja adalah:

1. Volume penjualan
2. Besar kecilnya skala usaha perusahaan
3. Aktivitas perusahaan
4. Perkembangan teknologi
5. Sikap perusahaan terhadap likuiditas dan profitabilitas

Menurut Bastian dan Suhardjono (2006:251) kredit modal kerja memiliki jangka waktu pengembalian maksimal satu tahun (bisa diperpanjang sesuai kebutuhan) yang dapat dimanfaatkan untuk membiayai

stok barang, piutang dagang, pembelian bahan baku ataupun kebutuhan modal kerja perusahaan lainnya. Untuk kredit modal kerja, bank menyediakan fasilitas kredit modal kerja bagi usaha skala kecil (plafon kredit sampai dengan Rp 500 juta) dan usaha skala menengah (plafon kredit di atas Rp 500 juta hingga Rp 5 miliar). Kredit modal kerja yang diberikan bertujuan untuk meningkatkan produksi baik peningkatan kuantitatif maupun kualitatif. Bentuk-bentuk dari kredit modal kerja antara lain:

Jenis kredit ini biasanya sangat diminati oleh nasabah BPR karena plafond kredit yang diberikan umumnya sangat besar dengan persyaratan yang tidak terlalu sulit. Pihak BPR melihat jenis usaha nasabah dan juga kemampuan nasabah dalam mengangsur dilihat dari sumber penghasilan sampingan dari calon debitur. Jangka waktu yang diberikan lumayan panjang bisa sampai 3 tahun sesuai dengan jenis usaha dan kemampuan nasabah dalam mengangsur. Relasisasi kredit yang cepat karena pihak BPR sangat mengetahui kegunaan dan manfaat kredit ini bagi nasabah yang

umumnya sektor UMKM dan wiraswasta sehingga butuh perputaran uang yang cepat.

### **Prosedur Pemberian Kredit Modal Kerja**

Prosedur pemberian kredit merupakan tahapan-tahapan yang dilalui untuk memberikan kredit. Prosedur pemberian kredit dan penilaian kredit oleh dunia perbankan secara umum sama, antara satu bank dengan bank lainnya memiliki prosedur yang tidak jauh berbeda. Hal yang menjadi perbedaan mungkin terletak pada bagaimana tujuan bank tersebut serta persyaratan yang ditetapkan dengan pertimbangan masing-masing. Tujuan utama dari prosedur ini untuk mempermudah bank menilai kelayakan suatu permohonan kredit, sehingga dapat mencegah terjadinya kredit bermasalah. Secara garis besar prosedur pemberian kredit menyangkut permasalahan :

1. Standar dokumentasi kredit
2. Perlindungan melalui program asuransi
3. Pengawasan kredit
4. Pedoman khusus penanganan kredit tertentu

Sebelum pihak bank memberikan fasilitas kredit kepada nasabah, bank harus merasa yakin terlebih

dahulu bahwa kredit yang diberikan benar-benar akan kembali. Oleh karena itu, bank memerlukan informasi tentang data-data yang dimiliki oleh calon penerima kredit. Data-data yang dimaksud penting bagi bank untuk menilai keadaan dan kemampuan nasabah, sehingga menumbuhkan kepercayaan bank akan memberikan kreditnya.

## **2.2 Kredit konsumtif**

Menurut Ismail (2010:99) “menyatakan bahwa kredit konsumtif merupakan kredit yang diberikan kepada nasabah untuk membeli barang dan jasa untuk keperluan pribadi dan tidak untuk digunakan keperluan usaha”. Kredit konsumtif menurut Firdaus & Ariyanti (2011:10) “yaitu kredit yang digunakan untuk membiayai pembelian barang-barang atau jasa-jasa yang dapat memberi kepuasan langsung terhadap kebutuhan manusia”

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa kredit konsumtif adalah penyediaan uang yang diberikan bank perkreditan rakyat untuk kebutuhan nasabah sehari hari dengan pengikatan perjanjian tertulis

antara pihak bank dengan calon nasabah. Dimana dalam perjanjian tersebut meliputi jangka waktu, jumlah angsuran dan beberapa kesepakatan lainnya yang sifatnya mengikat.

Masyarakat banyak yang tertarik untuk mengambil kredit dengan skema konsumtif ini karena kebutuhan sehari-hari dari calon nasabah yang biasanya bersifat mendesak. Seperti pembayaran biaya pendidikan, renovasi rumah dan sebagainya. dengan adanya kredit konsumtif masyarakat semakin terbantu dalam mencukupi kebutuhan sehari-hari. Namun petugas BPR juga harus pandai mengantisipasi terjadinya hal yang tidak diinginkan dimana kredit yang diberikan kepada nasabah hanya untuk melunasi utang pada bank lain sehingga justru terjadi tunggakan pada bank yang meminjamkan uang tersebut. Untuk mengantisipasi maka plafond kredit yang diberikan hendaknya jangan terlalu banyak dan untuk angsuran sebaiknya disesuaikan dengan kemampuan dari nasabah. Tidak ada salahnya petugas bank juga menanyakan keperluannya nasabah terkait kredit yang

diajukan tersebut. Hal ini untuk mengantisipasi terjadinya kredit macet.

Beberapa BPR saat ini banyak menawarkan kredit konsumtif seperti kredit leasing yang bekerjasama dengan beberapa dealer kendaraan bermotor. Ini bisa menjadi peluang bagi BPR jika bisa dikelola dengan baik karena umumnya kredit kendaraan bermotor ditangani oleh leasing yang kadang memberikan bunga kredit yang lebih tinggi dari pada bank. Proses kredit leasing di BPR juga sangat mudah dimana nasabah pertama kali bisa datang ke dealer kendaraan bermotor pada dealer yang ditunjuk oleh BPR selanjutnya memilih unit motor setelah itu datang ke BPR untuk menandatangani surat perjanjian kredit dan proses pun selesai. Selanjutnya nasabah pulang dan menunggu kendaraan yang sudah dipesan tadi. Keseluruhan proses ini hanya berlangsung satu hari dengan proses yang tidak ribet. Beberapa BPR menggunakan produk kredit kendaraan ini sebagai ujung tombak dalam memenangkan persaingan dengan lembaga keuangan lain terutama dengan leasing.

### **2.3 Kredit pertanian**

Pada tahun 1959 sejak pendirian Padi Sentra yang menangani masalah penyuluhan, penyaluran dan pemberian kredit, pemerintah Indonesia mulai memperkenalkan kredit program bagi petani. Kredit yang diperkenalkan pemerintah tersebut bertujuan untuk pembelian sarana produksi dan uang untuk biaya hidup (*cost of living*). Prosedur pencarian kredit tersebut sebenarnya mudah, hanya memerlukan agunan berupa lahan sawah atau jaminan produksi padi yang akan dipanen. Karena kredit memerlukan agunan lahan sawah atau jaminan produksi yang akan di panen, petani menjadi sulit untuk menyediakan agunan tersebut sehingga kredit sulit diakses oleh petani.

Pada tahun 1966 bersamaan dengan diluncurkannya program Bimbingan Massal (Bimas), pemerintah membenahi sistem kelembagan perkreditan untuk mendukung program intensifikasi padi. penyaluran kredit pada waktu itu menjadi tanggung jawab BNI unit II (sekarang adalah BRI). Penyaluran kredit dilakukan melalui Koperasi Produksi Petani (Koperta). Kredit yang diberikan dalam bentuk sarana produksi dengan agunan usahatani padi yang sedang

diusahakan. Permasalahan yang muncul adalah pengajuan kredit yang tidak sederhana, sering terjadi keterlambatan kredit dan keterjangkauan lokasi unit pelayanan masih terbatas. Selanjutnya pada tahun 1969 diganti dengan Bimas gotong royong. Pada saat itu kredit usahatani diberikan dengan sistem bagi hasil, yaitu  $1/6$  produksi kotor diperuntukkan untuk pembayaran kredit. Sistem kredit ini juga mengalami masalah, yaitu keterlambatan penyaluran sarana produksi, paket kredit yang tidak sesuai dengan kebutuhan petani dan cara pembayaran kredit yang masih rancu.

Pada tahun 1970 pemerintah menyempurnakan program Bimas gotong royong menjadi Bimas yang disempurnakan. Dengan penyempurnaan ini, kredit program intensifikasi salurkan melalui BRI Unit Desa, sedangkan pengadaan dan penyaluran sarana produksi dilaksanakan melalui BUUD/KUD (Badan Usaha Unit Desa/Koperasi Unit Desa). Kredit ini diberikan pada petani pemilik atau penggarap dengan jaminan berupa barang bergerak atau usahatannya. Pada tahun 1982 penyaluran kredit ini tidak hanya melalui BRI Unit

Desa, tetapi bisa juga melalui KUD. Dengan demikian akses petani pada kredit program intensifikasi menjadi lebih baik. Yang menjadi masalah adalah semakin membesarnya tunggakan kredit.

Pada tahun 1985 pemerintah menghentikan Kredit Bimas, dan menggantinya dengan Kredit Usahatani (KUT). Pada prinsipnya KUT ini hampir sama dengan Kredit Bimas namun KUT mencakup lebih banyak komoditas, yaitu, padi, palawija dan hortikultura. Petani yang tergabung di dalam kelompok tani dapat akses kepada KUT dengan membuat Rencana Defenitif KebutuhanKelompok (RDKK). Petani membuat RDKK sesuai dengan paket teknologi anjuran dengan mendapatkan bimbingan dari Penyuluh Pertanian Lapangan (PPL).

