

**STRATEGI PENYALURAN KREDIT MIKRO DI BANK
JATIM CABANG HR MUHAMMAD SURABAYA**

ARTIKEL ILMIAH

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian
Program Pendidikan Diploma 3
Program Studi Keuangan dan Perbankan



Oleh :

EKA PRASETYA MAHARDIKA

NIM : 2014110649

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS
SURABAYA
2017**

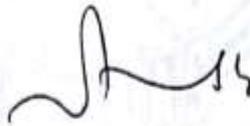
PENGESAHAN ARTIKEL ILMIAH

Nama : Eka Prasetya Mahardika
Tempat, Tanggal Lahir : Mojokerto, 18 Agustus 1994
N.I.M : 2014110649
Program Studi : Keuangan dan Perbankan
Program Pendidikan : Diploma 3
Judul : Strategi Penyaluran Kredit Mikro di Bank Jatim
Kantor Cabang HR Muhammad Surabaya

Disetujui dan diterima baik oleh :

Dosen Pembimbing,

Tanggal : 10-09-2017



(Dra. Ec. Aniek Maschudah Ilfitriah, M.Si.)

Pjs. Ketua Program Studi Diploma 3

Tanggal : 18-09-2017



(Putri Wulanditya, SE., M.Ak., CPSAK)

**STRATEGI PENYALURAN KREDIT MIKRO
DI BANK JATIM KANTOR CABANG
HR MUHAMMAD SURABAYA**

Eka Prasetya Mahardika

STIE Perbanas Surabaya

Email : 2014110649@students.perbanas.ac.id

Aniek Maschudah Ilfitriah

STIE Perbanas Surabaya

Email : aniek@perbanas.ac.id

Jl. Nginden Semolo 34-36 Surabaya

ABSTRACT

Micro credit Bank Jatim is a program for the financing of productive (working capital and investment). Bank Jatim as one of the banking institutions Local Owned Enterprises play an active role in implementing and supporting the discretion of local government programs to develop small entrepreneurs by providing micro-credit facilities. The purpose of this study was to identify strategies SWOT, analysis SWOT and knowing of obstacles in the distribution of Bank Jatim Branch HR Muhammad Surabaya. Data's collection was done by interviews, and to get data's primary and secondary directly from the Bank of East Java by using an assessment instrument in the form of observation, study of documentation and literature to study and review the literature related to investigate the problem. Based on the research identification strategies SWOT one of them is Strength, the type of micro-credit loans provide lower interest rates. Weakness, type of micro credit offered today can't accommodate an overdraft. Opportunity, Small and Medium Enterprises have a big market potential. Threats, Take over loan from another bank.

Keyword : distribution strategy, micro credit

PENDAHULUAN

Kredit mikro Bank Jatim ini merupakan program untuk pembiayaan yang bersifat produktif (modal kerja dan investasi). Tujuan penyaluran kredit mikro sebagai upaya penanggulangan atau pengentasan kemiskinan dan perluasan kesempatan kerja. Penyaluran kredit mikro memungkinkan masyarakat untuk melakukan investasi, distribusi, dan juga konsumsi barang dan jasa. Mengingat, semua kegiatan investasi, distribusi, dan

konsumsi selalu berkaitan dengan penggunaan uang. Kelancaran kegiatan investasi, distribusi, dan konsumsi ini tidak lain adalah untuk membantu meningkatkan pembangunan perekonomian masyarakat pada umumnya. PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk (Bank Jatim) selanjutnya sebagai salah satu lembaga perbankan Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) ikut berperan aktif dalam melaksanakan serta menunjang

kebijaksanaan program pemerintah daerah untuk menumbuh kembangkan pengusaha-pengusaha kecil dengan menyediakan fasilitas kredit mikro.

Menurut Hadi Sukrianto selaku direktur utama Bank Jatim untuk mempercepat penyaluran kredit mikro PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk (Bank Jatim) membentuk tujuh unit mikro guna mempercepat penyaluran kredit mikro yang sebelumnya banyak ditopang program kerja sama dengan Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Ketujuh unit mikro Bank Jatim berada di Surabaya, Sidoarjo, Madiun, Mojokerto, Kediri, Gresik dan Malang. Unit tersebut melekat pada kantor cabang setempat (Surabaya Bisnis, 2014). Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya merupakan salah satu perwakilan lembaga keuangan di daerah Surabaya Barat dan sekitarnya yang tugasnya menyalurkan kredit mikro ke pelaku usaha-usaha kecil. Namun dalam pelaksanaannya dalam menyalurkan kredit mikro ke usaha-usaha kecil Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya mendapat hambatan-hambatan dalam menyalurkan kredit, antara lain: (1) Petugas bank unit mikro sering menemukan persyaratan administratif kredit yang kurang lengkap. (2) Banyaknya data laporan keuangan dari debitur yang tidak ada. (3) Tidak semua calon debitur yang mengajukan kredit mikro mempunyai historis yang baik. Dengan hambatan-hambatan tersebut, pimpinan cabang harus mengambil langkah alternatif penyelesaian masalah agar dapat menyelesaikan hambatan dalam penyaluran kredit mikro di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya.

Dalam melaksanakan penyaluran kredit mikro di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya petugas unit mikro mendapatkan permasalahan-permasalahan yang ada di lapangan. Antara lain sebagai berikut: (1) Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai kesan ketika mengajukan kredit di bank, suku bunga yang di bebankan cukup tinggi. (2)

Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) beranggapan ketika mengajukan pengajuan kredit proses pemberian kredit terlalu lama. (3) Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) takut memperoleh pembiayaan kredit dari bank, karena khawatir tidak bisa mengembalikan dana sesuai jadwal yang telah ditentukan oleh bank, mengingat usaha yang dijalankan dari segi pendapatan tidak tetap.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, permasalahan pokok dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi *SWOT*, analisis *SWOT* dan hambatan dalam penyaluran kredit mikro di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya : (1) Bagaimana strategi *SWOT* dalam penyaluran kredit mikro di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya, (2) Bagaimana analisis *SWOT* dalam penyaluran kredit mikro di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya, (3) Apa yang menjadi hambatan dalam penyaluran kredit mikro di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya ?

Dari batasan masalah di atas, diharapkan dapat mengetahui strategi *SWOT*, analisis *SWOT*, dan mengetahui hambatan dalam penyaluran kredit mikro di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya.

KERANGKA TEORITIS YANG DIPAKAI DAN HIPOTESIS

Kredit Bank

Pemberian kredit merupakan salah satu bentuk usaha yang dapat dilakukan oleh sebuah bank. Berdasarkan UU No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan. Pengertian kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat disamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak penjamin melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan.

