

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

1. Pemberian kredit pada sektor UMKM bagi bank tentunya mendapatkan tempat tersendiri hal ini dinilai karna sangatlah besar potensi penyaluran kredit si sektor tersebut mengingat sebagian besar usaha di Indonesia adalah di sektor kecil dan menengah, pada dasarnya bank memberikan kredit kepada nasabah dengan peraturan dan segala kebijakan yang di atur oleh BI. Bank UMKM Jawa Timur Cabang Utama surabaya dalam hal prosedur proses penyaluran kredit sudah sesuai dengan peraturan perundang-undangan BI, yaitu nasabah datang mengajukan permohonan kredit, bank memeriksa data-data persyaratan apakah sudah lengkap dan layak untuk diberi kredit atau tidak, kemudian bank menganalisa pengajuan kredit disesuaikan dengan jumlah dan jenis kredit. Bagian kredit meregistrasi dan menginput data diri nasabah secara lengkap, setelah itu bank melakukan survey kelayakan pemberian kredit dengan mensurvey usaha nasabah dan jaminan, survey kelayakan usaha, dan jaminan apakah layak di berikan atau tidak. Jika layak bank menganalisa kreditnya berapa yang di berikan dan angsurannya yang harus di bayar nasabah setelah dihitung bunganya, setelah itu bank melakuakn perjanjian kredit antara nasabah, terakhir pencairan kredit.

Adapun bagian-bagian yang menangani kredit mempunyai proporsi yang berbeda, tidak sama menyesuaikan dengan seberapa besar pengajuan kreditnya, yaitu <30 juta di tangani bagian survey, 30-50 juta di tangani oleh kasi pemasaran, dan >50 juta ditangani langsung oleh pimpinan cabang.

2. A) Suku bunga yang di tawarkan bank rendah.

Pada dasarnya untuk menarik minat para debitur bank berbondong-bondong menawarkan suku bunga yang rendah dan murah, hal ini dimaksudkan untuk calon debitur mau mengajukan kredit pada bank yang mempunyai suku bunga murah karna smakin murah suku bunga yang ditawarkan maka akan semkain kecil agunan bunga yang di tanggung oleh nasabah debitur.

C) Proses pemberian kredit yang cepat, batas waktu permohonan dan pencairan kredit cepat yaitu tidak lebih dari satu minggu.

Para debitur tentunya mencari bank yang merespon proses pengajuan kreditnya dengan cepat dan mudah demi kelangsungan usahanya agar dapat lebih cepat pula dalam melanjutkan kelangsungan usaha debitur.

D) Penyebutan nama Bank BPR jatim menjadi Bank UMKM Jawa Timur

Hal ini bertujuan untuk memaksimalkan layanan untuk kelompok usaha kecil mikro di Jawa Timur, akan tetapi pergantian nama tersebut tidak mengubah status badan hukum, yaitu tetap perusahaan daerah (PD) BPR Jatim.

Penyebutan nama sebagai bank UMKM dapat menarik minat para pengusaha kecil untuk tidak sungkan mengajukan kredit berapapun yang diajukan, walaupun tidak terlalu besar.

(bisnis-jatim.com)

- III. Secara umum, Bank UMKM Jawa Timur Cabang Utama Surabaya, termasuk dalam predikat Bank yang sehat. ditinjau dari *Non Performing Loan* (NPL) dalam Laporan Kualitas Aktiva Poduktif PT. BPR Jatim Kantor Pusat tertanggal 31 Maret tahun 2012, adalah sebesar 0,15% dengan nilai komponen ($5\% < 0$) dan termasuk dalam Predikat Bank Sehat. NPL mencerminkan resiko kredit, jadi semakin tinggi NPL suatu bank maka akan semakin tinggi pula resiko kredit yang di tanggung oleh bank. Dengan NPL yang bagus, bank tidak perlu pencadangan yang lebih besar, bank dapat lebih memperluas kreditnya dengan tidak megkhawatirkan modalnya akan berkurang untuk menutupi NPL-nya. Hal ini menunjukkan bahwa profitabilitas bank sangat baik dengan likuiditas yang baik. Pemberian kredit UMKM bagi nasabah juga sangat menguntungkan disisi bank, karna penyaluran kredit di sektor UMKM dinilai minim resiko.

5.2 Saran

Adapun saran dari penulis dalam pertimbangan alternatif dari solusi yang telah di lakukan oleh Bank UMKM Jawa Timur Cabang Utama Surabaya. Hal ini diharapkan dapat menjadi masukan yang dapat bermanfaat serta menjadi

masukkan yang membangun bagi bank dalam mengatasi kredit bermasalah dan penulis sebagai penulisan Tugas Akhir.

1. Untuk meminimalisir terjadinya kredit bermasalah Bank harus melakukan survey lapangan dengan melakukan survey usaha, survey jaminan, survey kelayakan usaha, dan survey kelayakan jaminan secara intens, serta memelihara komunikasi dengan nasabah jadi tidak hanya pada saat nasabah mengajukan kredit saja bank melakukan survey, tetapi secara intens bank tetap harus melakukan komunikasi dengan nasabah selama satu bulan sekali dengan menelfon serta meninjau atau mendatangi tempat usaha nasabah atau rumahnya. Hal ini juga dapat menjalin suatu ikatan kepercayaan baik bank terhadap nasabah melainkan juga sebaliknya.
2. Kelengkapan data yang di perlukan harus dilengkapi oleh calon debitur terlebih dahulu sebelum kredit di proses.
3. Untuk menghindari masalah maka perusahaan harus meningkatkan pelayanan khususnya dalam pemberian kredit dengan melakukan analisa secara teapat sasaran sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan debitur.

Daftar Rujukan

Kasmir. (2008). Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Edisi Revisi. PT. Rajagrafindo Persada, Jakarta.

Kasmir. (2008). Manajemen Perbankan. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.

Veithzal Rivai , Andria Permata Veithzal, Ferry N. Idroes . (2007) Bank Dan Perbankan – Manajemen. Jakarta: PT. Raja Grafindo P.

Jusuf, Jopie, 2007.”*Accout Officer*”.UPP STIM YKPN, Jakarta

Bank Indonesia Pasal 13 Undang-Undang No. 7, 1992 tentang Perbankan sebagaimana diubah dengan Undang-undang No. 10, 1998.

Internet :

<http://kamusbahasaindonesia.org> diakses pada 14 juni 2012.

<http://kuliahade.wordpress.com/2010/04/18/hukum-jaminan-pengertian-dan-macam-macam-jaminan/> diakses pada 14 juni 2012.

<http://keuangan.kontan.co.id/news/banyak-insentif-untuk-bank-penyalur-kredit-umkm/2013/01/10> diakses pada 18 januari 2013.

<http://www.bukupr.com/2012/03/kolektibilitas-penggolongan-kredit.html> diakses pada 15 maret 2013.

<http://www.bisnis-jatim.com/index.php/2011/04/25/bpr-jatim-bagi-dividen/> diakses pada 18 Januari 2012