BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Bank BTPN terlahir dari pemikiran 7 (tujuh) orang dalam suatu perkumpulan pegawai pensiunan militer pada tahun 1958 di Bandung. Ketujuh serangkai tersebut kemudian mendirikan Perkumpulan Bank Pegawai Pensiunan Militer (selanjutnya disebut ”BAPEMIL”) dengan status usaha sebagai perkumpulan yang menerima simpanan dan memberikan pinjaman kepada para anggotanya. BAPEMIL memiliki tujuan yang mulia yakni membantu meringankan beban ekonomi para pensiunan, baik Angkatan Bersenjata Republik Indonesia maupun sipil, yang ketika itu pada umumnya sangat kesulitan bahkan banyak yang terjerat rentenir.

Berkat kepercayaan yang tinggi dari masyarakat maupun mitra usaha, pada tahun 1986 para anggota perkumpulan BAPEMIL membentuk PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional dengan ijin usaha sebagai Bank Tabungan dalam rangka memenuhi ketentuan Undang-undang Nomor 14 Tahun 1967 tentang Pokok-Pokok Perbankan untuk melanjutkan kegiatan usaha BAPEMIL.

Berlakunya Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan (sebagaimana selanjutnya dirubah dengan Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998) yang antara lain menetapkan bahwa status bank hanya ada dua yaitu: Bank

Umum dan Bank Perkreditan Rakyat, maka pada tahun 1993 status Bank BTPN diubah dari Bank Tabungan menjadi Bank Umum melalui Surat Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 055/KM.17/1993 tanggal 22 Maret 1993. Perubahan status Bank BTPN tersebut telah mendapat persetujuan dari Bank Indonesia sebagaimana ditetapkan dalam surat Bank Indonesia No. 26/5/UPBD/PBD2/Bd tanggal 22 April 1993 yang menyatakan status Perseroan sebagai Bank Umum.

Sebagai Bank Swasta Nasional yang semula memiliki status sebagai Bank Tabungan kemudian berganti menjadi Bank Umum pada tanggal 22 Maret 1993, Bank BTPN memiliki aktivitas pelayanan operasional kepada Nasabah, baik simpanan maupun pinjaman. Namun aktivitas utama Bank BTPN adalah tetap mengkhususkan kepada pelayanan bagi para pensiunan dan pegawai aktif, karena target market Bank BTPN adalah para pensiunan.

Dalam rangka memperluas kegiatan usahanya, Bank BTPN bekerja sama dengan PT Taspen, sehingga Bank BTPN tidak saja dapat memberikan pinjaman dan pemotongan cicilan pinjaman, tetapi juga dapat melaksanakan “Tri Program Taspen”, yaitu Pembayaran Tabungan hari Tua, Pembayaran Jamsostek dan Pembayaran Uang Pensiun.

Sebagaimana diketahui, selama 51 tahun BTPN memiliki fokus bisnis di segmen pensiunan. Selain mengembangkan bisnis baru di segmen UMK, BTPN juga senantiasa mengembangkan bisnis pensiunan melalui peningkatan pelayanan serta lebih meningkatkan program tanggung jawab sosial yang berkelanjutan.

Sementara itu terkait dengan pengembangan segmen usaha, mikro dan kecil (UMK) yang saat ini sedang dilakukan, Jerry menyatakan pihaknya terpanggil untuk mengembangkan segmen UMK ini dengan memberikan akses pembiayaan kepada usaha mikro dan kecil serta membuka lapangan kerja khususnya di tengah kondisi ekonomi saat ini. Berdasarkan data, 90% unit usaha di Indonesia masuk dalam kategori UMK.

