

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dunia perbankan masa sekarang ini mengalami kemajuan yang sangat pesat. Hal tersebut dapat dilihat dengan banyaknya bank baru di Indonesia, sehingga persaingan antar bank pun semakin sengit. Persaingan antar bank tidak hanya terletak pada segi pelayanan yang baik tetapi juga pada bentuk produk yang ditawarkan. Upaya bank untuk menarik nasabah pun secara gencar dilakukan, mulai dari pemasaran, produk-produk bank, segi harga seperti bunga dan biaya, jaringan kantor, jaringan ATM maupun layanan kepada nasabah.

Sengitnya persaingan usaha antar bank membuat bank harus mempunyai strategi yang baik agar bank tersebut dapat menjaga eksistensinya dalam industri perbankan. Salah satu cara agar bank dapat ikut bersaing adalah dengan menawarkan jasa dan produk yang menarik untuk memuaskan pelanggannya.

Bank merupakan inti dari sistem keuangan didalam setiap Negara. Menurut UU No 10 tahun 1998 tentang perbankan, bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk giro, tabungan, deposito kemudian menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat dalam bentuk kredit. Dalam dunia perbankan ada dua jenis pesaing yang harus dihadapi yaitu pertama, sesama bank baik syariah maupun konvensional dan BPR serta kedua, adalah lembaga keuangan non bank seperti pembiayaan (leasing), asuransi, pegadaian, dana pensiun, dan pasar modal.

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang dan untuk mendapatkan laba. Dalam hal ini yang dimaksud dengan pemasaran

adalah sistem keseluruhan dari kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan baik kepada pembeli yang ada maupun kepada pembeli yang potensial.

Jika dulu bank hanya dikenal sebagai tempat menabung atau mencari uang, kini telah berkembang menjadi lembaga yang fungsinya untuk menyalurkan kredit. Kredit merupakan penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam – meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga imbalan atau pembagian hasil keuntungan.

Bank Nagari merupakan sebuah lembaga perbankan yang berfungsi menyalurkan dan menghimpun dana dari masyarakat, sesuai Pasal 4 Undang-Undang Nomor 13 Tahun 1962 tentang Ketentuan-Ketentuan Pokok Bank Pembangunan Daerah yang diikuti Keputusan Direksi Nomor SK/020/DIR/05-2004 tanggal 28 Mei 2004, ditetapkanlah maksud dan tujuan pendirian Bank Nagari yang merupakan Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat sebagai berikut, yaitu membantu dan mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah di segala bidang serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat

Pemberian kredit merupakan salah satu kegiatan usaha dan sumber pendapatan utama bagi Bank Nagari, dengan demikian peranan kualitas kredit yang akan diberikan kepada calon debitur sangat memengaruhi usaha Bank Nagari. Begitu pentingnya peranan kredit, maka kualitas kredit yang diberikan bank kepada debitur tidak selalu dalam keadaan lancar, akan tetapi ada yang mengalami permasalahan dalam kurun waktu yang berjalan. Didalam pemberian kredit, Bank Nagari akan dihadapkan pada beberapa masalah seperti

keterlambatan dalam pembiayaan angsuran yang menimbulkan kerugian pada pihak bank. Agar kredit yang diberikan tersebut lancar, maka pihak bank harus selektif dalam memberikan kredit kepada debitur, pihak bank harus menganalisa calon debitur yang akan diberikan fasilitas kredit agar dapat menentukan kesanggupan debitur membayar kembali pinjaman sesuai dengan persyaratan yang terdapat dalam perjanjian peminjaman. Serta setiap kredit diarahkan pada sektor dan kegiatan yang mempunyai potensi yang mendorong peningkatan modal. Dalam rangka memenuhi berbagai kebutuhan masyarakat, pemberian kredit dilakukan semaksimal mungkin untuk tujuan yang bersifat produktif bukan konsumtif..

