

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Analisis SWOT dalam penyaluran KTA (Kredit Tanpa Agunan) di PT. Bank Danamon Simpan Pinjam Kantor Cabang Unit Muara Enim.**

Analisis SWOT dalam penyaluran KTA (Kredit Tanpa Agunan) Di PT. Bank Danamon Simpan Pinjam merupakan proses pengolahan hasil data wawancara yang dirangkum menjadi penyelesaian permasalahan dalam menentukan hasil yang dicapai.

Hasil dari Wawancara pada hari Kamis tanggal 18 Desember 2014 dengan Bapak “ Agus Nurahman “sebagai Unit Menager perusahaan Bank Danamon Simpan Pinjam mengatakan bahwa dalam menganalisis penyaluran KTA (Kredit Tanpa Agunan) yang perlu di perhatikan yaitu analisis SWOT, analisis 5C dan 7P untuk mengetahui bagaimana cara penyuran KTA (Kredit Tanpa Agunan) yang sesuai dengan prosedur kredit.

Adapun hasil wawancara yang peneliti rangkum dalam pembahasan mengenai Analisis SWOT pada PT. Bank Danamon Simpan Pinjam Kantor Cabang Unit Muara Enim yaitu sebagai berikut :

##### **1. Kekuatan (Strength)**

Kekuatan disini merupakan hal-hal yang dapat menjadi kekuatan yang dimiliki oleh bank, biasanya berwujud sumber daya baik sumber daya manusia maupun sumber daya lainnya. Kekuatan ini dapat meminimumkan

ancaman kredit macet ataupun menghilangkan dampak yang diakibatkan oleh ancaman lingkungan dalam penyaluran KTA.

Kekuatan usaha bank ini dapat dikontrol dan diawasi untuk kepentingan atau pengembangan perusahaan yang bersumber dari dalam perusahaan sehingga penggunaannya memungkinkan untuk direncanakan maupun dijadwalkan. Pada Bank Danamon Simpan Pinjam kekuatan terletak pada :

- a) Sebagai bank yang pertama menyalurkan Kredit Tanpa Agunan (KTA) di seluruh Indonesia.
- b) Ketentuan yang diterapkan dalam pengajuan kredit yang sangat mudah pemenuhan persyaratannya.
- c) Tim manajemen dalam pelaksanaan kredit sudah profesional dan berpengalaman di bidangnya.
- d) Produk yang di tawarkan berpariasi yaitu Solusi Modal, Solusi Modal Khusus dan Dana Pinter 50 yang memiliki keunggulan masing-masing produk.
- e) Kelebihan dari produk yaitu Mudah prroses kreditnya, Cepat pencairan dalam 3 hari kerja dan Nyaman dalam jasa pengambilan setoran untuk pembayaran ansuran oleh karyawan DSP.
- f) Untuk penambahan modal pada saat setengah berjalan pinjaman bank memberikan lagi tawaran kepada nasabah dengan dana pinjaman sampai 100% dari pinjaman awal.

## 2. Kelemahan (Weakness):

Kelemahan merupakan sesuatu kendala yang menyebabkan bank sulit untuk berkembang atau meningkatkan kinerja karyawan, kelemahan ini juga berasal dari dalam bank yaitu ketentuan manajemen pusat dan juga dari luar bank yaitu faktor lingkungan. Dengan kelemahan ini bank harus dapat menutupi kelemahan agar dapat ditekan sehingga dari luar tidak nampak sebagai kelemahan.

Kelemahan pada Bank Danamon Simpan Pinjam yaitu :

- a) Dengan penyaluran Kredit Tanpa Agunan (KTA) bank danamon memiliki resiko yang tinggi dalam kredit macet karena tidak ada pegangan untuk sebagai penjamin.
- b) Tingkat bunga yang di tawarkan tinggi yaitu sebesar 2,8 % per bulan.
- c) Keadaan prekonomian di sekitar lingkungan sering mengalami penurunan.

## 3 Peluang (Opportunity)

Peluang merupakan kesempatan bagi bank dalam mengembangkan produk yang akan disalurkan. Peluang dapat dilihat dari keadaan masyarakat yang banyak membutuhkan dana akan tetapi sulit untuk mendapatkan pinjaman. disini bank Danamon Simpan Pinjam sangat berperan dalam mengambil peluang dengan penawaran Kredit Tanpa Agunan tanpa ada pesaing bank lainnya.

Adapun peluang dari Bank Bank Danamon Simpan Pinjam adalah :

- a) Dapat memasarkan produk KTA secara luas kepada masyarakat dengan jarak tempuh 50 KM.
- b) Take Over kepada bank-bank yang menjalankan kredit menggunakan Agunan.
- c) Dengan potongan biaya administrasi rendah dari bank pesaing dapat menarik minat para calon nasabah lainnya.
- d) Sistem pendekatan kekeluargaan dalam penjualan produk kepada masyarakat merupakan strategi khusus sehingga dalam persaingan mendapatkan nasabah lebih mudah dari bank lainnya.
- e) Sekarang telah di buka untuk pinjam kepada pedagang daur ulang barang dan lainnya.