Prinsip-prinsip Pemberian Kredit

Sebelum suatu fasilitas kredit diberikan maka bank harus merasa yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian kredit sebelum kredit tersebut disalurkan. Biasanya kriteria penilaian yang harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar menguntungkan dilakukan dengan analisis 5C dan 7P. Kredit dengan penilaian 5C berisi penilaian tentang *Character, Capacity, Capital, Condition*, dan *Collateral*. Sedangkan untuk 7P kredit adalah *Personality, Party, Purpose, Prospect, Payment, Profitability* dan *Protection* (Thamrin Abdullah dan Francis Tantri, 2012:173). Analisis 5C dapat dijelaskan sebagai berikut:

Character

Suatu keyakinan bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang nasabah baik latar belakang pekerjaan, maupun yang bersifat pribadi seperti: cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan *social standing*-nya. Ini semua merupakan ukuran kematian membayar.

Capacity

Untuk melihat kemampuan nasabah dalam kemampuan bisnis juga diukur dengan kemampuannya dalam memahami tantang ketentuan-ketentuan pemerintah. Begitu juga dengan kemampuannya dalam menjalankan usahanya termasuk kekuatan yang dimiliki. Pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan.

Capital

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan rugi atau laba) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas atau solvabilitas, rentabilitas dan ukuran lainnya. *Capital* juga harus dilihat dari sumber mana modal yang ada sekarang ini.

Collateral

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga tidak terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

Condition

Dalam menilai kredit hendaknya dinilai kondisi ekonomi sekarang dan kemungkinan untuk masa yang akan datang sesuai dengan sektor masing-masing, serta diakibatkan dari prospek usaha sektor yang dijlankan. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif kecil.

Sedangkan, prinsip - prinsip pemberian kredit dengan analisis penilai 7P (Thamrin Abdullah dan Francis Tantri, 2012:174), sebagai berikut:

Personality

Menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi masalah.

Party

Mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Sehingga nasabah dapat digolongkan ke dalam golongan tertentu akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.

Purpose

Mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam. Sebagai contoh apakah modal kerja atau investasi, konsumtif, atau produktif dan lain sebagainya.

Prospect

Untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa

mempunyai prospek, bukan hanya bank yang dirugikan, tetapi juga nasabah.

Payment

Ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit. Semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik. Jika salah satu usahanya merugi maka akan dapat ditutupi oleh usaha lainnya

Profitability

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitability diukur dari satu periode ke periode lainnya apakah akan tetap sama atau semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya.

Protection

Bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi kredit dengan jaminan: kredit yang diberikan dengan suatu jaminan. Jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau bukan berwujud atau jaminan orang.

Analisis SWOT

Analisis *SWOT* merupakan teknik historis yang terkenal di mana para manajer menciptakan gambaran umum secara cepat mengenai situasi strategis perusahaan (John A. Pearce dan Richard B. Robinson, 2013:156). Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa strategi yang efektif diturunkan dari “kesesuaian” yang baik antara sumber daya internal perusahaan (kekuatan dan kelemahan) dengan situasi eksternalnya (peluang dan ancaman). Kesesuaian yang baik akan memaksimalkan kekuatan dan peluang perusahaan serta meminimalkan kelemahan dan ancaman. Jika diterapkan secara akurat, asumsi sederhana ini memiliki implikasi yang bagus dan mendalam bagi desain dan strategi yang berhasil (John A. Pearce dan Richard B. Robinson, 2013:156).

Kekuatan (Strength)

Kekuatan (*strength*) merupakan sumber daya atau kapabilitas yang dikendalikan oleh atau tersedia bagi suatu perusahaan yang membuat perusahaan relatif lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya dalam memenuhi kebutuhan pelanggan yang dilayaninya. Kekuatan muncul dari sumber daya dan kompetensi yang tersedia bagi perusahaan.

Kelemahan (Weakness)

Kelemahan (*Weakness*) merupakan keterbatasan atau kekurangan dalam satu atau lebih sumber daya atau kapabilitas suatu perusahaan relatif terhadap pesaingnya, yang menjadi hambatan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan secara efektif.

Peluang (Opportunity)

Peluang (*opportunity*) merupakan situasi utama yang menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan. Kecenderungan utama merupakan salah satu sumber peluang. Identifikasi atas segmen pasar yang sebelumnya terlewatkan, perubahan dalam kondisi persaingan atau regulasi perubahan teknologi, dan membaiknya hubungan dengan pembeli atau pemasok dapat menjadi peluang bagi perusahaan

Ancaman (Threat)

Ancaman (*threat*) merupakan situasi utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan. Ancaman merupakan penghalang utama bagi perusahaan dalam mencapai posisi saat ini atau yang diinginkan. Masuknya pesaing baru, pertumbuhan pasar yang lambat, meningkatnya kekuatan tawar-menawar dari pembeli atau pemasok utama, perubahan teknologi, dan direvisinya atau pembaruan peraturan dapat menjadi penghalang bagi keberhasilan suatu perusahaan.

Matriks SWOT

Matriks Kekuatan - Kelemahan - Peluang - Ancaman (*Strengths-Weakness-Opportunities-Threats-SWOT*) adalah sebuah alat pencocokan yang penting yang membantu para manajer mengembangkan

empat tipe strategi: strategi kekuatan - kesempatan (*Strengths-Opportunities-SO*), strategi kelemahan -kesempatan (*Weakness-Opportunities-WO*), strategi kekuatan - ancaman (*Strengths-Threats-ST*), dan strategi kelemahan - ancaman (*Weakness-Threats-WT*) (Fred R. David dan Forest R. David, 2016:171).

Strategi *SO* menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk mengambil keuntungan dari kesempatan eksternal. Semua manajer tentunya menginginkan organisasi mereka berada dalam posisi di mana kekuatan internal dapat digunakan untuk mengambil keuntungan dari berbagai trend dan kejadian eksternal. Secara umum, organisasi akan menjalankan strategi *WO*, *ST*, atau *WT* untuk mencapai situasi di mana mereka dapat melaksanakan strategi *SO*. Ketika perusahaan memiliki kelebihan utama, ia akan menanggulangnya dan membuat kelemahan tersebut menjadi kekuatan. Ketika organisasi menghadapi ancaman yang besar, mereka akan menghindarinya untuk berkonsentrasi pada kesempatan.

Strategi *WO* bertujuan untuk meningkatkan kelemahan internal dengan mengambil keuntungan pada kesempatan eksternal. Terkadang, kesempatan kunci eksternal hadir, namun perusahaan memiliki kelemahan internal yang menghalanginya untuk mendapatkan kesempatan-kesempatan itu.

