PROMOSI SUKU BUNGA KREDIT PEMILIKAN RUMAH (KPR) BNI GRIYA PADA PT. BANK NEGARA INDONESIA (Persero), Tbk KANTOR CABANG PEMBANTU RAPPANG KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG

TUGAS AKHIR

Oleh:

ANDIS NUGRAHA. N
1522050226

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS PERIKANAN
JURUSAN AGRIBISNIS
POLITEKNIK PERTANIAN NEGERI PANGKEP
2018

HALAMAN PENGESAHAN

**PROMOSI SUKU BUNGA KREDIT PEMILIKAN RUMAH (KPR)
BNI GRIYA PADA PT. BANK NEGARA INDONESIA (Persero), Tbk
KANTOR CABANG PEMBANTU RAPPANG
KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG**

TUGAS AKHIR

Oleh :

ANDIS NUGRAHA. N
1522050226

Tugas Akhir ini sebagai Syarat untuk Menyelesaikan Studi pada
Program Studi Agribisnis Perikanan Jurusan Agribisnis
Politeknik Pertanian Negeri Pangkep

Telah Diperiksa dan Disetujui oleh :

Pembimbing I,	Pembimbing II,
Muhammad Ridwan, SE., M.Si	**Karma, SE., M.Si**
NIP. 19790605 200501 1 003	NIP. 19750131 200312 2 001

Mengetahui,

Direktur	Ketua Jurusan
Dr. Ir. Darmawan, MP	**Dr. Nurulam Kasim, S.Pi., M.Si**
NIP. 19670202 199803 1 002	NIP. 19730620 200212 1 001

Tanggal Lulus : 03 September 2018

HALAMAN PERSETUJUAN PENGUJI

Judul : Promosi Suku Bunga Kredit Pemilikan Rumah (KPR) BNI Griya Pada PT. Bank Negara Indonesia, (persero), Tbk Kantor Cabang Pembantu Rappang, Kabupaten Sidenreng Rappang

Nama : Andis Nugraha. N

Nim : 1522050226

Program Studi : Agribisnis

Jurusan : Agribisnis Perikanan

Menyetujui,
Tim Penguji :

1. Muhammad Ridwan, SE., M.Si (.....)
2. Karma, SE., M.Si (.....)
3. Tien Kumalasari, S.Kom., M.Kom (.....)
4. Subhan Effendi, SE., M.Si (.....)

Mengetahui,
Ketua Program Studi,

Dr. Nur Alam Kasim, S.Pi., M.Si
NIP. 19730620200212 1 001

PERNYATAAN

Dengan ini penulis menyatakan bahwa dalam tugas akhir ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar Ahli Madya Perikanan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Pangkep, Agustus 2018
Yang menyatakan,

Andis Nugraha. N

KATA PENGANTAR



Assalamu ‘alaikum Wr. Wb.

Segala puji bagi Allah SWT, penguasa setiap hembus nafas, pemilik jiwa yang penuh cinta, yang telah melimpahkan kenikmatan serta kasih sayang, rahmat dan ridho-Nya kepada kita semua, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul “Promosi Suku Bunga Kredit Pemilikan Rumah (KPR) BNI Griya di PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk Kantor Cabang Pembantu Rappang, Kabupaten Sidenreng Rappang”. Yang disusun sebagai salah satu syarat meraih gelar Ahli Madya Perikanan pada Program Studi Agribisnis, Jurusan Agribisnis Perikanan, Politeknik Pertanian Negeri Pangkep. Shalawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada Rasulullah Muhammad SAW yang telah mengantarkan manusia dari lembah kehinaan menuju puncak kejayaan dalam menempuh pendidikan.

Terselesaikannya tugas akhir ini bukan merupakan hasil dari penulis seorang, namun berkat partisipasi, dukungan, motivasi dan doa dari berbagai pihak terkhusus kepada kedua orang tua, Ayahanda Nasruddin Sennang dan Ibunda Faridah Podding sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan dengan baik dan tepat waktu. Ucapan terima kasih dengan bangga juga penulis tujukan kepada:

1. Dr. Ir. H. Darmawan, M.P selaku Direktur Politeknik Pertanian Negeri Pangkep.
2. Dr. Nur Alam Kasim, S.Pi, M.Si selaku Ketua Jurusan Agribisnis Perikanan.
3. Ilyas, S.Kom., M.Si selaku Sekretaris Jurusan Agribisnis Perikanan.

4. Muhammad Yusuf Ilyas selaku Pimpinan PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk Kantor Cabang Pembantu Rappang, Kecamatan Panca Rijang Kabupeten Sidenreng Rappang, yang telah bersedia memberikan bimbingan serta bantuan dalam proses pelaksaan pengambilan data tugas akhir ini sehingga dapat berjalan dengan baik dan lancar.
5. Seluruh karyawan dan karyawati PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk Kantor Cabang Pembantgu Rappang Kecamatan Panca Rijang Kabupaten Sidenreng Rappang.
6. Muhammad Ridwan, SE., M.Si selaku pembimbing I dan Karma, SE., M.Si selaku pembimbing II yang telah dengan sabar, tekun dalam membimbing dan memotivasi dalam penyusunan tugas akhir ini.
7. Tien Kumalasari, S.Kom., M.Kom selaku penguji I dan Subhan Effendi, SE., M.Si selaku penguji II yang telah senantiasa memberikan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan tugas akhir ini.
8. Bapak dan Ibu Dosen, Staff Pegawai dan Teknisi khususnya Jurusan Agribisnis Perikanan dan Politeknik Pertanian Negeri Pangkep pada umumnya.
9. Seluruh keluarga yang telah memberikan dukungan, doa, dan motivasi baik secari moral mupun materi kepada penulis.
10. Nurhidayah Suaib selaku teman karib yang senantiasa membantu menyusun tugas akhir ini.
11. Sahabat serta teman-teman seperjuangan jurusan Agribisnis Perikanan khususnya angkatan XXVIII dan seluruh rekan mahasiswa Politeknik Pertanian Negeri Pangkep.

12. Semua pihak yang membantu dalam penyelesaiaan tugas akhir ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Semoga amal kebaikan yang telah diberikan kepada penulis akan selalu mendapatkan balasan yang setimpal dari Allah SWT. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penulisan tugas akhir ini masih jauh dari kesempurnaan, untuk itu dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi perbaikan tugas akhir ini kedepannya. Akhirnya penulis berharap semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Billahi Taufiq Wa Rahma, Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Pangkep, Agustus 2018

Andis Nugraha. N

DAFTAR ISI

Hal.

HALAMAN JUDUL.....i

HALAMAN PENGESAHAN.....ii

HALAMAN PERSETUJUAN.....iii

HALAMAN PERNYATAAN.....iv

KATA PENGANTAR.....v

DAFTAR ISI.....viii

DAFTAR TABEL.....xi

DAFTAR GAMBAR.....xii

DAFTAR LAMPIRAN.....xiii

INTISARI.....xiv

ABSTRACT.....xv

BAB I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang.....1

1.2. Rumusan Masalah.....4

1.3. Tujuan Tugas Akhir.....4

1.4. Manfaat Tugas Akhir.....5

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Bank.....6

2.1.1. Pengertian Bank.....6

2.1.2. Sumber Dana Bank.....8

2.1.3. Produk Bank.....10

2.1.4. Manajemen Pemasaran Bank.....12

2.2. Promosi.....13

2.2.1. Pengertian Promosi.....13

2.2.2. Tujuan Promosi.....14

2.2.3. Promosi Produk Bank 15
2.2.4. Sarana Promosi Bank 16
2.3. Bunga Bank 17
2.3.1. Pengertian Bunga Bank 17
2.3.2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Suku Bunga Bank 19
2.3.3. Komponen-komponen dalam Menentukan Bunga Bank ...22
2.3.4. Jenis-jenis Pembebanan Suku Bunga Bank 24
2.3.5. Bunga Bank Konvensional Untuk Kredit Pemilikan Rumah 25
2.4. Kredit 28
2.4.1. Pengertian Kredit 28
2.4.2. Unsur-unsur Kredit 30
2.4.3. Tujuan Pemberian Kredit 31
2.4.4. Fungsi Kredit 32
2.4.5. Manfaat Kredit 33
2.4.6. Jenis-jenis Kredit 35
2.4.7. Kualitas Kredit 38

BAB III METODOLOGI

3.1. Waktu dan Tempat 41
3.2. Jenis dan Sumber Data 41
3.3. Metode Pengumpulan Data 42
3.4. Metode Analisis 42
3.5. Definisi Operasional 43

BAB IV KONDISI UMUM PERUSAHAAN

4.1. Sejarah Singkat PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk 45
4.2. Lokasi PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk Kantor Cabang Pembantu Rappang 50
4.3. Fasilitas PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk Kantor Cabang Pembantu Rappang 51
4.4. Struktur Organisasi PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk Kantor Cabang Pembantu Rappang 51

4.5. Produk BNI Griya PT. Bank Negara Indonesia, (persero), Tbk Kantor Cabang Pembantu Rappang 54

4.5.1. Pengertian BNI Griya.....54

4.5.2. Fitur BNI Griya.....54

4.5.3. Keunggulan BNI Griya 58

4.5.4. Syarat dan Ketentuan BNI Griya 58

BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Mekanisme Pengajuan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) BNI Griya di PT. Bank Negara Indonesia, (persero), Tbk Kantor Cabang Pembantu Rappang.....60

5.1.1. Pengajuan Kredit.....61

5.1.2. *Pre Screening* 64

5.1.3. Verifikasi.....64

5.1.4. Analisa 66

5.1.5. Persetujuan 66

5.1.6. Pencairan Kredit (PK) dan Pembelian 67

5.1.7. Penyerahan 68

5.1.8. Angsuran Kredit.....68

5.1.9. Pemantauan 69

5.2. Promosi Suku Bunga KPR BNI Griya PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk Kantor Cabang Pembantu Rappang 69

5.3. Dampak Positif dan Negatif yang Diterima PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk Kantor Cabang Pembantu Rappang Setelah Melakukan Promosi Suku Bunga KPR BNI Griya.....73

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan.....77

6.2. Saran 78

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Hal.

