IMPLEMENTASI MEKANISME PEMBERIAN KREDIT PEMILIKAN RUMAH BTN PLATINUM PADA BANK TABUNGAN NEGARA KCU YOGYAKARTA

Laporan Magang

Disusun Oleh:

Febriyan Adi Kurniawan

15213116

Program Studi Keuangan dan Perbankan

Program Diploma III Fakultas Ekonomi

Universitas Islam Indonesia

2018

IMPLEMENTASI MEKANISME PEMBERIAN KREDIT PEMILIKAN RUMAH BTN PLATINUM PADA BANK TABUNGAN NEGARA KCU YOGYAKARTA

Laporan Magang

Laporan magang ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan jenjang Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia

Disusun Oleh:

Febriyan Adi Kurniawan

15213116

Program Studi Keuangan dan Perbankan

Program Diploma III Fakultas Ekonomi

Universitas Islam Indonesia

2018

IMPLEMENTASI MEKANISME PEMBERIAN KREDIT PEMILIKAN RUMAH BTN PLATINUM PADA BANK TABUNGAN NEGARA KCU YOGYAKARTA



Disusun Oleh:

Nama : **Febriyan Adi Kurniawan**

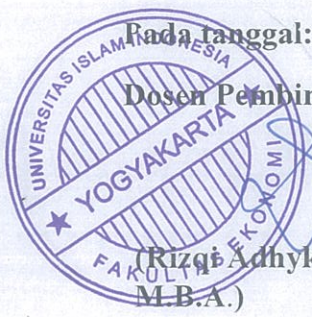
Nomor Mahasiswa : **15213116**

Program Studi : **Keuangan dan Perbankan**

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada tanggal: 18/08/2018

Dosen Pembimbing



(Rizqi Adhyka Kusumawati, S.E., M.B.A.)

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

"Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa laporan magang ini ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila di kemudian terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku"

Yogyakarta, 18 Agustus 2015

Penulis



Febriyan Adi Kurniawan

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Puji syukur ke hadirat Allah SWT atas berkah, rahmat dan karunia-Nya sehingga penulisan Laporan Magang ini dapat terselesaikan, dengan judul "Implemantasi Mekanisme Pemberian Pinjaman Kredit Pemilikan Rumah BTN Platinum Pada Bank Tabungan Negara KCU Yogyakarta" yang merupakan bagian dari syarat kelulusan Program Studi Keuangan dan Perbankan Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.

Dalam pelaksanaan magang dan penyusunan laporan magang ini, banyak mendapatkan bantuan, bimbingan, saran, motivasi, dan doa dari banyak pihak. Maka dari itu, Saya menyampaikan terimakasih dan penghargaan yang besar kepada :

1. Ibu Dra. Diana Wijayanti, M. Si., selaku Ketua Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
2. Ibu Rizqi Adhyka Kusumawati, S.E., M.B.A., selaku dosen pembimbing yang banyak memberi arahan dan bimbingan sehingga laporan magang ini dapat terselesaikan.
3. Kepala Kantor Cabang Utama Bank Tabungan Negara (BTN) Yogyakarta beserta semua jajaran staf.
4. Segenap teman-teman, khususnya Program Studi Keuangan dan Perbankan yang selalu memberi semangat.
5. Semua pihak yang telah membantu penulis.

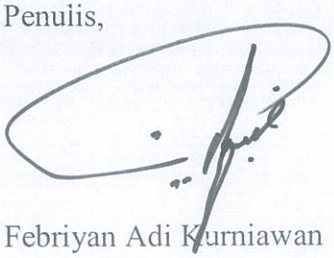
Semoga tugas akhir ini dapat menjadi bentuk bakti kepada Ayahanda H. Muhammad Imam Suroso dan Ibunda Hj. Siti Risyanti. Ucapan terimakasih tidak lupa kepada segenap keluarga besar atas kasih saying, dukungan, dan doa restu.

Tugas akhir ini masih jauh dari kesempurnaan yang disebabkan keterbatasan pengetahuan, pengalaman dan kemampuan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun sangat terbuka demi perubahan menjadi lebih baik. Semoga tugas akhir ini dapat memberi manfaat bagi pembaca dan semua pihak yang menggunakannya.

Wassalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Yogyakarta, 24 Maret 2018

Penulis,



Febriyan Adi Kurniawan

DAFTAR ISI

Halaman Judul i
Halaman Pengesahan ii
Pernyataan Bebas Penjiplakan iii
Kata Pengantar iv
Daftar Isi vi
Daftar Tabel ix
Daftar Gambar x
Daftar Lampiran xi

BAB I PENDAHULUAN 1
1.1 Dasar Pemikiran 1
1.2 Tujuan Magang 2
1.3 Target Magang 3
1.4 Bidang Magang 3
1.5 Lokasi Magang 4
1.6 Jadwal Magang 5
1.7 Sistematika Penulisan Laporan Magang 5

BAB II LANDASAN TEORI 7
2.1 Tinjauan Umum Tentang Kredit 7
2.1.1 Pengertian Kredit 7
2.1.2 Tujuan Kredit 8
2.1.3 Fungsi Kredit 9
2.1.4 Unsur-unsur Kredit 10
2.1.5 Jenis-jenis Kredit 12
2.2 Prinsip-prinsip Pemberian Kredit 19
2.2.1 Prinsip 5C 19
2.2.2 Prinsip 3R 21
2.2.3 Prinsip 7P 22
2.3 Manfaat Kredit Bank 24

2.4 Mekanisme Pemberian Kredit 25

BAB III ANALISIS DESKRIPTIF 30
3.1 Data Umum 30
3.1.1 Sejarah PT BANK TABUNGAN NEGARA 28
3.1.2 Struktur Organisasi Bank BTN Cabang Yogyakarta 34
3.1.3 Visi dan Misi PT BTN Cabang Yogyakarta 37
3.1.4 Produk KPR BTN Cabang Yogyakarta 40

3.2 Data Khusus 45
3. 2. 1 Keuntungan Produk KPR BTN Platinum 45
3. 2. 2 Mekanisme Pemberian Pembiayaan KPR BTN Platinum di Bank BTN Cabang Yogyakarta 48
3. 2. 3 Hambatan dan Permasalahan KPR BTN Platinum 55

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN 57
4.1 Kesimpulan 57
4.2 Saran 58

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jadwal Kegiatan Magang 4
Tabel 3.1 Nama KCP, KK, KK LPO di BTN Yogyakarta 33
Tabel 3.2 Keunggulan KPR di BTN Yogyakarta 40

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Lokasi Bank BTN Cabang Yogyakarta..... 4
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Bank BTN Cabang Yogyakarta 34
Gambar 3.2 Alur Pemberian Kredit 47

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Surat Keterangan Magang

Lampiran 2: Surat Kuasa

Lampiran 3: Surat Pernyataan Penghasilan

Lampiran 4: Surat Pernyataan

Lampiran 5: Daftar Nama *Developer* dan Perumahan Yang bekerjasama dengan Bank BTN

Lampiran 6: Tabel Angsuran KPR Platinum Bank BTN

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Dasar Pemikiran

Bank umum merupakan badan usaha yang menghimpun dana (*Funding*) dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit (*Financing*) dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat. Dalam kegiatan usaha penghimpunan dana Bank memperoleh dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan berupa giro, deposito berjangka, sertifikat deposito, tabungan, dan bentuk lainnya. Sedangkan dalam kegiatan penyaluran Bank memberikan kredit, adapun macam-macam kredit berdasarkan tujuan atau penggunaannya secara garis besar dibagi menjadi tiga bagian: Kredit Konsumtif, Kredit Modal Kerja, dan Kredit Investasi.

Kredit konsumtif merupakan utang yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan sendiri, misalnya kredit kendaraan, dan rumah. Sedangkan kredit modal kerja adalah utang usaha dengan jangka waktu pelunasan pendek kurang lebih satu tahun. Berbeda dengan kredit investasi, kredit investasi merupakan utang usaha yang digunakan untuk investasi produktif, dengan jangka waktu yang relatif lama.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) 2016 Pertumbuhan penduduk Indonesia cukup tinggi mencapai 1,2 persen atau sekitar tiga juta jiwa setiap tahunnya. Keadaan ini mengakibatkan tingginya keinginan masyarakat

akan kebutuhan rumah, sementera pendapatan rata-rata masyarakat di usia pernikahan yaitu 25-30 tahun belum cukup untuk membeli rumah idaman. Maka dari itu kredit merupakan salah satu cara memenuhi kebutuhan tersebut.

Sebelum masyarakat memutuskan untuk mengajukan pembiayaan kredit alangkah lebih baiknya mengetahui dimanakah bank yang lebih mengutamakan kredit rumah dan bagaimana alur pengajuan kredit tersebut.

Bank Tabungan negara (BTN) merupakan salah satu Bank yang fokus melayani dan mendukung pembiayaan sektor perumahan, banyak produk KPR Bank BTN yang memfasilitasi masyarakat sesuai kebutuhannya. Permasalahan tersebut yang menjadi dasar pemikiran penulisan laporan magang ini, dengan mengangkat judul: "**Implementasi Mekanisme Pemberian Kredit Pemilikan Rumah BTN Platinum Pada Bank Tabungan Negara KCU Yogyakarta.**"

1.2 Tujuan Magang

Tujuan pelaksanaan magang di Bank Tabungan Negara KCU Yogyakarta sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui keunggulan Kredit Pemilikan Rumah BTN Platinum Pada Bank Tabungan Negara KCU Yogyakarta,
2. Untuk mengetahui Mekanisme Pemberian Pinjaman Kredit Pemilikan Rumah BTN Platinum Pada Bank Tabungan Negara KCU Yogyakarta,
3. Untuk mengetahui hambatan dan permasalahan Kredit Pemilikan Rumah BTN Platinum Pada Bank Tabungan Negara KCU Yogyakarta.

1.3 Target Magang

Tujuan pelaksanaan magang di Bank Tabungan Negara KCU Yogyakarta sebagai berikut:

1. Dapat menjelaskan keunggulan Kredit Pemilikan Rumah BTN Platinum Pada Bank Tabungan Negara KCU Yogyakarta,
2. Dapat menjelaskan Mekanisme Pemberian Pinjaman Kredit Pemilikan Rumah BTN Platinum Pada Bank Tabungan Negara KCU Yogyakarta.
3. Mengetahui hambatan dan permasalahan Kredit Pemilikan Rumah BTN Platinum Pada Bank Tabungan Negara KCU Yogyakarta.

1.4 Bidang Magang

Bidang magang yang dituju pada kegiatan magang ini adalah *Loan Service* (LS) dan *Customer Loan Marketing* (CLM). Adapun tugas LS di Bank BTN yaitu menangani operasional bank terhadap pemberian kredit pada debitur. LS memiliki peran yang penting dalam dunia perbankan, terutama dalam memberikan pelayanan dan membina hubungan dengan masyarakat, yang didalam melayani nasabah harus selalu berusaha menarik agar calon nasabah mau mengajukan kredit. Tugas LS antara lain :

1. Mengenalkan berbagai produk kredit pada calon debitur,
2. Memberikan informasi yang jelas mengenai syarat dan ketentuan pengajuan kredit,
3. Mewawancarai calon debitur,
4. Melakukan pengarsipan data.

Customer Loan Marketing memiliki tugas sebagai pencari nasabah (pihak ketiga) yang sedang membutuhkan dana untuk keperluan individu maupun kepentingan lainnya dalam bentuk pinjaman. Marketing Loan sendiri dituntut untuk mampu bertanggung jawab atas setiap target pembiayaan (kredit) yang diterima, mempunyai kemampuan dalam menganalisis pembiayaan (kredit), dan memproses serta merealisasikan pembiayaan (kredit).

1.5 Lokasi Magang

Lokasi magang berada di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Yogyakarta, di Jl. Jend. Sudirman No. 7155223, Telepon: 0274 - 589898, 581014, 581016, Fax: 0274 – 561289.



Sumber: Google Maps

Gambar 1.1 Lokasi Bank BTN Cabang Yogyakarta

1.6 Jadwal Magang

Jadwal pelaksanaan magang dimulai tanggal 5 Maret 2018 sampai dengan 6 April 2018. Magang dilaksanakan selama 1 bulan dengan jam magang disesuaikan dengan kebijakan dari BTN Cabang Yogyakarta. Adapun kegiatan magang adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1 Jadwal Kegiatan Magang

No	Kegiatan	Januari	Februari	Maret	April	Mei
1	Persiapan Magang					
2	Pelaksanaan Magang					
3	Penyusunan Laporan Magang					
4	Bimbingan Penyusunan Laporan Magang					
5	Pendaftaran Ujian Tugas Akhir					

: Kegiatan yang Dilakukan

Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2018

1.7 Sistematika Penulisan Laporan Magang

Untuk mempermudah penulisan dan pembahasan dari laporan magang ini dibagi menjadi beberapa bab dan sub-bab, adapun isi dari setiap bab adalah sebagai berikut:

BAB I : Pendahuluan

Pada bab ini diuraikan secara singkat tentang dasar pemikiran magang, tujuan magang, target magang, bidang magang, lokasi magang, jadwal magang serta dilengkapi dengan sistematika penulisan laporan magang.

BAB II : Landasan Teori

Pada bab ini berisi tentang dasar-dasar teori yang berkaitan dengan proses transaksi mobile banking di PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Yogyakarta.

BAB III : Analisa Deskriptif

Pada bab ini berisi tentang data-data umum dan data khusus yang didapat dari hasil magang. Data umum menjelaskan gambaran umum tempat magang. Data khusus mendeskripsikan data hasil temuan di lapangan yang sesuai dengan topik yang diangkat.

