

SKRIPSI

**PEMBERIAN KREDIT BAGI USAHA KECIL DAN
MENENGAH (UKM) PADA BANK JATIM KANTOR
CABANG BANYUWANGI**



DIMAS GALIH BANTOLO
030111328 U

**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2005**

**PEMBERIAN KREDIT BAGI USAHA KECIL DAN
MENENGAH (UKM) PADA BANK JATIM KANTOR
CABANG BANYUWANGI**

SKRIPSI

diajukan untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat
memperoleh gelar Sarjana Hukum

Pembimbing,

Zahry Vandawati Ch. S.H., M.H.

NIP. 132162070

Penyusun,

Dimas Galih Bantolo

NIM. 030111328 U

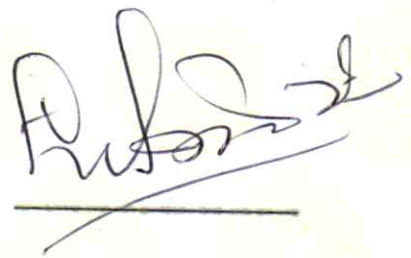
**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA**

2005

**Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan dihadapan Tim Penguji pada hari
Selasa tanggal 31 Mei 2005**

Susunan Tim Penguji :

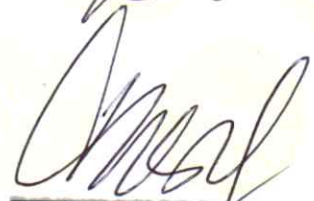
Ketua : Lisman Iskandar S.H., M.S.



Anggota : 1. Z. Vandawati Ch. S.H., M.H.



2. Trisadini P. Usanti S.H., M.H.



3. Drs. Abd. Shomad S.H., M.H.



*Dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarimu; dan
Allah Maha Mengetahui segala sesuatu
(QS Al-Baqarah [2]:282)*

*Isilah yang lima sebelum datang yang lima; mudamu sebelum tuamu; sempatmu
sebelum sibukmu; kayamu sebelum miskinmu; sehatmu sebelum sakitmu dan
hidupmu sebelum matimu
(Al-Hadits)*

*Jiwa universal lebih besar pengaruhnya dan lebih kuat pengajarannya daripada
semua ulama dan orang berakal
(Imam Al-Ghazali [1058-1111 M])*

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim,

Puji Syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq serta hidayahnya karena semata-mata atas kehendak-Nya saya dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pemberian Kredit Bagi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Pada Bank JATIM Kantor Cabang Banyuwangi”** dengan sebaik-baiknya. Shalawat dan salam tidak lupa saya sampaikan kepada junjungan kita, nabi besar Muhammad SAW yang telah memberikan contoh dan teladan yang baik dalam kehidupan.

Suatu anugerah dari Allah SWT yang memberikan kesempatan kepada saya untuk menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. **Ayahanda Haryanto S. dan Ibunda Suwarni S.Pd.**, terselesaikannya skripsi ini tidak berarti apa-apa tanpa adanya dukungan dan dorongan kalian yang telah mendidik, membesarkan serta tak henti-hentinya mendoakan saya dengan penuh kasih sayang yang tak ternilai harganya, baik dalam suka dan duka hingga saya mampu melangkah sampai saat ini dan saya akan terus melangkah.....
2. Saudaraku, **Mas Sandy Anggoropati dan Dik Ageng Sindhupati Mi'raz**, terima kasih do'a, dukungan dan untuk pinjaman *notebooknya* hingga saya bisa menyelesaikan skripsi ini dengan

lancar. Seluruh keluarga di Jember dan Pati yang tak henti-hentinya ikut mendo'akan juga, *matur nuwun...*

3. *Soulmate-ku*, **Septi Rima Minanti**, untuk menjadi seorang yang sabar dan mau mengerti keinginanmu, semoga kita untuk selamanya, amien. Mbak Ika, Mbak Krist, Mbak Sukma dan Mas Bayu serta Bapak dan Ibu Supardi untuk do'a dan nasihatnya.
4. Bank JATIM kantor cabang Banyuwangi, khususnya **Bapak Agoes Tjahjono**, bagian Pemasaran Bank JATIM kantor cabang Banyuwangi yang telah memberikan informasi mengenai kredit sehingga saya dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan baik.
5. **Bapak Machsoen Ali S.H., M.S.**, selaku dekan Fakultas Hukum Universitas Airlangga, Surabaya.
6. **Ibu Zahry Vandawati Ch. S.H., M.H.**, selaku dosen pembimbing, terima kasih untuk waktu, kesabaran, nasihat dan ilmu yang diberikan selama masa bimbingan.
7. **Bapak Lisman Iskandar S.H, M.S., Ibu Trisadini P. Usanti S.H., M.H., Bapak Drs. Abd. Shomad S.H., M.H.**, selaku dosen penguji yang telah meluangkan sedikit waktunya untuk menguji skripsi ini.
8. Staf pengajar Fakultas Hukum Universitas Airlangga Surabaya yang sudi untuk berbagi ilmunya (saya masih harus banyak belajar) serta seluruh karyawan Fakultas Hukum Universitas Airlangga.

9. Anak kos LP-36 yang konyol dan super rame, N-ro, Aan, Fanny, Marthin (untuk pinjaman *notebooknya*), Andry dan Rizky (untuk komputernya), Mas Sony, Anggun, Gamma, Elvis, Curtis, Hendra, Musta'in, tidak lupa *exs* penghuni LP-36, khususnya Om Asep, Om Dedy, Om Endry dan Om Panggih, kalian teman diskusi yang hebat.
10. Teman-teman Fakultas Hukum yang selalu mendukung, Refa "Patrick" dan Nadya (semoga langgeng....), Eriska "Sponge Bob", Sita dan Mas Bayu, Melaty "Tacik" Sundana, Aris dan Mela yang selalu bangga sebagai *Cah Paty*, Indra, Bayu, Emma (catatan PMHnya ampuh banget), Dahlia (yang mau nemenin fotocopy), Cindy (untuk catatan Manajemen Kreditnya), Andris, Dinar, Mika dan Dika, Mbak Icha dan Mbak Nia, kelompok PLKH dan KKN yang keren banget serta semua yang telah ikut mendukung namun tidak tersebut namanya, terima kasih yaaa...
11. Anak-anak Wisma Insan Cita yang telah memberikan job pemantau pemilu dan pilpres khususnya Euis Maniez yang mau jauh-jauh ke Kenjeran untuk jaga pos pemantau.

Skripsi ini jauh dari sempurna, kritik dan saran selalu saya nantikan demi kemajuan bagi saya sendiri khususnya dan masyarakat Indonesia pada umumnya. Mohon maaf sebesar-besarnya apabila ada kesalahan dalam penulisan skripsi ini, semua itu bukanlah hal yang disengaja dan mohon dimaklumi.

Wassalamuallaikum Wr. Wb.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
MOTTO.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vii

BAB I PENDAHULUAN

1. Latar Belakang dan Rumusan Masalah	1
2. Penjelasan Judul	7
3. Alasan Pemilihan Judul	8
4. Tujuan Penulisan	9
5. Metode Penelitian	9
6. Pertanggungjawaban Sistematika	11

BAB II TAHAPAN PENGAJUAN KREDIT BAGI USAHA KECIL

DAN MENENGAH (UKM)

1. Prosedur Pengajuan Kredit untuk Usaha Kecil dan Menengah (UKM)	13
2. Kebijakan Perbankan Dalam Penyaluran Kredit bagi Usaha Kecil dan Menengah (UKM)	26

3. Jenis-jenis Kredit Pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM)	31
4. Faktor Penghambat dalam Pemberian Kredit bagi Usaha Kecil dan Menengah (UKM)	34

BAB III UPAYA PENYELAMATAN DAN PENYELESAIAN KREDIT BERMASALAH PADA KREDIT USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM)

1. Upaya Penyelamatan Kredit Bermasalah Pada Kredit Usaha Kecil dan Menengah (UKM)	42
2. Upaya Penyelesaian Kredit Bermasalah Pada Kredit Usaha Kecil dan Menengah (UKM)	46
3. Kerjasama Dalam rangka Penyaluran Kredit Bagi Usaha Kecil dan Menengah (UKM)	51
4. Pemantauan Nasabah Penerima Kredit	60

BAB IV PENUTUP

1. Kesimpulan	62
2. Saran	64

DAFTAR BACAAN

1. Buku	65
2. Peraturan Perundang-Undangan	65
3. Media Cetak (Surat Kabar)	66

BAB I

PENDAHULUAN

I. 1. Permasalahan : Latar Belakang dan Rumusan Masalah

Peran usaha kecil dewasa ini tidak dapat disangsikan lagi keberadaannya. Dari waktu ke waktu perannya semakin meningkat, khususnya dalam menciptakan kesempatan kerja, apalagi seperti yang kita ketahui, Indonesia dalam beberapa tahun terakhir ini mengalami krisis di berbagai aspek kehidupan, sehingga strategi pembangunan yang mengandalkan perusahaan besar ternyata berakibat fatal. Harapan terjadinya tetesan kue pembangunan (*trickle down effect*) ke bawah tidak pernah terjadi. Praktek kolusi, korupsi dan nepotisme (KKN) dalam pemberian fasilitas kepada perusahaan besar telah menyebabkan terjadinya ekonomi busa (*the bubble economic*), perusahaan besar tumbuh subur namun sangat rentan terhadap goncangan eksternal.¹

Dari berbagai data empiris mendukung bahwa usaha kecil mampu membuktikan ketahanan perekonomian nasional ketika banyak perusahaan besar bertumbangan. Data-data empiris tersebut diantaranya adalah, Pertama, jumlah industrinya yang besar dan terdapat dalam setiap sektor ekonomi, yaitu tercatat sebesar 42,39 juta unit atau 99,9 persen dari total unit usaha. Kedua, potensinya yang besar yang mampu menyerap 79,04 juta tenaga kerja atau 99,4 persen dari total

¹ "Rudjito: Rezim Politik Yang Pro-UMKM", Jawa Pos, 11 Oktober, 2004, h. 7.

angkatan kerja yang bekerja. Ketiga, kontribusi usaha kecil dalam pembentukan Pendapatan Domestik Bruto (PDB) cukup signifikan yakni sebesar 56,72 persen dari total PDB.² Di lain pihak, harus diakui bahwa di era prakrisis tersebut, pemerintah sebenarnya telah memberdayakan rakyat bawah dengan penyediaan berbagai program dan bantuan, dan hasilnya dapat dirasakan sebagian besar rakyat. Namun, sebagian besar program tersebut ternyata tidak dapat berkelanjutan karena adanya kesalahan pendekatan. Di era prakrisis, hampir sebagian besar program pemberdayaan ekonomi rakyat dilakukan melalui pendekatan subsidi dalam bentuk diantaranya penyediaan kebutuhan pangan, sandang, kesehatan, pendidikan, bantuan teknis, hingga hibah peralatan dan modal. Berbagai pemenuhan subsidi kepada rakyat tersebut sebagian besar ternyata bersumber dari utang luar negeri, sehingga dengan tidak tersedianya lagi utang, berbagai program pemberdayaan rakyat tidak dapat dilanjutkan. Pendekatan yang fokus pada pertumbuhan menyebabkan struktur pelaku ekonomi Indonesia sangat timpang.

Pada tahun 2001, porsi perusahaan besar hanya 0,01 persen dari seluruh perusahaan yang ada di tanah air, ternyata memberikan kontribusi PDB 45,26 persen. Akan tetapi, porsi penyerapan tenaga kerja perusahaan besar hanya sekitar 0,54 persen. Hal ini bertolak belakang dengan kondisi usaha kecil, yang mencapai 99,85

² "Djatun : Impor Produk UKM Harus Dibatasi", Jawa Pos, 5 November, 2004, h. 7.

persen dari seluruh badan usaha, menghasilkan sumbangan 39,40 persen terhadap PDB, namun mampu menyerap tenaga kerja 88,90 persen.³

Dengan struktur industri seperti itu tidak mengherankan, ketika mayoritas perusahaan besar ambruk diterpa krisis, sektor usaha kecil dan menengah justru menjadi katup penyelamat untuk menampung luapan pemutusan hubungan kerja (PHK) dari perusahaan besar.