#### 4. Ancaman (Threat)

Ancaman adalah suatu situasi yang dapat mengurangi kemampuan bisnis suatu bank dalam memperoleh keuntungan. Ancaman termasuk ke dalam variable yang juga tidak dapat diciptakan olang terkait dalam bisnis perbankan ini memang sangat rentan, akan tetapi jika dalam suatu bisnis perbankan para manajemen pusat dan manajemen Sumber Daya Manusia tidak berani menerima ancaman yang dihadapi kemungkinan dalam memperoleh laba keuntungan juga akan kecil.

Dengan demikian ancaman disini harus dapat di jadikan sebagai batasan dalam pelaksanaan kredit yang sesuai dari aturan yang berlaku. disilah banyak bank mengalami keuntungan kecil, kredit macet tinggi,

nasabah di take over bank lain semua ini karena ancaman dianggap sebagai penghalang suatu bisnis. Ancaman harus di koordinasikan dan di kelolah dengan baik sehingga dampak yang ditimbulkan bisa dikendalikan sesuai dengan ancaman yang timbul.

Adapun Faktor – faktor ancaman pada Bank Danamon Simpan Pinjam adalah sebagai berikut:

- a) Penyaluran KTA (Kredit Tanpa Agunan) mempunyai ancaman yang dalam hal kredit macet yang sangat tinggi, akan tetapi menanggapi hal ini PT. Bank Danamon Simpan Pinjam berupaya meminimalisir Kredit Macet tersebut dengan strategi dari para Sumber Daya Manusia (SDM) yang profesional.
- b) Keadaan perekonomian yang sering tidak stabil sangat berpengaruh dalam proses pembayaran nasabah pada bank.
- c) Sekarang bank memiliki pesaing dalam produk Kredit Tanpa Agunan dari bank pesaing.

Dari analisis SWOT diatas data dapat dibuat dagan menggunakan analisis Matrik SWOT yang merupakan faktor Internal yaitu Kekuatan dan Kelemahan sedangkan faktor Eksternal yaitu Peluang dan Ancaman yang akan mempengaruhi kombinasi dalam menggambarkan secara jelas bagaimana Kekuatan dengan Peluang (S-O), Kelemahan dengan Peluang (W-O), Kekuatan dengan Ancaman (S-T) dan Kelemahan dengan Ancaman (W-T).

Adapun daftar tabel dari titik IFAS adalah *Internal strategic Faktors Analysis Summary* yaitu faktor-faktor strategis internal suatu Bank. EFAS

adalah *Eksternal strategic Faktors Analysis Summary* yaitu faktor-faktor strategis eksternal suatu Bank. Keduanya dibandingkan yang dapat menghasilkan alternatif strategi (S-O, S-T, W-O dan W-T) dengan menggunakan matrik.

### Matrik SWOT

<b>IFAS</b>	<b>Strenght (S)</b> Menentukan faktor-faktor kekuatan internal	<b>Weaknesses (W)</b> Menentukan faktor-faktor kelemahan internal
<b>EFAS</b>		
<b>Opportunities (O)</b> Menentukan faktor-faktor peluang eksternal	<b>Strategi S-O</b> Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	<b>Strategi W-O</b> Menciptakan strategi yang meminimalkan untuk memanfaatkan peluang
<b>Threat (A)</b> Menentukan faktor-faktor ancaman eksternal	<b>Strategi S-T</b> Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	<b>Srategi W-T</b> Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Adapun kombinasi dalam strategi matrik Analisis SWOT pada PT. Bank Danamon Simpan Pinjam yaitu sebagai berikut :

a. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan kekuatan internal bank untuk merebut dan memanfaatkan peluang yang ada yaitu dengan produk Kredit Tanpa Agunan, proses yang mudah cepat dan nyaman, para karyawan yang profesional dalam penyaluran dan produk yang di tawarkan memiliki keunggulan masing-masing yang di jadikan sumber kekuatan dengan kombinasi dari peluang yang ada sebagai penarik minat para calon nasabah yaitu pemasaran produk yang luas ke seluruh tempat dengan jarak tempuh sampai 50 KM,dapat mentake over bank-bank lain,potongan biaya administrasi lebih renda dari bank pesaing dan pemasaran produk mnggunakan sistem kekeluargaan.

b. Strategi ST

Strategi ini dibuat berdasarkan kekuatan yang dimiliki bank untuk mengatasi ancaman yang akan terjadi seperti resiko kredit macet, perekonomian yang sering tidak stabil dan timbul pesaing dalam penyaluran KTA dari bank- bank lain dengan memanfaatkan kekuatan yang ada seperti proses yang dijalankan sangat mudah,cepat dan nyaman, dengan produk yang ditawarkan memiliki kelebihan dari produk lain dan meningkatkan pelayanan yang lebih baik dalam penawaran produk oleh para karyawan yang profesional.

c. Strategi WO

Strategi ini menitik beratkan pada pemanfaatan peluang guna meminimalisirkan kelemahan yang dimiliki bank. Dengan Peluang yang

ada seperti pemasaran produk yang luas ke seluruh tempat dengan jarak tempuh sampai 50 KM, dapat mentake over bank-bank lain, potongan biaya administrasi lebih rendah dari bank pesaing dan pemasaran produk menggunakan sistem kekeluargaan dapat di gunakan sebagai minimalisir risiko yang ada seperti resiko kredit macet, perekonomian yang sering tidak stabil dan timbul pesaing dalam penyaluran KTA dari bank- bank lain.