BAB IV : Kesimpulan dan Saran

Pada bab ini dijabarkan kesimpulan dari hasil analisis dari bab sebelumnya. Kesimpulan ini disusun berdasarkan rumusan permasalahan yang disusun.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Tinjauan Umum Tentang Kredit

2.1.1 Pengertian Kredit

Pengertian kredit mempunyai arti yang beraneka ragam, kata kredit dari bahasa latin "*credere"* yang berarti kepercayaan, atau *credo* yang berarti saya percaya. Jadi seandainya seseorang memperoleh kredit, berarti dia memperoleh kepercayaan (*trust*). Dengan perkataan lain maka kredit mengandung pengertian adanya suatu kepercayaan dari seseorang atau badan yang diberikan kepada seseorang atau badan lainnya yaitu bahwa yang bersangkutan pada masa yang akan datang memenuhi segala sesuatu kewajiban yang telah diperjanjikan terlebih dahulu.

Menurut Undang-Undang RI No. 7 tahun 1992 sebagaimana telah diubah dengan undang-undang No. 10 tahun 1998 pasal 1 ayat 11 tentang Perbankan, menyatakan bahwa :

> *"Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pijam meminjam antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga."*

2.1.2 Tujuan Kredit

Pemberian suatu fasilitas kredit mempunyai beberapa tujuan yang hendak dicapai yang tentunya tergantung dari tujuan bank itu sendiri. Tujuan pemberian kredit juga tidak akan terlepas dari misi bank tersebut didirikan. Dalam praktiknya tujuan pemberian suatu kredit adalah sebagai berikut:

1. Mencari keuntungan

   Tujuan utama pemberian kredit adalah untuk memperoleh keuntungan. Hasil keuntungan ini diperoleh dalam bentuk bunga yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan kepada nasabah. Keuntungan ini penting untuk kelangsungan hidup bank serta membesarkan usaha bank.

2. Membantu usaha bank

   Tujuan selanjutnya adalah untuk membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana untuk investasi maupun dana untuk modal kerja. Dengan dana tersebut, maka pihak debitur akan dapat mengembangkan dan memperluas usahanya. Dalam hal ini baik bank maupun nasabah sama-sama diuntungkan.

3. Membantu pemerintah

   Tujuan lainnya adalah membantu pemerintah dalam berbagi bidang. Bagi pemerintah semakin banyak kredit yang disalurkan oleh pihak perbankan, maka semakin baik, mengingat semakin banyak kredit berarti adanya kucuran dana dalam rangka peningkatan pembangunan di berbagai sektor, terutama sektor riil.

Secara garis besar keuntungan bagi pemerintah dengan menyebarkan pemberian kredit oleh dunia perbankan adalah sebagai berikut:

a. Penerimaan pajak, dari keuntungan yang diperoleh nasabah dan bank.
b. Membuka kesempatan kerja sehingga mengurangi pengangguran.
c. Meningkatkan jumlah barang dan jasa, sehingga masyarakat memiliki banyak pilihan dalam memilih barang dan jasa yang mereka butuhkan.
d. Menghemat devisa negara atas barang-barang yang diimpor.
e. Meningkatkan devisa negara, apabila produk kredit yang dibiayai untuk keperluan ekspor.

2.1.3 Fungsi Kredit

Selain memiliki tujuan, juga memiliki suatu fungsi yang sangat luas, yaitu sebagai berikut:

1. Untuk meningkatkan daya guna uang

   Kredit dapat meningkatkan daya guna uang, maksudnya jika uang hanya disimpan saja di rumah tidak akan menghasilkan sesuatu yang berguna. Dengan diberikannya kredit uang tersebut menjadi berguna untuk menghasilkan barang atau jasa oleh penerima kredit. Kemudian juga dapat memberikan penghasilan tambahan kepada pemilik dana.

2. Untuk meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang

   Uang yang diberikan akan beredar dari satu wilayah ke wilayah lainnya, sehingga suatu daerah yang kekurangan uang dengan memperoleh kredit, maka daerah tersebut akan memperoleh tanbahan uang dari daerah lainnya.

3. Sebagai alat stabilitas ekononomi

   Kredit dapat dikatakan sebagai alat stabilitas ekonomi, karena dengan adanya kredit yang diberikan akan menambah jumlah barang yang diperlukan oleh masyarakat.

4. Untuk meningkatkan pemerataan pendapatan

   Semakin banyak kredit yang disalurkan, maka akan semakin baik, terutama dalam hal meningkatan pendapatan.

2.1.4 Unsur-unsur Kredit

Unsur-unsur kredit yang utama adalah adanya orang atau badan yang memiliki uang, barang atau jasa yang bersedia untuk meminjamkan kepada pihak lain. Orang atau badan demikian lazim disebut kreditur.

Adapun unsur-unsur dalam fasilitas kredit, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Kepercayaan

   Kepercayaan merupakan suatu keyakinan bagi pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan benar-benar diterima kembali di masa yang akan datang sesuai dengan perjanjian kredit. Maka sebelum kredit dikucurkan harus dilakukan penelitian dan penyelidikan lebih dahulu secara mendalam tentang kondisi nasabah, baik secara intern maupun ekstern.

2. Kesepakatan

   Disamping unsur percaya didalam kredit juga mengandung unsur kesepakatan anatar pemberi kredit dengan penerima kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian di mana masing-masing pihak

menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing. Kesepakatan ini kemudian dituangkan dalam akad kredit dan ditandatangani kedua belah pihak sebelum kredit dikucurkan.

3. Jangka waktu

   Setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati. Jangka waktu tersebut dapat berupa jangka pendek (di bawah 1 tahun), jangka menengah (1 sampai 3 tahun) atau jangka panjang (di atas 3 tahun).

4. Risiko

   Akibat adanya tenggang waktu, maka pengembalian kredit akan memungkinkan suatu risiko tidak tertagihnya suatu pemberikan kredit. Semakin panjang jangka suatu jangka waktu kredit, maka semakin besar risikonya, demikian pula sebaliknya. Risiko ini menjadi tanggung bank, baik risiko yang disengaja oleh nasabah, maupun risiko yang tidak disengaja, misalnya karena bencana alam.

5. Balas jasa

   Bagi bank jelas merupakan keuntungan atau pendapatan atas pemberian suatu kredit. Dalam bank jenis konvensional balas jasa dikenal dengan nama bunga. Di samping balas jasa dalam bentuk bunga juga membebankan kepada nasabah biaya administrasi kredit yang juga merupakan keuntungan bank. Bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.

2.1.5 Jenis-jenis Kredit

Dalam praktiknya jenis kredit dilihat dari berbagai segi dapat diklasifikasikan antara lain :

1. Kredit dilihat dari Segi Kegunaan
   a. Kredit Investasi

      Kredit investasi merupakan kredit jangka panjang yang biasanya digunakan untuk keperluan perluasan usaha atau membangun proyek baru atau untuk keperluan rehabilitasi. Contoh kredit investasi misalnya untuk membangun pabrik atau membeli mesin-mesin. Masa pemakaiannya untuk suatu periode yang relatif lebih lama dan dibutuhkan modal yang relatif besar pula.

   b. Kredit Modal Kerja

      Kredit Modal Kerja merupakan kredit yang digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya. Sebagai contoh kredit modal kerja diberikan untuk membeli bahan baku, membayar gaji pegawai atau biaya- biaya lainnya yang berkaitan dengan proses produksi perusahaan.

2. Kredit dilihat dari Segi Jangka Waktu
   a. Kredit Jangka Pendek (*Short Term Loan*)

      Kredit jangka pendek yaitu kredit yang berjangka waktu maksimal 1 (satu) tahun. Biasanya kredit jangka pendek ini cocok untuk membiayai kebutuhan modal kerja.

b. Kredit Jangka Menengah (*Medium Term Loan*)

Kredit jangka menengah yaitu kredit yang berjangka waktu antara 1 sampai 3 tahun. Yaitu kredit yang berjangka waktu antara 1 (satu) sampai dengan 3 (tiga) tahun. Biasanya kredit jangka menengah ini dapat berupa kredit modal kerja atau kredit investasi yang relatif tidak terlalu besar jumlahnya.

c. Kredit Jangka Panjang (L*ong Term Loan*)

Kredit jangka panjang yaitu kredit yang berjangka waktu lebih dari 3 (tiga) tahun. Kredit macam ini biasanya cocok untuk kredit investasi.

3. Kredit dilihat dari Segi Tujuan Kredit

a. Kredit Produktif

Kredit yang digunakan untuk peningkatan usaha atau produksi/investasi. Kredit ini diberikan untuk menghasilkan barang atau jasa. Sebagai contoh kredit untuk membangun pabrik yang nantinya akan menghasilkan barang dan kredit akan menghasilkan produk pertanian, kredit pertambangan menghasilkan bahan tambang atau kredit industri menghasilkan barang industri.

b. Kredit Konsumtif

Kredit yang digunakan untuk dikonsumsi secara pribadi. Dalam kredit ini tidak ada pertambahan barang dan jasa yang dihasilkan, karena memang untuk digunakan atau dipakai oleh seseorang atau badan usaha. Sebagai contoh kredit perumahan, kredit mobil pribadi, kredit perabot rumah tangga, dan kredit konsumtif lainnya.

c. Kredit Perdagangan

Merupakan kredit yang diberikan kepada pedagang dan digunakan untuk membiayai aktivitas perdagangannya seperti untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut. Kredit ini sering diberikan kepada supplier atau agen-agen perdagangan yang akan membeli barang dalam jumlah besar. Contoh kredit ini misalnya kredit ekspor dan impor.

4. Kredit dilihat dari Segi Sektor Usaha

a. Kredit untuk sektor pertanian

Yaitu kredit dengan tujuan produktif dalam rangka meningkatkan hasil di sektor pertanian, baik berupa kredit investasi maupun modal kerja. Sektor pertanian disini termasuk pula pengertian untuk: perkebunan, kehutanan, perikanan, peternakan, perburuan binatang dan sarana-sarananya.

b. Kredit untuk sektor pertambangan

Yaitu kredit untuk membiayai usaha-usaha penggalian dan pengumpulan bahan-bahan tambang dalam bentuk padat, cair dan gas yang meliputi minyak dan gas bumi, bijih logam, batu bara dan barang-barang tambang lainnya.

c. Kredit untuk sektor perindustrian/*manufacturing*

Yaitu kredit yang berkenaan dengan usaha atau kegiatan-kegiatan mengubah bentuk (transformasi), meningkatkan faedah dalam bentuk pengolahan-pengolahan baik secara mekanik maupun secara kimiawi dari satu bahan menjadi barang baru yang dikerjakan dengan mesin, tenaga

manusia dan lain-lain.

d. Kredit untuk sektor listrik, gas dan air

   Yaitu kredit yang diberikan untuk pembiayaan usaha-usaha pengadaan dan distribusi listrik, gas dan air, baik untuk rumah tangga, industri maupun untuk tujuan komersil.

e. Kredit untuk sektor kontruksi

   Yaitu kredit-kredit yang diberikan kepada para kontraktor untuk keperluan pembangunan dan perbaikan gedung, rumah, pasar, jalan raya, jalan kereta api, pelabuhan, lapangan udara, proyek irigasi, jembatan dan lain sebagainya.

f. Kredit untuk sektor perdagangan, restoran dan hotel

   Yaitu kredit untuk membiayai usaha-usaha perdagangan, baik perdagangan eceran, tengkulak, distribusi, eksportir dan importir. Sektor ini meliputi pula usaha rumah makan, penginapan, hotel dan pariwisata.

g. Kredit untuk sektor pengangkutan, pergudangan dan komunikasi

   Yaitu kredit baik investasi maupun modal kerja untuk tujuan pengangkutan umum, baik angkutan darat, sungai, laut dan udara. Ke dalam sektor ini termasuk pula biro-biro perjalanan, pariwisata, pergudangan dan komunikasi yang meliputi pos, telepon, internet dan satelit.

h. Kredit untuk sektor jasa-jasa dunia usaha

   Yaitu kredit yang diberikan untuk pembiayaan sektor-sektor *real estate*, profesi/advokat/pengacara, notaris, akuntan, insinyur, *leasing*

company (yaitu usaha-usaha sewa beli barang-barang modal), lembaga keuangan bukan bank, asuransi dan sebagainya.

i. Kredit sektor jasa-jasa sosial masyarakat

Yaitu kredit yang diberikan untuk membiayai kegiatan-kegiatan di bidang kesenian dan kebudayaan (film, distribusi film, gedung-gedung pertunjukan dsb.) serta jasa-jasa pengarang, pelukis, musikus,dsb. Termasuk ke dalam sektor ini ialah kegiatan-kegiatan jasa-jasa seperti kedokteran, rumah sakit, poliklinik, pendidikan, bengkel-bengkel serta reparasi.

j. Kredit untuk sektor lain-lain

Yaitu kredit yang diberikan untuk membiayai sektor-sektor yang tidak termasuk tersebut di atas. Misalnya kredit untuk tujuan-tujuan konsumtif.

5. Kredit dilihat dari Segi Jaminan

a. Kredit tidak memakai jaminan (*Unsecured Loan*)

Merupakan kredit yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu. Kredit jenis ini diberikan dengan melihat prospek usaha, karakter serta loyalitas atau nama baik calon debitur selama berhubungan dengan bank atau pihak lain.

b. Kredit dengan memakai jaminan/agunan (*Secured Loan*)

Merupakan kredit yang diberikan dengan suatu jaminan. Jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau tidak berwujud atau jaminan orang. Artinya setiap kredit yang dikeluarkan akan dilindungi minimal senilai jaminan atau untuk kredit tertentu jaminan harus melebihi jumlah kredit

yang diajukan calon debitur.