Tabel 4.1. Jumlah Kantor PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk 5 (lima) Tahun Terakhir 47

Tabel 4.2. Jumlah Karyawan PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk Kantor Cabang Pembantu Rappang 54

Tabel 5.1. *Check List* Persyaratan Umum Kredit 62

Tabel 5.2. *Check List* Dokumen Tambahan BNI Griya (rumah *second*) 63

Tabel 5.3. *Check List* Dokumen Tambahan BNI Griya (pembelian melalui Developer) 63

Tabel 5.4. *Check List* Dokuem Tambahan BNI Griya Renovasi atau Pembangunan 63

Tabel 5.5. Promosi Suku Bunga Kredit Pemilikan Rumah (KPR) BNI Griya Q2 2018 70

Tabel 5.6. Promosi Suku Bunga Kredit Pemilikan Rumah (KPR) BNI Griya Q3 2018 71

DAFTAR GAMBAR

Hal.

Gambar 5.1. Skema Pengajuan Kredit Pemilikan Rumah BNI Griya 60

DAFTAR LAMPIRAN

Hal.

Lampiran 1. Struktur Organisasi PT. Bank Negara Indonesia (persero) Tbk Kantor Cabang Pembantu Rappang.....83

Lampiran 2. Simulasi Angsuran Promosi KPR BNI Griya.....84

INTISARI

Andis Nugraha. N. 1522050226. Promosi Suku Bunga Kredit Pemilikan Rumah (KPR) BNI Griya Di PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk Kantor Cabang Pembantu Rappang. Dibimbing oleh **Muhammad Ridwan dan Karma.**

Rumah merupakan salah satu kebutuhan manusia setelah sandang dan pangan. Fungsi utama rumah bagi manusia adalah sebagai tempat bermukim, keinginan manusia untuk memenuhi aspek ini kadang terkendala oleh jumlah dana yang minim, sementara desakan kebutuhan semakin hari semakin meningkat. Oleh karena itu peranan perbankan dirasa sangat dibutuhkan. Bank sebagai salah satu lembaga keuangan menyediakan kredit perumahan yang dapat dijadikan solusi pemilikan rumah yaitu dengan menyalurkan kredit pemilikan rumah (KPR). Permasalahan yang akan diteliti adalah Promosi Suku Bunga Kredit Pemilikan Rumah (KPR) BNI Griya Di PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk Kantor Cabang Pembantu Rappang.

Tugas akhir ini di susun berdasarkan penelitian yang dilakukan selama kurang lebih satu bulan terhitung sejak Juli sampai dengan Agustus 2018 di PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk Kantor Cabang Pembantu Rappang untuk mengetahui Promosi Suku Bunga Kredit Pemilikan Rumah (KPR) BNI Griya Di PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk Kantor Cabang Pembantu Rappang.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa promosi suku bunga Kredit Pemilikan Rumah (KPR) BNI Griya adalah, 6,75% efektif *fixed* di 2 tahun pertama, 7,75% efekif *fixed* di 2 tahun berikutnya, selanjutnya 13,5%. Untuk mendapatkan rumah melalui promosi suku bunga sesuai dengan mekanisme KPR yaitu: (1) pengajuan kredit, (2) *pre screening*, (3) verifikasi, (4) analisa, (5) persetujuan, (6) pencairan kredit dan pembelian, (7) penyerahan, (8) angsuran kredit, (9) pemantauan. Dampak yang ditimbulkan dari kegiatan tersebut oleh pihak bank adalah: (1) Dampak positif: (a) memperbanyak jumlah nasabah, (b) memperbanyak jumlah KPR yang diberikan, (c) membuat daya tarik, (d) mempercepat pencapaian target, (e) memenagkan persaingan pasar. Dampak negatif yaitu memperkecil keuntungan selama periode promosi.

Kata kunci : *Promosi, Suku Bunga, Kredit Pemilikan Rumah (KPR) BNI Griya*

ABSTRACT

Andis Nugraha. N. 1522050226. Promotion Loan Interest Rate (KPR) BNI Griya At PT. Bank Negara Indonesia (Persero), Tbk Branch Office Rappang. Supervised by **Muhammad Ridwan and Karma.**

The house is one of human needs as food and shelter. The main function of home for humans is as a place for living, human desire to fulfill this aspect is sometimes constrained by the amount of funds is minimal, while the urgency is increasingly rising. Therefore, the role of banks deemed indispensable. Bank as one of the financial institutions providing housing credit which can be used as home ownership solution is to extend credit (mortgage). Issues that will be examined is Promotion Loan Interest Rate (KPR) BNI Griya at PT. Bank Negara Indonesia (Persero), Tbk Branch Office Rappang.

The final task is collated based on research conducted for approximately one month starting from July to August 2018 at PT.Bank Negara Indonesia (Persero), Tbk Branch Office Rappang to know Promotion Loan Interest Rate (KPR) BNI Griya At PT. Bank Negara Indonesia (Persero), Tbk Branch Office Rappang.

The results showed that the promotional interest rate mortgage (KPR) BNI Griya is, 6.75% effective fixed in the first 2 years, 7.75% efekif fixed in the next 2 years, the next 13.5%. To get home through the promotion of the interest rate in accordance with the mechanism of mortgage is: (1) credit application, (2) pre-screening, (3) verification, (4) analysis, (5) agreement, (6) disbursement and procurement, (7) delivery, (8) installment credit, (9) monitoring. The impact of these activities by the bank are: (1) The positive impact: (a) expanding the number of customers, (b) expanding the number of mortgages granted, (c) making the appeal, (d) accelerate the achievement of the target, (e) win the market competition. The negative impact that is far to profit during the promotion period.

Keywords : *Promotion, Interest Rates, Credit BNI Griya*

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dalam era globalisasi saat ini dunia industri berkembang dan tumbuh secara cepat. Tidak dapat dipungkiri lagi bahwa arus globalisasi tersebut membawa pengaruh yang besar bagi dunia industri. Dalam dunia industri, perbankan merupakan industri yang paling pesat perkembangannya, baik dari sisi volume usaha, mobilisasi dana masyarakat maupun pemberian kredit. Hal ini disebabkan dengan adanya deregulasi pemerintah pada dunia perbankan tahun 1983. Akibatnya perbankan harus lebih kreatif dan inovatif dalam menciptakan produk baru yang sesuai dengan keadaan pasar dan mencari sumber dana yang banyak dari masyarakat.

Dengan bertambahnya dunia perbankan baik perbankan konvensional atau syariah, menimbulkan persaingan untuk mendapatkan dana dari masyarakat sebanyak-banyaknya kemudian disalurkan kembali pada masyarakat dalam bentuk kredit produktif maupun konsumtif. Dana dari masyarakat adalah jantung kehidupan perbankan, karena modal terbesar bank adalah dari masyarakat yang dalam bentuk deposito, tabungan dan giro dan dana pihak ketiga lain yang diterima bank.

Dari dana yang dihimpun dari masyarakat bank akan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit. Karena salah satu kegiatan utama perbankan ialah kredit. Bila diperhatikan dari neraca, sisi aktiva bank akan didominasi oleh besarnya jumlah kredit yang diberikan, sedangkan bila diperhatikan pula dari laporan Laba Rugi bank, akan terlihat bahwa sisi pendapatan bank akan didominasi oleh besarnya

pendapatan dari bunga dan provisi kredit.

Hal tersebut dikarenakan aktivitas perbankan terbesar adalah berhubungan dengan perkreditan. Apalagi saat ini kebutuhan masyarakat mengenai sandang, pangan dan papan makin meningkat. Kebutuhan masyarakat yang meningkat mengakibatkan kredit perbankan meningkat.

Rumah mempunyai fungsi yang sangat penting bagi kehidupan manusia dan termasuk dalam kebutuhan pokok yang sangat mendasar setelah sandang dan pangan, selain itu rumah bukan hanya sebuah bangunan (struktural), melaikan juga tempat kediaman yang memenuhi syarat-syarat kehidupan yang layak, dipandang dari berbagai segi kehidupan masyarakat. Rumah dapat diartikan sebagai tempat perlindungan, untuk menikmati kehidupan, beristirahat dan bersuka ria bersama keluarga. Di dalam rumah, penghuni memperoleh kesan pertama dari kehidupannya di dunia ini. Rumah harus menjamin kepentingan keluarga, yaitu untuk tumbuh, memberi kemungkinan untuk hidup bergaul dengan tetangganya, dan lebih dari itu, rumah harus memberi ketenangan, kesenangan, kebahagiaan, dan kenyamanan pada segala peristiwa hidupnya. (Budihardjo, 1998).

Fungsi utama dalam sebuah rumah sebagai tempat bermukim, rumah harus menunjang identitas keluarga yang diwujudkan pada kualitas hunian atau perlindungan yang diberikan oleh rumah. Kebutuhan akan tempat tinggal dimaksud agar penghuni dapat memiliki tempat berteduh guna melindungi diri dari iklim setempat. Rumah harus menunjang kesempatan keluarga untuk berkembang dalam kehidupan sosial budaya dan ekonomi atau fungsi pengembangan keluarga. Kebutuhan berupa akses ini dimaksudkan dalam pemenuhan kebutuhan sosial dan kemudahan ke tempat kerja guna mendapatkan sumber penghasilan. Rumah harus

menunjang rasa aman dalam arti terjaminnya, keadaan keluarga di masa depan setelah mendapatkan rumah, jaminan kemanan atas lingkungan perumahan yang ditempati serta jaminan keamanan berupa kepemilikan rumah dan lahan.

