

TUGAS AKHIR

PROSEDUR PEMBERIAN KREDIT TANPA AGUNAN PADA PT. PERMODALAN NASIONAL MADANI (PNM) MEKAAR CABANG BANTIMURUNG

**MILA RISA ARIANTI
1560313020**



**PROGRAM STUDI AHLI MADYA MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
MAROS
2019**

TUGAS AKHIR

PROSEDUR PEMBERIAN KREDIT TANPA AGUNAN PADA PT. PERMODALAN NASIONAL MADANI (PNM) MEKAAR CABANG BANTIMURUNG

Sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh
Gelar Ahli Madya

Disusun dan diajukan oleh

**MILA RISA ARIANTI
1560313020**

Kepada

**PROGRAM STUDI AHLI MADYA MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
MAROS
2019**

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Tugas Akhir : **Prosedur Pemberian Kredit Tanpa Agunan
Pada PT. Permodalan Nasional Madani
(PNM) Mekaar Cabang Bantimurung**

Nama Mahasiswa : **MILA RISA ARIANTI**

Nomor Induk Mahasiswa : **1560313020**

Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis**

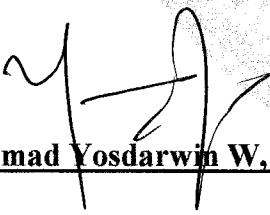
Program Studi : **Keuangan dan Perbankan Diploma Tiga (D.3)**

Setelah diperiksa dan setuju untuk diujikan.

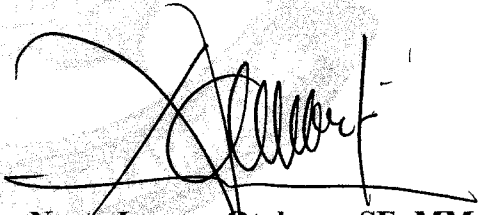
Maros, 13 Juli 2019

Pembimbing I

Pembimbing II

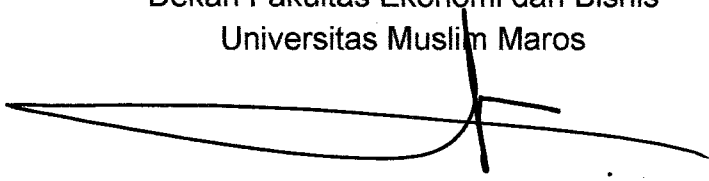


Ahmad Yosdarwin W, SE.,MM



Narto Irawan Otoluwa, SE.,MM

Mengetahui :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muslim Maros



Dr. Dahlan SE., MM.
Nip. 19581231 197907 1 038

KATA PENGANTAR



Puji dan syukur kehadiran Allah SWT atas segala karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul *"Prosedur Pemberian Kredit Tanpa Agunan Pada PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Bantimurung"*. Tugas akhir ini merupakan salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Jurusan Keuangan dan Perbankan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muslim Maros (UMMA).

Selama proses penulisan Tugas Akhir ini tidak terlepas dari bimbingan dan kontribusi dari berbagai pihak, terutama kepada Ayahanda, Ibunda, kakakku, dan adikku atas segala doa dan kasih sayang yang tiada hentinya diberikan selama ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. M. Ikram Idrus, SE.,MS. selaku Ketua Yayasan Perguruan Islam Maros (YAPIM).
2. Ibu Prof. Nurul Ilmi Idrus, M.Sc.,Ph.D. selaku Rektor Universitas Muslim Maros (UMMA) Yayasan Perguruan Islam Maros (YAPIM).
3. Bapak Dr. Dahlan, SE.,MM. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMMA.

4. Ibu Sarnawiah, SE.,M.Si. selaku Ketua Program Studi Diploma Tiga Manajemen Keuangan dan Perbankan Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMMA.
5. Bapak Ahmad Yosdarwin W, SE.,MM. selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Narto Irawan Otoluwa, SE.,MM. selaku Dosen Pembimbing II yang tiada henti memberi bimbingan dan arahan selama proses penyusunan Tugas Akhir ini.
6. Ibu Ella Sukma Yuliana selaku Pengawas Area Makassar, Ibu Andi Astri selaku Kepala Cabang, serta seluruh karyawan PT. PNM Mekaar Cabang Bantimurung yang telah memberikan banyak ilmu dan informasi seputar pembiayaan kepada penulis.
7. Seluruh teman-teman Program Studi D3 Jurusan Keuangan dan Perbankan Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMMA angkatan tahun 2015.
8. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah membantu dalam penulisan laporan tugas akhir ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa tugas akhir ini masih terdapat berbagai kekurangan. Oleh karena itu, sangat diharapkan segala kritik dan saran guna penyempurnaan tulisan ini. Semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkannya.

Maros, Juli 2019

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
 BAB I PENDAHULUAN	 1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	4
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	 6
A. Kajian Teoritis	6
1. Prosedur	6
2. Prinsip-Prinsip Prosedur Perkantoran	6
3. Manfaat Prosedur Perkantoran	7
4. Kredit dan Pembiayaan	9
B. Kerangka Pikir	24
 BAB III METODELOGI PENELITIAN	 25
A. Tempat dan Waktu Penelitian	25
B. Metode Pengumpulan Data	25
C. Jenis dan Sumber Data	26
D. Metode Analisis Data	27
 BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	 28
A. Sejarah Singkat PT PNM Mekaar (Persero)	28
1. Sejarah Umum	28
2. Nama dan Logo PNM Mekaar	30
3. Visi PT PNM Mekaar	31
4. Misi PT PNM Mekaar	31

	B. Jenis Usaha / Kegiatan	32
	C. Struktur Organisasi	33
	D. Uraian Tugas dan Tanggung Jawab	34
BAB V	HASIL DAN PEMBAHASAN	38
	A. Hasil Penelitian.....	38
	1. Deskripsi Karyawan PT PNM Mekaar (Persero)	
	Cabang Bantimurung	38
	2. Persyaratan dan Prosedur Permohonan dalam	
	Pemberian Kredit PT PNM Mekaar	39
	3. Angsuran Kredit PT PNM Mekaar Tanpa Agunan ...	45
	4. Menciptakan dan Mempertahankan Disiplin	
	Pembiayaan/Kredit	47
	5. Perkembangan Nasabah PT PNM Mekaar	53
BAB VI	KESIMPULAN DAN SARAN	58
	A. Kesimpulan	58
	B. Saran	59
	DAFTAR PUSTAKA	60
	LAMPIRAN	60

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
Tabel 2.1	Pegawai pada PT. PNM Mekaar (Perero) Cabang Bantimurung	38
Tabel 2.2	Angsuran kredit di PT. Mekaar Cabang Bantimurung	46
Tabel 2.3	Jumlah realisasi kredit PT. PNM Mekaar Cabang Bantimurung Tahun 2017 s/d 2019.....	53
Tabel 2.4	Rasio NPL (<i>Net performing loan</i>)	55
Tabel 2.5	Tingkat NPL tahun 2017-2019 PT PNM Mekaar Cabang Bantimurung	56

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
Gambar 1.1	Kerangka Pikiran	24
Gambar 1.2	Logo PT. PNM Mekaar Cabang Bantimurung	30
Gambar 1.3	Struktur Organisasi PT. PNM Mekaar Cabang Bantimurung	34

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

PT Permodalan Nasional Madani (Persero) atau lebih dikenal sebagai PT. PNM adalah suatu lembaga keuangan alternatif milik Negara (BUMN) yang memberikan bantuan berupa pembiayaan kepada Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK). Kebanyakan Usaha Mikro, Kecil dan Koperasi (UMKK) berada di daerah dan pedesaan, yang pada umumnya aksesnya sulit tersentuh oleh bank umum, walaupun sebenarnya memiliki prospek pengembangan dan memiliki peran besar dalam perekonomian Indonesia atas keberadaan sektor, lokasi, dan sebarannya.

PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Persero yang sejak awal menggarap bisnis pinjaman (kredit) modal kepada pelaku UMKM mengemas dua produk, yaitu Unit Layanan Modal Mikro (UlaMM) dan Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar). Produk UlaMM dan Mekaar tentu memiliki perbedaan, disini kita hanya membahas tentang Mekaar yaitu pemberian kredit hanya ditujukan bagi para ibu rumah tangga produktif yang kondisi ekonomi keluarganya tergolong pra-sejahtera. Dukungan permodalan kepada nasabah mikro seperti nasabah Mekaar binaan PNM merupakan bentuk nyata keberpihakan Pemerintah meningkatkan ekonomi masyarakat kecil.

Lembaga keuangan memegang peranan penting untuk mendukung pertumbuhan usaha kecil dan menengah dalam menjembatani kebutuhan modal kerja. Ketersediaan modal yang dapat menciptakan pembentukan modal bagi usaha rakyat sehingga dapat meningkatkan produksi, pendapatan dan menciptakan surplus yang dapat digunakan untuk kesejahteraan masyarakat dan melakukan pemupukan modal. Keberadaan PNM Mekaar diharapkan mampu menjadi prospek ekonomi masyarakat bawah. Adapun hal-hal yang membedakan antara PNM Mekaar dengan lembaga keuangan lain adalah pertama, menawarkan berbagai kemudahan dalam prosedurnya. Kedua, hanya menuntut persyaratan yang ringan. Ketiga, memberikan pelayanan yang cepat. Keempat, menerapkan sistem "jemput bola" dengan mendatangi nasabah atau calon nasabahnya. Dengan adanya PNM Mekaar ini diharapkan dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat terutama mereka yang berekonomi menengah ke bawah atau yang sering disebut dengan usaha mikro. Kehadirannya merupakan suatu alternatif pemecahan permodalan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

PT PNM Mekaar adalah layanan pemberdayaan berbasis kelompok bagi perempuan pra-sejahtera pelaku Usaha Super Mikro, melalui upaya peningkatan pengelolaan keuangan untuk mewujudkan cita-cita dan kesejahteraan keluarga, pembiayaan modal usaha tanpa agunan, pembiasaan budaya menabung, serta peningkatan kompetensi kewirausahaan dan pengembangan bisnis.

