

## TENTANG PENULIS



### RIKA DESIYANTI

Lahir di Padang pada tanggal 08 Desember 1974. Menamatkan Sekolah Dasar (1987) pada SDN No 11 Padang. Tamat dari SMP 1 Padang (1990), Tamat dari SMA 1 Padang (1993), memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Bung Hatta (1997) dan memperoleh gelar M.Si pada Program Studi Manajemen Magister Sains Universitas Gadjah Mada (2004). Telah menyelesaikan Doktor (Ph.D) UNISEL Malaysia (2022).

Buku Manajemen Perbankan menjelaskan tentang konsep manajemen perbankan, fungsi dan kegiatan bank, manajemen dana dan manajemen kredit bank, suku bunga, pelayanan jasa perbankan, MSDM dan Pemasaran Bank serta perencanaan organisasi bank, ALMA, manajemen Likuiditas dan Manajemen Resiko Bank yang baik berdasarkan kajian teori, studi empiris dan ilmiah populer. Saat ini aktif sebagai Staf Pengajar Tetap Fakultas Ekonomi Universitas Bung Hatta. Sebagai Staf Pengajar Program Pasca Sarjana Universitas Bung Hatta. Sebagai dosen undangan di UTM Malaysia. Pernah sebagai Instruktur pelatihan komputer. Selain mengajar di Universitas Bung Hatta sebagai dosen luar biasa pernah mengajar di beberapa Universitas seperti Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen, Universitas Putra Indonesia (UPI) Padang dan Universitas Islam Negeri (UIN) Syech Jambek Bukittinggi. Sekarang aktif sebagai Pembina Galeri Investasi BEI di FEB Univ Bung Hatta.

Telah menulis banyak artikel dan penelitian dan publish di Jurnal-jurnal internasional maupun jurnal-jurnal nasional. Mempunyai minat penelitian dibidang manajemen secara luas, Manajemen Keuangan, Teknologi keuangan, Investasi Portofolio dan pasar modal, UMKM (Bisnis). Juga telah menulis buku-buku Manajemen Investasi & Portofolio Jilid 1 dan Manajemen Investasi & Portofolio Jilid 2. Menulis buku Teori Investasi dan Portofolio, Buku Manajemen Keuangan, Buku Manajemen Operasi, juga sebagai editor banyak buku.



RIKA DESIYANTI

MANAJEMEN PERBANKAN

LPM Universitas Bung Hatta

# MANAJEMEN PERBANKAN

*Rika Desiyanti, SE., M. Si., Ph.D*



Universitas Bung Hatta

# **MANAJEMEN PERBANKAN**



**LPPM Universitas Bung Hatta**

Sanksi pelanggaran pasal 44: Undang-undang No. 7 Tahun 1987 tentang Perubahan atas Undang-undang No. 6 Tahun 1982 tentang hak cipta.

1. Barang siapa dengan sengaja dan tanpa hak mengumumkan atau memperbanyak suatu ciptaan atau memberi izin untuk itu dipidana dengan pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 100.000.000,- (seratus juta rupiah)
2. Barang siapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran hak cipta sebagaimana dimaksud dalam ayat 1 (satu), dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah)

# **MANAJEMEN PERBANKAN**

RIKA DESIYANTI

**Penerbit**

**LPPM Universitas Bung Hatta 2024**

Judul : **MANAJEMEN PERBANKAN**

Penulis : RIKA DESIYANTI

Sampul : LPPM Universitas Bung Hatta

Perwajahan: LPPM Universitas Bung Hatta

Diterbitkan oleh LPPM Universitas Bung Hatta September 2024

Alamat Penerbit:

Badan Penerbit Universitas Bung Hatta

LPPM Universitas Bung Hatta Gedung Rektorat Lt.III

(LPPM) Universitas Bung Hatta

Jl. Sumatra Ulak Karang Padang, Sumbar, Indonesia

Telp.(0751) 7051678 Ext.323, Fax. (0751) 7055475

e-mail: lppm\_bunghatta@yahoo.co.id

Hak Cipta dilindungi Undang-undang

Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian atau seluruhnya isi buku ini tanpa izin tertulis penerbit

Isi diluar tanggung jawab percetakan

Cetakan Pertama : September 2024

Perpustakaan Nasional RI: Katalog Dalam Terbitan (KDT)

Yeasy Darmayanti,

**MANAJEMEN PERBANKAN,**

Oleh: RIKA DESIYANTI,

LPPM Universitas Bung Hatta, September 2024

192 Hlm + Xii; 18,2 cm x 25,7 cm

**ISBN 978-623-5797-47-2**

## Sambutan Rektor

### Universitas Bung Hatta

**V**isi Universitas Bung Hatta adalah Menjadikan Universitas Bung Hatta Bermutu dan Terkemuka serta Berkelas Dunia dengan Misi utamanya meningkatkan mutu sumberdaya manusia yang berada dalam jangkauan fungsinya. Mencermati betapa beratnya tantangan Universitas Bung Hatta terhadap dampak globalisasi, baik yang bersumber dari tuntunan internal dan eksternal dalam meningkatkan daya saing lulusan perguruan tinggi, maka upaya peningkatan kualitas lulusan Universitas Bung Hatta adalah suatu hal yang harus dilakukan dengan terencana dan terukur. Untuk mewujudkan hal itu, Universitas Bung Hatta melalui Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat merancang program kerja kepada dosen untuk menulis buku. Kita dituntut untuk memahami elemen kompetensi yang biasa diaplikasikan dalam proses pembelajaran, melakukan riset dan menuangkan dalam bentuk buku.

