

UPAYA MAKSIMALISASI PEMBERIAN FASILITAS
KREDIT PEMILIKAN RUMAH (KPR) PADA BANK "X"
S U R A B A Y A

TESIS

OLEH :

ANDRI, SS

NIM : 8112403017



No. INDUK	0032/06
TGL TERIMA	18 - 11 - 2005
PELAKSANA	MM
REVISI	MM
REVISI	And
REVISI	U-1
REVISI	1 (Satu)

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA
PROGRAM PASCASARJANA
PROGRAM MAGISTER
JUNI, 2005

**UPAYA MAKSIMALISASI PEMBERIAN FASILITAS KREDIT
PEMILIKAN RUMAH (KPR) PADA BANK “X” SURABAYA**

TESIS
Diajukan kepada
Universitas Katolik Widya Mandala
untuk memenuhi persyaratan
dalam menyelesaikan program Magister
Manajemen

Oleh :
ANDRI, S.S.
NIM : 8112403.017

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA
PROGRAM PASCASARJANA
PROGRAM MAGISTER
JUNI 2005

Lembar Persetujuan Pembimbing Tesis

Tesis Oleh Andri ini telah diperiksa dan disetujui untuk diuji

Surabaya, 18 Juni 2005

Pembimbing



(Prof. Dr. Arsono Laksana)

Halaman Penetapan Panitia Penguji Tesis

Tesis ini telah diuji dan dinilai

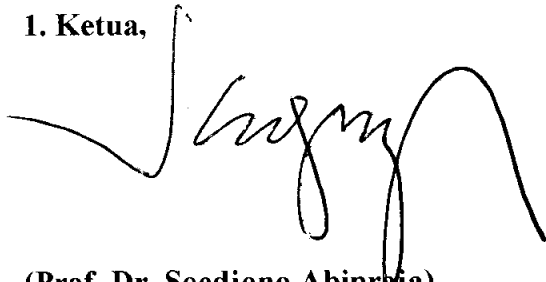
Oleh Panitia Penguji pada

Program Pascasarjana Unika Widya Mandala Surabaya

Pada tanggal 28 bulan Juni tahun 2005

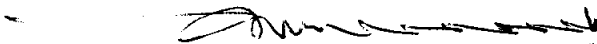
Panitia Penguji

1. Ketua,



(Prof. Dr. Soedjono Abipraja)

2. Sekretaris,



(Prof. Dr. Arsono Laksmana)

3. Anggota,

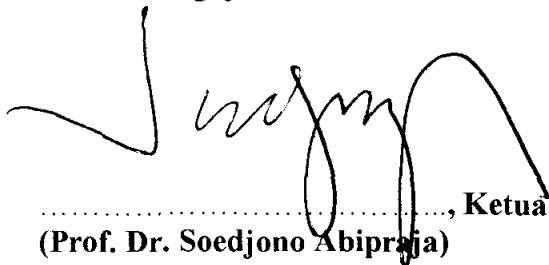


(Prof. Dr. H. Imam Syakir)

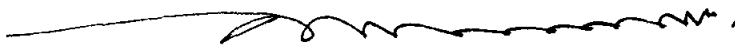
Halaman Persetujuan dan Pengesahan Tesis

Tesis Oleh Andri ini telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 28 Juni 2005

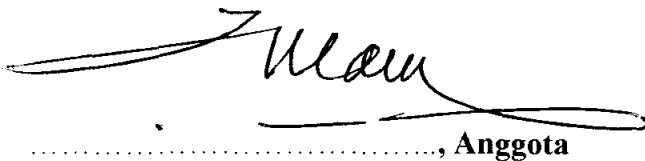
Dewan Penguji



....., Ketua
(Prof. Dr. Soedjono Abipraja)



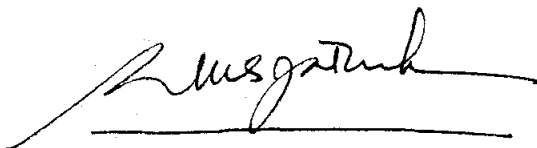
....., Sekretaris
(Prof. Dr. Arsono Laksmana)



....., Anggota
(Prof. Dr. H. Imam Syakir)

Mengetahui,

Direktur Program Pascasarjana



(Dr. Wuri Soedjatmiko)

UCAPAN TERIMA KASIH

Pertama-tama saya panjatkan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan anugerahNya sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini dengan baik.