Strategi *ST* menggunakan kekuatan perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal. Ini tidak berarti bahwa organisasi yang kuat selalu menemui ancaman dalam lingkungan eksternal.

Strategi *WT* adalah taktik defensif yang dilakukan untuk mengurangi kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal. Organisasi yang menghadapi beberapa ancaman eksternal dan kelemahan internal mungkin ada dalam posisi yang tidak aman.

GAMBARAN SUBYEK PENELITIAN

Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya yang beralamat di Jalan HR Muhammad No. 149 A Surabaya. Adapun visi dan misi di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya adalah sebagai berikut :

Visi

Menjadi bank yang sehat berkembang secara wajar serta memiliki manajemen dan sumber daya manusia yang professional.

Penjelasan Visi

Dalam menjalankan bisnis dan mengembangkan usaha Bank Jatim secara sehat serta untuk memperoleh hasil yang optimal, Bank Jatim berupaya melaksanakan kegiatannya dengan tetap berpegang pada peraturan perundang undangan yang berlaku serta prinsip tata kelola perusahaan yang baik. Untuk melaksanakan hal tersebut dibutuhkan Sumber Daya Manusia dengan integritas dan loyalitas yang tinggi, mempunyai jiwa melayani dan bertindak secara professional.

Misi

Mendorong pertumbuhan ekonomi daerah serta ikut mengembangkan usaha kecil dan menengah serta memperoleh laba optimal.

Penjelasan Misi

Peningkatan pertumbuhan perekonomian daerah merupakan tujuan utama Bank Jatim dalam melaksanakan kegiatan usahanya yang diaplikasikan dalam pemberian bantuan permodalan bagi usaha-usaha yang produktif baik dalam bidang UMKMK maupun usaha berskala besar, disamping itu berupaya memperoleh laba yang optimal merupakan tujuan yang diharapkan agar semakin menambah kepercayaan *stakeholder* terhadap kinerja Bank Jatim.

Sementara itu, Produk Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya terdiri atas *Funding*, *Lending*, serta Jasa dan Layanan Dana yang diklasifikasikan sebagai berikut :

Funding

- a. Tabungan
Tabungan Siklus

- Tabungan SiUMI
- TabunganKu
- Tabungan Simpeda
- Tabungan Haji
- Tabungan SIMPEL
- b. Deposito
- c. Giro

Lending

- a. Kredit Menengah dan Korporasi
 - Kredit Kontruksi Properti
 - Bank Garansi
 - Rekening Koran
 - Kredit Investasi
 - Standby Loan*
 - Kredit Sindikasi
 - Pola KEPPRES
 - Kredit Pembiayaan Piutang
 - Cash Collateral Credit*
 - Kredit Pemerintah Daerah
 - Kredit BLUD
- b. Kredit Agro Bisnis dan Ritel
 - Kredit SiUMI
 - Kredit KKP – E
 - Kredit Resi Gudang
 - Kredit Investasi Pemerintah
 - Kredit Kepada Koperasi
 - Kredit Sertifikasi Hak Atas Tanah
 - Kredit Dana bergulir Pemprov Jatim
 - KPR Sejahtera FLPP
 - Kredit Properti
 - Kredit Beragunan Properti
 - Kredit Multiguna
 - Kredit Laguna
 - Kredit Pundi Kencana
 - Kredit Kepemilikan Bermotor
- c. Kredit Milkro

Jasa dan Layanan Dana

- a. *Mobile Banking*
- b. *SMS Banking*
- c. *Call Center*
- d. Kartu Bank Jatim *Flazz*
- e. E – Samsat Jatim
- f. Kartu PNS Elektronik (KPE)
- g. *BPD Net Online*
- h. Transaksi Devisa
- L/C (Letter of Credit)*
- Pajak Impor
- SKBDN
- Bank Garansi Valas
- Jasa Valas

Western Union

- i. Jasa Perbankan Lainnya (Transfer, Inkaso, Referensi Bank, Giralisasi, Layanan Pajak)

PEMBAHASAN

Strategi SWOT dalam Penyaluran Kredit Mikro di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya

Dalam menyalurkan kredit mikro bank, pada umumnya memiliki beberapa langkah strategi untuk dapat meningkatkan jumlah debitur yang akan mendapatkan pembiayaan kredit mikro bank. Dari penelitian yang telah dilakukan, penulis dapat mengidentifikasi strategi *SWOT* yang ada di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya. Berikut ini penjelasan hasil identifikasi strategi *SWOT* dalam penyaluran kredit mikro di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya.

a. Kekuatan (*Strength*)

Kekuatan disini merupakan hal-hal yang dapat membuat bank relatif lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya dalam menyalurkan kredit mikro. Berikut ini kekuatan (*strength*) produk kredit mikro di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya.

1) Jenis kredit mikro yang ditawarkan Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya ada 3 (tiga) skema reguler pembiayaan yang memberikan tingkat suku bunga pinjaman rendah.

Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya dalam menyalurkan kredit mikro ada 3 (tiga) skema reguler pembiayaan kredit yaitu (1) Jatim 50 – Jatim 500 merupakan produk pembiayaan yang dananya 100 % berasal dari bank jatim, (2) LPDB (Lembaga Pengelola Dana Bergulir) merupakan program pembiayaan yang dananya berasal dari APBD (Anggaran Pendapatan Belanja Daerah) Pemerintah Provinsi Jawa Timur, (3) *Loan agreement* merupakan program pembiayaan yang dananya berasal dari Anggaran Pendapatan Belanja Daerah (APBD)

Pemerintah Provinsi Jawa Timur. Dengan adanya 3 (tiga) skema pembiayaan kredit mikro ini debitur dapat mempunyai pilihan untuk mendapatkan pembiayaan kredit mikro Bank Jatim yang mempunyai jenis-jenis varian pembiayaan. Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya telah mengembangkan sektor usaha dalam pembiayaan kredit mikro yaitu usaha yang bergerak di industri primer, pedagang di pasar, usaha yang bergerak di bidang jasa seperti perbengkelan, salon kecantikan, dan penjahit (konveksi). Strategi yang saat ini telah dijalankan oleh Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya yaitu memberikan tingkat suku bunga yang rendah. Hal ini dimaksudkan agar calon debitur tertarik untuk mendapatkan pembiayaan kredit mikro, berbeda pada bank lain yang memberikan tingkat suku bunga yang tinggi dalam memberikan pembiayaan kredit mikro. Adapun tingkat suku bunga kredit mikro pada bank lain seperti pada Tabel 1

Tabel 1
TINGKAT SUKU BUNGA
KREDIT MIKRO BANK LAIN

No	Bank	Jenis	Tingkat Bunga (%)
1	BRI	Kredit Mikro	17,50
2	Mandiri	Kredit Mikro	18,75
3	CIMB Niaga	Kredit Mikro	18,26

Sumber : Bank Indonesia, akhir November 2016

Kredit Mikro Jatim

- Tingkat bunga yang dikenakan kepada debitur kredit mikro jatim bersifat regresif, yaitu semakin besar jumlah pinjaman semakin kecil pula tingkat bunga yang dikenakan.
- Bunga pinjaman dihitung dengan sistem bunga *flat*.
- Tingkat suku bunga berlaku sampai dengan berakhirnya masa pinjaman.