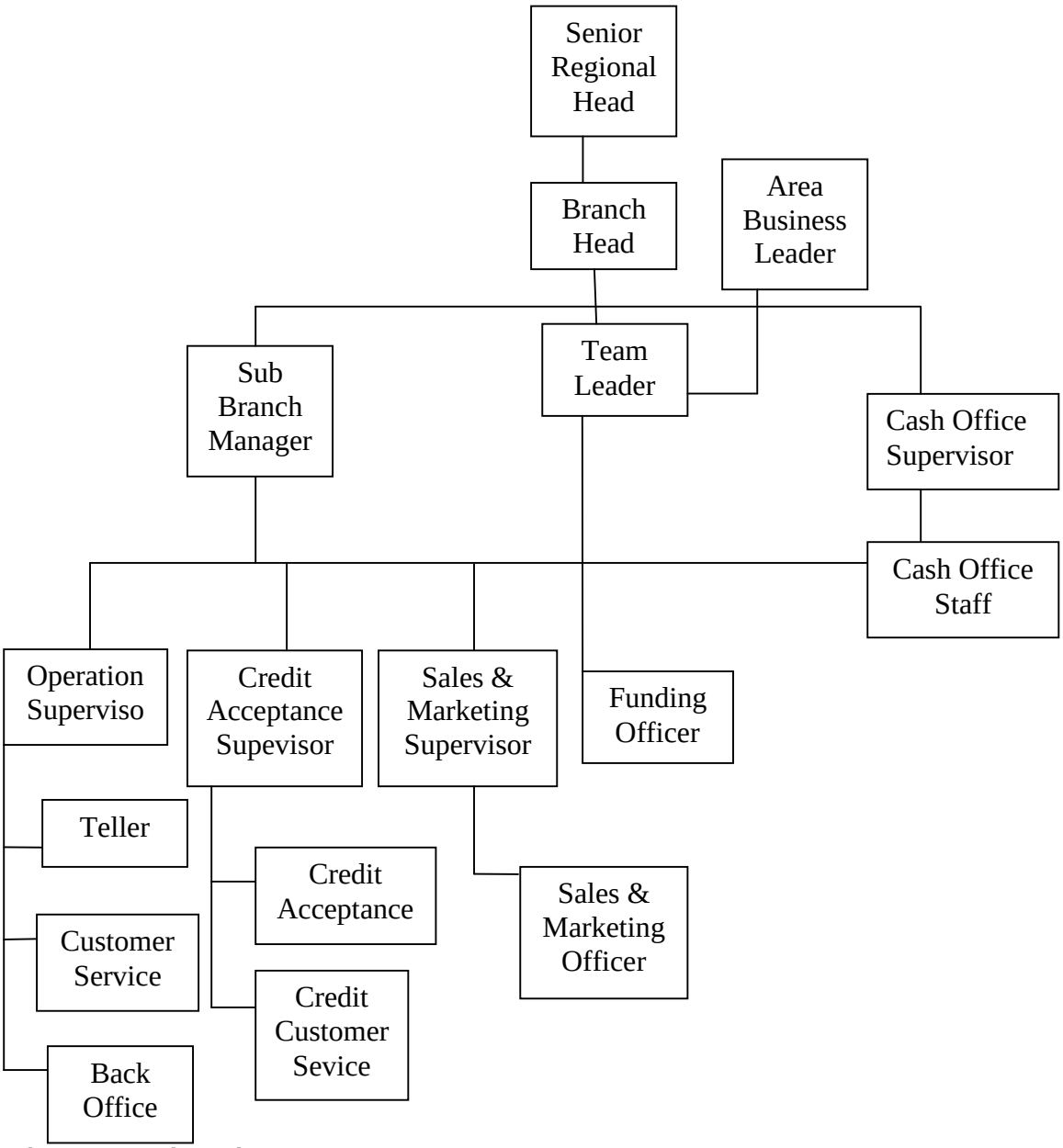
Untuk menopang pertumbuhan segmen UMK tersebut, sejak akhir 2008 lalu sampai Maret 2009, BTPN telah membuka 107 cabang BTPN Mitra Usaha Rakyat (MUR). Sehingga total jaringan BTPN menjadi 540, yang tersebar di seluruh Indonesia.

Sementara itu dalam rangka pengembangan infrastruktur dan meningkatkan layanan kepada nasabah, BTPN telah melakukan peningkatan kapasitas teknologi informasi sehingga seluruh kantor cabang dan cabang pembantu BTPN kini telah terhubung secara *online real time*. (Uud/OL-03).

4.1.2 Struktur Organisasi BTPN Cikapundung

Struktur adalah gambar yang berisikan bagan- bagan ataupun dalam bentuk lain yang dapat memberikan penjelasan dan gambaran secara sistematis, yaitu menerangkan fungsi masing-masing atau tugas – tugas yang dilakukan karyawan itu. Sedangkan organisasi adalah sekelompok orang antara dua orang atau lebih orang yang melakukan kerjasama dalam bidang tertentu untuk melakukan sesuatu dalam mencapai tujuan untuk kepentingan bersama.

Untuk lebih jelasnya Struktur Organisasi BTPN Cikapundung Bandung dapat dilihat pada gambar 4.1 dibawah ini :



Sumber : BTPN Cikapundung

Gambar 4.1

Struktur Organisasi BTPN Cikapundung

4.1.3 Deskripsi Jabatan

1. Senior Regional Head atau Kepala Cabang

Tugas Kepala Cabang adalah :

a. Melakukan wawancara terhadap debitur (peminjam kredit).
b. Memberi keputusan kredit.
c. Menandatagani persetujuan keputusan kredit.
d. Memberi legalisasi pemberian kredit.

2. Pemimpin Seksi Pemasaran Kredit

Tugas Pemimpin Seksi Pemasaran Kredit adalah :

a. Meneliti hasil analisis kredit dengan membandingkan proposal pemohon kredit.
b. Membuat undangan rapat komite kredit.