Namun seperti yang kita ketahui bersama, bahwa usaha kecil di Indonesia juga tidak lepas dari berbagai macam permasalahan. Program pemberdayaan usaha kecil dan menengah (yang selanjutnya disebut UKM) menghadapi sedikitnya empat masalah mendasar, yakni, akses dana, akses pasar, pendidikan dan pelatihan serta akses teknologi. Program pemberdayaan UKM itu bertambah sulit karena pemerintah dinilai masih berpihak pada kepentingan ekonomi pengusaha besar.⁴

Akses dana untuk UKM untuk saat ini masih terbatas. Padahal seperti yang kita ketahui dalam Pasal 3 Undang-Undang No. 10 tahun 1998 tentang perubahan UU No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan (yang selanjutnya disebut UU Perbankan) menyebutkan bahwa fungsi utama perbankan Indonesia adalah sebagai penghimpun dana masyarakat untuk kemudian disalurkan lagi kepada masyarakat. Namun bank sebagai lembaga intermediasi sangat berhati-hati dalam memberikan kredit, karena dalam pemberian kredit bank wajib mempunyai keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan debitor untuk melunasi hutangnya sesuai dengan yang diperjanjikan.

³ "Rudjito: Rezim Politik Yang Pro-UMKM", *op.cit.*, h. 7.

⁴ *Ibid.*

Kredit yang diberikan oleh bank mengandung risiko, sehingga dalam pelaksanaannya bank harus memperhatikan asas-asas perkreditan yang sehat. Untuk mengurangi risiko tersebut, bank sebelum memberikan kredit harus melakukan penilaian yang seksama terhadap watak, kemampuan, modal, agunan, dan prospek usaha dari debitor.⁵

Akses pasar juga memberikan kesulitan terhadap perkembangan UKM. Kredit UKM diberikan atau diutamakan kepada usaha yang produknya berkualitas ekspor. Sedangkan UKM apabila melakukan ekspor secara langsung terhambat prosedur *Letter of Credit* (L/C). Ini berakibat jumlah perusahaan kategori UKM yang melakukan ekspor sangat kurang. Menurut data Pengkajian Sumber Daya UKMK (Usaha Kecil Menengah dan Koperasi) hanya 0,19 persen dari total yang mampu melaksanakan ekspor secara langsung, sementara 99,81 persen sisanya melaksanakan ekspor melalui pihak ketiga atau berkonsentrasi melaksanakan ekspansi di pasar domestik (dalam negeri).⁶

Terdapat dua faktor yang menyebabkan UKM berorientasi ekspor tidak dapat melaksanakan ekspor secara langsung, yaitu masalah dalam ekspor itu sendiri dan masalah keuangan. Masalah ekspor umumnya terjadi akibat tingginya resiko ekspor, baik resiko pembayaran maupun tingginya biaya ekspor. Untuk problem keuangan terjadi karena keterbatasan permodalan yang dimiliki UKM ditambah rendahnya

⁵Nugroho Widi, "Informasi Kredit Usaha Kecil/Bina Wirausaha", Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta, 1997, h. 35.

⁶"Prosedur L/C Hambat UKM Ekspor", Jawa Pos, 25 September, 2004, h. 7.

dukungan lembaga pembiayaan dan penjaminan ekspor terhadap UKM. Sistem pembayaran antara UKM dengan pembeli baik importir atau eksportir menggunakan uang muka minimal 30 persen diawal transaksi. Sistem yang demikian menyebabkan importir maupun eksportir menekan harga jual produk ekspor UKM. Akibatnya harga jual ekspor justru lebih rendah bila dibandingkan harga jual di pasar domestik (dalam negeri).

Untuk kemungkinan makin melebarnya kesenjangan antara usaha kecil dengan usaha besar maka pemerintah melalui Paket Kebijakan 1990 (Pakjan 90) mewajibkan 20 persen dari kredit likuidasi harus disalurkan bagi usaha kecil dengan sanksi penghapusan lisensi bagi bank yang tidak dapat memenuhi syarat itu. Namun berdasarkan penelitian pada tahun 1992 sekitar separuh dari jumlah Rp. 28 triliun yang tercatat sebagai Kredit Usaha Kecil (KUK), digunakan untuk sektor perdagangan, perhotelan dan restoran, serta sebagian lain digunakan kredit konsumtif bagi golongan menengah, bukan digunakan untuk kegiatan produktif usaha kecil. Keengganan bank-bank untuk menyalurkan 20 persen kredit bagi pengusaha kecil, selain karena kekhawatiran akan macetnya kredit dan besarnya biaya administrasi, juga karena kurangnya pengalaman bank dalam menyalurkan kredit bagi usaha kecil.⁷

Untuk mengatasi masalah kurangnya pengalaman tersebut Bank Indonesia mendorong terbentuknya pola kerjasama bank dengan lembaga perantara seperti Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) atau Bank Perkreditan Rakyat (BPR) yang

⁷ Nugroho Widi, "Informasi Kredit Usaha Kecil/Bina Wirausaha" *op.cit.*, h. 9.

dikenal dengan Proyek Hubungan Bank dengan Kelompok Swadaya Masyarakat (PHBK).⁸ Daerah operasi PHBK akan terus diperluas dengan tujuan mendorong bank untuk lebih dapat menjangkau usaha kecil yang tersebar di seluruh pelosok tanah air untuk mendapatkan akses bank. Selain itu, Bank Indonesia juga memberi peluang kepada bank-bank yang tidak mempunyai akses pada kredit kecil untuk menyalurkan dananya melalui bank-bank yang mengkhususkan diri pada kredit kecil melalui surat berharga pasar uang (pasar sekunder). Lebih jauh lagi dalam rangka mendorong tersedianya permodalan bagi usaha kecil, pemerintah menentukan 1 sampai 5 persen dari keuntungan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) harus dialokasikan bagi pembinaan usaha kecil.⁹

Pemerintah juga mencoba menempuh berbagai upaya, antara lain, bekerja sama dengan Bank Indonesia untuk memantau rencana bisnis 14 bank besar dalam penyaluran kredit kepada UKM sejak tahun 2003, penerbitan SUP (Surat Utang Pemerintah) senilai Rp. 3,1 triliun untuk disalurkan kepada usaha mikro dan kecil, memfasilitasi terbentuknya KKMB (Konsultan Keuangan Mitra Bank) untuk mempercepat kelayakan UKM dalam memperoleh kredit, serta memprakarsai peluncuran KUMiLTA (Kredit Usaha Mikro Layak Tanpa Agunan) dengan menyediakan jaminan kas bank pemberi pinjaman.¹⁰

⁸ Ibid, h. 10

⁹ Ibid.

¹⁰ "Rudjito: Polemik Pembiayaan UMKM", Jawa Pos, 12 Oktober, 2004, h. 4.

Dari latar belakang di atas maka dapat ditarik rumusan masalah, yaitu :

1. Bagaimanakah tahapan pengajuan kredit bagi usaha kecil dan usaha menengah (UKM) ?
2. Bagaimanakah upaya penyelamatan dan penyelesaian kredit bermasalah pada kredit yang diberikan bagi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) ?

I. 2. Penjelasan Judul

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian yang berkenaan dengan pemberian kredit terhadap Usaha Kecil dan Menengah (UKM), dengan judul **“Pemberian kredit bagi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) pada bank JATIM kantor cabang Banyuwangi”**.

Maksud dari judul di atas adalah, bank sebagai kreditor, didalam melakukan proses pemberian kredit akan selalu berpedoman pada kebijakan-kebijakan perkreditannya, sehingga bank tidak sembarangan dalam memberikan kreditnya. Menurut pasal 1 angka 1 Undang-Undang No. 9 tahun 1995 tentang Usaha Kecil (yang selanjutnya disebut UU Usaha Kecil) yang dimaksud usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini. Kriteria usaha kecil menurut pasal 5 UU Usaha Kecil adalah :

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah).
2. Tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 1 milyar.
3. Milik warga negara Indonesia (WNI).
4. Bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar.

Menurut pasal 1 angka 2 UU Usaha Kecil, yang dimaksud Usaha Menengah dan Usaha Besar adalah kegiatan ekonomi yang mempunyai kriteria kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan lebih besar daripada kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan usaha kecil.

I. 3. Alasan Pemilihan Judul

“Pemberian kredit bagi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) pada bank JATIM kantor cabang Banyuwangi”. dipilih karena sekarang banyak perbankan yang berlomba-lomba memberikan kredit kepada usaha kecil dan menengah, karena tingkat resiko yang ditimbulkan pada kredit ini sangat kecil namun memberikan keuntungan yang tidak sedikit bagi pihak perbankan. Apabila pengawasan tidak dilakukan secara berkelanjutan, tidak menutup kemungkinan akan menimbulkan akibat yang sebaliknya. Kebijakan perkreditan apa yang digunakan oleh bank dalam penyaluran kredit bagi UKM.

I. 4. Tujuan Penulisan

Tujuan penulisan skripsi adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui tahapan pengajuan kredit bagi usaha kecil dan menengah (UKM).
- b. Untuk mengetahui upaya penyelamatan dan penyelesaian kredit bermasalah dalam pemberian kredit bagi usaha kecil dan menengah (UKM).

I. 5. Metode Penelitian

a. Pendekatan Masalah

Skripsi ini menggunakan pendekatan masalah secara yuridis normatif. Pendekatan yuridis normatif maksudnya didasarkan pada ketentuan peraturan perundang-undangan, utamanya yang mengatur mengenai perbankan atau yang berkaitan dengan pokok bahasan dan dengan melihat adanya kesesuaian atau ketidaksesuaian penerapan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku pada praktek yang merupakan norma-norma kebijakan bank, sehingga bank dapat menghindarkan diri dari kredit macet agar jangan sampai bank tersebut menjadi bank yang tidak sehat.

b. Bahan Hukum

Bahan Hukum Primer :

Peraturan perundang-undangan khususnya Undang-Undang No. 10 tahun 1998 tentang perubahan Undang-Undang No. 7 tahun

1992 tentang Perbankan, Undang-Undang No. 9 tahun 1995 tentang Usaha Kecil, Surat Edaran Bank Indonesia serta Surat Keputusan Bank Indonesia.

Bahan Hukum Sekunder :

Bahan mengenai perkreditan, diperoleh dari perpustakaan, koleksi khusus, yang berupa buku-buku, kumpulan kasus berhubungan dengan kredit usaha kecil dan menengah (UKM), media elektronik (internet), serta berbagai pendapat dan pakar hukum yang dimuat di berbagai media massa dengan wawancara.

Diperoleh dari survey dan wawancara pada suatu bank, dalam hal ini adalah Bank JATIM kantor cabang Banyuwangi, Jawa Timur.

c. Prosedur Pengumpulan Bahan Hukum

Dalam memperoleh bahan hukum yang lengkap, pengumpulan bahan hukum dilakukan dengan 2 (dua) cara, yaitu dengan studi kepustakaan dan pengamatan lapangan yang merupakan bahan hukum primer dan sekunder yang kemudian semua bahan hukum itu diolah melalui proses editing, yaitu dengan memeriksa dari semua bahan hukum yang ada untuk digolong-golongkan dan dipilah-pilah untuk kemudian diteliti sesuai materi yang akan dibahas lalu dihubungkan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Hasil penelitian kepustakaan yang didukung oleh penelitian lapangan akan sampai pada kesimpulan yang merupakan jawaban dari permasalahan yang dikemukakan.

d. Analisis Bahan Hukum

Seluruh bahan hukum yang telah diperoleh akan dianalisa secara diskriptif analisis. Bahan hukum dari studi kepustakaan dan bahan hukum dari hasil penelitian serta pengamatan lapangan akan dievaluasi untuk kemudian akan ditarik suatu jawaban dari permasalahan yang dikemukakan. Bahan-bahan dari kepustakaan merupakan kerangka teoritis sedangkan hasil penelitian dan pengamatan lapangan merupakan aplikasi dalam praktek yang ada di lapangan maka akan menghasilkan suatu kesimpulan yang tepat dan merupakan jawaban atas permasalahan yang dikemukakan.

I. 6. Pertanggungjawaban Sistematika

Skripsi yang berjudul **“Pemberian kredit bagi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) pada bank JATIM kantor cabang Banyuwangi”**. ini dibagi dalam 4 bab.