- Apabila masa pinjaman telah berakhir dan debitur belum melunasi pinjamannya, maka tingkat suku bunga atas sisa pinjaman tersebut tetap mengacu pada tingkat suku bunga di atas.
- Jangka waktu kredit jatim kredit modal kerja sampai dengan 36 bulan.
- Jangka waktu kredit jatim investasi sampai dengan 60 bulan.

Tabel 2
TINGKAT SUKU BUNGA KREDIT
MIKRO BANK JATIM

No	Jenis	Jumlah Pinjaman Yang Diberikan	Tingkat Bunga (%)
1	Jatim 50	Rp. 5.000.000,- s/d Rp. 50.000.000	12,3
2	Jatim 300	Rp. 51.000.000,- s/d Rp 200.000.000	12
3	Jatim 300	Rp. 201.000.000,- s/d Rp 300.000.000	10,8
3	Jatim 500	Rp. 301.000.000,- s/d Rp 500.000.000	9

Sumber : Data primer, diolah

Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPDB)

- Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPDB) memberikan dana plafond Rp 5.000.000 s/d Rp 300.000.000 dengan tingkat bunga 8,16 % per tahun.
- Tujuan diberikan dana ini adalah bentuk stimulus pemerintah kepada masyarakat agar masyarakat mampu mengembangkan usaha melalui modal yang diberikan melalui Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPDB)
- Bunga pinjaman dihitung dengan sistem bunga *flat*.
- Tingkat suku bunga berlaku sampai dengan berakhirnya masa pinjaman.
- Apabila masa pinjaman telah berakhir dan debitur belum melunasi pinjamannya, maka tingkat suku bunga atas sisa pinjaman tersebut tetap mengacu pada tingkat suku bunga di atas.

- f) Jangka waktu kredit LPDB modal kerja sampai dengan 36 bulan.
- g) Jangka waktu kredit LPDB investasi sampai dengan 48 bulan.

Loan Agreement

- a) *Loan agreement* memberikan dana plafond Rp 5.000.000 s/d Rp 50.000.000 dengan tingkat bunga 4,56 % per tahun.
- b) Pembiayaan kredit *loan agreement* untuk segmen industri primer yang dapat diberikan pinjaman adalah usaha yang bergerak pada kegiatan pengolahan tahap pertama hasil produksi sektor primer.
- c) Bunga pinjaman dihitung dengan sistem bunga *flat*.
- d) Tingkat suku bunga berlaku sampai dengan berakhirnya masa pinjaman.
- e) Apabila masa pinjaman telah berakhir dan debitur belum melunasi pinjamannya, maka tingkat suku bunga atas sisa pinjaman tersebut tetap mengacu pada tingkat suku bunga di atas.
- f) Jangka waktu kredit *loan agreement* modal kerja sampai dengan 24 bulan.

2) Produk kredit mikro memberikan proses yang sangat cepat.

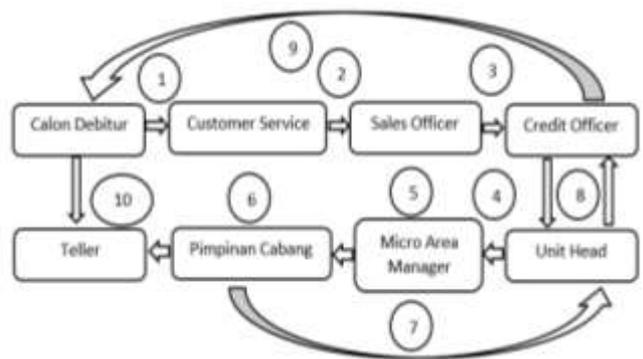
Strategi yang digunakan oleh Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya yaitu memberikan proses yang sangat cepat. Dalam penyaluran kredit untuk jenis produk Jatim 50 proses pengajuan kredit sampai dengan pencairan kredit hanya butuh waktu 3 hari kerja sejak dokumen diterima secara lengkap oleh unit mikro, dan untuk produk Jatim 300 dan Jatim 500 proses pengajuan kredit sampai dengan pencairan kredit hanya butuh waktu 5 hari kerja sejak dokumen diterima secara lengkap oleh unit mikro. Berikut ini uraian pengajuan kredit mikro sampai dengan pencairan kredit mikro yang ada di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya.

Persyaratan Pengajuan Kredit Mikro Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya :

- a) Formulir aplikasi.

- b) *Copy* Kartu Tanda Penduduk (KTP) atau calon debitur dan suami atau istri.
- c) *Copy* kartu keluarga (KK) dan surat nikah. Jika belum menikah, *copy* kartu keluarga (KK) dan surat keterangan belum menikah dari kelurahan.
- d) Surat izin usaha atau surat keterangan usaha dan *copy* dokumen agunan
- e) Bagi debitur yang masih dan atau pernah memiliki fasilitas kredit di bank lain maka dapat menyertakan bukti riwayat atau *track record* kredit di bank atau lembaga keuangan lain, minimal 6 (enam) bulan terakhir.
- f) *Copy* NPWP untuk kredit di atas Rp 50.000.000,- (Lima puluh juta rupiah).

Alur Proses Pengajuan Kredit Sampai Dengan Kredit Mikro Bank Jatim



Gambar 1
ALUR PROSES KREDIT MIKRO
BANK JATIM CABANG
HR MUHAMMAD SURABAYA

Keterangan :

- 1) Calon debitur mendatangi Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya dan menuju ke *customer service* untuk menyampaikan keinginannya untuk mengajukan kredit.
- 2) *Customer service* mengarahkan calon debitur untuk mendatangi *sales officer* untuk pengajuan kredit dan memberikan form-form pengajuan kredit yang telah diisi oleh calon debitur.
- 3) *Credit officer* melakukan analisa data-data debitur sebelum data-data tersebut diberikan kepada *unit head*.