6. Kredit dilihat dari Segi Kualitas

Kredit bank menurut kualitasnya didasarkan atas risiko kemungkinan terhadap kondisi dan kepatuhan nasabah dalam memenuhi kewajiban-kewajiban untuk membayar untuk membayar bunga, mengangsur serta melunasi pinjamannya kepada bank. Dengan dasar tersebut maka kualitas kredit dapat ditetapkan berdasarkan klasifikasi/ kolektabilitasnya. Kolektabilitas kredit menurut SK DIR. BI no. 30/267/Kep/DIR/1998 adalah sebagai berikut:

1. Kredit Lancar (*Pass*)

   Kredit digolongkan lancar apabila memenuhi kriteria diantaranya :

   a. Pembayaran angsuran pokok dan/atau bunga tepat waktu
   b. Memiliki mutasi rekening yang aktif
   c. Bagian dari kredit yng dijamin dengan jaminan tunai (*cash collateral*).

2. Perhatian Khusus (*Special Mention*)

   Kredit yang digolongkan ke dalam kredit dalam perhatian khusus apabila memenuhi kriteria diantaranya :

   a. Terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga yang belum melampaui sembilan puluh hari
   b. Mutasi rekening relatif aktif
   c. Jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjiakan
   d. Didukung oleh pinjaman baru.

3. Kurang Lancar (*Substandard*)

   Kredit yang digolongkan ke dalam kurang lancar ini apabila memenuhi kriteria antara lain :

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

4. Diragukan (*Doubtful*)

   Kredit digolongkan kedalam kredit diragukan apabila memenuhi kriteria antara lain :

   a. Terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga yang melampaui 180 hari; atau
   b. Terjadi cerukan yang bersifat permanen
   c. Terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari
   d. Terjadi kapitalisasi bunga
   e. Dokumentasi hukum yang lemah, baik untuk perjanjian kredit atau pun pengikatan jaminan.

5. Macet (*Loss*)

   Kredit digolongkan kedalam kredit macet apabila memenuhi kriteria diantaranya :

   a. Terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga yang melampaui 270 hari
   b. Kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru
   c. Dari segi hukum maupun kondisi pasar, jaminan tidak dapat dicairkan pada nilai wajar.

2.2 Prinsip-prinsip Pemberian Kredit

Sebelum fasilitas kredit diberikan, maka bank harus merasa yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian kredit sebelum kredit tersebut disalurkan. Penilaian tersebut menggunakan beberapa prinsip, yaitu prinsip 5C, prinsip 7P, dan prinsip 3R.

2.2.1 Prinsip 5C

1. *Character* (Watak / Kepribadian)

   Character merupakan sifat atau watak seseorang. Sifat atau watak dari seseorang yang akan diberikan kredit benar-benar harus dipercaya. Dalam hal ini bank meyakini benar bahwa calon debiturnya memiliki reputasi baik, artinya selalu menepati janji dan tidak terlibat hal-hal yang berkaitan dengan kriminalitas, misalnya penjudi, pemabuk, atau penipu. Untuk dapat membaca sifat atau watak dari calon debitur dapat dilihat sari latar belakang nasabah, baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti cara hidup atau gaya hidup yang

dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan jiwa sosial**.**

2. *Capacity* (Kemampuan)

   Capacity adalah analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar kredit. Bank harus mengetahui secara pasti atas kemampuan calon debitur dengan melakukan analisis usahanya dari waktu ke waktu. Pendapatan yang selalu meningkat diharapkan kelak mampu melakukan pembayaran kembali atas kreditnya, sedangkan bila diperkirakan tidak mampu, bank dapat menolak permohonan dari calon debitur. *Capacity* sering juga disebut dengan nama *Capability***.**

3. *Capital* (Modal)

   Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif atau tidak, dapat dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi) yang disajikan dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas dan solvabilitasnya, rentabilitas dan ukuran lainnya. Analisis capital juga harus menganalisis dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini, termasuk persentase modal yang digunakan untul membiayai proyek yang akan dijalankan, berapa modal sendiri dan berapa modal pinjaman.

4. *Collateral* (Jaminan atau Agunan)

   Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun nonfisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahanny dan kesempurnaannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin. Jaminan

harus memenuhi syarat-syarat sebagai jaminan.

5. *Condition of Economic* (Kondisi Perekonomian)

   Bank harus mengetahui perkembangan perekonomian pada saat tersebut yang berpengaruh terhadap dan berkaitan langsung dengan usaha calon debitur serta prospeknya dimasa yang datang. *Condition of Economic*, yaitu situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, budaya yang mempengaruhi usaha calon debitur di kemudian hari.

2.2.2 Prinsip 3R

Prinsip pemberian kredit dengan konsep 3R ini meliputi :

1. *Return* (Hasil yang dicapai)

   Dimaksudkan penilaian atas hasil yang akan dicapai oleh perusahaan debitur setelah dibantu dengan kredit oleh bank. Persoalannya, apakah hasil tersebut dapat menutup untuk pengembalian pinjamannya serta bersamaan dengan itu memungkinkan pula usahanya untuk berkembang terus atau tidak. Return disini dapat pula diartikan keuntungan yang akan diperoleh bank apabila memberikan kredit kepada pemohon.

2. *Repayment* (Pembayaran kembali)

   Dalam hal ini bank harus menilai berapa lama perusahaan pemohon kredit dapat membayar kembali pinjamannya sesuai dengan kemampuan membayar kembali (*repayment capacity*), dan apakah kredit harus diangsur atau dilunasi sekaligus diakhir periode.

3. *Risk bearing ability* (Kemampuan untuk menanggung risiko)

   Dalam hal ini bank harus mengetahui dan menilai sampai sejauh mana perusahaan pemohon kredit mampu menanggung risiko kegagalan, apabila terjadi sesuatu yang tidak diinginkan.

2.2.3 Prinsip 7P

1. *Personality*

   Personality (kepribadian) adalah sifat dan perilaku yang dimiliki calon debitur yang mengajukan permohonan kredit bersangkutan, dipergunakan sebagai bahan pertimbangan pemberian kredit. Jika kepribadiannya baik maka kredit dapat diberikan. Sebaliknya apabila kepribadiannya jelek maka kredit tidak dapat diberikan. Alasannya adalah karena kepribadian yang baik akan berusaha membayar pinjamannya sedangkan kepribdian yang jelek akan sulit membayar pinjamannya. Kepribadian calon nasabah ini dapat diketahui dengan mengumpulkan informasi tentang keturunan, pekerjaan, pendidikan, dan pergaulannya. menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.

2. *Party*

   Mengklasifikasikan nasabah dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan

mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.

3. *Purpose*

   Purpose (tujuan) adalah tujuan dan penggunaan kredit oleh calon debitur, apakah untuk kegiatan konsumtif atau sebagai modal kerja. Tujuan kredit ini akan menjadi hal yang menentukan apakah permohonan calon debitur disetujui atau ditolak. Apabila kredit digunakan sebgai kegiatan konsumtif maka kredit tidakdapat diberikan, tetapi jika digunakan sebagai modal kerja (produktif) maka kredit dapat diberikan. Jadi, analisis kredit harus mengetahui secara pasti tujuan dan penggunaan kredit yang akan diberikan sehingga dapat dipertimbangkan.

4. *Prospect*

   Untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang menguntungkan dan mempunyai prospek atau sebaliknya. *Prospect* adalah prospek perusahaan dimasa datang, apakah akan menguntungkan atau merugikan. Jika prospek terlihat baik maka kredit dapat diberikan, sebaliknya jika jelek akan ditolak. Oleh karena itu analisis kredit harus mampu mengestimasi masa depan perusahaan calon debitur agar pengembalian kredit menjadi lancar.

5. *Payment*

   Payment (pembayaran) adalah mengetahui bagaimana pembayaran kembali kredit yang diberikan hal ini dapat diketahui jika analisis kredit memperhitungkan kelancaran penjualan dan pendapatan calon debitur sehingga dapat memperkirakan kemampuannya untuk membayar kembali kredit tersebtu sesuai dengan perjanjian.

6. *Profitability*

   Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya.

7. *Protection*

   Dimaksudkan untuk berjaga-jaga terhadap hal-hal yang tidak diduga sebelumnya, maka bank perlu melindungi kredit yang diberikan dengan jalan meminta jaminan/*collateral* dari debitur atau jaminan dari asuransi, baik dari sisi jaminan maupun dari sisi kreditnya.

2.3 Manfaat Kredit Bank

Menurut Taswan (2010:310), menyatakan bahwa kredit mempunyai banyak manfaat bagi berbagai pihak, diantaranya sebagai berikut:

1. Manfaat Kredit bagi Debitur

   Manfaat bagi debitur yaitu bahwa pemberian kredit oleh bank dapat digunakan untuk memperlancar usaha dan selanjutnya meningkatkan gairah usaha sehingga terjadi kontinuitas perusahaan.

2. Manfaat Kredit bagi Bank

   Manfaat bagi bank yaitu dapat digunakan sebagai instrumen bank dalam memelihara likuiditas, solvabilitas, dan rentabilitas, kemudian dapat menjadi pendorong peningkatan penjualan produk bank yang lain dan kredit diharapkan dapat menjadi sumber utama pendapatan bank yang berguna bagi kelangsungan hidup bank tersebut.

3. Manfaat Kredit bagi Masyarakat (negara)

   Manfaat kredit bagi masyarakat (negara) yaitu bahwa pemberian kredit oleh bank akan mampu menggerakan perekonomian masyarakat, peningkatan kegiatan ekonomi masyarakat akan mampu menyerap tenaga kerja dan pada gilirannya mampu mensejahterakan masyarakat. Disampung itu, bagi negara bahwa kredit dapat digunakan sebagai instrumen moneter. Pemerintah dapat mempengaruhi restriksi maupun ekspansi kredit perbankan melalui kebijakan moneter dan perbankan.

2.4 Mekanisme Pemberian Kredit

Mkanisme menurut etimologis diambil dari kata Yunani yaitu *mechane* yang mempunyai arti mesin, instrumen, peralatan untuk membuat sesuatu atau suatu perangkat yang dipergunakan untuk menyelesaikan suatu masalah. Dan untuk kata lain yang berarti *mechos* yaitu diartikan sebagai sarana dan cara atau proses untuk menjalankan sesuatu.

Sebelum kredit disalurkan kepada nasabah, ada beberapa mekanisme yang harus dilakukan oleh bank. Adapun mekanisme pemberian kredit adalah sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan Kredit

   Yaitu tahap awal dengan tujuan untuk saling bertukar informasi antara calon debitur dengan bank, terutama informasi antara calon debitur yang baru pertama kali mengajukan pinjaman kepada bank. Dalam tahap ini, bank memberikan informasi mengenai prosedur pengajuan

kredit, sektor yang dibiayai dan persyaratan-persyaratan lainnya. Dilanjutkan dengan pengisian formulir Permohonan Kredit yang telah disediakan.

2. Tahap Analisis Kredit

   Dalam tahap ini bank melalui analis kredit mengadakan penilaian dan analisa mendalam tentang usaha atau proyek yang akan dibiayai oleh kredit tersebut. Penilaian ini meliputi berbagai aspek yang dapat mempengaruhi usaha debitur, yaitu:

   a. Aspek Manajemen dan Organisasi

      Aspek ini pada dasarnya membahas tentang siapa calon debitur, khususnya tentang jiwa kewiraswastaan calon debitur dan keahlian tentang bidang usahanya. Sedangkan dari sisi organisasi, bagaimana struktur organisasi dalam menjalankan usahanya, cukup jelas dan efisien tidak dan bagaimana kemampuannya untuk menggerakan organisasi usahanya.

   b. Aspek Pemasaran

      Aspek ini membahas tentang bagaimana barang dan atau jasa yang dihasilkannya atau diperdagangkannya harus mempunyai prospek pemasaran yang baik, antara lain, baik dilihat dari segi konsumen, jumlahnya, pesaingnya, cara penjualannya (tunai/kredit, berapa lama), maupun penebaran/distribusi daerahnya.

   c. Aspek Teknis

      Aspek ini membahas tentang antara lain: lokasi tempat usaha,

peralatan atau teknologi yang digunakan baik, kapasitas maupun jenisnya serta proses produksi, hendaknya efektif dan efisien dalam arti masih memberikan keuntungan yang cukup bagi perusahaan. Selain itu juga membahas untuk pembelian dan ketersediaan bahan baku, dengan cara tunai atau kredit-berapa lama sedangkan untuk pembelian barang-barang produksi (mesin dll. atau konstruksi bangunan) termasuk dibahas bagaimana cara memperolehnya tunai atau kredit dan bagaimana angsurannya, didapat dari lokal/dalam negeri atau import. Selain itu faktor tenaga kerja juga menjadi perhatian, khususnya untuk tenaga-tenaga ahli.

d. Aspek Keuangan

Aspek ini membahas tentang catatan-catatan/laporan dan ratio-ratio keuangan usaha/perusahaan, sehingga tercermin fundamental keuangan usaha/perusahaan calon debitur (baik pada saat ini maupun perkiraan saat yang akan datang). Dari perhitungan keuangan tersebut akan tercermin mampu tidak usaha debitur untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya, baik untuk pengembalian pokok pinjaman maupun bunganya dalam waktu yang wajar. Disamping itu perusahaan harus mampu untuk mendapatkan laba yang cukup wajar agar usaha terus lebih berkembang.

e. Aspek Hukum atau Yuridis

Aspek ini membahas antara lain tentang izin-izin dan kepemilikan

usaha calon debitur, bentuk usaha calon debitur, surat-surat bukti pemilikan jaminan/agunan yang diperlukan dan cara-cara pengikatan jaminan/agunan. Pada prinsipnya usaha/perusahaan calon debitur sudah memenuhi sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku.

f. Aspek Sosial Ekonomi

Aspek ini membahas tentang antara lain bagaimana dampak usaha/perusahaan tersebut terhadap lingkungan, khususnya dampaknya terhadap pertumbuhan ekonomi dilingkungan usaha/perusahaan, seperti penyerapan tenaga kerja, sedapat mungkin tidak merusak atau mengganggu keadaan lingkungan hidup seperti pencemaran limbah dsb. (dilihat dari analisis mengenai dampak atas lingkungan/AMDAL).