Dengan demikian bagaimanapun juga perlunya untuk terus dikembangkan strategi operasional penyelenggaraan yang sesuai dengan keberagaman dan kemandirian yang ada di tingkat lokal. Melihat begitu pentingnya fungsi rumah bagi keghidupan manusia, disisi lain masih banyak juga anggota masyarakat yang belum memiliki rumuh. Untuk memenuhi kebutuhan rumah yang semakin meningkat pesat dimana untuk memiliki rumah harus memenuhi beberapa persyaratan yang harus dilengkapi oleh calon penjual maupun calon pembeli, terutama bagi masyarakat yang berpenghasilan pas-pasan atau rendah dimana rasanya sangat sulit untuk memiliki rumah dengan membeli secara kontan.

Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dalam bidang papan tersebut, PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk. Kantor Cabang Pembantu Rappang, Kecamatan Panca Rijang Kabupaten Sidenreng Rappang mengeluarkan program Promosi Suku Bunga BNI Griya. BNI Griya adalah merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif yang dapat digunakan untuk tujuan : Pembelian, Pembangunan, Renovasi, *Top Up*, *Refinancing*, atau *Take Over* properti berupa rumah tinggal, villa, apartemen, kondominium, rumah toko, rumah kantor, atau tanah kaveling yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing pemohon. Dengan adanya Promosi BNI Griya, masyarakat diharapkan dapat memiliki rumah dengan angsuran rendah sehingga tidak memberatkan masyarakat.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis akan menganalisa lebih lanjut dalam Tugas Akhir dengan judul **"Promosi Suku Bunga Kredit Pemilikan**

Rumah Bni Griya Pada PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk Kantor Cabang Pembantu Rappang, Kabupaten Sidenreng Rappang".

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan latar belakang masalah di atas, maka perumusan masalah pada penulisan tugas akhir ini adalah :

1. Bagaimana mekanisme atau alur pengajuan sampai pencairan dana Kredit Pemilikan Rumah (KPR) BNI Griya di PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk Kantor Cabang Pembantu Rappang ?
2. Bagaimana Promosi Suku Bunga Kredit Pemilikan Rumah (KPR) BNI Griya di PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk Kantor Cabang Pembantu Rappang terjadi ?
3. Apa dampak positif dan negatif bagi PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk Kantor Cabang Pembantu Rappang setelah melakukan Promosi Kredit Pemilikan Rumah (KPR) BNI Griya ?

1.3. Tujuan Tugas Akhir

Penulisan tugas akhir yang dilakukan pada PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk Kantor Cabang Pembantu Rappang memiliki tujuan untuk :

1. Mengetahui mekanisme atau alur pengajuan sampai pencairan dana Kredit Pemilikan Rumah (KPR) BNI Griya di BNI Kantor Cabang Pembantu Rappang.
2. Mengetahui bagaimana Promosi Suku Bunga Kredit Pemilikan Rumah (KPR) BNI Griya di BNI Kantor Cabang Pembantu Rappang.

3. Mengetahui dampak positif dan negatif bagi PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk Kantor Cabang Pembantu Rappang setelah melakukan promosi Kredit Pemilikan Rumah (KPR) BNI Griya.

1.4. Manfaat Tugas Akhir

Manfaat yang diperoleh melalui penulisan tugas akhir pada PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk Kantor Cabang Pembantu Rappang adalah :

1. Bagi Penulis

   Manfaat yang didapatkan penulis adalah menambah ilmu pengetahuan dalam bidang ilmu perbankan pada umumnya dan khususnya pada permasalahan promosi suku bunga kredit pemilikan rumah melalui program BNI Griya.

2. Bagi Perusahaan

   Sebagai sumber informasi bagi PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk Kantor Cabang Pembantu Rappang terhadap promosi suku bunga Kredit Pemilikan Rumah (KPR) BNI Griya.

3. Bagi Pihak Lain

   Tugas akhir ini diharapkan dapat memberikan wawasan pengetahun terhadap promosi suku bunga Kredit Pemilikan Rumah (KPR) BNI Griya.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Bank

2.1.1. Pengertian Bank

Secara sederhana bank diartikan sebagai lembaga keuangan yang kegiatan usahanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat serta memberikan jasa-jasa bank lainnya, sedangkan lembaga keuangan sendiri adalah setiap perusahaan yang bergerak dibidang keuangan dimana kegiatannya apakah hanya menghimpun dana atau hanya menyalurkan dan atau kedua-duanya menghimpun dan dan menyalurkan dana.

Pengertian bank menurut Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998 tanggal 10 November 1998 tentang Perbankan, yang dimaksud dengan Bank adalah Badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Dari pengertian di atas dijelaskan bahwa bank merupakan lembaga keuangan yang kegiatannya adalah :

1. Menghimpun dana (funding) dari masyarakat dalam bentuk simpanan dalam hal ini bank sebagai tempat menyimpan uang atau berinvestasi bagi masyarakat. Tujuan utama masyarakat menyimpan uang biasaya adalah untuk keamanan uangnya. Kemudian untuk melakukan investasi dengan harapan memperoleh bunga dari hasil pinjamannya. Tujuan lainnya adalah untuk memudahkan melakukan transaksi pembayaran. Untuk pemenuhan tujuan di atas, maka bank menyediakan sarana yang disebut simpanan dalam beberapa

bentuk sebagai berikut :

a. Simpanan Giro (*Demond Deposit*).
b. Simpanan Tabungan (*Saving Deposit*).
c. Simpanan Deposito (*Time Deposit*).

2. Menyalurkan dana (lending) ke masyarakat, dalam hal ini bank memberikan pinjaman (kredit) kepada masyarakat. Dengan kata lain bank menyediakan dana bagi masyarakat yang membutuhkannya. Pinjaman atau kredit yang diberikan dibagi dalam berbagai jenis sesuai dengan keinginan nasabah, yang diantaranya sebagai berikut :

   a. Kredit Investasi.
   b. Kredit Modal Kerja.
   c. Kredit Perdagangan.

3. Memberikan jasa-jasa bank lainnya (*services*) seperti :

   a. Pengiriman Uang (*Transfer*).
   b. Inkaso (*Collection*).
   c. Kliring (*Clearing*).
   d. Safe Deposit Box.
   e. Bank *Card*.
   f. Bank Notes (Valas).
   g. Bank Garansi.
   h. Referensi Bank.
   i. Bank Draft.
   j. *Letter Of Credit* (L/C).
   k. Cek Wisata (*Travellers Cheque*).

l. Jual Beli Surat-Surat Berharga.

m. Menerima setoran-setoran.

n. Melayani pembayaran-pembayaran.

o. Serta jasa-jasa perbankan dalam kegiatan pasar modal.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha pokok bank adalah mobilisasi dana, menghimpun dana, menyalurkan kredit serta memberikan jasa-jasa lalu lintas pembayaran.

2.1.2. Sumber Dana Bank

Yang dimaksud dengan sumber-sumber dana bank adalah usaha bank dalam menghimpun dana untuk membiayai operasionalnya. Hal ini sesuai dengan fungsinya bahwa bank adalah lembaga dimana kegiatan sehari-harinya adalah dalam bidang jual beli uang. Tentu saja sebelum menjual uang (memberikan pinjaman) bank harus lebih dulu membeli uang (menghimpun dana) sehingga dari selisih bunga tersebutlah bank mencari keuntungan.

Dana untuk membiayai operasinya dapat diperoleh dari berbagai sumber. Perolehan dana ini tergantung bank itu sendiri apakah secara pinjam (titipan) dari masyarakat atau dari lembaga lainnya. Di samping itu, untuk membiayai operasinya dana dapat pula diperoleh dari modal sendiri, yaitu dengan mengeluarkan atau menjual saham. Perolehan dana disesuaikan pula dengan tujuan dari penggunaan dana.

Adapun sumber-sumber dana yang diperoleh bank tersebut adalah sebagai berikut :

1. Dana Yang Bersumber Dari Bank Itu Sendiri

   Sumber dana ini merupakan sumber dana dari modal sendiri. Maksudnya modal sendiri adalah modal setoran dari para pemegang sahamnya. Apabila saham yang terdapat dalam portepel belum habis terjual, sedangkan kebutuhan dana masih perlu, maka pencairannya dapat dilakukan dengan menjual saham kepada pemegang saham lama. Akan tetapi jika tujuan perusahaan untuk melakukan ekspansi, maka perusahaan dapat mengeluarkan saham baru dan menjual saham baru tersebut di pasar modal. Disamping itu, pihak perbankan dapat pula menggunakan cadangan-cadangan laba yang belum digunakan. Secara garis besar dapat disimpulkan pencairan dana sendiri terdiri dari :

   a. Setoran modal dari pemegang saham.
   b. Cadangan-cadangan laba bank sebelumnya yang belum dibagi kepda pemegang saham.
   c. Laba bank yang belum dibagi pada tahun yang bersangkutan.

2. Dana Yang Berasal Dari Masyarakat Luas

   Sumber dana ini merupakan sumber dana terpenting bagi kegiatan operasi bank dan merupakan ukuran keberhasilan bank jika mampu membiayai operasinya dari sumber dana ini. Pencairan dana dari sumber ini relatif paling mudah jika dibandingkan dengan sumber lainnya dan pencairan dana dari sumber dana ini paling dominan, asal dapat memberikan bunga dan fasilitas menarik lainnnya. Adapun sumber dana dari masyarakat luas dapat dilakukan dalam bentuk :

   a. Simpanan giro.
   b. Simpanan tabungan.
   c. Simpanan deposito.