Bab I merupakan pendahuluan yang mengemukakan latar belakang, kemudian dari latar belakang tersebut dirumuskan permasalahan. Selain itu juga diuraikan tentang alasan pemilihan judul, tujuan penulisan skripsi dan metode penelitian yang digunakan oleh penulis. Dalam metode penulisan ini diuraikan tentang pendekatan masalah, bahan hukum, prosedur pengambilan dan pengolahan bahan hukum. Bab I diakhiri dengan pertanggungjawaban sistematika.

Bab II menguraikan tentang tahapan pengajuan kredit untuk jenis usaha kecil dan menengah (UKM), serta hambatan yang muncul dalam pemberian kredit bagi usaha kecil dan menengah (UKM).

Bab III menguraikan tentang upaya penyelamatan dan penyelesaian terhadap kredit bermasalah pada kredit usaha kecil dan menengah (UKM), bentuk-bentuk kerjasama dalam rangka pemberian kredit usaha kecil dan menengah (UKM) dan usaha pemantauan nasabah penerima kredit.

Bab IV sebagai penutup berisi kesimpulan yang merupakan rangkaian pembahasan dari bab-bab sebelumnya dan juga berisi saran-saran yang berguna bagi masalah perkreditan di bank.

BAB II

TAHAPAN PENGAJUAN KREDIT BAGI USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM)

II. 1. Prosedur Pengajuan Kredit Untuk Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Penyaluran kredit merupakan salah satu jasa perbankan yang utama dalam mendukung perputaran ekonomi. Melalui kredit, sektor usaha akan mendapatkan dana untuk membiayai berbagai kegiatan usaha. Kredit telah menjadi bagian penting dan hal yang lazim bagi dunia usaha.

Komitmen perbankan di Jawa Timur dalam pengucuran pembiayaan mikro, kecil dan menengah (UMKM) terus menunjukkan peningkatan. Hal ini terlihat dari data yang dihimpun Bank Indonesia Surabaya. Hingga September 2004, kredit UKM mencapai Rp. 23,8 triliun. Angka tersebut menunjukkan kenaikan 28,8 persen dari periode yang sama tahun sebelumnya.¹¹ Pemerintahan baru yang memperhatikan jenis usaha kecil dan menengah diperkirakan dapat memicu pertumbuhan pemberian kredit pada usaha kecil dan menengah.

Sedangkan total keseluruhan jumlah kredit untuk kredit UKM menurut Deputi Gubernur Bank Indonesia, Maulana Ibrahim, hingga semester pertama tahun 2004, perbankan nasional telah menyalurkan kredit UKM kepada 17,2 juta nasabah. Ini berarti meningkat 8,9 persen dari posisi akhir Desember 2003 yang mencapai 15,8

¹¹ "Kredit UMKM Jatim Rp. 23,8 T", Jawa Pos, 9 November, 2004, h. 7.

juta nasabah. Peningkatan jumlah nasabah juga diikuti dengan naiknya realisasi kredit kepada UKM. Posisi kredit UKM mencapai Rp. 243,8 triliun atau meningkat 14,3 persen dibandingkan posisi akhir tahun 2003 yang hanya sebesar Rp. 213 triliun. Peningkatan ini lebih tinggi daripada pertumbuhan total kredit perbankan yang pada umumnya hanya sebesar 11,8 persen.¹²

Dilihat dari kepentingan perbankan, usaha kecil dan menengah (UKM) adalah suatu segmen pasar yang cukup potensial untuk dilayani dalam upaya meningkatkan fungsi intermediasi, karena usaha kecil dan menengah (UKM) mempunyai karakteristik positif dan unik yang tidak selalu dimiliki usaha non UKM, karakteristik tersebut antara lain :¹³

- a. Perputaran usaha (*turn over*) umumnya tinggi, kemampuannya menyerap dana yang mahal dan dalam situasi krisis ekonomi kegiatan usaha masih tetap berjalan bahkan terus berkembang.
- b. Pada umumnya para pelaku usaha tekun, polos, jujur dan dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat. Hal ini berlainan dengan pelaku usaha kredit non UKM yang mempunyai karakteristik berlawanan.

Prosedur pemberian kredit dan penilaian kredit oleh dunia perbankan secara umum antara bank yang satu dengan bank yang lain tidak jauh berbeda. Yang

¹² "Kredit Jangkau 17,2 Juta UMKM", Jawa Pos, 27 September, 2004, h. 7.

¹³ "Pemberdayaan Konsultan Keuangan/Pendamping Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Mitra Bank (KKMB)", Perbankan Bank Indonesia, Komite Penanggulangan Kemiskinan, Jakarta, 2003, h. II-2.

menjadi perbedaan adalah terletak dari bagaimana tujuan bank tersebut serta persyaratan yang ditetapkan dengan pertimbangan masing-masing.

Secara umum prosedur-prosedur pemberian kredit dari bank adalah sebagai berikut :¹⁴

1. Pengajuan Proposal

Tahap pertama yang harus dilakukan oleh pemohon kredit adalah mengajukan kredit secara tertulis dalam bentuk proposal, yang isinya harus dilampirkan dengan dokumen-dokumen lainnya yang dipersyaratkan. Yang harus diperhatikan dalam setiap pengajuan proposal permohonan kredit harus berisi keterangan tentang :¹⁵

- a. Riwayat perusahaan yang memuat keterangan kapan berdirinya perusahaan tersebut, jenis bidang usahanya, nama pengurus berikut latar belakang pendidikannya, perkembangan perusahaan serta wilayah pemasaran produknya.
- b. Tujuan pengambilan kredit, dalam hal ini pemohon harus menjelaskan secara jelas tujuan dari pengambilan kredit tersebut. Apakah untuk memperbesar omzet penjualan, atau untuk meningkatkan kapasitas produksi dan atau untuk mendirikan pabrik baru (perluasan) serta tujuan lainnya. Hal

¹⁴ Kasmir, "Dasar-dasar Perbankan", Raja Grafindo Persada, Cet. II, Jakarta, 2002, (selanjutnya disingkat Kasmir I), h. 125.

¹⁵ Kasmir, "Manajemen Perbankan", Raja Grafindo Persada, Cet. II, Jakarta, 2002, (selanjutnya disingkat Kasmir II), h. 94

ini juga dianggap perlu untuk diperhatikan adalah kegunaan kredit tersebut, apakah untuk modal kerja atau investasi.

c. Besarnya kredit dan jangka waktu, pemohon harus dengan jelas menentukan besarnya jumlah kredit yang diinginkan serta kapan ia akan mengembalikan kredit tersebut.

d. Pemohon kredit harus menjelaskan secara rinci tentang cara ia mengembalikan kreditnya.

e. Jaminan kredit

Jaminan kredit yang diberikan digunakan untuk menutupi segala resiko terhadap kemungkinan macetnya suatu kredit, sehingga didalamnya pihak perbankan akan melakukan penilaian terhadap jaminan kredit dan berhati-hati agar jangan sampai terjadi sengketa dan adanya sertifikat palsu.

Selanjutnya pemohon juga harus melampirkan dokumen-dokumen yang meliputi :

a. Akte pendirian perusahaan

Dipergunakan untuk perusahaan yang berbentuk perseroan terbatas (PT) atau yayasan, yang dikeluarkan oleh Notaris dan disahkan oleh Departemen Kehakiman.

b. Bukti dari si pemohon (KTP) dari para pengurus badan usaha.

c. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)

Bagi pemohon kredit yang berbentuk perusahaan harus melampirkan fotocopy Tanda Daftar Perusahaan yang dikeluarkan oleh Departemen Perindustrian dan Perdagangan yang biasanya berlaku selama 5 tahun dan apabila Tanda Daftar Perusahaan masa berlakunya habis dapat diperpanjang kembali.

d. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

Nomor Pokok Wajib Pajak merupakan surat yang berisikan pajak perorangan yang dikeluarkan oleh Departemen Keuangan.

e. Neraca dan Laporan Rugi Laba dalam waktu 3 tahun terakhir.

f. Fotocopy sertifikat yang dijaminkan.

g. Kartu Keluarga (KK) bagi perorangan.

2. Penyelidikan Berkas Permohonan Kredit

Penyelidikan dalam dokumen-dokumen yang akan diajukan oleh pemohon kredit, bertujuan untuk mengetahui apakah dokumen-dokumen yang diserahkan oleh pemohon kredit sudah lengkap dan sesuai dengan persyaratan yang telah ditentukan oleh pihak bank. Jika menurut pihak bank syarat-syarat dari si pemohon belum lengkap atau belum cukup, maka pemohon kredit diminta untuk segera melengkapinya dan apabila sampai batas waktu tertentu pemohon kredit tidak sanggup melengkapi kekurangan persyaratan yang telah

ditentukan oleh bank, maka pihak bank mempunyai kewenangan untuk tidak melanjutkan proses permohonan kredit tersebut.

Didalam melakukan penyelidikan berkas permohonan kredit, bank harus dapat memperhatikan kebenaran-kebenaran dari berkas-berkas yang ada, seperti keaslian Akte Notaris, Tanda Daftar Perusahaan dan sertifikat tanah atau BPKB yang dijaminkan kepada pihak bank. Jika berkas-berkas tersebut memang benar-benar asli, maka bank akan mencoba untuk mengkalkulasi apakah jumlah kredit yang diminta sudah sesuai dengan kemampuan debitor untuk melunasi kreditnya.

Terhadap surat-surat atau akte otentik seperti sertifikat tanah, BPKB, TDP, Akte Pendirian Perusahaan dan lain-lain harus dibuktikan kebenarannya dengan menunjukkan aslinya. Tidak ada salahnya dalam kredit yang jumlahnya besar untuk melakukan konfirmasi kepada instansi atau pejabat yang mengeluarkan surat-surat bukti tersebut. Apalagi sekarang banyak terjadi pemalsuan dokumen seperti sertifikat tanah, BPKB, STNK, yang bisa menjadi masalah rumit nantinya.

3. Penilaian Kelayakan Kredit

Dalam menilai layak atau tidaknya suatu kredit, bank harus melakukan penilaian kredit. Penilaian kelayakan suatu kredit, dapat dilakukan dengan menggunakan prinsip kehati-hatian. Namun untuk

jumlah kredit yang nominalnya besar bank perlu melakukan metode Penilaian Kelayakan Kredit. Dalam mempelajari kelayakan kredit dari debitor bank akan menilai setiap aspek apakah sudah memenuhi persyaratan yang telah ditentukan oleh pihak bank atau belum. Setiap aspek sangat menentukan bagi bank untuk memberikan persetujuan terhadap permohonan kredit. Apabila salah satu aspek tidak memenuhi persyaratan yang telah ditentukan oleh bank maka bank perlu mempertimbangkan dalam pengambilan keputusan untuk memberikan kreditnya.

Aspek-aspek yang harus dipenuhi oleh pihak debitor agar permohonan kreditnya disetujui pihak bank antara lain :¹⁶

a. Aspek Yuridis (Hukum)

Selain memeriksa dokumen perusahaan calon debitor, bank juga akan menilai perusahaan calon debitor melalui izin-izin yang dimilikinya. Dengan maksud untuk mengetahui keabsahan dan kesempurnaan akta pendirian perusahaan dari pihak calon debitor tersebut. Sehingga apabila nantinya terjadi sengketa maka pihak bank berada pada posisi menguntungkan. Penilaian ini dilakukan melalui lembaga yang berwenang untuk mengeluarkan izin-izin dari perusahaan pemohon kredit. Penilaian dari segi yuridis ini meliputi :

¹⁶ Ibid, h. 121.

