

**SISTIM PEMBERIAN KREDIT LUNAK
KHUSUS USAHA KECIL MENENGAH
PADA PT.BANK DANAMON
INDONESIA,Tbk MEDAN**

SKRIPSI

OLEH

Yudi Widiarto

No.Stb. : 01.832.0044



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2005**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 15/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)15/2/24

Judul Skripsi : **SISTIM PEMBERIAN KREDIT LUNAK
KHUSUS USAHA KECIL MENENGAH
PADA PT. BANK DANAMON, Tbk MEDAN**

Nama Mahasiswa : **YUDI WIDIARTO**

No. Stambuk : **01.832.0044**

Jurusan : **MANAJEMEN**

Menyetujui:
Komisi Pembimbing

Pembimbing I

Pembimbing II


(Drs. H. JHON HARDY, MSi)


(H. SYAHRIANDY, SE, MSi)

Mengetahui :

Ketua Jurusan

D e k a n


(Drs. H. JHON HARDY, MSi)


(H. SYAHRIANDI, SE, MSi)



RINGKASAN

YUDI WIDIARTO, "SISTIM PEMBERIAN KREDIT LUNAK KHUSUS USAHA KECIL MENENGAH PADA PT. BANK DANAMON INDONESIA, Tbk MEDAN".

(Di bawah bimbingan Drs. H. JHON HARDY, Msi selaku Pembimbing I dan Drs. H. SYAHRIANDY, Msi, selaku Pembimbing II).

Setiap organisasi atau perusahaan bertujuan untuk mencapai sasaran yang telah di tetapkan sebelumnya yaitu memaksimalkan laba untuk kesejahteraan perusahaan maupun karyawan, kelangsungan hidup perusahaan dan pengembangan usaha. Guna pencapaian tujuan dan akan sasaran tersebut, perusahaan memanfaatkan berbagai macam sumber daya manusia termasuk cara dan strategi perusahaan untuk mendapatkan laba yang sebesar-besarnya.

Tidak dapat dipungkiri gimana masyarakat kecil sangat berpotensi untuk di prospek sehingga dapat menimbulkan permasalahan bilamana perusahaan tersebut salah dalam pengolahannya. Bila sasaran/ tujuan perusahaan tersebut tercapai dalam memberikan sistim kredit kepada masyarakat kecil dengan benar maka diharapkan perusahaan dapat memberikan rangsangan kepada masyarakat guna meningkatkan produktivitasnya dalam pelaksanaan perputaran usahanya.

Melihat kompleksnya permasalahan-permasalahan yang sering terjadi di dalam suatu perusahaan, dapat dikatakan masyarakat itu enggan berhubungan dengan pihak Bank, dikarenakan kebanyakan pendapat masyarakat menengah ke bawah

bahwa Bank tersebut sangat sulit untuk diajak bekerja sama, baik itu masalah administrasi maupun urusan-urusan yang lainnya yang dipandang sangat sulit untuk dicerna masyarakat.

Dari hasil penelitian pendahuluan yang penulis lakukan pada perusahaan ditemukan masalah sebagai berikut : Prosedur dan persyaratan kredit yang dijalankan belum diinformasikan secara meluas kepada masyarakat khususnya kepada masyarakat kecil dan menengah.

Berdasarkan dari analisa dan evaluasi yang telah diberikan atas hasil penelitian pada perusahaan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Prosedur dan persyaratan pemberian kredit belum diinformasikan secara meluas kepada masyarakat kecil dan menengah dan masih adanya kurang percaya pada masyarakat kepada pihak Bank untuk mengelola keuangan usaha yang dimiliki masyarakat kecil dan menengah.
2. Adanya perasaan enggan bertanya kepada pihak Bank untuk cara-cara atau syarat pengambilan kredit lunak.
3. Agar usaha kecil masyarakat dapat tumbuh dan berkembang dengan baik, hendaknya masyarakat itu dibekali ilmu-ilmu dalam pengembangan usahanya seiring dengan perkembangan perekonomian sekarang.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kita ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan kesempatan dan berkat serta kesehatan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul : **"SISTIM PEMBERIAN KREDIT LUNAK KHUSUS USAHA KECIL MENENGAH PADA PT. BANK DANAMON INDONESIA, Tbk MEDAN"**.

Penulis di dalam skripsi ini berusaha untuk mengungkapkan pengaruh dari pemberian kredit terhadap peningkatan usaha kecil masyarakat luas dan tujuan dari perusahaan dalam pencapaian atau sasaran perusahaan.

Penulis masih menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu sasaran dan kritik dari semua pihak sangat diharapkan untuk perbaikan dimasa yang akan datang.

Atas bimbingan dan pengarahan selama menyusun skripsi ini, juga selama mengikuti pendidikan di Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area, maka penulis dengan tulus ikhlas mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Drs. Jhon Hardy, MSi selaku pembimbing I serta ketua jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
2. Bapak H. Syahriandy MSi selaku pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk memberi bimbingan dan pengarahan sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.

3. Bapak Herry Sayhrial, selaku Dosen Wali yang telah memberikan bimbingan dan nasehat yang berharga kepada penulis sewaktu mengadakan perkuliahan sampai penulis menyelesaikan studinya.
4. Bapak Sapto Nugroho selaku HR Head Sumatera yang telah memberikan Izin untuk menyampaikan data dan keterangan selama penulis melakukan penelitian.
5. Bapak/ Ibu Dosen serta pegawai Administrasi Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area yang telah banyak membantu penulis sejak awal perkuliahan sehingga akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Orang tua saya, Bp. SISWANTO beserta Ibunda saya Susita, Adik Ari dan abang saya Dedi Purwanto yang telah banyak memberikan nasehat serta dorongan dan bantuan agar penulis dapat menyelesaikan studinya.
7. Mertua saya Bp. Kusuma serta Ibunda dan seluruh keluarga besar yang telah memberi dorongan dan bantuan.
8. Istriku, Rina Hastuti yang telah memberiku semangat serta dorongan dan bantuan agar penulis dapat menyelesaikan studinya.
9. Abangda dan rekanku Haryanto dan Yuda Pranata, terima kasih banyak atas dorongan dan nasehatnya, semoga ke depan nanti kita semua sukses. A m i n.

Akhir kata penulis mengharapkan bahwa skripsi ini dapat memberikan masukan dan manfaat bagi pembaca, terutama bagi penulis.

Medan, Februari 2006
Penulis

(**Yudi Widiarto**)

DAFTAR ISI

	hal
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL & GAMBAR	v
BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Alasan Pemilihan Judul.....	1
B. Perumusan Masalah.....	2
C. Hipotesis.....	3
D. Luas dan Tujuan Penelitian.....	3
E. Metode Penelitian & Tehnik Pengumpulan Data.....	4
F. Metode Analisis.....	5
BAB II : LANDASAN TEORITIS	6
A. Pengertian dan Fungsi Bank.....	6
B. Pengertian dan Fungsi Jenis Kredit.....	14
C. Syarat – Syarat Pemberian Kredit.....	25
BAB III : PT. BANK DANAMON INDONESIA, Tbk MEDAN	29
A. Gambaran Umum Perusahaan.....	29
B. Prosedur dalam Pemberian Kredit.....	44
C. Peranan Bank Dalam Pembangunan.....	47
D. Kendala – Kendala Dalam Pemberian Kredit.....	48

BAB IV :	ANALISA DAN EVALUASI	49
BAB V :	KESIMPULAN DAN SARAN	53
	A. Kesimpulan.....	53
	B. Saran	54
DAFTAR PUSTAKA		



BAB I

PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan Judul

Usaha pokok dari lembaga keuangan bank adalah memberikan kredit. Dalam hal ini sektor perkreditan adalah suatu sektor yang memberika pendapatan yang relatif lebih besar bagi bank jika dibandingkan dengan jasa perbankan lainnya.

Selain itu perkembangan suatu kegiatan perekonomian sangat ditunjang oleh sumber dana dan faktor produksi lainnya. Salah satu sumber pembiayaan kegiatan itu berasal dari kredit. Karena itu perkembangan suatu kegiatan perekonomian dan perkreditan sangat erat hubungannya.

Berdasarkan ketetapan GBHN tahun 1983, bahwa tujuan Pembangunan Nasional adalah mewujudkan suatu masyarakat adil dan makmur yang merata baik materi dan spiritual berdasarkan Pancasila dan UUD 1945. Salah satu aspek pemerataan yang menonjol adalah pemerataan kesempatan berusaha. Pemerintah telah menghimbau seluruh usaha perbankan untuk membantu pengembangan usaha kecil dan menengah yang tersebar di seluruh Indonesia melalui pinjaman / kredit, sehingga masyarakat (umumnya) dan pengusaha kecil (khususnya) dapat terpacu dengan bantuan financial tersebut.

Penulis berpendapat bahwa pelaku usaha kecil yang ada saat ini bukan saja mengalami kesulitan dibidang permodalan (financial) karena selain itu juga memerlukan pembinaan (bimbingan) dalam kemampuan manajerial dan keterampilan untuk menjalankan usahanya.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa perkreditan adalah suatu sektor yang sangat penting bagi dunia perbankan sebagai sumber pendapatan dan bagi dunia

usaha sebagai salah satu sumber pembiayaan.

Walaupun sektor perkreditan sangat berpengaruh dalam perolehan tingkat keuntungan bank dan dunia usaha, namun pemberian fasilitas kredit tidak akan diberikan secara mudah, tetapi harus dimanajemen dengan teliti dan hati-hati. Mulai dari perencanaan, pemberian administrasi serta pengawasannya.

Sehubungan dengan digalakkannya program pemberian kredit guna peningkatan pendapatan perkapita masyarakat Indonesia pada umumnya dan pengusaha ekonomi lemah pada khususnya, maka penulis merasa tertarik untuk mengadakan penelitian tentang “SISTEM PEMBERIAN KREDIT LUNAK KHUSUS USAHA KECIL MENENGAH (UKM) PADA PT.BANK DANAMON INDONESIA.Tbk MEDAN”

B. Perumusan Masalah

Sebagaimana alasan pemilihan judul yang telah diuraikan oleh penulis, maka yang menjadi permasalahan umum yang dihadapi pelaku usaha kecil ini adalah : “Apakah prosedur dan persyaratan kredit yang dijalankan sudah diinformasikan secara meluas kepada masyarakat khususnya kepada usaha kecil dan menengah”.

C. Hipotesis

Menurut Winarno Surakhmad “ hipotesis adalah suatu jawaban, dugaan yang dianggap besar kemungkinan untuk menjadi jawaban yang benar “. ¹

Berdasarkan perumusan masalah diatas, penulis mengambil hipotesis sebagai berikut : “Prosedur dan persyaratan pemberian kredit belum diinformasikan secara meluas kepada masyarakat khususnya kepada pengusaha kecil dan menengah”.