Syukur et al. (1990) menyatakan bahwa peran kredit sebagai pelancar pembangunan pertanian adalah: (1) membantu petani kecil dalam mengatasi keterbatasan modal dengan bunga yang relatif ringan, (2) mengurangi ketergantungan petani dengan pedagang perantara dan pelepas uang, dengan demikian berperan dalam memperbaiki struktur dan pola pemasaran hasil

pertanian, (3) mekanisme transfer pendapatan diantara masyarakat untuk mendorong pemerataan, dan (4) insentif bagi petani untuk meningkatkan produksi usahatani. Tetapi nyatanya masih banyak petani yang tidak dapat mengakses kredit dari lembaga keuangan formal yang memiliki tingkat suku bunga yang rendah.

Di daerah pedesaan ada berbagai bentuk sumber lembaga pembiayaan yang dapat melayani masyarakat, baik yang bersifat formal maupun non formal. Lembaga yang bersifat formal antara lain Bank BRI, BPR, Koperasi, Pegadaian, BKD/LDKP, dan sebagainya. Sedang lembaga pembiayaan non formal antara lain kios saprotan, pedagang hasil pertanian, pelepas uang/rentenir, bank keliling, dan sebagainya. Kredit di pedesaan melibatkan dua kelompok yaitu petani atau masyarakat sebagai debitor, dan lembaga pembiayaan baik formal maupun non formal sebagai kreditor. Kedua kelompok tersebut tentu berbeda kepentingan dan tujuan terhadap perkreditan, sehingga dapat menimbulkan konflik pandangan. Konflik pandangan ini terjadi antara lembaga perkreditan pemerintah dengan masyarakat petani di pedesaan. Oleh karena itu di daerah pedesaan

muncul berbagai bentuk kelembagaan pembiayaan non formal, yang terbentuk sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Sistem bunga yang ditawarkan kepada petani juga menyesuaikan dengan kemampuan petani dalam mengasur dimana angsuran pokok dibayarkan pada setiap kali panen (3 atau 4 kali dalam setahun) sedangkan setiap bulannya petani membayar angsuran bunga dengan sistem sliding atau menurun setiap kali pengurangan pokok. Hal ini akan memberikan kemudahan.

Keistimewaan dari jenis kredit ini kadang dimanfaatkan oleh nasabah yang seharusnya tidak boleh mendapatkan pembiayaan jenis ini. Misalnya seorang karyawan swasta yang memiliki gaji tetap setiap bulan harusnya memperoleh skema kredit flat namun karena tertarik dengan sistem sliding dimana angsuran pertama hanya bayar bunga saja akhirnya nasabah ini memilih skema sliding dan hasilnya pada saat waktunya mengurangi pokok nasabah ini tidak memiliki cukup uang untuk mengangsur dan sudah dipastikan BPR akan memiliki tunggakan. Kenapa hal ini bisa terjadi, tidak

lain karena yang pertama adalah persaingan dalam memperoleh nasabah yang sangat ketat dan juga biasanya petugas memberikan solusi kepada nasabah yang kesulitan untuk mengangsur dengan mengganti skema kredit sliding yang justru bisa menjadi bom waktu bagi BPR itu sendiri.

#### **2.4 Kredit multiguna**

Kredit multiguna yang ada di Bank Perkreditan rakyat umumnya hampir sama dengan kredit tanpa agunan (KTA). Disebut tanpa agunan karena calon nasabah tidak perlu menjaminkan sertifikat, BPKB ataupun jaminan yang sah lainnya tetapi kredit ini memorong gaji atau penghasilan dari nasabah sebagai angsuran. Syarat pentingnya adalah bahwa gaji nasabah oleh perusahaan dilewatkan pembayarannya melalui bank yang memberikan kredit tersebut.

Menurut Herli (2013:25) kredit tanpa agunan atau kredit tanpa pinjaman merupakan salah satu produk perbankan dalam bentuk pemberian fasilitas pinjaman tanpa adanya asset yang dijasikan jaminan atas pinjaman tersebut. Oleh karena tidak adanya

jaminan yang menjamin pinjaman maka keputusan pemberian kredit hanya berdasarkan pada riwayat kredit dari pemohon kredit secara pribadi, atau dengan kata lain bahwa kemampuan melaksanakan kewajiban pembayaran kembali atas pinjaman merupakan pengganti jaminan.

Produk KTA yang di rancang dengan baik tentunya akan dapat menjadi faktor pendorong utama pertumbuhan pada BPR karena pasar KTA sangat luas meliputi instansi baik negeri maupun perusahaan swasta baik yang kecil maupun besar bisa mencapai ratusan ribu perusahaan. Misalnya saja satu BPR memperoleh 10 instansi dengan karyawan per instansi 200 karyawan dan anggaplah kredit per karyawan yang diberikan adalah 10 juta. Maka total exposure KTA bisa mencapai puluhan milyar. Ada BPR yang 80% total kreditnya diberikan untuk karyawan dan pegawai dengan skema potong gaji dan sisanya sebesar 20% berupa kredit konvensional dengan agunan. Dan kondisi bank tersebut hingga kini juga masih sehat dan mengalami pertumbuhan yang signifikan. Kenapa ini bisa terjadi,

karena dengan skema kredit potong gaji umumnya lebih aman sehingga tingkat kredit macet bisa ditekan.

Berikut ini keuntungan dari kredit KTA menurut Herli (2013:26)

1. Persyaratan mudah dengan proses yang cepat
2. Tidak memakai ahunan atau jaminan
3. Penggunaan pinjaman bebas sesuai kebutuhan
4. Suku bunga tetap (tidak berubah selama masa kontrak kredit)
5. Jangka waktu pinjaman cukup lama
6. Diangsur setiap bulan
7. Mendapatkan perlindungan asuransi kredit dan jiwa

KTA dapat digunakan untuk berbagai keperluan, antara lain :

1. Biaya renovasi rumah
2. Biaya pernikahan
3. Biaya pendidikan
4. Biaya pengobatan
5. Biaya liburan
6. Pembelian alat elektronik dan rumah tangga
7. Modal usaha atau bisnis

#### 8. Kebutuhan finansial lain

Dokumen umum yang harus dipersiapkan pemohon (karyawan) pada saat pengajuan permohonan KTA antara lain:

1. Foto copy KTP
2. Slip gaji 3 (tiga) bulan terakhir
3. Foto copy buku tabungan atau rekening bank 3 (tiga) bulan terakhir.
4. Materai Rp 6000,- (enam ribu rupiah)
5. Foto copy NPWP (untuk pengajuan lebih dari 50 juta)

Untuk pemohon yang bekerja sebagai wiraswasta sebagai wiraswasta, dokumen yang harus disiapkan pada saat pengajuan KTA antara lain.

1. Foto copy KTP (kartu tanda penduduk)
2. Foto copy SIUP (surat izin usaha perdagangan) dan SITU (surat izin tempat usaha) dan minimal usaha sudah berjalan 2 tahun.
3. Foto copy rekening tabungan atau giro 3 (tiga) bulan terakhir.
4. Materai Rp 6000,- (enam ribu rupiah)
5. Foto copy NPWP.

Namun pemberian KTA harus dilakukan dengan hati-hati karena model analisis kelayakan kredit sangat berbeda dengan yang dilakukan pada umumnya yaitu menggunakan analisis 5C dan juga kredit ini tidak ada jaminannya. Kalau BPR tidak hati-hati dalam memberikan KTA maka risikonya adalah banyak nasabah yang lupa membayar atau kurang dalam pembayaran angsuran dan tentunya ini akan sangat membebani BPR karena tidak ada jaminan yang bisa disita dan dilelang untuk menutupi tunggakan dari debitur tersebut. Dan tentu ini yang tidak diharapkan oleh semua BPR.

Menurut Herli (2013:27) beberapa hal yang harus diperhatikan didalam perjanjian kesepahaman (memorandum of understanding) antara pihak kuasa perusahaan dengan pihak BPR adalah.

1. Maksimal plafon per debitur
2. Maksimal tenor kredit
3. Total plafon/ exposure KTA per instansi,
4. Plafon bersifat revolving (berputar; saat baki debet plafon turun dapat digunakan kembali oleh debitur) ataukah non revolving (jika plafond

sudah terpakai semua, maka harus mengajukan plafon baru kepada bank)

5. Maksimal angsuran dibandingkan take home pay debitur.
6. Modus pemotongan gaji.
7. Bantuan/ guarantee dari manajemen perusahaan untuk klausul dalam hal terjadi pemutusan hubungan kerja (PHK) karyawan debitur.

KTA harus diawasi secara ketat oleh petugas penagihan atau remedial dari BPR. Jika ditemukan unsur-unsur yang tidak baik dalam pelaksanaan (moral hazard), misalnya ada unsur rekayasa data oleh manajemen perusahaan karyawan maka bank harus segera menghentikan pencairan baru dan ini harus dicantumkan pada perjanjian kredit secara jelas. Ada juga karena mungkin BPR ditarget pertumbuhan kredit maka banyak kelonggaran yang diberikan petugas kepada perusahaan misalnya saja kekurangan angsuran dibayar secara pribadi yang tidak dipotongkan dari gaji. Hal ini terjadi karena gaji karyawan sudah tidak cukup dipotong untuk angsuran dan disisi lain plafon kredit yang diajukan sangat besar melampaui dari gaji tersebut

namun nasabah ini merasa mampu dan yakin bisa membayar angsuran dengan tunjangan lain ataupun pendapatan dari usaha lain. Menurut Herli (2013:28) ada beberapa modus penyimpangan dalam KTA yang pernah ditemui antara lain.