3. Dana Yang Bersumber Dari Lembaga Lainnya

   Sumber dana yang ketiga ini merupakan tambahan jika bank sewaktu-waktu mengalami kesulitan dalam pencairan sumber dana pertama dan kedua diatas. Pencairan dari sumber dana ini relatif lebih mahal dan sifatnya hanya sementara waktu saja. Dana yang diperoleh dari sumber ini digunakan untuk membiayai atau membayar transaksi-transaksi tertentu. Perolehan dana dari sumber ini antara lain :

   a. Kredit likuiditas dari Bank Indonesia, merupakan kredit likuiditas yang diberikan Bank Indonesia kepada bank-bank yang mengalami kesulitan likuiditas.
   b. Pinjaman antarbank (*call money*), pinjaman antar bank ini biasanya diberikan kepda bank-bank yang mengalami kalah kliring di dalam lembaga kliring. Pinjiman ini bersifat jangka pendek dengan bunga yang relatif tinggi.
   c. Pinjaman dari bank-bank luar negeri, merupakan yang diperoleh perbankan dari perbankan pihak luar negeri.
   d. Surat Berharga Pasar Uang (SBPU). Dalam hal ini pihak perbankan menerbitkan SBPU kemudian diperjualbelikan kepada pihak yang berminat baik perusahaan keuangan maupun non keuangan.

2.1.3. Produk Bank

Produk perbankan adalah setiap apa saja yang ditawarkan bank di pasar untuk mendapatkan perhatian, permintaan, pemakaian yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah bank dan masyarakat. Produk dan jasa perbankan dibedakan dalam 3 (tiga) kategori sebagai berikut :

1. Produk Dana (*Funding*)

   Produk dan jasa bank yang tergolong kedalam *funding* adalah produk yang pada umumnya merupakan prolehan dana dari masyarakat, jenis-jenis *funding* yang dikenal di indonesia adalah :

   a. Simpanan Giro.
   b. Simpanan Tabungan.
   c. Deposito Berjangka.

2. Produk Kredit (*Lending*)

   Produk kredit bank merupakan penyaluran dana dari pihak pemilik dana kepada pihak yang memerlukan dana. Penyaluran dana tersebut didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Produk-produk bank yang tergolong dalam produk kredit adalah :

   a. Kredit Investasi.
   b. Kredit Usaha Kecil.
   c. Kredit Ekspor.
   d. Kredit Pemilikan Rumah.
   e. Kredit Pemilikan lainnya.

3. Pelayanan jasa (*Services*)

   Pelayanan jasa bank merupakan suatu kegiatan mobilisasi dana yang disiapkan bank kepada nasabah. Produk pelayanan jasa bank terdiri dari :

   a. Pengiriman Uang (*Transfer*).
   b. Inkaso (*Collection*).
   c. Kliring (*Clearing*).
   d. Safe Deposit Box.

e. Bank *Card*.

f. Bank Notes (Valas).

g. Bank Garansi.

h. Referensi Bank.

i. Bank Draft.

j. *Letter Of Credit* (L/C).

k. Cek Wisata (*Travellers Cheque*).

l. Jual Beli Surat-Surat Berharga.

m. Menerima Setoran-setoran.

n. Melayani Pembayaran-pembayaran.

o. Serta Jasa-jasa Perbankan Dalam Kegiatan Pasar Modal.

2.1.4. Manajemen Pemasaran Bank

Pengertian pemasaran bagi setiap perusahaan tidak ada perbedaan. Hanya yang menjadi masalah adalah penerapan pemasaran untuk setiap jenis perusahaan memiliki karateristik tersendiri. Misalnya pemasaran yang menjalankan perusahaan yang menghasilkan produk berupa barang tentu akan sangat berbeda dengan perusahaan yang memiliki produk jasa seperti perusahaan keuangan. Bank sebagai perusahaan yang bergerak dibidang keuangan. Bank sebagai perusahaan yang bergerak dibidang keuangan produk yang diperjualbelikan merupakan jasa keuangan. Oleh karean itu, perlakuan pemasaran terhadap dunia perbankan pun sedikit berbeda dengan perusahaan lain. Pemasaran secara garis besarnya merupakan proses perencanaan dan pelaksanaan dari perwujudan, pemberian harga, promosi dan distribusi dari barang-barang, jasa dan gagasan untuk menciptakan

pertukaran dengan kelompok sasaran yang memenuhi tujuan pelanggan dan organisasi.

Pemasaran bank adalah suatu proses untuk menciptakan dan mempertukarkan produk atau jasa bank yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah dengan cara memberikan kepuasan (Kasmir dalam Fadli, 2012).

Sebagai unit bisnis, bank senantiasa berorientasi laba. Kegiatan pemasaran sudah merupakan suatu kebutuhan utama dan sudah merupakan suatu keharusan untuk dijalankan. Tanpa kegiatan pemasaran jangan diharapkan kebutuhan dan keinginan pelanggannya akan dipenuhi. Oleh karena itu, bagi dunia usaha apalagi seperti usaha perbankan perlu mengemas kegiatan pemasarannya secara terpadu dan terus menerus melakukan riset pasar.

Inti dari manajemen pemasaran bank adalah proses perencanaan dan pelaksanaan dari perwujudan, pemberian haraga, prmosi dan distribusi dari barang-barang, dan gagasan untuk menciptakan pertukaran dengan kelompok sasaran yang memenuhi tujuan pelanggan dan organisasi. Hal ini berarti dalam manajemen pemasaran tercakup serangkaian kegiatan analisis, perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan atas barang, jasa dan gagasan dengan tujuan utama kepuasan pihak-pihak yang terlibat.

2.2. Promosi

2.2.1. Pengertian Promosi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, promosi adalah perkenalan dalam rangka memajukan usaha dagang. Prmosi merupakan salah satu jenis komunikasi

yang sering dipakai oleh pemasar sebagai salah satu elemen bauran pemasaran, promosi penjualan merupakan unsur penting dalam kegiatan promosi produk.

Menurut Rambat Lupiyodi promosi merupakan salah satu variable dalam bauran pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam memasarkan produk jasa. Kegiatan promosi bukan saja berfungsi sebagai alat komunikasi antara perusahaan dengan konsumen, melainkan juga sebagai alat untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan pembelian atau penggunaan jasa sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya.

2.2.2. Tujuan Promosi

Suatu kegiatan promosi memiliki beberapa tujuan yang di antaranya sebagai berikut :

1. Menginformasikan (*informating*), dapat berupa :
    a. Menginformasikan pasar mengenai keberadaan suatu produk baru.
    b. Menjelaskan cara kerja suatu produk.
    c. Memperkenalkan cara pemakaian yang baru dari suatu produk.
    d. Menyampaikan perubahan harga kepada pasar.
    e. Menginformasikan jasa-jasa yang disediakan oleh perusahaan.
    f. Meluruskan kesan yang keliru.
    g. Mengurangi ketakutan dan kekhawatiran pembeli.
    h. Membangun citra perusahaan.
2. Membujuk pelanggan sasaran (*persuading*), untuk :
    a. Membentuk pilihan merk.
    b. Mengalihkan pilihan ke merk tertentu.
    c. Mengubah persepsi pelanggan terhadap atribut produk.

d. Mendorong pembeli untuk belanja saat itu juga.

e. Mendorong pembeli untuk menerima kunjungan wiraniaga (*salesmen*).

3. Mengingatkan (*reminding*), terdiri atas :

a. Mengingatkan pembeli bahwa produk yang bersangkutan dibutuhkan dalam waktu dekat.

b. Mengingatkan pembeli akan tempat-tempat yang menjual perusahaan.

c. Membuat pembali tetap ingat walapun tidak ada kampanye iklan.

d. Menjaga agar ingatan pertama pembeli jatuh pada produk perusahaan.

2.2.3. Promosi Produk Bank

Menurut Kasmir, pengertian promosi pemasaran bank adalah suatu proses untuk menciptakan dan mempertukarkan produk dan jasa bank yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah dengan memberikan kepuasan.

Terdapat 4 (empat) macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh setiap bank dalam mempromosikan baik produk maupun jasanya. Sarana promosi tersebut diantaranya :

1. Periklanan (*Advertising*).
2. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*).
3. Publisitas (*Publicity*).
4. Penjualan Pribadi (*Personal Selling*).

Masing-masing sarana promosi tersebut memiliki tujuan tersendiri. Misalnya untuk menginformasikan tentang keberadaan produk dapat dilakukan melalui iklan. Untuk mempengaruhi nasabah dilakukan melalui *sales promotion* serta untuk memberikan citra perbankan dapat dilakukan melalui publisitas.

2.2.4. Sarana Promosi Bank

Secara garis besar keempat sarana promosi oleh perbankan tersebut adalah sebagai berikut :

1. Periklanan (*Advertising*)

   Iklan adalah promosi yang sering digunakan oleh bank dalam rangka mengkomunikasikan produk dan jasa bank. Dalam iklan biasanya termuat manfaat produk, harga dan dimana bisa didapatkan. Sementara tujuan dari iklan adalah memberi informasi, menimbulkan proses AIDA (*Attention, Interest, Desire, Action*) dan mempengaruhi pembeli dan konsumen untuk memutuskan membeli produk bank. Iklan yang dilakukan dalam bentuk tayangan, gambaran atau kata-kata yang tertuang dalam spanduk, brousur, *billboard*, koran, majalah, televisi atau radio-radio merupakan biaya yang timbul sebagai bayaran atas penayangan dan pemasangan produk di media yang dituju.

2. Promosi Penjulan (*Sales Promotion*)

   Promosi penjualan adalah kegiatan promosi yang dilakukan dengan jalan menjual secara langsung kepada pelanggan, untuk meningkatkan penjualan melalui potongan harga, pemberian bunga khusus (*special rate*) atau hadiah pada waktu tertentu, pemberian insentif bagi nasabah tertentu dan jumlah tertentu.

3. Publisitas (*Publicity*)

   Publisitas adalah kegiatan bank dalam rangka mengenalkan ke publik dengan media-media yang dikenal non komersial, yang dilakukan untuk meningkatkan

citra bank di depan para calon nasabah atau nasabahnya melalui kegiatan sponsorship, amal bakti.