D. Luas Dan Tujuan Penelitian

Pembahasan dari pada skripsi ini terbatas hanya pada PT Bank Danamon Cabang Medan saja. Meskipun pada perusahaan ini dapat dijumpai banyak bagian-bagian, tetapi yang menjadi pokok pembahasan utama adalah mengenai Pemberian kredit Usaha Kecil Menengah (UKM). Sesuai dengan judul skripsi yang penulis berikan, yaitu pada masalah Pemberian Kredit Usaha Kecil Menengah dalam membantu para pengusaha dalam meningkatkan pendapatannya

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Ingin mengetahui prosedur dan persyaratan pemberian kredit yang dilaksanakan oleh Bank Danamon yang disalurkan oleh PT. Bank Danamon Indonesia Medan kepada para nasabahnya.
2. Ingin mengetahui apakah pemberian Kredit UKM yang dijalankan oleh PT. Bank Danamon tersebut dapat meningkatkan pendapatan nasabah atau tidak.

¹ Winarno Surachmad, *Pengantar Penelitian Ilmiah*, Tarsito, Bandung, 1996, hal. 39.

E. Metode Penelitian Dan Teknik Pengumpulan Data

1. Metode Penelitian

Dalam penyusunan skripsi ini diadakan riset meliputi :

a. Penelitian Kepustakaan (Library Research)

Pada penelitian kepustakaan ini yang penelitiannya dilakukan berdasarkan teori yang diperoleh dari berbagai literatur, buku-buku, majalah ilmiah lainnya, bulletin, dan sebagainya yang ada hubungannya dengan objek penelitian dan pembahasan skripsi ini untuk memperoleh data sekunder.

b. Penelitian Lapangan (Field Research)

Pada penelitian lapangan ini yaitu dengan melakukan kunjungan ke objek yang diteliti, guna mendapatkan data primer langsung.

2. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang dipergunakan di dalam penyusunan skripsi ini adalah :

- a. Pengamatan (*observation*) yaitu dengan melakukan peninjauan langsung pada objeknya.
- b. Wawancara (*interview*) yaitu dengan mengadakan wawancara dengan pihak yang berkompeten di dalam perusahaan.
- c. Daftar pertanyaan (*questionnaire*) yaitu dengan menyusun beberapa daftar pertanyaan secara tertulis untuk diajukan kepada responden perusahaan guna mendapatkan informasi yang dibutuhkan.

F. Metode Analisis

Di dalam penganalisan data, penulis akan menggunakan metode Deskriptif dan Deduktif.

1. Dengan metode Deskriptif, data disusun di kelompokkan kemudian diinterpretasikan sehingga diperoleh gambaran yang sebenarnya tentang sistem pemberian kredit lunak khusus usaha kecil menengah (UKM) pada PT. Bank Danamon Indonesia Tbk. Medan.
2. Dengan metode deduktif yaitu penarikan kesimpulan berdasarkan kebenaran umum untuk diperbandingkan dengan fakta dalam praktek sebagai kenyataan khusus, sehingga diperoleh gambaran penyimpangan maupun persesuaian diantara keduanya.

Dari kedua metode analisis di atas penulis akan mengambil kesimpulan untuk selanjutnya menyusun serta memberikan saran sebagai jalan keluar atau pemecahan masalah yang dihadapi perusahaan.

BAB II

LANDASAN TEORITIS



A. Pengertian Dan Fungsi Bank

Bagi masyarakat yang hidup di negara-negara maju, seperti negara-negara di Eropa, Amerika dan Jepang, mendengar kata bank sudah bukan merupakan barang yang asing. Bank sudah merupakan mitra dalam rangka memenuhi semua kebutuhan keuangan mereka. Bank dijadikan sebagai tempat untuk melakukan transaksi yang berhubungan dengan keuangan seperti, tempat mengamankan uang, melakukan investasi, pengiriman uang, melakukan pembayaran atau melakukan penagihan.

Di samping itu peranan perbankan sangat mempengaruhi kegiatan ekonomi suatu negara. Bank dapat dikatakan sebagai darahnya perekonomian suatu negara. Oleh karena itu kemajuan suatu bank di suatu negara dapat pula dijadikan ukuran kemajuan negara yang bersangkutan. Semakin maju suatu negara, maka semakin besar peranan perbankan dalam mengendalikan negara tersebut. Artinya keberadaan dunia perbankan semakin dibutuhkan pemerintah dan masyarakatnya.²

Lain halnya dengan di negara-negara berkembang, seperti Indonesia, pemahaman tentang bank di negeri ini baru sepotong-potong. Sebagian masyarakat hanya memahami bank sebatas tempat meminjam dan menyimpan uang belaka. Bahkan terkadang sebagian masyarakat sama-sekali belum memahami bank secara utuh, sehingga pandangan tentang bank sering diartikan secara keliru. Selebihnya

² Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2003, hal. 1.

banyak masyarakat yang tidak paham sama sekali tentang dunia perbankan. Semua ini tentu dapat dipahami karena pengenalan dunia perbankan secara utuh terhadap masyarakat sangatlah minim, sehingga sangat tidak mengherankan keruntuhan dunia perbankanpun tidak terlepas dari kurang pahamnya pengelola perbankan di tanah air dalam memahami dunia perbankan secara utuh.

Dalam dunia modern sekarang ini, peranan perbankan dalam memajukan perekonomian suatu negara sangatlah besar. Hampir semua sektor yang berhubungan dengan berbagai kegiatan keuangan selalu membutuhkan jasa bank. Oleh karena itu saat ini dan di masa yang akan datang kita tidak akan dapat lepas dari dunia perbankan, jika hendak menjalankan aktivitas keuangan, baik perorangan maupun lembaga, baik sosial atau perusahaan.

Begitu pentingnya dunia perbankan, sehingga ada anggapan bahwa bank merupakan “nyawa” untuk menggerakkan roda perekonomian suatu negara. Anggapan ini tentunya tidak salah, karena dalam hal penciptaan uang, mengedarkan uang, menyediakan uang untuk menunjang kegiatan usaha, tempat mengamankan uang, tempat melakukan investasi dan jasa keuangan lainnya.

Secara sederhana bank diartikan sebagai lembaga keuangan yang kegiatan usahanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa-jasa bank lainnya. Sedangkan pengertian lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang bergerak di bidang keuangan di mana kegiatannya apakah hanya menghimpun dana atau hanya menyalurkan dana atau kedua-duanya.³

³Thomas Suyatno, et.al. *Kelembagaan Perbankan*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2003, hal. 2.

Kemudian menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya ke masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Dari kedua definisi di atas dapat disimpulkan bahwa bank merupakan lembaga keuangan yang kegiatannya adalah :

1. Menghimpun dana (uang) dari masyarakat dalam bentuk simpanan, maksudnya dalam hal ini bank sebagai tempat menyimpan uang atau berinvestasi bagi masyarakat. Tujuan utama masyarakat menyimpan uang biasanya adalah untuk keamanan uangnya. Sedangkan tujuan kedua adalah untuk melakukan investasi dengan harapan memperoleh bunga dari hasil simpanannya. Tujuan lainnya adalah untuk memudahkan melakukan transaksi pembayaran. Untuk memenuhi tujuan di atas, baik untuk mengamankan, uang maupun untuk melakukan investasi, bank menyediakan sarana yang disebut dengan simpanan. Jenis simpanan yang ditawarkan sangat bervariasi tergantung dari bank yang bersangkutan. "Secara umum jenis simpanan yang ada di bank adalah terdiri dari simpanan giro (*demand defosit*), simpanan tabungan (*saving deposit*) dan simpanan deposito (*time deposit*)".⁴
2. Menyalurkan dana ke masyarakat, maksudnya adalah bank memberikan pinjaman (kredit) kepada masyarakat yang mengajukan permohonan. Dengan kata lain bank menyediakan dana bagi masyarakat yang membutuhkannya.

⁴ Kasmir, *Op. Cit.*, hal. 3.

Pinjaman atau kredit yang diberikan di bagi dalam berbagai jenis sesuai dengan keinginan nasabah. Tentu saja sebelum kredit diberikan bank terlebih dulu menilai apakah kredit tersebut layak diberikan atau tidak. Penilaian ini dilakukan agar bank terhindar dari kerugian akibat tidak dapat dikembalikannya pinjaman yang disalurkan bank dengan berbagai sebab. Jenis kredit yang biasa diberikan oleh hampir semua bank adalah seperti kredit investasi, kredit modal kerja dan kredit perorangan.

3. Memberikan jasa-jasa bank lainnya, seperti pengiriman uang (*transfer*), penagihan surat-surat berharga yang berasal dari dalam kota (*clearing*), penagihan surat-surat berharga yang berasal dari luar kota dan luar negeri (*inkaso*), *letter of credit (L/C)*, *safe deposit box*, bank garansi, bank notes, *travellers cheque* dan jasa lainnya. Jasa-jasa bank lainnya ini merupakan jasa pendukung dari kegiatan pokok bank yaitu menghimpun dan menyalurkan dana.

Juga dapat disimpulkan bahwa, bank merupakan lembaga perantara keuangan antara masyarakat yang kelebihan dana dengan masyarakat yang kurang dana. Masyarakat kelebihan dana maksudnya adalah masyarakat yang memiliki dana yang disimpan di bank atau masyarakat yang memiliki dana dan akan digunakan untuk investasi di bank. Dana yang disimpan di bank aman karena terhindar dari kehilangan atau kerusakan. Penyimpanan uang di bank disamping aman juga menghasilkan bunga dari uang yang disimpannya. Oleh bank dana simpanan masyarakat ini disalurkan kembali kepada masyarakat yang kekurangan dana.

Bagi masyarakat yang kekurangan dana atau membutuhkan dana untuk membiayai suatu usaha atau kebutuhan rumah tangga dapat menggunakan pinjaman ke bank. Kepada masyarakat yang akan diberikan pinjaman diberikan berbagai

persyaratan yang harus segera dipenuhi. Masyarakat peminjam juga dikenakan bunga dan biaya administrasi yang besarnya tergantung masing-masing bank.

Arus perputaran uang yang ada di bank dari masyarakat kembali ke masyarakat, di mana bank sebagai perantara dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Nasabah (masyarakat) yang kelebihan dana menyimpan uangnya di bank dalam bentuk simpanan Giro, Tabungan atau Deposito. Bagi bank dana yang disimpan oleh masyarakat adalah sama artinya dengan membeli dana. Dalam hal ini nasabah sebagai penyimpan dan bank sebagai penerima titipan simpanan. Nasabah dapat memilih sendiri untuk menyimpan dana apakah dalam bentuk Giro, Tabungan atau Deposito.
2. Nasabah penyimpan akan memperoleh balas jasa dari bank berupa bunga bagi bank konvensional dan bagi hasil bagi bank yang berdasarkan Prinsip Syariah. Besarnya jasa bunga dan bagi hasil tergantung dari besar kecilnya dana yang disimpan dan faktor lainnya.
3. Kemudian oleh bank dana yang disimpan oleh nasabah di bank yang bersangkutan disalurkan kembali (dijual) kepada masyarakat yang kekurangan atau membutuhkan dana dalam bentuk pinjaman/kredit.
4. Bagi masyarakat yang memperoleh pinjaman atau kredit dari bank, diwajibkan kembali untuk mengembalikan pinjaman tersebut beserta bunga yang telah ditetapkan sesuai perjanjian antara bank dengan nasabah. Khusus bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah pengembalian pinjaman disertai dengan sistem bagi hasil sesuai hukum Islam.⁵

Sebagai perantara keuangan bank akan memperoleh keuntungan dari selisih bunga yang diberikan kepada penyimpan (bunga simpanan) dengan bunga yang diterima dari peminjam (bunga kredit). Keuntungan ini dikenal dengan istilah

⁵Frank J. Fabozzi, et.al. *Pasar dan Lembaga Keuangan*, terjemahan Chaerul Djakman, Salemba Empat, Jakarta, 1999, hal 18

Spread Based. Jenis keuntungan ini diperoleh dari bank jenis konvensional. Sedangkan bagi jenis syariah (muamalah) tidak dikenal istilah bunga, karena bank syariah mengharamkan bunga. Dalam bank syariah keuntungan yang diperoleh dikenal istilah bagi hasil atau *Profit sharing*.