1. Data gaji karyawan dipalsukan sehingga lebih besar dari pada sebenarnya.
2. Karyawan (debitur) hanya dipinjam namanya oleh staff personalia (koordinator pemotong gaji). Sesungguhnya seluruh pencairan dan KTA diambil oleh koordinator pemotong gaji.
3. Kredit yang cair dinikmati oleh beberapa pihak dari luar debitur itu sendiri dan umumnya pihak yang ikut menikmati dana KTA ini adalah koordinator pemotong gaji, broker dan marketing bank itu sendiri (fraud).
4. Karyawan yang diusulkan mendapatkan KTA sudah keluar (resign dari perusahaan tersebut) jadi datanya dipalsukan.
5. Tidak ada perjanjian kerjasama dan kesepahaman (memorandum of understanding)

6. Tidak ada modus yang jelas dalam pembayaran angsuran KTA dan tidak jelas pemotongan gaji karyawan/ debitur KTA.
7. Plafond KTA tidak terbatas (unlimited amount)
8. Total exposure KTA disuatu instansi uga tidak terbatas.
9. Antara debitur KTA didalam suatu batch kredit bank tersebut ternyata tidak saling mengenal, karena mereka berasal dari latar belakang usaha/pekerjaan yang berbeda. Tidak ada keterikatan antar anggota untuk menjaga agar seluruh angsuran kredit lancar.

Kredit KTA non-lancar yang di setting tanpa modus yang kuat amat sulit diselesaikan karena tidak ada agunan. Proses penyelesaian secara hukum umumnya uga sulit. Bila dikejar ase cara perdata, kasusnya akan lam dan tidak akan efektif. Namun bila dikejar secara pidana kesulitannya adalah dalam hal pembuktian ke aparat hukum dan pengadilan. Beberapa kasus yang terjadi justru sebelum debitur dipindahkan oleh bank, debitur malah lebih dulu menggugat bank melalui pengacara hukumnya.

Dalam kasus yang lain debitur macet KTA mengaku sudah jatuh bangkrut dan tidak memiliki harta apapun lagi, dan meminta penghapusan seluruh kreditnya. Untuk kondisi seperti ini tentu sangat menyulitkan bank. Hapus buku adalah biaya bagi bank. Dan jika dihapuskan, hal itu tidak akan memberikan pendidikan moral kepada debitur yang lain bahwa debitur harus mempertanggungjawabkan komitmen hukumnya. Namun bila diselesaikan secara hukum maka akan mahal biayanya dan hasil yang dicapai belum tentu sepadan dengan biaya yang dikeluarkan.

Disamping itu, KTA yang kolektibilitasnya berubah menjadi buruk tentu akan membebani bank dalam pembentukan penyisihan penghapusan aktiva produktif (PPAP), sehingga laba usaha bank akan tertekan. Bandingkan dengan kredit konvensional yang jika menjadi non lancar maka pembentukan PPAP dikurangi dulu dengan faktor nilai agunan. Untuk KTA yang menjadi non lancar, PPAP langsung dibentuk sesuai baki debit kredit KTA dengan ketentuan kolektibilitas masing-masing (Herli, 2013:29)

Berikut ini hasil penelitian yang dilakukan oleh Prabowosiwi (2016) tentang penerapan kredit tanpa agunan (KTA) pada BPR Ukabima BMMS Jogonalan Klaten. Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 17 Juni 2016 dengan Ludovica Wara Kiswari, Selaku Direktur BANK BPR UKABIMA BMMS di Bank BPR UKABIMA BMMS Jogonalan, latar belakang dikeluarkannya produk Kredit Tanpa Agunan adalah konsumen membutuhkan dana yang cepat dan kredit yang mudah. Untuk mempermudah debitur yang tidak mempunyai agunan, untuk membantu agar usaha nasabah (debitur) dapat berkembang. Adapun hasil penelitian penulis mengenai langkah-langkah dalam proses pemberian kredit tanpa agunan pada Bank BPR Ukabima BMMS pada prinsipnya sama dengan proses pencairan kredit biasa (menggunakan agunan) yaitu:

1. *Pertama*, tahap Permohonan Kredit. Dalam menilai permohonan kredit, bank perlu memperhatikan prinsip: (1) Bank hanya memberikan kredit apabila permohonan kredit diajukan secara tertulis. Hal ini berlaku baik untuk kredit, perpanjangan jangka waktu,

tambahan kredit, maupun permohonan perubahan persyaratan kredit, (2) Permohonan kredit harus memuat informasi yang lengkap dan memenuhi persyaratan sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh bank, dan (3) Bank harus memastikan kebenaran data informasi yang disampaikan dalam permohonan kredit.

2. *Kedua*, tahap Peninjauan dan Analisa Kredit. Bank harus melakukan analisis kredit terlebih dahulu sebelum menyalurkan kredit. Analisa kredit adalah penelitian yang dilakukan oleh petugas analis terhadap kelayakan perusahaan, kelayakan usaha nasabah, kebutuhan kredit, kemampuan menghasilkan laba, sumber pelunasan kredit serta agunan yang tersedia untuk menjamin permohonan kredit.
3. *Ketiga*, tahap Pemberian Keputusan Kredit. Pada tahap ketiga ini, calon debitur akan memperoleh keputusan kredit yang berisi persetujuan akan adanya pemberian kredit usaha rakyat tanpa agunan sesuai permohonan yang diajukan. Keputusan persetujuan permohonan kredit

berupa mengabulkan sebagian atau seluruh permohonan kredit dari calon debitur. Pihak bank akan memberitahukan kesetujuan atau tidaknya dalam memberikan kredit pada calon debitur, dengan memberi tahu kepada calon debitur untuk mengkonfirmasi kembali beberapa hari menurut hari yang telah ditentukan oleh pihak bank setelah pengajuan permohonan kredit.

4. *Keempat*, tahap Perjanjian Kredit. Pada tahap ini calon debitur datang langsung ke kantor Bank BPR UKABIMA BMMS Jogonalan Klaten berdasarkan waktu yang telah ditentukan oleh pihak bank. setelah disetujui, debitur menandatangani lembar kesepakatan yang telah disediakan oleh pihak bank. Jadi konstruksi atau bentuk perjanjian dari perjanjian kredit tanpa agunan ini adalah berbentuk tertulis yang merupakan perjanjian baku.
5. *Kelima*, tahap Pencairan Kredit. Prinsip kehati-hatian bank (*prudential banking*) merupakan penentu dalam proses permohonan kredit,

sehingga berpengaruh terhadap perjanjian kredit yang akan dibuat dengan nasabah sebagai debitur. Salah satu aspek dari prinsip kehati-hatian tersebut yang merupakan bagian analisa permohonan kredit yaitu aspek *character*. Aspek *character* atau watak dari para calon debitur merupakan salah satu pertimbangan yang terpenting dalam memutuskan pemberian kredit. Bank sebagai pemberi kredit harus yakin bahwa calon debitur termasuk orang yang bertingkah laku baik, dalam arti selalu memegang teguh janjinya, selalu berusaha dan bersedia melunasi hutang-hutangnya pada waktu yang telah ditetapkan.

Kebijakan Perkreditan Bank sebagaimana ditetapkan dalam Pasal 1 Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 27/162/KEP/DIR, tanggal 31 Maret 1995 tentang Kewajiban Penyusunan dan Pelaksanaan Kebijaksanaan Perkreditan Bank bagi Bank Umum sekurang-kurangnya memuat dan mengatur hal-hal pokok sebagaimana ditetapkan dalam pedoman penyusunan Kebijaksanaan Perkreditan Bank yaitu (1)

Prinsip kehati-hatian dalam perkreditan, (2) Organisasi dan manajemen perkreditan, (3) Kebijakan persetujuan kredit, (4) Dokumentasi dan administrasi kredit, dan (5) Penyelesaian kredit bermasalah. Setelah melalui tahapan-tahapan tersebut, secara otomatis perjanjian kredit telah lahir setelah ditandatanganinya kesepakatan kedua belah pihak, yaitu pihak debitur dan bank di mana debitur juga sudah menerima penyerahan uang atas pinjamannya dari pihak bank. Hal ini sesuai dengan sifat perjanjian kredit itu sendiri yaitu bersifat *konsensuil-obligatoir*.

## **BAB III**

### **FAKTOR UTAMA KREDIT PADA BPR**

#### **3.1 Suku Bunga**

Tingkat suku bunga memang menjadi acuan utama nasabah dalam mengajukan permohonan kredit. Dengan persaingan ketat seperti saat ini maka setiap bank pasti akan berusaha menurunkan suku bunga kredit namun tetap sesuai dengan acuan dari Bank Indonesia. Jika BPR tidak mampu menurunkan suku bunga kredit hendaknya memberikan fasilitas lain bagi nasabah ketika dia mengajukan kredit. Misalnya pemberian hadiah bagi nasabah yang meminjam kredit lebih dari satu kali sebagai ucapan terimakasih atas kepercayaan yang diberikan.

Menurut Hubbard (1997), bunga adalah biaya yang harus dibayar borrower atas pinjaman yang diterima dan imbalan bagi lender atas investasinya<sup>1</sup>. Sementara itu, Kern dan Guttman (1992) menganggap suku bunga merupakan sebuah harga dan sebagaimana harga

lainnya, maka tingkat suku bunga ditentukan oleh kekuatan permintaan dan penawaran.

Siamat (2005) membedakan pengertian bunga (interest) dalam 2 perspektif, yaitu:

(1) bunga dari sisi permintaan. Bunga dari sisi permintaan dan sisi penawaran merupakan pendapatan atas pemberian kredit. Bunga merupakan sewa atau harga dari uang.

