

**PEMERATAAN KREDIT PT BPR BKK GROGOL DI WILAYAH
SUKOHARJO**



LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Program Studi Strata 1 Manajemen

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi

Disusun Oleh

RIO BAYU SAPUTRO

20110081

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA

2023

LAPORAN KERJA USAHA
PEMERATAAN KREDIT PT BPR BKK GROGOL DI WILAYAH
SUKOHARJO

Disusun Oleh :

RIO BAYU SAPUTRO

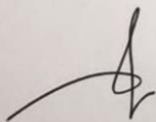
20110081

Telah Disetujui Dan Disahkan Dengan Baik Oleh Pembimbing Laporan Kuliah
Kerja Usaha, Guna Melengkapi Persyaratan Untuk Dapat Menempuh Mata Kuliah
Tugas Akhir.

Program Studi Manajemen

Sukoharjo, Maret 2023

Dosen Pembimbing



Atik Lusya, S.E., M.B.A.
NIDN : 0608079402

Mengetahui,

Kepala Program Studi Manajemen




Tri Ratna Pamikatsih, S.E., M.B.A.
NIDN : 0610119201

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarokaatuh. Dengan Mengucap Syukur Alhamdulillah Atas Kehadirat Allah SWT Yang Telah Melihpahkan Rahmat Dan Hidayahnya Kepada Penyusun , Sehingga Saya Dapat Menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Usaha Saya Yang Bertemakan “PEMERATAAN KREDIT PT BPR BKK GROGOL DIWILAYAH SUKOHARJO” Untuk Memenuhi Tugas Kuliah Kerja Usaha (KKU). Sebagai Persyaratan Skripsi.

Penyusunan Laporan Kuliah Kerja Usaha (KKU) Ini Adalah Sebagai Bukti Bahwa Penyusunan Telah Melaksanakan Dan Menyelesaikan Kuliah Kerja Usaha (KKU) di PT BPR BKK GROGOL Cab. Bendosari Dengan Alamat Jl.Dr. Muwardi No.21 Bendosari, Sukoharjo.

Laporan Ini Dapat Terbuat Dan Terselesaikan Dengan Adanya Bantuan Dari Berbagai Pihak, Oleh Karena Itu Saya Mengucapkan Banyak Terima Kasih Kepada :

1. Bapak Dr. Budi Istiyanto,S.E., M.M., M.H. selaku ketua STIE Surakarta.
2. Ibu Atik Lusia, S.E.,M.B.A. Selaku Dosen Pembimbing KKU Yang Selalu Sabar Membantu Dalam Penyelesaian Laporan Ini.
3. Ibu Hartini S.P.D Selaku Pimpinan Cabang PT BPR BKK GROGOL Cab Bendosari Dan Bapak/Ibu Karyawan Yang Telah Memberi Izin Untuk Melakukan KKU. Banyak Membantu Kami Dalam Segi Moral Maupun Materi Sehingga Pada Akhirnya Penyusunan Laporan Ini Dapat Terselesaikan.

Penyusun Menyadari Akan Banyaknya Kekurangan Dalam Pembuatan Dan Penyelesaian Laporan Ini Maka Dari Penyusun Berharapa Adanya Saran Maupun Kritik Yang Dapat Membangun Untuk Penyelesaian Laporan Kuliah Kerja Usaha (KKU) Ini Agar Lebih Baik Lagi.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarokatuh

Sukoharjo, Maret 2023

RIO BAYU SAPUTRO

DAFTAR ISI

COVER.....	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
1. LATAR BELAKANG	1
2. DIVISI KERJA DAN KEGIATAN	2
3. POKOK MASALAH.....	3
4. PEMBAHASAN MASALAH.....	5
5. KESIMPULAN	6
6. SARAN.....	7
LAMPIRAN.....	9

1. LATAR BELAKANG

Usaha perbankan saat ini cukup berkembang dan semakin dibutuhkan oleh masyarakat. Bank sebagai lembaga keuangan yang berperan sebagai peningkatan pembangunan negara karena dapat memberikan layanan jasa dalam bentuk kredit kepada masyarakat. Keberadaan kredit dari bank tentunya akan menguntungkan masyarakat karena dapat memudahkan perolehan tambahan modal dalam kegiatan usahanya.

Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan “Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.” (Citra Umbara, 2011)

PT BPR BKK GROGOL merupakan bank milik Pemerintah Kabupaten Sukoharjo. Bank mulai beroperasi pada tanggal 5 November 1996 dengan akta nomor 41. PT BPR BKK GROGOL dalam menjalankan usahanya telah mendapatkan pengukuhan izin usaha dengan surat keputusan dari Direksi Bank Indonesia Nomor 32/209/KEP/DIR tanggal 1 Mei 1999. Bank BPR memiliki dua kegiatan utama yaitu funding merupakan kegiatan menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan atau deposito. Landing merupakan kegiatan bank menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk kredit yaitu kredit pegawai, kredit program dan kredit umum.

Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi kewajibannya setelah jangka waktu tertentu. Kewajiban itu dapat berupa pokok pinjaman, bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan.

Penerimaan yang utama dari bank diharapkan dapat menyalurkan kredit, mengingat penyaluran kredit ini tergolong aktiva produktif atau tingkat penerimaannya tinggi, maka sebagai kosekuensinya penyaluran kredit juga mengandung resiko yang relatif tinggi dari pada aktiva yang lain.

Kredit yang akan diberikan suatu lembaga keuangan didasarkan atas kepercayaan lembaga kredit terhadap debitur, ini berarti suatu lembaga kredit baru akan memberikan pinjaman kalau sudah lembaga kredit memang betul-betul yakin si penerima kredit akan mengembalikan pinjaman yang diterima sesuai dengan jangka waktu dan syarat yang disepakati, tanpa keyakinan tersebut suatu lembaga kredit tidak akan berani memberikan pinjaman kepada masyarakat membutuhkannya, karena itu semua sangat berisiko bagi pihak lembaga kredit.

Mengingat bank merupakan perusahaan yang bergerak dibidang jasa dan lembaga kepercayaannya masyarakat maka citra bank itu sendiri harus baik dalam menjaga image (kesan) baik bagi masyarakat terutama nama baik bank itu sendiri

Berdasarkan uraian diatas yang menjadi latar belakang, penulis tertarik membuat laporan kuliah kerja usaha yang berjudul “Pemerataan Kredit PT BPR BKK GROGOL Di Wilayah Sukoharjo”

2. DIVISI KERJA DAN KEGIATAN

Dalam menjalankan tugas KKU di PT BPR BKK GROGOL mahasiswa ditugaskan untuk membantu Staf pembukuan dan Staf Administrasi Kredit untuk meringankan tugas dan tanggung jawab dalam bekerja, termasuk merapikan dokumen atau berkas yang ada antara lain:

- a. Membantu pelaksanaan administrasi dana baik mencatat, menata, mengarsipkan atau menyimpan dokumen dari nasabah :
Dalam hal ini mahasiswa ditugaskan untuk merapikan berkas sesuai dengan tahun dan mengurutkan sesuai abjad.
- b. Menyusun slip-slip transaksi harian menjadi satu untuk dijadikan arsip :
Dalam kegiatan ini mahasiswa ditugaskan untuk menstempel slip kemudian mengarsipnya sesuai dengan kategori slipnya, yaitu slip pengeluaran umum, slip penarikan simpan, slip penerimaan umum dan slip setoran tabungan.
- c. Meneliti laporan kas harian :

Dalam kegiatan ini mahasiswa ditugaskan untuk menyesuaikan laporan kas harian dengan slipo transaksi.

- d. Melakukan system informasi debitur (SID) atau BI cheking :

Untuk kegiatan ini mahasiswa diminta untuk mengecek data nasabah seperti nama, alamat dan Riwayat kredit calon nasabah.

- e. Membuat dan menyiapkan berkas/dokumen kelengkapan kredit pada saat akan pencairan kredit :

Dalam kegiatan ini mahasiswa ditugaskan untuk menyiapkan berkas dokumen calon nasabah sebelum pencairan kredit.

- f. Melakukan pengecekan kelengkapan data-data pada berkas pengajuan kredit.

Dalam kegiatan ini mahasiswa diminta untuk mengecek ulang data pada nasabah yang akan mengajukan kredit.

- g. Menerima pengajuan kredit serta memberikan informasi mengenai proses kredit kepada calon debitur :

Dalam kegiatan ini mahasiswa diminta untuk menerima berkas dari calon nasabah dan menjelaskan mengenai proses kredit.

