TINJAUAN PROSES PENGAJUAN PINJAMAN DANA

Studi kasus pada PT. "BPR RAMA GANDA"

SIENNY AVIANY

SULISTIONO

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan

ABSTRAK

Peminjaman dana merupakan suatu alternatif dalam memulai usaha atau mengembangkan usaha, maka dari itu diperlukan modal khususnya dalam bentuk dana/uang. Namun ketika dana tidak mencukupi, maka diperlukannya sumber dana melalui bank perkreditan rakyat untuk memulai serta menunjang kegiatan usaha bagi masyarakat luas khususnya mikro.

Tujuan penelitian ini adalah untuk memperoleh data, informasi dan gambaran mengenai peranan serta pengertian bank perkreditan rakyat untuk mengembangkan usaha masyarakat dengan mengkaji lebih dalam mengenai proses awal hingga akhir perihal prosedur dan persyaratan saat mengajukan peminjaman dana dengan melakukan analisis dan survey yang di lakukan oleh Bank Perkreditan Rakyat.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT.BPR Rama Ganda mampu menyediakan dan membantu kebutuhan masyarakat yang membutuhkan modal untuk berbagai kebutuhan diantaranya modal pinjaman tersebut digunakan oleh para nasabah untuk modal dan memperbesar usaha, biaya renovasi rumah, biaya pendidikan anak, biaya pembelian kendaraan dan perusahaan ini melayani nasabah secara baik dan professional perihal peminjaman modal tersebut.

Hasil Evaluasi dalam penelitian ini menunjukkan bahwa PT.BPR Rama Ganda merupakan BPR yang unggul di kawasan atau wilayah sekitarnya dibanding pesaing lainnya perihal ketentuan dan persyaratan mengenai pinjaman dana atau modal, terbukti dari berbagai nasabah yang pernah meminjam dana ataupun modal kembali lagi untuk mengajukan perpanjangan angsuran atau plafon pinjaman dana sesuai kebutuhannya karena bunga pinjaman yang flat dan rendah.

Keyword : Peminjaman dana, Bank Perkreditan Rakyat

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur penulis panjatkan kepada TUHAN YME yang telah memberikan berkat rohani berupa kekuatan, semangat dan kesehatan jasmani sehingga makalah tugas akhir dengan judul “ Tinjauan proses pengajuan pinjaman dana “ dapat terselesaikan dengan baik.

Pada kesempatan kali ini penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebanyak – banyaknya kepada :

1. Bapak Dr. Bambang Pamungkas, AK., MBA selaku Ketua STIE Kesatuan Bogor
2. Bapak Angga Sulistiono, SE., MM selaku Ketua Program studi D3 Manajemen Pemasaran sekaligus Dosen Pembimbing, terima kasih atas bimbingan dan saran – sarannya saat menyusun makalah ini hingga selesai.
3. Ibu Dr. Hj. Yulia Nurendah, SE., MM dan Bapak Mulyana, SE., MM sebagai dosen penguji.
4. Seluruh dosen dan staff yang berpartisipasi dalam pembuatan makalah tugas akhir ini.
5. Kedua orang tua yang membantu mendoakan dan menyemangati selama mengerjakan makalah tugas akhir ini.
6. Teman- teman dan orang tersayang yang telah mendukung dan memberi semangat.

Penulis menyadari dalam penyusunan makalah tugas akhir ini tidak luput dari kekurangan dan jauh dari kesempurnaan, untuk itu penulis berterimakasih atas saran dan kritik membangun dari semua pihak demi kesempurnaan makalah tugas akhir ini. Semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat dan menambah ilmu bagi para pembaca.

Bogor, Juni 2013

Penulis

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 KESIMPULAN

Dari hasil pembahasan identifikasi masalah yang telah diteliti maka dapat ditarik kesimpulan yakni:

1. Proses Pengajuan Pinjaman Dana telah dilakukan secara cukup baik dan teratur sesuai dengan ketentuan yang ada yaitu:
  - a. Dari awal nasabah datang membawa kelengkapan persyaratan data sesuai dengan brosur.
  - b. Nasabah dipersilahkan mengisi formulir untuk keperluan pihak bank dengan disertai wawancara analisa kredit.
  - c. Setelah itu, *customer service* memproses pinjaman dana nasabah dengan member semua berkas nasabah kepada administrasi kredit dan menyuruh bagian AO untuk mensurvei mengenai tempat tinggal dan usaha nasabah tersebut.
  - d. Setelah semua telah diproses dan disetujui oleh pihak direktur, nasabah akan dihubungi kembali oleh pihak bank untuk pencairan pinjaman dana tersebut.
2. Hambatan yang ditemukan dan dihadapi oleh nasabah dapat menunda atau menggagalkan pengajuan pinjaman dana seperti berikut:
  - a. Persyaratan yang dibawa oleh nasabah tidak lengkap atau tidak sesuai.
  - b. Jaminan yang tidak sesuai dengan tahun yang ada pada ketentuan plafon pinjaman.
  - c. Plafon Pinjaman tidak disetujui oleh pihak komite dan direktur dikarenakan analisis keuangan dan status kolektibilitas nasabah tidak memungkinkan. Dan nasabah terkadang menunggak pembayaran angsuran pinjaman yang telah dilakukan.