#### d. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat sensitif dalam pengelolahannya dan bank harus berusaha tidak menampakan bahwa kelemahan sebagai faktor lingkungan yang tidak stabil dalam perekonomian, dan mengelolah dengan baik risiko dalam meminimalisirkan ancaman yang ada.

Dalam melakukan proses Pinjaman penyaluran KTA Bank Danamon Simpan Pinjam tidak hanya menilai dari kriteria-kriteria serta aspek penilaian dalam penyaluran kredit akan tetapi juga melihat dari berbagai sumber yang kuat untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar layak untuk diberikan pinjam KTA, oleh sebab itu peneliti menyimpulkan dari hasil wawancara yang dilakukan pada hari Senin tanggal 22 Desember 2014 bahwa Unit Manager mengatakan ada beberapa analisis yang perlu di perhatikan dalam penentuan kelayakan penyaluran kredit yaitu sebagai berikut :



a. Analisis 5C

Adapun analisis 5C pada PT. Bank Danamon Simpan Pinjam yaitu :

1) Character

*Character* adalah data tentang kepribadian dari calon debitur seperti sifat-sifat pribadi, kebiasaan-kebiasaannya, cara hidup keadaan dan latar belakang keluarga maupun hobinya. Karakter ini untuk mengetahui apakah nantinya calon nasabah ini jujur, berusaha untuk memenuhi kewajibannya.

*Character* merupakan watak/ tabiat yang baik dapat diasumsikan akan membayar kewajiban angsuran tepat waktu dan bisa meminimalisir kredit dalam menjaga keharmonisan terhadap nasabah yang akan meningkatkan asset bank. Sifat atau watak dari seseorang yang akan diberikan kredit benar-benar harus dipercaya. Dalam hal ini bank meyakini benar bahwa calon debiturnya memiliki reputasi baik, artinya selalu menepati janji dan tidak terlibat hal-hal yang berkaitan dengan kriminalitas, misalnya penjudi, pemabuk, atau penipu.

Untuk dapat membaca sifat atau watak dari calon debitur dapat dilihat dari latar belakang nasabah, baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan jiwa sosial.

Dalam *Character* disini sebagai Pemberi kredit hanya berfokus di masyarakat yang mempunyai usaha seperti warung rumahan, toko-toko besar/ruko, rumah makan, kelontongan, pengerajin dan *home*

*industry* lainnya yang bersifat menghasilkan produk mentah diolah menjadi barang jadi.

Adapun yang harus di lihat lebih penting dalam pemenuhan *Character* sebagai berikut :

- a) Untuk mengetahui Integritas dan itikad baik nasabah dalam menyesaikan kewajiban.
- b) Walaupun nasabah secara bisnis dan keuangan sangat fleksible, namun jika tidak disertai integritas dan itikad baik sangat berisiko bagi bank.
- c) Evaluasi karakter dapat dilakukan untuk personal atau company.

## 2) Capacity

*Capacity* adalah kemampuan calon nasabah dalam mengelolah usahanya yang dapat dilihat dari pendidikannya, pengalaman mengelolah usahanya, sejarah perusahaan yang pernah dikelola (pernah mengalami masa sulit apa tidak dan bagaimana menatasi kesulitan). *Capacity* merupakan analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar kredit.

Analisis capacity dalam PT. Bank Danamon Simpan Pinjam dilihat dari kemampuan calon nasabah dari hasil penjualan harian sampai dengan penjualan satu bulan, kemudian dihitung berapa biaya yang dikeluarkan dalam satu bulan tersebut.

Dari sinilah bank harus mengetahui secara pasti atas kemampuan calon debitur dengan melakukan analisis usahanya dari

waktu ke waktu. Pendapatan yang selalu meningkat diharapkan kelak mampu melakukan pembayaran kembali atas kreditnya. Sedangkan bila diperkirakan tidak mampu dari segi penghasilan dan pertimbangan lainnya bank dapat menolak permohonan dari calon nasabah.

*Capacity* mempunyai prinsip untuk calon nasabah yaitu melihat kemampuan membayar dari calon nasabah untuk membayar angsuran dilihat dari indikator kemampuan bayar yang disebut *Inttalment to Deposable Income Ratio (IDIR)*.