3. Tahap Keputusan Kredit

Atas dasar hasil laporan penilain atau analisis kredit, maka pihak bank melalui pejabat bank yang berwenang atau komite kredit, setelah membahasnya secara seksama dapat memutuskan apakah permohonan kredit tersebut layak atau tidak. Jika ditolak harus segera dibuat surat penolakan. Sedangkan jika permohonan disetujui atau dikabulkan, maka harus segera dituangkan dalam Surat Keputusan Kredit yang berisiskan antara lain ketentuan-ketentuan dan persyaratan yang harus disepakati.

4. Tahap Pelaksanaan Kredit

Setelah calon debitur membaca dan memperbaiki ketentuan dan memenuhi semua persyaratan dan menyerahkan warkat-warkat yang terkait, maka ditandatanganilah Perjanjian Kredit antara bank dengan debitur, baik di bawah tangan atau dihadapan notaris sebagai saksi.

5. Tahap Administrasi

   Selanjutnya bank melalu pejabat kredit yang berwenang yang menanganinya, menatausahakan kredit tersebut melalui penyimpanan dokumen-dokumen kredit, surat-surat yang berkenaan dengan agunan dan lain sebagainya ditempat yang aman.

6. Tahap Supervisi atau Pengendalian Kredit

   Tahapan terakhir dari suatu proses kredit adalah tahapan supervisi atau pengendalian/pengawasan kredit. Tahap ini merupakan tahap yang paling berat karena adakalanya usaha debitur yang dibiayai kredit oleh bank mengalami kerugian atau penurunan usaha. Sehingga bank harus memantau dan memberikan saran agar usaha debitur dapat berjalan dengan baik dan dapat mengembalikan pinjaman dengan baik pula.

BAB III

ANALISIS DESKRIPTIF

3.1 Data Umum

3. 1. 1 Sejarah PT BANK TABUNGAN NEGARA

Bank BTN adalah Badan Usaha Milik Negara Indonesia yang berbentuk perseroan terbatas dan bergerak di bidang jasa keuangan perbankan. Cikal bakal Bank BTN dimulai dengan didirikannya Postspaarbank di Batavia pada tahun 1897, pada masa pemerintah Belanda.

Pada 1 April 1942 Postparbank diambil alih pemerintah Jepang dan diganti namanya menjadi Tyokin Kyoku.

Setelah kemerdekaan diproklamasikan, maka Tyokin Kyoku diambil alih oleh pemerintah Indonesia, dan namanya diubah menjadi Kantor Tabungan Pos RI. Usai dikukuhkannya, Bank Tabungan Pos RI ini sebagai satu-satunya lembaga tabungan di Indonesia. Pada tanggal 9 Februari 1950 pemerintah mengganti namanya dengan nama Bank Tabungan Pos.

Tanggal 9 Februari 1950 ditetapkan sebagai hari dan tanggal Bank BTN. Berdasarkan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang No. 4 tahun 1963 Lembaran Negara Republik Indonesia No. 62 tahun 1963 tanggal 22 Juni 1963, maka resmi sudah nama Bank Tabungan Pos diganti namanya menjadi Bank Tabungan Negara. Dalam periode ini posisi Bank BTN telah

berkembang dari sebuah unit menjadi induk yang berdiri sendiri Kemudian sejarah Bank BTN mulai diukir kembali dengan ditunjuknya oleh Pemerintah Indonesia pada tanggal 29 Januari 1974 melalui Surat Menteri Keuangan RI No. B-49/MK/I/1974 sebagai wadah pembiayaan proyek perumahan untuk rakyat. Sejalan dengan tugas tersebut, maka mulai 1976 mulailah realisasi KPR (Kredit Pemilikan Rumah) pertama kalinya oleh Bank BTN di negeri ini. Waktu demi waktu akhirnya terus mengantar Bank BTN sebagai satu-satunya bank yang mempunyai konsentrasi penuh dalam pengembangan bisnis perumahan di Indonesia melalui dukungan KPR BTN.

Sayap Bank BTN pun makin melebar pada tahun 1989 Bank BTN sudah mengeluarkan obligasi pertamanya. Pada tahun 1992 status Bank BTN ini menjadi PT. Bank Tabungan Negara (Persero) karena sukses Bank BTN dalam bisnis perumahan melalui fasilitas KPR tersebut. Status persero ini memungkinkan Bank BTN bergerak lebih luas lagi dengan fungsinya sebagai bank umum (komersial). Demi mendukung bisnis KPR tersebut, Bank BTN mulai mengembangkan produk-produk layanan perbankan sebagaimana layaknya bank umum (komersial)

Sukses Bank BTN dalam bisnis KPR juga telah meningkatkan status Bank BTN sebagai bank Konvensional menjadi Bank Devisa pada tahun 1994. Layanan bank dalam bentuk penerbitan Letter of Credit (L/C), pembiayaan usaha dalam bentuk Dollar, dan lain lain bisa diberikan Bank BTN dengan status tersebut. Dengan status baru ini tidak membuat Bank BTN lupa akan fungsi utamanya sebagai penyedia KPR untuk masyarakat menengah kebawah.Bank

BTN pun makin melebar pada tahun 1989 Bank BTN sudah mengeluarkan obligasi pertamanya. Pada tahun 1992 status Bank BTN ini menjadi PT. Bank Tabungan Negara (Persero) karena sukses Bank BTN dalam bisnis perumahan melalui fasilitas KPR tersebut. Status persero ini memungkinkan Bank BTN bergerak lebih luas lagi dengan fungsinya sebagai bank umum (komersial). Demi mendukung bisnis KPR tersebut, Bank BTN mulai mengembangkan produk-produk layanan perbankan sebagaimana layaknya bank umum (komersial).

Berdasarkan kajian konsultan independent, Price Water House Coopers, Pemerintah melalui menteri BUMN dalam surat No. 5 – 544/MMBU/2002 memutuskan Bank BTN sebagai Bank umum dengan fokus bisnis pembiayaan perumahan tanpa subsidi.

Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan (Bapepam-LK) mengeluarkan pernyataan efektif terhadap produk investasi baru berbasis sekuritisasi. Produk itu adalah EBA Danareksa Sarana Multigriya Finansial I - Kredit Kepemilikan Rumah Bank Tabungan Negara (SMF I-KPR BTN). Di tahun yang sama juga Bank BTN melakukan Penawaran Umum Saham Perdana (IPO) dan listing di Bursa Efek Indonesia

Kepercayaan masyarakat dan pemerintah terhadap Bank BTN telah mengantarkan kami mendapatkan penghargaan dalam ajang Anugerah Perbankan Indonesia VI 2017sebagai Peringkat 1 Bank Terbaik Indonesia 2017. Dengan adanya penghargaan tersebut akan mengukuhkan optimisme perseroan

untuk mampu melanjutkan catatan kinerja positif dan mencapai target bisnis perseroan pada tahun tahun berikutnya.

Dari tahun ketahun, bank BTN berupaya untuk melaksanakan diversifikasi sarana dan prasarana dengan cara pembukaan Kantor Cabang dan Kator Cabang Pembantu baru yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Salah satunya dengan pembukaan Kantor Cabang Yogyakarta. Kemudian ditingkatkan lagi dengan pembukaan Kantor Cabang Pembantu (KCP), Kantor Kas (KK), dan Kantor Kas Layanan Pos Online (KK LPO) di wilayah Yogyakarta, adapun data tersebut dapat dilihat *detail* dalam tabel 3.1 sebagai berikut.

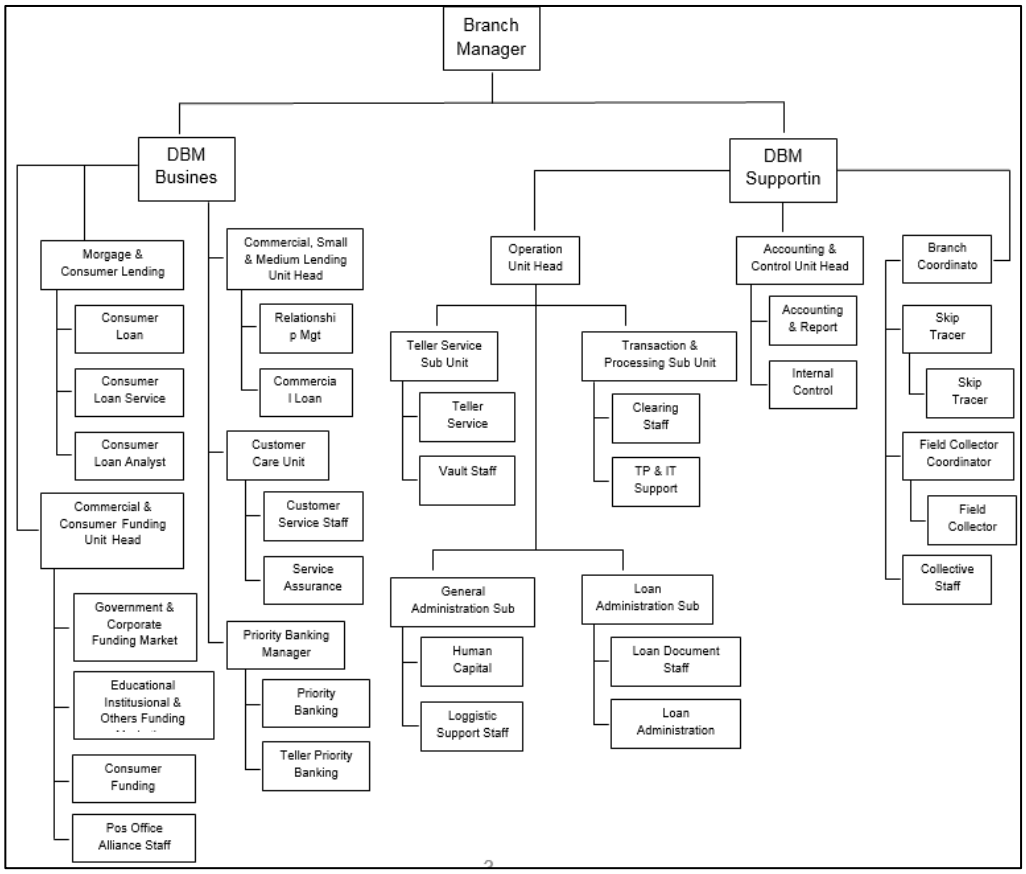
Tabel 3.1 Nama KCP, KK, KK LPO di BTN Yogyakarta

Kabupaten	**KCP**	**KK**	**KK LPO**
Sleman	KCP Colombo	KK Maguoharjo	KK LPO Pakem
	KCP Condong Catur		KK LPO Prambanan
	KCP Nogotirto		
	KCP Palagan		
Bantul	KCP Bantul	KK Univ. Muhammadiyah	KK LPO Bantul
Gunung Kidul			KK LPO Wonosari
Kulonprogo			KK LPO Wates

Sumber: Data Primer Diolah Tahun 2018

3. 1. 2 Struktur Organisasi Bank BTN Cabang Yogyakarta

Struktur organisasi pada bank BTN cabang Yogyakarta secara garis besar terdiri dar 2 bagian yaitu, *Deputy Branch Manager* (DBM) *Business* dan DBM *Supporting*. Adapun lebih *detail* dapat dilihat dalam gambar 3.1 sebagai berikut:



Gambar 3.1 Struktur Organisasi Bank BTN Cabang Yogyakarta

Sumber: Data Primer Diolah Tahun 2018

Dari gambar 3.1 dapat dijelaskan bahwa DBM *Bussines* membawahi 5 unit yaitu *Morgage & Consumer Lending, Commercial & Consumer Funding Unit Head, Priority Banking Manager, Customer Care Unit,* dan *Commercial*

Small & medium Unit Head. Perincian dari masing-masing Unit sebagai berikut:

1. *Morgage & Consumer Lending* membawahi 3 divisi yaitu:
   - *Consumer Loan Marketing* yang terdiri 4 orang
   - *Consumer Loan Service* yang terdiri 5 orang
   - *Consumer Loan Analyst* yang gerdiri 4 orang
2. *Commercial & Consumer Funding Unit Head* membawahi 4 divisi yaitu:
   - *Governmen & Corporate Funding Marketing* yang terdiri 1 orang
   - *Educational Institutional & Others Funding* yang terdiri 1 orang
   - *Consumer Funding* yang terdiri 6 orang
   - *Post Office Aliance Stuff* yang terdiri 4 orang
3. *Priority Banking Manager* membawahi 2 divisi yaitu :
   - *Priority Banking* yang terdiri 3 orang
   - *Teller Priority* yang terdiri 2 orang
4. *Customer Care Unit* membawahi 2 divisi:
   - *Customer Service Stuff* yang terdiri 6 orang
   - *Service Assurance* yang terdiri 2 orang
5. *Commercial Small & medium Unit Head* membawahi 2 divisi:
   - *Relationship Mgt* yang terdiri 2 orang
   - *Commercial Loan* yang terdiri 3 orang

Sedangkan DBM *Supporting* membawahi 3 unit yaitu *Operation Unit Head, Accounting & Control Unit Head,* dan *Branch Coordinator*. Perincian dari masing-masing unit sebagai berikut:

1. *Operation Unit Head membawahi 4 unit* yaitu:
    a. *Teller Service Sub Unit* membawahi 2 divisi:
        - *Teller Service Staff* yang terdiri 8 orang
        - *Vault Staff* yang terdiri 2 orang
    b. *Transaction & Processing Sub Unit* membawahi 2 divisi:
        - *Clearing Staff* yang terdiri 1 orang
        - *TP & IT Support* yang terdiri 3 orang
    c. *General Administration Sub Unit Head* membawahi 2 divisi:
        - *Human Capital* yang terdiri 2 orang
        - *Loggistic Support Staff* yang terdiri 2 orang
    d. *Loan Administration Sub Unit Head* membawahi 2 divisi:
        - *Loan Document Staff* yang terdiri 2 orang
        - *Loan Administration Staff* yang terdiri 4 orang
2. *Accounting & Control Unit Head* membawahi 2 divisi:
        - *Accounting & Report* yang terdiri 2 orang
        - *Internal Control* yang terdiri 1 orang
3. *Branch Coordinator* membawahi 3 unit:
    a. *Skip Tracer Coordinator* membawahi 1 unit:
        - *Skip Tracer* yang terdiri 2 orang

b. *Field Collector Coordinator* membawahi 1 unit:

- *Field Collector* yang terdiri 2 orang

c. *Collective Staff* yang terdiri 1 orang

3. 1. 3 Visi dan Misi PT BTN Cabang Yogyakarta

1. Visi BTN

   Terdepan dan terpercaya dalam memfasilitasi sektor perumahan dan jasa layanan keuangan keluarga.