4.2 SARAN

Untuk mengembangkan kemajuan BPR Rama Ganda dari sisi luar maupun dalam perusahaan beserta kinerja BPR tersebut, maka penulis memberi saran sebagai berikut:

- a. Dilihat dari segi tampilan luar dan dalam bangunan BPR Rama Ganda perlu memperhatikan kembali dan memperbaharui agar memberikan suasana nyaman bagi nasabah yang datang.
- b. Dilihat dari segi proses kerja, *Costumer Service* dan *Account Officer* kredit harus lebih cepat memproses pengajuan pinjaman nasabahnya kepada direksi agar proses pencairan pinjaman kreditnya pun bisa segera terlaksana demi kepuasan nasabahnya. Begitu juga untuk produk lainnya di BPR Rama Ganda.
- c. Dilihat dari segi pemasaran, BPR Rama Ganda harus lebih mengupayakan media promosinya secara meluas dan efektif agar dapat menjangkau semua wilayah baik dalam kota maupun kabupaten khususnya Bogor.

DAFTAR PUSTAKA

- Drs. O.P. Simorangkir, 2010. *Pengantar Lembaga Keuangan dan Non Bank*. Jakarta: Galia Indonesia.
- Kasmir, SE MM, 2011. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- _____, 2010. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kuncoro, Mudrajat dan Suhardjono, 2011. *Manajemen Perbankan: Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: BPFE.
- Malayu, S.P. Hasibuan, 2011. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: Bumi Arya.
- Mulyono, Teguh Pudjo, 2010. *Manajemen Perkreditan*. Yogyakarta: BPFE.
- Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan, 2010. *Pedoman Tugas Akhir*. Bogor: STIE Kesatuan.
- Suyatno, Thomas, 2011. *Dasar-Dasar Perkreditan*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- _____, 2011. *Kelembagaan Perbankan*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Taswan, 2010. *Manajemen Perbankan: Konsep, Teknik dan Aplikasi (Penjamin Simpanan dan Penjamin Kredit) Edisi 2*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- Mulyana, M. and Sulistiono, S., 2012. Kewirausahaan: The Long Life Way of Business.
- Sulistiono, A., 2012. Analisis Pengaruh Iklan Televisi Terhadap Keputusan Pembelian Motor Yamaha Jupiter MX. *Jurnal Ilmiah Kesatuan (JIK)*, 14(1).
- Purba, J.H., 2001. Model Ekonometrika Kelapa Sawit Indonesia, Analisis Simulasi Kebijakan Internal dan Eksternal. *Jurnal Kopertis Wilayah*, 4, p.12.
- Munawar, A. and Purba, J.H.V., 2006. Kajian Dampak Pelatihan terhadap Kinerja Karyawan. *Jurnal Ilmiah Kesatuan Nomor*, 8(7), p.2.
- Munawar, A., 2012. *Struktur Kapital Perusahaan Perkebunan di Indonesia, Kebijakan, Faktor-Faktor yang Mempengaruhi dan Dampaknya Terhadap Kinerja Perusahaan* (Doctoral dissertation, Institut Pertanian Bogor).
- Munawar, A., Sanim, B., Manurung, A.H. and Achsani, N.A., 2011. PENGUJIAN PECKING ORDER PADA PERUSAHAAN PERKEBUNAN DI INDONESIA. *Jurnal Ilmiah Ranggagading*, 11(2).
- Nurendah, Y. and Mulyana, M., 2012. Analisis Strategi Lokasi Ritel Dan Citra Toko Giant Botani Square Bogor. *Jurnal Ilmiah Kesatuan*, 14(1), pp.21-32.
- Zuhdi, S. and Yudi, D., 2008. ANALISIS BRAND LOYALTY TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN Studi Kasus Pengguna Mobil Merek TOYOTA Pada PT. Setiajaya Mobilindo Bogor. *Jurnal Ilmiah Kesatuan Nomor*, 10(97), p.2.

- Pamungkas, B., 2005. Pengaruh Kualitas Peraturan Perundang-undangan, Akuntansi Keuangan Sektor Publik, dan Penerapan Pengawasan terhadap Kualitas Laporan Keuangan Pemerintah dan Akuntabilitas Kinerja Instansi Pemerintah. *Disertasi UNPAD. Bandung. Tidak Dipublikasikan.*
- Djanegara, M.S. and Ivonia, L., 2006. Evaluasi Pengendalian Intern Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Kolektibilitas Piutang pada PT Austindo Nusantara Jaya Finance. *Jurnal Umum.*
- Sujana, S. and Sim, C.E., 2012. Pengaruh Karakteristik Individu Dan Faktor Psikologis Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Produk Blackberry. *Jurnal Ilmiah Ranggagading (JIR)*, 12(2), pp.148-156.
- Sujana, S., Zuhdi, S. and Kamaludin, K., 2006. Formulasi Strategi Pengembangan Jaringan Distribusi terhadap Tingkat Volume Penjualan: Studi Kasus pada PT Hero Supermarket. *Jurnal Ilmiah Ranggagading (JIR)*, 6(2), pp.104-109.
- Sujana, S., 2001. Analisis Antrian Pada Teller: Study Kasus Pada Bank Rakyat Indonesia (BRI) Bogor. *Jurnal Ilmiah Ranggagading (JIR) Nomor*, 1(2), pp.61-69.