3. POKOK MASALAH

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT BPR BKK GROGOL dalam mengenalkan dan menyalurkan kredit kurang luas sehingga tidak merata ke pada masyarakat, seperti :

- a. Kurang sosialisasi mengenai adanya kredit dari PT BPR BKK GROGOL. Saat ini staf pemasaran yang ada hanya mengandalkan system sebar brosur yang terlalu monoton sehingga membuat masyarakat masih banyak yang belum kenal dengan adanya kredit
- b. Banyaknya pesaing lembaga keuangan lain yang ada di wilayah sukoharjo dan sekitarnya. Ada kurang lebih 25 bank perkreditan rakyat yang tersebar di sukoharjo menjadi salah satu persaingan yang cukup ketat bagi PT BPR BKK GROGOL

- c. Dalam pelayanan yang ada saat ini di PT BPR BKK GROGOL terbilang masih kurang karena staf pelayanan hanya fokus dengan nasabah yang ingin membuka rekening atau buku tabungan. Banyak calon kreditur yang harus menunggu lama di kantor untuk bertemu dengan staf pemasaran untuk membicarakan masalah pengajuan kredit karena staf pemasaran sendiri sering tugas kerja di luar kantor
- d. Sebagai sarana promosi pegawai yang berperan sebagai staf pemasaran jumlahnya hanya terbatas. Pegawai yang ada di kantor PT BPR BKK GROGOL jumlahnya hanya ada 4 dan staf pemasarannya hanya ada 1 sehingga membuat bank kesulitan mengenalkan kredit ke masyarakat
- e. Dalam proses memasarkan produknya kurang menarik sehingga tidak dapat berlangsung secara maksimal. Saat ini PT BPR BKK GROGOL hanya menerapkan kredit wajib agunan atau jaminan dengan bunga yang masih standar padahal bank lain sudah menerapkan kredit tanpa agunan atau jaminan dengan bunga yang cukup rendah untuk masyarakat supaya tertarik dengan adanya kredit
- f. Lokasinya yang terlalu jauh dari jalan raya sehingga membuat masyarakat belum tahu adanya kantor PT BPR BKK GROGOL. Dari jalan raya kurang lebih 50 meter dan masih harus melewati gang sempit yang hanya cukup dilewati satu mobil dan juga belum adanya plang atau penunjuk arah yang mengarahkan ke kantor

Kurangnya strategi pemasaran yang ada saat ini menimbulkan masalah yang ditemui yaitu bank lain yang ada di Sukoharjo lebih unggul karena jumlah dari pada pegawai staf pemasaran bank PT BPR BKK GROGOL hanya ada satu sehingga sedikitnya nasabah yang datang ke kantor PT BPR BKK GROGOL mengakibatkan belum bisa mencapai target kredit. Untuk target kredit bulanan bank sendiri adalah 1,5 milyar per bulan sedangkan saat ini rata-rata bank hanya bisa mengeluarkan uang kisaran 700-900 juta per bulannya. Sehingga hal ini menjadi masalah utama yang penulis temui di kantor PT BPR BKK GTROGOL. Dengan adanya masalah ini penulis akan

memberikan solusi untuk meningkatkan strategi pemasaran sehingga bisa meningkatkan kualitas kredit bank

4. PEMBAHASAN MASALAH

Minimnya strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT BPR BKK GROGOL dalam upaya mengenalkan dan menyalurkan kredit kepada masyarakat sehingga masyarakat banyak yang belum mengenal adanya kredit dan solusi untuk mengatasi kendala yang ada di PT BPR BKK GROGOL antara lain :

- a. Agar masyarakat dapat mengenal produk bank dengan lebih jelas maka bank melakukan sosialisasi kepada masyarakat bisa melalui paguyuban peternakan dan kelompok tani dengan menjelaskan produk-produknya secara detail dan dibuat semenarik mungkin, contohnya adalah staf pemasaran bisa memberikan plafon tinggi dengan bunga standar dengan adanya ini pasti masyarakat tertarik karena jika plafon rendah kebanyakan masyarakat memilih untuk kredit di koperasi yang mudah dijangkau dan prosesnya lebih cepat dari pada di bank. Dan membuat masyarakat tertarik dengan produk yang ditawarkan, sehingga masyarakat dapat mengembangkan usaha atau bisnis yang membutuhkan modal usaha.
- b. PT BPR BKK GROGOL menjalin Kerjasama dengan bank lain yang ada di wilayah sukoharjo dan melakukan pembagian zona wilayah untuk meratakan kredit di kantor cabang daerah. Sehingga bank induk akan mengarahkan calon nasabah ke kantor cabang daerah yang pertumbuhan ekonomi kecil dan tidak hanya diarahkan ke daerah padat.
- c. Bank memberikan peningkatan mutu pelayanan yang lebih baik dari pada sebelumnya. Contohnya pelayanan utama yang ada di bank adalah staf teller, staf teller bisa menanyakan kabar dan apa keperluan nasabah sehingga datang ke kantor bank dan di akhir pelayanan juga bisa memberikan penawaran kredit kepada setiap nasabah yang datang, selain itu bank harus menjaga hubungan