- 4) *Unit head* memverifikasi dan menandatangani.
- 5) Setelah di *accept* oleh *unit head*, *unit head* mengirim dokumen pencairan ke *area support* via email/fax/kurir setelah itu *area support* melakukan input di ESTIM dengan memo pencairan sesuai dengan field-field yang wajib di isi di ESTIM.
- 6) *Area support* mengirimkan dokumen pencairan ke Pimpinan Cabang via email/fax/kurir.
- 7) Pimpinan Cabang menyetujui dan berkas permohonan dikembalikan ke *unit head*.
- 8) Kemudian, *unit head* memberikan berkas-berkas tersebut kepada *credit officer* agar segera menghubungi calon debitur dan melakukan realisasi.
- 9) *Credit officer* menghubungi calon debitur untuk datang di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya untuk mengisi perjanjian dan pencairan kredit yang diajukan dan untuk mengisi/paraf/tanda tangan perjanjian kredit yang telah di realisasi.
- 10) Debitur menuju ke teller untuk melakukan pencairan.

b. Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan merupakan keterbatasan atau kekurangan dalam penyaluran kredit mikro Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya. Sehingga, tidak dapat memenuhi kebutuhan nasabah secara efektif. Adapun kelemahan (*weakness*) dari jenis kredit mikro Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya.

1) Jenis kredit mikro yang ditawarkan saat ini tidak dapat mengakomodir pinjaman rekening koran.

Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya dalam menyalurkan kredit mikro tidak dapat memberikan pembiayaan kredit mikro modal kerja dengan fasilitas pinjaman rekening koran. Strategi yang dijalankan saat ini oleh Bank Jatim yaitu Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya fokus memberikan pembiayaan kredit mikro

kepada debitur yang mempunyai usaha tetapi belum berstatus badan hukum. Sehingga, dapat membantu pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk membantu dalam permodalan usaha dalam rangka mengembangkan usaha yang telah dijalankan oleh debitur saat ini.

2) Untuk pelunasan dipercepat atas inisiatif dari debitur maka besarnya *pinalty* yang dibayar adalah 5 kali angsuran.

Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya memberlakukan *pinalty* terhadap debitur yang berkeinginan untuk melunasi kredit lebih awal atau tidak sesuai dengan perjanjian kredit di awal. Aturan mengenai ketentuan pelunasan dipercepat untuk kredit dengan perhitungan bunga *flat* mulai diberlakukan sejak 1 Oktober 2013 lalu oleh Bank Jatim. Aturan pelunasan dipercepat ini juga diterapkan oleh bank-bank di Indonesia. Seperti, Bank BRI, Bank Mandiri, Bank BNI. Untuk Bank Jatim sendiri mengenakan besarnya *pinalty* yang dibayar sebesar 5 kali angsuran untuk debitur yang ingin akan melunasi hutang di awal. Dilihat dari besaran pengenaan *pinalty* tersebut merupakan kelemahan dari Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya mengingat bank lain pada umumnya mengenakan *pinalty* 2 kali angsuran. Strategi yang dapat Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya lakukan saat ini ialah memberikan pemahaman secara komprehensif kepada debitur sebelum akad kredit dilaksanakan. Dengan harapan ketika debitur mengetahui aturan kebijakan bank tersebut, debitur dapat memahami kebijakan bank agar nantinya tidak terjadi kesalahpahaman antara debitur dengan kreditur selaku pihak yang memberikan pembiayaan kredit.

c. Peluang (*Oppourtunity*)

Peluang merupakan situasi utama yang menguntungkan dalam lingkungan

suatu bank. Adapun peluang (*opportunity*) dalam menyalurkan kredit mikro di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya.

1) Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki potensi pasar yang besar.

Dari data Badan Pusat Statistik (BPS) memperlihatkan, pasca krisis ekonomi tahun 1997 - 1998 jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) tidak berkurang, justru meningkat terus, bahkan mampu menyerap 85 juta hingga 107 juta tenaga kerja sampai tahun 2012. Jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) 56.534.592 unit. Data tersebut membuktikan, UMKM merupakan pasar yang sangat potensial bagi industri jasa keuangan, peluang yang ada tersebut dapat dimanfaatkan oleh Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya untuk menyalurkan pembiayaan kredit mikro. Dari data yang ada menunjukkan 60 -70 % pelaku UMKM yang ada di Jawa Timur belum memiliki akses pembiayaan perbankan. Peluang yang dapat diambil oleh Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya yaitu dapat memberikan kredit mikro kepada wiraswasta atau pengusaha perorangan. Kredit mikro ini diberikan bagi mereka yang membutuhkan kredit untuk usaha baik dalam bentuk modal kerja ataupun investasi guna dapat menunjang usaha yang dijelankannya. Adapun bentuk usaha yang dapat diberikan pembiayaan kredit mikro Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya usaha yang bergerak pada Industri pengolahan merupakan kegiatan pengubahan bahan dasar (bahan mentah) menjadi barang jadi atau setengah jadi dan atau dari barang yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya, baik secara mekanis, dengan mesin ataupun dengan tangan. Usaha perdagangan seperti pedagang di pasar, dan usaha yang bergerak di bidang jasa seperti jasa laundry.

2) Masih banyak debitur yang melakukan pinjaman ke lembaga non bank.

Dalam implementasinya masih banyak debitur ketika mengalami kesulitan usaha terutama meliputi kesulitan permodalan. Mereka cenderung melakukan pinjaman ke lembaga non bank, seperti meminjam dengan rentenir, perorangan, dan keluarga. Dari sisi debitur karakteristik dari sebagian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia khususnya wilayah Jawa Timur antara lain adalah masih belum menjalankan bisnisnya dengan prinsip manajemen modern, tidak atau belum memiliki badan usaha resmi, serta keterbatasan asset yang dimiliki. Dengan fenomena yang terjadi ini merupakan salah satu peluang yang dapat diambil oleh Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya dengan membantu debitur dalam mengelola prinsip-prinsip manajemen modern terutama dalam pengelolaan keuangan usaha. Sehingga, dengan membantu debitur dalam pengelolaan keuangan debitur dapat mengelola sistem keuangan dengan baik. Agar nantinya ketika usaha debitur berkembang dan unit mikro tidak bisa meng-cover jumlah plafond yang diinginkan debitur, maka debitur dapat beralih ke pembiayaan kredit konvensional yang ada di Bank Jatim.

d. Ancaman (*Threat*)

Ancaman disini merupakan situasi utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan suatu bank. Adapun ancaman (*threats*) yang timbul dalam penyaluran kredit mikro Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya.