Di samping keuntungan yang diperoleh dari *spread based*, bank juga memperoleh keuntungan dari kegiatan jasa-jasa bank lainnya. Jasa-jasa bank lainnya yang diberikan oleh bank dipungut biasa yang dipungut meliputi biaya kirim, biaya tagih, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, biaya iuran, biaya sewa dan biaya-biaya lainnya. Keuntungan dari biaya-biaya ini dikenal dengan nama istilah *fee based*.

Dalam praktiknya bank dibagi dalam beberapa jenis. Jika ditinjau dari segi fungsinya bank dikelompokkan menjadi 3 jenis yaitu :

1. Bank Sentral
2. Bank Umum
3. Bank Perkreditan Rakyat.⁶

Bank Sentral merupakan bank yang mengatur berbagai kegiatan yang berkaitan dengan dunia perbankan dan dunia keuangan di suatu negara. Di setiap negara hanya ada satu bank sentral yang di bantu oleh cabang-cabangnya. Di Indonesia fungsi Bank sentral di pegang oleh Bank Indonesia (BI). Fungsi Bank Indonesia di samping sebagai bank sentral adalah sebagai *bank sirkulasi*, *bank to bank* dan *lender of the last resort*.

⁶Kasmir, *Op.Cit*, hal. 7.

Fungsi sebagai bank sirkulasi adalah mengatur peredaran keuangan suatu negara. Sedangkan fungsi sebagai bank to bank adalah mengatur perbankan di suatu negara. Kemudian fungsi sebagai *lender of the last resort* adalah sebagai tempat peminjaman yang terakhir.

Pelayanan yang diberikan oleh Bank Indonesia lebih banyak kepada pihak pemerintah dan dunia perbankan. Dengan kata lain nasabah Bank Indonesia dalam hal ini lebih banyak kepada lembaga Perbankan.

Tujuan utama Bank Indonesia sebagai Bank Sentral adalah mencapai dan memelihara kestabilan nilai rupiah. Untuk mencapai tujuan tersebut Bank Sentral mempunyai tugas menetapkan dan melaksanakan kebijakan moneter, mengatur dan menjaga kelancaran sistem devisa serta mengatur dan mengawasi bank.

Bank umum merupakan bank yang bertugas melayani seluruh jasa-jasa perbankan dan melayani segenap lapisan masyarakat, baik masyarakat perorangan maupun lembaga-lembaga lainnya. Bank umum juga dikenal dengan nama bank komersil dan dikelompokkan ke dalam 2 jenis yaitu : bank umum devisa dan bank umum non devisa. Bank umum yang berstatus devisa memiliki produk yang lebih luas daripada bank yang berstatus non devisa. Bank devisa antara lain dapat melaksanakan jasa yang berhubungan dengan seluruh mata uang asing atau jasa bank keluar negeri, sedangkan bank non devisa tidak.

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) merupakan bank yang khusus melayani masyarakat kecil di kecamatan dan pedesaan. Bank Perkreditan Rakyat berasal dari Bank Desa, Bank Pasar, Lumbung Desa, Bank Pegawai dan bank lainnya yang kemudian di lebur menjadi Bank Perkreditan Rakyat. Jenis produk yang ditawarkan oleh Bank Perkreditan Rakyat relatif lebih sempit jika dibandingkan dengan bank

umum, bahkan ada beberapa jenis bank yang tidak boleh diselenggarakan oleh Bank Perkreditan Rakyat, seperti pembukaan rekening giro dan ikut kliring.

Dalam praktiknya perbankan di Indonesia saat ini terdapat beberapa jenis perbankan seperti yang diatur dalam Undang-Undang Perbankan. Jika kita melihat jenis perbankan sebelum keluar Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 dengan sebelumnya yaitu Undang-Undang Nomor 14 Tahun 1967, maka terdapat beberapa perbedaan. Namun kegiatan utama atau pokok bank sebagai lembaga keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana tidak berbeda satu sama lainnya.

Perbedaan jenis perbankan dapat di lihat dari segi fungsi, serta kepemilikannya. Dari segi fungsi perbedaan yang terjadi terletak pada luasnya kegiatan atau jumlah produk yang dapat ditawarkan serta jangkauan wilayah operasinya. Sedangkan kepemilikan perusahaan di lihat dari segi kepemilikan sahamnya.

Perbedaan lainnya adalah di lihat dari segi siapa nasabah yang mereka layani apakah masyarakat luas atau masyarakat dalam lokasi tertentu (kecamatan). Jenis perbankan juga di bagi ke dalam bagaimana caranya menentukan harga jual dan harga beli atau dengan kata lain caranya mencari keuntungan.

B. Pengertian Dan Jenis Kredit

Di dalam memahami pengertian kredit banyak pendapat dari para ahli, namun semua pendapat tersebut mengarah kepada suatu tujuan yaitu kepercayaan.⁷⁾

Kredit menurut etimologi berarti “percaya, karena pihak yang memperoleh kredit pada dasarnya, adalah pihak yang memperoleh kepercayaan”.⁸⁾

Dalam perkembangannya kata kredit berubah makna menjadi pinjaman. Memang diakui bahwa pinjaman yang diberikan oleh pihak kreditur kepada debitur dilandasi kepercayaan, bahwa pada suatu waktu tertentu pinjaman tersebut dikembalikan ditambah imbalan jasa tertentu.

“ Dalam pengertian kredit ada terdapat pengertian transfer antara waktu sekarang dengan waktu yang akan datang. Dengan demikian didefinisikan sebagai suatu hak untuk menggunakan uang dalam batas waktu tertentu berdasarkan pertimbangan tertentu “.⁹⁾

Pengertian kredit menurut etimologinya adalah berasal dari kata Yunani “Credere” yang berarti kepercayaan. Selanjutnya beliau mendefinisikan kredit adalah suatu pemberian prestasi (kepercayaan) oleh suatu pihak kepada pihak lain, prestasi itu akan dikembalikan lagi pada suatu masa tertentu yang disertai dengan suatu kontra prestasi berupa bunga”.¹⁰⁾

⁷ H. As, Mahmoeidin, *Etika Bisnis Perbankan*, Mulia Sari, Jakarta, 1997, hal.99.

⁸ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Balai Pustaka, Jakarta, 2003, hal. 600.

⁹ Harry Waluya, *Ekonomi Moneter, Uang dan Perbankan*, Rineka Cipta, Jakarta, 1999, hal. 115.

¹⁰ Muchdarsyah Sinungan, *Strategi Manajemen Bank Dalam Menghadapi Tahun 2000 dan Undang-Undang Perbankan Tahun 1992*, Lembaga Pengabdian Sarjana Indonesia, Jakarta, 1992, hal. 210.



Pinjaman yang diberikan (kredit) ialah penyediaan uang atau tagihan-tagihan yang dapat disamakan dengan itu berdasarkan persetujuan pinjam-meminjam antara bank dengan lain pihak dalam hal, pihak peminjam berkewajiban melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga yang telah ditetapkan .¹¹

Kredit berarti suatu pemberian prestasi oleh suatu pihak kepada pihak lain dan prestasi itu akan dikembalikan lagi pada suatu masa tertentu yang akan datang disertai dengan suatu kontra prestasi.

Pada hakekatnya pemberian kredit didasarkan atas kepercayaan, yang berarti bahwa pemberian kredit adalah pemberian kepercayaan oleh Bank sebagai pemberi kredit, dimana prestasi yang diberikan benar-benar sudah diyakini akan dapat dibayar kembali oleh si penerima kredit sesuai dengan syarat-syarat yang telah disetujui bersama.

Berdasarkan pengertian kredit seperti tersebut di atas, maka ditarik suatu kesimpulan bahwa unsur-unsur yang terdapat dalam pemberian kredit adalah :

- a. Kepercayaan, yaitu keyakinan si pemberi kredit (bank) bahwa prestasi (uang) yang diberikan akan benar-benar diterima kembali dari si penerima kredit pada suatu masa yang akan datang.
- b. Waktu, yaitu jangka waktu antara saat pemberian prestasi dengan saat pengembaliannya.
Dalam unsur waktu ini terkandung pengertian tentang nilai agio uang yaitu nilai uang sekarang lebih berharga daripada uang di masa yang datang.
- c. Resiko, yaitu risiko sebagai akibat yang akan dapat timbul pada pemberian kredit. Guna menghindari risiko, maka sebelum kredit diberikan harus dilakukan penilaian secara cermat dan dilindungi dengan agunan/jaminan kredit sebagai benteng terakhir dalam pengamanan kredit.

¹¹Thomas Suyatno, et. al. *Dasar-Dasar Perkreditan*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 1999, hal. 44.

- d. Prestasi, dalam hubungannya dengan pemberian kredit. Yang dimaksud dengan prestasi adalah uang.¹²

Jenis kredit dapat dibedakan menurut berbagai kriteria, yaitu dari “ kriteria lembaga pemberi, penerima kredit, jangka waktu serta penggunaan kredit, kelengkapan dokumen perdagangan, atau dari berbagai kriteria lainnya “. ¹³

1. Dari segi pemberi, penerima kredit yang menyangkut struktur pelaksanaan kredit di Indonesia, maka jenis kredit terdiri dari :
- a. Kredit perbankan kepada masyarakat untuk kegiatan usaha dan atau konsumsi. Kredit ini diberikan oleh Bank Pemerintah atau bank swasta kepada dunia usaha untuk ikut membiayai sebagian kebutuhan permodalan dan atau kredit dari bank kepada individu untuk membiayai pembelian kebutuhan hidup yang berupa barang maupun jasa.
 - b. Kredit likuiditas, yaitu kredit yang diberikan oleh bank Sentral kepada bank-bank yang beroperasi di Indonesia yang selanjutnya dipergunakan sebagai dana untuk membiayai kegiatan perkreditannya. Pelaksanaan kredit ini merupakan operasi Bank Indonesia dalam rangka pelaksanaan tugasnya yang diemban, yaitu untuk memajukan urusan perkreditan sekaligus bertindak mengadakan pengawasan terhadap urusan perkreditan tersebut.
 - c. Dengan demikian bank Indonesia mempunyai wewenang untuk menetapkan batas-batas kuantitatif dan kualitatif di bidang pekreditan bagi perbankan yang ada.

¹² Mohammad Djohan, *Perbankan di Indonesia*, PT. Gramedia, Jakarta, 2000. hal. 5.

¹³ *Ibid*, hal. 7.