3. Analisis Kredit

Tugas Analisis Kredit adalah :

a. Meneliti kebenaran dokumen pendukung dengan proposal yang pemohon kredit.
b. Membuat memo izin proses persetujuan pada pemimpin seksi pemasaran kredit.
c. Memberikan persetujuan pada kuitansi fasilitas kredit sesuai kwenangannya.
d. Melakukan on the spot pada objek usaha dan lokasi jaminan.
e. Membuat analisis kredit dan laporan kredit.

4. Pemimpin Seksi Administrasi Kredit

Tugas Pemimpin Seksi Administrasi Kredit adalah :

a. Menandatangani persetujuan keputusan kredit.
b. Meneliti kuitansi fasilitas kredit, tanda setoran, dan penerimaan tunai dengan perjajian kredit.
c. Memberikan persetujuan pada kuitansi tersebut.

5. Asisten Administrasi Kredit

Tugas Asisiten Administrasi Kredit adalah :

a. Melakukan input debitur pada master file komputer dan pembukuan manual.
b. Menyerahkan surat perjanjian kredit.
c. Membuat surat penutupan pertanggungan kredit kepada lembaga penjamin/ asuransi.
d. Menyimpan tembusan perjanjian kredit, keputusan kredit, dan hasil analisis kredit.
e. Menyimpan asli perjanjian kredit pada file tersendiri.

6. Pemimpin Seksi Teller

a. Memberikan persetujuan transaksi dengan membubuhkan tanda tangan pada bukti transaksi
b. Meneruskan bukti transaksi apabila limit transaksi melebihi kewenangan kepada pejabat yang berwenang.
c. Melakukan entri transaksi realisasi kredit.

7. Kasir Bank atau Teller Bank

Tugas Kasir Bank adalah :

a. Menerima setoran dari nasabah (baik tunai maupun non tunai), kemudian melakukan posting di sistem komputer bank.

b. Melakukan pembayaran tunai kepada nasabah yang bertransaksi tunai di counter bank, dan melakukan posting di sistem komputer bank.
c. Menjadi gerbang awal pengamanan bank dalam mencegah peredaran uang dan warkat (cek/bilyet giro) palsu.
d. Menjalankan fungsi tag on dalam cross selling produk- produk perbankan.
e. Bertanggungjawab terhadap kesesuaian antara jumlah kas di sistem dengan kas di terminalnya.
f. Melakukan validasi pada bukti transaksi
g. Menyerahkan bukti transaksi pada debitur dan asisten administrasi kredit
h. Menyimpan bukti rahasia pada tempat penyimpanan secara berurutan untuk dilakukan pencocokan pada akhir hari dengan print out daftar junal transaksi.

8. Customer Service

Tugas Customer Servise adalah :

a. Bertanggung jawab atas kepuasan nasabah.
b. Memberikan pelayanan terhadap sebagian besar produk kepada nasabah.
c. Menjawab pertanyaan nasabah dan membantu mereka dengan fasilitas perbankan lainnya.

9. Back Office

Tugas dari back office adalah :

a. Membuat Voucer Input transaksi (debit / kredit)
b. Membuat laporan data transaksi.
c. Analisa kredit

d. Accounting

e. Controlling

f. Dll yang berhubungan dengan administrasi catat mencatat.

4.1.4 Aspek Kegiatan BTPN Cikapundung

Selalu dikemukakan bahwa kegiatan utama dari suatu Bank adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali dalam bentuk kredit kepada masyarakat. Kegiatan pemberian kredit bagi Bank-Bank di Indonesia masih merupakan sumber pendapatan utama bagi Bank, yaitu berupa bunga kredit.

Fungsi utama Bank adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dapat diketahui pula dari ketentuan pasal 3 Undang-undang tersebut yang berbunyi: Fungsi utama perbankan adalah sebagai penghimpun dan penyalur dana masyarakat.

Aktivitas usaha layanan utama BTPN

1. Penghimpunan Dana, dalam bentuk
    a. Giro
    b. Deposito
    c. Tabungan
    d. Surat berharga
2. Penggunaan Dana, dalam bentuk pinjaman kepada masyarakat
    a. Kredit Umum
        - Kredit Modal Kerja
        - Kredit Investasi

- Kredit Lainnya

b. Kredit Program

c. Kredit Pensiun

3. Jasa – Jasa Bank

a. Kiriman uang

b. Inkaso

c. Penerimaan pembayaran Rekening Telpon, Listrik Pajak dan PAM

d. Pembayaran Gaji Pensiunan

4.2 Pembahasan Penelitian

4.2.1 Prosedur Pemberian Kredit Pensiun pada Bank Tabungan Pensiunan Negara (BTPN) Bandung

Adapun cara menganalisis persyaratan pemberian kredit kepada nasabah debitur baru, yaitu:

