**BAB III**

**HASIL PEMBAHASAN**

**3.1 Tinjauan Umum Perusahaan**

**3.1.1 Sejarah Perusahaan**

**PT** Bank Negara Indonesia (Persero), Tbk (selanjutnya disebut “BNI” atau “Bank”) pada awalnya didirikan di Indonesia sebagai Bank sentral dengan nama “Bank Negara Indonesia” berdasarkan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang No. 2 tahun 1946 tanggal 5 Juli 1946. Selanjutnya, berdasarkan Undang-Undang No. 17 tahun 1968, BNI ditetapkan menjadi “Bank Negara Indonesia 1946”, dan statusnya menjadi Bank Umum Milik Negara. Selanjutnya, peran BNI sebagai Bank yang diberi mandat untuk memperbaiki ekonomi rakyat dan berpartisipasi dalam pembangunan nasional dikukuhkan oleh UU No. 17 tahun 1968 tentang Bank Negara Indonesia 1946.

Berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 19 tahun 1992, tanggal 29 April 1992, telah dilakukan penyesuaian bentuk hukum BNI menjadi Perusahaan Perseroan Terbatas (Persero). Penyesuaian bentuk hukum menjadi Persero, dinyatakan dalam Akta No. 131, tanggal 31 Juli 1992, dibuat di hadapan Muhani Salim, S.H., yang telah diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia No. 73 tanggal 11 September 1992 Tambahan No. 1A.

BNI merupakan Bank BUMN (Badan Usaha Milik Negara) pertama yang menjadi perusahaan publik setelah mencatatkan sahamnya di Bursa Efek Jakarta dan Bursa Efek Surabaya pada tahun 1996. Untuk memperkuat struktur keuangan dan daya saingnya di tengah industri perbankan nasional, BNI melakukan sejumlah aksi korporasi, antara lain proses rekapitalisasi oleh Pemerintah di tahun 1999, divestasi saham Pemerintah di tahun 2007, dan penawaran umum saham terbatas di tahun 2010.

BNI menawarkan layanan penyimpanan dana maupun fasilitas pinjaman baik pada segmen korporasi, menengah, maupun kecil. Beberapa produk dan layanan terbaik telah disesuaikan dengan kebutuhan nasabah sejak kecil, remaja, dewasa, hingga pensiun. Adapun Visi dan Misi Bank BNI yaitu :

**Visi dan Misi PT. Bank Negara Indonesia**

1. Visi PT. Bank Negara Indonesia

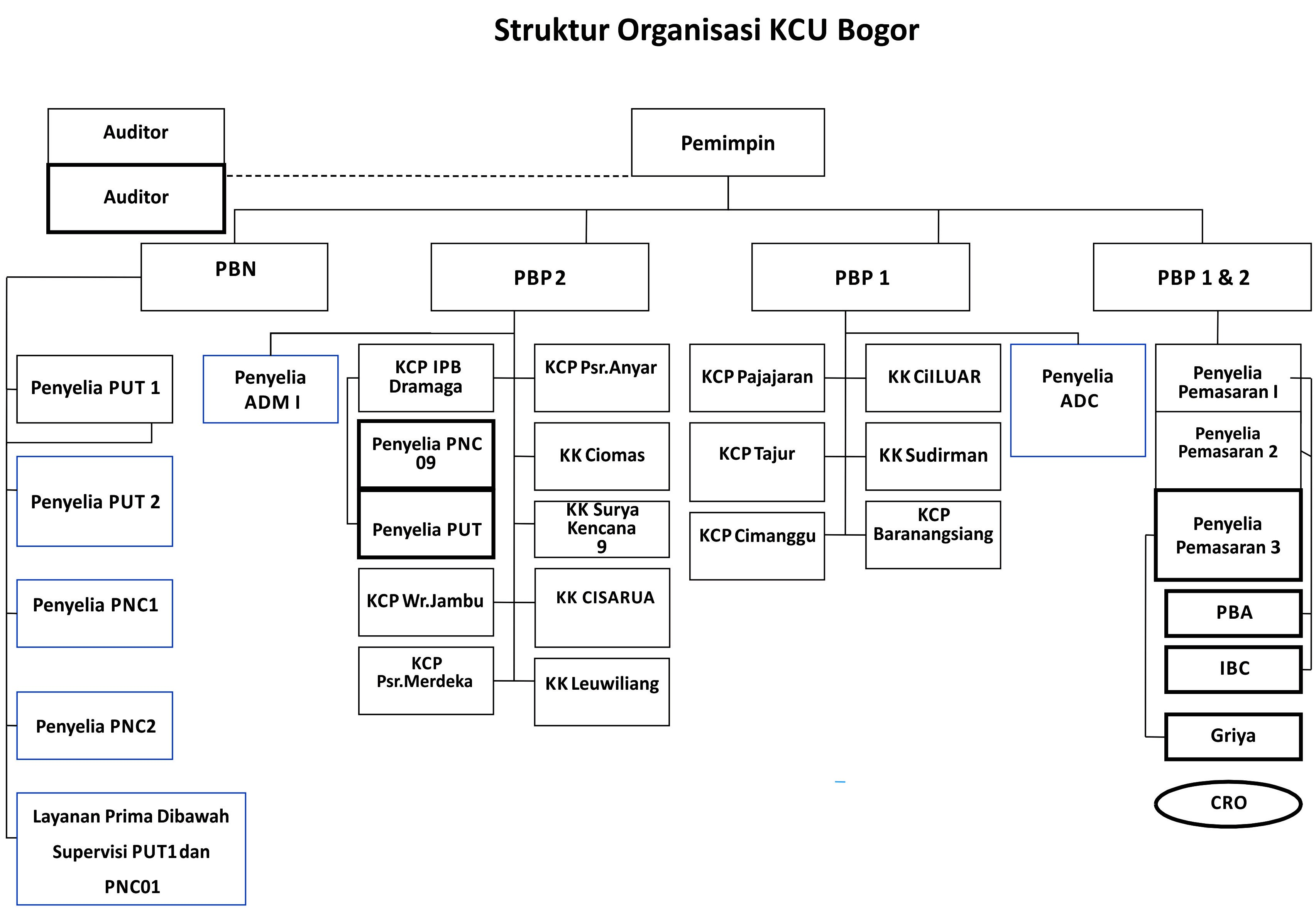
Menjadi Lembaga Keuangan yang Unggul dalam Layanan dan Kinerja.

1. Misi PT. Bank Negara Indonesia

* Meningkatkan nilai investasi yang unggul bagi investor.
* Menciptakan kondisi terbaik bagi karyawan sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi.
* Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab kepada lingkungan dan komunitas.
* Menjadi acuan pelaksanaan kepatuhan dan tata kelola perusahaan yang baik.
  + 1. **Lokasi Pelaksanaan Magang**

Kegiatan magang dilaksanakan di PT BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO),Tbk. Perusahaan ini beralamat di BOGOR, JL. IR. H. JUANDA NO.52, BOGOR Kota Bogor Jawa Barat kode pos 16001 dengan nomor telpon (0251) 3114.