Terima Kasih yang tak terhingga dan penghargaan yang setinggi-tingginya penulis ucapkan kepada **Prof. Dr. Arsono Laksmna**, pembimbing yang penuh perhatian dan kesabaran dalam memberikan bimbingan, dorongan dan saran sehingga tesis ini dapat diselesaikan.

Dengan terselesainya tesis ini, perkenankanlah penulis menyampaikan terima kasih kepada :

Rektor Universitas Katolik Widya Mandala **Prof. Dr. J.S Ami Soewandi**, atas kesempatan dan fasilitas yang diberikan kepada penulis untuk mengikuti dan menyelesaikan pendidikan program Magister.

Direktur Pascasarjana Universitas Katolik Widya Mandala **Dr. Wuri Soedjatmiko**, yang telah memberikan kesempatan untuk mengikuti pendidikan program Magister pada program Pascasarjana Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.

Segenap Staf Pengajar Pascasarjana Universitas Katolik Widya Mandala yang telah memberikan bimbingan dan ilmunya dengan penuh kesabaran selama perkuliahan berlangsung.

Segenap Staf Administrasi Tata Usaha Pascasarjana Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya yang selama ini banyak membantu penulis.

Segenap Karyawan Perpustakaan Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya yang selama ini telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan tesis ini.

Teman-teman Angkatan IX Pascasarjana Manajemen Strategik yang menjadi teman seperjuangan serta sahabat setia penulis selama perkuliahan.

Kepada Kedua Orang Tuaku yang selama ini memberikan dorongan dan semangat yang tak henti-hentinya sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini dengan baik.

Teman-temanku yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu terima kasih atas dorongan semangat yang diberikan.

Dan semua pihak yang telah membantu penyelesaian tesis ini, yang tak dapat penulis sebutkan satu per satu penulis ucapkan terima kasih sebesar-besarnya. Semoga tesis ini dapat bermanfaat bagi semua orang yang membacanya dan dapat ditarik hikmah yang penting untuk diterapkan di kehidupan masyarakat. Bila ada kekurangan pada tesis ini, penulis mengharapkan saran dan kritik membangun dari para pembaca. Terima Kasih.

Penulis

ABSTRAK

Fenomena Kredit Pemilikan Rumah (KPR) akhir-akhir sering dibicarakan oleh banyak orang. Persaingan antar bank juga tidak bisa dihindari. Bank “X” Surabaya merupakan satu dari sekian banyak bank di Indonesia yang memberikan fasilitas Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Dalam segi persaingan, Bank “X” Surabaya ini menghadapi hambatan-hambatan internal sehingga tidak dapat memberikan kredit secara maksimal. Hambatan yang dihadapi oleh Bank “X” Surabaya ini terletak pada 3 faktor utama yakni jangka waktu realisasi kredit, bunga kredit dan nilai *Collateral Coverage* (CEV). Kendala-kendala yang dihadapi oleh Bank “X” Surabaya ini menyebabkan sulit untuk bersaing dengan bank-bank lain yang memberikan fasilitas kredit yang sejenis.

Penelitian ini menggunakan pendekatan alternatif (paradigma kualitatif) dengan strategi studi kasus. Dengan observasi serta mengumpulkan data-data internal maupun eksternal yang dibutuhkan maka penelitian melihat bagaimana upaya Bank “X” Surabaya dalam memaksimalkan pemberian fasilitas Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Kondisi pasar dan permintaan debitur akan kredit rumah yang meningkat terus dijadikan sebagai dasar persaingan antar bank dalam memberikan fasilitas kredit ini. Banyak bank yang menawarkan kemudahan dalam memberikan fasilitas kredit rumah sehingga banyak pilihan yang diambil oleh debitur dalam menentukan bank mana yang mengerti akan kebutuhan debitur.

