

Analisis Realisasi Kredit Properti Di Bank Jatim Cabang Kediri

Rony Rahas Bistara¹, Abu Talkah²

¹Bank Jatim Cabang Kediri

²Magister Manajemen Universitas Islam Kediri

Email: ronyrahas@gmail.com

Abstract

This study aims to determine the analysis of the realization of property loans at Bank Jatim Kediri Branch. The method used in this research is descriptive qualitative method. Based on the results of the study, it can be concluded that Bank Jatim Kediri Branch distributes the realization of property loans. Where this shows that the distribution of investment credit fluctuates from year to year with the distribution of property loans has increased from year to year. Whereas the realization of property loans has supporting factors, namely the factors that influence the realization of Bank Jatim Kediri, it is based on the 5C principle, namely character, capacity, capital, collateral, and condition of economics.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis realisasi kredit properti di Bank Jatim Cabang Kediri. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Metode kualitatif deskriptif. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Bank Jatim Cabang Kediri menyalurkan menyalurkan realisasi kredit properti. Dimana hal ini menunjukkan bahwa penyaluran kredit properti yang berfluktuasi dari tahun ke tahun dengan penyaluran kredit investasi mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Bahwa realisasi kredit properti memiliki faktor yang menjadi pendukung yaitu faktor-faktor yang memengaruhi realisasi Bank Jatim Kediri ini didasarkan pada prinsip 5C, yaitu character, capacity, capital, collateral, dan *condition of economic*.

Kata Kunci : Realization, Property Loans, Bank Jatim.

Latar Belakang Teoritis

Saat ini peran sektor perbankan dalam memajukan kesejahteraan perekonomian negara sangatlah penting. Melalui bank dana masyarakat dapat dikumpulkan dalam bentuk tabungan dan disalurkan kepada orang dalam bentuk pinjaman kepada sektor korporasi atau pihak lain yang membutuhkan produk dan layanan. Industri perbankan di Indonesia saat ini sedang berkembang, dari resesi industri perbankan di Indonesia sampai dalam masa perbaikan dan perkembangan yang masih bertahap (Yanuar Ramadhanty, 2017). Bank harus memiliki strategi untuk melaksanakan kegiatan pengumpulan dan distribusi agar orang mempercayai bank ketika menginvestasikan modal. Strategi yang ditempuh bank dalam meningkatkan modal dengan memberikan kompensasi yang diberikan kepada masyarakat secara menarik dan hemat biaya. Di sinilah peran pemasaran sangat dibutuhkan. Jika bank masih bertindak pasif, maka bisa di kemungkinan produk jasa perbankan tidak akan di kenal oleh masyarakat. Sehingga diperlukan tangan-tangan ahli manager pemasaran untuk

melihat kekuatan dan peluang yang ada disegala sektor agar produk tabungan atau funding dapat segera diterima oleh semua lapisan masyarakat. Bank jatim merupakan lembaga keuangan milik negara yang didedikasikan untuk melayani kebutuhan dan mendukung mekanisme industri perekonomian Indonesia khususnya untuk daerah Jawa Timur atau masyarakat Jawa Timur. Salah satu layanan yang diberikan Bank Jatim yakni menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan tabungan (Prastiti, 2016). Adapun kegiatan pemasaran dilakukan untuk mempertahankan eksistensi dari perbankan di hati nasabah ataupun calon nasabah. Oleh karena itu dari kegiatan pemasaran itu, nasabah dan masyarakat yang lain dapat memperoleh informasi-informasi akurat mengenai produk, pelayanan, dan jasa yang di berikan oleh sebuah bank. Dari sudut pandang analisis konsumen, strategi pemasaran (*marketing strategy*) adalah desain implementasi, dan control rencana untuk mempengaruhi konsumen agar berminat dengan produk yang kita tawarkan demi mencapai tujuan organisasi. Sebelum melakukan pemberian kredit, tahapan –

tahapan atau proses perlu dilakukan demi lancarnya pemberian atau penyaluran kredit. Tahapan – tahapan dilakukan oleh kedua pihak yaitu pihak bank dan pihak calon debitur. Selain itu analisis kredit perlu dilakukan oleh bank untuk menilai suatu permohonan kredit yang telah diajukan. Dengan melakukan analisis kredit bank ingin mendapat keyakinan bahwa nasabah benar-benar dapat dipercaya dan usaha yang akan dibiayai dengan kredit tersebut layak atau jika nasabah tersebut merupakan Pegawai (Pegawai Negeri Sipil atau Pegawai Swasta) dipastikan analisa angsuran sesuai dengan kemampuan bayar si nasabah. Analisis yang baik akan menghasilkan keputusan yang tepat.