Produk pembiayaan dalam industri perbankan merupakan hal penting bagi kelangsungan hidup perusahaan karena merupakan salah satu sumber penghasilan bank. Produk pembiayaan pada Bank Nagari Cabang Pasar Raya Padang terdiri dari berbagai jenis produk yaitu kredit produktif yang terdiri dari Kredit Modal Kerja Multi Guna (KMKMKG), Kredit Rekening Koran (KRR), KPR Multi Guna, Kredit Peduli Usaha Mikro (KPUM), dan lainnya. Sayangnya masih banyak calon nasabah yang kurang mengetahui tentang produk-produk tersebut. Oleh karena itu bank perlu meningkatkan pemasaran produk pembiayaan agar semakin banyak nasabah dan calon nasabah yang mengetahui jenis dan kegunaan dari produk pembiayaan. Yang secara tidak langsung akan meningkatkan keuntungan yang akan diperoleh bank. Secara khusus bank perlu meningkatkan pemasaran dari produk KPUM (Kredit Peduli Usaha Mikro) yang digemari oleh masyarakat karena kredit jenis ini dibuat sesuai dengan kebutuhan masyarakat golongan menengah kebawah guna meningkatkan usahanya agar dapat lebih berkembang. Dalam meningkatkan pemasaran produk pembiayaan bank ditengah sengitnya persaingan di zaman sekarang ini, perusahaan tidak

hanya mengandalkan produk yang menarik saja, tetapi juga harus didukung faktor - faktor lainnya, seperti harga jual produk yang bersaing dan juga kemudahan dalam proses pembiayaan. Faktor – faktor yang perlu dipertimbangkan dalam menentukan harga anatara lain biaya, keuntungan, harga yang ditetapkan oleh pesaing, dan perubahan keinginan pasar. Proses dalam produk pembiayaan tidak dapat dikesampingkan selain memperhatikan bentuk produk dan harga.

Prosedur pemberian kredit oleh dunia perbankan secara umum antar bank yang satu dengan bank yang lainnya tidak jauh berbeda. Yang menjadi perbedaan hanya terletak dari bagaimana tujuan bank tersebut serta persyaratan yang ditetapkannya dengan pertimbangan masing – masing bank.

Berdasarkan uraian permasalahan diatas, maka peneliti tertarik untuk meneliti :**“Sistem Pengajuan Kredit Peduli Usaha Mikro (KPUM) Pada Kantor Bank Nagari Cabang Pasar Raya Padang”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka masalah dalam dalam penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana prosedur pemberian Kredit Peduli Usaha Mikro (KPUM) pada Bank Nagari Cabang Pasar Raya Padang?
2. Apa saja hambatan Bank Nagari Cabang Pasar Raya Padang dalam proses Kredit Peduli Usaha Mikro (KPUM)?
3. Apa saja upaya Bank Nagari Cabang Pasar Raya Padang dalam meningkatkan laba dari Kredit Peduli Usaha Mikro (KPUM)?

4. Bagaimana penanganan yang dilakukan oleh Bank Nagari Cabang Pasar Raya Padang jika terjadi kredit macet?

1.3 Tujuan Penelitian

Sejalan dengan latar belakang dan perumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini difokuskan pada hal-hal sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui prosedur pemberian Kredit Peduli Usaha Mikro (KPUM) pada Bank Nagari Cabang Pasar Raya Padang.
2. Untuk mengetahui apa saja hambatan Bank Nagari Cabang Pasar Raya Padang dalam proses Kredit Peduli Usaha Mikro (KPUM).
3. Untuk mengetahui upaya Bank Nagari Cabang Pasar Raya Padang dalam meningkatkan laba dari Kredit Peduli Usaha Mikro (KPUM).
4. Untuk mengetahui penanganan yang dilakukan Bank Nagari Cabang Pasar Raya Padang jika terjadi kredit macet.

1.4 Manfaat Penelitian

Sedangkan manfaat yang hendak dicapai dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Mahasiswa

Dengan penelitian ini diharapkan dapat menambah praktis tentang keputusan pemberian Kredit Peduli Usaha Mikro (KPUM) secara relevansinya dengan ilmu pengetahuan pada umumnya dan ilmu ekonomi pada khususnya.