- d. 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.
2. Dari segi penggunaan kredit, jenis kredit terdiri dari :
- a. Kredit konsumtif, yaitu kredit yang diberikan oleh bank pemerintah atau bank swasta yang diberikan kepada perseorangan untuk membiayai keperluan konsumsinya untuk kebutuhan sehari-hari,
 - b. Kredit produktif baik kredit investasi atau kredit eksploitasi.
 - 1) Kredit investasi, kredit yang ditujukan untuk penggunaan sebagai pembiayaan modal tetap, yaitu peralatan produksi, gedung dan mesin-mesin, juga untuk membiayai rehabilitasi dan ekspansi. Adapun jangka waktunya 5 tahun atau lebih. Di Indonesia jenis kredit investasi ini mulai diperkenalkan pada pertengahan tahun 1969 bersamaan dengan dimulainya Repelita I sebagai penunjang program industrialisasi yang mulai dilancarkan pemerintah.
 - 2) Kredit eksploitasi, kredit yang ditujukan untuk penggunaan pembiayaan kebutuhan dunia usaha akan modal kerja berupa persediaan bahan baku, persediaan produk akhir, barang dalam proses produksi serta piutang, sedangkan jangka waktunya berlaku pendek. Di Indonesia jenis kredit eksploitasi ini boleh dikatakan sudah dilakukan sejak lama yaitu sejak masa tahun 1950-an.
 - c. Perpaduan antara kredit konsumtif dan kredit produktif (semi konsumtif dan

semi produktif).

3. Dari segi dokumen maka kredit jenis ini, yaitu kredit yang sangat terikat dengan dokumen-dokumen berharga yang memiliki substitusi nilai jumlah uang, dan dokumen tersebut merupakan jaminan pokok pemberian kredit. Kredit ini banyak dipergunakan oleh orang yang mengadakan transaksi dagang yang berlainan tempat. Jenis kredit ini terdiri dari :
 - a. Kredit ekspor adalah semua bentuk kredit sebagai sumber pembiayaan bagi usaha ekspor. Jadi bisa dalam bentuk kredit langsung maupun tidak langsung seperti pembiayaan kredit modal kerja jangka pendek maupun kredit investasi untuk jenis industri yang berorientasi ekspor.
 - b. Kredit impor.
4. Dari segi besar kecilnya aktivitas perputaran usaha, yaitu melihat dinamika sektor yang digeluti, aset yang dimiliki dan sebagainya, maka jenis kredit ini terdiri dari :
 - a. Kredit kecil, yaitu kredit yang diberikan kepada pengusaha yang digolongkan sebagai pengusaha kecil.
Melalui kebijaksanaan Januari 1990 antara lain mengharuskan bank-bank untuk menyalurkan 20% kreditnya kepada kegiatan usaha kecil (Kredit Usaha Kecil) dan realisasinya dijadikan sebagai salah satu faktor penilaian kesehatan bank. Yang termasuk dalam usaha kecil, adalah kegiatan usaha yang asetnya di luar tanah dan bangunan yang ditempati tidak melebihi Rp. 600 juta, sedangkan maksimum kredit yang dapat diberikan adalah Rp. 200 juta. Ketentuan ini kemudian diperbaiki melalui deregulasi Mei 1993, maka pagu kredit kecil dinaikkan menjadi Rp. 250 juta.
 - b. Jenis kredit ini di Indonesia merupakan andalan pemerintah dalam rangka

pemerataan, mengingat sejak keluarnya Pakjan 1990. Kredit investasi kecil (KIK) dan Kredit Modal Kerja Permanen (KMKP) dihapuskan. Misi Kredit Usaha Kecil (KUK) adalah pemerataan kesempatan berusaha bagi masyarakat.

- c. Kredit menengah, yaitu kredit yang diberikan kepada pengusaha yang asetnya lebih besar daripada pengusaha kecil.
 - d. Kredit besar.
5. Dari segi jangka waktunya jenis kredit meliputi :
- a. Kredit jangka pendek (*short term loan*) yaitu kredit yang berjangka waktu maksimum 1 tahun. Bentuknya dapat berupa kredit rekening koran, kredit penjualan, kredit pembelian dan kredit wesel.
 - b. Kredit jangka menengah (*medium term loan*) yaitu kredit berjangka waktu antara 1 tahun sampai 3 tahun.
 - c. Kredit jangka panjang, yaitu kredit yang berjangka waktu lebih dari 3 tahun. Kredit jangka panjang ini pada umumnya adalah kredit investasi yang bertujuan menambah modal perusahaan dalam rangka untuk melakukan rehabilitasi, ekspansi (perluasan) dan pendirian proyek baru.
6. Dari segi jaminannya, jenis kredit dapat dibedakan, antara lain :
- a. Kredit tanpa jaminan, atau kredit blangko (*unsecured loan*). Kredit ini menurut Undang-Undang Perbankan tahun 1992 mungkin saja bisa direalisasikan, karena Undang-Undang Perbankan 1992 tidak secara ketat menentukan, bahwa pemberian kredit harus memiliki jaminan. Hanya disarankan saja dalam memberikan kredit bank wajib mempunyai keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan debitur untuk melunasi hutangnya sesuai dengan yang

diperjanjikan. Sebaliknya menurut Undang-Undang Pokok-Pokok Perbankan Tahun 1967 yang digantikannya, pemberian kredit tanpa jaminan ini dilarang sesuai dengan pasal 24 ayat (1) bahwa bank umum tidak memberi kredit tanpa jaminan kepada siapapun juga.

- b. Kredit dengan jaminan (*secured loan*), yaitu kredit yang diberikan pihak kreditur mendapat jaminan, bahwa debitur dapat melunasi hutangnya. Kredit yang diberikan oleh bank mengandung risiko, sehingga dalam pelaksanaannya bank harus memperhatikan asas-asas perkreditan yang sehat. Untuk mengurangi risiko tersebut, maka diperlukan jaminan dalam pemberian kredit tersebut. Adapun bentuk jaminan dapat berupa jaminan kebendaan, maupun jaminan perorangan.

7. Kredit Sindikasi.

Kredit sindikasi atau pinjaman sindikasi adalah pinjaman yang diberikan oleh dua atau lebih lembaga keuangan dengan persyaratan dan kondisi yang serupa, menggunakan dokumentasi yang umum dan ditatausahakan oleh suatu agen bank, d isusun oleh arranger yang bertugas dan bertanggung-jawab mulai dari proses solisitasi (permintaan pinjaman) nasabah sampai dengan proses penandatanganan perjanjian kredit.¹⁴

¹⁴ Hasanuddin Rachman, *Aspek-Aspek Hukum Pemberian Kredit Perbankan di Indonesia*, Ghalia Indonesia, Jakarta, 1999, hal. 45.

Dengan demikian pada dasarnya kredit sindikasi ini adalah suatu pembiayaan bersama oleh bank-bank atau lembaga keuangan, maka :

a. Apabila dilihat dari jumlah kreditnya, dapat disimpulkan bahwa terjadinya kredit sindikasi ini adalah lebih banyak disebabkan karena :

1) Keterbatasan dana bank.

Dalam suatu permohonan kredit dalam jumlah besar yang diajukan oleh debitur/calon debitur terutama corporate, seringkali bank yang bersangkutan tidak mampu menyediakan dana sebesar permohonan tersebut. Kalaupun mampu bank tersebut belum tentu mau untuk membiayainya, karena dengan pertimbangan risiko kredit yang terlalu besar.

2) Penyebaran risiko.

Dengan pertimbangan risiko kredit yang besar tersebut, maka bank mencari jalan keluar dengan penyebaran risiko, yaitu kredit dalam jumlah yang besar diberikan oleh beberapa bank kepada debitur.

Sehingga dengan demikian risiko yang akan timbul di kemudian hari dipikul secara bersama-sama oleh bank pemberi kredit sindikasi.

3) Pembatasan peraturan perundang-undangan.

Bahwa dalam pemberian kredit oleh bank tidaklah tanpa batas, sebab hal ini akan berpengaruh terhadap kesehatan bank itu sendiri. Mengingat setiap pelepasan akan berpengaruh terhadap Loan to deposit Ratio dan Capital Adequacy ratio. Bahkan mengenai jumlah pelepasan kredit ini diatur secara tersendiri oleh Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, yaitu dalam pasal 11 dengan sebutan “ Batas Maksimum Pemberian Kredit “.

b. Apabila dilihat dari subyeknya, dapat disimpulkan bahwa pihak-pihak yang

terlibat di dalam suatu perjanjian kredit sindikasi, adalah :

1) Pihak debitur (*Borrower*)

Pihak debitur ini adalah sebagai pihak yang menerima pinjaman atau kredit yang pada umumnya berstatus sebagai badan hukum (Perseroan Terbatas).

2) Pihak para kreditur (*lenders*)

Pihak para kreditur ini sering juga disebut *The Lenders* atau *Participant*, adalah sebagai pihak yang memberikan pinjaman atau kredit yang pada umumnya Bank atau Lembaga Keuangan bukan Bank.

3) Pihak Lead Manager

Pihak Lead Manager adalah sebagai pihak yang ditunjuk dan diangkat oleh debitur untuk mencari dana (*meng-approach*) bank-bank lain untuk ikut berpartisipasi, misalnya pinjaman yang akan diberikan berjumlah besar, maka Lead Manager mungkin akan memberikan pinjaman setengah dari jumlah tersebut, selebihnya Lead Manager akan mencari bank lain yang akan bertindak sebagai Manager, selanjutnya Manager tersebut akan mencari Co-Manager dan Co-Manager akan mencari participant.

Jadi pihak Lead manager, Manager dan Co-Manager dalam prakteknya juga bertindak sebagai Lender.

4) Pihak Agent Bank

Pihak Agent Bank ini mewakili dan bertindak untuk kepentingan serta untuk dan atas nama para kreditur (*Lenders*) pihak Agent Bank ini ditunjuk dan diangkat oleh para kreditur (*Lenders*), yang bertanggung-jawab secara operasional dalam mengelola pinjaman sindikasi, mulai dari menerima angsuran, bunga dan mengatur serta membagi dana pada waktu memberikan

pinjaman kepada debitur dengan perkataan lain pihak Agent ini hanya mengatur administrasi operasional saja.

Dalam praktek perbankan yang menduduki posisi Agent Bank ini pada umumnya adalah Bank yang menjadi Lead Manager.

Kemudian dalam prakteknya, *Lead Manager, Manager, Co-Manager dan Agent* mendapat imbalan berupa fee yang dibebankan pada debitur. Adapun jenis fee tersebut antara lain adalah :

1) *Participation Fee.*

Fee yang diterima oleh bank-bank yang menjadi participant dalam kredit sindikasi.

2) *Arranger Fee.*

Fee yang diterima oleh Lead Manager atas jasanya dalam proses pembentukan sindikasi, walaupun rencana kredit sindikasi tersebut tidak terealisasi.

3) *Management Fee.*

Fee yang diterima bank peserta sindikasi sesuai dengan kepesertaannya.

4) *Agency Fee*

Fee yang diterima oleh Agent bank atas jasanya dalam mengadministrasikan kredit sindikasi.