1) *Take over* kredit dari bank lain.

Strategi yang dapat dilakukan oleh Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya untuk mencegah terjadinya *take over* kredit dari bank lain yaitu melakukan komunikasi berkelanjutan dengan debitur secara intensif.

Komunikasi berkelanjutan ini dimaksudkan untuk memberikan segi kenyamanan dari segi debitur dalam memperoleh pembiayaan kredit mikro di Bank Jatim. Adapun upaya yang dapat dilakukan oleh Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya untuk mencegah terjadi *take over* kredit dari bank lain antara lain :

a) Melakukan komunikasi berkelanjutan dengan debitur.

Pihak Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya melakukan komunikasi berkelanjutan baik komunikasi langsung seperti melakukan kunjungan rutin, pembinaan terhadap usaha yang dijalankan oleh debitur maupun komunikasi melalui via telepon seperti menayakan kabar debitur dan lain sebagainya. Sehingga dengan adanya komunikasi berkelanjutan tersebut, debitur akan cenderung tidak akan melakukan upaya *take over* kredit, walaupun di bank lain menawarkan plafond yang lebih tinggi dari plafond yang telah diberikan Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya dan juga menawarkan tingkat suku bunga yang rendah yang telah diberikan sebelumnya di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya.

b) Petugas Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya melakukan pendekatan, perhatian dan respon positif kepada debitur.

Salah satu harapan nasabah adalah mendapatkan pendekatan dari petugas Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya, misalnya petugas unit mikro Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya cenderung aktif memberikan perhatian kepada debitur yang berkaitan dengan informasi kredit bank dan senantiasa melakukan respon positif terhadap debitur apabila debitur membutuhkan bantuan yang berkenaan dengan

kredit bank. Namun masalah dapat terjadi apabila bank cenderung angkuh kepada debitur dampak yang akan terjadi timbul kekecewaan dari debitur. Sehingga debitur cenderung untuk melakukan *take over* kredit ke bank lain.

2) Ketika posisi NPL atau (*Non Performance Loan*) di atas angka 4 % Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya tidak dapat menyalurkan kredit mikro ke debitur.

Strategi yang dapat diambil oleh Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya untuk menekan agar tingkat NPL atau (*Non Performance Loan*) tetap terjaga di bawah angka 4 % dapat dilakukan dengan langkah strategis dengan memberikan penilaian kualitas kreditnya, hal ini dimaksudkan agar pihak debitur dapat mengatur kembali kinerja usahanya dan dapat memperkirakan hal-hal yang akan terjadi dikemudian hari. Adapun data NPL atau (*Non Performance Loan*) saat ini di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya sebesar kurang dari 1 %. Namun demikian di dalam penilaian kualitas kredit tersebut Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya melakukan tindakan untuk meminimalisir terjadinya kredit bermasalah antara lain :

a) Pemberian masukan dan informasi

Pihak Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya memberikan masukan-masukan kepada pihak debitur berkaitan dengan perubahan status yang diberikan oleh bank. Tindakan-tindakan yang dilakukan oleh pihak bank semata-mata merupakan tindakan pencegahan guna menghindari kredit bermasalah yang akhirnya berpengaruh terhadap kondisi kesehatan bank. Akibat yang ditimbulkan dari penurunan kualitas kredit ini dilihat dari segi bank dapat menaikkan angka kredit macet sehingga nantinya NPL atau (*Non*

Performance Loan) akan semakin meningkat, kredibilitas debitur menjadi kurang baik dimana pihak debitur juga mendapat perhatian apabila akan mengajukan fasilitas pinjaman di bank lain. Penurunan kualitas sebenarnya suatu pertanda yang diberikan oleh pihak Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya yang bersangkutan terhadap debitur akibat kurang lancarnya di dalam pembayaran pokok pinjaman dan bunga.

b) Pendekatan dan monitoring

Pihak Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya melakukan pendekatan kepada debitur untuk melihat apakah usaha yang dijalankan oleh debitur masih mampu untuk menghasilkan laba atau tidak. Selain itu pihak Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya juga melakukan monitoring secara berkala untuk mengetahui permasalahan yang telah dihadapi oleh debitur.

c) Tindakan penjadwalan kembali

Tindakan penyelesaian kredit bermasalah yang dapat dilakukan oleh Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya adalah dengan melakukan tindakan penjadwalan kembali untuk debitur yang tidak mampu memenuhi kewajibannya dalam hal pembayaran kembali angsuran pokok maupun bunga kredit. Penjadwalan kembali yang dilakukan Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya dengan merubah syarat kredit yang berkaitan dengan jadwal pembayaran dan atau jangka waktunya.

d) Tindakan memperkecil angsuran

Pihak Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya melakukan tindakan dengan cara merubah besarnya angsuran debitur yaitu dengan memperkecil angsuran.

e) Eksekusi jaminan (untuk kategori kredit macet)

Pihak Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya dapat melakukan tindakan eksekusi jaminan apabila debitur tidak mampu melunasi kewajibannya. Namun eksekusi jaminan tersebut terlaksana apabila pihak bank telah melakukan tindakan bertahap mulai dari *restructuring*, *rescheduling*, dan *reconditioning*.

Analisis SWOT dalam Penyaluran Kredit Mikro di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya

Dari analisis *SWOT* ini dapat mengidentifikasi faktor internal dan eksternal dari jenis kredit mikro. Faktor internal terdiri dari kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*), sedangkan faktor eksternal terdiri dari peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*). Sehingga, dengan analisis *SWOT* tersebut dapat dijadikan pengambilan keputusan bagi penulis dalam menetapkan strategi penyaluran kredit mikro Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya. Adapun analisis *SWOT* dapat diuraikan sebagai berikut :

Matriks SWOT

Dari analisis *SWOT* di atas dapat dibuat dengan menggunakan analisis matriks *SWOT* yang merupakan faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan sedangkan faktor eksternal yaitu peluang dan ancaman yang akan mempengaruhi kombinasi dalam menggambarkan secara jelas bagaimana menghasilkan empat tipe strategi yang dapat dilakukan, yaitu strategi kekuatan dengan kesempatan (*Strengths-Opportunities-SO*), strategi kelemahan dengan kesempatan (*Weaknesses-Opportunities-WO*), strategi kekuatan dengan ancaman (*Strengths-Threats-ST*), dan strategi kelemahan dengan ancaman (*Weaknesses-Threats-ST*).