1. Pengajuan berkas – berkas

Berikut pengajuan proposal kredit:

a. Surat permohonan resmi untuk mengajukan kredit

b. Latar belakang

Seperti riwayat hidup calon debitur, Skep Pensiun, Karip/ Buku, Slip Gaji, FC KTP, Kartu Keluarga, Surat Pemohonan, Analisa Kredit, SPK terbaru, Perincian kredit, Surat Kuasa Potongan Angsuran, Premi Asuransi, Keterangan Sehat, Surat Pernyataan Ahli Waris, Tanda Terima Skep Pensiun, dan Rek. Koran.

c. Besarnya kredit dan jangka waktu

Plafond adalah batas atau besar pinjaman yang diberikan BTPN Cikapundung kepada debitur pensiunan.

PNS dan Pegawai BUMN (masih aktif) : Maksimal sebesar 40% dari gaji bersih

Bagi pensiunan Pos : Maksimal 85% dari gaji bersih

Bagi pensiunan Taspen : Maksimal 90% dari gaji bersih

Jangka waktu maksimal kredit ditentukan oleh usia masa pensiun dari instansi/angkatan masing-masing untuk PNS masa pensiun terdiri dari :

- Di bawah 65 tahun angsurannya maksimal 10 tahun
- Di atas 65 tahun angsurannya maksimal 8 tahun

d. Cara pemohon mengembalikan kredit, yaitu dengan memberitahukan pada debitur bahwa setiap bulan gaji pensiunnya akan dipotong sesuai pinjaman dan yang telah di sepakati antara pihak debitur dan bank.

e. Jaminan kredit.

Penilaian jaminan dalam pemberian kredit pensiunan adalah Surat Keputusan. Pihak analis haruslah teliti dalam menganalisis SK yang diajukan calon debitur, karena jaminan kredit berupa Surat Keputusan mudah di buat palsu. Maka dari itu, untuk mencegah SK fiktif pihak BTPN bekerja sama dengan penyalur dana pensiun, yaitu PT Taspen dan PT POS.

2. Wawancara

Setelah pengajuan berkas-berkas selesai, bank mewawancarai calon debitur. Ini dimaksudkan untuk menambah informasi untuk bank tentang calon debitur yang akan diberikan kredit. Wawancara ini sangat dibutuhkan, untuk menyocokan data-data yang telah diberikan calon debitur

3. *On the spot*

Untuk lebih meyakinkan bank tentang calon debitur pensiunan yang mengajukan kredit, maka pihak bank terjun langsung ke tempat pembayaran dana pensiunan yaitu PT Taspen dan PT POS.

4. Keputusan kredit

Keputusan kredit dalam hal ini adalah menentukan apakah kredit akan diberikan atau ditolak, jika diterima maka dipersiapkan administrasinya. Berikut adalah prosedur pemberitahuan penolakan dan pemrosesan persetujuan kredit.

a. Prosedur pemberitahuan penolakan

- Petugas analisis kredit menilai bahwa permohonan kredit dianggap tidak layak.
- Petugas mendatangi pemohon kredit untuk memberitahu alasan penolakan kredit. Pemberitahuan juga dapat dilakukan melalui surat.
- Kredit yang ditolak dapat diproses kembali apabila syarat-syarat sudah terpenuhi.

b. Prosedur pemrosesan persetujuan

- Bagian administrasi mengetik warkat kredit
- Dimintakan verivikasi kepada staf administrasi kredit

- Dimintakan otorisasi direksi dan kabag.Marketing
- Nasabah menandatangani perjanjian kredit dan dokumen pendukungnya.

5. Perjanjian kredit

Kegiatan ini adalah merupakan kelanjutan dari diputuskannya kredit. Perjanjian kredit dipersiapkan oleh seorang notaris yang ditunjuk bank atau calon debitur yang didasarkan keputusan bersama. Sebelum kredit dicairkan maka terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad kredit, mengikat jaminan dengan hipotek dan surat perjanjian atau pernyataan yang di anggap perlu.

6. Pencairan Kredit

Terakhir adalah proses pencairan kredit atau realisasi kredit. Berikut proses pencairan kredit :

a. Syarat-syarat kelengkapan kredit diteliti kebenarannya oleh bagian administrasi.
b. Bagian administrasi menyerahkan dokumen-dokumen yang diperlukan pada kasir bank
c. Bagian kasir membuat kwitansi dan mengeluarkan uang.
d. Nasabah menandatangani kwitansi pinjaman, menerima uang dan dokumen-dokumen yang diserahkan.

Berdasarkan hasil analisis penulis bahwa prosedur pemberian kredit pensiunan di BTPN Bandung sudah memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan oleh bank, tetapi ada beberapa prosedur yang berbeda karena disesuaikan dengan keadaan yang dihadapi. Selain itu, masih banyaknya penggunaan jasa calo dalam

pengajuan permohonan Kredit Pensiunan yang dapat merugikan pihak Bank Tabungan Pensiunan Negara (BTPN) Bandung.