Pada Bank “X” Surabaya ini kalah bersaing dengan bank lainnya dalam memberikan fasilitas Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Dengan permintaan kredit rumah yang menanjak menyebabkan debitur akan memilih bank mana yang cepat merealisasi kredit dengan waktu yang singkat, bunga kredit yang rendah, serta nilai *Collateral Coverage* yang tidak terlalu mahal. Sebagai pihak kreditur, bank seharusnya memperhatikan keinginan dari debitur sehingga dapat terjalin kerjasama antara kedua belah pihak. Bank “X” Surabaya melihat persaingan ini menjadi tantangan tersendiri untuk dapat merubah sistem manajemen perusahaan yang ada selama ini.

Kata Kunci : Jangka Waktu Realisasi Kredit, Bunga Kredit, dan Nilai *Collateral Coverage* (CEV).

ABSTRACT

The hot topic in business society today is home ownership loans. Banks simply cannot ignore the competition among them. Bank "X" Surabaya is one of the many banks in Indonesia which provides home ownership loans. In banks competition, Bank "X" Surabaya encounters internal problems so they are unable to offer credits maximally. Bank "X" Surabaya's problems are due to three main factors, that is Credit Realization Time, Credit Rate, and Collateral Coverage Value. These problems account for the difficulty of the bank to compete with other banks providing the same kind of credit.

This research is based on qualitative paradigm utilizing study cases strategy. The instruments for data collection are observations as well as internal and external documents and they are employed to observe how Bank "X" Surabaya does its best to maximize home ownership loan. Market condition and debtors' demands on house loan always rise contributing to the competition among banks. Many banks bargain an easy way to select which bank can understand debtors' needs.

Bank "X" Surabaya has been defeated by other banks on home ownership loan. The improving conditions on house loan lead the debtors to select which bank offers the shortest time of loan realization, lower rate of credit, and inexpensive Collateral Coverage Value. As creditor, bank should pay attention to debtors' wants until the relationship between debtor and creditor is established. Bank "X" Surabaya sees this competition as the challenge to change management system which exists today.

Key words: Loan Realization Time, Credit Rate, and Collateral Coverage Value

DAFTAR ISI

	HAL
HALAMAN SAMPUL DEPAN	i
HALAMAN SAMPUL DALAM	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENETAPAN PANITIA PENGUJI	iv
LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN TESIS	v
UCAPAN TERIMA KASIH	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Permasalahan	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Tujuan Penelitian	5
1.4. Manfaat Penelitian	5
BAB 2. TINJAUAN KEPUSTAKAAN	6
2.1. Menuju Perbankan Yang Sehat	6
2.2. Trend Kredit Pemilikan Rumah (KPR)	11
2.3. Prinsip Kehati-Hatian Dalam Meminimalkan Manajemen Resiko	12

2.4. Kebijakan Perkreditan Perbankan Sesuai Kondisi Pasar.....	14
2.5. Empat Kriteria Sederhana Untuk Memilih Bank	18
2.6. Sifat Industri Perbankan	20
2.7. Asal Mula Terjadinya Kredit Serta Pengertiannya.....	22
2.8. Tujuan Kredit.....	22
2.9. Prosedur Permohonan Kredit dan Jenisnya.....	23
2.10. Langkah-Langkah dan Prinsip Pemberian Kredit.....	27
2.10.1. Langkah-Langkah Pemberian Kredit.....	27
2.10.2. Prinsip-Prinsip Pemberian Kredit.....	29
2.11. Analisis Kredit (<i>Credit Analyst</i>).....	31
2.11.1. Persiapan Kredit (<i>Credit Preparation</i>).....	31
2.11.2. Tahap Analisis Kredit (<i>Credit Analysis/Credit Appraisal</i>).....	32
2.11.3. Tahap Keputusan Kredit (<i>Credit Decision</i>).....	33
2.11.4. Tahap Pelaksanaan dan Administrasi Bank (<i>Credit realizati on and Credit Administration</i>).....	33
2.12. Administrasi Perkreditan.....	34
2.12.1. Tahapan Pelaksanaan Administrasi Kredit	36
2.12.2. Pengawasan Administrasi Perkreditan	40
2.13. Analisis Aspek Jaminan.....	41
2.14. <i>Pre-Planning Analysis for Effective Loan Decisions</i>	44
BAB 3. KERANGKA KONSEPTUAL	46
BAB 4. METODE PENELITIAN	49
4.1. <i>Unit (s) Analysis</i>	50