Salah satu dasar dari calon nasabah memilih penyedia kredit tertentu untuk mengambil kredit adalah produk. Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dipergunakan atau dikonsumsi dan yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan (Daryanto, 2013). Apabila produk yang disediakan oleh penyedia kredit sesuai dengan apa yang diinginkan dan dibutuhkan oleh nasabah maka akan menimbulkan minat untuk mengambil kredit pada penyedia kredit tersebut. Produk memegang peran yang vital, karena produk merupakan salah satu bahan pertimbangan oleh nasabah ketika mereka akan menggunakan atau membeli produk tersebut (Tjiptono, 2015). Sehingga produk yang ditawarkan oleh penyedia kredit harus memiliki keunggulan dibandingkan penyedia kredit lainnya.

Kemudian diperlukan suatu prosedur dalam pemberian kredit tanpa agunan ini, karena prosedur tersebut merupakan hal yang sangat menentukan sehatnya pengendalian internal dari suatu perusahaan dan tata kerja operasional, sehingga penyempurnaan prosedur menjadi upaya yang akan dilakukan secara terus-menerus. Namun standar keberhasilan atau usaha dari penyempurnaan prosedur dari suatu pelayanan tersebut harus diperkirakan, maka penulis ingin meneliti lebih lanjut tentang prosedur pemberian kredit yang dapat menentukan peningkatan dan perkembangan dari suatu perusahaan. Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan diatas, maka penulis tertarik untuk mengangkat sebuah

judul: **"Prosedur Pemberian Kredit Tanpa Agunan Pada PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Bantimurung".**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah "Bagaimanakah prosedur pemberian kredit tanpa agunan yang dilakukan oleh PT. PNM Mekaar Cabang Bantimurung?"

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang ingin dicapai oleh penulis pada penulisan Tugas Akhir ini adalah Untuk mengetahui secara jelas bagaimana prosedur pemberian kredit tanpa agunan yang dilakukan oleh PT. PNM Mekaar Cabang Bantimurung.

D. Manfaat Penelitian

Beberapa manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi akademik, penelitian ini memberikan suatu pengetahuan mengenai ilmu ekonomi khususnya dalam perbankan mengenai administrasi perbankan serta diharapkan dapat menjadi referensi bagi penelitian mendatang sebagai tolak ukur penelitian, dan segala keterbatasan penelitian ini dapat menjadi bahan penyempurnaan untuk selanjutnya.

2. Bagi perusahaan, diharapkan penelitian ini dapat memberikan masukan bagi perusahaan dalam mengembangkan prosedur pemberian kredit yang dimilikinya secara lebih efektif dan efisien. Sehingga akan memberikan manfaat tidak hanya bagi perusahaan namun juga terhadap para nasabah.
3. Bagi peneliti, diharapkan penelitian ini menjadi sarana pembelajaran, pelatihan kemampuan di lapangan dan pendalaman ilmu pengetahuan mengenai prosedur pemberian kredit tanpa agunan.
4. Bagi peneliti yang akan datang, Hasil dari penelitian ini nantinya akan dapat digunakan oleh peneliti selanjutnya sebagai bahan acuan dan kajian, sehingga akan lebih memudahkan peneliti selanjutnya dalam melakukan riset penelitiannya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Kajian Teoritis

1. Prosedur

Prosedur adalah suatu urutan rangkaian klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang (Mulyadi, 2001: 3). Menurut W. Gerald Cole dalam Baridwan (1985: 3) prosedur adalah urutan-urutan pekerjaan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu bagian atau lebih, disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi-transaksi perusahaan yang terjadi.

2. Prinsip-Prinsip Prosedur Perkantoran

Prosedur perkantoran adalah sistem-sistem perkantoran atau urutan-urutan dari pada langkah-langkah pelaksanaan-pelaksanaan pekerjaan kantor didalam mana pekerjaan itu dilakukan dan berhubungan dengan apa yang dilakukan, bagaimana melakukannya dimana dan siapa yang melakukannya.

Pentingnya sistem perkantoran antara lain:

- a. Membuat pekerjaan kantor menjadi lebih lancar.
- b. Memberikan pengawasan yang lebih baik melalui pengarahan.

- c. Membuat koordinasi yang lebih baik diantara bagian-bagian yang berbeda.
- d. Dalam melaksanakan pekerjaan dengan formulir-formulir perkantoran dan alat-alat pekerjaan tata usaha yang sangat penting.

Prinsip-prinsip pada sistem perkantoran:

- a. Sistem-sistem perkantoran hendaknya sederhana sehingga mempermudah pengawasan.
- b. Spesialisasi hendaknya dipergunakan sebaik-baiknya.
- c. Mencegah kekembaran pekerjaan terutama pada formulir-formulir.
- d. Pembagian tugas-tugas yang tepat.
- e. Penggunaan mesin-mesin perkantoran yang sebaik-baiknya.

3. Manfaat Prosedur Perkantoran

Prosedur tertulis sangat bermanfaat bagi tingkat manajerial maupun non manajerial dalam melaksanakan fungsi manajemen pada setiap bagian/divisi. Manfaat prosedur tertulis adalah:

a. Planning / Controlling

- 1) Mempermudah dalam pencapaian tujuan.
- 2) Merencanakan secara seksama mengenai besarnya beban kerja yang optimal bagi masing-masing pegawai.

- 3) Menghindari pemborosan atau memudahkan penghematan biaya.

b. Organizing

- 1) Bagaimana tanggung jawab setiap prosedur pada masing-masing bagian/divisi, terutama pada saat pelaksanaan kegiatan yang berkaitan dengan bagian-bagian lain.
- 2) Bagian proses penyelesaian suatu pekerjaan.
- 3) Dihubungkan dengan alat-alat yang mendukung pekerjaan kantor serta dokumen kantor yang diperlukan.
- 4) Mengakibatkan arus pekerjaan kantor menjadi lebih baik dan lebih lancar serta menciptakan konsistensi kerja.

c. Staffing / Leading

- 1) Membantu atasan dalam memberikan *training* atau dasar-dasar instruksi kerja bagi pegawai baru dengan pegawai lama.
- 2) Mempermudah pemberian penilaian terhadap bawahan.
- 3) Atasan perlu mengadakan *conselling* bagi bawahan yang bekerja tidak sesuai dengan prosedur.

d. Coordination

- 1) Menciptakan koordinasi yang harmonis bagi tiap departemen dan antar departemen.

- 2) Menetapkan dan membedakan antara prosedur-prosedur rutin dan prosedur-prosedur independen.

4. Kredit dan Pembiayaan

Kredit merupakan penyaluran dana dari pihak pemilik dana kepada pihak yang membutuhkan dana. Penyaluran dana tersebut didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana (Ismail, 2010). Menurut Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, yang dimaksud dengan kredit yaitu penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan pada persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga (Salemba Empat, 2014).

Sedangkan pengertian pembiayaan adalah *Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil*.

Dari pengertian diatas dapat dijelaskan bahwa kredit maupun pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang, misalnya lembaga keuangan membiayai kredit untuk pembelian rumah atau mobil. Kemudian adanya kesepakatan antara

bank (kreditur) dengan nasabah penerima kredit (debitur), dengan perjanjian yang telah dibuatnya. Dalam perjanjian kredit tercakup hak dan kewajiban masing-masing pihak, termasuk jangka waktu serta bunga yang ditetapkan bersama.

a. Tujuan dan Fungsi Kredit

Suyatno (2003:15), berpendapat bahwa fasilitas kredit yang diberikan oleh suatu bank bertujuan untuk:

- 1) Mensukseskan program pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan.
- 2) Meningkatkan aktivitas perusahaan agar dapat menjalankan fungsinya guna menjamin terpenuhinya kebutuhan masyarakat.
- 3) Mendapatkan laba agar kelangsungan hidup perusahaan terjamin dan memperluas usaha.

Selain tujuan kredit, fungsi kredit menurut Suyatno (2003: 16-17) dapat disebutkan sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan daya guna uang
- 2) Meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
- 3) Meningkatkan daya guna barang
- 4) Sebagai alat stabilitas ekonomi
- 5) Meningkatkan usaha
- 6) Meningkatkan hubungan internasional

b. Unsur-Unsur Kredit

Kredit yang diberikan oleh lembaga kredit didasarkan atas kepercayaan artinya bahwa lembaga kredit akan memberikan kredit jika benar-benar yakin bahwa penerima kredit akan mengembalikan pinjaman yang diterimanya sesuai dengan jangka waktu dan syarat-syarat yang telah disetujui oleh kedua pihak. Tanpa keyakinan tersebut, suatu lembaga kredit tidak akan meneruskan simpanan masyarakat yang diterimanya.

Menurut Budi Untung (2000: 2). terdapat 4 unsur kredit yaitu:

1) Kepercayaan

Keyakinan dari pemberi kredit yang berkaitan baik dalam bentuk uang, barang, atau jasa akan benar-benar diterima kembali dalam jangka waktu tertentu di masa yang akan datang.

2) Tenggang Waktu

Tenggang waktu yang memisahkan antara pemberian prestasi dan kontraprestasi yang akan diterima di masa yang akan datang.

3) Resiko

Tingkat resiko yang akan dihadapi sebagai akibat dari adanya jangka waktu yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontraprestasi yang akan diterima kemudian hari. Semakin lama jangka waktu

kredit yang diberikan semakin tinggi tingkat resikonya. Dengan adanya unsur resiko ini maka timbul jaminan dalam pemberian kredit.