- Surat Izin Usaha Industri (SIUI) untuk sektor industri.
- Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) untuk sektor perdagangan.
- Tanda Daftar Perusahaan (TDP).
- Kartu Tanda Penduduk (KTP).
- Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).
- Izin Mendirikan Bangunan (IMB).
- Keabsahan surat-surat yang digunakan sebagai jaminan seperti sertifikat tanah dan surat berharga lainnya.

b. Aspek Pasar dan Pemasaran

Dalam aspek ini yang akan dinilai oleh bank adalah besar kecilnya permintaan terhadap produk yang dihasilkan pada saat ini dan di masa yang akan datang. Sehingga bank dapat mengetahui prospek pemasaran dari hasil industri pemohon kredit.

c. Aspek Keuangan

Dari segi keuangan, bank akan menilai keuangan perusahaan pemohon kredit melalui neraca dan laporan rugi laba perusahaan dalam 3 tahun terakhir, apabila laporan tersebut telah diaudit oleh akuntan publik maka bank tidak perlu mengeluarkan lebih banyak tenaga. Penilaian laporan

dalam 3 tahun terakhir dapat dijadikan tolak ukur bagi pihak bank mengenai stabilitas usaha debitor.

d. Aspek Teknis (Operasi)

Bank menilai lokasi usaha dan kelayakan sarana dan prasarana yang dimiliki, termasuk di dalamnya *lay out* gedung dan ruang. Penilaian lokasi usaha berkaitan dengan strategis atau tidaknya lokasi tersebut serta berhubungan dengan kondisi dan tradisi masyarakat di sekitarnya, apakah akan menghambat usaha calon debitor atau tidak. Penilaian sarana dan prasarana berkaitan dengan sesuai atau tidaknya antara laporan keuangan dengan kondisi yang sebenarnya di lapangan yang digunakan untuk menilai kemampuan modal calon debitor.

e. Aspek Manajemen

Bank menilai kemampuan sumber daya manusia dari perusahaan penerima kredit. Hal ini bertujuan, sampai sejauh mana kemampuan manajemen calon debitor dalam mengelola perusahaan, sehingga kredit yang diberikan oleh bank dapat dikelola dengan baik oleh calon debitor.

f. Aspek Sosial Ekonomi

Penilaian dari segi ekonomi bertujuan agar bank dapat menganalisa dampak dari pemberian kredit kepada calon

debitor terhadap perekonomian masyarakat dan sosial secara umum.

4. Wawancara

Pada tahap ini bank akan berhadapan langsung dengan calon debitor. Tujuan dari pertemuan ini adalah untuk meyakinkan pihak bank apakah berkas-berkas yang telah diserahkan oleh calon debitor telah sesuai dengan keinginan bank atau tidak. Selain itu melalui wawancara calon debitor pihak bank dapat mengetahui keinginan atau kebutuhan kredit yang diinginkan debitor, serta bank dapat memperoleh informasi yang lengkap dan *up to date* tentang calon debitornya.

5. Peninjauan ke Lokasi (*On the Spot*)

Peninjauan ke lokasi ditujukan untuk memastikan bahwa obyek yang akan dibiayai benar-benar ada dan sesuai dengan yang tertulis dalam proposal permohonan kredit. Bank mempunyai kewenangan untuk meninjau langsung ke lokasi tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.

6. Wawancara Kedua

Wawancara kedua ini dilakukan untuk memberikan kesempatan kepada calon debitor untuk perbaikan berkas-berkas yang jika mungkin ada kekurangan pada saat setelah dilakukan peninjauan langsung di lapangan. Bank juga akan mencocokkan catatan yang ada

pada permohonan dan pada saat wawancara awal dengan hasil penilaian yang dilakukan pada saat peninjauan ke lokasi apakah sudah sesuai atau tidak. Dalam prakteknya, di bank JATIM wawancara hanya dilakukan satu kali namun bank JATIM sudah dapat mengenal karakter calon debitur melalui wawancara ini.

7. Keputusan Kredit

Pada tahapan ini bank akan mengeluarkan keputusan kredit, yang akan menentukan apakah kredit yang diajukan calon debitur diterima atau ditolak. Jika kredit disetujui oleh bank, maka dipersiapkan administrasinya. Konstruksi perjanjian kredit mencakup hal-hal sebagai berikut:¹⁷

- **Financial Considerations.**
 - Jumlah kredit.
 - Syarat-syarat Penarikan.
 - Penggunaan Kredit.
 - Tingkat bunga pinjaman
- **Legal Considerations**
 - Jangka Waktu
 - Syarat-syarat tangguh
 - Kuasa Pendeetan Rekening
 - Jaminan yang diberikan

¹⁷ Bahan Mata Kuliah Manajemen Kredit Z. Vandawati Ch, 9 April, 2005.

- Klausula Pemicu (*Trigger Clause*)
- Domisili hukum kredit
- **Risk Considerations**
 - Positive Covenant
 - Negative Covenant
 - Asuransi

Permohonan kredit yang tidak disetujui oleh bank akan diberitahukan kepada calon debitur melalui surat penolakan yang disertai dengan alasan penolakan permohonan kredit tersebut.

8. Penandatanganan Akad Kredit atau Perjanjian Lainnya

Apabila kredit disetujui oleh bank melalui keputusannya, maka sebelum kredit tersebut dicairkan terlebih dahulu, calon debitur akan menandatangani akad kredit atau surat pernyataan dan surat perjanjian yang mengikat jaminan apabila dianggap perlu. Penandatanganan tersebut dilaksanakan antara bank dengan debitur secara langsung atau dilakukan di hadapan Notaris atau pejabat berwenang.

9. Realisasi Kredit

Setelah bank dan debitur menandatangani akad kredit, maka langkah selanjutnya adalah merealisasikan kredit dengan cara debitur membuka rekening giro atau tabungan di bank pemberi kredit. Setelah semua dilalui maka penarikan dana kredit, baru dapat dilakukan melalui rekening yang telah dibuka. Pencairan dana kredit tergantung

dari kesepakatan kedua belah pihak dan dapat dilakukan secara bertahap atau sekaligus. Pada umumnya, dalam perjanjian kredit dijelaskan kewajiban pihak peminjam uang untuk memenuhi kewajibannya yaitu melunasi, mengembalikan atau mengangsur utang pokoknya beserta bunganya sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan unsur-unsur kredit perbankan meliputi :¹⁸

- a. Kepercayaan, yaitu adanya keyakinan dari pihak bank atas prestasi yang diberikan kepada nasabah sesuai dengan yang telah diperjanjikan pada waktu tertentu.
- b. Waktu, adanya jangka waktu tertentu antara pemberian kredit oleh bank dengan pelunasan yang harus dilakukan oleh debitor. Penetapan jangka waktu tersebut sebelumnya sudah disepakati bersama antara bank dengan debitor.
- c. Prestasi, didalam kredit perlu adanya suatu prestasi, yaitu pada saat tercapainya kesepakatan atau persetujuan pemberian kredit antara bank dengan debitor yang berupa sejumlah uang dan bunga dan imbalannya.
- d. Risiko, adanya risiko yang mungkin akan terjadi selama jangka waktu kredit sampai dengan pelunasannya. Sehingga

¹⁸ Kasmir II, *op.cit.*, h.100.

untuk mengantisipasi kemungkinan tersebut bank perlu mengadakan pengikatan atas jaminan yang diberikan oleh debitor.

II.2. Kebijakan Perbankan Dalam Penyaluran Kredit Bagi Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Pengertian kredit menurut pasal 1 angka 11 UU Perbankan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Dalam penyaluran kreditnya, pihak perbankan mempunyai pedoman yang harus dilalui secara bertahap. Pihak perbankan dalam penyaluran kreditnya akan memperhatikan prinsip kehati-hatian, atau yang biasa dikenal dengan prinsip 5C dan 7P, prinsip ini lazim digunakan oleh tiap bank sebelum memberikan persetujuan kredit. Hal ini ditegaskan dalam ketentuan Bank Indonesia yang dikeluarkan pada tanggal 31 Maret 1995 No. 27/162/KEP/DIR/1995 tentang kebijakan perkreditan Bank (KPB), yaitu suatu kebijaksanaan yang dimiliki oleh Bank Indonesia dalam perkreditan bank, yang menyatakan “bahwa setiap bank wajib memuat atau menetapkan dengan jelas dan tegas prinsip kehati-hatian”.

Hal ini bertujuan agar bank merasa yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian kredit sebelum

kredit tersebut disalurkan. Dalam melakukan penilaian kriteria-kriteria serta aspek penilaiannya sama. Begitu pula dengan ukuran-ukuran yang ditetapkan sudah menjadi standar penilaian setiap bank yang akan dijelaskan sebagai berikut.

Biasanya, kriteria penilaian yang harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan debitor yang benar-benar menguntungkan dilakukan dengan analisis 5C dan 7P, sering juga dipertimbangkan penilaian 3R, adapun penjelasan untuk analisis 5C adalah sebagai berikut :¹⁹

1. Character (Watak atau Kepribadian)

Karakter atau watak calon debitor adalah merupakan salah satu pertimbangan yang sangat penting bagi pihak bank untuk memberikan kreditnya, hal ini berhubungan dengan kemauan debitor untuk melakukan kewajiban-kewajibannya. Calon debitor yang memiliki karakter yang baik, maka kemungkinan besar kredit yang diberikan padanya akan berjalan dengan lancar.

2. Capacity

Analisis yang tepat dari pihak bank sangat diperlukan untuk mengetahui kemampuan sebenarnya dari calon debitor didalam menjalankan usahanya. Jika suatu perusahaan dikelola oleh sumber daya manusia yang berkualitas maka perusahaan diharapkan mengalami peningkatan keuntungan yang berakibat pada pembayaran

¹⁹ "Pemberdayaan Konsultan Keuangan/Pendamping Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Mitra Bank (KKMB)", Perbankan Bank Indonesia, **op.cit.** h.II-3.

kredit tepat pada waktunya. Untuk menilai kemampuan calon debitor biasanya analis kredit meminta daftar riwayat hidup calon debitor atau riwayat perusahaan serta laporan keuangan 3 tahun tahun sebelumnya untuk menilai stabilitas perusahaan.

3. Capital

Karakter yang baik serta kemampuan calon debitor yang cukup belum tentu menjamin calon debitor mendapatkan kredit dari bank. Selain kedua hal di atas bank juga melihat dari aspek modal beserta dana cadangan yang dimiliki calon debitor. Analisis capital bertujuan untuk melihat seberapa efektifkah penggunaan modal yang ada, karena besar kecilnya modal yang dimiliki akan berkaitan dengan tingkat rentabilitas dan solvabilitas serta jangka waktu pembayaran kembali kredit yang akan diterima.

4. Collateral (Agunan)

Collateral adalah agunan, biasanya berupa harta benda milik debitor atau pihak ke-3 yang dijadikan agunan pada saat debitor mengajukan permohonan kredit. Jaminan yang diberikan kepada pihak bank mempunyai 2 fungsi yaitu :

- a. Seandainya debitor tidak mampu membayar kredit maka jaminan tersebut dapat dijual oleh bank untuk melunasi kredit debitor.

- b. Untuk menentukan besar kecilnya kredit yang dapat diberikan oleh bank kepada calon debitor. Biasanya bank memberikan kredit lebih kecil nilainya dari jaminan yang diajukan oleh calon debitor. Sehingga apabila debitor tidak dapat melunasi kreditnya maka bank tidak perlu khawatir akan merugi.

5. Condition of Economy (Kondisi Perekonomian)

Kondisi perekonomian juga menentukan penilaian kredit oleh pihak bank. Yang dimaksud kondisi perekonomian disini adalah prospek usaha calon debitor untuk saat ini dan yang akan datang. Jika prospek usaha calon debitor pada saat ini berjalan dengan baik belum tentu di kemudian hari dapat bertahan. Apabila terjadi sebaliknya maka kemungkinan terjadinya kredit bermasalah dapat terjadi.

Sedangkan penilaian dengan analisis berdasarkan 7P dalam penyaluran kredit adalah sebagai berikut :²⁰

1. Personality

Menilai nasabah dari segi kepribadian atau tingkah laku sehari-hari maupun masa lalunya.

²⁰ Ibid.

2. Party

Mengklasifikasikan debitor ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya.

3. Purpose

Mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah.

4. Prospect

Menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya.

5. Payment

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

6. Profitability

Menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba.

7. Protection

Menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan.

Adapun yang dimaksud dengan 3R, yaitu sebagai berikut :²¹

1. Return (Kembali)

Modal dan keuntungannya dapat kembali kepada pengusaha yang mendapatkan modal dari kucuran kredit perbankan.

2. Repayment (Pembayaran)

Memiliki kemampuan dan kesanggupan serta keinginan untuk membayar kembali semua pinjaman kredit yang didapatkan dari perbankan.