4.2.2 Proses Penilaian Calon Debitur Dalam Pemberian Kredit Pensiun Pada Bank Tabungan Pensiunan Negara (BTPN) Bandung

1. Menyiapkan Data Pelanggan

Data pelanggan atau calon debitur sangat penting bagi perusahaan yang akan melakukan penjualan kredit. Hal ini dimaksudkan supaya penjualan kredit yang dilakukan tepat diberikan kepada pembeli yang bertanggung jawab, jujur, dan memiliki kemampuan pengembalian kredit yang diberikan. Data yang diperlukan, antara lain :

a. Identitas Pelanggan

Kegiatan yang harus diketahui oleh Bagian Kredit dalam penjualan kredit adalah mengetahui identitas pelanggan. Identitas pelanggan yang harus diketahui, misalnya Nama dan alamat perusahaan. Identitas pelanggan dapat diketahui melalui surat permohonan kredit (Surat Oder Pembelian) yang disampaikan oleh pembeli, wawancara, survey atau meminta informasi dari pihak lain.

b. Data Kredit Pelanggan

Data kredit pelanggan sangat diperlukan untuk digunakan sebagai pedoman dalam memberikan kredit kepada pelanggan yang bersangkutan apabila mengajukan permohonan kredit berikutnya. Data yang dimaksudkan antara lain :

- Lamanya menjadi pelanggan perusahaan
- Besarnya kredit maksimum yang pernah diberikan
- Kelancaran pengembalian kredit pada periode-periode lalu
- Status kredit yang sedang berjalan
- Kondisi perusahaan pelanggan yang sedang berjalan

Sedangkan untuk pelanggan baru, data kredit pelanggan tidak terdapat dalam arsip perusahaan, maka perusahaan akan mencari informasi dari pihak lain, misalnya dari kelompok usaha yang sejenis atau dari mitra usaha pelanggan.

c. Status Pelanggan

Dalam menentukan status pelanggan yang berhubungan dengan kemampuan pelanggan untuk membayar hutangnya diperlukan data tentang :

- Prospek dan kemampuan pemasaran dari pelanggan pemohon penjualan secara kredit.
- Kemampuan keuangan pelanggan melalui analisis laporan keuangan
- Informasi dari pihak luar tetang reputasi pelanggan dalam segi kebiasaan kredit dan kebiasaan bisnisnya.

2. Kelayakan Pemberian Kredit

Pemberian kredit kepada pelanggan dilakukan berdasarkan analisa kelayakan pemberian kredit. Analisa kelayakan pemberian kredit kepada pelanggan pada dasarnya adalah memperkirakan kemampuan pelanggan dalam mengelola usahanya sehingga akan dapat membayar kewajibannya.

Hal tersebut dapat dilakukan dengan :

a. Menerapkan prinsip-prinsip umum pemberian kredit.

b. Menganalisa berkas dokumen atau catatan pelanggan.

c. Mencari masukan dari sumber-sumber lain, misalnya : daftar hitam penunggak kredit, kelompok usaha yang sejenis, mitra usaha pelanggan.

Dari uraian tersebut, analisis kelayakan kredit dimaksudkan untuk menentukan kelayakan pemberian kredit yang akan diberikan kepada pelanggan. Dengan analisis kelayakan kredit, dapat menentukan tingkat kepercayaan kepada pelanggan dan dapat menghidari kemungkinan terjadinya kerugian di masa yang akan datang akibat adanya kredit macet. Secara umum analisis kelayakan kredit dapat dilakukan dengan menggunakan Prinsip 6C.

Prinsip penilaian kelayakan kredit dapat dilakukan dengan penilaian menggunakan **Prinsip 6C.** Dalam penilaian ini, calon debitur akan dinilai berdasarkan penilaian aspek : ***Character, Capacity, Capital, Condition of economy, Collateral*** **dan** ***Constrains***. Yang dimaksud masing-masing aspek tersebut sebagai berikut :

a. ***Character*** adalah aspek watak atau kepribadian calon debitur. Apakah calon debitur memiliki berkelakuan yang baik dan selalu berusaha memenuhi janji.

b. **Capacity** adalah aspek kemampuan (kapasitas) calon debitur dalam menjalankan usahanya. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya order dan kelancaran pengembalian kredit.

c. ***Capital*** adalah aspek modal calon debitur. Hal yang perlu diketahui adalah besarnya modal, hutang serta komposisi kekayaan perusahaan calon debitur sehingga dapat diketahui tingkat likuiditas perusahaan calon debitur. Tingkat

likuiditas akan menunjukan kemampuan perusahaan dalam pengembalian kredit.

d. ***Condition of economy*** adalah aspek pengaruh dari trend perekonomian secara umum yang diperkirakan akan berpengaruh terhadap usaha calon debitur.
e. ***Collateral*** adalah aspek jaminan dalam bentuk harta benda milik calon debitur, atau pihak lain sebagai penjamin. Namun untuk pensiunan yang diutamakan adalah Surat Keputusan yang dimiliki calon debitur.
f. ***Constrain*** Merupakan faktor hambatan berupa faktor – faktor sosial psikologis yang ada pada suatu daerah tertentu yang menyebabkan suatu proyek tidak dapat dilaksanakan.