4) Prestasi atau objek

Objek kredit tidak hanya diberikan dalam bentuk uang tetapi juga dapat berbentuk barang atau jasa. Kehidupan ekonomi modern sekarang didasarkan pada uang maka transaksi kredit yang menyangkut uang lebih banyak dilakukan.

c. Manfaat Kredit

Terdapat berbagai pihak yang berkepentingan secara langsung maupun tidak langsung terhadap fasilitas perkreditan. Pihak yang mempunyai kepentingan langsung adalah pihak bank dan debitur. Sedangkan yang mempunyai kepentingan secara tidak langsung adalah pemerintah sebagai penguasa moneter dan masyarakat luas.

Adapun manfaat kredit menurut Muljono (2001: 53-65) sebagai berikut:

1) Secara langsung

a) Bagi bank

(1) Memperoleh Pendapatan Bunga Kredit. Pihak bank yang bergerak di bidang perkreditan akan

memperoleh pendapatan bunga dari fasilitas kredit yang diberikan kepada debitur.

(2) Menjaga Solvabilitas Usaha. Sumber dana terbesar dari bank berasal dari kredit nasabah dan masyarakat umum. Para nasabah maupun masyarakat umum menginginkan di kemudian hari menerima dana tabungan dengan utuh ditambah dengan bunga. Oleh karena itu, pihak bank mengupayakan agar dana tersebut memberikan hasil melalui pemberian kredit.

(3) Mempertahankan dan Mengembangkan Usaha. Untuk tetap dapat mempertahankan dan mengembangkan usahanya, bank harus dapat memperoleh surplus dari usaha kredit.

(4) Membantu Memasarkan Jasa-Jasa Perbankan yang Lain. Dalam pemberian kredit, pihak bank dapat menetapkan suatu persyaratan kepada debitur agar semua kegiatan keuangan yang ada harus disalurkan lewat bank yang bersangkutan, maka secara otomatis jasa-jasa lain seperti, transfer, wesel, clearing dapat dipasarkan.

(5) Merebut Pasar dalam Industri Perbankan.

Kegiatan kredit dapat digunakan untuk merebut nasabah bank lain yaitu pemberian kredit yang lebih besar jumlahnya dengan suku bunga yang rendah.

b) Bagi debitur

(1) Dengan fasilitas kredit, para debitur dapat memenuhi kebutuhan usahanya.

(2) Biaya untuk mendapatkan kredit relatif kecil.

(3) Terdapat berbagai jenis kredit, sehingga dapat dipilih dana yang paling cocok sesuai kebutuhan debitur.

(4) Jangka waktu kredit dapat disesuaikan dengan kebutuhan debitur.

2) Secara Tidak Langsung

a) Bagi Pemerintah

(1) Sebagai Alat Pemacu Pertumbuhan Ekonomi.

Adanya kredit investasi dan kredit modal kerja dapat mendorong perkembangan ekonomi dengan lebih cepat.

(2) Sebagai Alat untuk Menciptakan Lapangan Pekerjaan dan Semua Faktor Produksi dapat

Dibeli. Hal tersebut akan menimbulkan kegiatan bisnis bagi pihak yang mempunyai faktor produksi tersebut membutuhkan tenaga kerja sehingga dapat membuka lapangan kerja bagi masyarakat.

b) Bagi masyarakat

(1) Membuka Kesempatan Kerja. Dengan kelancaran proses kredit, maka akan timbul kegiatan bisnis baru sehingga dapat membuka kesempatan kerja bagi masyarakat.

(2) Menambah Pendapatan Bagi yang Memiliki Profesi. Beberapa golongan yang memiliki profesi akan menikmati manfaat adanya kredit, seperti akuntan publik dalam memeriksa neraca dan laporan rugi laba debitur, notaris dalam pembuatan ikatan perjanjian kredit.

(3) Tabungan Masyarakat Terjamin. Dengan kredit, pemilik dana yang disimpan di bank atau koperasi akan mendapat jaminan bahwa uang tersebut akan diterima secara utuh beserta bunganya.

(4) Lebih Mudah dalam Memenuhi Kebutuhan. Dengan kredit, masyarakat pengusaha dapat

memperoleh faktor produksi dengan cepat, mudah dan dengan biaya yang murah.

d. Macam-Macam Kredit

Jenis-jenis kredit yang diberikan perbankan kepada masyarakat dapat dilihat dari berbagai usaha menurut Suyatno (2003: 25–29) kredit dapat dibedakan sebagai berikut:

1) Kredit Dilihat dari Tujuannya

- a) Kredit Konsumtif, yaitu kredit yang diberikan dengan tujuan untuk memperlancar jalannya proses konsumtif.
- b) Kredit Produktif, yaitu kredit yang diberikan dengan tujuan untuk memperlancar jalannya proses produksi.
- c) Kredit Perdagangan, yaitu kredit yang diberikan dengan tujuan untuk membeli barang-barang dijual kembali.

2) Kredit Dilihat dari Jangka Waktunya

- a) Kredit Jangka Pendek, yaitu kredit yang diberikan oleh bank kepada debitur dengan jangka waktu maksimum satu tahun.

- b) Kredit Jangka Menengah, yaitu kredit yang diberikan oleh bank kepada debitur dengan jangka waktu antara satu sampai tiga tahun.
- c) Kredit Jangka Panjang, yaitu kredit yang diberikan oleh bank kepada debitur dengan jangka waktu lebih dari tiga tahun.

3) Kredit Dilihat dari Jaminannya

- a) Kredit Tanpa Jaminan, yaitu kredit yang diberikan oleh bank kepada debitur tanpa menggunakan jaminan.
- b) Kredit Dengan Jaminan, yaitu kredit yang diberikan oleh bank kepada debitur dengan menggunakan jaminan.

4) Kredit Dilihat dari Penggunaanya

- a) Kredit Eksploitasi, yaitu kredit berjangka waktu pendek yang oleh bank kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja perusahaan sehingga dapat berjalan dengan lancar.
- b) Kredit Investasi, yaitu kredit jangka menengah atau jangka panjang yang diberikan oleh bank kepada perusahaan untuk melakukan investasi atau penanaman modal.

e. Prinsip-Prinsip Kredit

Untuk dapat melaksanakan kegiatan perkreditan secara sehat telah dikenal adanya prinsip 5C atau juga ada yang menyebutnya 6C (Mulyono, 2001: 11). 5C atau 6C tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) *Character*, adalah data tentang kepribadian dari calon peminjam. Data ini digunakan untuk menilai kepribadian calon peminjam apakah bisa dipercaya dalam menjalani kerjasama dengan bank.
- 2) *Capacity*, adalah suatu penilaian kepada calon peminjam mengenai kemampuan melunasi kewajiban-kewajiban dari kegiatan usaha yang dilakukannya dengan biaya kredit dari bank.
- 3) *Capital*, yaitu jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon peminjam kredit, jika calon peminjam mempunyai kekayaan lebih dari yang dipinjam maka pihak bank juga semakin percaya memperoleh kredit.
- 4) *Collateral*, adalah barang-barang jaminan yang diserahkan oleh peminjam kredit sebagai jaminan atas kredit yang diterimanya. Jaminan juga dapat sebagai alat pengaman dalam menghadapi kemungkinan adanya ketidakpastian pada kurun

waktu yang akan datang pada saatnya kredit tersebut harus dilunasi.

- 5) *Condition of Economy*, adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, budaya dan lain-lain yang mempengaruhi keadaan perekonomian pada suatu kurun waktu tertentu yang kemungkinannya akan dapat mempengaruhi kelancaran usaha dari perusahaan yang memperoleh kredit. *Condition of economy* sangat penting untuk mengetahui kredit yang diberikan perusahaan yang bergerak diluar negeri. Adapun maksud penilain lain terhadap *condition of economy* yaitu untuk mengetahui sejauh mana kondisi-kondisi yang mempengaruhi perekonomian suatu negara akan memberikan dampak positif maupun dampak yang bersifat negatif terhadap perusahaan yang memperoleh kredit.
- 6) *Constraint*, adalah batasan-batasan atau hambatan-hambatan yang tidak memungkinkan seseorang melakukan kegiatan usahanya di suatu tempat. Masalah *constraint* agak sukar untuk dirumuskan karena ia tidak ada peraturan yang tertulis untuk itu dan masalahnya juga tidak dapat selalu diidentifikasi

secara fisik permasalahannya, serta lebih banyak menyangkut moral.

f. Prosedur Pemberian Kredit

Menurut (Kasmir, 2014), prosedur pemberian kredit Pemberian kredit secara umum sebagai berikut:

1) Pengajuan Berkas-Berkas Permohonan Kredit

Pemohon mengajukan permohonan kredit yang dituangkan dalam suatu peroposal atau pemohon datang langsung ke bank dengan membuat permohonan kredit dan dilampiri berkas-berkas lainnya yang dibutuhkan. Proposal tersebut berisi latar belakang perusahaan, maksud dan tujuan permohonan kredit, besar kredit dan jangka waktunya, cara pengembalian kredit, serta jaminan kredit.

Berkas-berkas lain yang disyaratkan seperti akta notaris, NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak), TDP (Tanda daftar Perusahaan), fotokopi sertifikat jaminan, neraca dan laporan laba rugi perusahaan. Berdasarkan neraca dan laporan laba rugi perusahaan tersebut dapat dilakukan penilaian keuangan dengan menggunakan rasio-rasio *current ratio*, *acid test ratio*, *inventory turn over*, dan lain sebagainya.

2) Penyelidikan Berkas Pinjaman

Penyelidikan berkas jaminan bertujuan untuk mengetahui kelengkapan dan kebenaran berkas yang diajukan apakah sesuai persyaratan yang telah ditetapkan oleh bank. Jika menurut bank persyaratan belum lengkap atau cukup maka calon debitur diminta untuk segera melengkapinya dan apabila dalam jangka waktu tertentu calon debitur tidak sanggup untuk melengkapinya, maka sebaiknya permohonan kredit tersebut dibatalkan.