3. Risk (Risiko)

Kemungkinan terjadinya risiko telah dan dapat diketahui dan diantisipasi dengan baik oleh pengusaha sehingga resiko gagal akan semakin kecil.

II. 3. Jenis-Jenis Kredit Pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Jenis kredit yang diberikan perbankan untuk sektor UKM adalah kredit berdasarkan kegunaannya, yaitu :

a. Kredit Investasi

Kredit Investasi adalah termasuk kredit jangka menengah atau jangka panjang yang diberikan oleh suatu bank kepada perusahaan untuk melakukan investasi atau penanaman modal.

²¹ Ibid.

Jenis kredit ini biasanya digunakan untuk keperluan usaha atau membangun proyek atau pabrik baru atau untuk rehabilitasi. Kredit investasi sering digunakan untuk membangun pabrik baru sebagai perluasan usaha serta pembelian mesin-mesin.

b. Kredit Modal Kerja

Jenis kredit ini diberikan oleh bank dan digunakan oleh debitor untuk keperluan meningkatkan produksi usahanya. Seperti pembelian bahan baku, atau biaya lainnya yang berhubungan dengan proses produksi perusahaan.

Kredit yang disalurkan bagi usaha kecil dan menengah (UKM) pada bank JATIM kantor cabang Banyuwangi digunakan untuk pembiayaan pada sektor perdagangan, pertanian, peternakan, perkebunan, perikanan, industri rumah tangga seperti pengrajin industri makanan, industri meubel kayu dan rotan, pabrik pembuat alat-alat rumah tangga dan pengusaha border (konveksi) sesuai dengan kriteria jenis usaha kecil dan menengah (UKM).

Pada intinya kelancaran kredit ditentukan oleh kemampuan dan kemauan membayar kembali pinjaman oleh debitor. Pihak kreditor dalam mengukur kemampuan dan kemauan membayar kembali pinjaman oleh debitor diwujudkan ke dalam : **“Tiga Pilar Kelayakan Usaha Nasabah”**.²² Tiga pilar kelayakan usaha nasabah ini meliputi :

²² “Pedoman Kerja Kredit”, Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur, Surabaya, cetakan 29 Desember, 2003, h. 13001:A3.

1. Kredibilitas manajemen yang ditunjang sub pilar yaitu :
 - a. Kemampuan mengelola usaha.
 - b. Kejujuran, itikad baik dari anggota manajemen debitur.
2. Kemampuan membayar kembali pinjaman yang ditunjang sub pilar yaitu :
 - a. Hasil prestasi usaha yang ditentukan oleh keberhasilan pemasaran dan teknis industri.
 - b. Likuiditas yang ditentukan oleh keberhasilan pengelolaan keuangan, pengelolaan *matching cash inflow* dan *cash outflow*.
3. Jaminan yang ditunjang sub pilar yaitu :
 - a. Harga jual kembali pada saat jaminan pinjaman dijual.
 - b. Kesempurnaan dokumen perkreditan yang memberikan keunggulan yuridis pada saat jaminan pinjaman dijual.

Kedua pilar pertama disebut “**First way Out**” yang merupakan jalan utama kelancaran pembayaran pinjaman. Pilar ketiga merupakan “**Second way Out**” yang merupakan jalan terakhir penyelesaian pembayaran kembali pinjaman.

Di dalam *first way out* bank akan menilai apakah kualitas kredit yang telah disalurkan masih ada kemungkinan untuk diperbaiki (upaya penyelamatan kredit) ataukah tidak.

II. 4. Faktor penghambat dalam pemberian kredit pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Masih tingginya perbedaan persepsi antara perbankan dengan pelaku bisnis UKM menjadi kendala utama proses penyaluran kredit ke segmen tersebut. Padahal apabila didukung pembiayaan perbankan secara optimal, sektor UKM akan menjadi tulang punggung utama perekonomian nasional.²³

Jenis usaha kecil pada umumnya sangat didominasi oleh jenis usaha di bidang atau sektor pertanian atau bahan baku pertanian yaitu agribisnis termasuk agroindustri yang didalamnya terdapat sektor industri kecil seperti pengrajin, didukung oleh sektor perdagangan skala kecil (pengecer) ada juga sektor transportasi skala kecil. Ciri-ciri usaha kecil antara lain :²⁴

1. Jenis barang atau komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.
2. Lokasi atau tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah.
3. Pada umumnya sudah melakukan pembukuan atau manajemen keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha.

²³ "Bank dan UKM Beda Persepsi", Jawa Pos, 22 Februari, 2005, h. 7.

²⁴ "Pemberdayaan Konsultan Keuangan/Pendamping Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Mitra Bank (KKMB)", Perbankan Bank Indonesia, *loc.cit.*

4. Harus sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
5. Sumber daya manusia (pengusaha) sudah mulai atau lebih maju rata-rata berpendidikan SMU, yang mempunyai pengetahuan dan pengalaman usaha, namun jiwa wirausahanya masih harus ditingkatkan lagi.

Contoh usaha kecil yang terdapat di Indonesia antara lain :²⁵

- a. Usaha tani, perorangan yang memiliki lahan yang cukup luas dan memiliki cukup buruh tani;
- b. Petani atau pengusaha sayuran tertentu yang memiliki lahan cukup luas dan buruh petani dan perdagangan ke pasar induk atau pasar tradisional dan ekspor;
- c. Nelayan perorangan, dengan memiliki perahu kecil minimal 10 buah atau sebuah kapal ukuran sedang;
- d. Petani perkebunan dengan luas lahan tertentu dan memiliki buruh perkebunan yang hasilnya cukup untuk diekspor;
- e. Pengrajin industri makanan, industri meubel kayu dan rotan, pabrik pembuat alat-alat rumah tangga, pengusaha bordir, dll;
- f. Koperasi pada umumnya berskala usaha kecil, anggotanya berskala mikro.

²⁵ Ibid.

Menurut Inpres No. 10 tahun 1999 tentang Pemberdayaan Usaha Menengah, yang dimaksud usaha menengah adalah usaha bersifat produktif yang memenuhi kriteria kekayaan usaha bersih lebih besar dari Rp. 200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak sebesar Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha serta dapat menerima kredit dari bank sebesar Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) s/d Rp. 5.000.000.000,00 (lima milyar rupiah).

Ciri-ciri usaha menengah selain yang telah disebutkan di atas antara lain :²⁶

1. Pada umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur bahkan lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas, antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran, bagian produksi dll;
2. Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan.
3. Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada JAMSOSTEK, pemeliharaan kesehatan.
4. Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, usaha pengelolaan lingkungan.
5. Telah bermitra dan memanfaatkan pendanaan yang ada di bank.

²⁶ Ibid.

6. Sumber daya manusianya sudah lebih meningkat, banyak yang sudah meraih kesuksesannya sebagai manajer dan telah banyak yang memiliki jiwa wirausaha yang cukup andal.

Jenis atau macam usaha menengah hampir menggarap komoditi dari hampir seluruh sektor mungkin hampir secara merata, yaitu :²⁷

1. Sektor pertanian, peternakan, perkebunan, kehutanan;
2. Sektor perdagangan, sektor jasa, transportasi;
3. Sektor industri dan pertambangan.

Faktor penghambat yang dihadapi dalam pemberian kredit UKM dari sisi pengusaha kecil pada umumnya adalah rendahnya tingkat kelayakan usahanya, karena adanya keterbatasan pada aspek pemasaran, teknis produksi, manajemen dan organisasi. Selain itu, pada umumnya pengusaha kecil belum mampu memenuhi persyaratan bank yang bersifat teknis, antara lain berkaitan dengan penyediaan jaminan dan perijinan. Dari sisi perbankan, beberapa kendala dalam penyaluran kredit UKM adalah sulitnya memperoleh usaha yang layak, tingginya biaya transaksi, tingginya risiko dan terbatasnya sumber daya manusia serta jaringan kantor cabang bank.²⁸ Dengan kata lain, pihak perbankan memiliki persepsi bahwa kredit UKM belum menguntungkan dan rawan macet, sementara dari pihak UKM memiliki persepsi bahwa pengajuan kredit ke perbankan sangat rumit.²⁹

²⁷ Ibid., h. II-4.

²⁸ Nugroho Widi, "Informasi Kredit Usaha Kecil/Bina Wirausaha", *op. cit.*, h. 18.

²⁹ "Bank dan UKM Beda Persepsi", *op.cit.*, h. 7.

Dari permasalahan tersebut di atas, maka dapat dikemukakan bahwa masalah tingginya biaya transaksi dan resiko pemberian kredit adalah merupakan hal yang penting yang perlu mendapatkan perhatian. Dalam hal biaya transaksi, terdapat dua ciri khusus yang cukup penting diperhatikan, yaitu *pertama*, biaya transaksi tergantung pada jumlah pinjaman, sedangkan pendapatan tergantung kepada besarnya volume kredit. *Kedua*, berdasarkan penelitian telah terbukti bahwa biaya transaksi yang dikeluarkan bank untuk personil dan pekerjaan administrasi adalah relatif sama untuk jumlah nilai kredit yang berbeda. Sebaliknya, pendapatan bunga tergantung kepada jumlah pinjaman. Dengan adanya kenyataan ini, biaya transaksi kepada usaha kecil relatif tinggi.³⁰

Sementara itu berkaitan dengan resiko pemberian kredit yang dihadapi usaha kecil antara lain dapat dikemukakan bahwa usaha kecil pada umumnya mempunyai keuntungan dan *cash flow* yang berfluktuasi dan menggunakan pinjaman yang lebih besar dibandingkan dengan kekayaan bersihnya. Informasi yang akurat mengenai keadaan keuangannya juga sulit diketahui. Berbagai hal ini menyebabkan pemberian kredit kepada UKM mempunyai resiko yang tinggi.

Untuk memecahkan masalah tersebut dan mengoptimalkan pemberian kredit pada UKM oleh bank, Bank Indonesia bersama dengan perbankan selama ini telah menempuh dua strategi dasar sebagai berikut :³¹

³⁰ Nugroho Widi, "Informasi Kredit Usaha Kecil/Bina Wirausaha", *op.cit.*, h. 18.

³¹ Ibid.

- a. *Pertama*, mengembangkan kelembagaan dengan memperluas jaringan perbankan, mendorong kerjasama antar bank dalam penyaluran kredit bagi UKM dan mengembangkan lembaga-lembaga keuangan yang sesuai dengan kebutuhan penduduk. Peningkatan jumlah bank, termasuk jumlah kantor cabangnya yang tersebar secara nasional akan mengurangi biaya transaksi usaha kecil, sekaligus meningkatkan akses usaha kecil kepada perbankan.
- b. *Kedua*, pemberian bantuan teknis, seperti halnya pendirian lembaga mediasi antara perbankan dengan pihak UKM. Peran yang dapat dimainkan lembaga mediasi ini, bagi perbankan dapat memperoleh *linkage program* yang menghubungkan pihak perbankan dengan UKM yang telah diseleksi serta *credit monitoring*.

Dalam pengembangan usaha kecil dan menengah, koordinasi secara baik antara kebijakan makro dan mikro sangat diperlukan. Disisi makro, melalui kebijakan moneter yang berhati-hati dan konsisten, Bank Indonesia akan terus berperan secara aktif dalam mendorong terciptanya iklim yang kondusif bagi berkembangnya dunia usaha. Aspek mikro yang berkaitan dengan perbankan juga terus diperbaiki oleh Bank Indonesia sehingga diharapkan akan terciptanya suatu industri perbankan yang mampu memberikan pelayanan dengan baik kepada usaha kecil.

Bahwa pihak bank sebagai kreditor disamping memberikan fasilitas kredit juga dapat melakukan langkah-langkah jauh ke depan bagi sektor UKM, antara lain yang dapat dilakukan pihak bank adalah :³²

- **Penguatan Kelembagaan**

Sektor UKM sebagai pelaku ekonomi harus diakui keberadaannya dengan segala kekurangan dan kelebihanannya, agar ia dapat berkembang dan *survive* dalam melaksanakan operasinya. Tidak lagi dipandang sebagai suatu unit usaha yang berada di kelas “gurem” sebagaimana penilaian selama ini. Tentunya termasuk dan terutama dalam hal mengantisipasi persaingan yang semakin tajam.