3. Pengusulan Pemberian Kredit

Bagian yang terlibat langsung dengan kegiatan persetujuan kredit adalah Bagian Order Penjualan dan Bagian Kredit. Bagian Order Penjualan, berdasarkan order yang masuk akan menyampaikan permintaan persetujuan kredit kepada Bagian Kredit. Kegiatan yang dilakukan oleh Bagian Order Penjualan dan Bagian Kredit dalam menangani persetujuan kredit, sebagai berikut :

a. Bagian Order Penjualan, tugas – tugasnya meliputi :
    - Menerima order dari pelanggan atau calon debitur
    - Membuat daftar usulan persetujuan kredit rangkap dua.
    - Menyampaikan daftar usulan kredit rangkap dua kepada Bagian Kredit, dilampiri surat order yang diterima dari pelanggan atau calon debitur.
    - Menerima daftar persetujuan kredit lembar satu dari Bagian Kredit beserta surat order yang diterima dari para pelanggan atau calon debitur.

- Menyetujui pemberian kredit sesuai dengan jumlah kredit yang ditetapkan bagian kredit dalam daftar prsetujuan kredit.
- Mengarsipkan surat order dari pelanggan.
- Melaksanakan pemberian kredit sesuai dengan jumlah kredit yang telah ditetapkan oleh Bagian Kredit yang tercantum dalam daftar persetujuan kredit**.**

b. Bagian Kredit, tugas – tugasnya meliputi :

- Menerima daftar usulan kredit dua lembar dari Bagian Order Penjualan dilampiri surat order dari pelanggan atau calon debitur.
- Menganalisis dan menentukan kelayakan kredit untuk pelanggan atau calon debitur yang diusulkan oleh Bagian Order Penjualan.
- Membuat daftar persetujuan kredit sesuai dengan hasil analisis kelayakan kredit.
- Menyerahkan daftar persetujuan kredit lembar satu beserta surat order dari pelanggan atau calon debitur kepada Bagian Order Penjualan.
- Mengarsip daftar persetujuan kredit lembar dua untuk mengoreksi data kredit yang diberikan dengan data surat order pengiriman yang dibuat oleh Bagian Order Penjualan.

Untuk mempercepat proses, dalam praktek biasanya bagian order penjualan kredit pensiuntidak menyampaikan daftar usulan persetujuan kredit tetapi berupa surat order pengiriman untuk minta disetujui oleh bagian Kredit.

4. Keputusan Pemberian Kredit

Setelah kuputusan persetujuan kredit diterima, kegiatan berikutnya yang dilakukan oleh Bagian Order Penjualan adalah merealisasi penjualan kredit berdasarkan data-data yang telah dilakukan sebelumnya oleh bank, yaitu

a. kartu identitas
b. kartu angsuran
c. tanda terima barang jaminan yaitu berupa Surat Keputusan (SK) yang dikirim oleh staf administrasi kredit.