Saya ingin menyampaikan penghargaan kepada Rika Desiyanti yang telah menulis buku "MANAJEMEN PERBANKAN". Harapan saya buku ini akan dapat aplikasikan oleh dosen, mahasiswa dan masyarakat.

Demikian sambutan saya, sekali lagi saya ucapkan selamat atas penerbitan buku ini. Semoga Tuhan Yang Maha Kuasa meridhoi segala upaya yang kita perbuat bagi memajukan pendidikan di Universitas Bung Hatta.

Padang, September 2024

Rektor

**Prof. Dr. Diana Kartika**

## KATA PENGANTAR

**P**uji dan syukur dipanjatkan pada kehadiran Allah SWT yang telah memberikan kesehatan jasmani dan rohani sehingga kita masih tetap bisa menikmati indahnya alam ciptaan-Nya. Sholawat dan salam tetaplah kita curahkan kepada Nabi Besar kita Muhammad SAW yang telah menunjukkan kepada kita jalan yang lurus berupa ajaran agama yang sempurna dengan bahasa yang sangat indah.

Penulis disini akhirnya dapat merasa sangat bersyukur karena telah menyelesaikan buku yang berjudul "Manajemen Perbankan". Dalam buku ini dijelaskan tentang konsep manajemen perbankan, fungsi dan kegiatan bank, manajemen dana dan manajemen kredit bank, suku bunga, pelayanan jasa perbankan, MSDM dan Pemasaran Bank serta perencanaan organisasi bank, ALMA, manajemen Likuiditas dan Manajemen Resiko Bank yang baik berdasarkan kajian teori, studi empiris dan ilmiah populer.

Penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu hingga terselesaikannya makalah ini. Terima kasih atas supportnya yang besar dari mama, kakak, suami dan anak-anakku tercinta. Terima kasih pada LPPM Universitas Bung Hatta atas terbitnya buku ini. Dan penulis memahami jika buku ini tentu jauh dari kesempurnaan, maka kritik dan saran sangat penulis butuhkan guna memperbaiki buku revisi selanjutnya.

Padang, September 2024

Penulis





# DAFTAR ISI

<b>Sambutan Rektor</b> .....	<b>v</b>
<b>Universitas Bung Hatta</b> .....	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>ix</b>
<b>BAB I_PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1. Pengertian Bank.....	1
1.2. Manajemen Perbankan.....	3
1.3. Sejarah Perbankan.....	4
1.4. Perbankan di Indonesia.....	4
1.5. Jenis Bank .....	5
1.6. Uang .....	8
<b>BAB II_KEGIATAN BANK DAN FUNGSI BANK</b> .....	<b>11</b>
2.1. Fungsi Bank .....	11
2.2. Kegiatan Bank .....	14
2.3. Jenis-jenis Bank: .....	16
2.4. Keuntungan Bank .....	18
2.5. Kegiatan Penggalangan Dana Tabungan.....	19
2.6. Aktivitas Pemasok Kredit .....	20
2.7. Kegiatan Investasi .....	21
2.8. Transfer Dana dan Likuiditas .....	25
2.9. Produk dan Layanan.....	26
2.10. Kasus dan Pembahasan .....	28
2.11. Kesimpulan .....	29
<b>BAB III_MANAJEMEN DANA BANK</b> .....	<b>31</b>
3.1. Pengertian Manajemen Bank .....	31
3.2. Dana Yang Dihimpun Oleh Bank Itu Sendiri.....	32
3.3. Pendanaan dari Masyarakat.....	33

3.4. Dana diperoleh dari institusi lain.....	34
3.5. Rekening Giro Tabungan.....	35
3.6. Simpanan Tabungan .....	38
3.7. Simpanan Deposito.....	40
3.8. Kasus dan Pembahasan.....	42
3.9. Kesimpulan.....	45
<b>BAB IV MANAJEMEN KREDIT.....</b>	<b>47</b>
4.1. Pengertian Kredit dan Pembiayaan .....	48
4.2. Unsur-Unsur Kredit .....	50
4.3. Jenis-Jenis Kredit.....	51
4.4. Jaminan Kredit.....	53
4.5. Kasus Manajemen Kredit.....	54
4.6. Jenis Pembebanan Suku Bunga Kredit .....	55
4.7. Prinsip-prinsip Pemberian Kredit.....	57
4.8. Prosedur Pemberian Kredit.....	61
4.9. Kualitas Kredit.....	67
4.10. Teknik Penyelesaian Kredit Macet .....	70
4.11. Kasus .....	73
<b>BAB V MANAJEMEN SUKU BUNGA KREDIT .....</b>	<b>75</b>
5.1. Pengertian Suku Bunga .....	76
5.2. Faktor- faktor yang Mempengaruhi Suku Bunga .....	78
5.3. Unsur –unsur yang Menentukan Suku Bunga Kredit.....	81
<b>BAB VI PELAYANAN JASA PERBANKAN .....</b>	<b>85</b>
6.1. Keuntungan Jasa-Jasa Bank Lainnya.....	86
6.2. Macam-Macam Produk Bank .....	92
6. 3. Kasus-kasus .....	99
<b>BAB VII MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA PERBANKAN .....</b>	<b>105</b>
7.1. Analisis Jabatan ( <i>Job Analysis</i> ).....	106
7.2. Perencanaan Tenaga Kerja.....	107