- **Penguasaan atau Transfer Teknologi**

Dengan modal pemberian pengetahuan teknologi yang diberikan pihak bank yang membinanya, maka pengusaha UKM akan terbekali dengan penguasaan teknologi, sehingga dalam operasionalnya dapat bersaing.

Aspek permodalan hanya merupakan salah satu kendala dari berbagai permasalahan yang dihadapi oleh dunia usaha, termasuk UKM. Kendala lain yang lebih mendasar dan terkait dengan masalah permodalan adalah masalah kurangnya kewirausahaan, terbelakangnya teknis produksi dan lemahnya kemampuan pemasaran dan manajemen. Oleh karena itu, upaya pengembangan usaha kecil bukanlah semata-

³² Hasanuddin Rahman Daeng Naja, “Membangun Micro Banking”, Jogjakarta, Pustaka Widyatama, 2004, h. 79.

mata tanggung jawab dunia perbankan, melainkan juga merupakan tugas dan komitmen dari semua pihak. Untuk membina dan meningkatkan usaha tersebut, perlu terus dikembangkan kerjasama dan koordinasi secara terpadu antara perbankan dengan instansi terkait terutama dalam hal pemberian bantuan teknis.

BAB III

UPAYA PENYELAMATAN DAN PENYELESAIAN KREDIT BERMASALAH PADA KREDIT USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM)

III. 1. Upaya Penyelamatan Kredit Bermasalah Pada Kredit Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Setiap kredit yang telah disalurkan oleh bank wajib dibayar sampai dengan lunas baik hutang pokok maupun bunganya oleh pihak debitor. Berikut ini akan saya sampaikan contoh kasus kredit bermasalah yang pernah terjadi pada Bank JATIM kantor cabang Banyuwangi (nama debitor yang bersangkutan dirahasiakan karena menyangkut dengan prinsip kerahasiaan bank).

Bahwa PT Bank Jatim dengan Surat Keputusan No. X tanggal 5 Februari 2005 telah membuka kredit pada kantornya dalam suatu rekening yang diajukan oleh Tuan A dengan alamat di kecamatan Rogojampi, Kabupaten Banyuwangi yang bergerak di bidang perdagangan umum. Besarnya pinjaman yang disetujui adalah Rp. 50.000.000,00 yang akan dipergunakan untuk keperluan menambah modal usaha, dengan jangka waktu pinjaman 1 tahun, dihitung saat perjanjian kredit disetujui oleh kreditor yaitu 5 Februari 2005 sampai dengan 5 Februari 2006 dengan bunga pinjaman 16 % per tahun (*reviewable*) yang dihitung dari jumlah uang yang dipinjam

seperti tersebut di atas dan harus dibayar selambat-lambatnya pada akhir tiap-tiap bulan berturut-turut.

Sebagai jaminan supaya hutang (termasuk bunga, ongkos dan kewajiban lainnya dari debitor dibayar pada waktu yang telah ditetapkan, maka dengan ini debitor menyerahkan barang jaminan berupa tanah dan bangunan dengan status kepemilikan SHM No. XX di kecamatan Rogojampi dengan luas 200 m², yang tercatat atas nama Tuan A. Tapi ternyata dalam waktu 3 bulan kredit tersebut berjalan terdapat tunggakan pembayaran hutang pokok oleh Tuan A. Pemantauan usaha debitor (*account management*) yang dilakukan oleh kreditor ternyata menemukan fakta bahwa kredit yang diberikan oleh kreditor digunakan untuk memberikan pinjaman kembali kepada masyarakat yang bertempat tinggal di wilayah usaha tuan A, bukan untuk menambah modal usaha seperti yang tercantum dalam proposal yang diajukan Tuan A (*side streaming*).

Melalui pemantauan nasabah maka pihak bank dapat mencegah atau mengambil tindakan preventif demi kelancaran pelunasan kembali kredit yang telah disalurkanannya. Beberapa keuntungan yang dapat diambil melalui pemantauan nasabah adalah :³³

1. Tindakan preventif (pencegahan) akan mengurangi kemungkinan memburuknya kredit, dengan cara :
 - Melakukan penelitian apakah nasabah mengalami kesulitan likuiditas atau solvabilitas.

³³ "Pedoman Kerja Kredit", Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur, *op.cit.*, h. 1300A:A1.

- Memberi petunjuk kepada nasabah untuk memperbaiki keadaan keuangannya.
 - Mengurangi fasilitas kredit nasabah secara bertahap.
 - Menawarkan jenis fasilitas yang bisa memperkecil resiko bank.
2. Tindakan preventif memperbaiki "*second way out*" dengan cara :
- Meminta tambahan jaminan jika masih dimungkinkan.
 - Menukar barang jaminan dengan yang lebih baik sesegera mungkin.
 - Mengambil langkah-langkah penyelamatan sedini mungkin bila perlu.

Selanjutnya pihak kreditor akan memanggil debitor melalui surat panggilan tertulis untuk menghadap ke bank JATIM (sebagai kreditor) guna menjelaskan keadaan sebenarnya pada kredit yang telah disalurkan oleh kreditor. Melalui pertemuan ini pihak kreditor memberikan saran maupun teguran kepada debitor agar kejadian tersebut tidak terulang lagi. Apabila tahap ini dilalui tanpa memberikan hasil yang dirasa positif bagi pihak kreditor maka pihak kreditor akan menggolongkan kolektibilitas debitor dalam rating II (RR II) artinya kredit tersebut berisiko rendah namun kolektibilitas dalam perhatian khusus (kombinasi antara kategori risiko dan kolektibilitas dari debitor).³⁴ Dalam rangka pengawasan kredit, Bank Indonesia juga telah mengeluarkan regulasi berupa Peraturan Bank Indonesia N0. 7/2/PBI/2005

³⁴ Ibid, h. 13003:C1.

tentang Penilaian Kualitas Aktiva Produktif Bank Umum. Penggolongan kualitas kredit menurut Peraturan Bank Indonesia No. 7/2/PBI/2005 ditetapkan berdasarkan faktor penilaian prospek usaha, kinerja (*performance*) debitor dan kemampuan membayar.

Apabila masih terjadi tunggakan pembayaran hutang pokok dan/atau bunga yang dilakukan oleh Tuan A selaku debitor sampai dengan jangka waktu pelunasan berakhir namun kredit tersebut masih bisa diselamatkan, dalam prakteknya penyelamatan terhadap kredit yang dilakukan oleh bank dapat dilakukan melalui :³⁵

1. Rescheduling

Merupakan suatu tindakan yang diambil dengan cara memperpanjang jangka waktu angsuran, yang akan dijelaskan sebagai berikut :

- Memperpanjang jangka waktu

Dalam hal ini debitor diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu pembayaran kredit, misalnya perpanjangan jangka waktu kredit dari 6 bulan menjadi 1 tahun sehingga si debitor mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikan kreditnya.

- Memperpanjang jangka waktu angsuran

Memperpanjang jangka waktu angsuran hampir sama dengan perpanjangan jangka waktu kredit, dalam hal ini

³⁵ Kasmir I, *op.cit.*, h. 129.

jangka waktu angsuran diperpanjang, misalnya dari 48 kali angsuran menjadi 60 kali, dengan jumlah angsuran lebih kecil karena adanya penambahan jumlah jangka waktu angsuran.

III. 2. Upaya Penyelesaian Kredit Kredit Bermasalah Pada Kredit Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Langkah selanjutnya yang akan ditempuh pihak bank adalah merubah syarat yang terdapat dalam akad kredit menjadi syarat baru. Langkah ini sudah dapat dikategorikan dalam upaya penyelesaian kredit bermasalah. Upaya penyelesaian yang dilakukan pihak bank antara lain:

1. Reconditioning

- Kapitalisasi Bunga

Dengan cara bunga dijadikan hutang pokok dari kredit yang dimiliki oleh debitor.

- Penundaan Pembayaran Bunga

Dalam hal penundaan pembayaran sampai waktu tertentu, maksudnya hanya bunga yang dapat ditunda pembayarannya sedangkan pokok jaminannya tetap harus dibayar seperti biasanya.

- **Penurunan Suku Bunga**

Penurunan suku bunga dimaksudkan agar lebih meringankan beban debitor, sebagai contohnya jika bunga pertahun sebelumnya dibebankan 20 persen per tahun oleh pihak bank, setelah adanya penurunan suku bunga maka menjadi 10 persen, hal ini tergantung dari pertimbangan bank yang bersangkutan. Penurunan suku bunga akan mempengaruhi jumlah angsuran sehingga semakin mengecil, hal ini yang diharapkan dapat membantu meringankan beban debitor.

- **Pembebasan Bunga**

Dalam pembebasan suku bunga diberikan kepada debitor dengan pertimbangan bahwa debitor tidak akan mampu membayar kredit tersebut. Akan tetapi debitor tetap mempunyai kewajiban untuk membayar kreditnya sampai lunas.

2. Restructuring

Merupakan suatu tindakan dari bank kepada debitor dengan cara menambah modal yang dimiliki debitor dengan pertimbangan debitor memang membutuhkan tambahan dana dan usaha yang dibiayai masih layak. Tindakan ini meliputi :

- Dengan menambah jumlah kredit

- Dengan menambah *equity*, yaitu :
 - Dengan menyetor uang tunai.
 - Tambahan dari pihak pemilik kredit.

3. Kombinasi

Merupakan kombinasi dari ketiga jenis penyelamatan kredit di atas. Kredit yang telah diberikan pihak kreditor kepada debitor dapat saja diselamatkan dengan kombinasi antara Rescheduling dengan Restructuring, misalnya jangka waktu pembayaran diperpanjang dengan penundaan pembayaran bunga atau Reconditioning dengan Rescheduling misalnya jangka waktu pembayaran ditambah dan modal ditambah.

4. Penyitaan Jaminan

Second way Out ditempuh apabila debitor sudah benar-benar tidak mempunyai itikad baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya, sering juga disebut likuidasi agunan. Hal ini biasanya akan memakan waktu yang cukup lama, karena tidak semua debitor merelakan barang yang dijamin disita oleh pihak bank. Bank akan menempuh jalur hukum melalui pengadilan. Bank biasanya menghindari untuk menyelesaikan masalah lewat jalur pengadilan, disamping memakan waktu yang cukup lama, bank juga akan mengeluarkan biaya yang cukup besar untuk membayar pengacara atau ongkos perkara di pengadilan.

Menurut Pasal 51 Peraturan Bank Indonesia No. 7/2/PBI/2005 tentang Penilaian Kualitas Aktiva Produktif Bank Umum, restrukturisasi kredit hanya dapat dilakukan terhadap debitor yang memenuhi kriteria sebagai berikut :

- Debitor mengalami kesulitan pembayaran pokok dan atau bunga kredit; dan
- Debitor memiliki prospek usaha yang baik dan mampu memenuhi kewajiban setelah kredit direstrukturisasi.

Tujuan dari upaya-upaya di atas adalah berusaha untuk menghilangkan masalah-masalah yang timbul dari penggunaan kredit dengan harapan bahwa usaha yang dibiayai oleh kredit tersebut masih bisa dijalankan dan dikembangkan kembali.

Dengan dilakukannya perubahan jadwal, persyaratan atau konversi dana kredit dan tunggakannya maka sekaligus berakibat pada perubahan perjanjian kredit. Maka dalam hal ini harus diperhatikan kembali fungsi perjanjian termasuk sebagai alat penyelesaian kredit bermasalah.