Adapun manfaat dari *Capacity* yaitu apabila kapasitas calon nasabah baik maka kemungkinan kredit macet dapat dihindari sehingga kualitas kredit bisa terjaga, dan sebaliknya jika kapasitasnya buruk maka kreditnya akan bermasalah. Untuk itu penilaian dan analisa calon nasabah harus dilakukan secara terukur dan akurat yang wajib di review kembali sebelum direkomendasikan. Ini bertujuan agar terhindar pembiayaan yang berlebih (*Over Finance*) atau pembiayaan yang tidak sesuai dengan tujuan pinjaman yang diakibatkan kesalah penilaian kapasitas calon nasabah.

### 3) Capital

*Capital* adalah kondisi kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan yang dikelola calon debitur. Bank harus meneliti modal calon debitur selain besarnya juga strukturnya. Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif dalam penyaluran pemberian modal kepada calon

debitur, modal disini harus lebih spesifik dalam menentukan berapa banyak jumlah yang akan di salurkan untuk modal usaha calon nasabah. Ketentuan tersebut dinilai dari berapa besar kebutuhan akan modal siklus aliran dana yang diperkirakan dalam menganalisis keadaan lingkungan sekitar.

Modal yang akan disalurkan kepada calon nasabah inilah akan terlihat jelas dari putaran dana dan hasil penjualan setiap harinya. Dengan demikian ketentuan dalam hal analisis *Capital* harus benar-benar teliti dalam perhitungan pinjaman, karena jika dana yang di salurkan terlalu tinggi akan cenderung uang yang di salurkan di salah gunakan hingga untuk pembayaran terhambat akan tetapi jika dana yang di salurkan tidak cukup sesuai dengan kebutuhan dana tersebut sulit untuk di kelolah dalam putaran modal. Ini akan menyebabkan dana itu tidak bisa berkembang hingga uang tersebut habis dan tidak bisa mengansur pinjaman lagi.

#### 4) Condition Of Economic

*Condition Of Economic* adalah keadaan yang dinilai dalam perekonomian yang stabil dalam memberikan pembiayaan. Penyaluran dana yang diberikan perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi yang dikaitkan dengan prospek usaha calon nasabah. Penilaian kondisi dan bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif kecil.

Ada suatu usaha yang sangat tergantung dari kondisi prekonomian, oleh karena itu perlu mengaitkan kondisi ekonomi dengan usaha calon nasabah. Kondisi ekonomi yang perlu kita perhatikan yaitu masalah daya beli masyarakat luar pasar, persaingan penjualan, perkembangan teknologi, persediaan bahan baku dan lain-lain.

*Condition* dalam ekonomi sangat berpengaruh dalam kualitas calon nasabah yang mampu dalam pembayaran angsuran. Pada saat kondisi perekonomian di suatu daerah tersebut sangat dimungkinkan siklus dari angsuran lancar dan tepat waktu. Akan tetapi jika saat kondisi ekonomi lagi tidak stabil maka alasan dari nasabah bermacam-macam dalam menghindari pembayaran angsuran.

Disini PT. Bank Danamon Simpan Pinjam yang menyalurkan KTA (Kredit Tanpa Agunan) dengan keadaan ekonomi yang tidak stabil dan penyaluran KTA sangat rentan dalam kredit macet. Tetapi sebagai Bank yang memiliki Integritas SDM yang berkualitas dapat di minimalisir kredit macet tersebut dengan cara pendekatan emosional kepada para nasabah.

5) *Collateral*

*Collateral* merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun yang nonfisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Akan tetapi di PT. Bank

Danamon Simpan Pinjam dalam KTA (Kredit Tanpa Agunan) jaminan ditiadakan sama sekali.

Dalam *Collateral* ini bank hanya meminta dari nasabah untuk membuat SKU (Surat Keterangan Usaha) dari Pemerintah setempat untuk mengetahui bahwa calon nasabah tersebut benar-benar berpendudukan di tempat tersebut dan diketahui mempunyai usaha dari pejabat daerah tersebut. Dengan sistem kepercayaan sepenuhnya dan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi sesuatu atau pemalsuan data maka pinjam tersebut akan dibatalkan secara langsung.

b. analisis 7P kredit dengan unsur penilaian sebagai berikut:

1) Personality

*Personality* yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun kepribadiannya di masa lalu. Penilaian *personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah dan menyelesaikannya.

2) Party

*Party* yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas, serta karakternya sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas kredit yang berbeda pula dari bank.

### 3) Purpose

*Purpose* yaitu mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam sesuai kebutuhan. Sebagai contoh apakah untuk modal kerja, investasi, konsumtif, produktif dan lain-lain.

### 4) Prospect

*Prospect* yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak 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

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

### 6) Profitability

*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

*Protection* tujuannya adalah bagaimana menjaga agar kredit yang diberikan mendapatkan jaminan perlindungan, sehingga kredit yang diberikan benar-benar aman. Di PT. Bank Danamon Simpan Pinjam tidak ada perlindungan yang diberikan kepada debitur karena disini merupakan pinjam KTA (Kredit Tanpa Agunan) yang tidak mempunyai jaminan.