* 1. **Struktur Organisasi dan Uraian Tugas**
     1. **Struktur Organisasi PT Bank BNI KCU Djuanda Bogor**



PBP 3

* + 1. **Uraian Tugas**

PT. Bank Negara Indonesia KCU Djuanda Bogor memiliki pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab sesuai dengan bagiannya masing-masing. Adapun spesifikasi atau pembagian kerja tersebut yaitu :

1. **Pemimpin**

Adalah seorang pribadi yang memiliki kecakapan dan kelebihan, khususnya kecakapan/kelebihan di satu bidang sehingga dia mampu mempengaruhi orang-orang untuk bersama-sama melakukan aktivitas-aktivitas tertentu demi pencapaian satu atau beberapa tujuan. Pimpinan adalah seorang pribadi yang mampu membangkitkan loyalitas rekan kerjanya dan memberikan loyalitasnya dalam kebaikan, seorang pimpinan mampu untuk memberikan saran dan nasehat dari permasalahan yang ada, pimpinan juga memberikan keteladanan dalam berdisiplin dan menegakkan kedisiplinan dalam setiap aktivitasnya.

1. **Auditor**

Adalah seseorang yang memiliki kualifikasi tertentu dalam melakukan audit atas laporan keuangan dan kegiatan suatu perusahaan atau organisasi. Audit atau Auditor merupakan pendengar dan pengamat yang baik, komunikatif dan bijaksana. Tugas auditor adalah :

1. **Mencari informasi awal terkait bagian yang akan diaudit (auditee)**
2. **Melakukan tinjauan dokumen dan persyaratan lain yang berkaitan dengan audit**
3. **Mempersiapkan program audit tahunan dan jadwal pelaksanaan audit secara terperinci**
4. **Membuat daftar pertanyaan audit (audit checklist)**
5. **Melaksanakan pemeriksaan sistem secara menyeluruh**
6. **Mengumpulkan dan menganalisis bukti  audit yang cukup dan relevan**
7. **Melaporkan temuan audit atau masalah-masalah yang ditemukan selama audit internal**
8. **Memantau tindak lanjut hasil audit internal sampai dinyatakan selesai**
9. **PBN (Pemimpin Bidang Pembinaan Pelayanan)**

**Pemimpin Bidang Pembinaan Pelayanan mempunyai ikhtisar jabatan mengarahkan, mengendalikan, mengawasi pengelola administrasi kredit, dan menyelesaikan transaksi dan informasi keuangan. Pemimpin bidang pelayanan juga mempunyai tanggung jawab tertentu yaitu penyelia kegiatan pelayanan Back Office dengan mengupayakan yang optimal. PBN meliputi Pelayanan uang tunai (PUT) dan Pelayanan Nasabah Cabang (PNC).**

* 1. **PUT (Pelayanan Uang Tunai)**

**Pelayanan uang tunai merupakan peningkatan pelayanan dalam hal kecepatan pelayanan penerimaan atau pembayaran uang tunai dengan memperhatikan unsur-unsur pengamanan. Dalam pelaksanaannya, sistem teller ditunjang oleh “sistem manual” dan “sistem computer” yang menyebabkan pekerjaan teller semakin cepat karena beberapa informasi dapat disajikan oleh computer, sehingga beberapa jenis pekerjaan dapat dilakukan dalam waktu singkat, sebelum melakukan transaksi dengan nasabah. pekerjaan teller meliputi :**

* **Memeriksa identitas nasabah**
* **Meneliti keabsahan tanda tangan dan warkat**
* **Mengesahkan tanda terima setoran dalam batas wewenangnya.**
* **Membayar dan menerima uang tunai (kasir)**
* **Menerima setoran warkat bank sendiri dan warkat bank lain.**
* **Mencatat penerimaan dan pengeluaran uang tunai non tunai.**
  1. **PNC ( Pelayanan Nasabah Cabang)**

**Pelayanan Nasabah Cabang mempunyai ikhtisar jabatan penyelia kegiatan pelayanan yang dilakukan asisten layanan nasabah meliputi aktivitas pelayanan dan transaksi terkait dengan produk dan jasa. Adapun yang termasuk dalam unit Pelayanan Nasabah Cabang (PNC) adalah :**

* **Teller**

**Teller memiliki tugas menyelesaikan transaksi penerimaan dan pembayaran uang tunai dari rekening nasabah. Meliputi: pengiriman transfer, pencairan dana giro, cek, setoran kliring dan kegiatan aktivitas perbankan lainnya dalam pelayanan nasabah.**

* **Customer service**

**Customer service memiliki tugas melayani nasabah dalam memberikan informasi tentang produk bank, pembukaan dan penutupan rekening nasabah, Handing Complaint atau melayani segala bentuk complain nasabah, serta melakukan kegiatan perbankan lainnya dalam pelayanan nasabah.**

* 1. **Layanan Prima di bawah supervise PUT dan PNC**

Merupakan salah satu usaha yang dilakukan oleh Bank BNI untuk melayani nasabah dengan sebaik-baiknya, sehingga dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan dan memenuhi kebutuhan serta keinginan nasabah, baik yang berupa produk barang atau jasa, layanan prima ini juga dikhusukan untuk nasabah emerald BNI yang dananya diatas 500 juta.

1. **Pemimpin Bidang Pelayanan (PBP)**

Pemimpin bidang pelayanan mempunyai ikhtisar jabatan mengarahkan, mengendalikan, dan mengawasi pengelolaan dan administrasi dan kredit, penyelesaian transaksi dan informasi keuangan.Pemimpin bidang pelayanan juga mempunyai tanggung jawab tertentu yaitu penyelia kegiatan pelayanan Back Office dengan mengupayakan yang optimal.

1. **Penyelia Administrasi**  
   Tugas penyelia administrasi :
   1. Mengelola pelaksanaan sistem dan prosedur bidang pelayanan dan operasi.
   2. Mengelola transaksi jasa bank dan transaksi kliring.
   3. Mengelola administrasi kredit serta laporan perkreditan.
   4. Mengelola *entry* data/voucher transaksi kliring dan pemindahbukuan ke dalam sistem.
   5. Memeriksa kebenaran atau akurasi transaksi keuangan.
   6. Memantau dan mengendalikan transaksi pembukuan.
   7. Mengelola analisa keuangan.
   8. Mengelola laporan keuangan kantor cabang.
   9. Mengelola sumber daya manusia.
   10. Mengelola teknik dan informasi.
   11. Mengelola logistik kerumahtanggaan, kearsipan, dan administrasi umum lainnya.
   12. Melaksanakan kepatuhan terhadap sistem dan prosedur peraturan BI serta peraturan perundang-undangan lainnya yang berlaku.
   13. Mempertanggangjawabkan pelaksanaan tugas pokok, fungsi, dan kegiatannya.
2. **Penyelia ADC**

Memiliki tugas dan tanggung jawab dalam melakukan pelaksanaan kredit fleksi, seperti mengatur jadwal dan melakukan akad kredit untuk persetujuan kredit melalui PT Bank BNI (Persero). Menghubungi pihak notaris untuk melaksanakan akad kredit bersama nasabah yang mengajukan kredit.