3) Wawancara I

Wawancara I merupakan penyelidikan kepada calon debitur dengan langsung berhadapan dengan calon debitur, untuk meyakinkan apakah berkas yang diajukan telah sesuai dan lengkap seperti ketentuan bank. Selain itu, wawancara ini juga bertujuan mengetahui keinginan dan kebutuhan calon debitur yang sebenarnya.

4) *On the Spot* atau Survei

On the spot merupakan kegiatan pemeriksaan ke lapangan dengan meninjau berbagai obyek yang akan dijadikan usaha atau jaminan. Hasil *on the spot* ini dicocokkan dengan hasil wawancara I. Pada saat hendak melakukan *on the spot* calon debitur jangan diberi tahu

terlebih dahulu. Hal ini dilakukan agar kenyataan di lapangan sesuai dengan kondisi yang sebenarnya.

5) Wawancara ke II

Wawancara ke II merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan pada saat dilakukan *on the spot*/survei di lapangan. Catatan yang ada pada permohonan dan pada saat wawancara I dicocokkan dengan pada saat *on the spot* apakah ada kesesuaian dan mengandung suatu kebenaran. Untuk kemudian petugas kredit melakukan analisis kredit berdasarkan data dan hasil wawancara yang telah dilakukan.

6) Keputusan Kredit

Dalam hal ini bank menentukan apakah kredit akan diberikan atau ditolak. Jika diterima maka dipersiapkan administrasinya meliputi jumlah uang yang diterima, jangka waktu kredit, serta biaya-biaya yang harus dibayar. Namun jika ditolak, maka dikirim surat penolakan dengan alasan masing-masing.

7) Penandatanganan Akad Kredit/Perjanjian Lainnya

Jika kredit tersebut disetujui/diterima, maka sebelum kredit dicairkan terlebih dahulu calon debitur

menandatangani akad kredit, pengikatan jaminan dengan hipotik, serta surat perjanjian atau pernyataan yang dianggap perlu. Penandatanganan tersebut dapat dilaksanakan antara bank dengan debitur secara langsung atau dengan melalui notaris.

8) Realisasi Kredit

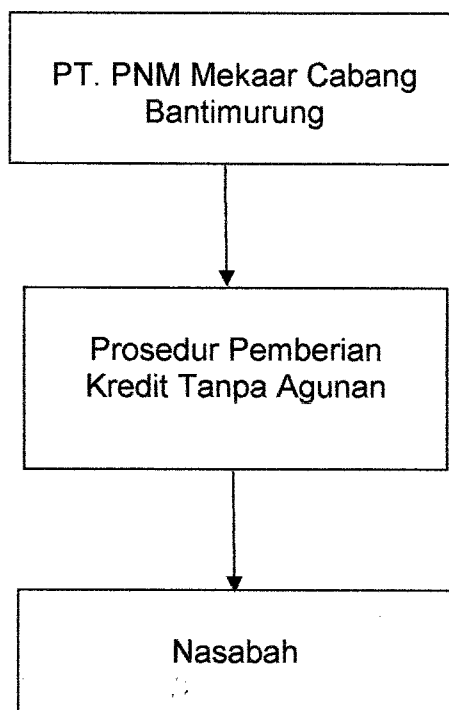
Realisasi kredit diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan dengan membuka rekening giro atau tabungan di bank yang bersangkutan.

9) Penyaluran/Penarikan Dana

Penyaluran/penarikan dana merupakan pencairan atau pengembalian uang dari rekening sebagai realisasi dari pemberian kredit dan dapat diambil sesuai ketentuan dan tujuan kredit, yaitu secara langsung/sekaligus atau secara bertahap.

B. Kerangka Pikir

Dalam penelitian yang akan dilakukan dengan mengevaluasi data dengan menggunakan analisis deskriptif yaitu penelitian yang bersifat paparan dan mendeskripsikan hal-hal yang berkaitan dengan data penelitian. Data penelitian diperoleh dengan menggunakan data umum data khusus yang diambil dari arsip dan hasil wawancara secara langsung kepada pihak PNM atas prosedur pemberian kredit tanpa agunan yang diteliti dengan teori yang sudah ada, dan implementasi di lapangan. Untuk lebih memperjelas, dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1.1 Kerangka Pikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Tempat Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kantor PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Bantimurung yang beralamat di BTN Bantimurung Permai (BTP Samanggi) Blok E/03 Desa Samanggi, Kec. Samanggi. Dan waktu pelaksanaan penelitian terhitung dari 11 Februari – 14 Maret 2019

B. Metode Pengumpulan Data

Dalam suatu penelitian ilmiah, metode pengumpulan data dimaksudkan untuk memperoleh bahan-bahan yang relevan, akurat dan terpercaya. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah melalui penelitian lapangan. Penelitian lapangan adalah penelitian yang dilakukan secara langsung pada PT PNM Mekaar Cabang Bantimurung dengan menggunakan teknik:

1. Wawancara (*Interview*)

Wawancara merupakan cara penelitian yang dilakukan untuk mendapatkan data dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan secara lisan kepada pimpinan dan para pegawai di PT PNM Mekaar Cabang Bantimurung.

2. Observasi

Observasi merupakan pengamatan secara langsung oleh penulis yang digunakan untuk mencari dan mempelajari bahan-bahan tertulis mengenai kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh PT PNM Mekaar Cabang Bantimurung.

C. Jenis dan Sumber data

1. Jenis Data

Data digunakan adalah data kualitatif yaitu data yang dapat mencakup hampir semua data non-numerik. Data ini dapat menggunakan kata-kata untuk menggambarkan fakta dan fenomena yang diamati dan menghasilkan data deskriptif dari objek yang diteliti.

2. Sumber Data

- a. Data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari sumbernya. Data primer diperoleh melalui hasil wawancara dengan pihak yang bertanggung jawab terhadap prosedur pemberian kredit tanpa agunan.
- b. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara. Data sekunder diperoleh dari dokumentasi perusahaan, artikel, jurnal, buku, dokumen, internet dan sumber referensi lain yang berkaitan dengan penelitian ini.

D. Metode Analisis Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, yaitu suatu metode dalam meneliti suatu obyek, kegiatan, kondisi dan peristiwa yang terjadi. Tujuan utama metode ini adalah untuk memahami fenomena atau gejala sosial atau menitikberatkan pada gambaran lengkap tentang fenomena yang dikaji dari pada memerincikannya menjadi variabel-variabel yang saling terkait. Harapannya ialah diperoleh pemahaman yang mendalam tentang fenomena untuk selanjutnya dihasilkan sebuah teori. Karena tujuannya beda dengan penelitian kuantitatif, maka prosedur perolehan data dan jenis penelitian kualitatif juga berbeda. Dalam penelitian ini berupa paparan atau penjelasan mengenai prosedur pemberian kredit tanpa agunan yang diterapkan di PT PNM Mekaar Cabang Bantimurung.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat PT PNM Mekar (Persero)

1. Sejarah Umum

PT Permodalan Nasional Madani (Persero) adalah sebuah lembaga keuangan khusus yang sahamnya 100% milik Pemerintah, didirikan di Jakarta berdasarkan TAP XVI/MPR/1998, *Letter of Intent* IMF tanggal 16 Maret 1999, PP No. 38/99 tanggal 25 Mei 1999 dan Akte Notaris No. 1 tanggal 1 Juni 1999 yang mendapat pengesahan Menteri Kehakiman RI No. C-11.609.HT.01.01.TH 99 tanggal 23 Juni 1999. Dari modal dasar perseroan ini sebesar Rp.1,2 trilyun, telah ditempatkan dan disetorkan sebesar 300 milyar. PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Cabang Bantimurung diresmikan pada tanggal 15 Mei 2017 yang pada beralamat di BTN Bantimurung Permai (BTP Samanggi) Blok E/03 Desa Samanggi, Kec. Samangki.

Tugas utama PT PNM (Persero) adalah memberikan solusi pembiayaan pada Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Koperasi (UMKMK) dengan kemampuan yang ada berdasarkan kelayakan usaha serta prinsip ekonomi pasar. Dengan pengembangan model lembaga keuangan alternatif maka pendekatan pembiayaan yang dilakukan PT PNM (Persero) tidak seperti pendekatan perbankan.

Penguatan manajemen juga diberikan oleh PT. PNM (Persero) sebagai satu kesatuan yang tidak terpisahkan dengan penguatan permodalan. Dalam operasinya, kebijakan PT PNM (Persero) ini bekerja sama dengan lembaga-lembaga keuangan seperti Lembaga Modal Ventura, Bank Umum/Syariah, Koperasi Simpan Pinjam, BPR/S, maupun Lembaga Keuangan Mikro/Syariah lainnya di seluruh provinsi Indonesia.

Sumber pembiayaan yang disalurkan PT PNM (Persero) berasal dari modal pemerintah, kini dalam penjajakan untuk memperoleh pinjaman dari dalam dan luar negeri. Sumber pembiayaan yang berasal dari *investor* lokal dan luar negeri dapat dihimpun oleh PT PNM (Persero) melalui pengelolaan dana investasi oleh unit usaha PT PNM (Persero) *Investment Management*.

Sesuai SK Menteri Keuangan RI No. 487/KMK.017/1999 tanggal 13 Oktober 1999, PT PNM (Persero) telah ditetapkan menjadi salah satu BUMN Koordinator Penyalur Kredit Program eks-KLBI (Kredit Likuiditas Bank Indonesia) yang sebelumnya dilaksanakan oleh Bank Indonesia.

Dengan dukungan Pemerintah dan seluruh masyarakat Indonesia, PT PNM (Persero) dikelola dengan prinsip-prinsip profesionalisme, transparansi, dan *good corporate governance* agar

siap melangkah memasuki era Indonesia baru serta menuju masyarakat madani yang dicita-citakan.