### **B. Sistem pelaksanaan KTA (Kredit Tanpa Agunan) di PT Bank Danamon Simpan Pinjam Kantor Cabang Unit Muara Enim.**

Sistem pelaksanaan KTA (Kredit Tanpa Agunan) di PT. Bank Danamon Simpan Pinjam merupakan salah satu produk unggulan yang dimiliki dalam persaingan bank lainnya. Selain sistem dan proses yang sangat cepat, mudah, aman dan yang paling penting tidak mempunyai jaminan sistem pelaksanaan ini juga tidak menyulitkan masyarakat dalam menjalin hubungan mitra usaha kepada bank.

Menurut hasil wawancara pada hari Selasa tanggal 30 dengan Bapak “ Abdul Malik“ sebagai Credit Officer menjelaskan bahwa dalam sistem pelaksanaan dalam penyaluran KTA (Kredit Tanpa Agunan) ada 4 yaitu :

#### 1. FAP (Formulir Aplikasi Pinjaman) data nasabah

FAP (Formulir Aplikasi Pinjaman) merupakan data calon nasabah yang ada diisi dengan lengkap sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan dalam FAP tersebut.



Adapun data yang akan di lengkapi yaitu sebagai berikut :

- a) Identitas lengkap (Nama, Tempat Tanggal Lahir, jenis kelamin dan lain-lain).
  - b) Jenis pinjaman yang di ajukan (pinjaman Baru dan Perpanjangan).
  - c) Jumlah pinjam yang akan di ajukan (jumlah yang akan di ajukan minimal Rp 5 juta dan yang tertinggi Rp 50 juta).
  - d) Tujuan pinjaman (modal kerja dan investasi).
  - e) Data pekerjaan dan keuangan calon nasabah (pekerjaan, jabatan, keterangan tempat usaha dan penghasilan).
  - f) Informasi pinjaman yang dimiliki (pinjaman yang dimiliki calon nasabah di bank lain).
  - g) Informasi lainnya (kontak darurat yang akan dihubungi jika nasabah tidak bisa dihubungi).
  - h) Pernyataan persetujuan atau tidak setuju dalam pinjam (tanda tangan).
2. *Chek on the sport* (kunjung langsung ke lokasi tempat usaha)

Kunjungan langsung ke lokasi tempat usaha bertujuan untuk menggali informasi tentang calon nasabah, informasi pesaing dari pedagang atau pengusaha dalam jenis bidang usaha yang sama mengenai calon nasabah dan mengetahui informasi dari tetangga usaha untuk mengetahui pelayanan kepada pembeli dan usaha yang di jual ramai atau tidak setiap hari.

Pengecekan langsung dilakukan juga pada supplier yang berkaitan dengan hubungan pedagang dan calon nasabah. Kunjungan ini dilakukan secara khusus tanpa sepengetahuan calon nasabah. Fungsi dari kunjungan

ini sebagai pelajaran karakter masyarakat setempat, karena adat setiap daerah sangat berbeda, apakah calon nasabah tersebut termasuk kedalam daftar masyarakat yang disegani di daerah dan mengetahui apakah calon tersebut mempunyai nama baik yang besar atau sebaliknya reputasi yang buruk.

Adapun manfaat dari kunjungan langsung ke lokasi tempat usaha yaitu :

a) Berkaitan dengan kewajiban pembayaran ansuran.

Apabila *chek link* langsung ke lokasi dapat diketahui calon debitur baik dan tidak ada informasi negatif, maka diharapkan nasabah akan komitmen dalam hal menjalankan kewajiban ansurannya tepat waktu. Sehingga hubungan antara bank dan nasabah terjalin dengan baik.

b) berkaitan dengan *Account Maintain*.

Akan memberikan efek ganda dalam hubungan antara nasabah dengan bank, misalnya untuk perencanaan penambahan kembali (*Top Up*), dan penawaran program lainnya.

c) Berkaitan dengan *Colletion*

Ketika kredit bermasalah, apabila kunjungan dengan lingkungan calon nasabah cukup baik, penyelesaian kredit bisa di selesaikan secara baik-baik (pendekatan personal) tidak dibutuhkan ekstra (*Hard Colletion*)

### 3. Analisis Kredit Pinjaman (*Credit Analys*)

Analisis kredit merupakan analisa data yang telah di persiapkan oleh *Account Officer* dalam pengajuan kredit. Proses pengajuan tersebut harus diidentifikasi awal atas tujuan pinjaman, memastikan terpenuhinya persyaratan calon nasabah sesuai dengan kebijakan kredit yang berlaku dan mempersiapkan dokumentasi yang dipersyaratkan dalam proses kredit calon nasabah.

