

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Hasil Penelitian**

##### **4.1.1 Upaya Mengoptimalkan Kualitas Kredit**

Bank dalam menyalurkan kredit atau memberikan pinjaman kredit kepada debitur sesuai dengan tujuan kredit yaitu profitability dan safety. Profitability yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari kredit berupa keuntungan yang didapatkan dari bunga yang harus dibayar oleh nasabah. Safety yaitu tujuan yang diharapkan terhadap sebuah prestasi dalam mengembalikan uang yang berikan sehingga keuntungan yang diharapkan dapat terwujud. Hasil keuntungan ditunjukkan dengan adanya kualitas kredit yang selalu baik atau dengan nilai angka tinggi sesuai dengan yang ditargetkan bank. Untuk mendapatkan kualitas kredit yang diharapkan, bank memberikan kredit dengan penuh hati-hati, teliti serta professional. Selain professional bank juga menerapkan prosedur yang telah menjadi pedoman bank. Prosedur pemberian kredit tersebut meliputi:

1. Menjalankan Prosedur Kredit:

- A. Analisis Kredit

- Permohonan Kredit

Dalam tahap permohonan kredit terdapat tiga Jenis Permohonan fasilitas kredit yaitu permohonan baru, Permohonan tambahan suatu kredit yang sedang berjalan atau Permohonan kredit kawan lama.

- Pengumpulan Berkas

Pada umumnya berkas yang dikumpulkan sebagai syarat dokumen hampir sama yaitu antara lain Foto copi Kartu Identitas Kependudukan (KTP) yang masih berlaku, Foto copi surat nikah apabila sudah menikah, Foto copi kartu keluarga(usahakan untuk terbitan terakhir), Pas fhoto terakhir(untuk mendeteksi wajah yang sesungguhnya), Surat keterangan usaha asli dari

kelurahan/SIUP/TDP yang masih berlaku sesuai usaha yang dijalankan, NPWP disertai bukti pembayaran pajak terakhir, Foto copi jaminan( dapat berupa Sertifikat hak Milik/BPKB) juga disertai bukti pembayaran pajak atas tanah untuk sertifikat atau pajak kendaraan bermotor untuk jaminan BPKB.

- Wawancara pertama,

Wawancara pertama dilakukan seorang marketing untuk mencari tahu keinginan calon ebitur terhadap permohonan kredit yang sedang diajukan. Tindakan wawancara pertama, selain untuk mengetahui keinginan permohonan juga dimaksudkan untuk pencocokan berkas debitur dengan keasliannya. Tidak hanya informasi dari calon nasabah namun menggali informasi dari orang terdekat yang sekiranya mengetahui kebiasaan debitur.

#### B. Anlisa calon Pemohon Kredit

- Kelengkapan dokumen, Kelengkapan dokumen menjadi syarat utama yang harus dipenuhi. Selain bertujuan untuk keabsahan yang berkekuatan hukum juga sebagai bentuk keseriusan calon nasabah untuk tidak melakukan penyimpangan. Biasanya seseorang yang mengalami kesulitan melengkapi dokumen dapat diindikasikan mengalami suatu masalah dengan pihak pembuat yang berkaitan dengan dokumen tersebut.
- Karakter calon nasabah, dengan melakukan cek riwayat pinjaman nasabah atau hasil histori pinjaman yang dapat diperoleh dengan checking data (SID). Checking data (SID) merupakan hasil perolehan data yang dikeluarkan oleh OJK. Dengan hasil inilah analisis kredit dapat menilai karakter calon debitur yang mengajukan permohonan kredit, apakah mempunyai riwayat pinjaman yang tergolong lancar atau riwayat pinjaman yang tergolong bermasalah pada pinjaman sebelumnya atau pinjaman yang sedang berjalan
- Kondisi kesehatan calon nasabah(baik jasmani maupun rohani, kondisi fisik calon nasabah juga perlu dipertimbangkan untuk meyakinkan apakah dalam kondisi normal pada umumnya, sehat pada umumnya ataupun menderita sakit. Kondisi fisik yang disebabkan karena faktor cuaca ataupun kondisi fisik yang dialami calon nasabah sejak dahulu.