BULAN	2021		
	NOA	PLAFON	OUTSANDING
Januari	0	-	-
Februari	1	1.400.000.000,00	1.125.660,476,00
Maret	1	450.000,000,00	69.205.139,02
April	2	400.000,000,00	355,671,88275
Mei	5	810.000,000,00	631,918,671,41
Juni	0	-	-
Juli	2	1,580,000,000,00	1,509,184,812,14
Agustus	1	209,000,000,00	189,973,724,84
September	0	-	-
Oktober	1	130,000,000,00	125,779,04,50
November	3	1,460,000,000,00	1,426,549,000
Desember	1	350,000,000,00	344,903,872,28

Sumber. Bank Jatim Kediri

Penelitian yang dilakukan oleh para peneliti terdahulu menurut (Atik Hendrawati, 2014) dalam penelitian dengan judul “Analisis Penilaian Tingkat Kesehatan Bank BRI Dengan Menggunakan Metode RGEC Periode 2014 – 2016” menyatakan bahwa semakin sehat bank maka bank tersebut dinilai sangat mampu menghadapi pengaruh yang signifikan dari perubahan kondisi bisnis dan faktor eksternal lainnya. Menurut (Daniar Firdaus, 2016) dalam penelitian dengan judul “Analisis Pemberian Kredit Konsumtif Beragun Properti Pada Bank Jatim Cabang Batu” menyatakan bahwasannya analisis pemberian kredit, kriteria pemberian kredit dan masalah pemberian kredit. Bank telah menggunakan tahapan atau proses dalam pemberian kredit dan menggunakan penilaian prinsip 5C. Dalam pemberian pinjaman bank mengalami peningkatan setiap tahunnya. Kriteria digunakan untuk menentukan permohonan kredit yang diajukan oleh calon debitur, sehingga dapat dipertimbangkan dan diproses

lebih lanjut.

Diperlukannya strategi pemasaran yang efisien dan efektif adalah untuk meningkatkan keuntungan perusahaan baik dari *fee based income* maupun dari produk pembiayaan kredit. Akan tetapi usaha pemasaran tersebut tidak mudah dikarenakan perusahaan harus memiliki strategi untuk dapat bersaing dengan tepat dalam usahanya mencapai target yang di harapkan. Situasi perkembangan kondisi global yang semakin tak menentu dan berubah-ubah setiap waktu dapat menjadikan peluang peningkatan keuntungan atau bahkan menjadi ancaman bagi bank.

Realisasi Kredit dilakukan setelah penandatanganan akad kredit, seorang analis kredit (*Account Officer*) akan membuka rekening kredit (*Loan Number*) dengan memasukkan data debitur sesuai dengan isi akad kredit yang telah disepakati sesuai dengan jangka waktu dan angsuran yang telah ditentukan. Menurut (Dewi Notasari, 2020) prosedur pemberian kredit adalah tahap-tahap yang harus dilalui sebelum suatu kredit diberikan kepada nasabah. Tujuannya adalah untuk mempermudah bank dalam menilai kelayakan suatu permohonan kredit.

Penelitian ini penting untuk dilakukan karena adanya hasil dari penelitian terdahulu dan berdasarkan latar belakang dan fenomena yang terjadi, maka peneliti tertarik untuk meneliti melakukan penelitian yang berbeda dengan mengangkat judul “Analisis Realisasi Kredit Properti di Bank Jatim Cabang Kediri”.

Metode Penelitian

Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bertujuan untuk memahami fenomena yang dialami oleh subjek penelitian seperti perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll. holistik dan melalui deskripsi dalam kata-kata dan bahasa, baik konteks alam tertentu menggunakan metode naturalistik yang berbeda (Moleong, 2017). Dalam penelitian ini yang menjadi lokasi penelitian peneliti yaitu Bank Jatim cabang Kediri. Data dan sumber data dalam penelitian kualitatif merupakan dua unsur yang berbeda dimana data merupakan informasi yang di peroleh dari informan. Sedangkan sumber data merupakan orang atau objek yang akan memberi data kepada peneliti. dalam hal ini