2. Misi BTN

   a. Berperan aktif dalam mendukung sektor perumahan, baik dari sisi penawaran maupun dari sisi permintaan, yang terintegrasi dalam sektor perumahan di Indonesia

   b. Memberikan layanan unggul dalam pembiayaan kepada sektor perumahan dan kebutuhan keuangan keluarga

   c. Meningkatkan keunggulan kompetitif melalui inovasi pengembangan produk, jasa dan jaringan strategisberbasis digital

   d. Menyiapkan dan mengembangkan human capital yang berkualitas, profesional, dan memiliki banyak integritas tinggi

   e. Meningkatkan shareholder value dengan fokus kepada peningkatan pertumbuhan profitabilitas sesuai dengan prinsip kehati-hatian dan good corporate governance

   f. Memedulikan kepentingan masyarakat sosial dan lingkungan secara berkelanjutan.

3. Nilai Dasar Budaya Kerja Perusahaan

Bank BTN memiliki 5 Nilai Budaya Perusahaan yang menjadi pondasi bagi seluruh karyawan dalam berperilaku untuk mencapai visi Bank BTN.

a. Sinergi

Membangun kerjasama yang sinergis dengan seluruh stakeholders dilandasi sikap tulus, terbuka dan mendorong kolaborasi yang produktif dengan menjunjung tinggi sikap saling percaya dan menghargai untuk mencapai tujuan bersama.

b. Integritas

Konsisten antara pikiran, perkataan dan tindakan sesuai dengan ketentuan perusahaan, kode etik profesi dan prinsip-prinsip kebenaran yang terpuji.

c. Inovasi

Senantiasa mengembangkan gagasan baru dan penyempurnaan berkelanjutan yang memberi nilai tambah bagi perusahaan.

d. Profesionalisme

Visioner, kompeten di bidangnya, selalu mengembangkan diri dengan teknologi terkini sehingga menghasilkan kinerja terbaik.

e. Spirit Mencapai Keunggulan

Menunjukkan semangat dan komitmen yang kuat untuk mencapai hasil terbaik serta memberikan pelayanan yang melebihi harapan pelanggan (internal dan eksternal) dengan menempatkan pentingnya aspek kualitas di setiap kegiatan serta risiko yang telah diperhitungkan.

4. Sepuluh Perilaku Utama yang merupakan Acuan Bertindak bagi Seluruh Insan BTN
   a. Sinergi
      - Tulus, Terbuka dan Kolaborasi yang Produktif
      - Saling Percaya dan Menghargai
   b. Integritas
      - Konsisten dan disiplin
      - Jujur dan Berdedikasi
   c. Inovasi
      - Tanggap terhadap perubahan
      - Kreatif & Inovatif dalam melakukan penyempurnaan yang bernilai tambah
   d. Profesionalisme
      - Kompeten, Intrapreneurship dan Bertanggungjawab
      - Bekerja Cerdas dan Berorientasi pada hasil
   e. Spirit Mencapai Keunggulan
      - Antusias, Proaktif dan Pantang Menyerah
      - Efektif, Efisien dan Mengutamakan Kepuasan Pelanggan.

3. 1. 4 Produk KPR BTN Cabang Yogyakarta

Produk KPR yang ada di Bank Tabungan Negara Cabang Yogyakarta adalah sedagai berikut:

1. KPR BTN Mikro

   Produk KPR BTN Mikro adalah kredit yang memberikan fasilitas kepada nasabah untuk membeli lahan atau rumah, membangun rumah, ataupun renovasi rumah secara bertahap yang diprioritaskan untuk masyarakat yang bekerja sektor informal. Manfaat KPR BTN Mikro, yaitu:

   a. Pembayaran dapat dilakukan harian, mingguan, dan bulanan.
   b. Pengajuan dan pembayaran dapat dilakukan di *Outlet* BTN, Kantor Pos, dan Agen Laku Pandai.
   c. Pendampingan dalam pembangunan rumah.
   d. Jangka waktu 10 tahun
   e. Uang muka pembelian rumah mulai dari 1%

2. Kredit Pemilikan Rumah (KPR) BTN Platinum

   Produk ini untuk keperluan pembelian rumah dari developer ataupun non developer, baik untuk pembelian rumah baru atau second, pembelian rumah siap huni (ready stock) atau belum jadi (indent), maupun take over kredit dari Bank lain. Manfaat KPR BTN Platinum, yaitu:

   a. *Plafon* kredit tidak dibatasi.
   b. Jangka waktu sampai dengan 25 tahun.
   c. Suku bunga kompetitif
   d. Dilindungi asuransi jiwa, kredit, dan kebakaran.

e. Bekerjasama dengan beberapa *Developer*

3. Kredit Pemilikan Apartemen BTN

Produk ini untuk keperluan pembelian apartemen dari *developer* ataupun *non developer*, baik untuk pembelian apartemen baru atau *second*, pembelian apartemen siap huni (*ready stock*) atau belum jadi (*indent*), maupun *take over* kredit dari Bank lain. Manfaat Kredit Pemilikan Apartemen BTN, yaitu:

a. *Plafon* tidak dibatasi.

b. Jangka waktu 15 tahun.

c. Suku bungan kompetitif

d. Bebas memilih Apartemen yang di inginkan.

e. Dilindungi asuransi jiwa, kredit, dan kebakaran.

f. Bekerjasama dengan berbagai *Developer*.

4. Kredit Agunan Rumah (KAR) BTN

Kredit Agunan Rumah Bank BTN merupakan fasilitas kredit dari Bank BTN yang dapat digunakan untuk berbagai kebutuhan konsumtif dengan menjaminkan rumah tinggal, apartemen, ruko, atau rukan. Manfaat KAR BTN, yaitu:

a. *Plafon* tidak dibatasi.

b. Jangka waktu 10 tahun.

c. Suku bungan kompetitif

d. Dilindungi asuransi jiwa, kredit, dan kebakaran.

5. Kredit Bangun Rumah (KBR) BTN

   Kredit Bangun Rumah Bank BTN merupakan fasilitas kredit bagi yang ingin membangun rumah di atas tanah milik sendiri. Manfaat KBR BTN, yaitu:

   a. *Plafon* tidak dibatasi.
   b. Jangka waktu 10 tahun.
   c. Suku bungan kompetitif
   d. Dilindungi asuransi jiwa, kredit, dan kebakaran.

6. Kredit Pemilikan Rumah Toko BTN

   Kredit Pemilikan Rumah Toko dari Bank BTN diperuntukan untuk keperluan pembelian ruko, rukan, atau kios. Manfaat Kredit Pemilikan Rumah Toko BTN, yaitu:

   a. *Plafon* tidak dibatasi.
   b. Jangka waktu 10 tahun.
   c. Suku bungan kompetitif
   d. Dilindungi asuransi jiwa, kredit, dan kebakaran.

Produk KPR BTN tersebut memiliki keunggulan khusus dari produk KPR di beberapa bank yang ada di indonesia, keunggulan tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 3.2 Keunggulan KPR di BTN Yogyakarta

NO	**NAMA PRODUK KPR**	**JANGKA WAKTU**	**SUKU BUNGAN**	
1	KPR BTN Mikro	10 Tahun	9,00%	
2	Kredit Pemilikan Rumah BTN Platinum	25 Tahun	*Fixed* 3 tahun	8,00%
			Fixed 5 tahun	9,00%
3	Kredit Pemilikan Apartemen BTN	15 Tahun	*Fixed* 3 tahun	8,00%
			Fixed 5 tahun	9,00%
4	Kredit Agunan Rumah BTN	10 Tahun	Anuitas	
5	Kredit Bangun Rumah BTN	10 Tahun	Anuitas	
6	Kredit Pemilikan Rumah Toko BTN	15 Tahun	Anuitas	

Sumber: Data Primer Diolah Tahun 2018

Keterangan tabel sebagai berikut:

1. Jangka waktu menunjukkan batas maksimal waktu pelunasan kredit.
2. Suku bunga menunjukkan besaran bunga yang dibebankan kepada nasabah, adapun yang dimaksud *fixed* 3 tahun dan *fixed* 5 tahun adalah pilihan bagi nasabah apabila nasabah menghendaki *fixed* 3 tahun maka selama 3 tahun bungan yang dibayarkan sebesar 8% selanjutnya menyesuaikan suku bunga yang ditetapkan BI, begitu juga apa bila nasabah menghendaki *fixed* 5 tahun maka bunga yang dibayarkan nasabah selama 5 tahun sebesar 9% untuk tahun selanjutnya menyesuaikan bunga yang ditetapkan oleh BI.

Ada beberapa bagian di bank BTN Cabang Yogyakarta terkait dengan pemberian KPR, diantaranya adalah:

1. *Consumer Marketing Loan*

   Consumer Marketing Loan merupakan bagian *marketing* dari kegiatan penyaluran dana atau pembiayaan. *Consumer marketing financing* memiliki tugas untuk mencari calon nasabah yang layak untuk dibiayaai.

2. *Loan Service*

   Loan service merupakan bagian pelayanan, termasuk pusat informasi produk pembiayaan dan penerima berkas pembiayaan. Selain itu, *Loan service* juga memiliki tugas untuk melakukan wawancara, *initial data entry, detail data entry*, pengecekan dokumen, pengecekan duplikasi, dan review *detail data entry.*

3. *Analyst*

   Analyst merupakan bagian penganalisa aspek-aspek yang menjadi pertimbangan untuk memberikan pembiayaan.

4. *Loan Admin*

   Loan admin merupakan bagian yang melakukan *on the spot, apprasial,* dan pencairan dana.

5. *Apprasial*

   Apprasial memiliki tugas melakukan taksasi jaminan pembiayaan.

3.2 Data Khusus

3. 2. 1 Keuntungan Produk KPR BTN Platinum

Berdasarkan situs resmi Bank BTN, dijelasakan bahwa Produk KPR BTN Platinum adalah Kredit Pemilikan Rumah dari Bank BTN untuk keperluan pembelian rumah dari *developer* ataupun *non developer*, baik untuk pembelian rumah baru atau *second*, pembelian rumah siap huni (*ready stock*) atau belum jadi (*indent*), maupun *take over* kredit dari Bank lain.

Berdasarkan pengertian tersebut terdapat beberapa *point* penting dalan KPR BTN Platinum, yaitu:

1. Pembelian rumah

   Pembelian rumah pada Produk KPR BTN Platinum menawarkan dua pilihan:

   a. *Developer*, nasabah dipersilahkan membeli rumah dari developer manapun yang diinginkan nasabah. Apabila nasabah tidak memiliki pilihan developer mana yang akan dituju maka nasabah dapat memilih developer yang sudah bekerjasama dengan Bank BTN.

   b. *Non Developer*, nasabah diperbolehkan membeli rumah dari perorangan. Semisal nasabah ingin membeli rumah *second* dari tetangga, pada kasus tersebut pengajuan KPR Platinum dapat di biayai selama syarat-syarat yang ditetapkan oleh Bank BTN terpenuhi. Adapun syarat terdebut adalah:

      1. Sertifikat Rumah dan Tanah
      2. IMB (Izin Mendirikan Bangunan)

2. *Take Over* dari Bank Lain

   Penjelasan dari *take over* yaitu apabila seseorang membeli rumah dari developer atau non developer dengan mengajukan pembiayaan pada bank x pada saat proses pengawasan dan pembinaan tiba-tiba nasabah memutus kontrak dengan bank tersebut, kemudian nasabah tersebut memindahkan pembiayaannya kredit rumahnya pada bank BTN.

Adapun keuntungan yang diberikan oleh bank BTN terhadap produk KPR BTN Platinum adalah:

1. *Plafon* kredit tidak dibatasi.

   Plafon merupakan besar biaya yang diajukan nasabah sebagai kredit, dalam KPR BTN Platinum besaran tersebut tidak dibatasi.

2. Jangka waktu sampai dengan 25 tahun.

   Jangaka waktu pelunasan KPR BTN Platinum relatif panjang, sehingga dapat memudahkan nasabah dalam pengangsuran.

3. Suku bunga kompetitif

   Suku bungan pada produk KPR BTN Platinum yaitu memiliki 2 pilihan, yaitu:

   1. Fixed 3 tahun 8%, maksudnya pembayaran pada angsurah tahun pertama sampai pada tahun ke-3 bunga yang harus dibayarkan tetap, yaitu sebesar 8%, sedangkan pada tahun ke-4 dan seterusnya besaran bungan sesuai kebijakan yang ditetapkan BI (Bank Indonesia).
   2. Fixed 5 tahun 9% maksudnya pembayaran pada angsuran tahun pertama sampai pada tahun ke-5 bunga yang harus dibayarkan tetap,

yaitu sebesar 9%, sedangkan pada tahun ke-6 dan seterusnya besaran bungan sesuai kebijakan yang ditetapkan BI.