Data tersebut diproses oleh *Credit Analys* dengan meneliti lagi kelengkapan dari berkas yang diajukan. Pemeriksaan data di cek secara teliti sesuai ketentuan dan beberapa tahapan kredit dalam pengajuan pinjaman. Tahapan-tahapan yang wajib dicek oleh seorang *Credit Analys* yaitu berkas pengajuan kredit, hasil kunjungan dan verifikasi lingkungan usaha.

Analisis kredit ini merupakan tahapan penyeleksian dan penilaian awal calon nasabah terhadap kepatuhan/ kesesuaian dengan kebijakan kredit terhadap identitas/ data pribadi, data usaha dan kondisi keuangan. Sebelum berkas di ajukan ke *Credit Anays*, *Account Officer* melakukan pemeriksaan aplikasi secara teliti, memastikan form aplikasi kredit diisi calon nasabah dengan lengkap dan benar beserta dokumen pendukung dan mengidentifikasi pemeriksaan kelengkapan dari FAP calon nasabah.

Pemeriksaan kelengkapan FAP calon nasabah berfungsi sebagai berikut :

- a) Sebagai bukti bank bahwa benar kredit yang diberikan kepada nasabah karena ada permohonan pinjaman dari nasabah ditujukan kepada bank.
- b) Sebagai bukti bagi bank bahwa calon nasabah telah memberikan informasi dan data-data yang benar.
- c) Sebagai persyaratan wajib dalam pemberian kredit berdasarkan ketentuan Bank Indonesia.
- d) Wajib sebagai dasar untuk melakukan BI Cheking.

Setelah data lengkap *Credit Analys* menginput data tersebut secara otomatis ke dalam komputer untuk pemeriksaan lebih lanjut. Data yang telah di input ke dalam komputer akan di kelolah lagi secara detail dan disesuaikan prosedur dalam pengajuan.

Pemeriksaan data dalam pengajuan pada *Credit Analys* yang wajib disiapkan oleh unit untuk di cek kembali yaitu :

- a) Dokument Checklist (DCL).
- b) Formulir penilaian nasabah dan usaha.
- c) Memo persetujuan kredit dan eksekusif summary.
- d) Surat perjanjian Kredit.
- e) Bukti tanda terima surat perjanjian dan daftar ansuran.
- f) Formulir otoritas pembukuan.

Hasil dari kelengkapan data yang sesuai pengajuan akan di BI Cheking terlebih dahulu sebelum diajukan untuk persetujuan lebih lanjut. proses BI Cheking adalah untuk mengetahui informasi riwayat pinjaman

dan hubungan dengan bank. Informasi ini berkaitan dengan riwayat pembayaran calon nasabah terhadap fasilitas pinjaman yang dimiliki sebelumnya.

Proses BI Cheking menunggu waktu satu hari 24 jam untuk menentukan apakah calon nasabah memiliki riwayat pinjaman di bank lain dengan catatan yang baik atau yang buruk. Jika hasil yang dikeluarkan bersih dan baik dan masuk di kolektabilitas satu (I) maka pengajuan pinjaman selanjutnya bisa di proses ketahap berikutnya untuk di rekomendasikan permohonan kredit.

Pada saat hasil dari BI Cheking menerangkan bahwa nama calon nasabah tersebut ada pencatatan buruk atau masuk di kolektabilitas dua (II) sampai lima (V) maka pengajuan tersebut selesai sampai disini dan pengajuan pinjaman akan di tolak.

#### 4. Perjanjian Kredit (PK)

Perjanjian Kredit merupakan kesepakatan antara Bank dan calon nasabah yang akan melaksanakan pinjaman. Perjanjian ini berisi tentang persetujuan dari kedua belah pihak yaitu pihak pertama sebagai bank yang meminjamkan uang dan pihak kedua sebagai calon nasabah yang akan meminjam uang dalam melaksanakan perjanjian.

Kesepakatan dalam perjanjian kredit sangat penting, karena proses ini yang akan menjadikan sah atau tidak suatu pinjaman dengan kesepakatan diantara kedua belah pihak. Perjanjian kredit ini memiliki ikatan pasal-pasal

yang menyangkut tentang pinjam meminjam sebagai bukti transaksi hitam di atas putih dalam mengikat persetujuan.

Pasal-pasal dalam perjanjian kredit yang telah ditentukan dalam perbankan sebagai pengikat erat antara bank dan calon nasabah. Perjanjian ini menjadi sah pada saat tanda tangan kontrak pinjaman telah di sepakati dan di saksikan oleh *Unit Manager* (UM) dalam proses tanda tangan kontrak. Perjanjian ini juga akan berakhir pada saat angsuran terakhir dibayar yang sesuai dengan persetujuan kedua pasangan nasabah yang telah di sepakati pada awal perjanjian kontrak kredit.

Pada PT. Bank Danamon Simpan Pinjam pelaksanaan perjanjian kredit terhadap calon nasabah dapat juga di lakukan dengan permintaan calon nasabah untuk di laksanakan di tempat calon nasabah tersebut. Disini lah salah satu kemudahan PT. Bank Danamon Simpan Pinjam memberikan pelayanan kepada masyarakat dengan mengurangi kesulitan calon nasabah, sehingga masyarakat merasa dekat dengan bank. Adanya perjanjian tersebut antara bank dan calon nasabah mempunyai hak dan kewajiban.