1. **Pemimpin Kantor Cabang Pembantu (KCP) Tugas pemimpin kantor cabang pembantu adalah :** 
   1. Mengelola pelaksanan sistem dan prosedur bidang pemasaran, perkreditan, dan dana jasa bank.
   2. Memasarkan kredit kepada nasabah/bukan nasabah.
   3. Melakukan penjualan silang (cross selling) produk dan jasa bank.
   4. Memasarkan dana dan jasa bank kepada nasabah/bukan nasabah.
   5. Mengelola pelayanan produk dan jasa.
   6. Mengelola pembinaan kepada nasabah prima.
   7. Mengelola pelaksanaan sistem dan prosedur di bidang pelayanan nasabah dan operasional bank.
   8. Merencanakan, mengembangkan, melaksanakan, mengelola pelayanan produk dan jasa bank.
   9. Mengelola pelayanan kartu ATM.
   10. Mengelola pelayanan transaksi kas.
   11. Mengelola kas ATM.
   12. Melaksanakan kepatuhan terhadap sistem prosedur, peraturan BI, serta peraturan perundang-undangan lainnya yang berlaku.
   13. Mempertanggungjawabkan pelaksanaan tugas pokok, fungsi, dan kegiatannya.
2. **Kantor Kas (KK)**

**Tugas pemimpin kantor kas adalah :**

* 1. Mengelola pelaksanaan sistem dan prosedur di bidang pelayanan nasabah dan operasional bank.
  2. Merencanakan, mengembangkan, melaksanakan, mengelola pelayanan produk dan jasa bank.
  3. Menyediakan informasi produk dan jasa bank.
  4. Mengelola pelayanan kartu ATM.
  5. Mengelola pelayanan transaksi kas.
  6. Mengelola kas ATM.
  7. Mengelolaan pendayagunaan kas dan alat liquid secara optimal.
  8. Melaksanakan kepatuhan terhadap sistem dan prosedur peraturan BI serta peraturan perundang-undangan lainnya yang berlaku.
  9. Mempertanggungjawabkan pelaksanaan tugas pokok, fungsi, dan kegiatannya.

1. **Tugas & tanggung jawab Penyelia Pemasaran**
2. Menulis dan menyajikan siaran pers untuk meningkatkan promosi, sponsor acara eksternal dan kemitraan strategis.
3. Mengembangkan dan memelihara hubungan promosi dengan sekolah, organisasi masyarakat dan bisnis setempat.
4. Meneliti dan mengembangkan informasi yang tersimpan untuk standar grafis dan program pemasaran regional.
5. Mengembangkan dan melaksanakan program periklanan dan pemasaran eksternal.
6. Menyiapkan strategi pemasaran dan merencana aksi untuk mencapai tujuan pemasaran yang spesifik.
7. Mengukur, menganalisis dan mengevaluasi program sesuai kebutuhan.
8. Mengawasi tingkat pemasaran, media, acara dan hubungan masyarakat, promosi dan periklanan lokal.
9. Memastikan untuk melaksanakan secara efektif semua pemasaran bersama dengan program PR (Public Relations / Humas}.
10. Mengkoordinasikan wawancara, media lokal menyimpan dokumentasi dan file pemasaran.
11. Memberikan arahan strategi, evaluasi, konsultasi dengan semua Anggota Tim pemasaran.
12. Mengkoordinasikan seluruh pemasaran internal serta upaya promosi termasuk merchandising, public relations, hubungan masyarakat, informasi, tanda cek di dalam toko, acara dan demo.
13. mendukung setiap aspek Tim Pemasaran termasuk Asisten Pemasaran dan Signmaker.
14. **PBA (Personal Banking Asisten)** = Merupkan marketing untuk nasabah perorangan, yang bertugas memasarkan produk – produk seperti tabungan, deposito, investasi, dll.
15. **IBC (marketing khusus nasabah corporate)** = Bertugas melayani nasabah yang mendirikan perusahaan.
16. **Griya** = Merupakan marketing yang bertugas melayani kredit rumah.
17. **CRO (Customer Relation Officer)** = Marketing yang bertugas khusus nasabah Emerald atau yang uangnya di atas 1 Milyar.
    1. **Sumber Daya Mansia**

Sumber daya manusia adalah langkah strategis yang dilakukan PT Bank Negara Indonesia (persero)Tbk untuk pencapaian target bisnis perusahaan sehingga diperlukan serangkaian upaya yang berkesinambungan dan terarah guna mengembangkan sumber daya manusia.

Sumber daya manusia yang di pekerjakan BNI yaitu sebanyak 180 pegawai yang dipekerjakan di Bank BNI KCU Djuanda Bogor. Karyawan BNI pada umumnya memiliki minimal pengrekrutan pegawai di mulai dari pendidikan minimal D3

* 1. **Sarana dan Prasarana**

Sarana dan prasarana merupakan faktor penunjang penting dalam kegiatan operasional perusahaan. Dengan adanya sarana dan prasarana yang memadai akan dapat melancarkan produktivitas dari perusahaan tersebut.

Bank BNI KCU Djuanda Bogor memiliki bangunan berlantai 3. Laintai satu dibagian depan merupakan tempat terjadinya suatu transaksi, dimana terdapat ruangan untuk bagian Front Liner (Teller dan Customer service), dan kursi tunggu untuk nasabah. pada bagian samping belakang terdapat toilet.

Lantai dua terdapat ruangan kepala pemimpin cabang atau Direktur Utama, Kepala pimpinan pemasaran I dan kepala pimpinan pemasaran II, serta ruangan tempat bekerja bagian unit pemasaran dan perkreditan, serta tersedian ruangan untuk akaad kredit dan sekaligus ruang meting yang cukup besar, terdapat pula ruang tunggu untuk tamu, pantry, musholah dan toilet.

Lantai tiga terdapat ruangan bagian unit administrasi kredit, ruangan tempat melakukan akad kredit, ruangan tunggu untuk tamu, serta ruangan untuk rapat.