4. Penjualan Pribadi (*Personal Selling*)

   Penjualan pribadi adalah kegiatan yang dilakukan dengan melakukan penjualan secara pribadi kepada pelanggan. Dalam penjualan pribadi terjadi sentuhan langsung antara tenaga pemasaran dengan pelanggan akhir sehingga memungkinkan terjadinya kontak langsung, melalui pribadi-pribadi karyawan bank dalam melayani serta ikut mempengaruhi nasabah.

Kegiatan promosi terhadap produk bank menjadi sangat penting di era keterbukaan informasi saat ini, sehingga dari penjelasan mengenai promosi serta sarana promosi produk bank yang telah dikemukakan, promosi menjadi suatu usaha perbankan untuk menginformasikan dan memasarkan produknya guna menarik konsumen. Sehingga setiap kegiatan promosi akan menimbulkan biaya-biaya promosi yang menjadi salah satu pengaruh keberhasilan promosi tersebut.

2.3. Bunga Bank

2.3.1. Pengertian Bunga Bank

Bunga bank dapat diartikan sebagai balas jasa yang diberikan oleh bank kepada nasabah yang membeli atau menjual produknya. Bunga juga dapat diartikan sebagai harga yang harus dibayar kepada nasabah (yang memiliki simpanan) dengan yang harus dibayar oleh nasabah kepada bank (nasabah yang memperoleh pinjaman). Harga menurut Reidenbach (1986) "*The amount of money the seler receives for goods or services at the factory or place of business. Price is not what the seller ask for the product, but what is actually recieve"* (Harga merupakan sejumlah uang yang diterima oleh penjual untuk barang atau jasa di tempat produksi

atau di dalam aktivitas usaha. Harga bukanlah apa yang diminta oleh penjual, akan tetapi merupakan apa yang benar-benar diterimanya).

Dalam bank terdapat 2 (dua) harga yang selalu ada dalam praktik perbankan yaitu harga beli dan jual. Apabila bank membeli dana dari nasabah, maka bank akan membayar sejumlah harga tertentu kepada nasabah, oleh karena itu dapat dikatakan bahwa bank membeli dana dari nasabah dengan harga beli tertentu yang disebut dengan bunga simpanan. Di sisi lain bank juga akan menjual dana kepada nasabah yang membutuhkan dana dengan harga jual tertentu yang diperjanjikan. Harga tersebut merupakan harga jual bank kepada nasabah. Perbedaan harga jual dan beli yang diaplikasikan dengan adanya perbedaan bunga kredit dan simpanan disebut dengan *spread.*

Penerapan bunga yang terdapat pada bank konvensional dapat dipisahkan menjadi 2 (dua) jenis yaitu :

1. Bungan Simpanan

   Bunga simpanan merupakan tingkat harga tertentu yang dibayarkan oleh bank kepada nasabah atas simpanan yang dilakukan. Bunga simpanan ini, diberikan oleh bank untuk memberikan rangsangan kepada nasabah penyimpan dana agar menempatkan dananya di bank. Sebagai contoh jasa giro, bunga tabungan, dan bunga deposito. Beberapa bank memberikan tambahan bunga kepada nasabah yang menempatkan dananya dalam bentuk deposito sejumlah tertentu. Hal ini dilakukan bank agar nasabah akan selalu meningkatkan simpanan dananya.

2. Bunga Pinjaman

   Bunga pinjaman atau bunga kredit merupakan harga tertentu yang harus dibayar oleh nasabah kepada bank atas pinjaman yang diperolehnya. Bagi

bank, bunga pinjaman merupakan harga jual yang dibebankan nasabah yang membutuhkan dana. Untuk memperoleh keuntungan, maka bank akan menjual dengan harga yang lebih tinggi dibanding dengan harga beli. Artinya bunga kredit lebih tinggi dibanding bunga simpanan.

Kedua macam bunga ini merupakan komponen utama faktor biaya dan pendapatan bagi bank. Bunga kredit merupakan komponen utama pendapatan yang diperoleh bank. Penyaluran dana dalam bentuk kredit yang dilakukan oleh bank menempati porsi terbesar dalam aktiva bank. Sementara itu, pada sisi pasiva, kewajiban yang berasal dari pihak ketiga merupakan sumber dana terbesar. Biaya yang berasal dari bunga simpanan dana pihak ketiga merupakan biaya yang paling besar yang ditanggung oleh bank.

Bunga pinjaman dan bunga simpanan mempunyai keterkaitan yang sangat erat. Sebagai contoh seandainya bunga simpanan tinggi, maka secara otomatis bunga pinjaman juga terpengaruh ikut naik dan demikian pula sebaliknya. Bunga simpanan dan pinjaman akan saling mempengaruhi dalam industri perbankan.

2.3.2. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Suku Bunga

Suku bunga merupakan faktor yang sangat penting dalam aktivitas utama bank, baik suku bunga kredit, maupun simpanan. Seperti yang dijelaskan sebelumnya bahwa untuk menentukan besar kecilnya suku bunga simpanan dan pinjaman sangat dipengaruhi oleh keduanya, artinya baik bunga simpanan maupun pinjaman saling mempengaruhi di samping pengaruh faktor-faktor lainnya.

Faktor-faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan suku bunga adalah sebagai berikut:

1. Kebutuhan Dana

   Apabila bank kekurangan dana, sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh bank agar dana tersebut cepat terpenuhi dengan meningkatkan suku bunga simpanan. Peningkatan bunga simpanan secara otomatis akan pula meningkatkan bunga pinjaman. Namun, apabila dana yang ada simpanan banyak sementara permohonan simpanan sedikit, maka Bunga simpanan akan turun.

2. Persaingan

   Dalam memperebutkan dana simpanan, maka pihak bank harus memperhatikan para pesaing. Dalam arti jika untuk bunga simpanan rata-rata 16%, maka jika hendak membutuhkan dana cepat sebaiknya kita naikkan di atas bunga pesaing misal 16%. Namun, sebaliknya untuk bunga pinjaman kita harus berada di bawah bunga pesaing.

3. Kebijaksanaan Pemerintah

   Dalam arti baik untuk bunga simpanan maupun bunga pinjaman kita tidak boleh melebihi bunga yang sudah ditetapkan oleh pemerintah.

4. Target Laba Yang Diinginkan

   Sesuai dengan target yang diinginkan, jika laba yang diinginkan besar, maka bunga pinjaman ikut besar dan sebaliknya.

5. Jangka Waktu

   Semakin tinggi jangka waktu pinjaman, akan semakin tinggi bunganya, hal ini disebabkan kemungkinan risiko dimasa mendatang. Demikian pula sebaliknya jika pinjaman berjangka pendek, maka bunganya relatif lebih rendah.

6. Kualitas Jaminan

   Semakin likuid jaminan yang diberikan, semakin rendah bunga kredit yang dibebankan dan sebaliknya. Sebagai contoh jaminan sertifikat deposito berbeda dengan jaminan sertifikat tanah. Alasan utama perbedaan ini adalah dalam hal pencairan jaminan apabila kredit bermasalah. Bagi jaminan yang likuid seperti sertifikat deposito atau rekening giro yang dibekukan akan lebih mudah untuk dicairkan jika dibandingkan dengan jaminan tanah.

7. Reputasi Perusahaan

   Bonafiditas suatu perusahaan yang akan memperoleh kredit sangat menentukan tingkat suku bunga yang akan dibebankan nantinya. Karena biasanya perusahaan yang bonafid kemungkinan risiko kredit macet dimasa mendatang relatif kecil dan sebaliknya.

8. Produk Yang Kompetitif

   Produk yang kompetitif adalah produk yang dibiayai tersebut laku dipasaran untuk produk yang kompetitif, bunga kredit yang diberikan relatif rendah jika dibandingkan dengan produk yang kurang kompetitif.

9. Hubungan Baik

   Biasanya bank menggolongkan nasabahnya antara nasabah utama (primer) dan nasabah biasa (sekunder). Penggolongan ini didasarkan kepada keaktifan serta loyalitas nasabah yang bersangkutan terhadap bank. Nasabah utama biasanya mempunyai hubungan yang baik dengan pihak bank sehingga dalam penentuan suku bunganya pun berbeda dengan nasabah biasa.

10. Risiko

    Risiko merupakan salah satu faktor penting yang digunakan oleh bank untuk menentukan besarnya suku bunga. Risiko kredit terkait dengan beberapa aspek antara lain, tujuan penggunaan kredit, sektor usaha, dan jangka waktu.

11. Jaminan Pihak Ketiga

    Jaminan pihak ketiga dalam hal ini adalah pihak yang memberikan jaminan kepada penerima kredit. Biasanya jika pihak yang memberikan jaminan bonafid, baik dari segi kemampuan membayar, nama baik maupun loyalitasnya terhadap bank, maka bunga yang dibeban pun berbeda. Demikian pula sebaliknya jika pinjaman pihak ketiganya kurang bonafid atau tidak dapat dipercaya, maka mungkin tidak dapat digunakan sebagai jaminan pihak ketiga oleh pihak perbankan.

2.3.3. Komponen-kompenen Dalam Menentukan Bunga Kredit

Khusus untuk menentukan besar kecilnya suku bunga kredit yang akan diberikan kepada para debitur terdapat beberapa komponen yang mempengaruhi. Komponen-komponen ini ada yang dapat diperkecil (dikurangi) dan ada pula yang tidak. Adapun komponen dalam menentukan suku bunga kredit antara lain sebagai berikut :

1. Total Biaya Dana (cost of fund)

   Merupakan total bunga yang dikeluarkan oleh bank untuk memperoleh dana simpanan baik dalam bentuk simpanan giro, tabungan maupun deposito. Total biaya tergantung pada suku bunga yang ditetapkan untuk memperoleh dana yang diinginkan. Semakin besar bunga yang dibebankan terhadap bunga simpanan, maka semakin tinggi pula biaya dananya demikian pula sebaliknya.