peneliti mengelompokkan data menjadi dua bagian yaitu data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data utama dimana data tersebut akan penelitian diperoleh dari pemberi informasi atau informan. Data primer Wawancara mulai dilakukan pada tanggal 15 Februari 2022 beberapa kali selama penelitian ini. Data sekunder merupakan data kedua atau data pendukung dalam suatu penelitian. Dalam penelitian ini yang akan menjadi data sekunder yaitu semua data yang peneliti peroleh melalui tulisan dan dokumentasi baik berupa buku-buku, jurnal, skripsi, tesis atau disertasi yang berkaitan dengan penelitian yang sedang peneliti lakukan. Teknik Pengumpulan Data merupakan cara untuk memperoleh data yang akan dilalui oleh seorang peneliti. Dilihat dari segi metode atau teknik pengumpulan data, teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan observasi (observasi), wawancara (interviews), angket (pertanyaan), dokumentasi, dan kombinasi keempatnya. Keabsahan data merupakan bagian terakhir dari metode penelitian dimana seorang peneliti akan melakukan sejumlah pengujian terhadap hasil penelitiannya yang di peroleh di lapangan. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan triangulasi yaitu dengan melihat paparan data hasil temuan peneliti, analisis hasil penelitian dan penarikan kesimpulan. Reduksi data adalah merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting yang sesuai dengan topik penelitian, mencari tema dan polanya, pada akhirnya memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya. Dalam mereduksi data akan dipandu oleh tujuan yang akan dicapai dan telah ditentukan sebelumnya (Sugiyono, 2018). Penyajian Data (Data Display) setelah mereduksi data, maka langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk table, grafik, flowchart, pictogram dan sejenisnya. Melalui penyajian data tersebut, maka data dapat terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan mudah dipahami. Penarikan kesimpulan dalam menganalisis kualitatif adalah langkah terakhir. Menurut Sugiyono (2018:252-253) kesimpulan dalam penelitian kualitatif dapat menjawab rumusan

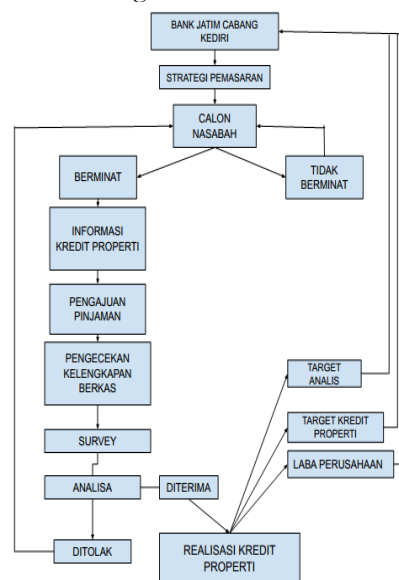
masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan perumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih belum jelas sehingga setelah diteliti menjadi jelas.

Hasil Penelitian Dan Pembahasan

Analisis Data

Alur Flowchart Pembiayaan Kredit Properti Bank Jatim Cabang Kediri

Pada Bank Jatim Cabang Kediri memiliki alur dalam pemberian Kredit Properti dengan skema sebagai berikut:



Gambar 1. Skema Pemberian Kredit Properti

Prosedur Pembiayaan Kredit Properti Pada Bank Jatim Kediri:

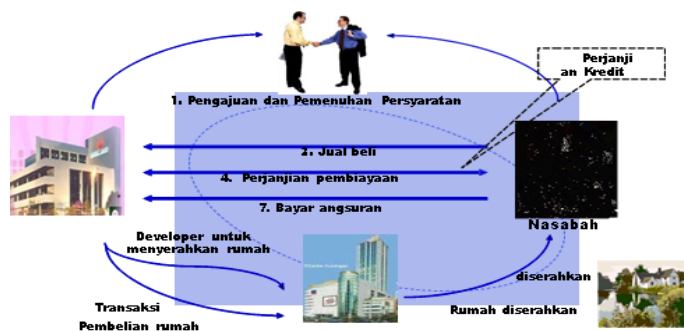
Adapun mekanisme – mekanisme yang wajib dipenuhi sang calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan Kredit Properti pada Bank Jatim Cabang Kediri merupakan menjadi berikut.

1. Calon nasabah wajib mengisi formulir pengajuan dan melengkapi persyaratan kemudian diserahkan pada Bank dengan

- melampirkan dokumen yang dipersyaratkan oleh Bank.
2. Setelah Bank mendapat berkas permohonan dan pernyataan dan dokumen yang sudah dilengkapi oleh nasabah Bank wajib melakukan inspeksi terhadap nasabah yang ingin mengajukan, seperti :
 - a. Bank meminta fakta pembiayaan atas nama nasabah yang mengajukan dan bank menilik nasabah termasuk atau tidaknya pada daftar hitam(blacklist).
 - b. Bank meneliti kelengkapan dokumen yang dipersyaratkan selanjutnya melakukan pembuktian. Kegiatan pembuktian meliputi, melakukan aktivitas wawancara dan pengecekan eksklusif ke lokasi perusahaan bekerja atau ke lokasi usaha.
 - c. Bank menciptakan laporan transaksi jaminan.