4.2. Sumber dan Jenis Data	50
4.3. Obyek Penelitian	52
4.4. Tahap-Tahap Penelitian	52
4.5. Analisis Data	53
BAB 5. ANALISIS HASIL PENELITIAN	56
5.1. Sejarah Singkat Bank “X” Surabaya	56
5.2. Persyaratan Mengajukan KPR (Kredit Pemilikan Rumah)	58
5.3. Kondisi Internal dan Eksternal Pada Bank “X” Surabaya.....	60
5.4. Suku Bunga Pinjaman	62
5.5. Kebijakan Perkreditan Bank Pada Bank “X” Surabaya	63
5.6. Perbandingan Dengan Kebijakan Perkreditan Bank Lain	66
5.7. Prinsip Kehati-Hatian dan Manajemen Resiko	71
BAB 6. PEMBAHASAN	74
6.1. Fenomena Kredit Pemilikan Rumah (KPR)	74
6.2. Pertimbangan Komite Kredit Atas Jangka Waktu Realisasi Pencairan Kredit	75
6.3. Pertimbangan Komite Kredit Atas Bunga Kredit Yang Diberikan.....	78
6.4. Pertimbangan Komite Kredit Atas Nilai <i>Collateral Coverage</i> (CEV)...	79
6.5. Proses Penyimpangan dan Bukan Penyimpangan Usulan Kredit	81
6.6. <i>Evaluation, Making Decision, and Implementation</i>	82

BAB 7. SIMPULAN DAN SARAN	86
7.1. Simpulan	86
7.2. Saran	88
DAFTAR KEPUSTAKAAN	90
LAMPIRAN	92

DAFTAR TABEL

	HAL
Tabel 5.1. Fluktuasi Perkembangan Kredit Yang Diberikan.....	75
Tabel 5.2. Persyaratan Mengajukan KPR Bagi Karyawan & Pengusaha.....	77
Tabel 6.1. Usulan Kredit Kepemilikan Rumah Dilihat Dari Keabsahan	
Data	77
Tabel 6.2. Perbandingan Nilai <i>Collateral Coverage</i> Dengan 2 Bank	
Lainnya	80

DAFTAR GAMBAR

	HAL
Gambar 2.1. Kegiatan Administrasi Kredit Sehari-Hari.....	35
Gambar 2.2. Skema Penilaian Perkreditan Secara Umum.....	42
Gambar 3.1. Kerangka Konseptual Penelitian.....	48
Gambar 5.1. Indikator-Indikator Persaingan Antar Bank	61
Gambar 5.2. Prosedur Kebijakan Perkreditan Proses Kredit Pemilikan Rumah (KPR)	64
Gambar 5.3. Alur Kinerja Komite Kredit Pada Bank “X” Surabaya.....	65
Gambar 5.4. Alur Kinerja Komite Kredit Pada Bank “A” Surabaya.....	67
Gambar 5.5. Alur Kinerja Komite Kredit Pada Bank “B” Surabaya.....	68
Gambar 5.6. Perbandingan Kebijakan Perkreditan.....	70
Gambar 5.7. Gaya Manajemen Pada Bank “X” Surabaya	73
Gambar 6.1. Proses Penyimpangan dan Bukan Penyimpangan Usulan Kredit	81
Gambar 6.2. Kondisi Bank “X” Surabaya Saat Ini.....	84