yang baik dengan nasabah yang sudah loyal terhadap bank dan bank juga harus memberikan pelatihan kepada SDM agar dapat bekerja dengan optimal sehingga dapat memberikan pelayanan yang lebih baik kepada masyarakat.

- d. Bank menugaskan semua pegawai untuk melakukan kegiatan pemasaran, tidak hanya bagian staf pemasaran saja yang melakukan pemasaran, contohnya saat ada nasabah datang ke kantor bank yang ingin membuka buku rekening staf pelayanan seharusnya juga memberikan penawaran atau ajakan untuk kredit. Secara khusus staf pemasaran memasarkan dengan cakupan yang luas yakni pemasaran diluar kantor bank, dan staf yang lain memasarkan dilingkungan yang ada di sekitar personal yakni dalam kantor bank. Jadi dengan minimnya staf pemasaran yang ada, semua pegawai merangkap jabatan sebagai staf pemasaran.
- e. Staf pemasaran bank PT BPR BKK GROGOL membuat pamflet lebih banyak yang berinovasi dan menarik contohnya memberikan bunga rendah untuk nasabah yang kredit di bawah 25 juta untuk memulai bisnis UMKM dan kredit tanpa agunan untuk nasabah yang bekerja sebagai pegawai negeri untuk system potong gaji. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan strategi PT BPR BKK GROGOL sehingga dapat bersaing dengan bank lain yang ada di wilayah sukoharjo dengan maksimal
- f. Pihak bank membuat penunjuk arah atau plang di seberang jalan raya yang mengarahkan ke kantor bank PT BPR BKK GROGOL untuk penanda dan informasi sehingga nasabah tidak kebingunan untuk mencari kantor bank PT BPR BKK GROGOL.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan kuliah kerja usaha dengan pihak PT BPR BKK GROGOL dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

- a. Strategi yang digunakan pihak PT BPR BKK GROGOL dalam memasarkan kredit untuk meningkatkan modal kerja adalah dengan mengandalkan sistem database dan sistem personal selling (penjualan pribadi). Karena dengan menerapkan strategi tersebut dapat meningkatkan jumlah nasabah dan meningkatkan jumlah kredit modal kerja yang tergolong penggunaan kreditnya.
- b. Sasaran utama pihak PT BPR BKK GROGOL dalam memasarkan kredit modal kerja yaitu kepada UMKM dan Petani. Karena, keduanya sangat membutuhkan modal untuk mengembangkan usaha dan juga sebagai modal pembiayaan lainnya.
- c. Kekurangan yang dihadapi pihak PT BPR BKK GROGOL pada saat ini dalam memasarkan kredit terutama pada kredit modal kerja yaitu kurangnya sumber daya manusia untuk memasarkan suatu produk perbankan, salah satunya dalam memasarkan kredit modal kerja dan persaingan antar perbankan semakin ketat, sehingga tujuan untuk mencapai target belum bisa tercapai.

6. SARAN

- a. Strategi yang digunakan pihak PT BPR BKK GROGOL pada sistem personal selling dengan teknik pemasaran door to door terbilang belum cukup baik. Karena, dengan cara tersebut pihak bank kadang belum membuat perjanjian dengan nasabah terlebih dahulu dan membuat calon nasabah merasa tidak nyaman dengan adanya pihak bank yang secara langsung mendatangi nasabah.
- b. Untuk sasaran PT BPR BKK GROGOL dalam memberikan kredit modal kerja kepada UMKM dan petani sudah cukup baik dan juga tepat sasaran sehingga perlu dipertahankan. Karena kedua konsumen atau nasabah tersebut sama-sama membutuhkan modal untuk mengembangkan suatu usaha dan juga untuk modal pembiayaan kebutuhan lainnya.