Setelah tahapan-tahapan di atas dilalui, maka bank akan merasa yakin bahwa debitor benar-benar mampu untuk melunasi kredit yang telah disalurkan. Hal ini terlihat pada tahun 2005, perbankan di Indonesia menargetkan akan menyalurkan kredit ke sektor UKM sebesar Rp. 60,4 triliun.³⁶ Sebelumnya total kredit UMKM yang masuk dalam rencana bisnis perbankan adalah mencapai Rp. 90 triliun, namun Bank Indonesia akhirnya mengeluarkan perhitungan kredit untuk kartu kredit dan

³⁶ "Bank Alokasikan Kredit UMKM Rp. 60,4 Triliun", Jawa Pos, 12 Maret, 2005, h. 7.

lebih melihat pada hal-hal yang produktif, sehingga plafon UMKM pada tahun ini diperkirakan Rp. 60 triliun sampai Rp. 64 triliun, namun angka tersebut dapat berubah tergantung kebijakan tiap bank.³⁷ Menurut Gubernur BI, Burhanuddin Abdullah, dalam pembukaan bazaar dan seminar intermediasi perbankan di Bandung, realisasi pemberian kredit perbankan pada sektor UMKM selama 2004 mencapai Rp. 72,1 triliun. Realisasi kredit tersebut hampir meningkat 2 (dua) kali lipat dari rencana bisnis semula yang hanya Rp. 38,5 triliun, peningkatan ini tidak terlepas dari penerapan strategi perbankan yang lebih utuh, menyeluruh dan menyentuh semua dimensi.³⁸

Strategi yang digunakan oleh pihak perbankan meliputi kebijakan kredit perbankan, pengembangan kelembagaan dan pemberian bantuan teknis. Di Indonesia kebijakan kredit bersifat dinamis dalam arti terus disesuaikan dengan perkembangan perekonomian dan keuangan yang dinamis pula. Pada periode sebelum 1 Juni 1983, mengingat sumber dana pembiayaan dari minyak cukup besar dan di lain pihak kondisi perbankan masih lemah dalam memobilisasi dana masyarakat, kebijakan perkreditan yang ditempuh diwarnai oleh skim kredit bersubsidi.³⁹

Bank Indonesia juga membuat kebijakan dengan melakukan penyaluran dana melalui kredit program, yang dimaksud kredit program yaitu kredit yang diberikan oleh bank kepada usaha kecil dan koperasi dalam rangka membantu program

³⁷ "Plafon Kredit UKM Rp. 60 T", *Jawa Pos*, 28 Februari, 2005, h. 7.

³⁸ "Bank Alokasikan Kredit UMKM Rp. 60,4 Triliun", *op.cit.*, h. 7.

³⁹ Nugroho Widi, "Informasi Kredit Usaha Kecil/Bina Wirausaha", *op.cit.*, h. 17.

pemerintah, yang dananya baik sebagian maupun seluruhnya berasal dari pemerintah, termasuk bantuan luar negeri, dana kredit likuiditas Bank Indonesia yang dikelola oleh BUMN, dana bank sendiri yang disubsidi dan atau dijamin oleh pemerintah atau pihak lain berdasarkan ketentuan yang dikeluarkan oleh pemerintah.⁴⁰

Dana yang berasal dari pemerintah dapat diambilkan dari pengalokasian dana keuntungan BUMN yang sebesar 1 persen hingga 3 persen, serta percepatan dan pelonggaran penarikan surat utang pemerintah (SUP) 005 untuk UMKM sebesar Rp. 1,474 triliun.⁴¹ Namun karena kurang efektifnya skema penyisihan laba BUMN untuk usaha kecil dan menengah (UKM) melalui program kemitraan dan bina lingkungan (PKBL) yang selama ini penyalurannya dilakukan sendiri oleh BUMN, maka skema ini akan diubah. Kementrian Negara koperasi dan UKM akan mengusulkan dana PKBL disalurkan melalui perbankan dalam bentuk kredit.⁴²

III. 3. Kerjasama Dalam Penyaluran Kredit bagi Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Untuk meningkatkan akses usaha kecil dan menengah (UKM) terhadap pembiayaan dilakukan dengan cara meningkatkan kemampuan dalam pemupukan modal sendiri, meningkatkan kemampuan menyusun studi kelayakan, meningkatkan

⁴⁰ Surat Edaran Bank Indonesia No. 3/9/BKt/2001, *Perihal Petunjuk Pelaksanaan Pemberian Kredit Usaha Kecil*, 17 Mei, 2001.

⁴¹ "Plafon Kredit UKM Rp.60 T", *op.cit.*, h. 7.

⁴² "Dana Kemitraan BUMN Tidak Optimal", *Jawa Pos*, 29 November, 2004, h. 8.

kemampuan manajemen keuangan serta menumbuhkan dan mengembangkan lembaga penjaminan.

Pemerintah telah menetapkan tiga perusahaan sebagai lembaga penjamin kredit mikro, kecil dan menengah (UMKM). Lembaga tersebut akan mengelola dana penjaminan sebesar Rp. 200 miliar untuk mendapatkan kredit sebesar Rp. 5 triliun. Penetapan ini diungkapkan dalam konferensi pers di Kantor Kepresidenan oleh Menko Perekonomian, Menkop dan Pembinaan UMKM dan Ketua Panitia Pencanangan Penanggulangan Kemiskinan Melalui Pendayagunaan UMKM. Ketiga perusahaan yang dimaksud adalah PT Askrindo (Asuransi Kredit Indonesia), PT Pembinaan Usaha Kecil dan PT Sarana Pembiayaan Usaha.⁴³

Sesuai dengan Arsitektur Perbankan Indonesia (API), Bank Indonesia juga mendorong peningkatan peran intermediasi BPR ke sektor usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Langkah ini ditempuh karena segmen UMKM merupakan nasabah utama (*base costumer*) pada BPR. Menurut Direktur Pengawasan BPR Bank Indonesia, Irman Djaja Dalimi, BPR memiliki keunggulan dibanding bank umum untuk melakukan penetrasi ke segmen UMKM, hal ini dapat dilihat dari prosedur kredit yang sederhana, fleksibilitas pinjaman dan kemudahan keterjangkauan.⁴⁴ Namun dalam hal ini BPR juga harus meningkatkan daya saing dengan bank umum dengan mengandalkan keunggulan kompetitifnya.

⁴³ "Tiga Perusahaan Jadi Penjamin Kredit UKM, *Jawa Pos*, 24 Februari, 2005, h. 8.

⁴⁴ "BI Dorong Intermediasi BPR ke Sektor UMKM, *Jawa Pos*, 13 Oktober, 2004, h. 7.

Terkait dengan rencana pelaksanaan Arsitektur Perbankan Indonesia (API) dan meningkatkan daya saing BPR terhadap bank umum, Bank Indonesia telah melakukan penyederhanaan prosedur pembukaan cabang baru bagi BPR, meningkatkan pengawasan rasio permodalan BPR dan mendorong pelaksanaan program kemitraan (*linkage program*) antara bank umum dengan BPR.⁴⁵

Program kemitraan dilakukan tidak hanya antara bank umum dengan BPR. Program kemitraan juga dapat dilakukan antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar. Pada pasal 26 UU Usaha Kecil dikatakan bahwa:

1. Usaha Menengah dan Usaha Besar melaksanakan hubungan kemitraan dengan Usaha Kecil, baik yang memiliki maupun yang tidak memiliki keterkaitan usaha.
2. Pelaksanaan hubungan kemitraan sebagaimana dimaksud dalam angka 1 diupayakan kearah terwujudnya keterkaitan usaha.
3. Kemitraan dilaksanakan dengan disertai pembinaan dan pengembangan dalam salah satu atau lebih bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, permodalan, sumber daya manusia, dan teknologi.
4. Dalam melakukan hubungan kemitraan kedua belah pihak mempunyai kedudukan hukum setara.

⁴⁵ Ibid.

Kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah atau besar dapat dilaksanakan dengan pola :⁴⁶

1. Inti plasma

Hubungan kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar, yang didalamnya usaha menengah atau usaha besar bertindak sebagai inti dan usaha kecil selaku plasma; perusahaan inti melaksanakan pembinaan mulai dari penyediaan sarana produksi, bimbingan teknis, sampai dengan pemasaran hasil produksi.

2. Subkontrak

Hubungan kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar, yang didalamnya usaha kecil memproduksi komponen yang diperlukan oleh usaha menengah atau usaha besar sebagai bagian dari produksinya.

3. Dagang Umum

Hubungan kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar, yang didalamnya usaha menengah atau usaha besar memasarkan hasil produksi usaha kecil atau usaha kecil memasok kebutuhan yang diperlukan oleh usaha menengah atau usaha besar mitranya.

⁴⁶ Penjelasan UU Usaha Kecil Pasal 27.

4. Waralaba

Hubungan kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar, yang didalamnya pemberi waralaba memberikan hak penggunaan lisensi, merek dagang, dan saluran distribusi perusahaannya kepada penerima waralaba dengan disertai bantuan bimbingan manajemen.

5. Keagenan

Hubungan kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar, yang didalamnya usaha kecil diberi hak khusus untuk memasarkan barang dan jasa usaha menengah atau usaha besar mitranya.

6. Bentuk-Bentuk Lain

Bentuk-bentuk di luar pola di atas, yaitu pola kemitraan yang pada saat ini sudah berkembang tetapi belum dibakukan, atau pola baru yang akan timbul di masa yang akan datang.

Upaya pemberdayaan sektor usaha kecil dan menengah (UKM) juga terus dilakukan pemerintah, salah satunya dengan cara memperluas pemberian insentif fiskal. Dalam rancangan undang-undang (RUU) perpajakan yang akan diajukan ke DPR, pengusaha kategori UKM diusulkan mendapat perlakuan khusus berupa pengenaan pajak penghasilan (PPh) badan yang lebih ringan dibanding yang dibebankan pada pengusaha non UKM. Menurut Asisten Deputi Informasi dan Publikasi Bisnis Kementerian Koperasi dan UKM, Halomoan Tambunan, insentif

fiskal hanya akan dikenakan pada pengusaha kategori UKM jika memiliki aset senilai Rp. 6 milyar.⁴⁷ Departemen Keuangan dan Kementerian Koperasi dan UKM telah menandatangani nota kesepakatan (MoU) bentuk insentif fiskal itu. Dalam MoU tersebut diusulkan usaha kecil dan menengah (UKM) hanya dikenakan PPh badan sebesar 15 persen dari omzet usaha. Nilai ini lebih kecil dari PPh badan untuk perusahaan non UKM yang diusulkan sebesar 28-30 persen dari omzet usaha.⁴⁸

Untuk memungkinkan pemberian kredit bagi usaha kecil dan menengah secara luas pihak perbankan dapat bekerjasama dengan bank lainnya, Bank Perkreditan Rakyat (BPR) atau lembaga pembayaran. Adapun bentuk kerjasama tersebut antara lain :⁴⁹

1. Pinjaman langsung dari bank umum kepada BPR

Kredit yang diberikan bank umum kepada BPR sampai dengan Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah), dapat diperhitungkan sebagai kredit usaha kecil dari bank umum pemberi kredit, dengan catatan BPR harus benar-benar menyalurkan kredit kepada usaha kecil. Dalam hal bank memberikan kredit kepada BPR sampai dengan Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah), maka dilaporkan dalam Laporan Bulanan Bank Umum (LBU) pada formulir 04 "daftar rincian

⁴⁷ "Tarif PPh untuk UKM Diusulkan 15 Persen", Jawa Pos, 24 September, 2004, h. 7.

⁴⁸ Ibid.

⁴⁹ Nugroho Widi, "Informasi Kredit Usaha Kecil/Bina Wirausaha", *op.cit.*, h. 40.

penempatan bank lain” jenis kredit yang diberikan dalam rangka kredit usaha kecil dengan BPR.⁵⁰

2. Pembiayaan Bersama (*Joint Financing*)

Pembiayaan bersama adalah pemberian kredit kepada sejumlah nasabah kredit usaha kecil oleh lebih dari satu bank, dimana salah satu dari bank tersebut bertindak sebagai bank induk. Pembiayaan bersama dapat dilakukan antar bank umum, antara bank umum dengan BPR, atau antara bank umum dengan lembaga pembiayaan. Kredit yang diberikan oleh lebih dari satu bank umum dan/atau BPR kepada sejumlah nasabah usaha kecil, hanya dapat diperhitungkan sebagai kredit usaha kecil tidak lebih dari Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah), besarnya kredit usaha kecil dari masing-masing bank diperhitungkan atas pangsa pasarnya.⁵¹

Dalam hal melakukan kerjasama dengan bank lain dalam pemberian kredit usaha kecil dan menengah (UKM), maka bank yang bertindak sebagai bank induk maupun bank peserta masing-masing mengadministrasikan pemberian kredit usaha kecil dan menengah (UKM) dan dilaporkan dalam Laporan Bulanan Bank Umum (LBU) sebesar pangsaanya. Kredit dimaksud dilaporkan pada “daftar rincian kredit yang diberikan” dengan sifat pembiayaan bersama jenis valuta

⁵⁰ Surat Edaran Bank Indonesia, *op.cit.*, h.3.