5) *Commitment Fee.*

Fee yang diterima oleh Bank peserta sindikasi atas tidak atau belum terpakainya dana sindikasi yang telah disediakan oleh bank yang bersangkutan. Antara Lead Manager, Manager, Co-Manager dan Agent serta Participant lainnya, tentunya mempunyai hubungan hukum satu sama lain, khususnya sifat hubungan hukum yang melekat pada pihak Lead Manager atau Manager,

karena di satu pihak ia sebagai Kreditur (*Lenders*) terhadap Debitur sedangkan di lain pihak ia bertindak sebagai agent daripada Kreditur (*Lenders*) lainnya.

Dari hubungan hukum tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam suatu kredit sindikasi selain perjanjian kredit antara kreditur dengan debiturnya juga terdapat perjanjian sindikasi yang ditandatangani antara dan oleh para kreditur (*Lenders*). Penting diketahui oleh *Legal Officer* bahwa analisa dari sisi legal aspect kredit sindikasi tidak berbeda dengan kredit biasa, walaupun kredit sindikasi merupakan suatu transaksi yang mempunyai ciri khusus yang berbeda dengan cara pemberian kredit biasa.

Faktor-faktor yang membedakan antara kredit biasa dengan kredit sindikasi antara lain adalah :

1. Faktor perjanjian Kredit (*Loan Agreement*)

Dalam perjanjian kredit ini terdapat hubungan hukum yang menyangkut kepentingan para kreditur (bank-bank dan participant), debitur dan Agent Bank.

2. Faktor Lead Manager Bank

Dalam kredit sindikasi, diperlukan satu bank yang berkedudukan sebagai Lead Manager yang pembentukannya pada umumnya didasarkan pada jumlah pinjaman yang diberikan lebih besar daripada jumlah yang diberikan oleh participant lainnya, mempunyai banyak pengalaman dan kemampuan sebagai Lead Manager.

3. Faktor suku bunga (*Interest Rate*).

Dalam kredit sindikasi sering dilakukan negoisasi tersendiri terhadap tingkat suku bunga (*interest rate*) yang dibebankan kepada debitur yang bersangkutan. Interest rate tersebut dapat berupa *fixed rate* dan dapat pula berbentuk *floating rate*.

4. Faktor Market.

Dalam memasarkan kredit sindikasi ini, pada umumnya sebagai target marketnya adalah corporate (Perseroan Terbatas) untuk Kredit Investasi dan Modal Kerja, Manufacturing dan Trading.

5. Faktor Jangka Waktu.

Kredit sindikasi pada umumnya berjangka waktu panjang (*long term*) atau menengah (*medium term*, yaitu dari 3 sampai 15 tahun).

C. Syarat-Syarat 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 5 C dan 7 P.¹⁵

Adapun penjelasan untuk analisis dengan *5 C Kredit* adalah sebagai berikut :

1. Character (Karakter)

Suatu keyakinan bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang sinasabah baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti : cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobby dan sosial standingnya. Ini semua merupakan ukuran "kemauan" membayar.

2. Capacity (Kemampuan)

Untuk melihat kemampuannya nasabah dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuan bisnis juga diukur dengan kemampuannya

dalam memahami tentang ketentuan-ketentuan pemerintah. Begitu pula dengan kemampuannya dalam menjalankan usahanya selama ini. Pada akhirnya akan terlihat “kemampuannya” dalam mengembalikan uang / kredit yang telah diterimanya.

3. Capital (Modal)

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif, dilihat laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi



¹⁵Muchdarsyah Sinungan, *Op.Cit.*, hal 240.

likuiditas, solvabilitas, rentabilitas dan ukuran lainnya. Capital juga harus dilihat dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini.

4. Colateral (Jaminan)

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 jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang ditiptkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

5. Condition (Kondisi)

Dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan dimasa yang akan datang sesuai sektor masing-masing. Serta prospek usaha dari sektor yang dijalankan. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik. Sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif kecil.

Kemudian penilaian Kredit dengan metode analisis 7 P) adalah sebagai berikut :

1. Personality

Yaitu 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 suatu masalah.

2. Party

Yaitu mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Sehingga

¹⁶ *Ibid*, hal. 241.

nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.

3. Perpose

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit ada bermacam-macam. Sebagai contoh apakah untuk modal kerja atau investasi. Konsumtif atau produktif dan lain sebagainya.

4. Prospect

Yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi akan tetapi juga nasabah.

5. Payment

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana sajakah dana untuk pengembalian kredit.

Semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik. Sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya

6. Profitability

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

7. Protection

Tujuannya yaitu bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang.

BAB III

PT. BANK DANAMON INDONESIA ,Tbk.

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Singkat

Bank Danamon pertama kali didirikan sebagai Bank Kopra Indonesia pada tanggal 16 Juli 1956. Pada tahun 1960, namanya diubah menjadi Bank Persatuan Nasional, dan pada bulan Agustus 1976 namanya diganti menjadi Bank Danamon Indonesia disebabkan adanya pergantian kepemilikan. Tahun 1981, Bank Asia Afrika Banking Corp. yang bertempat di Bandung bergabung dengan Bank Danamon. Pada bulan Nopember 1988, enam hari setelah pemerintah menggulirkan paket Oktober 1988, Bank Danamon merupakan bank swasta pertama di Indonesia yang memperoleh status sebagai Bank Devisa serta mendapat kepercayaan sebagai Bank Persepsi Kas Negara, yaitu menerima pembayaran semua pajak (PBB, PPh).

Sekitar bulan September 1997 terjadi krisis moneter yang menimpa Asia Tenggara termasuk Indonesia, sangat berpengaruh terhadap sektor keuangan dan perbankan nasional. Hal ini membawa dampak yang besar terhadap perusahaan, sehingga sejak tanggal 4 April 1998, perusahaan diambil alih pengelolaannya oleh Pemerintah dan menempatkan Bank Danamon dalam pengawasan BPPN (Badan Penyehatan Perbankan Nasional). Kepastian bahwa Bank Danamon tetap dipertahankan beroperasi adalah sejak pengumuman pemerintah tanggal 21 Agustus 1998 dimana Bank Danamon tidak termasuk bank BTO yang dibekukan operasinya. Sejalan dengan itu, kepercayaan masyarakat kembali tumbuh dan kembali mempergunakan jasa-jasa perbankan di Bank Danamon. Pada tahun 2000, 8 (delapan)

bank swasta merger ke Bank Danamon dimana hal ini merupakan suatu kepercayaan yang diberikan oleh pemerintah kepada Bank Danamon. Kedelapan bank tersebut adalah : Bank Tiara, Bank Duta, Bank BNN (Bank Nusa Nasional), Bank Pos, Bank Tamara, Bank Rama, Bank RSI (Risad Salim Indonesia) dan Bank Jaya. Dengan semangat kerja yang tinggi serta kerja sama yang baik antar sesama karyawan, akhirnya pelaksanaan merger dapat dilaksanakan dengan baik dengan hasil yang maksimal dan hal ini juga tercatat di dalam Guinness Book of Record, karena belum pernah terjadi sebelumnya proses merger yang dilakukan oleh sembilan perusahaan dan prosesnya selesai dengan baik dalam waktu kurang dari 1 (satu) tahun, yaitu sekitar 6 – 7 bulan, Bank Danamon semakin kuat di dunia perbankan Indonesia, karena merger tersebut telah meningkatkan jumlah asset PT. Bank Danamon Indonesia, Tbk dan yang tak kalah pentingnya adalah menambah kepercayaan masyarakat Indonesia akan keberadaan Bank Danamon di Indonesia.

Pada tanggal 5 Mei 2003 BPPN telah menetapkan Konsorsium Asia Finance Indonesia (Temasek Holdings & Deutsche Bank AG Singapore) sebagai pemenang Divestasi Strategis 51 % saham pemerintah di PT. Bank Danamon Indonesia, Tbk.

Suatu organisasi sebelum menentukan tujuan-tujuan, terlebih dahulu harus menetapkan misi atau maksud organisasi. Misi menggambarkan bidang-bidang produk, pasar dan teknologi yang ditekankan perusahaan, dimana hal ini mencerminkan nilai-nilai dan berbagai prioritas dari para pembuat keputusan strategik. Misi organisasi juga menentukan fungsi yang hendak dijalankannya dalam sistem sosial atau ekonomi tertentu. Sedangkan visi adalah gambaran masa depan yang masuk akal, realistik dan menarik.

Adapun Misi Bank Danamon yang telah ditetapkan adalah menjadi Bank yang

memberikan kepuasan kepada nasabah dengan menjunjung tinggi sikap profesionalisme. Sedangkan yang menjadi Visi Bank Danamon yaitu menjadi bank nasaional pilihan nasabah disektor Konsumen, usaha kecil dan menengah. Sehubungan dengan Motto Bank Danamon yaitu Percaya pada Keyakinan Anda, merupakan pengungkapan keyakinannya terhadap prospek ekonomi maupun usaha para nasabah.

Semua pegawai harus berperan serta untuk mewujudkan visi dan misi Bank Danamon. Sehingga dapat menjadi bank panutan dan dipercaya oleh masyarakat ,dengan tetap menjunjung sikap profesionalitas yang tinggi.

Sebagai tambahan pada tahun 2003 Bank Danamon telah secara resmi melakukan perubahan logo baru yang terinspirasi dari konsep “Cahaya Pemandu”. Dilambangkan oleh dua berkas cahaya yang menyatu. Ini melambangkan Bank Danamon sebagai Pemandu yang membimbing nasabah akan kebutuhan jasa financial.

2. Struktur Organisasi

Masalah pokok yang penting diketahui dan diperhatikan oleh setiap perusahaan dalam menjalankan operasi usahanya adalah masalah penyusunan struktur organisasi, karena suatu organisasi yang baik harus disusun sedemikian rupa, dimana tidak boleh beberapa tingkat pekerjaan berada di tangan satu orang, seperti halnya dengan fungsi pelaksanaan, penyimpanan dan pencatatan tidak boleh diurus oleh satu orang saja.