- c. Kekurangan yang dihadapi PT BPR BKK GROGOL saat ini tidak berdampak buruk yang sangat besar terhadap kinerja bank akibat kurangnya SDM pada bank tersebut. Karena, jumlah karyawan pada PT BPR BKK GROGOL sebagai pemasaran produk saat ini sudah cukup dan layak. Dan disarankan untuk seluruh karyawan pada PT BPR BKK GROGOL untuk ikut serta dalam memasarkan kredit modal kerja.
- d. Persaingan yang sangat ketat menjadi kendala bagi pihak PT BPR BKK GROGOL, sehingga dalam mengantisipasi persaingan yang semakin ketat dan bersaing tidak sehat pihak PT BPPR BKK GROGOL harus memikirkan strategi bersaing yang tepat dan dapat diterapkan dalam perusahaan. Di sarankan dalam menerapkan strategi baru, pihak bank jangan memusatkan perhatian kepada suatu kelompok usaha mikro kecil saja dan pihak bank juga dapat melakukan kerja sama dengan instansi-instansi lainnya seperti bank umum dengan membina hubungan yang saling menguntungkan dengan bank umum, karena bagaimanapun juga untuk bank umum belum tentu bisa mengakses langsung UMKM dalam menyalurkan kredit tanpa agunan.

LAMPIRAN

Log book harian mahasiswa

KKU Di PT BPR BKK GROGOL

1 februari 2023-31 maret 2023

Rabu 1 februari 2023	Perkenalan dengan semua staf pegawai bank PT BPR BKK GROGOL
Kamis 2 februari 2023	Menulis Riwayat identitas calon nasabah
Jumat 3 februari 2023	Menyetempel data nasabah
Sabtu 4 februari 2023	Izin
Senin 6 februari 2023	Arsip data nasabah
Selasa 7 februari 2023	Arsip data nasabah baru
Rabu 8 februari 2023	Arsip data nasabah lama
Kamis 9 februari 2023	Mengikuti rapat pergantian dirut utama pusat
Jumat 10 februari 2023	Pengesahan dirut utama pusat
Sabtu 11 februari 2023	Foto copy brosur
Senin 13 februari 2023	Izin
Selasa 14 februari 2023	Pembagian tugas struktur baru
Rabu 15 februari 2023	Menyetempel transaksi harian
Kamis 16 februari 2023	Menyetempel transaksi harian
Jumat 17 februari 2023	Menyetempel transaksi harian
Sabtu 18 februari 2023	Libur
Senin 20 februari 2023	Membuat surat permohonan keringanan nasabah
Selasa 21 februari 2023	Membuat surat pernyataan kesanggupan nasabah
Rabu 22 februari 2023	Arsip surat permohonan keringanan nasabah
Kamis 23 februari 2023	Arsip surat pernyataan kesanggupan nasabah
Jumat 24 februari 2023	Membuat surat pengajuan kredit nasabah baru
Sabtu 25 februari 2023	Membuat surat pengajuan kredit nasabah lama
Senin 27 februari 2023	Membuat surat peringatan 1 untuk nasabah
Selasa 28 februari 2023	Izin
Rabu 1 maret 2023	Arsip mutase harian tanggal 1
Kamis 2 maret 2023	Arsip mutase harian tanggal 2

Jumat 3 maret 2023	Arsip mutase harian tanggal 3
Senin 6 maret 2023	Arsip mutase harian tanggal 6
Selasa 7 maret 2023	Arsip mutase harian tanggal 7
Rabu 8 maret 2023	Membuat surat keluar tahunan
Kamis 9 maret 2023	Membuat surat keluar bulanan
Jumat 10 maret 2023	Membuat surat pengajuan kredit
Senin 13 maret 2023	Arsip mutase harian
Selasa 14 maret 2023	Izin
Rabu 15 maret 2023	Arsip mutase harian
Kamis 16 maret 2023	Arsip mutase harian
Jumat 17 maret 2023	Arsip mutase harian
Senin 20 maret 2023	Arsip mutase harian
Selasa 21 maret 2023	Arsip harian
Rabu 22 maret 2023	Libur
Kamis 23 maret 2023	Libur
Jumat 24 maret 2023	Libur
Senin 27 maret 2023	Membuat surat peringatan 2
Selasa 28 maret 2023	Membuat surat panggilan 1
Rabu 29 maret 2023	Foto copy brosur
Kamis 30 maret 2023	Pergi ke kantor pos untuk mengirim surat panggilan dan peringatan ke alamat nasabah
Jumat 31 maret 2023	Berpamitan dengan semua staf pegawai PT BPR BKK GROGOL