(2) bunga dari sisi penawaran. Pemilik dana akan menggunakan atau mengalokasikan dananya pada jenis investasi yang menjanjikan pembayaran bunga yang lebih tinggi.

### **3.2 Jangka Waktu**

Jangka waktu juga menentukan besaran angsuran yang dibayarkan nasabah kepada bank. Semakin lama jangka waktu maka jumlah angsuran semakin ringan begitu pula sebaliknya. Umumnya bank menyukai jika nasabah mengambil kredit dengan jangka waktu yang lama karena pendapatan bunga yang diperoleh semakin banyak. Namun disisi lain nasabah menginginkan jangka waktu yang relatif

pendek. Beberapa BPR menggunakan perkalian jangka waktu untuk menentukkan dalam memutuskan jumlah kredit yang akan diberikan. Misalnya jika ingin jumlah kredit yang diberikan tinggi maka jangka waktunya dibuat pendek kecuali nasabah tersebut menambah jaminannya.

Jangka waktu juga merupakan salah satu unsur kredit. Menurut Fahmi (2010) Waktu (*time*) adalah bagian yang paling sering dijadikan kajian oleh analis kredit. Analisis waktu bagi pihak kreditur menyangkut analisis dalam bentuk *calculation of time value of money* (hitungan nilai waktu uang) yaitu nilai uang pada saat sekarang adalah berbeda dengan nilai uang pada saat yang akan datang.

Jangka waktu kredit yang diberikan BPR sangat bervariasi mulai dari 1 tahun sampai ada yang lebih dari 3 tahun. Semua ini tergantung jenis kredit yang diambil. Untuk kredit yang konsumtif biasanya menawarkan jangka waktu yang lama dari pada kredit modal kerja. Hal ini karena fungsi kredit modal kerja berfungsi untuk menggerakkan perekonomian sehingga jangka waktu yang

diberikan relative singkat supaya bisa segera dilunasi dan meminjam lagi

### **3.3 Persyaratan Kredit**

Setiap orang yang mau mengajukan kredit pada BPR padti diharuskan membawa persyaratan yang telah ditentukan seperti Kartu Tanda Penduduk (KTP), Kartu Keluarga (KK) Fotocopy Jaminan baik BPKB kendaraan bermotor maupun sertifikat tanah dan sebagainya. Hal ini bertujuan untuk memberikan keyakinan pada pihak bank bahwa nasabah tersebut dalam kondisi bankable atau layak untuk diberikan kredit.

Peryaratan yang diberikan BPR sangat bervariasi. Ada yang harus membawa persyaratan lengkap dan saat itu juga harus diberikan. Namun juga ada yang memberikan kelonggaran terkait dengan persyaratan misalnya melengkapi persyaratan yang kurang pada saat proses realisasi kredit. Karena perysratan yang terlalu sulit kadang juga merugikan BPR itu sendiri akibatnya jarang nasabah yang meu meminjam. Itulah mengapa saat ini perkembangan bank harian

“bank tihtil” semakin pesat karena mereka memberikan kredit kecil dan tidak memakai jaminan. Persyaratannya hanya cukup kartu tanda penduduk saja dan bisa cair sampai Rp 1.000.000,- disisi lain perkembangan fintech (financial teknologi) produk lending yang juga sudah mulai dikenal oleh masyarakat luas karena kemudahan dalam memberikan kredit yang pengajuannya cukup melalui aplikasi saja.

### **3.4 Nominal Pinjaman**

Permasalahan yang terjadi saat ini adalah bahwa kebanyakan nasabah dari BPR itu memiliki sedikit jaminan atau biasanya hanya 1 atau 2 jaminan saja sedangkan kebutuhannya banyak. Sehingga ketika jaminannya misalnya BPKB Kendaraan bermotor itu dijaminkan ke bank dan pihak bank hanya mencairkan sedikit dan masih jauh dari kebutuhan

nasabah itu sendiri maka nasabah akan cenderung mencari tempat lain. Walaupun misalnya karakteristik nasabah itu baik, karena baru pertama kali meminjam maka umumnya jumlah nominal pinjaman sangat kecil. Hal ini berfungsi bagi bank untuk melihat rekam jejak nasabah tersebut dalam mengangsur.

Biasanya BPR memberikan kredit dengan jumlah nominal pinjaman cukup besar hanya pada nasabah lama yang sudah lebih dari 3x kredit pada BPR tersebut dengan riwayat angsuran sangat baik. Beberapa kasus bahkan ditemukan ada yang jaminannya ditaksasi kurang dari daripada nilai pinjaman namun karena karakteristik nasabah tersebut baik maka petugas bank tetap akan merealisasikan kredit dengan jumlah nominal yang cukup besar sesuai dengan yang diinginkan nasabah.

Namun ketika misalnya bank memberikan jumlah nominal pinjaman yang besar juga rawan akan kredit macet. Oleh karena itu dalam menganalisa kredit harus benar-benar dicermati. Karena kalau hanya mengejar target *outsanding*

kredit bertambah saja ujung-ujungnya klo banyak kredit macet juga akan menjadi pengurang pendapatan bank.

### **3.5 Jaminan**

Bank atau lembaga-lembaga keuangan dalam memberikan pembiayaan atau pinjaman kepada pihak ketiga, haruslah memperhatikan prinsip-prinsip perpembinaan yang baik termasuk resiko yang harus dihadapi atas pengembalian pembiayaan. Untuk memperoleh keyakinan sebelum memberikan kredit, Bank atau lembaga-lembaga keuangan harus melakukan penilaian yang seksama baik terhadap watak, kemampuan, modal, agunan maupun prospek usaha pihak ketiga. Sebelum membahas lebih lanjut tentang jaminan, terlebih dahulu perlu diketahui tentang konsep jaminan itu sendiri. Jaminan atau yang lebih dikenal sebagai agunan adalah harta benda milik pihak ketiga atau pihak ketiga yang diikat sebagai alat pembayar jika terjadi wanprestasi terhadap pihak ketiga.

Jaminan dalam arti yang lebih luas adalah jaminan yang tidak hanya bersifat materil tetapi juga yang bersifat immateril. Jaminan yang bersifat materil misalnya bangunan, tanah, kendaraan, perhiasan, surat berharga. Sedangkan jaminan yang bersifat immateril misalnya jaminan perorangan (borgtocht).

Dari sifat dan wujudnya benda menurut hukum, jaminan dapat dibedakan atas benda bergerak (roerende goederen) dan benda tidak bergerak (onroerende goederen). Pendapat lain membagi benda bergerak menjadi Berwujud dan Tidak Berwujud. Berwujud artinya sifatnya sendiri menggolongkannya kedalam golongan itu yaitu segala barang yang dapat dipindahkan dari satu tempat ke tempat lain, misalnya barang-barang inventaris kantor, kendaraan bermotor dan sebagainya. Sedangkan Tidak Berwujud adalah karena Undang-Undang menggolongkannya kedalam golongan itu, misalnya cek, wesel, saham, obligasi dan tagihan.

Secara khusus jaminan dalam pembiayaan memiliki dua fungsi yaitu: a. Untuk pembayaran hutang seandainya terjadi wanprestasi atas pihak ketiga yaitu dengan jalan menguangkan atau menjual jaminan tersebut. b. Sebagai akibat dari fungsi pertama, atau sebagai indikator penentuan jumlah pembiayaan yang akan diberikan kepada pihak ketiga. Pemberian jumlah pembiayaan tidak boleh melebihi nilai harta yang dijaminkan.

Secara umum Jaminan berfungsi sebagai jaminan pelunasan kredit/pembiayaan. Jaminan pembiayaan berupa watak, kemampuan, modal, dan prospek usaha yang dimiliki pihak ketiga merupakan jaminan immateriil yang berfungsi sebagai first way out. Dengan jaminan immateriil tersebut dapat diharapkan pihak ketiga dapat mengelola perusahaannya dengan baik sehingga memperoleh pendapatan (revenue) bisnis guna melunasi pembiayaan sesuai yang diperjanjikan. Jaminan pembiayaan berupa agunan bersifat kebendaan (materiil) berfungsi sebagai second way out. Sebagai second way out, pelaksanaan penjualan/eksekusi

agunan baru dapat dilakukan apabila pihak ketiga gagal memenuhi kewajibannya melalui first way out.

Bank Indonesia (BI) lantas mengatur jaminan-jaminan apa saja yang bisa digunakan dalam pengajuan kredit. Aturan itu tertuang dalam Peraturan Bank Indonesia (BI) No 9/PBI/2007. Agunan yang diakui itu antara lain:

- 1) Tanah : Nasabah wajib membuktikan kepemilikan tanah tersebut lewat hak milik, hak guna usaha, hak pakai atas tanah Negara, dan lain-lain.
- 2) Bangunan : Berupa bangunan seperti rumah tinggal, rumah susun, pabrik, gudang, hotel. Nasabah mesti menunjukkan bangunan tersebut sudah dilengkapi IMB (Izin Mendirikan Bangunan) dan status hukumnya apakah sedang ada sengketa atau tidak.
- 3) Kendaraan bermotor : Yang dimaksud kendaraan bermotor adalah mobil dengan berbagai jenis, merek, dan tipe serta sepeda motor

dan skuter. Ini sesuai dengan bunyi UU No 14/1992 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan Raya. Pembuktiannya melalui Bukti Pemilikan Kendaraan Bermotor (BPKB).