2. Nama dan Logo PNM Mekaar

a. Nama Mekaar

Mekaar merupakan singkatan dari Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera.

b. Filosofi Logo Mekaar



Gambar 1.2 Logo PNM Mekaar

- 1) Permodalan (P), berarti suatu perusahaan yang menyediakan modal bagi para pelaku Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK) untuk pemberdayaan usaha serta meningkatkan ekonomi masyarakat.
- 2) Nasional (N), adalah secara kebangsaan, dimana perusahaan dalam menjalankan tugasnya bergerak di berbagai lapisan masyarakat, suku, agama dan ras yang ada di Indonesia serta memiliki beberapa kantor cabang dan unit layanan di daerah.
- 3) Madani (M), sebagai Perusahaan yang profesional, maka PT. PNM (Persero) menjalankan bisnis usahanya secara mandiri

dan bergerak dibawah naungan Badan Usaha Milik Negara (BUMN).

- 4) Mekaar, Huruf di tulisan 'Mekaar' menggunakan *lowercase* sebagai lambang kerendahan hati dan semangat mengabdikan serta melayani masyarakat.

Bentukan daun melambangkan 'kesejahteraan' dan 'lestari', sesuai dengan cita-cita program 'Mekaar' yang bertujuan menyejahterakan dan membimbing masyarakat mencapai kehidupan yang lebih baik.

Kombinasi daun yang menyebar melambangkan 'keterbukaan' dan 'pertumbuhan', dimana program Mekaar dipersembahkan untuk semua kalangan masyarakat, mitra masyarakat memperoleh kehidupan yang sejahtera.

3. Visi PT PNM Mekaar

Menjadi lembaga pembiayaan terkemuka dalam meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan bagi usaha Super Mikro berlandaskan prinsip *Good Corporate Governance* (GCG) – Tata Kelola Perusahaan yang baik.

4. Misi PT PNM Mekaar

- a. Menjalankan berbagai upaya, yang terkait dengan operasional perusahaan, untuk meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirausaha para pelaku bisnis Super Mikro.

- b. Membantu pelaku Super Mikro untuk mendapatkan dan kemudian meningkatkan akses pembiayaan Super Mikro kepada lembaga keuangan baik bank maupun non-bank yang pada akhirnya akan meningkatkan kontribusi mereka dalam perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.
- c. Meningkatkan kreatifitas dan produktifitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam usaha pengembangan sektor Super Mikro.

B. Jenis Usaha/Kegiatan

Mekaar adalah layanan pemberdayaan berbasis kelompok bagi perempuan pra-sejahtera pelaku Usaha Super Mikro, melalui:

1. Peningkatan pengelolaan keuangan untuk mewujudkan cita-cita dan kesejahteraan keluarga
2. Pembiayaan modal usaha tanpa agunan
3. Pembiasaan budaya menabung
4. Peningkatan kompetensi kewirausahaan dan pengembangan bisnis.

Layanan Mekaar difokuskan kepada perempuan pelaku usaha mikro, dengan kondisi keluarga memiliki Tingkat Pendapatan per kapita maks US\$ 1,9 per hari atau Rp. 800.000 per bulan, dan memenuhi syarat kondisi rumah (*Casphor Indeks*). Pembiayaan Mekaar tidak mensyaratkan agunan fisik melainkan bersifat tanggung renteng kelompok dengan syarat

kedisiplinan mengikuti proses Persiapan Pembiayaan (PP) dan Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM).

Produk di PT PNM Mekaar ini hanya memberikan pembiayaan/kredit kepada perempuan prasejahtera pelaku Usaha Super Mikro yang berbasis kelompok. Satu kelompok minimal terdiri dari 2 (dua) sub-kelompok, maksimal 6 (enam) sub-kelompok dimana (satu) sub-kelompok minimal terdiri dari 5 (lima) nasabah dan maksimal 8 (delapan) nasabah, serta kelompok terdiri minimal 10 (sepuluh) nasabah dan maksimal 30 (tiga puluh) nasabah. Setiap kelompok/sub-kelompok dipimpin oleh Ketua/Ketua Sub Kelompok. Pertemuan kelompok wajib dilaksanakan setiap minggu dan sekaligus sebagai tempat Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM).

C. Struktur Organisasi

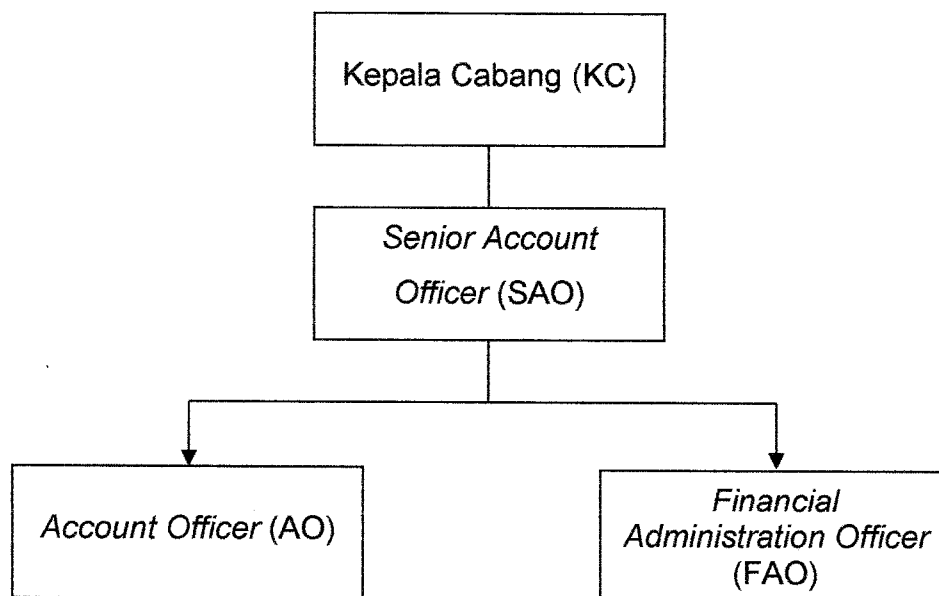
Struktur organisasi dari suatu perusahaan merupakan landasan bagi beroperasinya perusahaan tersebut untuk mencapai tujuannya. Tanpa adanya struktur organisasi yang baik maka tidak akan tercipta suatu kesatuan dalam tindakan, sehingga sulit untuk beroperasi secara efektif dan efisien.

Dari struktur organisasi yang ada dapat diketahui kewajiban dan tanggung jawab setiap pegawai sehingga memperjelas mereka dalam melakukan kewajibannya tersebut. Struktur organisasi yang baik akan mempermudah pula kontrol intern bagi perusahaan dan perusahaan akan mampu mengejar saran serta tujuan yang hendak dicapai secara efektif

dan efisien melalui koordinasi kegiatan serta perpaduan-perpaduan sumber daya alam dan potensi individual yang tergabung dalam suatu entitas.

Struktur organisasi dari PT PNM Mekaar Cabang Bantimurung adalah sebagai berikut:

Gambar 1.3 Struktur Organisasi PT PNM Mekaar Cabang Bantimurung



Sumber: PT PNM Mekaar Cabang Bantimurung, 2019

D. Uraian Tugas dan Fungsi

1. Kepala Cabang (KC)

Tugas dan wewenang Kepala Cabang (KC) antara lain sebagai berikut:

- a. Penanggung jawab berjalannya operasional Kantor Cabang dan Unit Layanan.
- b. Membuat kebijakan internal terkait dengan kebijakan

disiplin dan kebijakan operasional perusahaan.

- c. Mengambil keputusan persetujuan kredit dalam batasan wewenang Kepala Unit Layanan.
- d. Mewakili Kantor Pusat dalam membangun kerjasama bisnis dengan pihak eksternal.
- e. Bertanggung jawab atas kebenaran penyusunan laporan keuangan secara berkala maupun isentital dan laporan lainnya yang berhubungan dengan kantor cabang.
- f. Memimpin rapat Departemen Bisnis, Remedial, Operasional, KCP (Kantor Cabang Pembantu), dan rapat umum lainnya.
- g. Mewakili Direksi dalam menyelesaikan permasalahan hukum yang terjadi di wilayah cabang Bantimurung.
- h. Mengadakan koordinasi dan pengawasan terhadap tugas-tugas yang diberikan kepada bawahan dengan mengadakan evaluasi terhadap pelaksana tugas tersebut.

2. *Senior Account Officer (SAO)*

Tugas dan wewenang *Senior Account Officer (SAO)* adalah sebagai berikut :

- a. Mewakili Kepala Cabang dalam hal berhalangan hadir pada suatu pertemuan maupun rapat internal atau eksternal Kantor Cabang.
- b. Bertanggung jawab atas kelancaran kinerja pada unit

kerja operasional.

- c. Membantu Kepala Cabang mengambil keputusan persetujuan kredit dalam batasan wewenang Kepala Unit Layanan.
- d. Melakukan penilaian dengan calon debitur.
- e. Bertanggung jawab terhadap pencairan pinjaman.

3. *Account Officer* (AO)

Tugas dan wewenang *Account Officer* (AO) antara lain sebagai berikut :

- a. Membuat strategi mencari pasar baru.
- b. *Monitoring* kondisi dan kualitas debitur.
- c. Bertanggung jawab terhadap kualitas masing-masing debitur.
- d. *Monitoring* masing-masing debitur dalam periode tertentu.
- e. Menganalisa permohonan kredit dari calon debitur.
- f. Ikut serta dalam Komite Kredit.