7.3. Rekrutmen dan Seleksi .....	<b>108</b>
7.3. Pelatihan dan Pengembangan.....	<b>110</b>
7.4. Perencanaan Karier .....	<b>112</b>
7.5. Penilaian Prestasi Kerja.....	<b>113</b>
7.6. Pemberian Kompensasi.....	<b>114</b>
7.7. Integrasi dan Pemeliharaan.....	<b>115</b>
7.9. Pemutusan Hubungan Kerja .....	<b>116</b>
7.10. Kasus .....	<b>117</b>
<b>BAB VIII PEMASARAN BANK .....</b>	<b>119</b>
8.1. Pengertian Pemasaran Bank .....	121
8.2. Tujuan Pemasaran Dalam Perbankan .....	121
8.3. Konsep-Konsep Pemasaran.....	122
8.4. Lingkungan Pemasaran Bank.....	124
8.5. Sistem Informasi Pemasaran dan Riset Pemasaran.....	126
8.6. Marketing Mix.....	128
8.7. Customer Service (CS) .....	130
8.8. Kasus .....	137
<b>BAB IX PERENCANAAN ORGANISASI BANK.....</b>	<b>139</b>
9.1. Pengelompokan Fungsi-Fungsi Perencanaan .....	139
9.2. Kasus.....	140
<b>BAB X ASSET LIABILITY MANAJEMEN .....</b>	<b>143</b>
10.1. ALMA.....	144
10.2. Permasalahan Pengelolaan Dana Bank .....	148
<b>BAB XI LIKUIDITAS BANK .....</b>	<b>151</b>
11.1. Strategi Likuiditas dan Profitabilitas .....	<b>151</b>
11.2. High Liquidity Ratio .....	<b>152</b>
11.3. Strategi yang Diperlukan Pada Kondisi High Liquidity .....	<b>154</b>
11.4. Kasus .....	<b>154</b>

<b>BAB XII MANAJEMEN RISIKO BANK .....</b>	<b>157</b>
12.1. Pengertian Risiko .....	158
12.2. Pengertian Manajemen Risiko .....	158
12.3. Macam – Macam Resiko Bank .....	160
12.4. Proses Manajemen Risiko Bank.....	164
12.5. Manfaat dan Hambatan Manajemen Risiko Bank.....	165
12.6. Studi Kasus Pembobolan PT. Bank Permata, Tbk .....	166
<b>BAB XIII PERBANKAN INTERNASIONAL .....</b>	<b>169</b>
13.1. Definisi Perbankan Internasional .....	170
13.2. Jenis Perbankan Internasional.....	171
13.3. Struktur Organisasi dan Operasi Perbankan Internasional	172
13.4. Produk Perbankan Internasional .....	178
13.5. Strategi Internasional Perbankan.....	181
13.6. Bank Internasional di Indonesia.....	182
13.7. Kasus dan Pembahasan Kasus .....	183
13.8. Kesimpulan .....	187
<b>DAFTAR PUSAKA .....</b>	<b>189</b>

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Pengertian Bank

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya. Bank bertindak sebagai perantara antara penyimpan dana dan penerima kredit, serta menyediakan berbagai jasa perbankan lainnya. Secara etimologis, istilah "bank" berasal dari kata "banco", yang berarti "bangku", yang merujuk pada meja yang digunakan untuk melakukan aktivitas perbankan dan melayani nasabah. Istilah "bank" kemudian berkembang hingga digunakan dalam industri perbankan.

Bank, secara terminologis, adalah lembaga keuangan negara yang didirikan untuk menghimpun, mengelola, dan mengatur semua urusan keuangan. Bank berharap dapat memanfaatkan keuangan sebaik mungkin untuk meningkatkan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat. Bank sentral setiap negara berfungsi sebagai pusat dan acuan bagi bank-bank umum lainnya. Bank sentral Indonesia adalah Bank Indonesia (BI). Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan mengatur bank Indonesia.

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak berdasarkan undang-undang Nomor 10 tahun 1998. Organisasi Bank meliputi bank umum dan bank perkreditan rakyat baik yang dijalankan secara konvensional ataupun berdasar prinsip syariah perbankan adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank keterkaitan kelembagaan kegiatan usaha serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya

Secara definisi, bank adalah suatu badan hukum yang menerima uang dari masyarakat umum dan menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat

dalam bentuk kredit atau bentuk lain dalam upaya meningkatkan taraf hidup orang banyak (UU Nomor 10. Tahun 1998). Bank didefinisikan sebagai organisasi yang menerima dan menyetorkan giro, membayar dokumen yang berkaitan dengan individu atau organisasi tertentu, mendiskon sekuritas, memberikan kredit, dan menambahkan uang tunai ke sekuritas dalam Kamus Perbankan dan Layanan Jerry Rosenbeg.

Bank secara sederhana dapat digambarkan sebagai lembaga keuangan yang menangani pengumpulan uang masyarakat, mengembalikan uang tersebut kepada masyarakat, dan menawarkan layanan perbankan lebih lanjut. Sebagai perantara keuangan, peran utama bank adalah memindahkan uang dari pihak yang mempunyai kelebihan dana yang disebut juga surplus entitas ke pihak yang membutuhkan uang atau pihak yang tidak mempunyai dana (defisit dana) pada suatu waktu tertentu.