- 4) Mesin-mesin Pabrik : Usia mesin pabrik dan teknisnya mesti diperhatikan karena itu bakal dianalisa untuk menentukan nilainya. Surat berharga dan saham : Surat berharga dan saham itu mesti aktif diperdagangkan di Bursa Efek Indonesia (BEI) atau memiliki peringkat investasi.
- 5) Pesawat udara atau kapal laut : Perlu diperhatikan ukuran pesawat udara atau kapal laut yang bisa diagunkan berukuran di atas 20 meter kubik yang diikat dengan hipotek.

Selain yang disebutkan diatas ada lagi dua dokumen penting yang bisa dijadikan untuk jaminan. Diantaranya adalah

- 1) Bilyet deposito, yaitu semacam sertifikat yang diberikan kepada nasabah yang menyimpan uang di Bank dengan jangka waktu tertentu untuk dapat dicairkan. Nominal BPR ini lebih besar dari pada

tabungan. Perbedaan mendasar dengan tabungan adalah dari fleksibilitas pengambilan serta jumlah bunga (balas jasa) yang diberikan dimana deposito memiliki jangka waktu minimal 1 bulan sampai dengan 24 bulan dan dapat diperpanjang secara otomatis sedangkan tabungan bisa diambil sewaktu waktu. Dari sisi bunga atau balas jasa yang diberikan bank tentu lebih banyak untuk nasabah deposito. Berdasarkan uraian ini maka beberapa bank memperbolehkan deposito untuk dijadikan jaminan kredit. Besarnya nominal kredit sangat tergantung dari jumlah nominal deposito yang dimiliki oleh nasabah tersebut, semakin besar nominal deposito yang dimiliki maka semakin besar pula pinjaman yang akan diberikan oleh bank tersebut. Jaminan deposito bagi bank akan dirasa lebih aman dan dapat mencegah terjadinya kredit macet karena nasabah memiliki nominal dari balas jasa tersebut yang bisa digunakan untuk membayar angsuran dan jika terjadi tunggakan yang mengarahke kredit macet maka upaya terakhir yang dapat dilakukan bank

adalah mencairkan deposito dari nasabah untuk menutupi tunggakan atau bahkan melunasinya.

- 2) Surat keterangan kerja dan SK Pengangkatan CPNS bagi PNS.

Surat keterangan dan SK pengangkatan memiliki kekuatan hokum yang tetap karena didalamnya terdapat nominal (gaji) yang akan diberikan kepada pegawai atau karyawan tersebut. Oleh karena itu beberapa BPR menerima SK ini sebagai jaminan untuk kredit. Jenis kredit yang biasanya diberikan bank dengan jaminan ini adalah dengan skema potong gaji dimana gaji yang diterima pegawai sebelum diberikan akan dipotong dulu untuk angsuran. Tentu hal ini akan memudahkan juga bagi pihak bank karena cukup menagih dengan bendahara gaji. Namun resikonya adalah kadang ada beberapa pegawai yang sebenarnya gajinya sudah tidak bisa dipotong karena mungkin punya pinjaman dibank lain namun bendahara tetap menandatangani dan kreditpun dicairkan. Pada saat penagihan maka yang bersangkutan membayar kekurangan angsuran sendiri kepada

bendahara gaji dan ini kadang juga meleset dari perkiraan. Permasalahan lain yang juga sering muncul jika menggunakan surat kerangan kerja dengan payroll melalui bank adalah status karyawan yang masih kontrak ataupun terjadi PHK dari perusahaan sedangkan jangka waktu kredit masih panjang. Sehingga ketika ditagih ke perusahaan tersebut karyawan sudah keluar dan tentu ini akan merepotkan bagi petugas bank itu sendiri. Meskipun beberapa masalah diatas kadang muncul namun jaminan SK CPNS dan juga surat keterangan kerja dari perusahaan saat ini masih dipandang memiliki resiko yang rendah untuk munculnya kemacetan kredit sehingga beberapa bank termasuk BPR berebut pangsa pasar pada segmen ini.

### **3.6 Pelayanan**

Pelayanan (customer service) secara umum adalah setiap kegiatan yang diperuntukkan atau ditujukan untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan, melalui pelayanan ini keinginan dan

kebutuhan pelanggan dapat terpenuhi.<sup>1</sup> Dalam Kamus Bahasa Indonesia dijelaskan bahwa pelayanan adalah sebagai usaha melayani kebutuhan orang lain, sedangkan melayani yaitu membantu menyiapkan (membantu apa yang diperlukan seseorang).<sup>2</sup> pada hakekatnya pelayanan adalah serangkaian kegiatan yang merupakan proses. Sebagai proses pelayanan berlangsung secara rutin dan berkesinambungan meliputi seluruh kehidupan orang dalam masyarakat, proses pemenuhan kebutuhan melalui aktivitas orang lain.

Pelayanan yang diandalkan BPR saat ini adalah “jemput bola” dimana petugas bank mendatangi calon nasabah untuk ditawarkan kredit dan kadang-kadang proses realisasi kredit bisa dilakukan di tempat usaha nasabah. Fleksibilitas ini banyak yang menyukai terutama nasabah yang tidak punya banyak waktu karena harus berada ditempat usaha dan tidak bisa ditinggalkan. Karena banyak dari nasabah BPR yang berprofesi sebagai pedagang kaki lima (PKL) baik yang memiliki lapak dipasar maupun yang berada dipinggiran pasar dimana mereka tidak bisa meninggalkan tempat

usahanya oleh karena itu BPR harus mendekati mereka dengan cara datang langsung dan memproses transaksi dilokasi usaha nasabah. Saat ini sudah banyak BPR yang menggunakan cara seperti itu dan hasilnya lumayan minimal bisa mempertahankan jumlah nasabah. Apalagi proses transaksi ini dilakukan dipasar yang notabene banyak juga pedagang yang berjualan disana. Hal ini memungkinkan nasabah tersebut akan bercerita kepada yang lain jika merasa dilayani dengan baik dan dapa akhirnya cara seperti ini juga bisa digunakan untuk mendapatkan calon nasabah baru.

Selanjutnya Munir juga mengatakan pelayanan umum adalah kegiatan yang oleh seseorang (sekelompok orang) dengan landasan faktor material melalui sistem, prosedur dan metode dalam rangka usaha memenuhi kepentingan orang lainnya sesuai dengan haknya. Munir mengemukakan bahwa pelaksanaan pelayanan dapat diukur, oleh karena itu dapat ditetapkan standar baik dalam waktu yang diperlukan maupun hasilnya. Dengan adanya standar manajemen dapat merencanakan, melaksanakan, mengawasi dan mengevaluasi kegiatan

pelayanan agar hasil akhir memuaskan kepada pihak-pihak yang mendapatkan pelayanan.

Salah satu upaya untuk mengukur tingkat kepuasan layanan pada BPR adalah dengan cara bertanya langsung kepada nasabah atau bisa juga dievaluasi dengan cara melihat jumlah tabungan mereka. Apakah mereka sering menabung atau sebaliknya. Dan juga dari sisi deposito adalah apakah mereka mencairkan depositonya sebelum jatuh tempo atau memperpanjang jangka waktu deposito setelah jatuh tempo. Biasanya hal ini dipengaruhi juga oleh kemampuan personal selling yang baik dari petugas BPR. Jika mereka memiliki kemampuan personal selling yang baik maka nasabah akan lebih mudah mengingat nama petugasnya daripada nama BPR nya. Ini membutuhkan waktu yang lama dan juga tidak mudah dilakukan. Namun keunggulan BPR dibandingkan dengan bank umum adalah salah satunya karena kemampuan petugas lapangan yang baik dan lebih bisa mengenal nasabah dengan baik terutama nasabah mikro kecil menengah dan sektor informal.

## **BAB IV. METODOLOGI**

### **4.1 Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data merupakan prosedur yang sistematis dengan memperhatikan penggarisan yang telah ditentukan. Metode yang digunakan untuk mendapatkan data yang diperlukan sebagai berikut:

#### a) Angket/Kuisisioner

Pengumpulan data dalam penelitian ini dengan pengumpulan angket/kuisisioner. Kuisisioner merupakan suatu daftar yang berisi perangkat pertanyaan yang disusun oleh peneliti untuk diisi oleh responden yang berbentuk pertanyaan tertulis untuk meminta keterangan atau jawaban dan informasi yang dibutuhkan. Data yang dihasilkan dari metode kuisisioner

ini akan menjadi data primer. Kuisisioner yang digunakan dalam penelitian ini ada 2 jenis yaitu kuisisioner untuk melihat fasilitas kredit yang diinginkan nasabah dengan tujuan mendapatkan model pembiayaan yang akurat sesuai karakteristik nasabah BPR dan juga kuisisioner untuk karyawan BPR dengan tujuan untuk melihat kemampuan karyawan dalam melayani nasabah dengan baik terutama setelah mengikuti pelatihan yang diselenggarakan oleh kantor.

b) Observasi

Mengamati keadaan yang ada dilapangan secara langsung, peneliti langsung mengadakan pengamatan terhadap obyek yang diteliti yakni kegiatan analisis kredit yang di lakukan oleh petugas marketing kredit BPR Kota Kediri guna memperoleh data yang sesuai dengan kebutuhan kredit pada usaha kecil di wilayah kota kediri. Peneliti juga mengamati aktivitas pada kantor BPR terutama dibagian frontline meliputi customer service dan juga teller. Ekspresi nasabah saat dilayani dan setelah transaksi juga menjadi ukuran yang nantinya dapat ditambahkan untuk memperkuat hasil penelitian.