4. *Financial Administration Officer* (FAO)

Tugas dan wewenang *Financial Administration Officer* (SAO) adalah sebagai berikut :

- a. Bertanggung jawab atas penerimaan keamanan uang tunai dan saldo setiap hari kepada Kepala Cabang.
- b. Melakukan pembukuan Laporan Penerimaan Uang

Harian (LPUH) dan Laporan Harian Transaksi Kantor (LHTK) dapat tercatat dengan baik dan terjaga keamanan dan kebenarannya.

- c. Membuat Pengajuan Dana Pencairan Kantor Mekaar (PDPKM) beserta Daftar Calon Nasabah.
- d. Melakukan penarikan dana pencairan di Bank yang telah ditunjuk oleh Kantor Pusat.

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Deskripsi Karyawan PT. PNM Mekaar (Persero) Cabang Bantimurung

Setiap perusahaan memiliki karyawan dalam kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan pekerjaan yang telah ditetapkan. Berikut ini data pegawai yang menjadi karyawan, PT. PNM Mekaar (Persero) Cabang Bantimurung.

Tabel 2.1 : Pegawai pada PT. PNM Mekaar (Persero) Cabang Bantimurung

Nama	Umur	Tugas
Andi Astri, S.P	29	Kepala Cabang
Siti Hartini	22	<i>Senior Account Officer (SAO)</i>
Mila Risa Arianti	22	<i>Financial Administration Officer (FAO)</i>
Nurul Muthahharah	22	<i>Account Officer (AO)</i>
Febrianti	22	<i>Account Officer (AO)</i>
Jumriana	22	<i>Account Officer (AO)</i>
Anita	21	<i>Account Officer (AO)</i>
Andriani Safitri	21	<i>Account Officer (AO)</i>
Nurpadila	21	<i>Account Officer (AO)</i>
Nurma Wahida	21	<i>Account Officer (AO)</i>
Syamsidar	20	<i>Account Officer (AO)</i>
Andi Ayu Lestari	20	<i>Account Officer (AO)</i>

Sumber : PT PNM Mekaar Cabang Bantimurung. 2019

2. Persyaratan dan Prosedur Permohonan dalam Pemberian Kredit PT PNM Mekaar

a. Persyaratan Pembiayaan/Kredit Tanpa Agunan

Pola pembiayaan/kredit Mekaar adalah penyaluran langsung kepada nasabah Mekaar yaitu:

- 1) Perempuan dari keluarga pra-sejahtera yang berusia 18-58 tahun pada saat pertama kali menerima pembiayaan.
- 2) Sudah menikah (termasuk janda) dan perempuan yang belum menikah tetapi merupakan tulang punggung keluarga.
- 3) Calon nasabah adalah mereka yang telah mempunyai usaha, atau akan melakukan usaha serta pernah usaha karena sudah mempunyai pengalaman usaha sebelumnya.
- 4) Calon nasabah harus warga setempat dan menyerahkan bukti identitas. Dapat menggunakan KTP atau KK atau Resi atau Surat Keterangan Domisili dari RT (salah satu dokumen walaupun yang sudah tidak berlaku). Dikumpulkan jika telah lulus Uji Kelayakan (UK).
- 5) Bagi nasabah yang belum mempunyai KTP atau KK atau KTP/KK yang sudah tidak berlaku, diharuskan membuat KTP dan KK setelah pencairan maksimal 3 (tiga) bulan.

b. Ketentuan Pembiayaan/Kredit PT PNM Mekaar

Pembiayaan PT PNM Mekaar terdiri dari dua jenis bagian besar, yaitu sebagai berikut:

1) Pembiayaan Pertama

- a) Pembiayaan modal usaha pertama yang diberikan adalah sebesar Rp.2.000.000,- (dua juta rupiah) kepada nasabah yang telah memenuhi persyaratan tingkat pendapatan dan kondisi rumah.
- b) Nasabah mengumpulkan uang solidaritas sebesar Rp.5.000,- selama 5 (lima) hari yang dikumpulkan dan dipegang oleh Ketua Sub Kelompok.
- c) Nasabah menyisihkan uang pertanggungjawaban sebesar 5% dari *plafond* pembiayaan yaitu sebesar Rp.100.000,-.
- d) Nasabah menyiapkan uang jaga-jaga sebesar angsuran terbesar di kelompok dibagi jumlah anggota dikurang (satu).

2) Pembiayaan Tahap Kedua dan Seterusnya

- a) Nasabah dapat memperoleh pembiayaan modal usaha tahap kedua dan seterusnya setelah menyelesaikan pembiayaan tahap pertama dan seterusnya dengan riwayat pembiayaan lancar dan

memenuhi ketentuan pembiayaan tahap kedua dan seterusnya.

- b) Pembiayaan tahap kedua bisa tetap Rp.2.000.000,- atau Rp.2.500.000,- atau Rp.3.000.000,- untuk tahap seterusnya maksimal pembiayaan adalah sebesar Rp.5.000.000,- dimana kenaikan kelipatan sebesar Rp.500.000,- dari pembiayaan sebelumnya dengan tetap disesuaikan dengan kemampuan bayar dari nasabah.
- c) Kenaikan jumlah modal usaha dari tahap selanjutnya sampai dengan 25% menjadi kewenangan Kepala Cabang.
- d) Nasabah menyisihkan uang pertanggungjawaban sebesar 10% dari pembiayaan tahap kedua dan seterusnya dengan memperhitungkan uang pertanggungjawaban yang telah disisihkan sebelumnya.

c. Prosedur Pemberian Pembiayaan/Kredit Mekaar

1) Sosialisasi

Proses sosialisasi merupakan tahap pertama dari proses pembiayaan Mekaar. Dalam kegiatan sosialisasi dilakukan pula penentuan target yang sangat berperan penting untuk mengidentifikasi perempuan yang memenuhi ketentuan dan

syarat sebagai target pembiayaan Mekaar. Harus dipastikan bahwa perempuan tersebut benar-benar dari keluarga pra-sejahtera, wilayah yang terpilih hanya yang benar-benar memiliki angka keluarga pra-sejahtera/miskin yang tinggi.

2) Uji Kelayakan (UK)

Uji kelayakan adalah kegiatan untuk “memotret” kondisi sosial ekonomi calon nasabah, yang meliputi:

- a) Kondisi rumah dan tingkat pendapatannya.
- b) Informasi diperoleh melalui kunjungan ke tempat calon nasabah dan wawancara dengan menggunakan daftar pertanyaan.
- c) Wawancara dilakukan oleh *Account Officer (AO)* di rumah calon nasabah dan sebaiknya dihadiri oleh pasangan calon nasabah bagi yang sudah menikah, serta kepala keluarga dan istri agar dapat diperoleh data yang lebih akurat dan menghindari wawancara ulang yang dapat membuang-buang waktu.

3) Persiapan Pembiayaan (PP)

Persiapan pembiayaan (PP) adalah suatu aktivitas yang wajib diikuti oleh setiap calon nasabah Mekaar yang sudah dinyatakan lulus dari tahap Uji Kelayakan (UK), setelah ditentukan waktu dan tempat pelaksanaan PP maka semua calon nasabah harus hadir dan mengikuti PP. Pelatihan

dilakukan secara formal, mulai sesi pelatihan satu jam per hari selama paling sedikit empat hari berturut-turut dan hari ke lima persetujuan pembiayaan. Tempat dan waktu pelatihan dipilih dan ditentukan oleh calon nasabah.

Persiapan Pembiayaan (PP) bertujuan untuk menciptakan landasan disiplin kredit yang kuat dan memastikan seluruh calon nasabah mengerti prosedur dan aturan Mekaar. *Account Officer* (AO) menerangkan beberapa hal dalam Persiapan Pembiayaan, diantaranya mengenai:

- a) Peraturan pembiayaan Mekaar.
- b) Tatacara dan persyaratan pengajuan modal usaha.
- c) Tujuan pembentukan kelompok dan sub kelompok.
- d) Hak dan kewajiban calon nasabah.
- e) Tata cara Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM).

4) Pencairan Pembiayaan

Dalam proses pencairan modal kerja kepada kelompok, nasabah harus diperhatikan hal-hal sebagai berikut:

- a) Pencairan kelompok harus disaksikan oleh seluruh nasabah anggota kelompok. Apabila ada satu nasabah yang tidak hadir saat pencairan, maka nasabah tersebut dikeluarkan atau nasabah yang tidak hadir tersebut ditunda seminggu dengan alasan yang bisa diterima oleh KC (Kepala Cabang).

- b) Setiap nasabah harus hadir dan menyaksikan penerimaan modal kerja nasabah lain, siap bertanggung jawab dan siap tanggung renteng.
- c) Khusus nasabah yang baru akan usaha wajib dilakukan monitoring pasca pencairan apakah uang pembiayaan benar-benar digunakan untuk usaha. Monitoring pasca pencairan dilakukan mulai minggu ketiga setelah pencairan. Monitoring pasca pencairan perlu dilakukan beberapa kali. Nasabah yang belum merealisasikan usahanya supaya terus diingatkan untuk segera menggunakan uang pembiayaan untuk usaha.

5) Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM)

Sebelum kegiatan PKM dilakukan maka *Account Officer* (AO) dan Kepala Cabang (KC) harus memastikan kembali hal-hal mengenai PKM telah dipahami, diantaranya mengenai:

a) Kesepakatan dan Janji

Para nasabah berjanji menghadiri Pertemuan Kelompok Mingguan secara rutin dan tepat waktu. Hal ini bukan hanya mempermudah pengumpulan pembayaran angsuran, tetapi juga untuk menerapkan tanggung jawab bersama para nasabah. Jika petugas Mekaar berhasil menerapkan disiplin kehadiran tepat waktu terhadap

nasabahnya, maka otomatis disiplin angsuran akan terlaksana dengan baik.

b) Tugas Ketua Sub Kelompok dan Ketua Kelompok

- Memastikan semua nasabah disiplin dan hadir
- Memastikan semua nasabah membayar angsuran
- Memastikan semua nasabah mempunyai usaha

3. Angsuran Kredit PT PNM Mekaar Tanpa Agunan

Jumlah angsuran pembiayaan Mekaar dibedakan berdasarkan hal berikut ini:

a. Jangka Waktu/*Tenor* Pembiayaan :

- 1) 25 (dua puluh lima) minggu, tenor pembiayaan diberikan 25 (dua puluh lima) kali angsuran.
- 2) 50 (lima puluh) minggu, tenor pembiayaan diberikan 50 (lima puluh) kali angsuran.

b. Tahap Pembiayaan

- 1) Tahap pertama/Siklus ke-1 (ke satu)
- 2) Tahap Kedua dan seterusnya/ Siklus ke-2 (kedua) dan seterusnya.