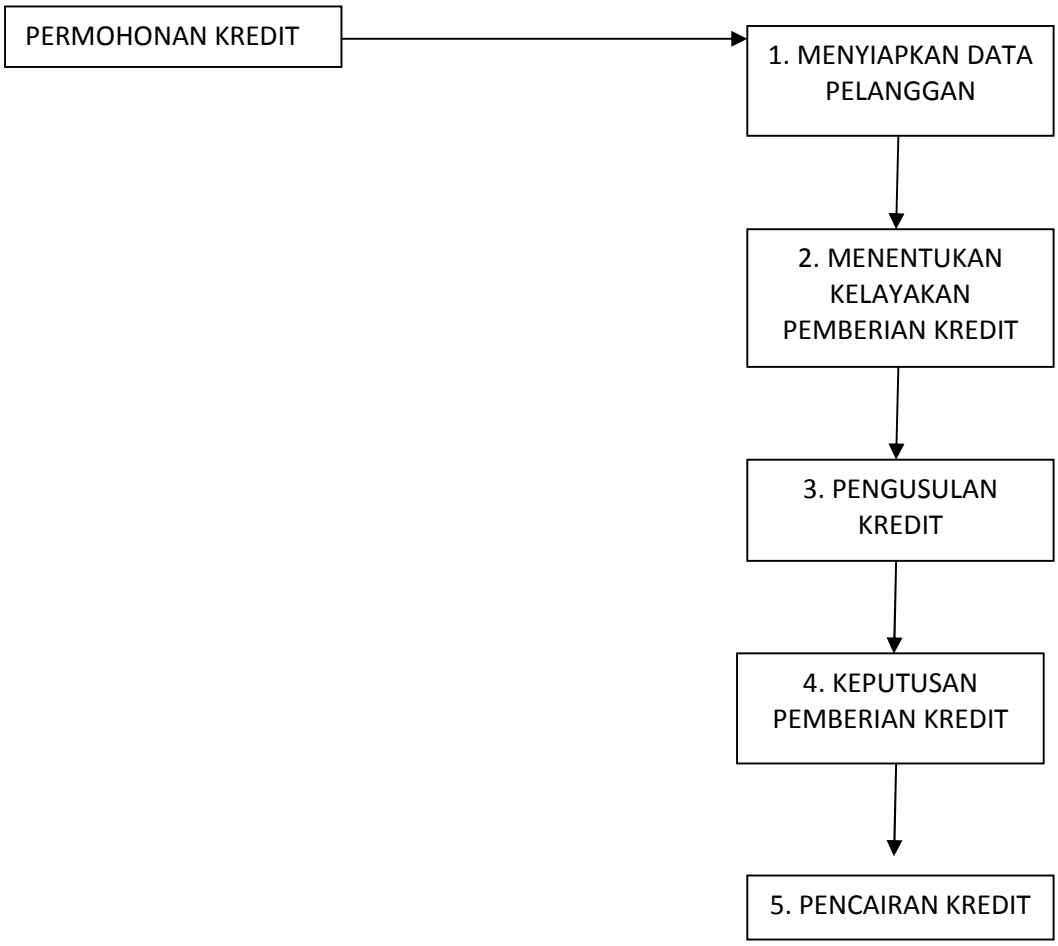
Bagian kasir kemudian membuat kwitansi sebagai bukti pembayaran uang dan bukti pengeluaran kas sebagai bukti pengeluaran kas. Selanjutnya dokumen tersebut diberikan ke bagian pembukuan.

5. Pencairan kredit

Pencairan kredit yang diminta debitur kredit hanya dapat dilakukan bank setelah debitur yang bersangkutan memenuhi berbagai persyaratan seperti dituangkan dalam perjanjian kredit yang ditandatangani kedua pihak, yaitu bank dan calon debitur.

Proses pencairan kredit pensiun dapat dilaksanakan dalam waktu 2-3 hari dan paling lama adalah satu minggu.

Berikut adalah skema proses penilaian calon debitur dalam pemberian kredit pensiunan pada Bank Tabungan Pensiunan Negara (BTPN) Bandung.



Gambar 4.2
Proses Penilaian Calon Debitur dalam Pemberian Kredit Pensiunan

Berdasarkan hasil analisis penulis bahwa proses penilaian calon debitur dalam pemberian kredit pensiunan di Bank Tabungan Pensiunan Negara (BTPN) Bandung, secara garis besar telah sesuai dengan prinsip kehati-hatian. Hanya saja dalam penilaian *collateral* atau agunan kredit berupa Surat Keputusan (SK) analis

kredit harus lebih teliti. Hal ini sesuai dengan teori Lukman yang menyebutkan bahwa:

“Agunan kredit merupakan salah satu syarat yang harus dipenuhi terlebih dahulu sebelum permohonan kredit disetujuai atau dicairkan”.

4.2.3 Hasil Analisis Kriteria Penilaian Calon Debitur Dalam Pemberian Kredit Pensiun pada Bank Tabungan Pensiunan Negara (BTPN) Bandung

Analisis kredit dilakukan agar bank mengetahui layak atau tidaknya nasabah mendapatkan pinjamannya. Untuk memperoleh keyakinan dalam pemberian kredit, bank harus melakukan penilaian yang seksama terhadap aspek - aspek yang ditetapkan bank kepada nasabah debitur.

Analisis yang dilakukan penulis dimaksudkan untuk mempersiapkan pekerjaan – pekerjaan penguraian dari segala aspek untuk mengetahui apakah pemohon kredit bisa atau tidaknya meminjam dana dari BTPN Cikapundung.

