

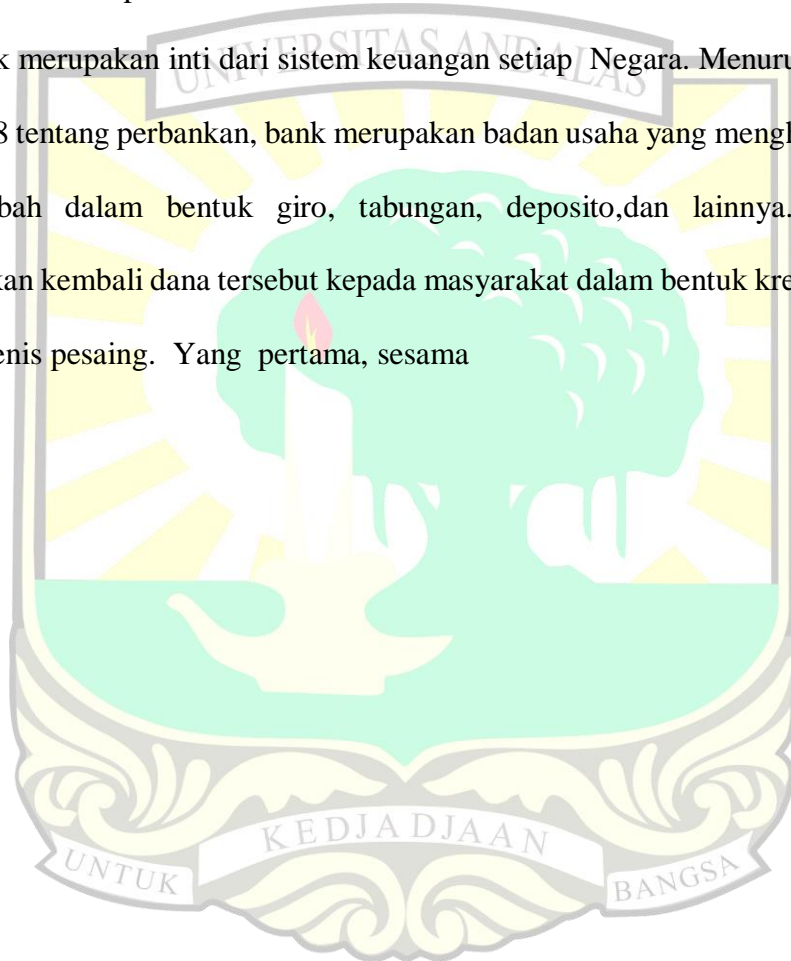
BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Banyaknya pesaing bank membuat perusahaan harus punya cara agar dapat menjaga nama baik perusahaan.

Bank merupakan inti dari sistem keuangan setiap Negara. Menurut UU No 10 tahun 1998 tentang perbankan, bank merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari nasabah dalam bentuk giro, tabungan, deposito, dan lainnya. Kemudian menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat dalam bentuk kredit (cicilan). Ada dua jenis pesaing. Yang pertama, sesama



bank yang kedua lembaga keuangan yang bukan bank seperti asuransi, pegadaian, pasar modal dan lainnya.

Strategi pemasaran salah satu kegiatan yang harus dilakukan seorang pengusaha dalam usaha untuk mempertahankan bisnis yang dirintisnya, agar berkembang dengan baik dan mendapatkan keuntungan sesuai keinginannya. Dalam hal ini yang di maksud dengan pemasaran itu adalah aktivitas, serangkaian, dan proses menciptakan, mengomunikasikan, menyampaikan, dan mempertukarkan tawaran yang bernilai bagi pelanggan ataupun mitra.

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 didirikan 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.

Kredit pembiayaan di dalam perbankan adalah hal yang sangat penting bagi siklus perusahaan karena itu adalah bagian sumber pendapatan pada suatu perusahaan.