4. Dilindungi asuransi jiwa, kredit, dan kebakaran.

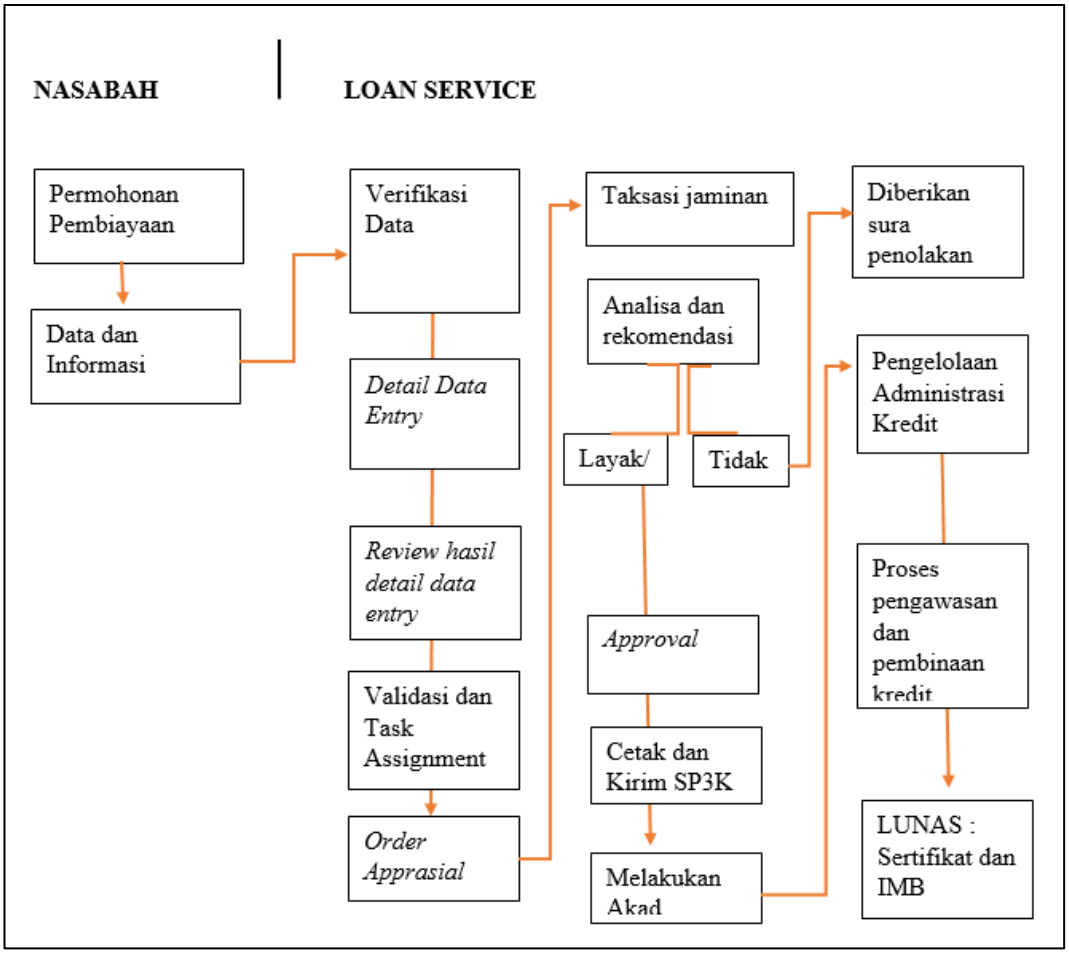
   Selama kegiatan pengawasan dan pembinaan mulai dari nasabah, dana, dan rumah yang akan dibeli dilindungi oleh asuransi

5. Bekerjasama dengan beberapa *Developer*

   Bank BTN memberikan fasilitas pilihan developer yang relatif banyak, adapun data nama-nama developer yang telah bekerjasama dengan bank BTN dapat dilihat pada halaman lampira.

3. 2. 2 Mekanisme Pemberian Pembiayaan KPR BTN Platinum di Bank BTN Cabang Yogyakarta

Mekanisme pemberian pembiayaan KPR Platinum dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 3.2 Alur Pemberian Kredit

Sumber: Data Pribadi Diolah Tahun 2018

Berdasarkan pada gambar diatas mekanisme pembiayaan KPR BTN Platinum dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Permohonan Pembiayaan.

   Pada tahap ini, bank menerima permohonan dari calon debitur atau dapat juga bank memberikan penawaran kredit kepada calon debitur. Sesuai dengan ketentuan Bank Indonesia, dalam menilai permohonan kredit, bank memberikan kredit apabila permohonan pembiayaan diajukan secara tertulis. Untuk permohonan kredit tambahan (*top up*) untuk renovasi, maksimal angsuran pembiayaan sudah berjalan selama 2 tahun. Bank perlu melakukan *apprasial* ulang. Sementara jumlah yang bisa dibiayai dirumuskan: (80% x Nilai Pasar Wajar) – sisa pokok pembiayaan *existing.*

2. Data dan Informasi.

   Sebelum bank melakukan analisis, terlebih dahulu perlu mengumpulkan seluruh data, dokumen dan informasi calon debitur sesuai dengan kebutuhan untuk menganalisis. Data tersebut, meliputi:

   a. Data Nasabah

      Pada data nasabah, *loan service* memastikan bahwa aplikasi permohonan telah dilengkapi oleh pemohon. Data atau informasi pada aplikasi permohonan meliputi: data pribadi pemohon, data pribadi pasangan, data pekerjaan pemohon, data pekerjaan pasangan, data penghasilan dan pengeluaran per bulan, data pembiayaan yang dimohon, data agunan, data pinjaman lain, data kekayaan pemohon dan pasangan. Selain itu, *loan service* juga

memastikan keaslian dan kesesuaian dengan data yang lain. Berikut adalah data nasabah yang harus dilengkapi:

1) Aplikasi permohonan.
2) Pas foto terbaru ukuran 3 x 4 suami dan istri @1 lembar.
3) *Photocopy* KTP suami dan istri yang masih berlaku @2 lembar.
4) *Photocopy* kartu keluarga 1 lembar.
5) *Photocopy* surat nikah (bagi yang sudah menikah).
6) *Photocopy* buku tabungan atau rekening koran selama 3 bulan terakhir.
7) *Photocopy* NPWP pribadi dan SPT tahunan Pph.
8) Minimal telah bekerja (pegawai) / wiraswasta (usaha) selama satu tahun.

b. Data Penghasilan (Pegawai)

1) *Photocopy* SK pengangkatan awal dan akhir atau surat keterangan bekerja suami dan istri.
2) Slip gaji asli suami dan istri selama 3 bulan terakhir.
3) Surat keterangan kerja asli dari atasan atau pimpinan.
4) *Photocopy* kartu pergawai (jika ada)
5) *Photocopy kartu* jamsostek (jika ada)
6) *Photocopy* kartu asuransi kesehatan (jika ada)

c. Data Penghasilan (Wiraswasta)

1) *Photocopy* akta pendirian perusahaan.
2) *Photocopy* SIUP/HO/TDP, izin praktik untuk profesi.

3) *Photocopy* NPWP perusahaan.
4) *Photocopy* laporan keuangan 3 bulan terakhir.
5) *Photocopy* rekening koran/tabungan 6 bulan terakhir.
6) Foto tempat usaha.

d. Data Agunan

1) Surat keterangan harga jual dari penjual atau *developer.*
2) Surat keterangan belum memiliki rumah oleh pemohon dan pasangannya.
3) Surat pernyataan penghasilan.
4) Surat pernyataan tidak memindahtangankan rumah selama 5 tahun.
5) *Photocopy* sertifikat hak milik/SHGB rumah yang akan dibeli.
6) *Photocopy* IMB (IPT atau bukti pengurasan).
7) *Photocopy* PBB tahun terakhir.

3. Verifikasi Data.

Loan service melakukan wawancara untuk memperoleh keterangan dan mengecek kebenaran data yang diterima oleh bank yang biasanya dilakukan via telpon. Pelaksanaan wawancara dilaksanakan sedemikian rupa sehingga menimbulkan rasa aman dan kepercayaan dari calon debitur/debitur untuk memberi penjelasan secara terbuka dan jujur. Setelah melakukan verivikasi data, *loan service* kemudian memeriksa ID BI calon debitur kemudian melakukan *initial data entry,* yakni meng-*input mandatory data* pembiayaan kedalam sistem.

Setelah itu dilakukan cek dokumen, cek duplikasi, dan *scan* dokumen. Cek duplikasi merupakan kegiatan untuk memastikan bahwa pembiayaan yang diajukan belum pernah diproses. Waktu yang diberikan untuk melakukan kegiatan pada tahap ini adalah 4,5 jam.

4. *Detail Data Entry.*

   Kegiatan *detail data entry* merupakan kegiatan meng-*input* data pembiayaan secara lebih lengkap ke dalam sistem. Kegiatan ini dilakukan oleh *loan service* dan diberikan waktu selama 2 jam.

5. *Review* hasil *detail data entry.*

   Kegiatan *review* merupakan kegiatan untuk memastikan bahwa tidak ada kesalahan dalam melakukan peng-*input*-an data pembiayaan. Kegiatan ini dilakukan oleh *loan service* dan diberi waktu selama 4 jam.

6. Validasi dan *Task Assignment*.

   Kegiatan validasi atau pngesahan dilakukan oleh kepala *loan service.* Setelah itu kepala *loan service* memberikan *task assignment* kepada *analyst*. Kegiatan ini diberi waktu selama 8 jam.

7. *Order Apprasial.*

   Setelah mendapat tugas untuk melakukan analisa, analis perlu mendapatka data *apprasial* atau taksasi agunan dalam bentuk Laporan Penilaian Agunan (LPA). LPA ini didapatkan dari *apprasial* internal dan eksternal. *Apprasial* eksternal, bank menggunakan jasa Kantor Jasa Penilaian Publik (KJPP). *Apprasial* hanya boleh dikeluarkan oleh

orang yang telah memiliki sertifikat dari Mappi (Masyarakat Profesi Penilai Indonesia). Untuk itu, analis perlu melakukan *order apprasial*. Kegiatan ini pada Bank BTN Cabang Yogyakarta dilakukan oleh pihak internal biasanya *Order apprasial* ditujukan kepada *loan admin* (LA) setelah analis mendapatkan *task assignment* dari *loan service*.

8. Taksasi jaminan.

   Setelah mendapatkan *order apprasial* dari analis kemudian *staff loan admin* yang ditunjuk melakukan taksasi jaminan dengan melakukan "*On the Spot"* yaitu memastikan kebenaran atas data-data yang diberikan oleh calon debitur dengan melihat secara fisik tempat usaha/agunan. Hasil taksasi jaminan kemudian disusun dalam bentuk Laporan Penilaian Agunan (LPA). Kemudian dilakukan validasi *apprasial* dan verifikasi LPA, kegiatan ini diberi waktu 4 jam.

9. Analisa dan rekomendasi.

   Analisa dan rekomendasi dilakukan oleh seorang analis yang didasarkan pada data yang ada, termasuk LPA. Setelah dilakukan analisa, analis membuat Perangkat Analisa Pembiayaan (PAP) yang meliputi: karakter, kemampuan membayar, analisa risiko, aspek legalitas. Apabila dalam analisa tidak memenuhi standar kelayakan untuk diberikan kredit maka diberikan surat penolakan, dan apabila memenuhi standar kelayakan analis membuat konfirmasi atas minimal kredit yang diberikan.

10. *Approval.*

    Approval merupakan kegiatan persetujuan atas pengajuan atau permohonan pembiayaan. Kewenangan untuk melakukan *approval* ada pada kepala cabang.

11. Cetak dan Kirim SP3K (Surat Penegasan Persetujuan Pemberian Kredit).

    Di dalam SP3K terdapat beberapa poin, yakni: jenis pembiayaan, jenis peruntukan, maksimal pembiayaan, margin keuntungan bank, harga jual bank, angsuran per bulan, jangka waktu, dana yang harus disediakan, denda tunggakan, jaminan, syarat pencairan pembiayaan, penandatanganan akad, asuransi, dan lain lain.

12. Melakukan Akad.

    Tahapan akad dapat dilakukan apabila data-data yang diserahkan oleh nasabah sudah di verifikasi dan dianalisa dengan benar dan dinyatakan layak untuk dibiayai dibuktikan dengan SP3K yang telah ditandatangani oleh kepala cabang, serta rumah yang dikehendaki oleh debitur telah diselesaikan pembangunannya oleh *developer*.

    Adapun pihak yang terkaiy dalam akad:

    1. Nasabah
    2. Notaris
    3. *Loan Service*
    4. *Developer*

13. Pengelolaan Administrasi Kredit

    Berkas dan data-data nasabah yang telah diberikan kepada bank akan dikelo dan dijaga dengan benar.

14. Proses pengawasan dan pembinaan kredit

    Dalam tahap ini nasabah akan diawasi dan diberikan pembinaan apabila ada kendala dalam pelunasan kredit seperti kredit macet, dan lain sebagainya.

15. Pelunasan

    Tahap pelunasan merupakan tahapan akhir dalam mekanisme kredit, apabila seluruh angsuran telah dilunasi maka nasabah akan memperoleh Sertifikat dan Izin Mendirikan Bangunan (IMB) dari bank yang selama ini telah disimpan oleh bank sebagai agunan apabila ada sesuatu hal yang tidak di inginkan, semisal nasabah melarikan diri atau kredit macet.

3. 2. 3 Hambatan dan Permasalahan KPR BTN Platinum

Terdapat beberapa hambatan dan permasalahan pada mekanisme KPR BTN Platinum, berikut ini adalah data hasil wawancara dengan *stuff consumer lending* dan hasil pengamatan selama kegiatan magang berlangsung:

1. Pada tahapan *order apprasial* biasanya menghabiskan banyak waktu, hasil pengamatan selama kegiatan magang di Bank BTN Cabang Yogyakarta terbukti bahwa pemberian LPA terhambat pada *staff loan admin* yang biasanya tidak ada dikantor, sehingga berkas menumpuk di meja berhari-hari.