Bank adalah suatu organisasi atau badan usaha yang bergerak dalam usaha menghimpun uang masyarakat dalam bentuk giro, deposito, tabungan, dan simpanan lainnya. Dan aliran uang ini dapat dikatakan mengenai transaksi-transaksi yang terjadi di dalam bank antar masyarakat, dimana bank hanya berfungsi sebagai perantara:

1. Nasabah (masyarakat umum), yaitu mereka yang mempunyai pendapatan berlebih yang menyimpannya di bank dalam bentuk deposito, tabungan, dan giro. Rekening tabungan publik berfungsi sebagai dana pembelian dan ekuitas bagi bank. Setoran dalam hal ini dilakukan oleh konsumen, dan bank menerimanya. Jika nasabah ingin menabung, mereka bebas memilih antara deposito, tabungan, dan giro.
2. Nasabah simpanan akan mendapat kompensasi dari bank melalui bagi hasil di bank syariah dan bunga di bank konvensional.
3. Dana simpanan nasabah bank yang terkena dampak dipinjamkan atau kredit yang diberikan oleh bank kepada masyarakat yang membutuhkan uang atau yang kekurangan.
4. Ketika seseorang meminjam uang dari bank, mereka mempunyai kewajiban untuk membayar kembali pinjaman tersebut ditambah bunga sesuai ketentuan perjanjian pinjaman. Bagi bank yang menganut syariah Islam, hal ini berarti pengembalian pinjaman diikuti dengan bagi hasil.

## 1.2. Manajemen Perbankan

Manajemen Perbankan adalah segala bentuk kegiatan berupa perencanaan pengorganisasian pelaksanaan maupun evaluasi dalam aktivitas perbankan secara umum. Manajemen Perbankan meliputi kegiatan yang menyangkut institusi bank, pengelolaan dana yaitu penghimpunan dana dan penyaluran dana dan pengelolaan sumber daya manusia.

Manajemen perbankan adalah disiplin yang mempelajari pengelolaan dan operasional lembaga perbankan. Program studi ini mencakup berbagai aspek penting, termasuk keuangan, investasi, risiko, operasi, hukum, dan teknologi informasi. Mahasiswa yang mengambil jurusan ini akan mempelajari cara mengenali produk dan layanan perbankan, memasarkan produk tersebut, serta menganalisis risiko dan manajemen keuangan.

Penghimpunan dan penyaluran dana tersebut dinamakan dengan azas-azas usaha bank: *denomination divisibility*, yaitu bank menghimpun dari pihak surplus yang masing-masing relatif kecil tetapi secara keseluruhan akan sangat besar sehingga bank dapat memenuhi kebutuhan pihak defisit. Kebutuhan tersebut dalam bentuk kredit: *maturity flexibility*, yaitu penghimpunan dana dengan bentuk-bentuk yang bervariasi jangka waktu dan penarikannya seperti rekening giro, deposito, tabungan dan sebagainya. Penghimpunan dan penyaluran dana secara umum bersifat *liquid* karena itu nasabah mestinya juga dengan mudah mencairkan uangnya sesuai dengan bentuk tabungan. *diversifikasi* yaitu penyebaran kredit kepada aneka sektor perekonomian sehingga risikonya bisa kecil.

Ruang Lingkup Manajemen Perbankan:

1. Pengumpulan dan Penyaluran Dana. Bank berfungsi sebagai lembaga keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya dalam bentuk kredit kepada pihak yang membutuhkan. Proses ini merupakan inti dari fungsi bank sebagai perantara keuangan.
2. Manajemen Risiko. Dalam manajemen perbankan, penting untuk memahami risiko yang terkait dengan berbagai aktivitas perbankan, termasuk risiko kredit dan likuiditas. Manajemen risiko menjadi kunci untuk memastikan stabilitas bank dan perlindungan terhadap kerugian.



3. Pemasaran Perbankan. Pemasaran dalam konteks perbankan sangat penting untuk menarik nasabah baru dan mempertahankan nasabah yang ada. Strategi pemasaran yang efektif dapat meningkatkan eksistensi bank di pasar.
4. Peran dalam Perekonomian. Bank memiliki peranan vital dalam perekonomian suatu negara dengan menyediakan mekanisme pembayaran yang efisien dan efektif.

### **1.3. Sejarah Perbankan**

Sejarah perbankan merupakan subsistem yang sudah dikenal sejak zaman Babilonia Yunani dan Romawi pada zaman Babilonia 2000 sebelum masehi praktik perbankan dikenal dengan Temple of baby yang didominasi dengan transaksi pinjaman emas dan perak pada pedagang dengan bunga 20% per bulan zaman Yunani 500 sebelum masehi bank sudah menerima simpanan dari masyarakat dan menyalurkannya pada pebisnis dengan menarik sejumlah biaya pada zaman Romawi. Praktek bank meliputi tukar menukar uang simpanan kredit dan transfer

Era perbankan modern dimulai pada abad 16 di kawasan Eropa yaitu Inggris Belanda dan Belgia saat itu tukang emas bersedia menerima simpanan uang emas dan uang perak dengan menerbitkan surat simpanan yang dikenal dengan goldsmith note pada perkembangannya dikeluarkan sebagai tukang emas sebagai tanda pembayaran meskipun tanpa didukung dengan cadangan emas dan perak proses ini kemudian dikenal sebagai awal cikal bakal uang kertas. Pada awal era perbankan modern pengaturan kredit dibagi menjadi tiga yaitu pinjaman penjualan wesel dan pinjaman laut untuk para pembuat kapal.