Adapun proses penilaian 6C untuk menjaring calon debitur yang layak diberikan dana kredit pensiun yaitu :

1. *Character*

Merupakan watak/sifat dari nasabah, baik dalam kehidupan pribadi maupun lingkungan usaha. Dengan analisis karakter nasabah, kita dapat mengetahui kemauan nasabah tersebut dalam memenuhi kewajibannya. Suatu pemberian kredit didasari oleh kepercayaan bank bahwa si peminjam memiliki moral, watak, sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif. Tanggungjawab merupakan karakter

yang dominan dalam analisis ini. Nasabah yang mempunyai kemampuan membayar tak selalu memiliki rasa tanggungjawab untuk mau membayar pinjamannya. Nasabah "White collar crime" merupakan nasabah yang harus dihindari. Ciri cirinya:

a. Pandai bergaul
b. Cerdas
c. Mempunyai motivasi tinggi dan suka tantangan

Sebagai alat untuk memperoleh gambaran tentang karakter dari calon nasabah tersebut, dapat ditempuh melalui cara antara lain :

a. Meneliti riwayat hidup calon nasabah
b. Meneliti reputasi calon nasabah tersebut di lingkungan usahanya
c. Meminta bank to bank information
d. Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon nasabah berada
e. Mencari informasi apakah calon nasabah suka berjudi
f. Mencari informasi apakah calon nasabah memiliki hobi berfoya-foya

Dalam wawancara dengan calon nasabah, ketika menilai karakter seseorang, perlu diperhatikan nilai-nilai yang terdapat dalam dirinya. Adapun nilai yang perlu diamati adalah :

a. *social value*
b. *theoritical value*
c. *esthetical value*
d. *economical value*
e. *religious value*

f. *political value*

Seorang calon nasabah yang mempunyai value yang sangat dominan di bidang economical value dan political value akan ada kecenderungan mempunyai karakter yang tidak baik. Idealnya karakter calon nasabah mempunyai nilai-nilai yang berimbang dalam diri pribadinya.

2. *Capital*

Untuk calon debitur baru, kemampuan *capital* di Bank Tabungan Pensiunan Negara (BTPN) tidak di analisis. Karena modal bagi calon debitur adalah dana kredit pensiun yang nanti akan diterimanya. Hanya saja debitur dapat mengambil gaji nya 85% bagi PT POS dan 90% bagi PT Taspen

3. *Capacity*

Sama seperti halnya dalam analisis *capital*, bank tidak menganalisis *capacity* dari calon debitur kredit pensiunan tetapi dengan memberitahukan pada debitur bahwa setiap bulan gaji pensiunnya akan dipotong sesuai pinjaman dan yang telah di sepakati antara pihak debitur dan bank.

Sehingga di sini nasabah sewaktu-waktu dapat dilunasi tanpa harus kena *penalty* hal ini karena metode perhitungan bunga yang secara efektif.

4. *Collateral*

Bank Tabungan Pensiunan Negara (BTPN) dalam menangani jaminan dalam pemberian kredit pensiunan adalah menganalisis Surat Keputusan (SK). Menganalisis Surat Keputusan (SK) calon debitur harus dilakukan secara profesional, kalau terjadi kesalahan akibatnya fatal bagi bank itu sendiri. Surat keputusan (SK) ini, menjadi barang jaminan yang paling penting untuk bank

dalam merealisasi kreditnya. Surat Keputusan (SK) ini juga manfaatnya adalah menjadikan barang bukti bagi BTPN kepada penyalur dana pensiun atau pengelola dana pensiun yaitu PT Taspen dan PT POS.

5. *Condition of Economy*

Condition of Economy, yaitu situasi dan kondisi politik, social, ekonomi, budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian pada suatu saat yang kemungkinanya mempengaruhi kelancaran perusahaan calon debitur. Untuk mendapat gambaran mengenai hal tersebut, perlu diadakan penelitian hal-hal antara lain:

a. keadaan konjungtur
b. peraturan-peraturan pemerintah
c. situasi, politik, dan perekonomian dunia
d. keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran

Kondisi ekonomi yang perlu disoroti mencangkup hal-hal sebagai berikut:

a. pemasaran : kebutuhan, daya beli masyarakat, luas pasar, perubahan mode, bentuk persaingan, peranan barang substitusi, dll.
b. Teknis produksi : perkembangan teknologi, tersedianya bahan baku, cara penjualan dengan system tunai atau kredit.
c. Peraturan pemerintah : kemungkinan pengaruhnya terhadap produk yang dihasilkan, misalnya larangan peredaran jenis obat tertentu.

6. *Constaints*

Constrait adalah batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilaksanakan pada tempat tertentu, misalnya pendirian suatu usaha

pompa bensin yang disekitarnya banyak bengkel las atau pembakaran batu bata. Pihak bank menganalisis *constrait* hanya sebagai formalitas untuk memenuhi prosedur yang telah ditetapkan bank.

Berdasarkan hasil penelitian penulis, dari keenam prinsip di atas, yang paling perlu mendapatkan perhatian a*ccount officer* adalah *character* dan *collateral*, dan apabila prinsip ini tidak terpenuhi, prinsip lainnya tidak berarti. Dengan perkataan lain, permohonannya harus ditolak.