Tabel jumlah plafond pembiayaan, angsuran, dan jangka waktunya adalah seperti pada tabel berikut:

Tabel 2.2 : Angsuran Kredit di PT. PNM Mekaar Cabang Bantimurung

1. Pembiayaan 25 minggu

No	Plafon	Jasa	Jumlah Angsuran Per Minggu	Angsuran Rinci Setiap Minggu	
				Pokok	Jasa
1	2.000.000	250.000	90.000	80.000	10.000
2	2.500.000	312.500	112.500	100.000	12.500
3	3.000.000	375.000	135.000	120.000	15.000
4	3.500.000	437.500	157.500	140.000	17.500
5	4.000.000	500.000	180.000	160.000	20.000
6	4.500.000	562.500	202.500	180.000	22.500
7	5.000.000	625.000	225.000	200.000	25.000

Sumber : PT PNM Mekaar Cabang Bantimurung. 2019

2. Pembiayaan 50 minggu

No	Plafon	Jasa	Jumlah Angsuran Per Minggu	Angsuran Rinci Setiap Minggu	
				Pokok	Jasa
1	2.000.000	500.000	50.000	40.000	10.000
2	2.500.000	625.000	62.500	50.000	12.500
3	3.000.000	750.000	75.000	60.000	15.000
4	3.500.000	875.000	87.500	70.000	17.500
5	4.000.000	1.000.000	100.000	80.000	20.000
6	4.500.000	1.125.000	112.500	90.000	22.500
7	5.000.000	1.250.000	125.000	100.000	25.000

Sumber : PT PNM Mekaar Cabang Bantimurung. 2019

4. Menciptakan dan Mempertahankan Disiplin Pembiayaan/Kredit

Mekaar akan mengambil resiko setiap kali memberikan perpanjangan modal usaha untuk para nasabahnya. Menciptakan dan mempertahankan disiplin pembiayaan bukanlah hal yang mudah, dan melibatkan banyak proses karena para nasabah pada awalnya akan merasa sulit menjalankan disiplin secara ketat. Mereka secara terus menerus akan berusaha untuk melanggar disiplin. Proses yang dilakukan oleh Mekaar untuk menciptakan dan mempertahankan disiplin pembiayaan yang ketat meliputi hal-hal sebagai berikut:

a. Seleksi Nasabah yang Pas dan Persiapan Pembiayaan yang Lengkap

- 1) Pemilihan Target yang Baik. Seperti yang telah disebutkan diatas, para perempuan yang tidak termasuk perempuan keluarga pra-sejahtera biasanya tidak mempunyai kesadaran untuk membayar kembali modal usaha. Jika mereka diperbolehkan mengikuti pembiayaan ini, sama saja dengan mencari masalah.
- 2) Pembentukan Kelompok yang Baik. Satu sub kelompok hendaknya mempunyai 5 (lima) atau lebih maksimum 8 orang nasabah yang dipilih sendiri diantara mereka, berasal dari lingkungan yang sama, sudah saling kenal dengan baik, mempunyai pandangan yang sejalan, kondisi ekonomi yang sama, dan dapat saling percaya.

Nasabah dari satu keluarga yang sama, misalnya ibu dan anak, tidak boleh berada dalam satu sub kelompok. Keluarga dekat juga, hendaknya tidak berada dalam satu sub kelompok. Nasabah kelompok memilih ketua mereka sendiri, dan bergantian secara bergilir tiap tahap, sehingga selama lima tahun pembiayaan, semua nasabah kelompok sudah mendapat latihan kepemimpinan. Demikian juga ketua kelompok, agar dihindari Ketua Kelompok yang mendominasi nasabah lain, dan menyalahgunakan wewenang. Nasabah diminta untuk mendiskusikan keikutsertaan mereka dalam pembiayaan ini dengan suaminya. Seluruh nasabah kelompok harus setuju jika ada nasabah baru atau sub kelompok baru yang akan bergabung dalam kelompok yang sudah ada.

- 3) Persiapan Pembiayaan (PP). Untuk menjamin bahwa para nasabah mengerti semua kewajibannya, mereka harus mengikuti persiapan pembiayaan kelompok paling sedikit 1 (satu) jam per hari selama 4 (empat) hari dan hari ke-5 (lima) persetujuan pembiayaan. Semua ketentuan, tanggung jawab, peraturan dan prosedur organisasi dijelaskan secara rinci kepada kelompok. Persiapan pembiayaan ini menekankan pada pemberian penjelasan tentang alasan dibuatnya peraturan dan

prosedur organisasi, tidak hanya penjelasan tentang peraturannya saja. Harus ditekankan pentingnya pemilihan nasabah kelompok, yaitu hanya untuk orang yang layak menerima modal usaha.

- 4) Kepala Cabang akan melakukan tes persetujuan kelompok untuk mengetahui apakah mereka calon nasabah yang potensial, Ketua Sub Kelompok dan Ketua Kelompok benar-benar tahu, mengerti dan menerima semua tanggung jawabnya. Jika mereka tidak lulus tes, mereka harus mengikuti Persiapan Pembiayaan tambahan. Kepala Cabang harus menjamin bahwa tes bukan hanya terdiri dari pertanyaan singkat yang bersifat mengingat saja, namun menekankan pada pertanyaan 'apa' dan 'mengapa'. Tes juga termasuk mengunjungi ke rumah semua calon nasabah, untuk menyeleksi calon yang dianggap tidak termasuk kategori pra-sejahtera, serta memperkuat target pembiayaan. Tes persetujuan kelompok dihadiri oleh Account Officer dimana Persiapan Pembiayaan dilaksanakan.

b. Pengelolaan Pertemuan Kelompok Mingguan yang baik

Pertemuan Kelompok Mingguan dilakukan sesuai aturan

Mekkar, antara lain:

- 1) Nasabah duduk di tempatnya masing-masing dan para Ketua Sub Kelompok melaksanakan kewajibannya.
- 2) Para nasabah dan Account Officer menghadiri pertemuan secara rutin dan tepat waktu, jika Account Officer tidak berusaha untuk tepat waktu, maka para nasabah akan datang terlambat pada pertemuan-pertemuan berikutnya, akibatnya nasabah akan mulai melanggar peraturan-peraturan pembiayaan lainnya.
- 3) Membayar pengembalian modal usaha tepat waktu sesuai perjanjian.

c. Wajib Hadir pada Pertemuan Kelompok Mingguan

Para nasabah berjanji menghadiri Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM) secara rutin dan tepat waktu. Hal ini bukan hanya untuk mempermudah pengumpulan pembayaran angsuran, tetapi juga untuk menerapkan tanggung jawab bersama para nasabah. Jika ada beberapa nasabah yang tidak hadir pada waktu persetujuan dan permohonan modal usaha, mereka mungkin selanjutnya akan menolak tanggung jawab bersama (tanggung renteng) dalam angsuran modal usaha, karena mereka tidak ikut serta pada waktu persetujuan dan permohonan modal usaha tersebut. Untuk menciptakan transparansi transaksi pada seluruh pertemuan, semua

nasabah harus menjadi saksi. Jika petugas Mekaar berhasil menerapkan disiplin kehadiran tepat waktu terhadap nasabahnya, maka otomatis disiplin angsuran akan terlaksana dengan baik.

d. Ketaatan Terhadap Prosedur Permohonan Modal Usaha

Hal ini memungkinkan kelompok dan nasabah di kelompok mendapat kesempatan untuk bertanya, menyetujui atau tidak permohonan modal usaha. Jika mereka tidak punya kesempatan untuk menyatakan keberatannya, akan menjadi sulit dan tidak beralasan untuk menerapkan tanggung jawab bersama di kemudian hari, jika diperlukan.

e. Pemeriksaan Penggunaan Modal Usaha

Penggunaan modal usaha yang salah adalah penyebab utama permasalahan dalam pelunasan modal usaha, jika modal usaha tersebut digunakan tidak seperti yang disebutkan dalam pengajuan modal usaha, misalnya untuk membeli pakaian atau emas (kegiatan konsumtif dan konsumsi), maka modal usaha tersebut tidak akan berguna untuk menambah pendapatan. Uang modal usaha tersebut harus digunakan untuk kegiatan yang dapat menambah pendapatan (harian atau mingguan) sehingga nantinya mereka dapat membayar modal usaha setiap minggunya. Pada awalnya, dapat diperkirakan bahwa para

nasabah akan merasa kesulitan dalam mempertahankan disiplin kredit yang baik.