Faktor yang mempengaruhi tanggung-jawab kerja pada suatu perusahaan antara lain adalah, penyusunan struktur organisasi perusahaan tersebut, dan organisasi tiap-tiap perusahaan akan berbeda satu sama lain sesuai dengan jenis dan besar kecilnya perusahaan. Dengan adanya struktur organisasi perusahaan maka dapatlah

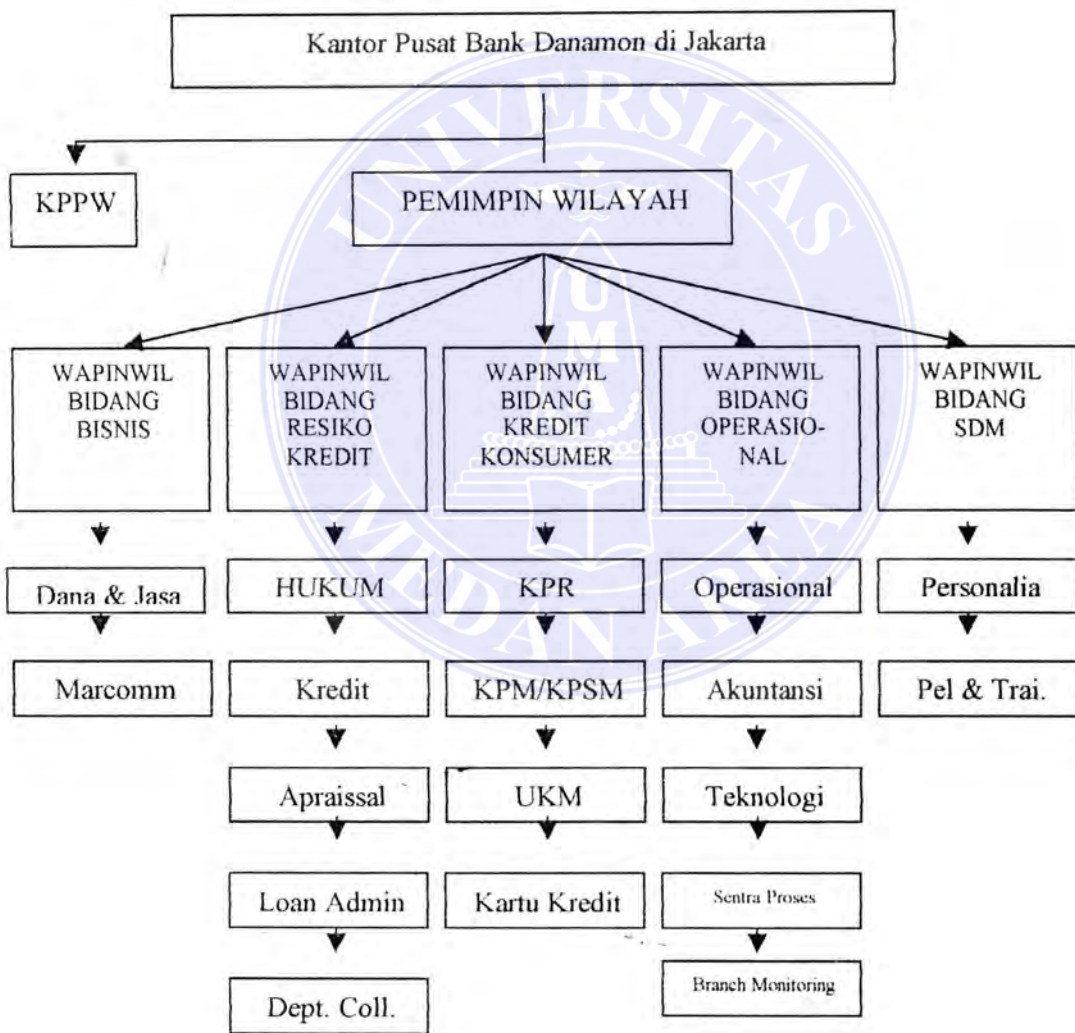
dikatakan dengan cepat dari siapa dan kepada siapa seorang pegawai menerima pekerjaan dan melaporkan hasil pekerjaan untuk mempertanggung-jawabkannya pekerjaannya tersebut.

Mengorganisir bukan saja berarti menentukan faktor-faktor ekonomis semata-mata, tetapi juga menjamin keharmonisan faktor-faktor produksi itu. Dengan perkataan lain, mengorganisir dapat diartikan dalam pengertian yang statis dan dalam pengertian yang dinamis. Dalam arti yang statis, organisasi berarti rangka daripada management. Sedang organisasi dalam arti yang dinamis adalah untuk menentukan sistem organisasi yang dianut perusahaan dan mengadakan pembagian kerja untuk mempermudah pencapaian tujuan perusahaan.

Dapat dikatakan bahwa suatu struktur organisasi baik dalam perusahaan, merupakan salah satu alat untuk membantu semua bagian agar dapat bekerjasama dengan efektif dan efisien dalam mencapai tujuan perusahaan. Seorang pimpinan perusahaan haruslah mengetahui aktivitas apa yang harus dikendalikannya, siapa pembantunya, kepada siapa ianya bertanggung-jawab dan siapa yang memberikan laporan kepadanya, di samping ia mempunyai batas kebijaksanaan dan wewenang.

Berdasarkan hasil penelitian pada perusahaan PT. Bank Danamon Indonesia Wilayah VI Medan, maka dapatlah diketahui susunan organisasi dari perusahaan tersebut.

Gambar 1
STRUKTUR ORGANISASI
PT. BANK DANAMON INDONESIA, Tbk
MEDAN



Sumber : PT. Bank Danamon Kantor Wilayah VI Medan, 2005.

Berdasarkan Struktur Organisasi yang berlaku di PT. Bank Danamon Indonesia Kantor Wilayah VI Medan, maka setiap posisi mempunyai tugas sbb :

a. Pimpinan Wilayah

Seorang Pimpinan Wilayah merupakan pemimpin yang di tunjuk oleh Kantor Pusat Bank Danamon di Jakarta untuk memimpin Bank Danamon yang berada di Wilayah VI, yang meliputi daerah ; Aceh (NAD), Sumatera Utara, Sumatera Barat, Sumatera Selatan, Riau, Jambi Dan Bengkulu. Dalam menjalankan tugasnya Pimpinan Wilayah di Bantu Oleh 5 Orang Wakil Pimpinan Wilayah yang menanggapi bidang tugas tertentu, serta beberapa Koordinator Area (Pimpinan Cabang Koordinator) yang berada di Wilayah VI (Kepulauan Sumatera).

b. Wakil Pimpinan Wilayah

1) Wapinwil Bid. Pengembangan Kredit Konsumen

Menangani Bagian Pemasaran KPR, Pemasaran KPM/KPSM, Pemasaran Kartu Kredit, Pemasaran Kredit UKM/Komersial.

2) Wapinwil Bid. Pengembangan Bisnis

Menangani Bagian Dana & Jasa, Promosi, Pencapaian Funding, dll.

3) Wapinwil Bid. Operasional

Menangani Bagian pembinaan Operasional, Sentra Akuntansi, Sentra Proses Operasional, Bagian Teknologi, dan Bagian Umum.

4) Wapinwil Bid. Sumber Daya Manusia

Menangani bagian Sumber Daya Manusia dan Sentra Pelatihan (training)

5) Wapinwil Bid. Resiko Kredit

Menangani Bagian Hukum (Legal), Bagian Kredit, Bagian Appraisal, Loan Administrasion, Penyelamatan Kredit, dll.

c. Pimpinan Cabang Koordinator (koordinator Area)

Pimpinan cabang koordinator berkewajiban memantau jalannya operasional dan Bisnis Bank Danamon diwilayah tugasnya.

d. KPW (Komite Pengawasan Wilayah)

Melakukan tugas Audit Intern terhadap kerja-kerja setiap unit kerja dan Cabang Bank Danamon.

e. Branch Manager Funding

Setiap BM Funding mambawahi beberapa Cabang, Capem dan Kantor Kas, dan bertanggungjawab terhadap pencapaian Funding atas setiap periode waktu tertentu berdasarkan target masing-masing Cabang, Capem ataupun antor Kas

f. Branch Manager Lending

Seperti hal nya BM Funding, BM Lending melakukan tugas yang nyaris sama, hanya saja terfokus pada Lending System.

g. Branch Service Manajer

Diposisikan di masing-masing Cabang, Capem ataupun Kantor Kas Bank Danamon, untuk manangani Service (pelayanan) terhadap Nasabah dan mengawasi kegiatan operasional di mana dia ditugaskan. Branch Service Manager membawahi Customer Service(CS), Teller, Bagian Transfer, Bagian Umum, dan semua pegawai yang berada dalam unit kerjanya.

Adapun pembagian tugas ini dimaksudkan untuk lebih mempermudah pengawasan dan pencapaian target kerja Wilayah sesuai bagian ataupun unit kerja yang telah ditentukan.

Dari struktur Organisasi UKMK Wilayah VI Medan, disitu dijelaskan bahwa fokus kegiatan sektor UKMK Bank Danamon terbagi-bagi dan ditangani pada beberapa Cabang yang ditunjuk. Hal ini dimaksudkan untuk memaksimalkan pelayanan pada segmen Usaha Kecil, menengah dan Koperasi.

3. Bidang Usaha dan produk

Bank Danamon Indonesia adalah suatu bentuk usaha di bidang perbankan adapun bentuk dari rangkaian produk – produk yang di hasilkan untuk menunjang kegiatan perbankan baik itu di bidang lending (kredit) maupun Fanding (Tabungan) adalah sebagai berikut :

a. Produk Pinjaman (Kredit) Pada Bank Danamon

Bank Danamon menawarkan berbagai jenis produk pinjaman berupa pinjaman korporasi, pinjaman komersial dan pinjaman konsumen. BDI berkonsentrasi pada produk-produk ritel sebagai basis pengembangan dalam rangka mewujudkan visi baru BDI sebagai salah satu Bank terbaik secara Nasional yang berorientasi kepada kepuasan Nasabah dan memiliki jaringan kerja yang luas.

Pinjaman konsumen yang tersedia antara lain :

- 1) Kredit Pemilikan Rumah (KPR)
- 2) Kredit Pemilikan Mobil (KPM)
- 3) Kredit Multi Guna (KMG)

- 4) Kredit Agunan Rumah (KAR)
- 5) Kartu Kredit,
- 6) Dan lain-lain.

Produk-produk ini dikembangkan untuk memenuhi kebutuhan pinjaman nasabah individual dan dirancang dengan fleksibilitas tinggi dalam hal jangka waktu dan cara pembayaran.

Produk pinjaman komersil Bank Danamon antara lain :

- 1) Kredit Modal Kerja
- 2) Produk L/C
- 3) Kredit Investasi.
- 4) Bank garansi

Yang dikembangkan untuk membantu dunia usaha dan perdagangan di Indonesia di sektor usaha kecil dan menengah maupun sektor korporasi.

b. Produk Simpanan Bank Danamon

Untuk mewujudkan visi Bank Danamon sebagai bank pilihan masyarakat yang berorientasi pada kepuasan nasabah, Bank Danamon memberikan pilihan produk simpanan kepada masyarakat dalam bentuk Tabungan, Giro, Deposito.

c. Tabungan Danamon

Tabungan Danamon ditujukan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan rekening tabungan yang fleksibel untuk transaksi sehari-hari. Lengkap dengan kemudahan melakukan transaksi dari salah satu dari 471 Kantor Cabang yang On Line dan tersebar diseluruh provinsi di seluruh Indonesia, jaringan 719 unit ATM Bank Danamon, 2800 ATM berlogo ALTO, 2000 ATM Bersama dan 800.000 ATM berlogo Cirrus, serta dilengkapi dengan fasilitas Auto Debet untuk

pembayaran tagihan telepon, PLN, Telpun Selular serta kartu kredit BDI dan fasilitas auto transer untuk kenyamanan lebih besar pada transaksi pengiriman dana rutin. Saat ini kartu ATM Danamon dapat digunakan untuk berbelanja (fasiltas Debit Card).

d. Prima Dollar

Merupakan simpanan dalam mata uang asing bagi masyarakat yang membutuhkan investasi pribadi jangka panjang yang aman, menguntungkan dan sekaligus mendapatkan kemudahan transaksi.

e. Prima Giro Super Sembilan (PGS-9)