Adapun kewajiban dan hak dari kedua belah pihak tersebut yaitu :

a. Kewajiban dan hak dari PT. Bank Danamon Simpan Pinjam

Bank berkewajiban dan berhak atas calon nasabah sebagai berikut :

- 1) Bank bertanggung jawab atas uang yang di salurkan kepada nasabah.
- 2) Bank merahasiakan kerahasiaan perjanjian ikatan kredit kepada orang lain yang telah disepakati.
- 3) Bank sebagai pelindung atas uang yang akan di pinjamkan.

- 4) Bank memberikan Fasilitas penambahan pinjaman kembali terhadap nasabah yang lancar dalam pembayaran.
- 5) Bank memberikan negosiasi dalam penentuan bunga pinjaman.
- 6) Bank memberikan penghargaan dan hadiah kepada nasabah.
- 7) Bank memberikan pelayanan jemput setoran tanpa diminta oleh nasabah dan lain-lain.
- 8) Bank berhak atas nasabah untuk mengansur setoran dengan tepat waktu yang sudah di sepakati dalam perjanjian.
- 9) Bank berhak untuk mengidentifikasi kembali apabila ada permasalahan pada nasabah.
- 10) Bank wajib menjelaskan secara rinci kepada calon nasabah dalam perjanjian kontrak kredit.

b. Kewajiban dan hak dari nasabah

Nasabah berkewajiban dan berhak terhadap bank sebagai berikut :

- 1) Nasabah wajib untuk membayarkan ansuran dengan tepat waktu sesuai yang ditentukan jatuh tempo..
- 2) Nasabah akan mendapatkan fasilitas penambahan kembali pinjaman dari bank dengan catatan baik dalam pembayaran.
- 3) Nasabah akan mendapatkan kunjungan rutin dari pihak bank untuk memberikan solusi penyelesaian masalah nasabah.
- 4) Nasabah berhak mendapatkan layanan yang terbaik dari bank.
- 5) Nasabah berhak mengajukan pertanyaan yang belum dimengerti dalam proses kredit dan lain-lain.

### **C. Upaya PT. Bank Danamon Simpan Pinjam Kantor Cabang Unit Muara Enim dalam menghadapi Risiko KTA (Kredit Tanpa Agunan).**

Dalam menjalankan aktivitas untuk memperoleh pendapatan perbankan selalu dihadapkan dengan risiko. Pada dasarnya risiko melekat pada seluruh aktivitas bank, seluruh aktivitas bank, produk, dan pelayanan kepada nasabah dan calon nasabah bank terkait dengan uang. Setiap orang ingin memilikinya, oleh karena itu seluruh aktivitas bank mulai dari penyerapan dana hingga penyaluran dana sangat rentan terhadap hilangnya uang dan risiko kehilangan uang.

Risiko merupakan ancaman atau kemungkinan suatu tindakan yang menimbulkan dampak yang berlawanan dengan tujuan yang ingin dicapai, dan risiko juga merupakan peluang dalam menentukan tujuan. Dalam perbankan penyaluran dana KTA (Kredit Tanpa Agunan) sangat rentan memiliki risiko kredit macet, akan tetapi mempunyai peluang untuk mendapatkan pendapatan yang lebih tinggi. Namun sebaliknya jika kita tidak menyalurkan KTA (Kredit Tanpa Agunan) dan menggunakan Jaminan maka risiko yang ditimbulkan tidak terlalu berbahaya pada kesehatan bank.

Pada PT. Bank Damanon Simpan Pinjam untuk mengatasi permasalahan dalam minimalisir risiko kredit macet mempunyai strategi tersendiri. Disini risiko dikelola dengan semaksimal mungkin untuk mendapatkan hasil yang baik, karena risiko dan hasil secara alami memiliki hubungan yang negatif. Semakin tinggi hasil yang kita harapkan dibutuhkan risiko yang semakin besar untuk menghadapi. Untuk itu diperlukan upaya yang



serius agar hubungan tersebut menjadi kebbaikannya, yaitu aktivitas yang meningkatkan hasil pada saat risiko menurun.

Upaya dalam pencapaian hasil yang meningkat dan meminimalisir risiko yang dihadapi melalui langkah-langkah sebagai berikut :

- a) Mendukung pencapaian tujuan yang di inginkan.
- b) memungkinkan untuk melakukan aktivitas yang memberikan peluang yang jauh lebih tinggi dengan mengambil risiko yang tinggi, risiko yang lebih tinggi diambil dengan dukungan sikap dan solusi yang sesuai terhadap risiko.
- c) mengurangi kemungkinan kesalahan fatal.
- d) menyadari bahwa risiko yang dapat terjadi pada setiap aktivitas dan produk penyaluran dana harus mengambil dan mengelolah risiko masing-masing sesuai dengan wewenang dan tanggung jawabnya.