2. Terdapat beberapa kasus yang dijumpai selama kegiatan magang di Bank BTN Cabang Yogyakarta pada tahapan taksasi jaminan tidak dilakukan secara benar, sering *staff loan admin* hanya sekedar memberikan tandatangan dari LPA yang telah dibuat oleh LS, bahkan ketika LS ingin mencapai target dalam tugasnya, LS melakukan taksasi jaminan dan membuat LPA sendiri.
3. Berdasarkan hasil wawancara dengan *Staff* Analis pada *Consumer Lending* di Bank BTN Cabang Yogyakarta mengatakan bahwa divisi analis tidak ikut menerima bonus yang diterima oleh tim *consumer lending* apabila mencapai target yang dicapai walaupun secara struktural analis termasuk bagian dari *consumer lending*, tujuannya agar tidak terjadi kecurangan atau persekongkolan antara analis dan divisi lain, sehingga analis benar-benar melakukan tugasnya dengan benar. Akan tetapi hasil pengamatan selama kegiatan magang ketika LS ingin mencapai targetnya terjadi kongkalikong antara LS dan Analis, bahkan ketika hasil analisa tidak memenuhi standar kelayakan untuk dibiayai LS berani menanggung risiko yang akan terjadi. Hal ini dapat terjadi karena terjalin hubungan kekeluargaan yang sangat harmonis pada tim *consumer lending* (LS, CLM, dan Analis) dalam satu ruangan sehingga timbul perasaan sungkan apabila menolak pengajuan kredit yang tidak terlalu besar risikonya.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dibuat maka bisa diambil kesimpulan bahwa:

1. Keunggulan produk KPR BTN Platinum secara garis besar memberikan fasilitasi pembelian rumah baru atau *second,* siap huni atau belum jadi. Pembelian rumah tersebut dapat dilakukan kepada *developer* atau non *developer*. Produk KPR BTN Platinum juga memfasilitasi nasabah yang ingin *take over* dari bank lain,
2. Mekanisme dalam produk KPR BTN Platinum secara garis besar yaitu: permohonan pembiayaan, pemberian data dan informasi, verifikasi data, *detail data* entry, *review data entry,* validasi dan *task assignment, order apprasial,* taksasi jaminan, analisa dan rekomendasi, apabila tidak layak diberi surat penolakan, apabila layak diberi *approval,* catak dan kirim SP3K, akad, pengelolaan administrasi, pengawasan, dan pelunasan. Secara keseluruhan sudah sesuai dengan aturan yang telah ada, tetapi dalam pelaksanaannya terdapat beberapa hambatan dan permasalahan. Hal tersebut dapat dilihat dari beberapa kendala dan permasalahan berikut:
    1. Pada tahapan *order apprasial* terdapat hambatan dalam pembuatan LPA disebabkan ketidak siapan *Staff Loan Admin* dalam menjalankan tugasnya, dalam artian sering keluar kantor,

2. Dalam tahapan taksasi jaminan tidak dilakukan secara benar, disebabkan ketidaktegasan perusahaan dalam memberikan tugas kepada karyawan, akibatnya LS melakukan taksasi jaminan yang sebenarnya bukan pekerjaannya dan menimbulkan citra buruk pada perusahaan,
3. Pada tahapan analisa terjadi kongkalikong antara LS dan Analis untuk memberi persetujuan kredit yang diajukan, penyebab terjadinya hal tersebut adalah ruangan kerja Analis yang dijadikan satu dengan divisi lani sehingga terjalih hubungan kekeluargaan yang memberikan dampak ketidak tegasan analis dalam menjalankan tugas.

4.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan pada *point* 2, maka ada beberapa hal yang bisa disarankan kepada PT. Bank Tabungan Negara Cabang Yogyakarta agar menjadi bank yang lebih baik lagi untuk kedepannya. Saran yang diberikan antara lain:

1. Bank BTN Cabang Yogyakarta diharapkan menambah *staff loan admin*, apabila *staff* yang lain sedang melakukan *on the spot* ada sebagian yang *standby* didalam kantor untuk menerima *order apprasial* dari analis,
2. Bank BTN Cabang Yogyakarta diharapkan lebih memberi ketegasan pada pembagian tugas agar tidak terjadi penyelewengan tugas dan tanggungjawab,
3. Pada divisi analis sebaiknya diberikan ruangan khusus agar analis dapat tegas dalam memutuskan pengajuan kredit.

DAFTAR PUSTAKA

Kasmir. 2012. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Taswan. 2010. *Manajemen Perbankan Konsep, Teknik, dan Aplikasi.* Yogyakarta : UPP STIM YKPN.

H. Rachmat Firdaus dan Maya Ariyanti. 2009. *Manajemen Perkreditan Bank Umum*, Bandung: Alfabeta.

Republik Indonesia. 1992. Undang-Undang No. 7 tahun 1992 pasal 1 ayat 11 Tentang Perbankan. Lembaran Negara RI Tahun 1998, No. 115. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 1998. *Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan*. Lembaran Negara RI Tahun 1998, No. 115. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 1998. *Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 30/267/Kep/DIR/1998* . Lembaran Negara RI Tahun 1998, No. 115. Sekretariat Negara. Jakarta.

https://www.btn.co.id/tentang-kami

https://www.bps.go.id/

Lampiran 1: Surat Keterangan Magang

PT. Bank Tabungan Negara (Persero), Tbk
Kantor Cabang Yogyakarta
Jl. Jend. Sudirman No. 71 Yogyakarta 55223
Telp. (0274) 589898 (hunting)
Facs : (0274) 561289
www.btn.co.id

Bank BTN

SURAT KETERANGAN
No. 224/SK/YK.II/OPR-GA/IV/2018

Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan bahwa :

1. **Nama** : **Febriyan Adi Kurniawan**
2. **NIM** : **15213116**
3. **Jurusan** : **Perbankan dan Keuangan**
4. **Perguruan Tinggi** : **Universitas Islam Indonesia**

Pernah melaksanakan magang di PT. Bank Tabungan Negara (Persero), Tbk. Kantor Cabang Yogyakarta dari tanggal **05 Maret s/d 06 April 2018**. Demikian surat keterangan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 09 April 2018
PT. BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO), Tbk.
KANTOR CABANG YOGYAKARTA

NGADILAN
Operation Head

Rizza E. Khrusmawan
General Administration Head

Lampiran 2: Surat Kuasa

LAMPIRAN XV

SURAT KUASA

Yang bertanda tangan di bawah ini :

I. Nama :
Tempat/tgl lahir :
No. KTP/NIK :
Alamat :

yang dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama sendiri. Selanjutnya disebut : **PEMBERI KUASA**

II. PT BANK TABUNGAN NEGARA (Persero) Tbk, berkedudukan di Jl. Gajah Mada No.1 Jakarta Pusat yang dalam ini di wakili oleh..... selaku ..... di PT. BANK TABUNGAN NEGARA (Persero) Kantor Cabang Yogyakarta Selanjutnya disebut : **PENERIMA KUASA**

dengan ini PEMBERI KUASA memberi kuasa kepada PENERIMA KUASA untuk melakukan pendebetan pada Nomor Rekening :..... atas biaya asuransi, biaya pengikatan agunan, dan biaya lainnya yang timbul atas penghentian KPR Sejahtera yang disebabkan oleh dokumen pernyataan yang saya buat tidak benar dan/atau tidak saya penuhi dalam proses pengajuan KPR Sejahtera pada Bank BTN.
Kuasa ini diberikan dengan hak Substitusi, tidak dapat dicabut kembali dan tidak akan berakhir karena sebab-sebab yang tercantum dalam pasal 1813 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata atau karena sebab apapun juga.

, / / 201

Penerima Kuasa
PT BANK TABUNGAN NEGARA (Persero) Tbk
Kantor Cabang Yogyakarta

Pemberi Kuasa

(.....) (.....)

Lampiran 3: Surat Pernyataan Penghasilan

LAMPIRAN IV

SURAT PERNYATAAN PENGHASILAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama Pemohon :
Tempat/tgl lahir :
Pekerjaan :
No. KTP :
Alamat :

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa sampai saat surat pernyataan ini ditandatangani, saya menyatakan bahwa jumlah pendapatan bersih atau upah rata-rata per bulan adalah sebesar Rp. ..... (.....)

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya tanpa paksaan dari pihak manapun dan apabila di kemudian hari pernyataan saya ini tidak benar, saya bersedia mengembalikan Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan yang saya terima.

....., ...

Mengetahui:
Kepala Desa/Lurah,

(Nama lengkap dan jabatan)

Yang membuat pernyataan,

Materai secukupnya

(Nama lengkap)

Lampiran 4: Surat Pernyataan

LAMPIRAN XIa

SURAT PERNYATAAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama :

Tempat/tgl lahir :

Pekerjaan :

No. KTP/NIK :

Alamat :

Selaku pemohon, menyatakan dengan sesungguhnya bahwa:

1. Saya (pemohon) telah memahami ketentuan penghunian rumah sejahtera sebagaimana dimaksud di dalam Peraturan Menteri Pekerjaan Umum Dan Perumahan Rakyat RI No. 20/PRT/M/2014 dan No. 21/PRT/M/2014 tanggal 10 Desember 2014.
2. Saya (pemohon) menyatakan bahwa:
   - berpenghasilan tidak melebihi ketentuan batas penghasilan kelompok sasaran KPR Sejahtera;
   - tidak memiliki rumah;
   - menggunakan sendiri dan menghuni rumah sejahtera tapak atau satuan rumah sejahtera susun sebagai tempat tinggal dalam jangka waktu paling lambat 1 (satu) tahun setelah serah terima rumah.
   - tidak akan menyewakan dan/atau mengalihkan kepemilikan rumah sejahtera tapak atau satuan rumah sejahtera susundengan bentuk perbuatan hukum apapun, kecuali sesuai dengan ketentuan Peraturan Menteri Pekerjaan Umum Dan Perumahan Rakyat RI No. 20/PRT/M/2014 dan No. 21/PRT/M/2014 tanggal 10 Desember 2014.
   - tidak pernah menerima subsidi kepemilikan rumah.
3. Bahwa semua dokumen persyaratan yang disampaikan kepada Bank BTN untuk memperoleh fasilitas likuiditas pembiayaan perumahan adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan keabsahannya.
4. Apabila di kemudian hari pernyataan saya ini tidak benar dan/atau tidak saya penuhi, saya bersedia dan memberikan kuasa kepadaBank BTN untuk menghentikan fasilitas KPR Sejahtera FLPP dan/atau merubah menjadi KPR Non-Subsidi, setelah Bank BTN menerima surat permintaan penghentian KPR Sejahtera dari pihak yang berwenang.
5. Saya (pemohon) bersedia untuk menanggung segala yang meliputi biaya asuransi, biaya pengikatan agunan, dan biaya lainnya yang timbul atas penghentian KPR Sejahtera.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya tanpa paksaan dari pihak manapun.

.....,.....

Menyetujui,

Yang membuat pernyataan,

Materai
secukupnya

(Nama Pemohon)

(Nama Suami/Istri*)

Mengetahui,
PT. BANK TABUNGAN NEGARA (Persero) Tbk
Kantor Cabang Yogyakarta

Lampiran 5: Daftar Nama *Developer* dan Perumahan Yang bekerjasama dengan Bank BTN