Strategi Matriks Analisis SWOT

Dari matriks *SWOT* dapat dibuat strategi matriks analisis *SWOT* sebagai alat pencocokan yang membantu untuk menyusun empat tipe strategi: (1) strategi kekuatan - kesempatan (*Strengths-*

Oppurtunities-SO), (2) strategi kelemahan - kesempatan (*Weaknessess-Oppurtunities-WO*), (3) strategi kekuatan - ancaman (*Strengths-Threats-ST*), dan (4) strategi kelemahan - ancaman (*Weaknesses-Threats-WT*). Adapun uraian strategi matriks analisis *SWOT* sebagai berikut :

Strategi Kekuatan - Peluang (S-O)

Meningkatkan fasilitas dan kualitas SDM di bagian unit mikro. Dengan meningkatkan fasilitas dan kualitas sumber daya manusia yang ada di bagian unit mikro Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya. Diharapkan dapat mengakomodir semua kebutuhan debitur dalam penyaluran kredit mikro seperti proses permohonan kredit sampai dengan pencairan kredit dalam waktu yang cepat dengan jangka waktu kredit 3 hari kerja sejak dokumen diterima secara lengkap oleh unit mikro. Dibandingkan dengan pesaing dari bank lain yang memberikan proses permohonan kredit sampai dengan pencairan kredit dalam kisaran waktu 5 sampai 7 hari kerja sejak dokumen diterima secara lengkap. Selain itu, dengan potensi pasar yang besar memungkinkan jumlah debitur yang akan mengajukan permohonan kredit semakin banyak sehingga membuat proses pencairan kredit menjadi terhambat dengan ketidaksesuaian antara *Standart Operating Procedure (SOP)* yang telah ditetapkan Bank Jatim dengan implementasi yang ada. Dengan menambah jumlah petugas bagian unit mikro kualitas sumber daya manusia diharapkan mampu menjawab semua peluang yang akan timbul di masa yang akan datang.

Strategi Kekuatan - Ancaman (S-T)

Menyederhanakan analisa kredit yang lebih fleksibel saat proses pengajuan kredit. Dengan menyederhanakan analisa kredit yang lebih fleksibel ditambah prosedur yang tidak berbelit dan tingkat bunga pinjaman yang rendah, diharapkan mampu meningkatkan volume kredit yang ada. Prosedur penyaluran kredit mikro yang ada saat ini dinilai tidak terlalu memberatkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), dengan proses realisasi

pengajuan kredit yang cepat menjadi nilai tambah keberlangsungan produk kredit mikro dalam menarik minat UMKM, yang merupakan pangsa pasar utama kredit mikro Bank Jatim. Pada umumnya bank menerapkan *Character, Capacity, Capital, Condition of Economic* dan *Collateral (5C)* dalam penyaluran kredit. Dalam implementasinya, kelima prinsip pemberian kredit tersebut akan berbeda penerapannya untuk UMKM, UMKM pada umumnya tidak memiliki laporan keuangan usaha, maka dalam penyaluran kredit kepada UMKM prinsip yang perlu disederhanakan hanya pada *Character, Capacity, Condition of Economic, Collateral (4C)*.

Berdasarkan *Character*, petugas Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya dalam kegiatannya melakukan kunjungan usaha ke calon debitur untuk mengetahui watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit apakah benar-benar dapat dipercaya, informasi yang didapat tersebut dapat diketahui melalui pertanyaan yang ditanyakan oleh petugas bank. Berdasarkan hasil penilaian tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa karakter yang dimiliki oleh calon debitur baik atau memiliki karakter yang buruk, sehingga apabila penilaian baik maka calon debitur layak untuk diberi kredit oleh Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya.

Dilihat dari *Capacity* calon debitur, mayoritas belum pernah mendapatkan kredit dari pihak manapun sebelumnya dan dengan omzet pendapatan bervariasi mulai dari Rp 2.000.000,- sampai dengan Rp 150.000.000 tiap bulannya, maka hal tersebut dapat dijadikan acuan dalam mengukur kemampuan debitur dalam mengembalikan kredit yang disalurkan.

Dilihat dari *Condition of Economic*, usaha-usaha yang dijalankan UMKM kredit mikro Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya pada umumnya berada di sektor perdagangan seperti, toko serta pedagang di pasar, sektor jasa seperti bengkel, salon kecantikan, dan penjahit (konveksi) dapat diterima oleh konsumen dan UMKM

tersebut juga bersifat fleksibel, artinya mampu bersaing dalam skala usaha tertentu. Maka dari itu calon debitur tersebut layak diberi pinjaman, agar nantinya dapat mengembangkan usahanya.

Dilihat dari kondisi *Collateral*, jenis kredit mikro ini mengharuskan calon debitur untuk menyertakan agunan. Adapun ketentuan yang ada di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Maka dari itu calon debitur yang menginginkan mendapatkan pembiayaan kredit mikro haruslah mempunyai jaminan yang melebihi jumlah kredit yang diinginkan.

Strategi Kelemahan – Peluang (W-O)

Melakukan perluasan pangsa pasar ke masyarakat yang mempunyai pusat sentra UMKM seperti di wilayah Gerbangkertosusila. Pangsa pasar yang dilayani Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya secara geografis lebih banyak terpusat di daerah Surabaya. Dalam hal ini bank dapat memperluas pangsa pasar yang sangat mungkin dilakukan di wilayah Gerbangkertosusila Gresik, Bangkalan, Mojokerto, Surabaya, Sidoarjo, Lamongan. Pasar yang berada di daerah tersebut mempunyai daya serap yang cukup besar dengan banyaknya industri-industri kecil yang berkembang dan banyak pusat sentra UMKM di wilayah Gerbangkertosusila. Dengan banyaknya industri-industri kecil menjadikan peluang bagi masyarakat yang menginginkan pembiayaan permodalan untuk pengembangan usaha bagi debitur, karena jenis kredit mikro Bank Jatim memberikan akses bagi usaha-usaha kecil yang belum mempunyai status badan hukum.

Strategi Kelemahan – Ancaman (W-T)

Promosi secara terus-menerus. Kegiatan promosi yang dapat dilakukan Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya dalam penyaluran kredit ke masyarakat dapat menggunakan 2 (dua) metode promosi. (1) kanvasing, petugas bank dapat melakukan kegiatan di luar ruangan, dengan mengunjungi pelaku

Usaha Mikro Kecil dan Menengah seperti pasar, toko untuk menawarkan produk kredit mikro secara langsung ke masyarakat. (2) Pameran, petugas bank dapat melakukan kegiatan untuk mencari calon debitur melalui pameran yang diselenggarakan oleh Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya. Dengan kegiatan pameran tersebut petugas bank dapat membagikan brosur kepada masyarakat dan memberikan informasi yang berkaitan dengan keunggulan produk kredit mikro Bank Jatim.