- Modal, jumlah modal yang dimiliki mampu menjadi pertimbangan seorang analis. Karena semakin besar modal yang dimiliki calon nasabah tentunya semakin tinggi tingkat kesungguhan dalam mengembangkan usahanya yang berpengaruh pula pada keuntungan yang semakin besar yang didapatkan
- Kemampuan, dalam kemampuan dapat dilihat dari usaha yang sedang dijalankan calon nasabah. Apakah usaha yang dijalankan berkembang dengan baik, dapat bersaing dengan para pesaing disekitarnya, serta mampu menghasilkan keuntungan. Baik keuntungan yang sedang dijalani saat ini maupun prospek keuntungan dimasa yang akan datang.
- Sumber dana, sumber dana yang diperoleh untuk melakukan kewajibannya apabila permohonan kreditnya disetujui. Sumber dana ini apakah diperoleh hanya dari satu usaha yang sedang berjalan atau terdapat usaha lain yang ditekuni. Karena semakin banyak sumber dana yang diperoleh maka dapat menutupi kewajibannya, apabila terjadi suatu masalah.
- Manajemen keuangan, yaitu laporan keuangan usaha baik dari pengeluaran, pemasukan serta kewajiban pembayaran kepada pihak lain.
- Tujuan kredit, kredit yang sedang di ajukan apakah sebagai tambahan modal usaha atau untuk hal lain. Informasi ini penting agar penggunaan kredit yang di salurkan nanti tepat sasaran.
- Agunan/jaminan, agunan/jaminan yang diberikan untuk mendukung kredit yang akan diberikan. Tujuan dari agunan/jaminan ini untuk mengantisipasi adanya kegagalan bayar pada debitur nantinya.
- Kewajiban dengan pihak lain, kewajiban sebelum adanya pemberian kredit sangat berpengaruh terhadap kemampuan calon debitur nantinya. Jangan sampai setelah adanya pemberian kredit debitur merasa terbebani dengan nilai kewajiban yang baru.
- Itikad baik dari calon debitur, faktor ini sangat penting sebagai landasan kepercayaan bank sebelum penyaluran kredit dilakukan.

## 2. Aspek Aspek Yang Perlu Dihindari

- Tujuan kredit yang menyimpang, tujuan yang menyimpang dapat berupa penggunaan kredit untuk hal-hal yang dilarang oleh undang-undang, tidak dalam

kewajaran kehidupan masyarakat ataupun penggunaan kredit tidak untuk tujuan yang positif;

- Kelengkapan dokumen, sering kali terjadi kelengkapan dokumen yang belum lengkap namun tetap dilakukan analisis kredit;
- Informasi keuangan yang tidak lengkap;
- Tekanan dari calon nasabah atau pihak lain yang terkait dengan permohonan kredit demi suatu kepentingan;
- Unsur kesengajaan dalam menganalisis kredit sehingga menghasilkan suatu yang tidak sewajarnya.
- Kurangnya Budaya profesional dalam menjalankan tugas, budaya profesional dapat dilihat dengan cara kerja yang tidak sesuai ketentuan. Permohonan kredit yang tidak sesuai dengan tujuan usaha atau tidak jelas penggunaannya;
- Besarnya plafond kredit yang diminta tidak sesuai dengan skala bahan baku yang dipasarkan calon nasabah;
- Besarnya permohonan plafond kredit tidak sebanding dengan nilai jaminannya setelah dilakukan analisis penilaian jaminan;
- Riwayat pinjaman di bank sebelumnya mengalami kendala apapun yang menjadi alasan calon nasabah dan
- Adanya tekanan dari calon nasabah yang menginginkan kredit untuk tetap di cairkan.

Untuk menjaga kualitas kredit dilakukan pemantauan kredit, Pemantauan dimaksudkan untuk dapat mengendalikan kredit yang telah diberikan kepada masyarakat. Pengendalian yang dimaksud adalah menjaga keamanan dalam menyalurkan kredit, memeriksa kelancaran kredit, serta menganalisis kesalahan-kesalahan proses kredit guna meminimalisir adanya risiko dalam pemberian kredit (Fauza & Dwiatmanto, 2016). Selain pengendalian kredit Bank sebagai kreditur mengharapkan pengembalian kredit yang diberikan kepada nasabah sesuai dengan yang diharapkan yaitu pemenuhan prestasi. Prestasi pengembalian ini merupakan kewajiban nasabah agar bank terhindar dari risiko. Meskipun

risiko kredit merupakan bagian dari bisnis bank. Hal ini sejalan dengan apa yang dituliskan oleh Singh” risk is part of the banks business” yang artinya resiko adalah bagian dari bisnis bank (Singh, 2013). Upaya ini dilakukan selain untuk menjaga kualitas kredit juga mewaspadai timbulnya kredit bermasalah.