### **1.4. Perbankan di Indonesia**

Perbankan di Indonesia ada dengan ditandai berdirinya DeJavashe Bank pada tanggal 10 oktober 1827. Pada tahun 1951 setelah melewati proses nasionalisasi Bank De Javashe menjadi Bank Indonesia. Pengaturan industri perbankan di Indonesia dengan diterbitkannya UU No 1967 tentang pokok-pokok perbankan. Pada periode ini sebelum tahun 1983, kebijakan perbankan termasuk represif dimana situasi ini ditandai dengan adanya campur tangan

pemerintah Indonesia dalam menetapkan suku bunga. Pemerintah Indonesia juga menetapkan kebijakan ketat dalam menetapkan plafon pengkreditan. Selanjutnya adanya persaingan tidak sempurna industri perbankan dimana hanya bank pemerintah yang mendapatkan kemudahan dan fasilitas.

Selanjutnya deregulasi perbankan yang dimulai pada tahun 1983 yaitu meniadakan plafon kredit. Mengurangi subsidi untuk kredit yang disubsidi. Adanya deregulasi pada bunga deposito dengan acuan tingkat inflasi. Deregulasi 3 oktober 1988 dimana peraturan tersebut mempermudah pembukaan cabang dan bank baru. Peraturan ini memperoleh BUMN menaruh dananya di bank non pemerintah. Adanya perbaikan aturan limit peminjaman. Secara keseluruhan deregulasi tersebut telah mendorong bisnis dipasar finansial baik pasar uang maupun pasar modal menjadi berkembang lebih pesat. Pada deregulasi tersebut diperkenalkan SBI dan SBPU oleh Bank Indonesia. Juga diberlakukan pajak yang seragam bagi kekayaan keuangan bagi Masyarakat. Pada tahun 1991 regulasi perbankan diarahkan pada upaya pemenuhan akan aturan yang menjadi kesepakatan antara bank sentral secara internasional.

## **1.5. Jenis Bank**

Ada banyak jenis bank yang dikategorikan berdasarkan berbagai faktor, seperti fungsi, kepemilikan, operasi, dan bentuk badan hukumnya. Selengkapny tentang jenis bank dapat ditemukan di bawah ini.

1. Berdasarkan Fungsinya, bank dibagi menjadi tiga jenis: bank sentral, bank umum, dan bank perkreditan rakyat. Bank sentral adalah lembaga keuangan yang bertanggung jawab untuk mengatur kebijakan moneter negara untuk menjaga stabilitas keuangan.
  - ✓ Bank umum adalah bank yang beroperasi secara konvensional atau syariah di bawah naungan bank sentral
  - ✓ Bank perkreditan rakyat atau BPR adalah bank yang melakukan aktivitas perbankan di luar lalu lintas pembayaran.

Bank berdasarkan kepemilikan terdiri dari pemerintah, swasta, asing, dan campuran.

- ✓ Bank pemerintah adalah bank yang dimiliki dan dikelola oleh negara, seperti Bank Indonesia dan bank daerah.
- ✓ Bank asing berbeda dengan bank swasta yang dimiliki oleh individu atau kelompok yang membuka cabang di Indonesia.
- ✓ Bank campuran adalah jenis bank yang sahamnya dimiliki oleh pemerintah, perusahaan asing, atau swasta.

Berdasarkan Operasional, Ada dua jenis bank: konvensional dan syariah.

- ✓ Secara terminologis, bank konvensional adalah bank yang menjalankan operasinya secara umum dengan mengikuti kebijakan bank sentral dan undang-undang.
- ✓ Bank Syariah mengacu pada jenis bank yang operasinya didasarkan pada prinsip-prinsip agama Islam dan menggunakan prinsip untuk menghasilkan keuntungan dan menghindari riba.

Bank dikategorikan menjadi empat jenis berdasarkan bentuk badan usaha terakhir: koperasi, perusahaan perseorangan, perseroan terbatas, dan firma.

- ✓ Bank berbentuk koperasi memiliki struktur organisasi dan manajemen berdasarkan prinsip keanggotaan.
- ✓ Bank berbentuk perusahaan perseorangan adalah bank yang dimiliki oleh individu,
- ✓ Perseroan terbatas adalah bank berbadan usaha berbentuk PT.
- ✓ Firma adalah bank badan usaha bentuk persekutuan dua orang atau lebih yang bekerja sama di bawah satu nama usaha bersama.

### **Jenis-Jenis Bank**

- ✓ Bank Sentral

Adalah lembaga keuangan berwenang atas pengelolaan kebijakan moneter suatu negara, bertujuan untuk menjaga stabilitas keuangan.

✓ Bank Umum

Bank yang beraktivitas dalam masyarakat secara konvensional atau syariah di bawah naungan bank sentral. Fungsi utama bank umum adalah menghimpun dana dari masyarakat, memberikan kredit, serta menyediakan tempat menyimpan dana dan barang berharga.

✓ Bank Umum Devisa:

Bank yang dapat melaksanakan transaksi keluar negeri atau yang berhubungan dengan mata uang asing secara keseluruhan.

✓ Bank Umum Non-Devisa:

Bank yang belum memiliki izin menjalankan transaksi sebagai bank devisa, sehingga terbatas dalam lingkup transaksinya.

✓ Bank Perkreditan Rakyat (BPR):

Jenis bank yang melaksanakan aktivitas perbankan di luar jasa lalu lintas pembayaran. Kegiatan usaha BPR meliputi menghimpun dana dari masyarakat, memberikan kredit, serta menempatkan dananya dalam bentuk Sertifikat Bank Indonesia (SBI), deposito berjangka, dan tabungan pada bank lain.