**Tabel 3.4 sarana daan prasarana pada bank BNI KCU Djuanda Bogor**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **NO** | **Uraian** | **Jumlah** | **Kondisi** |
| 1 | AC/Pendingin Ruangan |  | Bagus |
| 2 | Brangkas |  | Bagus |
| 3 | Filling Cabinet |  | Bagus |
| 4 | Computer |  | Bagus |
| 5 | Meja Rapat |  | Bagus |
| 6 | Mesin Foto Copy |  | Bagus |
| 7 | Infocus LCD |  | Bagus |
| 8 | Mesin Penghitung Uang |  | Bagus |
| 9 | Printer |  | Bagus |
| 10 | Telepon |  | Bagus |
| 11 | Meja Kantor |  | Bagus |
| 12 | Papan Tulis |  | Bagus |
| 13 | Dispenser |  | Bagus |
| 14 | Kursi Kantor |  | Bagus |
| 15 | Lampu Sinar UV |  | Bagus |
| 16 | CCTV |  | Bagus |
| 17 | Printer Multifungsi (scanner) |  | Bagus |
| 18 | Lampu Loker |  | Bagus |
| 19 | Camera |  | Bagus |
| 20 | UPS Server |  | Bagus |
| 21 | Hardisk Server |  | Bagus |
| 22 | Mesin Fax |  | Bagus |
| 23 | Generator Listrik |  | Bagus |
| 24 | Printer Validasi |  | Bagus |
| 25 | Televisi |  | Bagus |
| 25 | Kulkas |  | Bagus |
| 26 | Mesin Penghancur Kertas |  | Bagus |

* 1. **Uraian singkat magang**

Pelaksanaan kegiatan magang di PT Bank Negara Indonesia Djuanda Bogor, sesuai dengan surat pengantar magang dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan (STIE KESATUAN) yang telah diajukan dan berdasarkan surat jawaban dari PT Bank Negara Indonesia Djuanda Bogor dilaksanakan selama 2 (dua) bulan, yaitu pada tanggal 1 April 2019 sampai dengan 29 mei 2019.

Kegiatan magang yang dilaksanakan bukan hanya sebagai formalitas atau pemenuhan syarat Tugas Akhir perkuliahan yang harus dicapai penulis, akan tetapi kegiatan magang harus diterapkan sebagai pelatihan dan pembekalan sebelum nantinya memasuki dunia kerja yang sebenarnya, guna mengasah kemampuan dan etos kerja oleh penulis. Dalam pelaksanaannya penulis mengikuti aturan kerja PT Bank Negara Indonesia Djuanda Bogor yakni disesuaikan dengan jam kerja staf karyawan dengan ketentuan yang berlaku sebagai berikut :

1. Senin s/d Jumat : Pukul 07:00 s/d 17:00 WIB
2. Sabtu – Minggu : Libur
3. Ketentuan Jam Istirahat : 12:00 s/d 13:00 WIB

Ketentuan Seragam di PT Bank Negara Indonesia Djuanda Bogor :

1. Senin dan Rabu : Pakaian Formal
2. Selasa dan kamis : Batik
3. Jumat : Casual

Berdasarkan Aktivitas magang PT. Bank BNI KCU Djuanda Bogor, penulis mendapatkan kesempatan untuk belajar di Devisi Kredit. Untuk kegiatan tiap minggunya adalah sebagai berikut :

1. **Menginput Data-data**

Kegiatan menginput data yang dilakukan penulis adalah menginput beberapa data – data mengenai nasabah yang mengajukan kredit. Dan menginput data cancel untuk nasabah yang melakukan pembatalan kredit.

1. **Stempel**

Penulis diminta oleh penyelia bagian kredit untuk menstempel setiap dokumen yang sudah di tandatangani oleh pimpinan PT Bank BNI KCU Djuanda Bogor.

1. **Cleansing CIF**

Penulis diminta melakukan pembenahan baik dari sisi prosedur maupun dari sisi sistem untuk memperbaiki data CIF sesuai fungsi dan ketentuan yang seharusnya, penulis juga diminta untuk mengecek data nasabah apakah terdaftar atau tidak pada data input, sehingga bisa dimanfaatkan sebagai sumber data yang valid.

1. **Melakukan Sortir Berkas**

Penulis diminta untuk mensortir beberapa berkas yang harus disesuaikan berdasarkan tandatangan yang sama dan mensortir kartu ATM dan PIN nya berdasarkan urutan abjad.

1. **Mengecek Jaminan**

Mengecek jaminan yang dilakukan oleh penulis adalah melihat pada berkas file asli nasabah apakah sertifikat jaminan tersebut ada atau tidak, jika ada maka penulis akan menginput tanggal penerimaan jaminan tersebut pada aplikasi pengecekan kelengkapan.

1. **OTS (On The Spot)**

Penulis diminta untuk ikut berkunjung langsung ke tempat usaha atau domisili calon debitur, yang dimaksudkan untuk mengecek kebenaran data dengan melihat secara fisik tempat usaha atau domisili dan agunan, serta menggali aktivitas usaha calon debitur.

1. **Split Berkas**

Penulis diminta untuk Split atau membagi beberapa file baru debitur yang akan di masukan ke dalam file baru dan bagian lain di split untuk di tandatangani oleh pimpinan sebagai tanda persetujuan dan penerimaan berkas.

1. **Foto Copy**

Penulis diminta untuk Foto Copy undang-undang perjanjian kredit yang akan digunakan pada saat akad antara kreditur dan debitur. Dan penulis juga diminta untuk foto copy daftar nama penyerahan atau penerimaan kartu ATM dan PIN.

1. **Register Data**

Penulis diminta penyelia untuk memasukan data-data nama nasabah yang baru membuka buku rekening. Dan register data nama dan alamat untuk surat yang akan dikirim.

1. **Menghancurkan berkas**

Penulis diminta penyelia untuk menghancurkan berkas-berkas yang sudah tidak terpakai agar tidak salah dipergunakan oleh orang lain, Seperti foto copy passal, foto copy ktp, foto copy sertifikat rumah dan lain-lain.

* 1. **Perbandingan Teori dan Praktek**
     1. **Bagaimana proses penerapan 5C terhadap pengambilan keputusan kredit pada PT. Bank BNI KCU Djuanda Bogor**

Dalam pengambilan keputusan kredit pada PT. Bank Negara Indonesia KCU Djuanda Bogor, sebelumnya menganalisa calon nasabah terlebih dahulu. Untuk mengetahui calon nasabah tersebut apakah layak atau tidak untuk diberikan kredit. Dengan menggunakan prinsip 5C, yaitu: *Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition of economy.*

* 1. ***Character* (Kepercayaan)**

Bank BNI menganalisa *character* calon debitur untuk mengetahui dan menyimpulkan bahwa calon debitur tersebut memiliki moral, watak, ataupun sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif, dan juga mempunyai rasa tanggung jawab baik dalam kehidupan pribadi sebagai manusia, masyarakat, atau dalam menjalankan kegiatan usahanya.

Menurut Bank BNI, Manfaat dari penilaian *character* ini, adalah untuk mengetahui sejauh mana tingkat kejujuran dan integritas serta tekad yaitu kemauan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban dari calon debitur, character ini sangat penting, sebab walaupun debitur tersebut mampu membayar hutang-hutangnya namun tidak ada etikat baik tentu akan membawa berbagai masalah di kemudian hari.