Untuk meminimalkan resiko di kemudian hari, Account Officer dibantu Ketua Kelompok sewaktu-waktu akan mengunjungi rumah nasabah atau tempat usahanya untuk melakukan pemeriksaan langsung dan verifikasi. Mereka bekerja tidak seperti layaknya seorang pemeriksa, tetapi untuk mendapatkan informasi yang diperlukan mereka harus menjaga hubungan baik dengan para nasabah. Mereka juga melakukan pendekatan tidak langsung, misalnya berkonsultasi dengan nasabah kelompok lainnya dan tetangga sekitarnya. Hasil verifikasi ini akan menentukan permohonan selanjutnya.

f. Dukungan/Pengaruh Sesama Nasabah dalam Kelompok dan Kewajiban Bersama

Para nasabah harus mendorong nasabah lainnya yang sebenarnya bisa membayar angsuran modal usaha namun tidak mau membayar. Mereka harus membantu nasabah yang tidak mampu membayar angsuran modal usaha pada pertemuan kelompok tersebut. Jika timbul masalah dalam pelunasan angsuran modal usaha, *Account Officer* harus menerangkan dengan jelas bahwa masalah tersebut menjadi tanggung jawab bersama (kolektif) kelompok yang bersangkutan (tanggung renteng). Setelah selesai pertemuan

kelompok, *Account Officer* mengunjungi rumah nasabah yang tidak membayar modal usaha dengan didampingi oleh Ketua Sub Kelompok dan Ketua Kelompok serta membicarakan masalah yang dihadapi nasabah tersebut kepada suaminya atau keluarga nasabah.

5. Perkembangan Nasabah PT PNM Mekaar Bantimurung

Kunci kesuksesan dari sebuah pembiayaan dapat kita lihat dari perkembangan jumlah kredit yang disalurkan, dengan tingkat resiko tunggakan yang bisa tertekan dengan kata lain jumlah tunggakan bisa diatasi. Aturan dalam pemberian kredit yaitu dengan memperhatikan prinsip kehati-hatian yang telah diatur dalam sistem prosedur pemberian kredit.

Jumlah kredit yang disalurkan pada PT. PNM Mekaar Cabang Bantimurung dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel. 2.3
Jumlah Realisasi Kredit
PT. PNM Mekaar Cabang Bantimurung
Tahun 2017 s/d 2019

Tahun	Jumlah Nasabah	Realisasi Kredit	Persentase (Jumlah Nasabah)	Persentase (Jumlah Realisasi Kredit)
2017	1.179	Rp. 2.050.000.000	39.3%	34.16%
2018	1.927	Rp. 5.168.500.000	64.23%	60.80%

Sumber : PT PNM Mekaar Cabang Bantimurung. 2019

Dari uraian diatas terlihat jelas bahwa jumlah kredit yang telah disalurkan PT. PNM Mekaar Cabang Bantimurung mengalami peningkatan yang cukup besar dari tahun ke tahun seiring dengan perkembangan jumlah nasabahnya.

Dari peningkatan tersebut membuktikan bahwa tingkat kepercayaan masyarakat khususnya di sekitar unit kerja masih sangat tinggi. Ketetapan dan kecepatan dalam pelayanan kredit pada PT. PNM Mekaar Cabang Bantimurung sangat baik dan tetap dijaga dan dipertahankan serta persyaratan untuk memperoleh kredit yang tidak terlalu rumit.

Dalam pengelolaan kredit yang dilakukan manajemen PT PNM Mekaar Cabang Bantimurung tentunya mempunyai tujuan agar kredit yang telah disalurkan kepada nasabah dapat diterima kembali dengan baik sesuai waktu yang telah ditentukan. Dalam hal ini keberhasilan pengelolaan kredit yang dilakukan oleh pihak manajemen dapat dilihat dengan tingkat kolektibilitas angsuran debitur. Berikut ini adalah data yang menunjukkan jumlah NPL yang merupakan indikasi pengelolaan kredit berhasil atau tidak.

a. NPL (*Net Performing Loan*)

NPL (*Net Performing Loan*) adalah rasio yang menunjukkan bahwa kemampuan manajemen bank/pembiayaan dalam mengelola kredit bermasalah yang diberikan oleh

bank/pembiayaan. Kredit dalam hal ini adalah kredit yang diberikan kepada pihak ketiga tidak termasuk kredit kepada pembiayaan lain. Kredit bermasalah adalah kredit dengan kualitas kurang lancar, diragukan, dan macet. Fungsi perhitungan NPL (*Net Performing Loan*) adalah untuk menilai tingkat kesehatan pembiayaan modal sehingga dapat mengukur kinerja Unit PT PNM Mekaar Cabang Bantimurung dalam hal tagihan angsuran nasabah. Rasio NPL (*Net Performing Loan*) dirumuskan sebagai berikut .

$$\text{NPL} = \frac{\text{Kredit Bermasalah}}{\text{Total Kredit}} \times 100 \%$$

Rasio NPL (*Net Performing Loan*) untuk menilai tingkat kesehatan pembiayaan modal dapat dilihat pada Tabel 2.4.

Tabel 2.4. Rasio NPL (*Net Performing Loan*)

Rasio	Predikat
NPL ≤ 5 %	Sehat
NPL > 5 %	Tidak Sehat

b. Berikut Tabel NPL (*Net Performing Loan*) Di PT PNM Mekaar Cabang Bantimurung

Perhitungan NPL (*Net Performing Loan*) adalah dengan cara membandingkan jumlah kredit bermasalah yang disalurkan oleh bank/pembiayaan dengan penjumlahan total kredit tidak dikurangi Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif.

Tabel 2.5.
Tingkat NPL tahun 2017-2019
PT PNM Mekaar Cabang Bantimurung

No	Tahun	Tingkat NPL
1.	2017	0%
2.	2018	0%

Sumber : PT PNM Mekaar Cabang Bantimurung. 2019

Berdasarkan data tersebut dapat dijelaskan bahwa pengelolaan kredit yang dilakukan manajemen PT PNM Mekaar Cabang Bantimurung sudah sangat baik, hal ini dibuktikan dengan tidak adanya peningkatan NPL (*Net Performing Loan*) dari tahun ke tahun.

Dengan tidak adanya peningkatan NPL (*Net Performing Loan*) maka ini berarti pengelolaan yang dilakukan terhadap kredit yang disalurkan kepada debitur tergolong baik, karena menurut ketentuan Bank Indonesia Jumlah NPL (*Net Performing Loan*) di bawah 5% maka tergolong baik. Hal ini juga berarti prosedur dalam

pelaksanaan pemberian kredit tanpa agunan ini sudah sesuai dengan Standar Operasional Perusahaan (SOP) sehingga prosedur penyaluran dana kredit tanpa agunan di PT PNM Mekaar Cabang Bantimurung sudah efektif.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dijelaskan, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Prosedur pemberian kredit yang dilakukan PT. PNM Mekaar Cabang Bantimurung telah berjalan dengan baik, namun dalam prakteknya pada dunia pembiayaan, PNM Mekaar Cabang Bantimurung tidak terlepas dari masalah-masalah intern dan ekstern.
2. Kebijakan prosedur pemberian kredit memainkan peranan yang sangat penting dalam memberikan kredit kepada perempuan pra-sejahtera, dikarenakan tanpa agunan sehingga prosesnya harus benar-benar dilakukan dengan baik, agar terhindar dari beberapa masalah yang akan datang.
3. Tingkat perkembangan pemberian dan penyaluran kredit pada PT. PNM Mekaar Cabang Bantimurung mengalami peningkatan tiap tahun.
4. Pengelolaan pemberian kredit yang dilakukan PT PNM Mekaar Cabang Bantimurung sudah baik. Hal ini dibuktikan berdasarkan tingkat NPL (*Net Performing Loan*) yang tidak mengalami kenaikan dari tahun 2017-2019.

B. Saran

1. Sebaiknya dalam pemberian kredit tanpa agunan pada PT PNM Mekaar Cabang Bantimurung lebih memperhatikan pelayanan kredit terhadap calon debitur agar calon debitur dapat merasa nyaman dalam melakukan peminjaman kredit.
2. Perlu dilakukan pembinaan secara insentif oleh pengurus terhadap anggotanya baik pembinaan sumber daya manusia maupun pembinaan bagi pengembangan usaha nasabah, karena memberi pinjaman modal tidak akan berarti banyak jika tidak diikuti pembinaan yang efektif bagi peningkatan pendapatan masyarakat.
3. Proses pemberian kredit tanpa agunan akan selalu dihadapkan pada hal-hal dimasa yang akan datang yang serba tidak pasti. Oleh karena itu, PT. PNM Mekaar Cabang Bantimurung dituntut untuk memperkirakan kejadian-kejadian yang akan terjadi pada masa-masa yang akan datang, misalnya bagaimana kegiatan pemasaran, bagaimana kebijakan pemerintah untuk masa yang akan datang dan sebagainya, dimana semuanya itu harus dapat dirumuskan dan diperkirakan dengan cermat pada saat analisis pemberian kredit tanpa agunan.

DAFTAR PUSTAKA

Ahmad, Rulan. 2016. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Penerbit: Ar-Ruzz Media. Yogyakarta.

Awaluddin, Muh. Resky. 2015. *Tugas Akhir*. STIM YAPIM. Maros.

Budi, Untung. 2000. *Kredit Perbankan*. Penerbit: Andi. Yogyakarta.

Ismail. 2014. *Akuntansi Bank*. Penerbit: Kencana.

Kasmir. 2014. *Dasar-Dasar Perbankan*. Edisi Revisi. Penerbit: Rajawali Pers. Jakarta.

LPPM. 2017. *Panduan Penyusunan Tugas Akhir*. STIM YAPIM. Maros.

Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi Edisi Tiga*. Penerbit: Salemba Empat. Jakarta.

Mulyono. 2001. *Manajemen Edisi Ketiga*. Penerbit: BPFE. Yogyakarta

Suyatno. 2003. *Dasar-Dasar Perkreditan*. Penerbit: Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

(<http://www.btn.co.id>) Kamis, 13 Juni 2019, 23:00 AM

(<http://www.kartikayuliantari.blogspot.com/2015/07/pertemuan-3-prosedurperkantoran.html>) Kamis, 06 Juni 2019, 21:00 AM

(<http://www.melinda20070051.blogspot.com/2009/10/prinsip-prinsip-manajemen-perkantoran.html>) Kamis, 06 Juni 2019, 21:00 AM

(<http://www.mudjiaraharjo.com>)