#### **4.1.2 Upaya Menangani kredit Bermasalah**

Kredit bermasalah merupakan hambatan perbankan dalam menjalankan bisnis. Hambatan tersebut dapat timbul dari beberapa faktor yang mengakibatkan usaha bank menjadi terganggu. Hal ini juga disampaikan dalam penelitian Andik dan Indah yang mengatakan bahwa”Non Performing Loans are still a major problem for institutions that provide credit facilities”, artinya kredit macet masih menjadi masalah utama bagi lembaga yang menyediakan fasilitas kredit (Sakti, & Anisykurlillah, 2013). Keberhasilan usaha bank diukur dari kelancaran pengembalian kredit yang dicerminkan oleh rendahnya tingkat Non Performing Loan (NPL) (Mulyadi, 2016). Sehingga perlu adanya kerja keras dari para pengurus kredit untuk meminimalkan angka kredit bermasalah atau Non Performing Loan (NPL). Ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Messai dan Jounini yang menyatakan “The minimization of non performing loan (NPL) is a necessary condition for improving economic growth” Artinya meminimalkan non performing loan (NPL) atau kredit bermasalah adalah kondisi yang diperlukan untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi (Messai, & Jounini, 2013).

Tindakan yang paling mendasar dilakukan oleh bank adalah dengan penagihan intensif. Cara ini dilakukan secara beraturan dengan selisih waktu yang cukup pendek agar nasabah mengetahui keseriusan dalam mengembalikan kredit bermasalah menjadi lancar kembali. Penagihan intensif dapat dilakukan dengan kunjungan langsung ketempat nasabah/debitur atau dengan melakukan komunikasi telepon. Kunjungan ketempat nasabah atau melalui telepon dapat disesuaikan dengan kondisi yang terjadi, artinya apabila nasabah/debitur melakukan respon terhadap informasi lewat telepon maka pihak bank cukup dengan komunikasi tersebut. Namun apabila tidak ada respon terhadap

komunikasi tersebut maka pihak bank melakukan kunjungan langsung ketempat nasabah baik ditempat tinggal maupun tempat usaha. Kunjungan tersebut dimaksudkan untuk mengetahui perihal kewajiban pembayaran angsuran yang telah disepakati jatuh tempo pada waktu melakukan perjanjian kredit. penagihan intensif

dilakukan bank untuk dapat memaksimalkan dalam menyelamatkan kredit bermasalah sebelum akhirnya menjadi besar.

Apabila tidak ada perbaikan dalam hal pembayaran angsuran kredit, pihak bank dapat memberikan surat peringatan. Surat peringatan pertama (I) yang merupakan pemanggilan nasabah hadir ke bank untuk menyelesaikan kewajibannya dengan kurun waktu yang telah ditentukan dan dibatasi oleh bank. Surat peringatan yang diberikan kepada nasabah/ debitur sebagai pemberitahuan tertulis keterlambatan yang sedang terjadi. Jika surat peringatan pertama (I) nasabah masih belum melakukan kewajibannya maka surat peringatan kedua (II) diberikan bank kepada nasabah. Surat peringatan ketiga (III) juga akan diberikan apabila nasabah masih belum melakukan kewajiban pembayaran angsuran kredit kepada bank.

Apapun hasil yang diperoleh dari cara penagihan intensif, petugas penagihan selalu diharapkan memberikan informasi kepada pimpinan kredit. Tujuan dari pemberian informasi kepada pimpinan kredit yaitu untuk mengevaluasi dan mengambil tindakan selanjutnya. Karena evaluasi dan mengambil keputusan sedini mungkin akan mengurangi tingkat risiko yang akan terjadi lebih besar. Jika upaya penagihan intensif tidak mampu untuk mengembalikan kredit bermasalah menjadi lancar maka ada beberapa upaya yang dapat dilakukan yakni berupa:

a) Rescheduling atau penjadwalan kembali

Langkah ini diambil ketika kemampuan debitor dalam berprestasi kurang atau menurun yang diakibatkan bahwa debitor tidak bisa berprestasi sesuai dengan apa yang di perjanjikan dalam perjanjian kredit. Penjadwalan ulang merupakan perubahan syarat kredit yang hanya menyangkut jadwal pembayaran atau jangka waktu termasuk masa tenggang (grace period) dan perubahan besarnya angsuran

kredit.

b) Persyaratan kembali (reconditioning)

Persyaratan kembali merupakan perubahan baik sebagian ataupun seluruh syarat-syarat kredit meliputi perubahan jadwal pembayaran, jangka waktu, tingkat suku bunga, dan persyaratan-persyaratan lainnya.