Disini pihak Bank BNI menilai character calon debitur dengan cara:

1. Menilai daftar riwayat hidup debitur dengan cara wawancara langsung dengan nasabah ataupun bertanya kepada masyarakat di lingkungan calon debitur tinggal.
2. Meliputi reputasi calon debitur di lingkungan tempat kerja, bagaimanakah prilaku debitur di tempat kerja.
3. Meliputi apakah calon debitur terlibat pada suatu masalah, penjudian, perampokan, pemabuk dan lain-lain.
4. Meminta informasi dari bank lain, yang dimaksud disini mengecek SID (Sistem Informasi Debitur) calon debitur, apakah masih mempunyai tanggungan pada bank atau pihak lain.
   1. ***Capacity* (Kemampuan)**

Bank BNI menilai nasabah dari kemampuan nasabah dalam menjalankan keuangan yang dimilikinya. Apakah nasabah tersebut pernah mengalami sebuah permasalahan keuangan sebelumnya atau tidak, dimana prinsip ini menilai akan kemampuan membayar kredit nasabah terhadap bank. Pendekatan yang dapat digunakan dalam menilai kemampuan *(Capacity)* debitur atau calon debitur, yaitu dengan pendekatan :

* + 1. **Pendekatan Historis**, yaitu menilai past performance dari nasabah yang bersangkutan apakah usahanya banyak mengalami kegagalan atau selalu menunjukan kearah yang maju, di tuju kepada calon debitur yang memiliki perusahaan.
    2. **Pendekatan finansiil**, untuk perusahaan yaitu untuk menilai posisi neraca dan laporan perhitungan laba/rugi untuk beberapa periode terakhir, yaitu untuk mengetahui berapa besarnya solvabilitas, likuiditas, dan rentabilitas tingkat usahanya. Sedangkan untuk perorangan dilihat dari buku tabungan atau rekening korannya, untuk memastikan pemohon memiliki sumber-sumber penghasilan yang memadai untuk membayar kewajibannya sesuai jangka waktu yang di sepakati.
    3. **Pendekatan edukasional**, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus perusahaan calon debitur. Untuk calon debitur yang memiliki perusahaan.
    4. **Pendekatan yuridis**, yaitu pendekatan yang berdasarkan badan hukum. Calon debitur harus memahami isi dari perjanjian kredit dan harus mengerti akan akibat hukum yang akan timbul dari perjanjian atau kerjasama tersebut, pendekatan yuridis ini ditekankan kepada calon debitur yang memiliki perusahaan maupun yang tidak memiliki perusahaan.
    5. **Pendekatan managerial**, yaitu untuk menilai sejauh mana kemampuan nasabah dalam melaksanakan fungsi managemen dalam memimpin perusahaannya. Untuk calon debitur yang memiliki perusahaan
    6. **Pendekatan teknis**, yaitu menilai kemampuan debitur/calon debitur, terkait teknis produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan, administrasi, keuangan dan lain-lain. Untuk calon debitur yang memiliki perusahaan
  1. ***Capital* (Modal)**

Pada Perusahaan Bank BNI menganalisa Penilaian atas posisi keuangan debitur/calon debitur secara keseluruhan termasuk aliran kas, baik untuk masa lalu maupun proyeksi pada masa yang akan datang, dilakukan untuk mengetahui kemampuan permodalan dalam menjalankan proyek atau usaha yang bersangkutan. Sedangkan pada Perorangan Bank BNI menganalisa dari slip gaji calon debitur agar pihak Bank mengetahui seberapa besar presentase uang muka yang akan diberikan oleh calon debitur. Semakin besar modal debitur akan semakin baik untuk pihak Bank, karena :

1. Keterlibatan atau tanggung jawab debitur terhaadap maju mundurnya usaha akan menjadi besar.
2. Beban debitur terhadap kewajiban bunga kredit dan pengembaliannya akan lebih kecil.
3. Resiko kredit bank akan menjadi lebih kecil
   1. ***Collateral* (Barang Jaminan)**

Bank BNI menganalisa atas agunan yang dimiliki oleh calon debitur, yaitu barang – barang jaminan yang diberikan oleh peminjam sebagai jaminan atas kredit yang diterima. Manfaat collateral adalah sebagai alat pengamanan apabila usaha yang dibiayai dengan kredit tersebut gagal atau sebab lain dimana debitur tidak mampu melunasi hutangnya. Jaminan juga sebagai alat pengamanan dalam menghadapi kemungkinan adanya ketidak pastian pada kurun waktu yang akan datang pada saatnya kredit tersebut harus dilunasi. Jaminan ini sifatnya sebagai pelengkap dari kelayakan/keterlaksanaan dari proyek nasabah.

Penilaian terhadap collateral ini harus ditinjau dari 2 sudut yaitu sudut ekonomisnya yaitu nilai ekonomis dari brang – barang yang akan dijaminkan, serta nilai yuridisnya yaitu apakah barang – barang jaminan tersebut memenuhi syarat – syarat yuridis untuk dipakai sebagai barang jaminan.

* 1. ***Condition Of Economy* (Situasi dan Kondisi Ekonomi)**

Bank BNI menganalisa penilaian atas kondisi pasar di dalam negeri maupun diluar negeri, baik masa lalu maupun masa yang akan datang, dilakukan untuk mengetahui prospek pemasaran dari hasil usaha debitur/calon debitur yang dibiayai.

Adapun maksud penilaian terhadap condition of economy, untuk mengetahui sampai sejauh mana kondisi-kondisi yang mempengaruhi perekonomian suatu Negara atau suatu daerah yang akan memberikan dampak yang bersifat positif maupun dampak yang bersifat negatif terhadap perusahaan yang memperoleh kredit tersebut.

Beberapa hal yang dapat digunakan dalam melakukan analisis condition of economic, antara lain :

* Regulasi pemerintah pusat dan daerah
* Kondisi makro dan mikro ekonomi
* Situasi politik dan keamanan
* Kondisi lain yang mempengaruhi pemasaran

**3.6.2** **Kendala apa saja yang dihadapi dalam penerapan 5C pada PT. Bank BNI KCU Djuanda Bogor**

* + 1. ***Character* (Karakter, Watak)**

1. Calon debitur memiliki catatan kriminal. Aspek kriminal dari kasus kredit macet umumnya terjadi pada saat proses permohonan kredit dan pada saat pencairan kredit. Ketika permohonan kredit diajukan, tidak jarang terjadi kenakalan debitur, baik sendiri atau atas kerja sama dengan pejabat bank, seperti melakukan kolusi (sikap dan perbuatan tidak jujur) dan konspirasi (persekongkolan/kerjasama) dalam penyaluran kredit.
2. Riwayat perusahaannya kurang baik, Debitur tidak kompeten, salah dalam pengurusan pengelolaan usaha bisnis perusahaan dan kurangnya pengalaman dalam bidang usaha yang dijalaninya. Misalnya laporan keuangannya selalu mengalami penurunan.
3. Calon debitur tidak memberikan dokumen atau data yang akurat kepada pihak Bank sebagai bahan analisis kredit. Maksudnya adalah jika dokumen tersebut tidak akurat dan banyak yang tidak disertakan, maka pihak bank akan menolak pinjaman. Pengumpulan dokumen atau data merupakan tahap pertama dalam proses kredit.
4. Calon debitur terlalu berambisi dalam ekspansi (menciptakan pasar baru) dan tanpa perhitungan yang seksama.
   * 1. ***Capacity* (Kemampuan)**
5. Jumlah peminjaman yang diinginkan nasabah melampaui batas yang diberikan oleh bank. Karena terkadang calon debitur tidak dipertimbangkan terlebih dahulu kemampuannya dalam membayar cicilin perbulannya.
6. Informasi slip gaji nya tidak benar dan tidak sesuai.