Total biaya dana ini harus dikurangi dengan cadangan wajib atau *Reserve Requirement* (RR) yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Saat ini besarnya RR adalah 5%.

2. Biaya Operasi

   Dalam melakukan setiap kegiatan bank membutuhkan berbagai sarana dan prasarana baik berupa manusia maupun alat. Penggunaan sarana dan prasarana ini memerlukan sejumlah biaya yang harus ditanggung bank sebagai biaya operasi. Biaya operasi merupakan biaya yang dikeluarkan oleh bank dalam melaksanakan operasinya. Biaya ini terdiri dari biaya gaji pegawai, biaya administrasi, biaya pemeliharaan, dan biaya-biaya lainnya.

3. Cadangan Risiko Kredit Macet

   Merupakan cadangan terahadap macetnya kredit yang akan diberikan, hal ini disebabkan setiap kredit yang diberikan pasti mengandung suatu risiko tidak terbayar. Oleh karena itu, pihak bank perlu mencadangkanya sebagai sikap bersiaga menghadapinya dengan cara membebankan sejumlah persentase tertentu terhadap kredit yang disalurkan.

4. Laba Yang Diinginkan

   Setiap kali melakukan transaksi bank selalu ingin memperoleh laba yang maksimal. Penentuan ini ditentukan oleh beberapa pertimbangan penting, mengingat penentuan besarnya laba sangat mempengaruhi besarnya bunga kredit. Misal dengan melihat kondisi pesaing, kondisi nasabah, dan juga melihat sektor-sektor yang dibiayai.

5. Pajak

   Pajak merupakan kewajiban yang dibebankan pemerintah kepada bank yang memberikan fasilitas kredit kepada nasabahnya.

2.3.4. Jenis-jenis Pembebanan Suku Bunga Kredit

Pembebanan disini maksudnya metode perhitungan yang akan digunakan sehingga mempengaruhi jumlah bunga yang akan dibayar. Dimana jumlah angsuran terdiri dari utang pokok pinjaman dan bunga. Metode Pembebanan bunga yang dimaksud adalah sebagai berikut :

1. *Sliding Rate*

   Pembebanan bunga setiap bulan dihitung dari sisa pinjamannya sehingga jumlah bunga yang dibayar nasabah setiap bulan menurun seiring dengan turunnya pokok pinjaman. Cicilan nasabah (pokok pinjaman ditambah bunga) otomatis dari bulan ke bulan semakin menurun. Jenis *sliding rate* ini biasanya diberikan kepada sektor produktif, dengan maksud si nasabah tidak terbebani terhadap pinjamannya.

2. *Flat Rate*

   Pembebanan bunga dari setiap bulan tetap dari jumlah pinjamannya. Demikian pula pokok pinjaman setiap bulan juga dibayar sama. Jadi cicilan nasabah setiap bulan sama sampai kredit tersebut lunas. Jenis *flat rate* ini diberikan kepada kredit yang bersifat konsumtif seperti pembelian rumah, pembelian mobil, atau kredit konsumtif lainnya.

3. *Floating Rate*

   Jenis ini membebankan bunga dikaitkan dengan bunga yang ada dipasar uang sehingga bunga yang dibayar setiap bulan sangat tergantung dari bunga pasar

uang pada bulan tersebut. Jumlah bunga yang dibayarkan dapat lebih tinggi atau lebih rendah dari bulan yang bersangkutan. Pada akhirnya hal ini juga berpengaruh terhadap cicilan tiap tahunnya.

4. *Annuity*

   Annuity atau anuitas merupakan perhitungan bunga dengan mengalikan persentase bunga dikalikan dengan saldo akhir pinjaman secara tahunan. Kemudian angsuran perbulan dihitung dengan membagi angsuran tahunan dibagi 12 bulan. Dalam metode *annuity* ini, total angsuran pertahun akan sama, sementara angsuran pokok dan bunga berubah. Angsuran pokok, akan meningkat dan angsuran bunga akan menurun, karena bunga dihitung dari saldo akhir kredit.

5. *Efective Rate*

   Efective rate merupakan beban bunga efektif yang ditanggung oleh debitur. Perhitungan bunga efektif berasal dari persentase bunga dikalikan dengan saldo akhir pinjaman setelah dikurangi angsuran pokok. Perhitungan angsuran pokok perbulan berasal dari jumlah angsuran total dikurangi dengan angsuran bunga. Dengan metode *efective rate*, total angsuran akan sama setiap bulan, akan tetapi angsuran pokok akan meningkat dan angsuran bunga akan menurun.

2.3.5. Bunga Bank Konvensional Untuk Kredit Pemilikan Rumah

Dalam memberikan bunga terhadap Kredit Pemilikan Rumah, Bank Konvensional menerapkan 2 (dua) macam suku bunga yang diberikan antara lain sebagai berikut :

1. Bunga Berubah (*Floating Interest Rate*)

   a. Pengertian Bunga Berubah (*Floating Interest Rate*)

      Pada umunya bunga Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dari Bank Konvensional pada umumnya adalah bunga berubah (*Floating Interest Rate*). Suku bunga ini selalu naik dan turun tergantung dari iklim perekonomian Indonesia dan bunga antar bank yang ditetapkan oleh Bank Indonesia. Oleh karena itu, besaran dari bunga ini dapat naik dan turun. Misal jika perekonomian Indonesia sedang bagus, maka bunga bank dapat turun, dan naik jika ekonomi sedang tidak bagus. Besar bunga *Floating* (*Floating Interest Rate*) ini akan terus berubah-uabh selam periode kredit mengikuti acuan suku bunga Bnak Indonesia (*BI Rate*), suku bunga pasar atau kebijakan bank itu sendiri. Biasanya, jika suku bunga Bank Indonesia naik, maka cicilan KPR juga akan ikut naik karena mengikuti kenaikan suku bunga Bank Indonesia.

   b. Kelebihan Bunga Berubah (*Floating Interest Rate*)

      Kelebihan dari perhitungan *floating rate* atau bunga berjalan terjadi saat bank menurunkan nilai suku bunga. Jika penurunan suku bunga ini terjadi, maka cicilan rumah akan ikut turun. Dari yang (misalnya) biasanya membayar cicilan sebesar 1,2 juta perbulan berubah menjadi hanya (misalnya) 1 juta.

   c. Kelemahan (*Floating Interest Rate*)

      Adapun kelemahan dari sistem *floating rate* ini sama seperti pada kelebihannya, yakni naik dan turunnya suku bunga acuan dan suku bunga Bank Indonesia. Karena faktanya adalah kenaikan suku bunga lebih sering

terjadi daripada penurunan suku bunga. Suku bunga *floating rate* tiap Bank seharusnya bisa dilihat melalui website masing-masing Bank. Karena peraturan BI mewajibkan tiap bank untuk menampilkan suku bunga acuan kredit di masing-masing website mereka.

2. Bunga Tetap (*Fixed Interest Rate*)

   a. Pengertian Bunga Tetap (*Fixed Interest Rate*)

      Bunga tetap adalah bunga yang tidak akan naik atau turun. Jadi walaupun iklim perekonomian Indonesia berubah atau Bank Indonesia menaikkan atau menurunkan suku bunga antar bank, besar suku bunga tetap tidak akan berubah, karena suku bunga tidak berubah jumlah cicilan rumah perbulan tidak akan berubah. Cicilan Bunga Tetap (*Fixed Interest Rate*) bersifat tetap dan cicilan rumah tidak akan berubah sampai waktu kredit berakhir, berbeda halnya dengan bunga *floating*, suku bunga ini tidak akan dipengaruhi oleh kenaikan atau penurunan suku bunga Bank Indonesia. Namun pada umumnya KPR Bunga tetap ini biasanya diberikan oleh bank-bank yang berbasis syariah. Pada Bank Konvensional memberikan suku bunga tetap (*Fixed Interest Rate*) selama 1-5 tahun pertama pengambilan kredit (atau disebut sebagai Masa Promosi). Cicilan KPR Fix di bank konvensional biasanya hanya berupa Promo KPR, seperti Promo cicilan KPR fix 3 (tiga) tahun atau promo cicilan KPR fix 5 (lima) tahun, setelah masa promo KPR fix berakhir, metode perhitungannya kembali menjadi perhitungan bunga KPR *floating* sampai dengan masa cicilan berakhir.

b. Kelebihan Bunga Tetap (*Fixed Interest Rate*)

Kelebihan dari perhitungan bunga *fixed* bagi konsumen adalah kepastian jumlah cicilan. Artinya jumlah cicilan perbulan akan tetap sama sejak bulan pertama mencicil dan tidak akan berubah sampai dengan cicilan berakhir. Hal lain yang menjadi kelebihan bunga *fixed* adalah tidak adanya biaya penalti ataupun biaya administrasi (provisi) jika konsumen melakukan pelunasan lebih cepat.

c. Kelemahan Bunga Tetap (*Fixed Interest Rate*)

Sedangkan kelemahan dari sistem bunga *fixed* terjadi jika Bank Indonesia menurunkan suku bunga perbankan. Jika KPR Rumah dengan bunga *floating* akan menurunkan cicilan saat terjadi penurunan suku bunga Bank Indonesia, maka KPR dengan sistem bunga *fixed*, tidak akan turun. Selain hal diatas, kelemahan lain dari sistem ini adalah seringkali jumlah atau nilai cicilan perbulannya lebih tinggi jika dibandingkan dengan perhitungan bunga *floating*.

2.4. Kredit

2.4.1. Pengertian Kredit

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 menyebutkan bahwa, Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu , berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Sedangkan pengertian pembiayaan adalah penyediaan uang atau 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 di atas dapatlah dijelaskan bahwa kredit atau pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya yang diukur dengan uang, misalnya bank membiayai kredit untuk pembelian rumah atau mobil. Kemudian adanya kesepakatan antara bank (kreditur) dengan nasabah penerima kredit (debitur), bahwa mereka sepakat sesuai dengan perjanjian yang telah dibuatnya. Dalam perjanjian kredit tercakup hak dan kewajiban masing-masing pihak, termasuk jangka waktu serta bunga yang ditetapkan bersama. Demikian pula dengan masalah sanksi apabila debitur ingkar janji terhadap perjanjian yang telah dibuat bersama.