Merupakan produk Hybrid yang terdiri dari rekening giro dan tabungan yang saling berhubungan (auto link). Produk ini diperuntukkan bagi pelaku bisnis maupun pribadi yang banyak melakukan transaksi perbankan dan ingin memaksimalkan pendapatan bunganya.

f. Prima Giro

Prima giro adalah produk giro yang memudahkan dan memberikan kelancaran bertransaksi bagi pengusaha maupun pribadi, tersedia dalam mata uang rupiah maupun dalam mata uang asing.

g. Prima Deposito

Adalah produk depisito berjangka bagi perorangan maupun perusahaan yang menawarkan tingkat bunga yang menarik dan berbagai pilihan jangka waktu dan mata uang.

h. ATM Danamon / Danamon Card

ATM Danamon merupakan salah satu jalur distribusi yang memberikan kemudahan akses maupun transaksi bagi nasabah. Fasilitas yang tersedia di

Danamon Card adalah bisa berfungsi sebagai Debit Card, Prepaid Wallet, penarikan tunai sampai dengan Rp. 10.000.000,-/hari, Pemindahbukuan (transfer antar rekening Danamon) hingga Rp. 50.000.000,-/hari, informasi saldo, perubahan Pin, pembayaran kartu kredit Bank Danamon, Citibank, HSBC. ANZ, GE Ekstra, Master Card, Rimo MasterCard, pembayaran angsuran Pinjaman GE sumber Kredit, Kredit Kendaraan Astra Credit Company, pembayaran tagihan bulanan telepon selular, pasca bayar Telkomsel, Matrix Satelindo, pembelian pulsa isi ulang telepon selular Pra-bayar Pro-XL dan penarikan tunai dari kartu kredit Danamon dan kartu kredit lain berlogo MasterCard. Nasabah juga dapat menarik uang pada mesin ATM logo Cirrus, Alto dan Bersama.

i. Kartu Kredit

Sebagai salah satu bank penerbit kartu kredit, BDI menerbitkan kartu kredit VISA (Gold & Clasissic) dan MasterCard (Gold & Regular). BDI terus berupaya meningkatkan kualitas layanan dan menambah jumlah pemegang kartu diantaranya melalui program Co-Brand / Affinity seperti Kartu Kredit HA-IPB. Pengembangan fitur baru juga menjadi perhatian guna memberi kepuasan bagi nasabah. Setiap nasabah bisa mengajukan kartu tambahan untuk orang-orang dekat nasabah. (misalnya : Istri/suami, anak, dll).

Kartu Kredit Fixnfast merupakan Kartu kredit Cicilan tetap untuk kebutuhan yang BESAR, PENTING dan TERENCANA, merupakan produk kartu kredit pertama di Indonesia yang memungkinkan pembayaran dengan cicilan tetap setiap bulan sesuai dengan kemampuan nasabah. Cicilan tetap ini tidak akan berubah meskipun ada tambahan transaksi baru, salah satu fitur Fixnfast adalah MoneyTrans, yaitu transfer dana tunai ke rekening yang dikehendaki apabila nasabah bertransaksi

pada tempat yang tidak memiliki EDC. Fitur ini memberikan keleluasaan bagi nasabah dalam bertransaksi dengan Fixnfast, GESEK, atau TUNAI. Fixnfast juga menawarkan kerjasama pembiayaan uang pangkal sekolah, kuliah, persalinan dan program koorporasi. Program koorporasi ditujukan bagi karyawan dsi perusahaan menengah yang umumnya belum memperoleh fasilitas kesejahteraan, misalnya pinjaman karyawan.

Bancassurance & Investasi

Produk Bancassurance dan investrasi merupakan salah satu produk unggulan Bank Danamon yang menggabungkan manfaat simpanan, investasi dan asuransi melalui kerjasama dengan pihak ketiga seperti Manager investasi maupun perusahaan asuransi.

PRIMAJAGA merupakan perpaduan anantara produk tabungan dan asuransi yang merupakan manfaat tambahan dari Tabungan Danamon. Program ini memberikan tunjangan bulanan kepada keluarga dalam hal terjadi kematian ataupun ketidakmampuan total tetap dikarenakan sakit ataupun kecelakaan, dengan premi yang relatif terjangkau.

REKENING INVESTA merupakan produk reksadana, dimana dana dikelola oleh manager investasi dala obligasi rekapitalisasi pemerinatah milik Bank Danamon yang memberikan tingkat pengembalian relatif tinggi.

PRIMA INVESTASI merupakan produk reksadana. Dimana dana dikelola oleh manajer investasi dan diinvestasi dalam obligasi rekapitalisasi Pemerintah milik Bank Danamon yang memberikan tingkat pengembalian relatif tinggi.

TABUNGAN PENDIDIKAN DANAMON adalah cara yang tepat dan menguntungkan untuk memastikan tersedianya dana bagi pendidikan anak anda

Setoran bulanan yang ringan dengan jangka waktu penempatan yang fleksibel. Serta pencairan dana setiap saat. Suku bunga lebih tinggi dari tabungan biasa. Serta manfaat perlindungan asuransi jiwa sebesar 200 kali setoran bulanan yang menjamin target pencapaian dana.

Akhir-akhir ini pemerintah lebih memberi perhatian pada sektor usaha kecil dan menengah yang selama ini kurang mendapatkan porsi yang layak dalam konsep pembangunan ekonomi Indonesia. Dengan dukungan dari berbagai pihak Bank Danamon senantiasa menunjukkan kepedulian dan komitmen yang teguh untuk aktif terlibat dalam mendukung pengembangan dan pembangunan sektor Usaha Kecil Menengah dan Hal ini dibuktikan dengan dibentuknya divisi khusus dalam struktur organisasi Bank Danamon yang secara penuh memberikan perhatian terhadap pembiayaan dan sektor usaha kecil menengah dan ini.

UKM Center dibentuk sebagai wujud komitmen Bank Danamon dalam memberdayakan segmen UKM. Dan diharapkan melalui UKM Center Bank Danamon dapat lebih aktif dalam pengembangan segmen UKM secara lebih serius dan terarah. Sesuai dengan philosophy UKM Center, yaitu : “Memberikan pelayanan terbaik kepada pelaku ekonomi di segmen usaha kecil menengah dan koperasi”, sehingga UKM Center Bank Danamon dapat berpartisipasi aktif didalam pemberian kredit UKM dan juga mitra pemerintah dalam menyalurkan berbagai kredit program seperti : KPKM, KKPA, KKP dan berbagai kredit dari dana Two Step Loan.

Untuk menjadikan pelaku UKM yang layak (feasible) tetapi belum memenuhi persyaratan (bankable) maka Bank Danamon telah melakukan kerjasama dengan pihak-pihak terkait yang dapat memberikan manfaat agar usaha pelaku (UKM tersebut) menjadi feasible dan bankable, antara lain :

- a. Konsultasi penyusunan proposal
- b. Konsultasi manajemen dan pengembangan usaha UKM
- c. Penjaminan Kredit sektor UKM
- d. Asuransi Kredit
- e. Pembinaan kepada segmen UKM

Mitra strategis yang telah menjalin kerjasama dengan Bank Danamon adalah

Sebagai berikut :

- a. Perum Sarana Pengembangan Usaha
- b. Askrindo
- c. PT. PenjaminKredit Pengusaha Indonesia
- d. LPT-Indak
- e. PT. Bahtera Sejahtera Makmur
- f. PNM – Investment Management
- g. Koperasi Jembatan Kesejahteraan.

Bersama mitra strategis UKM Center memberikan pelayanan berupa konsultasi manajemen dan pengembangan usaha, penjaminan kredit, pembuatan proposal yang baik serta berfungsi sebagai pusat informasi untuk produk kredit bagi segmen UKM serta menjadi pusat penyuluhan seta pembinaan pelaku UKM

Target market UKM Center adalah :

- Koperasi, Kopkar
- Bank Perkreditan Rakyat (BPR)
- Peremajaan Sarana Transportasi Umum
- Asosiasi / Kelompok UKM yang bersifat padat karya

- Pengembangan & Renovasi Pasar Tradisional.

Produk Kredit Dalam UKM Center dibagi atas 2 (dua) jenis, yakni :

a. Kredit Program

1) Kepada Pengusaha Kecil & Mikro (KPKM)

Diberikan kepada pembiayaan investasi dan / atau modal kerja kepada pengusaha kecil (Pedagang, pemilik warung, dll).

2) Kredit Kepada Koperasi Primer untuk Anggotanya

Kredit investasi dan modal kerja yang diberikan oleh bank kepada Koperasi Primer untuk diteruskan kepada anggotanya guna membiayai usaha yang produktif. Contoh : Pasar, Perkebunan, Perkebunan Kelapa Sawit, dll)

3) Kredit Katahanan Pangan KKP)

Diberikan untuk pembiayaan investasi dan / atau modal kerja sektor pertanian, peternakan dan perikanan.

b. Kredit Non Program

1) Kredit Umum Segmen UKMK

Untuk pembiayaan modal kerja dan investasi.

2) Kredit Kepada Koperasi Karyawan (KOPKAR)

Pembiayaan tangible dan intangible asset untuk pemenuhan kebutuhan anggota KOPKAR.

3) Kredit Kepada Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

Diberikan untuk pembiayaan modal kerja BPR

4) Pembiayaan Kendaraan Niaga & Dinas Perusahaan

B. Prosedur Dalam Pemberian Kredit

Prosedur pemberian kredit secara umum dapat dibedakan antara pinjaman perseorangan dengan pinjaman oleh suatu badan hukum, kemudian dapat pula ditinjau dari segi tujuannya, apakah untuk konsumtif atau produktif.

Secara umum akan dijelaskan prosedur pemberian kredit oleh badan hukum sebagai berikut :

1. Pengajuan berkas/ proposal kredit dengan mencantumkan secara jelas tentang :
 - Latar belakang perusahaan calon debitur (SITU, SIUP, TDP, NPWP, KTP PIMPINAN, dll)
 - Maksud dan tujuan
 - Besarnya jumlah Kredit dan jangka waktu
 - Cara/Usaha pengembalian Kredit
 - Jaminan Kredit
 - Neraca dan Laporan rugi/laba.
2. Penyelidikan berkas pinjaman, untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap dan sesuai dengan persyaratan,
3. Wawancara I, Untuk lebih meyakinkan apakah berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap sesuai dengan keinginan bank.
4. On The Spot, Pemeriksaan langsung kelapangan dengan meninjau objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan kemudian hasil on the spot tersebut dicocokkan dengan hasil Wawancara I.
5. Wawancara II, merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kesalahan ataupun perbedaan pada saat Wawancara I dan saat On The Spot.

6. Keputusan Kredit, menentukan apakah kredit akan diberikan atau ditolak, sekaligus penentuan besar pinjaman, jangka waktu pelunasan, serta biaya-biaya yang harus dibayar.
7. Penandatanganan Akad kredit / Perjanjian lainnya, Sebelum Kredit dicairkan terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad kredit, mengikat jaminan dengan hipotik, di depan notaris.
8. Realisasi Kredit, diberikan setelah penandatanganan surat yang diperlukan dengan membuka rekening giro atau tabungan di bank yang bersangkutan.
9. Penyaluran / Penarikan dana, pencairan atau pengambilan dana dari rekening sebagai realisasi dari pemberian kredit dan dapat diambil (sekaligus atau bertahap), sesuai ketentuan dan tujuan kredit.