c) Restructuring (Penataan kembali)

- 1) Penambahan kredit dalam hal bahwa usaha yang dilakukan debitur dapat berjalan dan berkembang yang akan menghasilkan pendapatan yang dapat digunakan untuk mengembalikan utangnya. Dengan penambahan kredit maka akan menambah juga jumlah utang yang ditanggung debitur strategi ini harus terlebih dahulu dilakukan analisa yang cermat, akurat dan dengan perhitungan yang tepat mengenai prospek usaha debitur karena risiko yang diambil pihak bank juga tinggi apakah kredit itu dapat kembali sesuai dengan apa yang diinginkan kedua pihak.
- 2) Konversi seluruh atau sebagian tunggakan bunga menjadi pokok pinjaman baru. Konvensi seluruh atau sebagian bunga menjadi pokok pinjaman baru artinya bahwa bunga yang belum dibayarkan oleh debitur dalam arti menunggak akan dikonversikan menjadi hutang pokok sehingga debitur harus menanggung utang pokok, bunga dari hutang pokok tersebut dan bunga dari bunga yang dikonversikan menjadi hutang pokok.
- 3) Konversi seluruh atau sebagian tunggakan bunga menjadi penyertaan dalam perusahaan. Ketika kredit mengalami masalah atau macet, maka akan terjadi tunggakan pembayaran baik itu pokok ataupun bunganya, langkah yang diambil dengan cara mengkonversi bunga kredit tersebut baik sebagian atau seluruhnya menjadi modal dalam usaha debitur. Umumnya jalan ini tidak dipakai oleh bank karena dalam hal yang demikian bank harus memberikan perhatian yang lebih pada usaha tersebut, karena bank juga sebagai pemilik dari usaha tersebut.
- 4) Pembaharuan Kredit (novasi). Dengan dibuatnya perjanjian baru yang menggantikan perjanjian kredit lama, maka diharapkan debitur dapat

melakukan kewajibannya untuk berprestasi. Perjanjian kredit baru ini bisa saja lebih meringankan debitor dapat mengubah ketentuan atau syarat-syaratnya dengan tidak mengindahkan ketentuan dan syarat pokoknya.

- 5) Perpanjangan akad kredit. Dengan memperpanjang jangka waktu pembayaran atau pelunasan kredit maka kualitas kredit debitor digolongkan menjadi tidak bermasalah (*performing loan*), karena kredit yang sebelumnya sudah jatuh tempo atau belum dibayarkan pada waktunya diberikan perpanjangan waktu agar debitor bisa mengembalikan kreditnya dalam penambahan waktu tersebut. Misalnya hutang yang seharusnya dikembalikan selambat-lambatnya bulan Januari 2017 di perpanjang menjadi Januari 2019, sehingga kredit yang tadinya telah jatuh tempo menjadi kredit yang digolongkan lancar.

Langkah-langkah upaya penyelamatan kredit tersebut di atas dapat dilakukan apabila debitor memenuhi kriteria:

- a. Debitor menunjukkan itikat baik dan positif untuk bekerjasama.
- b. Usaha Debitor masih berjalan dan memiliki prospek yang baik
- c. Debitor masih mampu untuk membayar kewajibannya
- d. Debitor mampu membayar bunga berjalan
- e. Posisi bank akan menjadi lebih baik.

Jika upaya diatas masih mengalami kegagalan maka bank memiliki langkah dengan menjual agunan/ jaminan. Agunan/jaminan yang diberikan nasabah kepada bank menjadi sumber kekuatan dalam melakukan upaya penyelesaian. Karena dengan adanya jaminan yang diberikan, bank berhak menjual untuk menutup kredit yang mengalami macet. Hal ini menjadi hak bank ketika telah dilakukannya perjanjian kredit dimana nasabah setuju yang tertuang dalam surat kuasa menjual agunan. Surat kuasa menjual agunan menjadi kekuatan bank ntuk melakukan penjualan terhadap agunan yang telah diberikan nasabah. Namun penjualan agunan/jaminan oleh bank akan dilakukan apabila upaya terakhir sudah tidak dapat ditempuh. Sebelum langkah ini diambil pihak bank juga telah melayangkan surat somasi pertama, apabila masih belum ada tindakan surat somasi kedua kemudian dilanjutkan dengan surat somasi ketiga