Persyaratan Pengajuan Pembiayaan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) Pada Bank Jatim Cabang Kediri:

Pembiayaan jangka pendek, menengah atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumen) dan renovasi, baru dan bekas, di lingkungan pengembang dan non-pengembang, sesuai dengan prinsip dan ketentuan di Bank Jatim. Tujuan: 1). Untuk properti yang baru diperoleh, 2). Untuk properti kedua / second. 3). Untuk renovasi. 4). Take over dan Revinancing.



Gambar 2. Persyaratan Pengajuan Pembiayaan KPR BANK JATIM

Temuan Penelitian:

- Tahapan-tahapan realisasi kredit dapat berbeda-beda antara satu calon debitur dengan debitur lainnya menyesuaikan kondisi di lapangan dan kondisi calon debitur tersebut.
- Bank menaruh kredit selain menerapkan prinsip 5C menerapkan prinsip juga menerapkan apa yang dinamakan 7P menjadi berikut (Kasmir 2000).
 1. Personality menilai nasabah berdasarkan segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari berdasarkan segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya.
 2. Mencakup sikap emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.
 3. Perpose mengetahui tujuan nasabah untuk mengambil kredit termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah.
 4. Prospect untuk menilai bisnis nasabah pada masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak memiliki prospek atau sebaliknya.
 5. Payment ukuran bagaimana cara nasabah dalam mengembalikan kredit yang diambil.
 6. Profitability untuk menganalisa bagaimana kemampuan nasabah mencari untung.
 7. Protection tujuannya adalah bagaimana menjaga kredit yang dikururkan oleh Bank Jatim sebagai perlindungan berupa agunan asuransi.

Kesimpulan

Berdasarkan yang telah diuraikan maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Bank Jatim Cabang Kediri menyalurkan realisasi kredit properti. Dimana hal ini menunjukkan bahwa penyaluran kredit properti yang berfluktuasi dari tahun ke tahun dengan penyaluran kredit properti mengalami peningkatan dari tahun ke tahun.
2. Berdasarkan hasil penelitian lapangan dapat disimpulkan bahwa realisasi kredit properti memiliki faktor yang menjadi pendukung yaitu faktor-faktor yang memengaruhi realisasi Bank Jatim Kediri ini didasarkan pada prinsip 5C, yaitu character, capacity, capital, collateral, dan condition of economic (Kasmir, 2017). Berdasarkan pada prinsip 5C ini pemodelan dalam mengestimasi faktor-faktor yang memengaruhi realisasi pembiayaan Bank Jatim Kediri ditetapkan dengan memodifikasi prinsip 5c.

DaftarPustaka

- Astuti, Astria Dwi. *RM Financing*, Wawancara Pribadi, Medan, 20 Februari 2018. Hasan, Ali. *Marketing Bank Syariah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2010.
- Heykal, Mohamad. "Analisis Tingkat Pemahaman KPR Syariah Pada Bank Syariah di Indonesia Studi Pendahuluan", *Jurnal Binus Business Review*, No. 2, Vol. 5 (November).
- Hermansyah. *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2005.
- Khair, Hazmanan ddk., *Manajemen Startegi*, Medan: Umsu Press, 2016.
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran, Analisa, Perencanaan dan Implementasi* Jakarta: Salemba Empat, 1995.
- Kasmir. *Pemasaran Bank*, Edisi Revisi, Cet. IV Jakarta, 2010.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta : PT. Raja Grafindo, 2008.
- Komaruddin, Sastradipoera. *Strategi Manajemen Bisnis Perbankan: Konsep Dan Implementasi Untuk Bersaing*, Bandung : Penerbit Kappa Sigma, 2004.
- Muchdarsyah, Sinungan. *Sistem Kebijakan Moneter*, Jakarta: PT. Bumi Aksara 2000.
- Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*. 2011. Yogyakarta: Unit Penerbitan dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, 2011.
- Sitinjak, Irwan. "Analisis Strategi Pemasaran KPR di Bank Muamalat Cabang Medan Balai Kota," *Istislah: jurnal*, (april-juni 2015).
- Sofjan, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004.
- Uchayana, Onong. *Ilmu Komunikasi, Teori dan Praktek*, Bandung: PT. Remaja.
- Wangawidjaja, Z., S.H., 2012. *Pembiayaan Bank Syariah* Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Wawancara Pribadi dengan Ibu Astria Dwi Astuti, (RM Financing Bank Muamalat Indonesia Cabang Medan Sudirman), Medan, 22 Maret 2018.