Misalnya, demi mendapatkan pinjaman, calon nasabah melampirkan slip gaji yang tidak sesuai dengan kenyataannya. karena kemungkinan terbesar bank memiliki daftar standarisasi penghasilan karyawan sesuai dengan jabatan dan lama kerja.

1. Tidak tersedianya data yang lengkap atau tidak semua kewajiban tercantum sebagai analisis saat proses pengajuan kredit.
   * 1. ***Capital* (Modal sendiri)**
2. Laporan perusahaan yang dikelola oleh nasabah tidak baik, selalu adanya penurunan (jika yang memiliki usaha).
3. Modal yang dimiliki nasabah tidak lebih dari 20% (jika kredit motor, mobil dll). maksimal nya adalah 35%
4. ***Collateral* (Barang Jaminan)**
5. **Jaminannya tidak sebanding dengan kredit yang diajukan.**

Jika sebuah jaminan tidak sebanding dengan peminjaman kreditnya, maka akan berdampak buruk bagi sebuah perusahaan. Karena jamianan atas suatu hutang mempunyai arti yang sangat penting bagi kreditur, sebab kreditur mempunyai kepentingan bahwa debitur harus memenuhi kewajibannya. Karena dengan jaminan yang sebanding, maka adanya perlindungan untuk Bank BNI tersebut, jika terjadinya kredit macet. Begitu besar arti kedudukan jaminan ini bagi pihak Bank, karena dengan adanya jaminan akan menimbulkan keyakinan bahwa debitur akan memenuhi segala kewajibannya atas sejumlah uang yang diberikan oleh pihak Bank.

1. **Jaminannya tidak sesuai.**

Maksud dari jaminan tidak sesuai adalah tidak memiliki ketentuan hukum, tidak adanya perijinan pendirian bangunan, bangunan tidak terdaftar pada kantor pertanahan setempat.

1. **Jaminan tidak layak.**

Bank memiliki kebijakan mengenai jaminan yang layak. Misalnya, bukan lokasi banjir, bukan sengketa, tidak dibawah jaringan listrik dan lain-lain. Jika hasil penelitian menunjukan bahwa jaminan tidak sesuai atau melanggar kebijakan, maka jaminan tidak akan diterima sehingga pengajuan dengan sendirinya akan ditolak tegas. Oleh karena itu petugas Bank BNI selalu memastikan bahwa kandisi jaminan memang layak untuk diajukan ke bank.

1. ***Condotion of economy* (situasi dan kondisi ekonomi)**
2. Kondisi Perekonomian yang kurang baik.
3. Bencana Alam. Dengan terjadinya beencana alam

Maka akan terjadinya kredit macet. Karena bencana alam merupakan hal yang tidak dapat diprediksi kedatangannya, namun memiliki efek turunan yang cukup luas. Dengan adanya bencana alam seperti banjir misalnya, para pengusaha ikan yang selama ini memiliki pinjman ke bank tidak dapat membayar cicilan lantaran tambak yang dimilikinya hancur diterjang banjir.

1. Perubahan Peraturan atau Kebijakan dari pemerintah,

Misalnya adalah, adanya pemilihan umum Presiden. Dan ada suatu perusahaan baru yang ingin mengajukan kredit, maka pihak bank harus menanyakan secara merinci, usaha apakah yang akan dijalaninya.

karena dalam situasi seperti ini, kemungkinan terburuknya, jika perusahaan tersebut dijalankan dan belum adanya pengumuman presiden. Maka bank memikirkan bagaimana jika semua kebijkan di ganti dan tidak sesuai dengan usaha yang dijani oleh debitur.

**3.6.3** **Bagaimana solusi yang dilakukan dalam penerapan 5C terhadap pengambilan keputusan kredit pada PT. Bank BNI KCU Djuanda Bogor**

1. **Jika karakter peminjam sudah diragukan maka tolak dengan tegas.**

petugas kredit harus melakukan verifikasi terhadap moral dan karakter debitur sebelum melakukan analisa. Karena karakter akan terkait dengan itikad dalam pembayaran cicilan dari pinjaman yang diberikan, apakah seseorang itu mempunyai itikad baik dalam menyelesaikan pembayaran cicilan atau melewatinya dengan banyak tunggakan pada saat masa pinjaman.

1. **Jangan memberikan kredit kalau tidak memahami bisnisnya.**

jika petugas kredit tidak mengerti bisnis calon debitur dengan baik, sebaiknya bertanya kepada debitur tersebut untuk menyelami atau memahami bisnis debitur. Pahami business process nya dengan baik. Tanpa pemahaman yang baik, sulit untuk menganalisa permohonan kredit debitur, Karena akan menyebabkan kredit macet.

1. **Setiap memutus kredit, harus independen dan bebas dari tekanan.**

Usahakan dalam mengambil keputusan pemberian kredit, petugas kredit harus yakin dan indenpenden dalam arti tidak ada tekanan dari pihak lain. Para petugas kredit harus tahan terhadap tekanan baik yang berasal dari internal maupun eksternal bank.

1. **Pemberian kredit harus memperhatikan kemampuan untuk membayar kembali.**

sumber pelunasan atau pembayaran kembali, harus diketahui dengan baik oleh para petugas kredit, sehingga apabila terjadi atas sumber pembayaran tersebut, bisa diambil tindakan yang dianggap perlu untuk mengamankan kepentingan bank. Dengan cara pemutus kredit. Petugas kredit dituntut untuk bisa mengantisipasi kejadian-kejadian sehubungan dengan bisnis debitur dengan kata lain petugas kredit harus terus menerus memantau kredit yang diberikan.

1. **Hati-hati dengan peminjam yang menginginkan keputusan kredit yang cepat.**

apabila debitur kredit ingin mendapatkan keputusan kredit secara cepat, petugas kredit perlu lebih berhati-hati dan perlu ditelusuri mengapa menginginkan keputusan yang cepat.

1. **Pengecekan syarat dan surat dengan detail.**

petugas bank harus lebih detail dalam pengecekan syarat kredit dan surat yang akan di jaminkan, jika syarat seperti slip gaji, laporan keuangan perusahaan debitur dll, sedangkan jaminan adalah surat berharga seperti sertifikat tanah, IMB dll. Jika calon debitur memberikan jaminan sertifikat tanah, maka dari pihak kreditur wajib mengadakan pengecekan langsung ke lokasi, sebagai bahan pertimbangan pihak bank.

1. **Awasi penggunaan kredit yang diberikan.**

pemantauan merupakan langkah penting setelah persetujuan kredit. Selain memantau perkembangan bisnis debitur, juga penggunaan kredit bank juga wajib dipantau oleh pejabat kredit, sehingga bisa dipastikan penggunaan kredit sudah sesuai dengan tujuan yang diperjanjikan. Karena pemantauan kredit yang baik, membantu deteksi dini terhadap potensi kredit bermasalah.