### c) Wawancara

Proses wawancara ini dilakukan kepada pelaku usaha kecil di beberapa pasar dikota kediri untuk mengetahui beberapa hal terkait keputusan kredit di BPR selain yang ditanyakan pada kuisisioner. Wawancara dilakukan secara non terstruktur untuk menambah hasil penelitian agar lebih berkualitas. Proses wawancara dilakukan beberapa kali dengan manajer bagian umum hal ini dikarenakan manajer bagian umum yang mengetahui segala aktivitas dari karyawan. Bagian umum disini membawahi bagian pemasaran, SDM dan kredit. Sehingga kegiatan inti di BPR bisa dikatakan selalu diketahui oleh bagian umum.

## **4.2 Karakteristik Responden**

### **4.2.1 Berdasarkan Usia**

Berikut ini karakteristik responden yang dilihat berdasarkan usia :

No.	Usia	Frekuensi	Prosentase ( % )
1.	21- 35 tahun	16	16
2.	> 35 - 50 tahun	60	62
3.	> 50 tahun	21	22
<b>Total</b>		<b>97</b>	<b>100</b>

Berdasarkan tabel diatas dapat menunjukkan dari total 97 responden, sebagian besar responden berusia > 35 – 50 tahun yaitu sebanyak 60 atau 62%. Responden yang berusia 21-35 sebanyak 16 orang atau 16% dan responden dengan usia lebih dari 50 tahun sebanyak 21 orang atau 22%. Artinya BPR kota lebih banyak menyalurkan kredit kepada masyarakat dengan usia produktif yang mereka umumnya punya usaha atau untuk mengembangkan usahanya.

#### **4.2.2 Berdasarkan Tingkat Pendidikan**

Berikut ini karakteristik responden yang dilihat berdasarkan tingkat pendidikan:

No.	Tingkat pendidikan	Frekuensi	Prosentase (%)
1.	SD	8	8
2.	SMP	26	27
3.	SMA	47	49
4.	D3 / Sarjana	16	13
<b>Total</b>		<b>97</b>	<b>100</b>

Dari hasil tabel 5.3 diatas menunjukkan bahwa dari 55 responden, responden yang tingkat pendidikannya Sekolah dasar hanya berjumlah 8 responden atau 12%, tingkat SMP sebesar 19 responden atau sebesar 34%, Selanjutnya tingkat SMA berjumlah 28 responden atau sebesar 51%. Dengan demikian menunjukkan bahwa sebagian besar tingkat pendidikan reponden adalah SMA.

#### **4.2.3 Berdasarkan jenis pekerjaan**

Berikut ini karakteristik responden berdasarkan jenis pekerjaan

No.	Pekerjaan	Frekuensi	Prosentase ( % )
1.	PNS	10	10
2.	Karyawan swasta	21	22
3.	Wiraswasta	52	54
4.	Lain-lain	14	14
<b>Total</b>		<b>97</b>	<b>100</b>

Dari hasil tabel 5.4 di atas dapat menunjukkan dari total 97 responden, sebagian besar responden memiliki profesi pekerjaan sebagai wiraswasta seperti berdagang dan memiliki toko sendiri yaitu sebesar 52 responden atau 54%. Profesi PNS sebesar 10 responden atau 10%. Profesi sebagai karyawan swasta sebesar 21 responden atau sebesar 22%. Dan lain-lain sebesar 14%. Hal ini berarti penyaluran kredit yang dilakukan oleh BPR Kota Kediri memang sudah tepat sesuai dengan fungsi BPR yaitu melayani masyarakat kecil khususnya UMKM.

Jumlah UMKM dikota Kediri yang cukup banyak merupakan peluang tersendiri bagi BPR Kota Kediri untuk lebih mengembangkan jenis pembiayaan yang menyentuh nasabah tersebut. Meskipun persaingan

lembaga keuangan diwilayah Kediri sangat ketat namun dengan jenis kredit yang dimiliki BPR Kota Kediri saat ini tentu bisa meyakinkan masyarakat khususnya kota Kediri untuk mau bergabung menjadi nasabah di BPR tersebut.

## **BAB V ANALISA HASIL**

### **5.1 Faktor I**

Jangka waktu kredit yang ditawarkan oleh BPR Kota Kediri bervariasi mulai dari jangka pendek yaitu 1 tahun hingga yang jangka panjang lebih dari 3 tahun. Hal ini dapat memberikan referensi bagi nasabah karena terdapat beberapa pilihan dan mereka bisa menyesuaikan sesuai dengan kemampuannya karena jangka waktu juga berhubungan dengan angsuran yang dibayarkan setiap bulannya.

Nasabah kadang juga menginginkan bank yang dapat meminjamkan kredit dengan nominal yang cukup besar. Hal ini terjadi karena umumnya mereka memiliki jaminan yang terbatas jumlahnya olehkarena itu jika bank hanya meminjamkan sedikit maka dia harus mencari pinjaman lain untuk menambah nominal tersebut tetapi jaminannya tidak ada lagi. Pelayanan yang diberikan petugas juga mendukung terciptanya suasana yang kekeluargaan sehingga nasabah merasa nyaman dalam bertransaksi dengan bank tersebut. Nasabah selalu mengharapkan pelayanan yang

berkualitas dari petugas bank agar dia semakin yakin terhadap pilihannya. Suyanto dkk (2003) menjelaskan bahwa pelayanan adalah salah satu kunci utama bagi nasabah dalam memutuskan mengambil kredit. Disamping itu sebagian besar nasabah memang saat ini sudah cerdas dalam memilih kredit, mereka tentu akan mencari bank yang mampu memberikan kredit dengan suku bunga yang cukup rendah dan ini juga menjadi alasan utama bagi mereka.

Pelayanan yang diberikan mulai setiap hari senin-jumat pukul 07.30 sampai dengan 16.00 WIB. Hal ini bertujuan untuk dapat memberikan pelayanan maksimal kepada nasabah. Pada saat jam istirahat juga akan tetap dilayani untuk transaksi karena teller juga menggunakan sistem shift sehingga tetap bisa memberikan pelayanan kepada nasabah dengan baik. Berikut gambaran pelayanan yang diberikan oleh PD. BPR Kota Kediri.

## **5.2 Faktor II**

Potongan pada saat pelunasan juga menjadi daya tarik tersendiri bagi nasabah pasalnya dengan cara ini

nasabah dapat termotivasi untuk segera melunasi pinjamannya dan mungkin juga akan meminjam lagi. Disisi lain bagi bank juga bermanfaat karena menghindari kredit macet dari nasabah sehingga operasional bank bisa berjalan lancar. PD BPR Kota Kediri memberikan potongan bunga bagi nasabah yang melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo yaitu hanya dikenakan pinalty 2x bunga saja hal ini akan meringankan nasabah karena beberapa lembaga keuangan non bank ada juga yang tidak memberikan potongan bunga pada saat nasabah mau melakukan pelunasan.

Persyaratan kredit yang mudah dalam hal ini tentu bank harus menyederhanakan persyaratan yang harus disiapkan nasabah untuk meminjam. Karena tidak semua nasabah memiliki persyaratan yang lengkap misalnya saja persyaratan administratif seperti KTP dan Kartu Keluarga yang kadang belum diperbaharui maka bank harus memberikan solusi agar nasabah tetap bisa mengajukan pinjaman.

Suku bunga yang ditawarkan pada PD. BPR Kota Kediri yaitu flat dan sistem anuitas. Hal ini

menarik karena sistem anuitas adalah sistem angsuran yang menyesuaikan dengan jangka waktu, artinya semakin lama jangka waktu yang dipilih nasabah maka jumlah angsuran juga semakin lama akan semakin ringan karena suku bunga yang ikut turun. Alasan suku bunga juga menjadi faktor utama nasabah dalam menentukan pangajuan kredit. Jika suku bunga cenderung menurun atau menguntungkan nasabah secara perhitungan maka dengan cepat nasabah akan mengambil keputusan untuk mengajukan permohonan kredit.

Hal ini sejalan dengan penelitian Kaunang (2013) yang menyimpulkan bahwa pertama, tingkat suku bunga pinjaman berpengaruh negatif dan signifikan terhadap permintaan kredit UMKM & Kredit macet yang juga berpengaruh negatif dan signifikan terhadap permintaan kredit UMKM di Indonesia. Kedua, hasil regresi diketahui bahwa nilai  $t$ -hitung lebih besar dari  $t$ -tabel artinya, secara terpisah variabel tingkat suku bunga pinjaman berpengaruh signifikan terhadap permintaan kredit UMKM dan juga kredit macet berpengaruh signifikan terhadap permintaan kredit UMKM. Artinya

jika suku bunga bank dinaikkan akan mengakibatkan penurunan jumlah nasabah karena turunnya suku bunga acuan merupakan salah satu instrumen penting untuk meningkatkan pertumbuhan kredit.

Namun jika suku bunga kredit pada BPR diturunkan maka secara bersamaan BPR juga harus menurunkan suku bunga tabungan dan deposito. Ini yang dirasa sangat sulit bagi BPR sebab sampai saat ini banyak nasabah yang tertarik untuk menabung di BPR karena alasan suku bunga yang ditawarkan lebih tinggi dari bank umum. Bagi BPR yang sudah memiliki aset besar tentu tidaklah sulit untuk menerapkan kebijakan tersebut namun bagi BPR yang jumlah asetnya belum sangat besar maka akan sangat memaksakan diri jika mengikuti persaingan dari sisi tersebut. Oleh karena itu pemerintah perlu memberikan regulasi yang terarah bagi perkembangan BPR kedepan supaya peta persaingan bisa jelas dan proporsional. Sampai saat ini mungkin yang bisa disarankan OJK adalah penggabungan BPR yang memiliki aset sedikit supaya kuat dari sisi permodalan sehingga bisa bersaing dipasar secara kompetitif.