2. Bagi Pendidikan

Sebagai bahan masukan yang bermanfaat bagi kemajuan studi dan perkembangan ilmu ekonomi khususnya dibidang kredit dan sebagai bahan referensi penelitian di masa yang akan datang.

3. Bagi Bank Nagari Cabang Pasar Raya Padang

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dan analisis pengambilan keputusan tentang pemberian Kredit Peduli Usaha Mikro (KPUM).

1.5 Pelaksanaan Kegiatan Magang

Kegiatan magang dilakukan di Bank Nagari dan ditempatkan pada Bank Nagari Cabang Pasar Raya yang beralamat di Koppas Plaza Lt. II, Jl. Pasar Raya, Padang. Periode magang ini dimulai dari tanggal 9 (sembilan) Januari sampai dengan tanggal 3 (tiga) Maret 2017. Selama kegiatan magang berlangsung, dilakukan aktifitas yang berhubungan dengan pemberian kredit pada Bank Nagari Cabang Pasar Raya, mulai dari tata cara pembukuan kredit yang diajukan melakukan survei lapangan dengan *Account Officer* agar mengetahui prosedur dan tata cara interview dengan calon nasabah, cara menganalisis untuk pemberian kredit, dan juga menghitung klaim asuransi pada saat kredit macet.

1.6 Ruang Lingkup Penulisan

Ruang lingkup penulisan laporan magang ini terbatas pada sistem dan proses dalam KPUM pada Bank Nagari Cabang Pasar Raya, dimulai dari pengajuan permohonan kredit sampai dengan pencairan kredit serta penanganan yang dilakukan oleh Bank Nagari Cabang Pasar Raya apabila terjadi kredit macet.

Alasan pemilihan topik penulisan Sistem Kredit Peduli Usaha Mikro pada Bank Nagari Cabang Pasar Raya adalah karena kredit jenis ini diciptakan untuk meningkatkan

akses dan pembiayaan kepada usaha mikro dalam rangka penanggulangan / pengentasan kemiskinan dan perluasan kesempatan kerja. Selama ini *market share* Bank Nagari 30% untuk dana dan kredit.

1.7 Sistematika Penulisan

Penulisan laporan magang ini terdiri dari 5 (lima) bab, yaitu:

I. BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan mengenai latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, pelaksanaan kegiatan magang, ruang lingkup penulisan dan sistematika penulisan.

II BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini membahas tentang teori – teori dasar, serta teori – teori yang relevan lainnya yang berhubungan dengan penulisan tugas akhir penulis. Landasan teori ini meliputi pengertian sistem informasi, pengertian perbankan, pengertian kredit, tujuan dan fungsi kredit, jenis – jenis kredit dari berbagai segi, gambaran umum tentang Kredit Peduli Usaha Mikro (KPUM), dan analisis kredit serta kolektabilitas kredit.

III BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN TEMPAT MAGANG

Bab ini menjelaskan gambaran umum perusahaan yang terdiri dari gambaran umum Bank Nagari, visi misi Bank Nagari, fokus bisnis Bank Nagari, filosofi logo dan warna Bank Nagari, informasi tentang Bank Nagari Cabang Pasar Raya dan struktur organisasi Bank Nagari Cabang Pasar Raya.

IV BAB IV PEMBAHASAN

Dalam bab ini akan dijelaskan mengenai sistem kredit mulai dari pengajuan kredit, pembukuan kredit, survei lapangan sampai dengan pencairan kredit pada Bank Nagari Cabang Pasar Raya Padang dan juga penanganan yang dilakukan jika terjadi kredit macet.

V BAB IV PENUTUP

Bab ini berisikan kesimpulan dari seluruh isi laporan magang dan juga memuat saran – saran yang berdasarkan pada pengetahuan dan pengalaman yang didapat selama melakukan penelitian.