Prinsip Pemberian Kredit

Prinsip yang harus dipegang oleh para pejabat kredit / account officer dalam melihat calon debitur dan dalam merekomendasikan proposal fasilitas kredit :

1. Kenali calon debitur dan bisnisnya. Bila belum benar-benar mengenal/belum mengerti tentang calon debitur dan bisnisnya jangan merekomendasikan pemberian fasilitas kredit.
2. Hati-hati dengan / proyek baru yang memerlukan pengetahuan dan keahlian yang khusus.
3. Jangan terpengaruh desakan calon debitur yang mengatakan bahwa permohonan tersebut Urgent / penting.
4. Karakter dari calon debitur harus benar-benar diyakini integritas dan profesionalismenya.

5. Calon debitur yang tidak kooperatif dalam memberikan informasi merupakan Pertanda awal atas adanya masalah yang disembunyikan.
6. Kesuksesan dan keberhasilan calon debitur dimasa lalu bukan merupakan jaminan kesuksesan dimasa depan.
7. Kumpulkan data dan fakta sebanyak mungkin untuk memudahkan pengambilan keputusan.
8. Seringkali kita mengetahui lebih banyak tentang debitur ketika sudah bermasalah.
9. Kredit yang baik harus memenuhi 3 kriteria yang mendasar, yakni :
 - Produktif
 - Mematuhi kebijakan internal dan eksternal
 - Menguntungkan
10. Kredit yang baik harus memiliki dua sumber pembayaran kembali (Source Of repayment) yang tidak berhubungan dan sejak awal sudah ada. Primary SOR berasal dari arus kas hasil operasi perusahaan.
11. Mewaspadaai perusahaan yang tumbuh / ekspansi dengan sangat cepat
12. Hindari calon debitur yang memiliki financial leverage (Debt/Equity) tinggi.
13. Hindari pembiayaan yang bersifat spekulatif.
14. Hindari bisnis/perusahaan yang berbau politik
15. Jangan menerima jaminan dalam posisi yang lemah dibandingkan dengan bank atau kreditur lainnya.
16. Perhatikan dan pantau aliran dana hasil pencairan kredit
17. Patuhi kebijakan perkreditan perbankan internal maupun eksternal
18. Asumsi yang salah menghasilkan keputusan yang keliru
19. Kepentingan Bank Danamon harus didahulukan.

C. Peranan Bank Dalam Pembangunan

Lembaga keuangan perbankan mempunyai peranan yang amat strategis dalam menggerakkan roda perekonomian suatu negara. Bankir-bankir yang mengelola banknya menurut sistem dan metode yang memacu tingkat produktifitas usaha para nasabah (baik industri, pedagang ataupun petani) akan mampu melihat ke depan dan mengambil keputusan yang gemilang bagi pertumbuhan perekonomian negaranya.

Kitapun dapat melihat bagaimana sektor moneter dan perbankan kita telah menciptakan kegairahan berusaha selama lebih dua dasawarsa. Melalui fasilitas pembiayaan kredit investasi, kredit industri dan kredit perdagangan yang bersyarat lunak. Sehingga kita dapat menikmati bersama kemajuan-kemajuan yang kita capai diakhir tahun 1991 atau di awal tahun 1992. Pada masa itu pertumbuhan ekonomi (pembangunan) cukup tinggi selama periode pembangunan 25 tahun tahap pertama.

Fasilitas yang diberikan bank menjangkau pula secara luas kepada seluruh lapisan masyarakat petani maupun para pedagang kecil melalui Kredit Usaha Kecil, kredit perumahan rakyat, kredit perdagangan dengan berbagai kemudahan dan persyaratan ringan. Bagi usaha-usaha menengah dan besar bank menyediakan kredit produksi dan ekspor import serta kredit distribusi berskala besar dengan jangkauan ke seluruh dunia. Pembiayaan Bank sebagai mitra usaha disebut sebagai alat pemerintah dalam membangun perekonomian bangsa melalui pembiayaan semua jenis usaha pembangunan.

D. Kendala–Kendala Dalam Pemberian Kredit

Setiap program, bagaimanapun baiknya pasti mempunyai kendala dalam pelaksanaannya. Demikian pula halnya pihak PT.Bank Danamon Medan dalam hal memberikan UKM pada nasabahnya banyak mendapat kendala–kendala. Adapun kendala–kendala yang di hadapi tersebut adalah :

1. Nasabah kurang memahami tujuan dari pemberian kredit UKM yang dilaksanakan perusahaan, Sehingga nasabah kurang berminat untuk mengambil kredit tersebut
2. Masih terdapatnya suku bunga pinjaman yang lebih tinggi di bandingkan bank - bank pesaing, oleh karena itu nasabah enggan berurusan dengan kredit UKM
3. Terjadinya kredit macet dalam pembayaran kewajiban nasabah, sehingga timbul ketidakpercayaan terhadap semua nasabah dalam memberikan kredit UKM
4. Terkadang proses pemberian kredit sangat bertele – tele, sehingga pemberian kredit terhadap nasabah terkesan lamban dan tidak cepat

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Setelah melihat teori dan menganalisa hasil penelitian pada PT. Bank Danamon Indonesia, Tbk Kantor Wilayah VI Medan, maka pada bab terakhir ini penulis akan menarik kesimpulan dan mencoba untuk memberikan saran-saran yang kiranya dapat bermanfaat bagi pihak Bank Danamon dimasa yang akan datang.

A. Kesimpulan

1. PT. Bank Danamon Indonesia, Tbk dalam menyalurkan fasilitas perkreditan mengutamakan pengusaha atau perusahaan ekonomi lemah, sehingga diharapkan pengusaha atau perusahaan tersebut mempunyai kesempatan untuk mengembangkan usahanya dan kebijakan penyaluran kredit lebih diarahkan pada perekonomian masyarakat kecil.
2. Sistem perencanaan kredit bank ini masih belum dapat memenuhi kebutuhan akan fungsi pertanggungjawaban, dimana keputusan perencanaan masih didominasi oleh pimpinan urut dan kurangnya informasi yang jelas mengenai batas yang harus dicapai. Dengan sistem perencanaan sekarang, bawahan tidak mengetahui dengan jelas sasaran yang harus dicapai sehingga mereka tidak tahu sampai sejauh mana tanggung jawab yang harus dipikulnya dalam pelaksanaan pekerjaannya.
3. PT. Bank Danamon Indonesia, Tbk Kantor Wilayah VI Medan dalam prosedur pemberian kredit tidak menitikberatkan pada jaminan yang diagunkan debitur melainkan apada karakter dan prospek perkembangan kegiatan usaha

nasabah baru atau pembayaran kembali pinjaman lama.

4. Kegiatan pengendalian kredit untuk pengamanan kredit yang dipraktekkan bank ini cukup baik terutama dalam hubungannya untuk mengamankan dan memperlancar proses pengembalian fasilitas kredit yang telah disalurkan kepada debitur.
5. Kegiatan pembinaan nasabah yang dilaksanakan bank ini sudah mendekati sasaran yang diinginkan. Hal ini terlihat dari keaktifan petugas kredit untuk melakukan peninjauan dan pembinaan secara langsung ke tempat kegiatan usaha nasabah yang dilakukan secara rutin sekali dalam tiga bulan.

B. Saran

Meskipun secara umum keberhasilan UKMK Center Medan dalam meningkatkan pendapatan Pelaku Usaha Kecil di Medan berjalan dengan hasil memuaskan, namun dalam beberapa hal tertentu Penulis memandang perlu agar Bank Danamon memperhatikan beberapa hal sbb :

1. Bank Danamon sebaiknya aktif memantau perkembangan usaha debitur yang telah diberikan tambahan modal, sehingga kemungkinan dana kredit digunakan untuk kepentingan pribadi tidak terjadi. Dan perkembangan usaha debitur dapat dipantau.
2. Berdasarkan kondisi yang masih terjadi disekitar kita, masih banyak masyarakat kecil yang ingin memajukan usahanya, namun tidak memiliki barang untuk dijadikan sebagai jaminan dalam pengajuan kredit. Untuk itu disarankan agar Bank Danamon menunjuk suatu lembaga pendamping untuk mengelola hal tersebut.
3. Mengingat keberadaan usaha kecil di Medan juga memberikan kontribusi

dalam hal penyerapan tenaga kerja, maka agar pelaku UKM ini dapat lebih memajukan usahanya hendaknya PT. Bank Danamon Indonesia, Tbk lebih menyederhanakan proses ataupun penyaluran kredit, sehingga tidak memberatkan nasabah.

4. Saran untuk para pelaku usaha kecil (khususnya yang berada di daerah Medan), agar lebih memperhatikan beberapa persoalan berikut ini :
 - a. Masalah manajemen dan operasional perusahaan hendaknya lebih diperbaiki, karena struktur organisasi perusahaan yang tidak jelas sering mengakibatkan kerja rangkap (over lapping job) sehingga penanganan kerja menjadi tidak maksimal. Hal ini sangat berpengaruh pada profesionalitas dan kemajuan usaha.
 - b. Manajemen Keuangan juga harus ditangani secara benar, agar kemajuan usaha bisa terlihat melalui laporan keuangan yang tertata rapi.

DAFTAR PUSTAKA

- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Balai Pustaka, Jakarta, 2003.
- Frank J. Fabozzi, et.al. *Pasar dan Lembaga Keuangan*, terjemahan Chaerul Djakman, Salemba Empat, Jakarta, 1999.
- H. As. Mahmoeidin, *Etika Bisnis Perbankan*, Mulia Sari, Jakarta, 1997.
- Harry Waluya, *Ekonomi Moneter, Uang dan Perbankan*, Rineka Cipta, Jakarta, 1999.
- Hasanuddin Rachman, *Aspek-Aspek Hukum Pemberian Kredit Perbankan di Indonesia*, Ghalia Indonesia, Jakarta, 1999.
- Indra Darmawan, *Pengantar Uang dan Perbankan*, PT. Rineka Cipta, 1997.
- Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2003.
- Mohammad Djohan, *Perbankan di Indonesia*, PT. Gramedia, Jakarta, 2000.
- Muchdarsyah Sinungan, *Strategi Manajemen Bank Dalam Menghadai Tahun 2000 dan Undang-Undang Perbankan Tahun 1992*, Lembaga Pengabdian Sarjana Indonesia, Jakarta, 1992.
- Sam A. Wallean, *Bank dan Wiraswasta*, Edisi Keempat, Aliiinpri prima, Jakarta, 1996.
- S. Nasution dan M. Thomas, *Buku Penuntun Membuat Tesis, Skripsi, Disertasi, Makalah*, Yanmars, Bandung, 1995.
- Thomas Suyatno, et. al. *Dasar-Dasar Perkreditan*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 1999.
- Thomas Suyatno, et.al. *Kelembagaan Perbankan*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2003.
- Winarno Surachmad, *Pengantar Penelitian Ilmiah*, Tarsito, Bandung, 1996.