Yang menjadi perbedaan antara kredit yang diberikan oleh bank berdasarkan konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank berdasarkan prinsip syariah adalah terletak pada keuntungan yang diharpkan. Bagi bank berdasarkan prinsip konvensional keuntungan diperoleh melalui bunga sedangkan bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah berupa imbalan atau bagi hasil.

Dalam arti luas kredit diartikan sebagai kepercayaan. Begitupula dalam bahasa latin kredit berarti *"credere"* artinya percaya. Maksud dari percaya bagi pemberi kredit adalah percaya kepada penerima kredit bahwa kredit yang disalurkan pasti akan dikembalikan sesuai perjanjian, sedangkan bagi penerima kredit merupakan penerimaan kepercayaan sehingga mempunyai kewajiban untuk membayar sesuai jangka watu.

2.4.2. Unsur-unsur Kredit

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian fasilitas kredit adalah sebagai berikut :

1. Kreditur

   Kreditur merupakan pihak yang memberikan kredit (pinjaman) kepada pihak lain yang mendapat pinjaman. Pihak tersebut bisa perorangan atau badan usaha.

2. Debitur

   Debitur merupakan pihak yang membutuhkan dana , atau pihak yang mendapat pinjaman dari pihak lain.

3. Kepercayaan

   Kepercayaan adalah keyakinan pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan benar-benar diterima kembali dimasa tertentu. Kepercayaan ini diberikan oleh bank dimana sebelumnya sudah dilakukan penelitian penyelidikan tentang nasabah baik secara intern maupun ekstern. Penelitian dan penyelidikan ini tentang kondisi masa lalu dan sekarang terhadap nasabah.

4. Kesepakatan

   Kesepakatan yang dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing.

5. Jangka Waktu

   Setiap kredit memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati. Jangka waktu tertentu bisa berbentuk jangan pendek, menengah, atau panjang.

6. Risiko

   Adanya suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu risiko tidak tertagih atau macet pemberian kredit. Semakin panjang suatu kredit semakin besar risikonya demikian pula sebaliknya. Risiko ini ditanggung oleh bank, baik risiko yang disengaja oleh nasabah yang lalai, maupun risiko yang tidak disengaja seperti bencana alam atau bangkrut usaha nasabah tanpa ada unsur kesengajaan.

7. Balas Jasa

   Merupakan keuntungan atas pemberian suatu kredit atau jasa dalam bentuk bunga dan biaya administrasi.

2.4.3. Tujuan Pemberian Kredit

Pada dasarnya fungsi kredit ialah merupakan pelayanan kepada masyarakat dalam memenuhi kebutuhan untuk meningkatkan usahanya baik secara individu, pengusaha, lembaga dan badan usaha yang membutuhkan dana. Adapun tujuan kredit secara terperinci sebagai berikut :

1. Mencari Keuntungan

   Yaitu bertujuan untuk memperoleh hasil dari pemberian kredit tersebut. Hasil tersebut terutama dalam bentuk bunga yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan kepada nasabah.

2. Membantu Usaha Nasabah

   Tujuan lainnya adalah untuk membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun dana untuk modal kerja. Dengan dana tersebut maka pihak debitur akan dapat mengembangkan dan memperluas usahanya.

3. Membantu Pemerintah

   Bagi pemerintah semakin banyak kredit yang disalurkan perbankan, maka akan terjadi adanya peningkatan pembangunan diberbagai sektor. Keuntungan bagi pemerintah dengan pemberian kredit adalah sebagai berikut:

   a. Penerimaan pajak, dari keuntungan yang diperoleh nasabah dan bank.
   b. Membuka kesempatan kerja bagi para pengangguran.
   c. Meningkatkan jumlah barang dan jasa.
   d. Menghemat devisa negara, terutama untuk produk-produk yang sebelumnya diimpor dan apabila sudah dapat diproduksi di dalam negeri dengan adanya kredit yang ada jelas akan menghemat devisa negara.
   e. Meningkatkan devisa negara, apabila produk dari kredit yang dibiayai untuk keperluan ekspor.

2.4.4. Fungsi Kredit

Di samping kredit memiliki tujuan terdapat beberapa fungsi dari pemberian kredit kepada nasabahnya. Fungsi kredit adalah sebagai berikut :

1. Meningkatkan Daya Guna Uang

   Maksudnya jika uang hanya disimpan saja tidak akan menghasilkan sesuatu yang berguna, maka dengan diberikanya kredit, uang tersebut menjadi berguna untuk menghasilkan barang atau jasa oleh penerima kredit.

2. Meningkatkan Peredaran Dan Lalu Lintas Uang

   Dalam hal ini uang yang diberikan akan beredar dari satu wilayah ke wilayah lainnya sehingga suatu daerah yang kekurangan uang dengan adanya kredit, maka daerah tersebut akan memperoleh tambahan uang.

3. Meningkatkan Daya Guna Barang

   Kredit yang diberikan oleh bank akan dapat digunakan oleh si debitur untuk mengelola barang yang tidak berguna menjadi berguna atau bermanfaat.

4. Meningkatkan Peredaran Barang

   Kredit dapat pula menambah atau memperlancar arus barang dari satu wilayah ke wilayah lainnya sehingga jumlah barang yang beredar akan bertambah atau meningkat.

5. Sebagai Alat Stabilitas Ekonomi

   Dengan memberikan kredit akan menambah jumlah barang yang diperlukan oleh masyarakat dan juga dapat membantu dalam mengekspor barang dari dalam negeri ke luar negeri sehingga meningkatkan devisa negara.

6. Meningkatkan Kegairahan Berusaha

   Bagi penerima kredit tentu akan dapat meningkatkan kegairahan berusaha, apalagi bagi nasabah yang memang memiliki modal yang pas-pasan.

7. Meningkatkan Pemerataan Pendapatan

   Semakin banyak Kredit yang disalurkan, maka akan semakin baik, terutama dalam hal meningkatkan pendapatan. Jika sebuah kredit diberikan untuk membangun pabrik, maka pabrik tersebut akan membutuhkan tenaga kerja sehingga dapat pula mengurangi pengangguran, dan untuk masyarakat sekitar pabrik akan meningkat jumlah pendapatan dengan membuka warung atau menyewa kontrakan.

2.4.5. Manfaat Kredit

Dana yang telah disalurkan oleh bank kepada masyarakat melalui kredit mempunya beberapa manfaat. Adapun manfaat secara terperici sebagai berikut :

1. Manfaat Kredit Bagi Bank
    a. Kredit yang diberikan bank kepada nasabah akan mendapatkan balas jasa berupa bunga.
    b. Pendapatan bunga bank berpengaruh pada peningkatan profabilitas bank (perolehan laba).
    c. Pemberian kredit kepada nasabah secara sinergi akan memasarkan produk lain seperti produk dana dan jasa.
    d. Kegiatan kredit mendorong peningkatan kemampuan pegawai untuk lebih memahami secara perinci aktivitas usaha para debitur diberbagai sektor usaha.
2. Manfaat Kredit Bagi Debitur
    a. Meningkatkan usaha nasabah.
    b. Biaya kredit bank (provisi dan administrasi) pada umumnya murah.
    c. Bank menawarkan berbagai jenis kredit sehingga debitur dapat memilih jenis kredit sesuai dengan tujuan penggunaanya.
    d. Bank juga memberikan fasilitas lainnya kepada debitur seperti *letter of credit*, transfer, bank garansi, dan fasilitas lainnya sehingga debitur dapat menikmati fasilitas yang ditawarkan oleh bank.
    e. Jangka waktu kredit disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan debitur dalam membayar kembali kredit tersebut.
3. Manfaat Kredit Bagi Pemerintah
    a. Kredit dapat digunakan sebagai alat untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.
    b. Kredit bank dapat digunakan sebagai alat pengendali moneter.

c. Kredit bank dapat menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan masyarakat dan pada akhirnya meningkatkan pendapatan nasional.

d. Secara tidak langsung kredit meningkatkan pendapatan negara, yaitu pendapatan pajak.

4. Manfaat Kredit Bagi Masyarakat Luas

a. Mengurangi tingkat pengangguran.

b. Melibatkan masyarakat yang memiliki profesi tertentu seperti akuntan, notaris, *appraisal independent*, dan asuransi. Pihak tersebut diperlukan oleh bank untuk mendukung kelancaran kredit.

c. Penyimpanan dana akan mendapatkan bunga lebih tinggi dari bank apabila bank dapat meningkatkan keuntungannya.

d. Memberikan rasa aman bagi masyarakat yang menggunakan pelayanan jasa perbankan.

2.4.6. Jenis-jenis Kredit

Kredit yang diberikan oleh bank umum dan bank perkreditan rakyat kepada masyarakat terdiri dari berbagai jenis. Secara umum jenis-jenis kredit dapat dilihat dari berbagai segi antara lain sebagai berikut :

1. Dilihat Dari Segi Kegunaan

a. Kredit Investasi. Kredit ini biasanya digunakan untuk keperluan perluasan usaha, membangun proyek atau pabrik baru, serta untuk rehabilitasi.

b. Kredit Modal Kerja. Kredit ini digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya. Misalnya untuk membayar gaji pegawai,

membeli bahan baku atau biaya-biaya lainnya yang berkaitan dengan proses produksi perusahaan.