✓ Bank Syariah:

Jenis bank yang aktivitasnya didasarkan pada prinsip dan syariat agama Islam. Bank syariah menggunakan prinsip bagi hasil sebagai keuntungan dan menghindari riba.

Jenis bank berdasarkan Kepemilikan

1. Bank Pemerintah: Bank yang dimiliki dan dikelola oleh negara baik pusat atau daerah.
2. Bank Asing: Bank yang kepemilikannya oleh pihak asing yang membuka cabang di Indonesia.
3. Bank Swasta, Bank yang dimiliki oleh pihak swasta baik perorangan maupun kelompok.

4. Bank Campuran, Jenis bank yang kepemilikan sahamnya gabungan antara swasta, asing, atau pemerintah.

Jenis-Jenis Bank Berdasarkan Operasional:

1. Bank Konvensional, Bank yang menjalankan kegiatannya secara umum dengan tetap memperhatikan kebijakan bank sentral dan aturan UU.
2. Bank Syariah, Bank yang aktivitasnya didasarkan pada prinsip dan syariat agama Islam.

Jenis-Jenis Bank Berdasarkan Bentuk Badan Usaha:

1. Koperasi:
2. Struktur organisasi dan pengelolaannya sesuai prinsip keanggotaan.
3. Perusahaan Perseorangan, Bank yang dimiliki individu.
4. Perseroan Terbatas (PT), Bank berbadan usaha berbentuk PT.
5. Firma, Bank badan usaha bentuk persekutuan dua orang atau lebih di bawah satu nama usaha bersama.

## 1.6. Uang

Pengertian uang adalah sesuatu yang secara umum dapat diterima sebagai alat pembayaran untuk pembelian barang dan jasa, maka dengan demikian syarat uang setidaknya meliputi dapat diterima secara umum, mempunyai nilai stabil, jumlah yang beredar mencukupi kebutuhan, harus mudah dibawa untuk kemudahan bertransaksi, haruslah mempunyai sifat tahan lama secara fisik.

Fungsi uang adalah sebagai alat tukar, alat pengukur Nilai suatu barang dan jasa, merupakan standar pembayaran masa depan atau pembayaran, penyelesaian hutang piutang, merupakan alat penimbun kekayaan, komoditi yang dapat diperjualbelikan melalui perbedaan kurs.

Jenis uang ada uang kartal di mana nilai nominal atau ekstrinsik adalah angka dan huruf yang tertulis pada setiap pecahan uang tersebut. Nilai intrinsik merupakan nilai harga bahan baku dari uang tersebut token money

merupakan sebutan untuk nilai intrinsik yang lebih kecil daripada nilai nominalnya, sedangkan full bodied money merupakan istilah untuk menyebut nilai intrinsik uang yang sama atau bahkan lebih besar dibanding dengan nilai nominalnya. Nilai tukar merupakan adanya banyaknya barang dan jasa yang dapat ditukar atau dibeli dengan pecahan uang-uang tersebut.

Jenis-jenis uang dibedakan kepada uang kartal dan uang giral. Uang kartal adalah alat tukar yang sah dan legal yang berlaku mutlak bersangkutan baik berupa uang kertas maupun uang logam berdasarkan undang-undang nomor 23 tahun 1999, BI mempunyai otoritas bunga untuk mencetak dan mengedarkan Uang kartal baik kertas maupun logam. Selanjutnya uang giral adalah pengganti atau subsidi uang kartal dalam bentuk surat-surat berharga misalnya cek dilihat biru dan lain sebagainya.



## BAB II

### KEGIATAN BANK DAN FUNGSI BANK

Bank adalah perantara keuangan, seperti pengetahuan umum. umumnya dibentuk dengan wewenang untuk memberikan pinjaman, menerima simpanan, dan menerbitkan surat promes dan yang disebut uang kertas. Peran bank ini sangat dominan terhadap perekonomian Indonesia secara keseluruhan. Hampir seluruh kegiatan perekonomian suatu masyarakat erat kaitannya dengan fungsi lembaga keuangan non bank dan bank. Selain itu, sebagai bagian dari operasinya, bank menawarkan berbagai barang yang meningkatkan perekonomian lokal, seperti layanan penyimpanan uang dan layanan pengiriman uang. Pada dasarnya bank memfasilitasi kegiatan perekonomian masyarakat sehari-hari.

Masyarakat bergantung pada aktivitas bank untuk menjalankan aktivitas ekonominya, mulai dari pembelian sehari-hari hingga pengisian pulsa. Hal ini bukan sekedar trend sosial, namun perkembangan zaman dan perbankan kini memegang peranan utama dalam berbagai aspek kehidupan perekonomian modern karena adanya teknologi dan kebutuhan masyarakat.

#### **2.1. Fungsi Bank**

Bank berfungsi sebagai perantara keuangan atau sebagai lembaga pengumpulan dana masyarakat, mengembalikannya ke masyarakat untuk berbagai keperluan. Secara lebih rinci, bank dapat berperan sebagai perantara pelayanan, pengembangan, dan kepercayaan.