Setelah langkah-langkah diatas tersebut ditanamkan dalam suatu perbankan yang merupakan sebagai dasar dalam menghadapi minimalisir risiko. Risiko yang akan terjadi dapat menimbulkan kerugian bank jika tidak di deteksi serta tidak di dikelolah sebagaimana mestinya. Untuk itu bank harus mengerti dan mengenal risiko-risiko yang kecil dan mungkin akan timbul dalam melaksanakan kegiatan penyaluran dana kredit.

Risiko itu sendiri tidak harus selalu dihindari pada semua keadaan, namun semestinya dikelolah secara baik tanpa harus mengurangi hasil yang ingin di capai. Risiko yang dikelolah tepat dapat memberikan manfaat kepada bank dalam menghasilkan laba agar manfaat tersebut dapat terwujud.

Pada dasarnya risiko yang dihadapi terdiri dari dua bagian besar yaitu risiko finansial dan risiko non finansial. Risiko finansial ini terkait dengan kerugian langsung berupa hilangnya jumlah uang akibat risiko kredit macet yang terjadi. Pada sisi lain risiko non finansial terkait pada kerugian yang tidak dapat di kalkulasikan secara jelas jumlah uang yang hilang dan tidak langsung dapat dirasakan, akan tetapi berdampak ketika kehilangan nasabah yang akan membuat bank rugi.

Ada beberapa jenis risiko yang sangat diperhatikan oleh PT. Bank Danamon Simpan Pinjam dalam minimalisir risiko kredit macet yaitu :

a. Risiko kredit

Risiko kredit sebagai risiko kerugian sehubungan dengan pihak peminjam tidak dapat atau tidak mau memenuhi kewajiban untuk membayar kembali dana yang dipinjamkan secara penuh pada saat jatuh tempo atau sesudahnya.

b. Risiko pasar

Risiko pasar merupakan sebagai risiko kerugian pada posisi neraca serta pencatatan tagihan dan kewajiban diluar neraca yang timbul dari pergerakan harga pasar.

c. Risiko operasional

Risiko operasional sebagai risiko kerugian atau ketidak cukupan dari proses internal, sumber daya manusia dan sistem yang gagal atau peristiwa eksternal.

d. Risiko suku bunga pada buku bank

Risiko suku bunga pada buku bank merupakan risiko kerugian yang disebabkan oleh perubahan dari suku bunga pada struktur yang mendasari yaitu pinjaman.

e. Risiko bisnis

Risiko bisnis adalah risiko yang terkait dengan posisi persaingan bank dan prospek dari keberhasilan bank dalam perubahan pasar. Risiko bisnis lebih berhubungan dengan keputusan bisnis yang diambil oleh dewan direksi bank dan kaitannya dengan implikasi risiko yang timbul atas kepuasan bisnis tersebut.

Dari beberapa penjelasan tentang jenis risiko yang akan ditimbulkan dalam pengajuan kredit PT. Bank Danamon Simpan Pinjam menyimpulkan bahwa dalam penyaluran dana kredit dengan sistem KTA (Kredit Tanpa Agunan) bank harus benar-benar menginterpretasi dari jenis risiko yang terjadi.

Upaya yang harus dilakukan dalam meminimalisir risiko kredit macet bukan menghindari kredit yang bermasalah akan tetapi meminimalisir risiko tersebut dengan menganalisis kembali komponen risiko-risiko yang akan menyebabkan kredit macet. Dengan demikian risiko yang akan ditimbulkan dalam penyaluran kredit bisa di minimalisirkan sekecil mungkin, walaupun risiko di dalam KTA (Kredit Tanpa Agunan) rentan macet sangat besar. Akan tetapi risiko yang dihadapi dalam penyaluran KTA (kredit Tanpa Agunan)

selama ini bisa diminialisirkan oleh kerja sama tim dalam PT. Bank Danamon Simpan Pinjam tersebut.

Pada target dan sasaran yang dicapai dengan analisis yang telah dijelaskan diatas ini maka PT. Bank Dasnamon Simpan Pinjam Kantor Cabang Unit Muara Enim perlu melakukan dalam hal melihat dengan baik dan jelas faktor lingkungan disekitar dan diluar sebagai landasan dalam pelaksanaan KTA (Kredit Tanpa Agunan) untuk dapat mempengaruhi para calon nasabah dalam mengambil penyaluran KTA.

Strategi yang di laksanakan dalam meminimalisir risiko kredit macet pada PT. Bank Danamon Simpan Pinjam ini harus benar-benar teliti dalam hal melihat Kekuatan dan Kelamahan, Peluang dan Ancaman dalam persaingan dengan bank-bank lainnya.

Dengan demikian Analisis SWOT Penyaluran KTA (Kredit Tanpa Agunan) di PT. Bank Danamon Simpan Pinjam Kantor Cabang Unit Muara Enim dapat berkembang lebih baik dan maju terus.