Hambatan dalam Penyaluran Kredit Mikro di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya

Hambatan atau masalah yang sering terjadi dalam penyaluran kredit mikro. Adapun permasalahan yang sering dihadapi dan alternatif penyelesaian masalah di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya antara lain:

Permasalahan dalam Penyaluran Kredit Mikro

Adapun permasalahan yang sering dihadapi dalam penyaluran kredit mikro pada Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya adalah sebagai berikut: (1) Persyaratan administratif kredit yang kurang lengkap. Seperti, surat keterangan usaha dari calon debitur, (2) Banyaknya data laporan keuangan dari debitur yang tidak ada. (3) Tidak semua calon debitur yang mengajukan kredit mikro mempunyai historis yang baik. Terkadang ada juga debitur yang mempunyai historis yang buruk.

Alternatif Penyelesaian Masalah dalam Penyaluran Kredit Mikro

Dari beberapa permasalahan yang timbul dari penyaluran kredit mikro, maka penulis memberikan beberapa alternatif bagi Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya untuk menyelesaikan masalah-masalah tersebut, antara lain : (1) Petugas Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya membantu calon debitur yang mengalami kesulitan dalam hal membuat surat keterangan usaha dari instansi yang

terkait. Sehingga, nantinya semua persyaratan dapat segera dilengkapi agar dapat diproses oleh petugas kredit Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya, (2) Petugas analisis kredit Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya membantu membuat data laporan keuangan mengingat debitur yang akan dibiayai berasal dari usaha-usaha kecil yang mana kurang begitu paham dalam menyusun laporan keuangan. (3) Petugas kredit Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya dapat melihat dan mencetak SID (Sistem Informasi Debitur) yang berupa *report* dari calon debitur meliputi fasilitas kredit, agunan, penjamin dari bank atau lembaga pembiayaan. Dengan mengecek secara langsung petugas kredit bank dapat melihat data kualitas pembayaran fasilitas kredit selama 24 bulan terakhir. Riwayat kredit yang baik yaitu dengan kolektabilitas 1 (lancar).

KESIMPULAN, SARAN, DAN IMPLIKASI

Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan di Bank Jatim dengan mengajukan sejumlah pertanyaan kepada petugas *unit head* mikro Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya dengan pengumpulan data menggunakan wawancara penelitian. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan penelitian ini adalah:

- a. Hasil identifikasi strategi *SWOT* dalam penyaluran kredit mikro di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya yaitu:
 - 1) Kekuatan (*Strength*) :
 - a) Jenis kredit mikro memberikan tingkat suku bunga pinjaman rendah.
 - b) Produk kredit mikro memberikan proses yang sangat cepat.
 - 2) Kelemahan (*Weakness*)
 - a) Jenis kredit mikro yang ditawarkan saat ini tidak dapat mengakomodir pinjaman rekening koran.

- b) Untuk pelunasan dipercepat atas inisiatif dari debitur maka besarnya *pinalty* yang dibayar adalah 5 kali angsuran.

- 3) Peluang (*Opportunity*)

- a) Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki potensi pasar yang besar.
 - b) Masih banyak debitur yang melakukan pinjaman ke lembaga non bank.

- 4) Ancaman (*Threat*)

- a) *Take over* kredit dari bank lain.
 - b) Ketika posisi NPL atau (*Non Performance Loan*) di atas angka 4 % Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya tidak dapat menyalurkan kredit mikro ke debitur.

- b. Strategi Matriks *SWOT* dalam penyaluran kredit mikro di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya yaitu:

- 1) Strategi Kekuatan-Peluang (S-O) Meningkatkan fasilitas dan kualitas SDM di bagian unit mikro.
 - 2) Strategi Kekuatan-Ancaman (S-T) Menyederhanakan analisa kredit yang lebih fleksibel saat proses pengajuan kredit dari syarat prinsip 5C bisa menjadi 4C.
 - 3) Strategi Kelemahan-Peluang (W-O) Melakukan perluasan pangsa pasar ke masyarakat yang mempunyai pusat sentra UMKM seperti di wilayah Gerbangkertosusila.
 - 4) Strategi Kelemahan-Ancaman (W-T) Promosi secara terus-menerus.

Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya, maka peneliti memberikan saran yang mungkin dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan. Saran yang dapat diberikan peneliti adalah sebagai berikut : (1) Perlu peninjauan atas kesesuaian antara pelaksanaan dengan *Standart Operating Procedure (SOP)* secara berkala. (2) Memperluas *market share* dengan jangkauan wilayah

Gerbangkertosusila, Gresik, Bangkalan, Mojokerto, Surabaya, Sidoarjo, Lamongan. Dengan cara metode promosi kanvasing dan pameran yang dapat dilakukan secara masif.

Implikasi

Berdasarkan hasil temuan dalam penelitian tugas akhir, ada implikasi penelitian yang dapat memberikan dampak di Bank Jatim Cabang HR Muhammad Surabaya. Adapun implikasi penelitian yaitu meningkatkan kualitas pelayanan hubungan antara petugas bank (unit mikro) dengan debitur yang lebih intensif. Misalnya, Bank Jatim Cabang HR Muhammad dapat memberikan hadiah kepada debitur pada saat event-event tertentu atau mengucapkan selamat ulang tahun kepada debitur.

Daftar Rujukan

Wahyu Darmawan, "Percepat Kredit UMKM Bank Jatim Bentuk Tujuh Unit Mikro", Surabaya Bisnis. 25 Juli 2014. Hal. 1.

Kotler, Philip, 2007, Manajemen Pemasaran, Jilid 2, Edisi 12, PT Indeks., New Jersey

Indonesia, Di. *Undang-undang Republik Indonesia nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan.* 1992

Abdullah, Thamrin, dan Tantri, Francis. 2012. Bank dan Lembaga Keuangan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
Ikatan Bankir Indonesia, Mengenal Operasional Perbankan. 2014. Jakarta: Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama

Ikatan Bankir Indonesia, Manajemen Resiko I. 2015. Jakarta: Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama
diakses pada tanggal 12 Maret 2017, <https://www.bankjatim.co.id>

Pearce, John A., dan Robinson, Richard B. 2013. Manajemen Strategis "Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian". Jakarta: Penerbit Salemba Empat

David, Fred R., dan David, Forest R. 2016. Manajemen Strategik "Suatu Pendekatan Keunggulan Be