##### *a. Agent of Trust*

Fondasi terpenting dalam kepercayaan sangat penting dalam operasional perbankan, baik dalam hal penerimaan maupun pencairan uang. Masyarakat akan lebih memilih menyimpan uangnya di bank jika dilandasi atas dasar kepercayaan. Masyarakat beranggapan bahwa bank tidak akan salah mengelola uangnya, akan dikelola dengan baik, dan bank



tidak akan bangkrut dan mereka dapat menarik simpanannya di bank pada waktu yang telah disepakati. Kegiatan perekonomian pada umumnya tidak bisa dipisahkan di sektor riil. Kinerja sektor riil berkorelasi langsung dengan kesehatan sektor keuangan. Efisiennya berjalannya kegiatan ekonomi di sektor riil bergantung pada operasional perbankan, termasuk penerimaan dan pengeluaran uang.

b. *Agent of Development*

Untuk kelancaran-kelancaran operasi perbankan seperti distribusi uang, yang merupakan kegiatan ekonomi di sektor riil, sangatlah penting. Investasi, distribusi, dan konsumsi komoditas dan jasa dimungkinkan oleh operasi perbankan ini. Aktivitas keuangan terkait erat dengan distribusi, konsumsi, dan investasi. Perkembangan ekonomi suatu masyarakat pada dasarnya adalah hasil dari kelancaran kegiatan investasi, penjualan, dan konsumsi.

c. *Agent of Services*

Selain menerima dan mengeluarkan uang, bank menawarkan layanan perbankan tambahan kepada masyarakat umum. Layanan yang ditawarkan memiliki hubungan erat dengan keseluruhan operasional bisnis pemerintah kota. Di antara layanan yang ditawarkan adalah namun tidak terbatas pada menghemat uang, menjaga aset, menawarkan garansi bank, dan melunasi tagihan.

- ✓ Sebagai tempat penanaman modal, terutama dalam perdagangan derivatif untuk investasi jangka pendek.
- ✓ Sebagai alat lindung nilai, di mana perdagangan derivatif digunakan untuk mengurangi risiko melalui manajemen lindung nilai.
- ✓ Memberikan informasi harga, dengan transaksi derivatif yang dapat menyediakan wawasan tentang harga masa depan suatu produk.
- ✓ Berfungsi secara spekulatif, memungkinkan peluang untuk berspekulasi terhadap pergerakan harga pasar dan menghasilkan keuntungan dari perdagangan derivatif.
- ✓ Mendukung pengendalian produksi dengan memberikan wawasan kepada produsen mengenai manajemen produksi serta

memungkinkan penilaian terhadap permintaan dan kebutuhan pasar di masa depan.

Undang-Undang Pokok Perbankan Nomor 14 Tahun 1967 menyatakan bahwa macam-macam bentuk perbankan, menurut tujuannya, antara lain:

- a. Bank yang berurusan dengan perdagangan
- b. Bank Pembangunan
- c. Bank untuk tabungan
- d. Bank Pasar
- e. Bank Desa
- f. Lumbung Desa
- g. Bank Pekerja
- h. Bersama dengan bank tambahan

Namun setelah diterbitkannya Undang-Undang Pokok Perbankan Nomor 7 Tahun 1992 dan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 yang semakin mempertegas hal tersebut, maka kategori-kategori perbankan menurut tujuannya masing-masing adalah sebagai berikut:

- a. Bank Umum
- b. Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

Setelah undang-undang tersebut disahkan, Bank Pembangunan dan Bank Tabungan yang sebelumnya beroperasi secara terpisah mengalami perubahan peran menjadi Bank Umum. Lumbung Desa, Bank Pasar, Bank Pegaawai, dan Bank Desa untuk sementara bertransformasi menjadi Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Sesuai Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998, Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat mempunyai pengertian sebagai berikut:

- a. Bank Umum

Bank umum adalah bank yang menjalankan operasionalnya berdasarkan hukum syariah atau tradisional serta menyelenggarakan jasa pembayaran sebagian dari kegiatannya. Semua layanan keuangan yang tersedia saat ini dapat diperoleh melalui jenis layanan umum

yang disediakan. Lingkup pekerjaannya juga dapat diselesaikan oleh cabang di luar negeri maupun di seluruh Indonesia.

b. Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

Bank yang menganut prinsip-prinsip tradisional atau syariah dikenal sebagai Bank Perkreditan Rakyat (BPR). BPR tidak menyediakan layanan transaksi pembayaran sebagai bagian dari kegiatannya. Hal ini menunjukkan bahwa dibandingkan dengan bank umum, BPR menawarkan aktivitas dan layanan yang jauh lebih sedikit di sektor perbankan.

## 2.2. Kegiatan Bank

Dalam kegiatannya, operasional perbankan dibedakan menurut berdasarkan jenis banknya. Setiap jenis bank berbeda dari yang lain dan menghadapi masalah operasional yang berbeda. Misalnya saja dalam hal cara bank beroperasi, terdapat perbedaan mencolok antara operasional dan aktivitas bank daerah dan bank umum. Jika dibandingkan dengan bank lokal, operasional bank umum lebih luas. Hal ini menunjukkan bahwa bank umum menyediakan produk yang lebih beragam.

Adanya keleluasaan yang dimiliki bank komersial dalam memilih penawarannya. Meskipun demikian, jangkauan operasional bank perkreditan rakyat lebih terbatas. Fungsi tersebut dapat digunakan untuk memberikan penjelasan yang lebih rinci tentang setiap jenis operasional bank.

Bank sebagai lembaga keuangan menjalankan aktivitas utamanya melalui operasional perbankan sehari-hari yang terintegrasi dengan sektor keuangan. Kegiatan pokok bank mencakup pembelian dana dari masyarakat melalui simpanan (fund collection) dan penyaluran dana kembali kepada masyarakat umum.