d) Penjualan agunan

Jika upaya rescheduling (penjadwalan kembali) masih mengalami kegagalan maka bank memiliki langkah dengan menjual agunan/ jaminan. Agunan/jaminan yang diberikan nasabah kepada bank menjadi sumber kekuatan dalam melakukan upaya penyelesaian. Karena dengan adanya jaminan yang diberikan, bank berhak menjual untuk menutup kredit yang mengalami macet. Hal ini menjadi hak bank ketika telah dilakukannya perjanjian kredit dimana nasabah setuju yang tertuang dalam surat kuasa menjual agunan. Surat kuasa menjual agunan menjadi kekuatan bank untuk melakukan penjualan terhadap agunan yang telah diberikan nasabah. Namun penjualan agunan/jaminan oleh bank akan dilakukan apabila upaya terakhir sudah tidak dapat ditempuh. Penjualan agunan terdiri dari dua cara yaitu:

(a) Penjualan agunan/jaminan dibawah tangan, Penjualan agunan/jaminan dibawah tangan dilakukan terhadap debitur yang masih kooperatif terhadap kredit yang sedang bermasalah. Bank masih memberikan kesempatan kepada nasabah terhadap jaminan/agunan untuk menjualnya secara umum. Apabila kesempatan untuk menjual agunan/jaminan menjadi perhatian nasabah, artinya nasabah masih menunjukkan kooperatif terhadap pinjaman yang terjadi masalah. Dengan batas yang akan ditentukan bank nasabah akan diberi kesempatan untuk menjualnya.

(b) Penjualan agunan/jaminan dengan jalur lelang, langkah ini diambil setelah beberapa langkah diatas tidak mampu menyelesaikan kredit bermasalah. Dengan penjualan agunan jalur lelang ini diharapkan adanya penyelesaian sehingga kredit bermasalah sudah berkurang kembali. Adapun dokumen yang harus dipersiapkan untuk dapat mendaftarkan lelang tersebut yaitu antara lain:

- 1). Akta Hak Tanggungan,
- 2). Dokumen pemilik jaminan,
- 3). Dokumen perjanjian kredit,
- 4). Rangkap surat somasi mulai dari somasi 1,2 dan 3 yang telah

dikirimkansalinanya kepada pemilik jaminan atau pihak yang berhutang.

Dengan dokumen tersebut bank mendaftarkan lelang pada Kantor Pelayanan Piutang dan Lelang Negara (KP2LN). jika sudah dianggap telah memenuhi syarat lelang maka akan segera terbit jadwal kapan lelang akan dilaksanakan. Dengan penjualan agunan/jaminan diharapkan kredit bermasalah segera tuntas sehingga tidak mengganggu aktivitas atau kelangsungan bank.

## **4.2 PEMBAHASAN**

Pada sub pembahasan ini dapat dikatakan bahwa pentingnya memperhatikan factor factor penyebab terjadinya kredit bermasalah demi mengoptimalkan kualitas kredit pada suatu Perusahaan. Tiap tiap individu perlu memperhatikan SOP yang diterapkan Perusahaan dan menjalankannya secara hati hati agar tidak menurunkan kualitas kredit dan agar Perusahaan tetap terjaga kesehatannya, terutama factor yang disebabkan oleh pihak debitur itu sendiri karena merupakan suatu hal yang sulit diprediksi sehingga dibutuhkan kejelian dari kinerja karyawan dalam menganalisa calon debitur tersebut agar tidak menjadi masalah dikemudian hari. kemudian terkait upaya yang dapat dilakukan apabila terjadi masalah tersebut Yakni, pihak Perusahaan sekiranya harus mampu dan lebih tegas dalam menyikapinya,

Adapun upaya upaya yang dapat ditempuh oleh pihak perusahaan yakni penagihan secara berkala serta memberikan surat surat peringatan dan menawarkan proses restrukturisasi untuk membantu nasabah agar Kembali mampu membayarkan kewajibannya terhadap PT. Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Wayhalim, guna memperthankan kualitas kredit tetap terjaga. Namun apabila hal tersebut juga masih tidak dapat diterima dengan baik oleh pihak nasabah, maka PT. Bank Rakyat Indonesia sekiranya mampu menjalankan upaya terakhir yakni pelelangan surat berharga yang dapat berupa SHM, AJB, Maupun BPKB, dalam hal ini pihak perusahaan mempunyai kuasa atas penuualana agunan sebagaimana dengan perjanjian yang telah disepakati Bersama saat melakukan Pencairan Kredit pada saat realisasi pinjaman itu terjadi.