1. **Sebelum memberilkan kredit kepada debitur lihatlah dahulu kondisi perekonomian.**

Karena pada dasarnya kondisi perekonomian sangatlah berpengaruh sekali terhadap pemberian kredit. Bisnis apakah yang akan dijalankan oleh calon debitur tersebut apakah dapat menguntungkan pihak bank atau bahkan merugikan pihak bank. Karena kondisi perekonomian dapat didefinisikan sebagai salah satu peristiwa moneter yang menunjukan suatu kecenderungan akan naiknya harga barang-barang secara umum yang berarti terjadinya penurunan nilai uang. Atau mungkin terjadinya perubahan peraturan dan kebijakan.

**3.7 Studi Kasus**

1. **Contoh Studi Kasus Pengambilan Keputusan Kredit yang disetujui**

Pak Tono seorang karyawan swasta pada PT. ABC, sudah bekerja di perusahaan tersebut selama 4 tahun, pendapatan Pak Tono sebulan sebesar Rp1.500.000.- karena Pak Tono belum mempunyai kendaraan untuk bekerja, ia berencana untuk membeli sepeda motor dan pembiayaan seoeda motor tersebut melalui PT. Bank Negara Indonesia KCU Djuanda Bogor, dengan menjaminkan BPKB kendaraan tersebut. Harga sepeda motor yang diinginkan pak Tono Rp.10.000.000.- sedangkan Pak Tono memberikan uang muka sebesar Rp.4.000.000.- sisa hutang Pak Tono Rp 6.000.000.- akan diangsur dengan jangka waktu 36 bulan. Di lingkungan Pak Tono dikenal dengan kepribadian yang baik., ringan tangan dan tidak pernah ada masalah dengan tetangga ataupun dengan pihak lain. Di lingkungan kerja pun tidak pernah bermasalah. Pak Tono memiliki 2 orang anak yang keduanya masih sekolah TK dan SD. Istri Pak Tono membuka warung di depan rumah, sebulan rata-rata mendapat keuntungan sebesar Rp 1.000.000.- pengeluaran Pak Tono perbulan untuk biaya rumah tangga sebesar Rp 600.000.- untuk listrik, telpon, air sebesar Rp 150.000.- sebelumnya Pak Tono juga mempunyai pinjaman kredit di beberapa Bank lain. Dengan angsuran perbulan sebesar Rp 500.000.- info dari Bank lain menerangkan bahwa pinjaman Pak Tono lancar.

**ANALISA KREDIT**

1. *Character* (Karakter)

Di lingkungan Pak Tono dikenal dengan kepribadian yang baik, jujur, ringan tangan dan tidak pernah ada masalah dengan tetangga ataupun dengan pihak lain. Dilingkungan kerjapun tidak pernah bermasalah.

1. Capacity (Kemampuan)

**Aspek Pendapatan :**

Besar Pendapatan : Rp 1.500.000,-

Penghasilan Istri : Rp 1.000.000,- (+)

Total Pendapatan : Rp 2.500.000,-

**Aspek Pengeluaran :**

Biaya rumah tangga : Rp 600.000,-

Telepon/Listrik/Air : Rp 250.000,-

Biaya Pendidikan : Rp 300.000,-

Biaya Lain-lain : Rp 150.000,- (+)

Total Pengeluaran : Rp 1.300.000,- (-)

Sisa Penghasilan : Rp 1.200.000,-

Angsuran di Bank lian : Rp 500.000,- (-)

**Penghasilan Bersih : Rp 700.000,-**

1. *Colateral* (Jaminan)

Jaminan berupa kendaraan bermotor yang akan dibiayai dengan taksiran jaminan sebagai berikut :

Harga Pasar/ Taksiran : Rp 10.000.000,-

Taksasi : Rp 10.000.000,- x 70% = Rp 7.000.000,-

Permintaan Kredit : Rp 6.000.000,-

1. *Capital* (Modal)

Pak Tono Mempunyai pekerjaan yang tetap dan istri juga mempunyai usaha warung klontong yang baik.

1. *Condition of economy* (Situasi dan Kondisi Ekonomi)

Status temapat tinggal : Milik sendiri

Asset yang dimiliki : Perabot rumah tangga

Kondisi Ekonomi : Baik

**Kesimpulan:**

Berdasarkan pertimbangan hasil survey, bukti – bukti fisik dan cek lingkungaan serta didukung jaminan yang memadai, maka pemohon layak untuk didanai sebagai berikut :

Pemberian kredit : Rp 6.000.000,-

Jangka waktu : 36 Bulan

Suku Bunga : 1,75%

Angsuran

Pokok : Rp 166.700,-

Bunga : Rp 105.000,-

Jumlah Angsuran : Rp 271.700,- / Bulan

1. **Contoh Studi Kasus Pengambilan keputusan yang tidak disetujui**

Pak Alek seorang pengusaha mebel dan sudah menekuni usaha tersebut selama 10 tahun. Pak Alek ingin mengajukan kredit kepa PT. Bank Negara Indonesia KCU Djuanda Bogor, dengan menjaminkan BPKB sepeda motor miliknya. Pak Alek mengajukan kredit sebesar Rp 10.000.000,- dengan jangka waktu 36 Bulan. Diketahui harga pasar/ taksiran sepeda motor milik Pak Alek sebesar Rp 14.000.000,- penghasilan Pak Alek perbulan sebesar Rp5.000.000,- Istri tidak bekerja., mempunyai 2 orang anak yang masih sekolah SD dan SMP. Pengeluaran Pak Alek perbulan untuk biaya hidup sebesar Rp 800.000,- untuk Listrik, Air, dan Telepon sebesar Rp 500.000,- untuk biaya sekolah sebesar Rp 400.000,- dan untuk biaya lain-lain sebesar Rp 500.000,- di li ngkungan sekitar tempat tinggak Pak Alek dikenal tidak baik, karena sering menyalahgunakan yang bukan hak nya seperti uang tabungan RT selain itu info lingkungan menyebutkan bahwa Pak Alek sering di datangi penagih dari Bank lain dengan total angsuan perbulan sebesar Rp 1.000.000,- tetapi informasi dari Bank lain (SID) menyebutkan bahwa pinjaman Pak Alek di bank lain tidak lancar, banyak tunggakan/ bermasalah.

**ANALISA KREDIT**

1. *Character* (Karakter)

Di lingkungan Pak Alek dikenal dengan kepribadian yang kurang baik, karena sering menyalahgunakan uang yang bukan haknya. Selain itu informasi lingkungan menyebutkan pak alek sering didatangi penagih/ *collector* dari bank lain ataupun leasing. Informasi dari bank lain juga menyebutkan bahwa utang piutang Pak Alek bermasalah atau tidak lancar.