Kredit pembiayaan pada kantor Bank Nagari Cabang Pasar Raya Padang memiliki beberapa varian produk yaitu kredit produktif yang terbagi menjadi kredit Modal Kerja Multi Guna (KMKMG), Kredit Rekening Koran (K RK), KPR Multi Guna, Kredit Peduli Usaha Mikro (KPUM), dan lainnya. Kurangnya peminat masyarakat untuk mengembangkan usahanya karena kurangnya modal dan pengetahuan tentang produk yang ditawarkan oleh bank. Oleh karena itu bank perlu memperbaharui strategi pemasaran agar kredit pembiayaan ini semakin dikenal masyarakat dan mengetahui jenis dan manfaat dari kredit pembiayaan tersebut, hingga meningkatnya target yang diinginkan. Secara tidak langsung meningkatkan keuntungan yang ingin dicapai oleh bank. Bank perlu meningkatkan strategi dalam salah satu kredit yaitu KPUM (Kredit Peduli Usaha Mikro) yang banyak diminati nasabah karena kredit ini salah satu jenis kredit yang dibutuhkan oleh golongan menengah kebawah yang berguna untuk mengembangkan usahanya agar lebih baik lagi. Salah satu cara meningkatkan kredit pembiayaan bank ditengah sengitnya persaingan saat ini, perusahaan harus punya sesuatu yang menarik, dan harus ada yang menunjang, contoh harga jual produk yang lebih murah atau memberi kemudahan dalam pembiayaan. Adapun yang diutamakan untuk pertimbangan untuk menentukan price yaitu, anggaran, laba, harga yang ditetapkan oleh lawan usaha, dan perubahan pangsa pasar. Proses dalam produk pembiayaan tidak dapat di sepelekan, selain selain perhatian terhadap 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 didalam proses Kredit Peduli Usaha Mikro(KPUM)?
3. Apa tindakan Bank Nagari Cabang Pasar Raya Padang untuk meningkatkan keuntungan dari Kredit Peduli Usaha Mikro(KPUM)?
4. bagaimana cara penanganan yang dilakukan pihak 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 untuk menaikkan keuntungan dari Kredit Peduli Usaha Mikro(KPUM).
4. Untuk mengetahui tindakan yang dilakukan pihak 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 akandatang.

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 dilaksanakan di kantor 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 berlangsung, banyak aktivitas yang dilakukan baik yang berhubungan dengan pemberian kredit pada nasabah Bank Nagari Cabang Pasar Raya, adapun urutan prosesnya dimulai dari mekanisme pembukuan yang diajukan kemudian lakukan survey lapangan dengan tujuan untuk memantau prosedur dan rangkaian interview dengan nasabah baru, serta cara menganalisa pengajuan kredit, dan penghitungan pencairan asuransi ketika terjadinya keterlambatan.

1.6 Ruang Lingkup Penulisan

Batasan penulisan laporan magang ini sangat terbatas pada sistem dan proses dalam KPUM pada Bank Nagari Cabang Pasar Raya, mulai dari pengajuan permohonan kredit hingga pencairan dan tindakan yang diambil oleh pihak Bank Nagari Cabang Pasar Raya ketika terjadi kredit macet.

Tujuan memilih tema Sistem Kredit Peduli Usaha Mikro pada Bank Nagari Cabang Pasar Raya adalah karena produk ini mampu untuk memperluas usaha dan dukungan kepada usaha kecil dalam rangka penuntasan kemiskinan. Selama ini *market share* Bank Nagari 30% untuk dana dan kredit.

1.7 Sistematika Penulisan

Penulisan laporan hasil magang ini terdiri dari 5 bab, yaitu:

I. BAB I PENDAHULUAN

Bagian ini menjabarkan latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, rangkaian kegiatan magang, ruang lingkup 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 PROFIL 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 IVPEMBAHASAN

Pada bagian ini menjelaskan mengenai sistem informasi kredit mulai dari pengajuan, pencatatan , pengecekan ke lokasi hingga pencairan dana pinjaman pada Bank Nagari Cabang Pasar Raya Padang dan juga tindakan yang diambil jika terjadi kredit macet.

V BAB IVPENUTUP

Bagian ini menjabarkan kesimpulan dari semua isi laporan kegiatan magang dan juga memuat saran – saran berdasarkan pada ilmu dan skill baru yang didapat selama melakukan penelitian.