### **5.3 Faktor III**

Suku bunga yang bervariasi harus ditawarkan oleh bank kepada nasabah secara terbuka dan meyakinkan mereka untuk tetap bisa memilih jenis kredit dengan suku bunga tertentu. Suku bunga yang bervariasi untuk jenis tabungan juga digunakan untuk daya tarik nasabah agar mau menabung (Sunariyah,2004: 81). PD. BPR Kota Kediri juga menawarkan kredit dengan suku bunga yang bervariasi mulai dari bulanan sampai dengan 5 tahun sesuai dengan jenis kredit yang dipilih. Salah satu yang menarik dari sisi jangka waktu adalah produk kredit dengan jangka waktu 1-6 bulan yaitu kredit umum, PNS dan pedagang pasar. tentu suku bunga yang ditawarkan juga menarik.

Kredit bulanan diatas jarang sekali dijumpai pada BPR lain karena pada umumnya jangka waktu minimal kredit adalah 1 tahun meskipun pelunasannya bisa dilakukan sebelum 1 tahun. Kredit bulanan juga merupakan salah satu model kredit yang ditawarkan BPR Kota Kediri dan diharapkan menjadi salah satu terobosan baru untuk menarik simpati dari calon

nasabah. Untuk jenis kredit bulanan yang ditawarkan PD. BPR Kota Kediri yaitu mulai kategori 1-6 bulan dengan suku bunga 19,7% per tahun untuk PNS, 24% per tahun untuk umum dan 26% per tahun untuk pedagang pasar. sedangkan untuk kategori 7-9 bulan dengan suku bunga 19,7% per tahun untuk PNS, suku bunga 24% per tahun untuk umum dan suku bunga 28% per tahun untuk pedagang. Untuk jangka waktu 10-12 bulan dengan suku bunga 19,8% untuk PNS, suku bunga 25% untuk umum dan suku bunga 30% untuk nasabah pedagang pasar.

#### **5.4 Faktor IV**

Pelayanan untuk kredit umumnya diawali dengan nasabah mengajukan permohonan kredit kepada Customee Service. Kemudian langsung dianalisa oleh bagian account officer (bagian kredit) untuk diputuskan berapa nominal yang akan diberikan untuk nasabah tersebut. Proses paling lama yang dilakukan oleh PD. BPR Kota Kediri dalam merealisasikan kredit adalah 2 hari terhitung sejak pengajuan permohonan kredit. Namun ada juga fenomena khusus dimana nasabah lama yang sudah melakukan pelunasan kemudian ingin

mengajukan kredit kembali maka ini bisa dilayani dengan cepat. Apabila pelunasannya dilakukan pada bagi hari dan persyaratan lengkap maka sore harinya kredit tersebut bisa langsung direalisasikan.

Proses kredit yang cepat harus merupakan salah satu model pembiayaan berdasarkan kebutuhan nasabah. Dimana saat ini dengan persaingan yang ada semua lembaga keuangan baik bank maupun non bank berlomba-lomba untuk memberikan pelayanan yang serba cepat. Kondisi ini mampu dibaca oleh PD. BPR Kota Kediri, oleh karenanya pelayanan kredit cepat merupakan salah satu concern yang terus dipacu untuk meningkatkan pertumbuhan kredit.

Jadwal buka kantor yang konsisten merupakan cara untuk meyakinkan nasabah akan kredibilitas dari bank tersebut. karena antara nasabah dan pihak bank masing-masing memiliki kepentingan maka pihak BPR. Kota Kediri lebih mengalah untuk menyesuaikan jadwal realisasi kredit sesuai dengan waktu longgar nasabah asalkan tidak melewati jam tutup kantor. Sehingga nasabah bisa memperhitungkan waktu kapan ia harus ke kantor untuk tanda tangan realisasi kredit. PD. BPR

Kota Kediri juga menawarkan pelayanan jemput bola untuk nasabah khusus atau nasabah lama yang memiliki karakter baik.

Respon karyawan dalam menangani keluhan nasabah juga berdampak pada kenyamanan nasabah. Karena nasabah juga menginginkan pemahaman atau semacam solusi yang diberikan petugas BPR kepadanya. Nasabah yang dilayani cepat merasa seakan-akan dia menjadi prioritas utama dari tujuan bank tersebut. Sampai-sampai ada slogan dari perusahaan lain seperti “kepuasan anda adalah tujuan kami”. Apalagi bank merupakan lembaga kepercayaan yang sangat membutuhkan kepercayaan dari masyarakat dan kepercayaan itu mahal harganya. Oleh karenanya setiap bank harus mampu memberikan kesan baik dimata masyarakat agar berpotensi untuk menjadi nasabah di bank tersebut dan salah satu cara untuk memberikan kesan terbaik adalah dengan sikap cepat tanggap dari karyawan dalam menangani keluhan nasabah. Jika nasabah sudah mendapatkan kesan baik maka dia secara otomatis akan menceritakan kesannya kepada orang lain terhadap bank tersebut.

## **5.5 Faktor V**

Besarnya pinjaman juga merupakan salah satu alternatif dalam menciptakan model pembiayaan yang efektif. Karena tidak semua masyarakat memiliki banyak jaminan yang bisa digunakan untuk pengajuan kredit. Oleh karenanya bank harus berani memberikan kredit dengan nominal yang cukup besar dan tentunya dengan melihat kondisi jaminan tersebut dari sisi kelayakan dan tafsiran harga jualnya saat ini. PD. BPR Kota Kediri memberikan kredit khususnya untuk pedagang di pasar atau sektor UMKM mulai dari kisaran Rp 1.000.000,- sampai dengan 30.000.000,- nilai ini dirasa cukup besar dan layak dan bagi pedagang mungkin cukup hanya sekali pinjam dengan satu jaminan saja untuk mendapatkan nominal yang cukup besar. Petugas kredit dari bank tersebut akan menilai jaminan dari sisi kelayakan dan memperhatikan kondisi usaha dari pedagang termasuk perputaran uang sehari-harinya. Asalkan semuanya dirasa baik maka kredit dengan nominal cukup besar bisa langsung direalisasikan.

Proses taksasi jaminan dilakukan dengan menghitung jumlah pemasukan bunga yang dikalikan

dengan jangka waktu kemudian ditambahkan dengan pokok. Hasil perhitungannya tersebut nilainya harus dibawah dari harga jaminan yang ditaksasi. Atau paling tidak nilainya sama dengan jaminan maka kredit di acc sebesar itu. Perhitungan ini sangat penting untuk mencegah jika terjadi kredit macet dan nasabah tidak bisa membayar angsuran lagi amaka jika jaminan dari nasabah dijual atau dilelang maka masih bisa menutupi hutang tersebut atau setidaknya bank tidak rugi. Setiap BPR menggunakan metode yang berbeda-beda dalam menghitung nominal kredit yang diberikan kepada nasabah namun semua tetap berpaku pada nilai maksimal jaminan yang diberikan nasabah. Oleh karenanya kondisi jaminan juga sangat berpengaruh terhadap nominal kredit yang diberikan. Beberapa nasabah umumnya pedagang kaki lima yang memerlukan perputaran uang yang cepat maka BPR akan memenuhi ini dengan memberikan nominal kredit yang tidak besar, dirasa sangat membantu bagi tambahan modal pedagang kaki lima. Oleh karena itu jaminan yang diberikan umumnya juga menyesuaikan dengan jumlah kredit.

## **5.6 Faktor VI**

Setiap nasabah pasti menginginkan prosedur kredit yang mudah dan fleksibel mulai dari mereka datang ke Bank sampai dengan kepastian bahwa pengajuan kreditnya akan direalisasi dengan cepat. Oleh karenanya BPR kota Kediri memberikan pelayanan kredit yang cepat dan persyaratan yang cukup fleksibel. Misalnya saja jika ada persyaratan dari nasabah yang kurang lengkap maka masih diberikan kesempatan sampai pada saat proses pencairan. Beberapa nasabah lama biasanya ada persyaratan yang kurang lengkap seperti fotokopi ktp yang kurang jelas kemudian bimum menyertakan NPWP meskipun sudah memilikinya. Namun bank memberikan kesempatan bagi nasabah ini untuk melengkapinya pada keesokan hari sebelum proses realisasi kredit dilakukan. Mengingat nasabah membutuhkan uang yang sifatnya sangat mendesak maka bank bisa memberikan kepastian kepada nasabah akan realisasi kredit yang telah diajukan oleh nasabah pada bank.

Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk menarik simpati dari nasabah dan supaya yang mengajukan

kredit ke BPR Kota Kediri semakin banyak. Penelitian dari Bramantyo (2017) menyimpulkan bahwa semakin mudah prosedur kredit suatu lembaga keuangan maka semakin tinggi nasabah yang ingin mengambil kredit disana.

Fenomena persaingan yang sangat ketat antar lembaga keuangan baik bank umum, BPR maupun koperasi membuat semuanya harus mampu merancang sebuah prosedur kredit yang mudah dan cepat tentunya tetap mengacu pada standard yang ditetapkan oleh Bank Indonesia. Setiap lembaga keuangan harus mampu memberikan ciri khas tersendiri untuk membedakan dengan yang lainnya, salah satunya bisa dilakukan melalui fleksibilitas dari sisi persyaratan kredit.

Persyaratan untuk meminjam di PD. BPR Kota Kediri sudah disebutkan sebelumnya yaitu ada 7 point dan semuanya dirasa mudah untuk dipenuhi oleh calon nasabah. Petugas bank juga akan memberikan kelonggaran pada nasabah untuk memenuhi persyaratan tersebut, perlakuan ini khususnya diberikan kepada nasabah lama yang sudah lebih dari 3x meminjam dengan riwayat angsuran lancar. Maka pada saat

pelunasan dan ingin meminjam lagi umumnya persyaratannya sudah ada dan jika kurang maka bisa disusul pada saat realisasi kredit dilakukan.