1. *Capacity* (Kemampuan)

**Aspek Pendapatan :**

Besar Pendapatan : Rp 5.000.000,-

Pendapatan Istri : Rp - (+)

Total Pendapatan : Rp 5.000.000,-

**Aspek Pengeluaran :**

Biaya rumah tangga : Rp 800.000,-

Telepon/Listrik/Air : Rp 500.000,-

Biaya Pendidikan : Rp 400.000,-

Biaya lain-lain : Rp 500.000,- (+)

Total Pengeluaran Rp 2.200.000,- (-)

Sisa Penghasilan : Rp 2.800.000,-

Angsuran di Bank lain : Rp 1.000.000,- (-)

**Penghasilan Bersih : Rp 1.800.000,-**

1. *Collateral* (Jaminan)

Jaminan berupa kendaraan bermotor yang akan dibiayai dengan taksiran jaminan sebagai berikut :

Harga Pasar/ Taksiran : Rp 15.000.000,-

Taksasi : Rp 15.000.000,- x 70% = Rp 10.500.000,-

Permintaan Kredit : Rp 10.000.000,-

1. *Capital* (Modal)

Pak Alek sudah menekuni bidang usaha mebel selama 10 tahun dan berjalan dengan baik. Modal yang dimilki cukup banyak.

1. *Condotion of economy* (Situasi dan Kondisi Ekonomi)

Status temapat tinggal : Milik sendiri

Asset yang dimiliki : Perabot rumah tangga, motor

Kondisi Ekonomi : Baik

**Kesimpulan :**

Berdasarkan pertimbangan hasil survey, dari beberapa aspek yang ada permintaan kredit yang diajukan ple Pak Alek di tolak, karena aspek Character yang dimiliki calon debitur tidak baik. Terbukti dari info lingkungan yang tidak baik dan juga SID yang jelek. Walaupun Capacity yang dimiliki calon debitur memenuhi tetapi apabila character yang dimiliki caalon debitur tidak baik maka permintaan kredit tidak disetujui karena dapat bermasalah dikemudian hari.

1. **Contoh Studi Kasus Pengambilan Keputusan Kredit yang dipertimbangkan**

Pak Ricki seorang wiraswasta yang sukses di didang perdagangan. Ia mempunyi took yang berada di pusat kota bogor, yang menjual berbagai macam sembako dan kebutuhan pokok lainnya. Toko Pak Ricki ini tidak pernah sepi dari pembeli. Omzet penjualan perbulan mencapai Rp 50.000.000,- dan Pak Ricki mendapat keuntungan sebesar 15% dari omzet penjualan yaitu sebesar Rp7.500.000,- Istri bekerja sebagai guru di sekolah dasar swasta. Pendapatan istri perbulan sebesar Rp 2.500.000,- Pak Ricki mempunyai 2 orang anak yang masih bersekolah di SMP dan SMA. Pengeluaran Pak Ricki perbulan untuk biaya rumah tangga sebesar Rp 1.500.000,- untuk biaya telpon, listrik, dan air sebulan sebesar Rp 500.000,- untuk biaya pendidikan anak dalam sebulan sebesar Rp 1.000.000,- dan untuk biaya lain-lain sebesar Rp 1.000.000,- karena salah satu anaknya sakit dan membutuhkan biaya yang cukup besar untuk operasi, maka pak ricki bermaksud untuk mengajukan pinjaman sebesar Rp 30.000.000,- dengan menyertakan jaminan BPKB mobil miliknya dengan jangka waktu 36 bulan. Harga pasaran mobil yang dijaminkan Pak Ricki sebesar Rp 40.0000.-

Dilingkungan sekitar tempat tinggal Pak Ricki dikenal dengan kepribadian yang baik, sering membantu tetangga sekitar, aktif dalam kegiatan di lingkungan dan sangan kooperatif. Pak Ricki dan Istri juga mempunyai pinjaman yang masih berjalan di bank lain. Besarnya angsuran yang harus dikeluarkan Pak Ricki tiap bulannya mencapai Rp 3.000.000,- info dari bank lain menyebutkan bahwa SID yang dimiliki Pak Ricki bagus, tidak pernah bermasalah/lancar.

**ANALISA KREDIT**

1. *Character* (Karakter)

Di lingkungan sekitar tempat tinggak Pak Ricki dikenal dengan kepribadian yang baik, karena sering membantu tetangga yang sedang mengalami kesusahan, selain itu juga aktif dengan kegiatan di lingkungan. Pak Ricki juga belum pernah mempunyai masalah dengan tetangga sekitar dan juga dari luar lingkungannya. Info dari bank lain menyebutkan pinjaman Pak Ricki bagis tidak pernah telat dan lancar

1. *Capacity* (Kemampuan)

**Aspek Pendapatan :**

Besar Pendapatan : Rp 7.500.000,-

Pendapatan Istri : Rp 2.500.000,- (+)

Total Pendapatan : Rp 10.000.000,-

**Aspek Pengeluaran :**

Biaya rumah tangga : Rp 1.500.000,-

Telepon/Listrik/Air : Rp 500.000,-

Biaya Pendidikan : Rp 1.000.000,-

Biaya lain-lain : Rp 1.000.000,- (+)

Total Pengeluaran Rp 4.000.000,- (-)

Sisa Penghasilan : Rp 6.000.000,-

Angsuran di Bank lain : Rp 3.000.000,- (-)

**Penghasilan Bersih : Rp 3.000.000,-**

1. *Collateral* (Jaminan)

Jaminan berupa kendaraan bermotor yang akan dibiayai dengan taksiran jaminan sebagai berikut :

Harga Pasar/ Taksiran : Rp 40.000.000,-

Taksasi : Rp 40.000.000,- x 70% = Rp 28.000.000,-

Permintaan Kredit : Rp 30.000.000,-

1. *Capital* (Modal)

Pak Ricki sudah menekuni bidang perdagangan selama 25 tahun dan berjalan dengan baik. Modal yang dimiliki cukup banyak.

1. *Condition Of Economy* (Situasi dan Kondisi Ekonomi)

Status temapat tinggal : Milik sendiri

Asset yang dimiliki : Perabot rumah tangga, mobil

Kondisi Ekonomi : Baik

**Kesimpulan :**

dari kasus diatas pihak Bank BNI sebenarnya hanya dapat mencairkan pengajuan kredit sebesar Rp 25.000.000,- karena nilai dari jaminan setelah dihitung harga taksasinya kurang dari jumlah pinjaman yang diajukan oleh Pak Ricki. Tapi karena kebutuhan Pak Ricki yang sangat mendesak dan referensi dari hasil survey yang di dapat bahwa Pak Ricki mempunyai Character, Capacity, dan Capital yang baik maka pihak Bank BNI mempertimbangkan untuk membantu pencairan kredit sesuai dengan besarnya pengajuan kredit. Tetapi untuk memperkuat data dan bukti Bank BNI miminta kepada Pak Ricki untuk menyerahkan foto copy dari surat ijin usaha (SIUP) yang masih berlaku dan juga laporan keuangan dari usaha yang dimilikinya untuk melihat peredaran barang yang dimiliki Pak Ricki.

Berdasarkan pertimbangan dari hasil survey, bukti-bukti fisik dan cek lingkungan, maka pemohon layak untuk didanai sebagai berikut :

Pemberian kredit : Rp 30.000.000,-

Jangka waktu : 36 Bulan

Suku Bunga : 1,25%

Angsuran

Pokok : Rp 833.400,-

Bunga : Rp 375.000,-

Jumlah Angsuran : Rp 1.208.400,- / Bulan