Sheet1

DAFTAR NAMA PERUMAHAN DIY

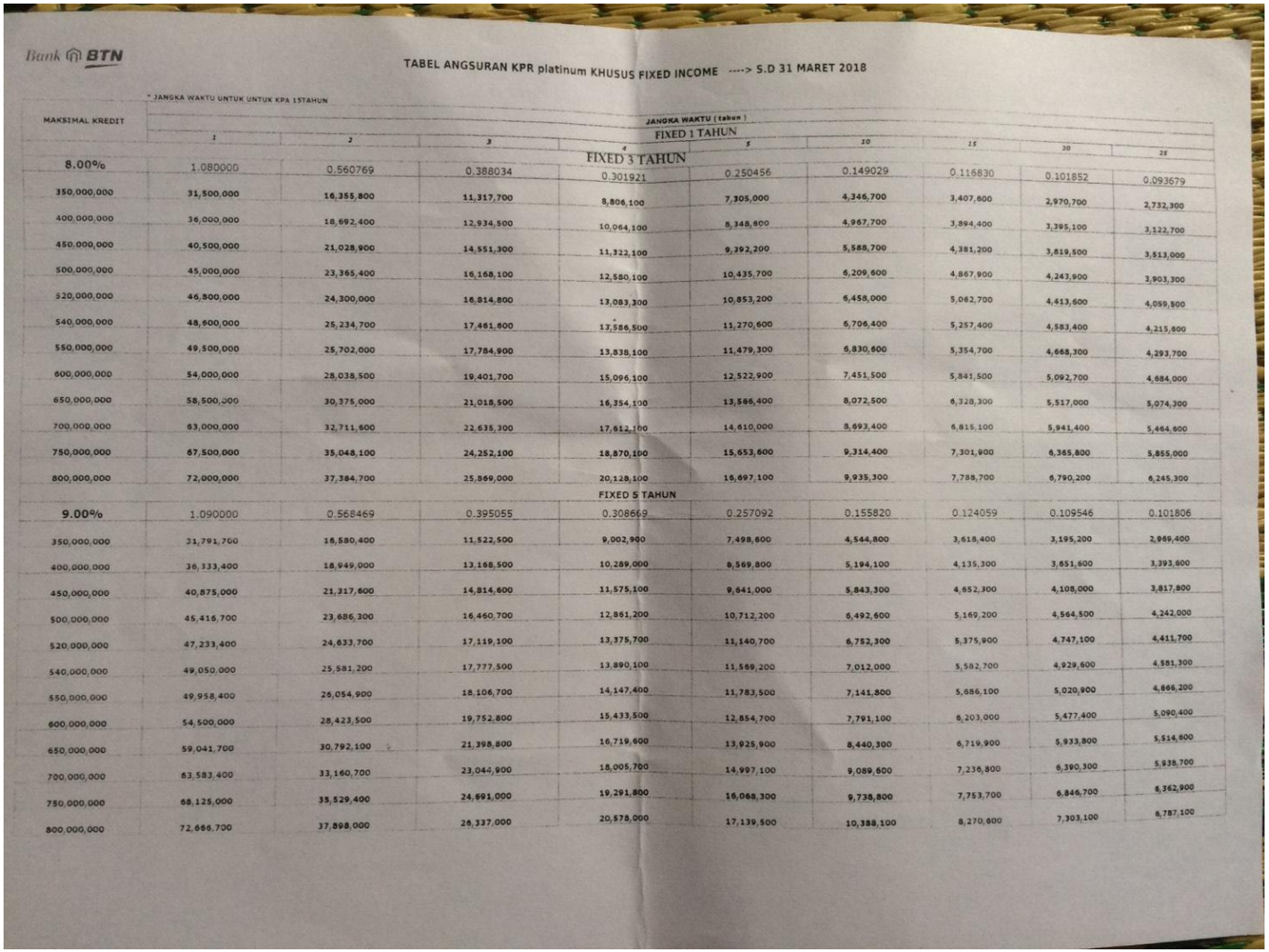
NO	PENGEMBANG	NAMA PERUMAHAN	HARGA*	LOKASI PERUMAHAN	NO.TELEPON
1	ASA PERSADA	Fasco Mansion	Rp1.700.000.000	Jl. Raya Palagan KM 10,Sariharjo,Ngaglik,Sleman	0274 - 887981
2	ASA PERSADA	Fasco Village	Rp435.000.000	Jl. Raya Kasongan Sedayu,Bangunjiwo,Kasihan,Bantul,DIY	INONG HP.081215407007, WELLY HP.081804046207
3	PT. Brahmaan Putra Sembada	Perum Gondangdia	Rp180.000.000	Pengasih, Kulonprogo	0274-560314 DUMA: 08157922196
4	PT. Pondok Baru Permai	Perum Randu Asri	Rp300.000.000	Randusari,Prambanan,Klaten	Pak Budi: 085290628444
5	PT. Graha Optimasi Triasindo	Perum Graha Banguntapan Asri	Rp750.000.000	Dsn Pandean, Margodadi,Sayegan,Sleman	0274-8527999
6	PT Riscon Victory	Ndalem Kalegan,Kalurang	Rp.313.000.000	Jl.Kalurang, Ngaglik,Sleman,DIY	Santi hp.081222538470
7	PT Riscon Victory	Ndalem Agung Bangunjiwo	Rp.550.000.000	Jl.Bangunjiwo, Bibis,Bantul	Santi hp.-00038184O153
8	PT Riscon Victory	Ndalem Ageng Banguntapan	Rp.998.000.000	Jl.Garuda,Ketandan,Banguntapan	Santi hp.-00038184O152
9	Jogja Bangun Buwana,PT.	Perumahan Pandan Asri	Rp265.000.000	Dsn Sribitan, Bangunjiwo,Kasihan,Bantul	Arie : 087736085676
10	PT. Pujatama Alam Semesta	Perum Citra Bandara Asri	Rp508.000.000	Jl.Raya Yogya-Solo km 11,Kadirojo,Purwomartani,Kalasan	0274-582074
11	CITRA KEDATON	Adora Citra	Rp560.000.000	Purwomartani, Sleman	Wiwin HP.081568680255/ 083808490892
12	PT. Agatama Putra	Bumi Raya Indah	Rp300.000.000	Jl.Raya Piret km3,Wirokerten,Banguntapan	Telp. 0274 - 4462999
13	PT. Agatama Putra	Agatama Regency Giwangan	Rp300.000.000	Jl.Imogiri Timur (utara Terminal Giwangan)	Telp. 0274 - 4462999
14	PT. Agatama Putra	Permata Banteng	800.000.000	Jl.Dama(Banteng) Jl.Kalurang KM.8	Telp. 0274 - 4462999
15	PT. Agatama Putra	Agatama Regency Banguntapan	Rp500.000.000	Jl.Piret km 2 Beselen, Baturetno,Banguntapan,Bantul	Telp. 0274 - 4462999
16	PT. Agatama Putra	Agatama Purwomartani (new)	Rp380.000.000	Purwomartani,Kalasan,Sleman,DIY	Telp. 0274 - 4462999
17	PT. Panca Suryagraha Pratama	Grand Bukit Sari	Rp500.000.000	Ringroad Selatan Wonosari Jl. KRT085100452666/087838049494 Joyodiningrat,Karangtrejek,Wonosari	
18	PT. Cakrawala Metrik	Tjokroningrat Residence	Rp1.200.000.000	Jl.Sidokabul,Sorosutan,Umbulharjo,Yogyakarta	02744438438
19	PT.Citra Djaya Sentosa	Griya Piret Asri	Rp275.000.000	Perum griya Piret Asri, bawuran, Pleret, Bantul	Suci HP.085643346645
20	PT. Hoki Sejahtera Abadi	Perum Cempaka Residence	Rp295.000.000	Tamantirto,Kasihan,Bantul	Vivin Hp.087839454827,Alf. Hp. 08384073534 9
21	PT. Hoki Sejahtera Abadi	Perum Pur Taman Nirwana Tamanan	Rp312.000.000	Tamanan, Banguntapan, Bantul	Vivin Hp.087839454827,Alf. Hp. -00205861670

Page 1

46	PT. Karya Sehati Utama	Calm Maguwo	Rp1,880,000,000	Jl.Raya Kyai Muhdi,Maguwo,Depok,SLeman	0274-6676777
47	PT. Karya Sehati Utama	Villa Gardenia	RP.400000000	Sempu, Bangunjiwo, Kasihan, Bantul	0 081229525293 (ari), 087734906270 (esti)
48	PT.Bumi Artha Nugraha	Quantum Residence	Rp730,000,000	Tegaltirto, kasihan, Tamantirto,Bantul	Aris Hp. 082221149816
49	PT.Bumi Artha Nugraha	quantum royal	Rp1,000,000,000	Ngerame,Tamantirto,Kasihan,Bantul	Aris Hp. 082221149816
50	PT.Bumyagara Balawan	Tyaga Residence	Rp560,000,000	Jl.Pringgodani,Purwomartani, Kalasan,Sleman	0274-8277222, Ayu HP.087839932557
51	PT.Bumi Purnama Raya	Kirana Garden Residence	Rp650,000,000	Banguntapan,Bantul	0274-450333/ 0274-378979; Mia HP.085643222768
52	PT.Dwi Mitra Intitama	Grand Permata Residence	Rp500,000,000	Banguntapan, Bantul	Irene hp.089613764711
53	PT. Trah Propertindo	Ndalem Andaru Banteng	Rp1,800,000,000.00	Jl.Kaliurang, Ngaglik,Sleman,DIY	081229515885 (zaki)
54	PT.Jogja Graha Selaras	Syhmphony Banguntapan	Rp389,000,000	Jl.Raya Pleret,Banguntapan,Bantul	085743217703
55	PT.Prestasi Investa Pratama	Puri Permata Nirwana	Rp350,000,000	Jl.Wates KM 9,5 Dusun Kaliurang,Sedayu	0816689455
56	PT.Ciputra Grup	Citra Grand Mutiara	Rp1,300,000,000	Jl.Wates KM 9, Gamping,Sleman	0274-4580088
57	PT.Mekar Jaya Land	Perum Mutiara Sewon	Rp350,000,000	Jl.Imogiri Barat KM 8,Sewon,bantul	085746666041
58	PT.Cahaya Prima Gumilang	Perum Pesona Glagah Mas	Rp550,000,000	Jl.Imogiri Barat KM 4, Glagah,Tamanan,Bantul	082137631133
59	PT.Roda Pembangunan Jaya	Perum Taman Palagan Asri 3	Rp2,800,000,000	Jl.Palagan Taman Pelajar KM 10, Yogyakarta	02744360300; sari hp.0818438279
60	PT.Jogjakarta Artha Makmur	Student Castle Apartement	Rp600,000,000	Jl.Selokan Mataram,Seturan,Sleman	081915530317
61	PT.Bukit Alam Permata	Utarra Apartement	Rp2,000,000,000	Jl.Kaliurang, Ngaglik,Sleman,DIY	085337524305
62	PT.Adhi Persada Properti	Taman Mlati Sunduadi Apartement	Rp800,000,000	Sinduadi,Sleman,DIY	082134415952 (tami)
63	PT.Malioboro Ensu	Malioboro Park View Apartement	Rp350,000,000	Jl.Solo (samping Transmart), Sleman,DIY	081802128888
64	PT.Meckatara Bersama Abadi	The Violet Light	Rp200,000,000	Desa Kedungsari, Karangasem,Ke.Pengasih,Kab.Kulonprogo	082134415952 (tami)
65	PT. Sinar Mataram Sejahtera	Graha Pandawa	Rp. 300.000.000	jl. bibis,Bangunjiwo, Bantul	08122730381 (Rachmad)
66	PT. Tiga Beringin Sejahtera	Perumahan Balegong Residence	Rp. 1.000.000.000	Cebongan, Sleman, Yogyakarta	081226842028 (Willy)
67	PT. Utama Jaya Mekar	Royal Sedayu	Rp500.000.000	Jl.Wates KM 12, Sedayu, Bantul. Yogyakarta	08175483825/085100831107 (Susi)
68	PT. Panca Samimakmur	Permata Bangunjiwo	Rp400.000.000	Bangunjiwo, Bantul	081808807676 (Iusi)

* menyesuaikan harga dari developer (sewaktu-waktu dapat berubah)

Lampiran 6: Tabel Angsuran KPR Platinum Bank BTN



Bank BTN

TABEL ANGSURAN KPR platinum KHUSUS FIXED INCOME ----> S.D 31 MARET 2018

* JANGKA WAKTU UNTUK UNTUK KPA 1STAHUN

MAKSIMAL KREDIT	JANGKA WAKTU (tahun)								
	1	2	3	4	5	10	15	20	25
				FIXED 3 TAHUN		FIXED 1 TAHUN			
8.00%	1.080000	0.560769	0.388034	0.301921	0.250456	0.149029	0.116830	0.101852	0.093679
350,000,000	31,500,000	16,355,800	11,317,700	8,806,100	7,305,000	4,346,700	3,407,600	2,970,700	2,732,300
400,000,000	36,000,000	18,692,400	12,934,500	10,064,100	8,348,600	4,967,700	3,894,400	3,395,100	3,122,700
450,000,000	40,500,000	21,028,900	14,551,300	11,322,100	9,392,200	5,588,700	4,381,200	3,819,500	3,513,000
500,000,000	45,000,000	23,365,400	16,168,100	12,580,100	10,435,700	6,209,600	4,867,900	4,243,900	3,903,300
520,000,000	46,800,000	24,300,000	16,814,800	13,083,300	10,853,200	6,458,000	5,062,700	4,413,600	4,059,500
540,000,000	48,600,000	25,234,700	17,461,600	13,586,500	11,270,600	6,706,400	5,257,400	4,583,400	4,215,800
550,000,000	49,500,000	25,702,000	17,784,900	13,838,100	11,479,300	6,830,600	5,354,700	4,668,300	4,293,700
600,000,000	54,000,000	28,038,500	19,401,700	15,096,100	12,522,900	7,451,500	5,841,500	5,092,700	4,684,000
650,000,000	58,500,000	30,375,000	21,018,500	16,354,100	13,566,400	8,072,500	6,328,300	5,517,000	5,074,300
700,000,000	63,000,000	32,711,600	22,635,300	17,612,100	14,610,000	8,693,400	6,815,100	5,941,400	5,464,600
750,000,000	67,500,000	35,048,100	24,252,100	18,870,100	15,653,600	9,314,400	7,301,900	6,365,800	5,855,000
800,000,000	72,000,000	37,384,700	25,869,000	20,128,100	16,697,100	9,935,300	7,788,700	6,790,200	6,245,300
				FIXED 5 TAHUN					
9.00%	1.090000	0.568469	0.395055	0.308669	0.257092	0.155820	0.124059	0.109546	0.101806
350,000,000	31,791,700	16,580,400	11,522,500	9,002,900	7,498,600	4,544,800	3,618,400	3,195,200	2,969,400
400,000,000	36,333,400	18,949,000	13,168,500	10,289,000	8,569,800	5,194,100	4,135,300	3,651,600	3,393,600
450,000,000	40,875,000	21,317,600	14,814,600	11,575,100	9,641,000	5,843,300	4,652,300	4,108,000	3,817,800
500,000,000	45,416,700	23,686,300	16,460,700	12,861,200	10,712,200	6,492,600	5,169,200	4,564,500	4,242,000
520,000,000	47,233,400	24,633,700	17,119,100	13,375,700	11,140,700	6,752,300	5,375,900	4,747,100	4,411,700
540,000,000	49,050,000	25,581,200	17,777,500	13,890,100	11,569,200	7,012,000	5,582,700	4,929,600	4,581,300
550,000,000	49,958,400	26,054,900	18,106,700	14,147,400	11,783,500	7,141,800	5,686,100	5,020,900	4,666,200
600,000,000	54,500,000	28,423,500	19,752,800	15,433,500	12,854,700	7,791,100	6,203,000	5,477,400	5,090,400
650,000,000	59,041,700	30,792,100	21,398,800	16,719,600	13,925,900	8,440,300	6,719,900	5,933,800	5,514,600
700,000,000	63,583,400	33,160,700	23,044,900	18,005,700	14,997,100	9,089,600	7,236,800	6,390,300	5,938,700
750,000,000	68,125,000	35,529,400	24,691,000	19,291,800	16,068,300	9,738,800	7,753,700	6,846,700	6,362,900
800,000,000	72,666,700	37,898,000	26,337,000	20,578,000	17,139,500	10,388,100	8,270,600	7,303,100	6,787,100