2. Dilihat Dari Segi Tujuan Kredit
    a. Kredit Produktif. Kredit yang digunakan untuk peningkatan usaha produksi atau investasi. Kredit ini diberikan untuk menghasilkan barang atau jasa. Misal untuk membangun pabrik yang nantinya akan menghasilkan barang.
    b. Kredit Konsumtif. Kredit yang digunakan untuk dikonsumsi secara pribadi. Misal membeli mobil pribadi, kredit perabotan rumah tangga, dan kredit konsumtif lainnya.
    c. Kredit Perdagangan. Kredit yang digunakan untuk perdagangan, biasanya untuk membeli barang dagang yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagang tersebut. Kredit ini diberikan kepada supplier. Misal kredit ekspor impor.
3. Dilihat Dari Segi Jangka Waktu
    a. Kredit Jangka Pendek. Kredit yang memiliki jangka waktu kurang dari 1 (satu) tahun atau maksimal 1 (satu) tahun, dan biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja.
    b. Kredit Jangka Menengah. Kredit yang memiliki jangka waktu antara 1 (satu) tahun sampai dengan 3 (tiga) tahun, biasanya untuk investasi. Sebagai contoh kredit untuk pertanian atau peternakan.
    c. Kredit Jangka Panjang. Kredit yang memiliki jangka waktu diatas 3 (tiga) atau 5 (lima) tahun, biasanya kredit ini untuk investasi jangka panjang seperti perusahaan Manufaktur.

4. Dilihat Dari Cara Pemakaiannya.
    a. Kredit sekaligus bisa disebut yaitu *aflopend redit* yaitu kredit yang dicairkan sekaligus sesuai dengan plafon kredit yang disetujui dan bisa dicairkan secara tunai atau melalui pemindahan buku (nontunai).
    b. Kredit bertahap yaitu kredit yang pencairannya dilakukan secara bertahap selama dalam masa kredit.
    c. Kredit rekening koran yaitu kredit yang penyediaan dananya dilakukan melalui pemindahan buku.
5. Dilihat Dari Segi Jaminan
    a. Kredit dengan Jaminan. Kredit ini diberikan dengan suatu jaminan yang dapat berbentuk barang berwujud atau tidak berwujud atau jaminan orang. Artinya setiap kredit yang dikeluarkan dilindungi senilai jaminan yang diberikan calon debitur.
    b. Kredit tanpa Jaminan. Kredit tanpa jaminan barang atau orang tertentu. Kredit ini diberikan dengan melihat prospek usaha dan karakter serta loyalitas atau nama baik calon debitur.
6. Dilihat Dari Jumlahnya
    a. Kredit UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) yaitu kredit yang diberikan kepada pengusaha dengan skala usaha sangat kecil.
    b. Kredit UKM (Usaha Kecil dan Menengah) yaitu kredit yang diberikan kepada pengusaha yang sudah memiliki modal yang cukup, serta administrasi yang lebih baik dengan batasan pemberian kredit antara Rp. 50.000.000,- dan tidak melebihi Rp. 350.000.000,-

c. Kredit Korporasi yaitu jenis kredit yang diberikan kepada debitur dengan jumlah besar dan diperuntukkan kepada debitur besar (korporasi).

7. Dilihat Dari Segi Sektor Usaha

a. Kredit Pertanian.

b. Kredit Peternakan.

c. Kredit Industri.

d. Kredit Pertambangan.

e. Kredit Pendidikan.

f. Kredit Profesi.

g. Kredit Perumahan.

h. Dan Sektor-sektor lainnya.

2.4.7. Kualitas Kredit

Hidup matinya suatu bank sangatlah dipengaruhi oleh jumlah kredit yang disalurkan dalam satu periode. Untuk menentukan kualitas kredit perlu diberikan ukuran-ukuran tertentu. Bank Indonesia menggolongkan kualitas kredit menurut ketentuan sebagai berikut :

1. Lancar (*Pas*)

Suatu kredit dapat dikatakan lancar apabila :

a. Pembayaran angsuran poko dan/atau bunga tepat waktu; dan

b. Memiliki mutasi rekening yang aktif atau;

c. Bagian dari kredit yang dijamin dengan agunan tunain (*cash collateral*)

2. Dalam Perhatian Khusus (*Special Mention*)

   Dikatakan dalam perhatian khusus apabila memenuhi kriteria antara lain :

   a. Terdapat tunggakan pembayaran angsuran poko dan/atau bunga yang belum melampaui 90 hari; atau
   b. Kadang-kadang terjadi cerukan; atau
   c. Jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan; atau
   d. Mutasi rekening relatif aktif; atau
   e. Didukung dengan pinjaman baru.

3. Kurang Lancar (*Substandard*)

   Dikatakan kurang lancar apabila memenuhi kriteria di antaranya :

   a. Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 90 hari; atau
   b. Sering terjadi cerukan; atau
   c. Terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan lebih dari 90 hari;
   d. Frekuensi mutasi rekening relatif rendah; atau
   e. Terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi debitur; atau
   f. Dokumen pinjaman lemah.

4. Diragukan (*Doubtfull*)

   Dikatakan diragukan apabila memenuhi kriteria di antaranya :

   a. Terdapat tunggakan pembayaran angsuran poko dan/atau bunga yang telah melampaui 180 hari; atau
   b. Terjadi curekan yang bersifat permanen; atau
   c. Terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari; atau

d. Terjadi kapitalisasi bunga;

e. Dokumen hukum yang lemah, baik untuk perjanjian kredit maupun pengikatan jaminan.

5. Macet (*Loss*)

Dikatakan macet apabila memenuhi kriteria antara lain :

a. Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 270 hari; atau

b. Kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru;

c. Dari segi hukum dan kondisi pasar, jaminan tidak dapat dicairkan pada nilai yang wajar.

BAB III METODOLOGI

3.1. Waktu dan Tempat

Tugas akhir ini dilaksanakan sesuai dengan pengambilan data selama kurang lebih 1 (satu) bulan terhitung sejak Juli sampai dengan Agustus 2018 di PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk Kantor Cabang Pembantu Rappang, Kecamatan Panca Rijang, Kabupaten Sidenreng Rappang.

3.2. Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang digunakan ada 2 (dua) yang diantaranya sebagai berikut :

1. Data Primer

   Data Primer adalah data tugas akhir yang diperoleh secara langsung. Dalam hal ini diperoleh melalui wawancara langsung kepada karyawan beserta staff PT. Bank Negara Indonesia (persero),Tbk. Kantor Cabang Pembantu Rappang.

2. Data Sekunder

   Data Sekunder adalah data tugas akhir yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh atau dicetak pihak lain) dan sifatnya saling melengkapi. Data sekunder diperoleh dari berbagai sumber seperti literatur, jurnal, serta laporan penelitian untuk digunakan sebagai penunjang informasi yang berupa sumber pustaka yang diperlukan dan berhubungan dengan tugas akhir ini.

3.3. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan pada laporan tugas akhir ini ada 2 (dua) yaitu :

1. Metode Observasi

   Metode Observasi yaitu pengunmpulan data dengan pendekatan langsung pada sumbernya melalui wawancara untuk memperoleh sejumlah data yang berkaitan dengan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) BNI Griya dan promosi suku bunga kredit BNI Griya. Disamping itu, mengumpulkan data-data dan bahan yang berkaitan dengan meteri tulisan ini sebagai penunjang kepustakaan.

2. Studi Pustaka

   Studi Pustaka yaitu mengambil beberapa literatur dari berbagai sumber seperti buku, jurnal, laporan, maupun dokumen-dokumen yang terkait dengan promosi suku bunga Kredit Pemilikan Rumah (KPR) BNI Griya.

3.4. Metode Analisis

Analisi data yang digunakan untuk mengetahui promosi suku bunga Kredit Pemilikan Rumah (KPR) BNI Griya pada PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk. Kantor Cabang Pembantu Rappang adalah dengan menggunakan analisis kualitatif, yaitu menganalisis data atas dasar karangka teori atau gagasan yang digunakan untuk memecahkan permasalahan di dalam tugas akhir ini yang kemudian dituangkan dalam bentuk deskriptif.

3.5. Definisi Operasional

1. Bank

   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.

2. Kredit

   Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesespakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak meminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga atau bagi hasil.

3. Debitur

   Debitur adalah pihak yang berhutang ke pihak lain, biasanya dengan menerima sesuatu dari kreditur yang dijanjikan debitur untuk dibayar kembali pada masa yang akan datang. Pemberian pinjaman kadang memerlukan juga jaminan atau agunan dari pihak debitur.

4. Kreditur

   Kreditur adalah pihak (perorangan, organisasi, perusahaan atau pemerintah) yang memiliki tagihan kepada pihak lain (pihak kedua) atas properti atau layanan jasa yang diberikannya (biasanya dalam bentuk kontrak atau perjanjian) dimana diperjanjikan bahwa pihak kedua

tersebut akan mengembalikan properti yang nilainya sama atau jasa. Pihak kedua ini disebut sebagai peminjam atau yang berhutang.

5. Promosi

   promosi merupakan salah satu variable dalam bauran pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam memasarkan produk jasa. Kegiatan promosi bukan saja berfungsi sebagai alat komunikasi antara perusahaan dengan konsumen, melainkan juga sebagai alat untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan pembelian atau penggunaan jasa sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya.

6. Suku Bunga

   Bunga bank dapat diartikan sebagai balas jasa yang diberikan oleh bank kepada nasabah yang membeli atau menjual produknya. Bunga juga dapat diartikan sebagai harga yang harus dibayar kepada nasabah (yang memiliki simpanan) dengan yang harus dibayar oleh nasabah kepada bank (nasabah yang memperoleh pinjaman).

7. Kredit Pemilikan Rumah BNI Griya

   BNI Griya merupakan fasilitas kredit konsumen yang diberikan kepada masyarakat (perorangan) untuk Pembelian, Pembangunan, Renovasi *Top Up*, *Refinancing*, *Take Over* properti berupa rumah tinggal, villa, apartemen, rumah susun, rumah toko, rumah kantor, atau tanah kaveling yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing pemohon.