⁵¹ Nugroho Widi, “Informasi Kredit Usaha Kecil/Bina Wirausaha”, *op.cit.*, h. 41.

rupiah dan/atau valuta asing golongan kredit usaha kecil lainnya, khusus untuk bank syariah dengan sifat pembiayaan *musyarakah* (perjanjian diantara para pemilik dana atau modal untuk mencampurkan dana atau modal mereka pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan diantara pemilik dana atau modal berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya) golongan kredit usaha kecil lainnya.⁵²

3. Penerusan Kredit

Pada saat bank melimpahkan dana kepada bank lain dan/atau BPR yang belum disalurkan kepada nasabah kredit usaha kecil dan menengah (UKM), bank pemilik dana melaporkan kredit tersebut dalam laporan bulanan bank umum pada “daftar rincian penempatan pada bank lain” jenis “kredit yang diberikan” lainnya.⁵³

Pada saat bank melimpahkan dana kepada lembaga pembiayaan dan belum disalurkan kepada nasabah kredit usaha kecil dan menengah (UKM), bank pemilik dana melaporkan kredit tersebut dalam laporan bulanan bank umum pada “daftar rincian kredit yang diberikan” jenis valuta rupiah dan/atau valuta asing golongan kredit bukan kredit usaha kecil.⁵⁴

⁵² Surat Edaran Bank Indonesia, *op.cit.*, h. 3.

⁵³ *Ibid.*

⁵⁴ *Ibid.*

Pada saat bank lain, BPR atau lembaga pembiayaan telah menyalurkan dana tersebut kepada nasabah kredit usaha kecil dan menengah (UKM), maka kredit dimaksud diperhitungkan sebagai kredit usaha kecil dan menengah (UKM) dan bank pemilik dana melaporkannya dalam laporan bulanan bank umum dalam “daftar rincian kredit yang diberikan jenis valuta rupiah dan/atau valuta asing” dengan mencantumkan jumlah nasabah yang telah menerima kredit dalam kolom jumlah rekening.⁵⁵

4. Pengambilalihan Kredit

Pengambilalihan kredit adalah pemindahan seluruh hak dan resiko atas kredit dari bank lain, BPR atau lembaga pembiayaan kepada bank pengambil alih. Kredit yang diambil dapat diperhitungkan sebagai kredit usaha kecil dan menengah (UKM) jika kredit tersebut memenuhi kriteria kredit usaha kecil dan menengah (UKM).⁵⁶

Pengambilalihan kredit usaha kecil dan menengah (UKM) dilaporkan pada “daftar rincian kredit yang diberikan” jenis valuta rupiah dan atau valuta asing kolom sifat pengambilalihan kredit dan golongan kredit usaha kecil dan menengah (UKM) lainnya.⁵⁷

⁵⁵ Ibid., h. 6

⁵⁶ Ibid.

⁵⁷ Ibid.

Pengambilalihan kredit usaha kecil dan menengah (UKM) ini akan mengurangi total kredit usaha kecil dan menengah (UKM) yang dimiliki bank lain yang diambil alih kredit usaha kecil dan menengahnya (UKM) dan akan menambah total total kredit usaha kecil dan menengah (UKM) bank pengambil alih.⁵⁸ Apabila kredit yang diambil alih oleh kreditor lain tidak dapat dibayar oleh debitor, maka kreditor pengambil alih akan menempuh upaya penyelamatan dan penyelesain kredit atau dialihkan pada asuransi kredit.

III. 4. Pemantauan Nasabah Penerima Kredit

Pemantauan nasabah merupakan rangkaian aktifitas untuk memantau atau mengikuti perkembangan usaha nasabah dan perkembangan kredit sejak diberikan sampai dengan lunas. Pemantauan nasabah dapat dilakukan dengan cara⁵⁹:

1. Pemantauan Hasil Prestasi Nasabah

Pemantauan hasil prestasi (performance) nasabah yang meliputi pemantauan penggunaan kredit, pemantauan riwayat pembayaran dan pemantauan hasil keuangan nasabah yang bertujuan untuk menjamin penilaian yang berkesinambungan atas *"first way out"* :

⁵⁸ Ibid.

⁵⁹ "Pedoman Kerja Kredit", Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur, *op.cit.*, h. 13003:A1.

- Mengidentifikasi masalah-masalah potensial dalam pengadaan kas (*cash generation*).
- Mendeteksi memburuknya kondisi keuangan nasabah.
- Menilai kesediaan nasabah dalam memenuhi kewajiban keuangannya.

2. Pemantauan Barang Jaminan

Pemantauan barang jaminan kredit adalah menjamin penilaian yang berkesinambungan atas "*second way out*" yang meliputi pemantauan nilai dan kesempurnaan jaminan :

- Mengidentifikasi masalah-masalah potensial yang berkenaan dengan nilai barang jaminan.
- Mendeteksi kelemahan-kelemahan atau kekurangan dalam dokumentasi kredit.
- Menilai kelemahan-kelemahan atas kesempurnaan penguasaan dan pengikatan barang jaminan.

Karena pihak bank tidak menginginkan kredit yang telah disalurkan nantinya bermasalah, maka pihak bank merasa berkepentingan untuk terus memantau perkembangan usaha nasabah debitor mulai saat kredit tersebut dicairkan sampai dengan pelunasan kredit (*account management*). Diharapkan melalui pemantauan usaha nasabah tersebut, bank dapat mengurangi kemungkinan risiko timbulnya kredit bermasalah. Pihak debitor juga diharapkan mempunyai itikad baik untuk terus melaksanakan kewajibannya dalam rangka pelunasan kreditnya.

BAB IV

PENUTUP

IV. 1. Kesimpulan

Dari uraian-uraian dalam bab-bab sebelumnya dapat diambil suatu kesimpulan :

1. Prosedur pengajuan kredit kepada pihak bank diawali dengan pengajuan proposal yang berisi informasi awal mengenai perusahaan calon debitor. Bank akan melakukan penyelidikan dan penilaian kelayakan pemberian kredit bagi calon debitor. Penilaian ini dilakukan dengan melihat aspek yuridis, pasar dan pemasaran, keuangan, teknis, manajemen serta sosial ekonomi. Wawancara adalah langkah selanjutnya yang ditempuh oleh pihak bank, dilanjutkan dengan peninjauan ke lokasi untuk memastikan bahwa obyek yang akan dibiayai benar-benar ada dan sesuai dengan proposal yang diajukan calon debitor. Wawancara kedua dilakukan apabila berkas-berkas permohonan kredit masih diperlukan perbaikan. Setelah prosedur di atas dilalui bank akan memutuskan apakah kredit akan disetujui atau tidak. Apabila disetujui maka calon debitor akan menandatangani perjanjian kredit, yang dapat

dilaksanakan antara bank dengan calon debitur secara langsung atau dilakukan di hadapan notaris atau pejabat berwenang. Realisasi kredit dilakukan dengan cara membuka rekening giro atau tabungan pada bank pemberi kredit.

2. Upaya bank untuk mengatasi kredit bermasalah dapat dilakukan dengan cara penyelamatan dan penyelesaian kredit bermasalah, upaya penyelamatan dapat dilakukan melalui *rescheduling*, yaitu bank akan memperpanjang jangka waktu pembayaran kredit serta memperpanjang jangka waktu angsuran. Apabila upaya penyelamatan kredit tidak berhasil maka upaya penyelesaian kredit bermasalah dilakukan dengan cara *reconditioning*, bank akan melakukan kapitalisasi bunga, penundaan pembayaran bunga, penurunan suku bunga serta pembebasan bunga. *Restructuring* juga merupakan salah satu upaya penyelesaian kredit bermasalah, dapat dilakukan dengan cara menambah jumlah kredit. Kombinasi dari upaya penyelesaian kredit bermasalah juga dapat ditempuh oleh pihak bank. Penyitaan jaminan ditempuh apabila debitur sudah benar-benar tidak mempunyai itikad baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya, sering juga disebut likuidasi agunan.

IV. 2. Saran

1. Perlunya prosedur kredit yang sederhana untuk mempercepat realisasi kredit dan sekaligus menurunkan biaya transaksi untuk mempermudah calon debitur memperoleh kredit.
2. Diharapkan bank dalam memberikan kredit harus memperhatikan kebijakan prkreditannya serta berhati-hati dalam memilih calon debitur sehingga risiko dalam pemberian kredit dapat diminimalisir agar tidak menyebabkan kerugian pada pihak bank.
3. Agar sektor UKM dapat menjadi salah satu pemegang peranan penting dalam pembangunan ekonomi Indonesia maka sektor UKM harus mendapatkan perhatian yang serius dan berkesinambungan, serta harus membenahi diri sejak dini untuk dapat meningkatkan kinerja dan daya saing globalnya.
4. Toleransi usaha besar sehingga tercipta keseimbangan penyerapan pasar, saling kerjasama dalam memberikan pembinaan dan pengembangan usaha kecil.
5. Melalui pengembangan UKM yang berkelanjutan akan dapat mengurangi jumlah pengangguran di Indonesia, khususnya dalam memperluas lapangan kerja.

DAFTAR BACAAN

Buku

Kasmir, "Dasar-Dasar Perbankan", Raja Grafindo Persada, Cet. II, Jakarta, 2002

Kasmir, "Manajemen Perbankan", Raja Grafindo Persada, Cet. II, Jakarta, 2003

Naja, Hasanuddin Rahman Daeng, "Membangun Micro Banking", Pustaka Widyatama, Jogjakarta, 2004

"Pedoman Kerja Kredit", Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur, Surabaya, Cetakan 29 Desember, 2003

"Pemberdayaan Konsultan Keuangan/Pendamping Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Mitra Bank (KKMB)", Perbankan Bank Indonesia, Komite Penanggulangan Kemiskinan, Jakarta, 2003

WIDI, Nugroho, "Informasi Kredit Usaha Kecil/Bina Wirausaha", Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta, 1997

Peraturan Perundang-Undangan

Undang-Undang No. 9 tahun 1995 tentang Usaha Kecil

Undang-Undang No. 10 tahun 1998 tentang perubahan Undang-Undang No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan.

Peraturan Pemerintah No. 32 tahun 1998 tentang Pengembangan Usaha Kecil

Instruksi Presiden No. 10 tahun 1999 tentang Pemberdayaan Usaha Menengah
 Surat Keputusan Bank Indonesia No. 27/162/KEP/DIR/1995, tanggal 31
 Maret 1995 tentang Kebijakan Perkreditan Bank (KPB)

Surat Edaran Bank Indonesia No. 3/9/BKt/2001, tanggal 17 Mei 2001 tentang
 Perihal Petunjuk Pelaksanaan Pemberian Kredit Usah Kecil

Peraturan Bank Indonesia No. 7/2/2005 tentang Kualitas Aktiva Bank Umum

Media

“Bank Alokasikan Kredit UMKM Rp. 60,4 Triliun”, Jawa Pos, 12 Maret
 2005

“Bank dan UKM Beda Persepsi”, Jawa Pos, 22 Februari 2005

“BI Dorong Intermediasi BPR ke Sektor UMKM”, Jawa Pos, 13 Oktober
 2004

“Dana Kemitraan BUMN Tidak Optimal”, Jawa Pos, 29 November 2004

“Djatun : Impor Produk UKM Harus Dibatasi”, Jawa Pos, 5 November 2004

“Kredit Jangkau 17,2 Juta UMKM”, Jawa Pos, 27 September 2004

“Kredit UMKM Jatim Rp. 23,8 T”, Jawa Pos, 9 November 2004

“Plafon Kredit UKM Rp. 60 T”, Jawa Pos, 28 Februari 2005

“Prosedur L/C Hambat Ekspor UKM”, Jawa Pos, 25 September 2004

“Rudjito : Rezim Politik Yang Pro-UMKM”, Jawa Pos, 11 Oktober 2004

“Rudjito : Polemik Pembiayaan UMKM”, Jawa Pos, 12 Oktober 2004

“Tarif PPh Untuk UKM Diusulkan 15 Persen”, Jawa Pos, 24 September 2004

“Tiga Perusahaan Jadi Penjamin Kredit UKM”, Jawa Pos, 24 Februari 2005