Satu hal yang bisa membedakan pelayanan petugas BPR adalah dari sifat kekeluargaan yang di munculkan. Beberapa petugas BPR sangat baik dalam melakukan pendekatan kepada nasabah. Dan tak jarang nasabah merasa nyaman ketika bertransaksi dengan BPR. Hubungan akrab tersebut jika terjalin dalam jangka waktu yang lama tentu dapat menguntungkan BPR bahkan beberapa nasabah ada yang mengundang petugas BPR jika nasabah memiliki acara hajatan seperti pernikahan dsb.

## **BAB VI. PENUTUP**

### **6.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil dan pembahasan diatas maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut.

1. Sebagaian besar responden memiliki pinjaman pada skim modal kerja sebesar 50 responden atau 51%. Pada skim kredit program PNS sebesar 22 responden atau 22% dan pada skim kredit renovasi rumah sebesar 15 responden atau 16% dan kredit pembelian kendaraan sejumlah 10 responden atau 11%. Sehingga bisa disimpulkan bahwa jenis kredit yang paling diminati oleh responden adalah pada skim modal kerja. Pada jenis kredit ini tentu banyak didominasi oleh pedagang dan usaha kecil lainnya yang memerlukan perputaran uang cepat sebagai tambahan modal maupun untuk mengembangkan usahanya.

2. Fasilitas kredit yang ditawarkan di PD. BPR Kota Kediri diantaranya kredit dengan suku bunga cukup rendah dengan mekanisme flat dan suku bunga anuitas. Untuk jangka waktu yang ditawarkan juga sangat beragam mulai dari 1 tahun sampai dengan 5 tahun. Semakin panjang jangka waktu yang diberikan maka suku bunga juga akan menyesuaikan menurun. Hal ini bertujuan untuk meringankan angsuran nasabah. Dari sisi nominal kredit yang diberikan juga cukup besar yaitu mulai dari nominal Rp 1.000.000,- sampai Rp 30.000.000,-. Hal ini tentu akan sangat berarti bagi nasabah, artinya nasabah cukup mempercayakan masalah kredit kepada BPR Kota Kediri dan tidak perlu mencari tambahan lagi. Karena jika nominal kredit yang diberikan sedikit maka nasabah akan mencari tambahan di bank lain dan tentu itu membutuhkan jaminan lagi. Oleh karena itu BPR Kota Kediri merespon dengan cepat kebutuhan kredit nasabah dari sisi nominal yang tentunya tetap mengacu pada nilai jaminan yang diberikan

nasabah. Metodenya jika jumlah pendapatan bunga dikalikan jangka waktu kemudian ditambah plafond kredit yang diajukan jumlahnya harus dibawah atau minimal sama dengan nilai kredit yang diajukan nasabah.

3. Terdapat 6 (enam) faktor utama yang menjadi alasan nasabah untuk tetap mengambil kredit pada BPR Kota Kediri. Faktor I yaitu variasi jangka waktu, nominal dan keramahan karyawan. Faktor II yaitu suku bunga, potongan dan persyaratan mudah, faktor III yaitu variasi suku bunga dan fleksibel jangka waktu, Faktor IV yaitu kecepatan, jadwal pelayanan dan respon karyawan. Faktor V yaitu sesuai kebutuhan dan fleksibilitas jaminan. Faktor VI yaitu fleksibilitas persyaratan kredit. Masing-masing faktor ini memiliki urutan atau prioritas yang patut dipertimbangkan oleh BPR Kota Kediri. Oleh karena itu model pembiayaan yang cocok adalah yang mengacu pada keinginan dan kebutuhan dari nasabah potensial. Model pembiayaan harus dibuat dengan memperhatikan urutan dari ke-

enam faktor tersebut dan jika tidak memungkinkan semuanya dimasukkan maka BPR Kota dapat memilih 1 atau 2 saja faktor sebagai acuan dalam membuat model pembiayaan.

## **6.2 Saran**

Penelitian ini memberikan saran sebagai berikut.

1. Bagi BPR Kota Kediri sebagai masukkan bagi top manajemen untuk merancang produk dengan mengacu pada faktor utama yang berasal dari nasabah. Namun tetap disesuaikan dengan kondisi dan keadaan BPR Kota Kediri. Senantiasa terus berinovasi dalam menciptakan produk kredit maupun dari sisi pelayanan. Misalnya saja kredit renovasi rumah yang merupakan terobosan baru yang dapat berkontribusi lebih besar maka harus ditingkatkan. Harapannya kedepan akan muncul produk-produk kredit yang inovatif lagi dan

sesuai dengan kebutuhan dan keinginan dari nasabah.

2. Bagi nasabah, dapat memberikan masukan pengambilan keputusan untuk mengambil kredit. Banyak sekali bank yang menawarkan kredit dengan fasilitas menarik tetapi yang perlu dicermati adalah dampak dibelakang itu misalnya seperti pembebanan bunga berlebih dan dampak negatif lainnya. Dengan penelitian ini diharapkan nasabah lama untuk tetap loyal kepada BPR Kota Kediri karena sudah berhasil memberikan bukti dalam pelayanan dan juga banyak menawarkan kredit dengan fasilitas yang menarik dan tentunya keamanannya terjamin.
3. Bagi Pemerintah Kota Kediri untuk dapat mendukung setiap kebijakan yang diambil BPR kota Kediri supaya BPR Kota Kediri semakin berkembang dan dapat bersaing secara nasional.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. (2010). *Prosedur penelitian suatu pendekatan praktik*. Jakarta: Rineka cipta
- Azwar, S. (2010). *Sikap Manusia teori dan pengukurannya*. Yogyakarta: Pustaka pelajar.
- Anam, Khoiru A dan Nahar A (2015). *Identifikasi model pembiayaan usaha kecil dan menengah oleh Lembaga Keuangan Mikro di Kabupaten Jepara*. Jurnal Universitas Islam Nahdatul Ulama Vol.1 No.1 ISSN: 2442-885X
- Bramantyo, Anaga (2017). Pengaruh kualitas layanan, prosedur kredit, dan Promosi terhadap keputusan kredit umkm. Jurnal Profita Edisi 5 Tahun 2017 Universitas Negeri Yogyakarta
- Efriyenty D dan Janrosl E, S, V (2017). *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan kredit oleh pelaku usaha kecil menengah pada debitur Bank Perkreditan Rakyat Kota Batam*. Jurnal Akrab Juara. Volume 2 No.3 Universitas Putra Batam
- Ghozali, Imam (2005). *Aplikasi analisis multivariate dengan SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Undip.
- Griffin, Jill (2002). Dialih bahasakan oleh Dwi Kartini Yahya. *Customer loyalty how to earn it, how to keep it*. Lexington Books

- Herli, Ali, S. (2013). *Buku pintar pengelolaan BPR& Lembaga keuangan pembiayaan mikro*. Yograkarta: Andi Offset.
- Kaunang, Gently (2013). Tingkat suku bunga pinjaman dan kredit macet pengaruhnya terhadap permintaan kredit UMKM di Indonesia. *Jurnal EMBA Vol.1 No.3 p920-930 ISSN 2303-1174*
- Kotler, Philip (2002). *Manajemen Pemasaran*, Jilid 1, Edisi Milinium, Jakarta: Prehallindo.
- Pramana, Yogi, I.G dan Rastini, Made, N (2016). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepercayaan Nasabah Dan Loyalitas Nasabah Bank Mandiri Cabang Veteran Denpasar Bali. *E-Journal Manajemen Universitas Udayana Bali ISSN 2302-8912*
- Ramdansyah dan Silalahi A,S. (2013). *Pengembangan model pendanaan UMKM berdasarkan persepsi UMKM*. *Jurnal keuangan dan bisnis . Vol 5 No.1Universitas Negeri Medan*.
- Sugiyono, (2010). *Metode penelitian pendidikan, pendekatan kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: alfabeta.
- Suyanto, Thomas dkk. 2003. *Dasar-dasar Perkreditan*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.

Sunariyah (2004). Pengantar Pengetahuan pasar Modal.  
Edisi Kelima. Bandung: CV Alfabeta

Yustika, Erani, A. (2000). *Industrialisasi Pinggiran*.  
Pustaka pelajar (Anggota IKAPI), Yogyakarta.



Penulis lahir pada tanggal 15 Oktober 1962. Penulis menyelesaikan Pendidikan S2 pada jurusan manajemen di Universitas Islam Kadiri . Saat ini penulis berprofesi sebagai Dosen di Prodi Manajemen Universitas Nusantara PGRI Kediri



Penulis dilahirkan di kota Madiun pada tanggal 30 September 1984. Penulis menyelesaikan Pendidikan Sarjana pada Fakultas Pertanian, Jurusan Sosial Ekonomi Program Studi Penyuluhan dan Komunikasi Pertanian Universitas Brawijaya malang pada tahun 2006. Pada tahun 2007 penulis melanjutkan studi S2 pada jurusan manajemen di Universitas Brawijaya malang dan saat ini sedang menempuh program doktoral di Universitas Airlangga Surabaya. Saat ini penulis berprofesi sebagai Dosen di Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Nusantara PGRI Kediri dengan konsentrasi manajemen strategi dan perbankan. Penulis aktif melakukan kegiatan penelitian dengan tema strategi perbankan konvensional (*microfinance*).