Ada variasi dalam cara bank menjalankan usahanya, seperti perbedaan antara perbankan umum dan perbankan perkreditan daerah. Bank umum cenderung lebih komprehensif dengan produk yang lebih lengkap, sementara bank perkreditan daerah memiliki batasan tertentu dan cakupan bisnis yang

lebih sempit. Meskipun bank komersial memiliki kebebasan dalam menentukan konten produk dan layanan, bank lokal memiliki batasan tertentu, membuat aktivitas penjualan produk dan cakupan bisnisnya lebih terbatas. Saat ini, kegiatan perbankan di Indonesia, khususnya perbankan komersial, melibatkan proses pembelian dan penyaluran dana untuk memenuhi kebutuhan nasabah.

Di Indonesia, bank umum, disebut juga bank konvensional, merupakan lembaga keuangan yang paling banyak digunakan. Selain itu, bank umum mempunyai sejumlah keunggulan dibandingkan BPR (Bank Pengkreditan Rakyat), baik dari segi keberagaman layanannya maupun cakupan bidang kegiatannya. Artinya, sektor publik mempunyai jangkauan layanan terluas dan mampu berfungsi di seluruh Indonesia. Sebenarnya jenis produk ditentukan oleh reputasi masing-masing bank.

Bank umum dapat diklasifikasikan menjadi bank umum devisa atau bank umum non devisa, tergantung posisinya. Untuk setiap status, ada layanan berbeda yang ditawarkan. Bank devisa komersial, misalnya, memberikan layanan terlengkap dan mampu menangani tugas-tugas yang berhubungan dengan layanan luar negeri. Namun bank komersial yang tidak menangani transaksi valuta asing tidak dapat menawarkan layanan valuta asing.

Semua hal berikut ini dianggap sebagai bagian dari kegiatan bank komersial:

1. Kegiatan yang menghimpun dana dari masyarakat umum disebut dengan kegiatan penggalangan dana. Kegiatan pendanaan adalah nama lain dari kegiatan ini. Beberapa macam tabungan dapat ditawarkan untuk membiayai kegiatan pembelian. Tabungan sering disebut dengan rekening.
2. Giro adalah simpanan yang dapat ditarik setiap saat menggunakan cek atau bilyet giro.
3. Tabungan memungkinkan penarikan sesuai perjanjian, menggunakan slip, buku tabungan, kartu ATM, atau alat penarikan lainnya.
4. Deposito berjangka adalah simpanan dengan pembayaran setelah jangka waktu tertentu, dapat ditarik dengan slip setoran atau sertifikat deposito.
5. Macam-macam kredit

- a) Penyaluran uang (peminjaman). Penyaluran uang melibatkan penjualan uang yang telah dikumpulkan dari masyarakat. Kami menyebut perilaku ini sebagai aktivitas kredit. Cara bank menyalurkan uang adalah dengan menawarkan kredit, atau yang lebih sering disebut kredit di masyarakat. Pinjaman dari bank datang dalam berbagai bentuk tergantung pada kinerja bank pemberi pinjaman. Besaran dan suku bunga yang diiklankan juga sama. Pinjaman investasi melibatkan pemberian dana kepada profesional keuangan untuk investasi jangka panjang.
- b) Kredit kerja modular memberikan pinjaman untuk mendukung kegiatan usaha dalam jangka pendek, biasanya untuk transaksi komersial.
- c) Kredit dagang adalah bentuk pinjaman yang diberikan kepada pedagang, termasuk agen dan pengecer.
- d) Pinjaman konsumsi digunakan untuk keperluan konsumsi atau pribadi.
- e) Kredit produktif adalah jenis pinjaman yang dimanfaatkan untuk memproduksi barang atau jasa.

Berbagai macam layanan perbankan pengumpulan dan distribusi dana menjadi lebih mudah dengan bantuan layanan keuangan tambahan. Saat ini, meskipun merupakan kegiatan pendukung, kegiatan ini masih mempunyai dampak yang signifikan terhadap keuntungan bank karena keuntungan berbasis spread biasanya lebih rendah. Ketersediaan sumber daya manusia dan permodalan bank yang dapat diandalkan mempengaruhi keuangan tersebut. Yang turut mendukung hal tersebut pastilah kecanggihan teknologi.

### **2.3. Jenis-jenis Bank:**

#### **1. Bank Perkreditan Rakyat (BPR)**

Operasi perbankan komersial dan operasi BPR hampir sama. Satu-satunya perbedaan adalah BPR menawarkan layanan perbankan yang jauh lebih sedikit. BPR mempunyai persyaratan yang berbeda dan tidak dapat beroperasi sebebaskan bank konvensional. Kesulitan dalam mendirikan BPR sendiri terkait dengan keterbatasan operasional BPR.

Upaya BPR dalam praktiknya antara lain sebagai berikut:

1. Hanya ambil uang dalam bentuk berikut:
  - Deposito untuk Tabungan
  - Tambahkan dana ke tabungan
2. Alokasikan uang sebagai berikut:
  - Kredit perdagangan
  - kredit modal kerja
  - kredit investasi

## **2. Kegiatan Bank Campuran dan Bank Asing**

Bank umum adalah bank yang beroperasi di Indonesia, termasuk bank asing dan bank campuran. Tanggung jawab yang sama yang berlaku untuk bank komersial lainnya juga berlaku untuk operasi bank patungan dan bank luar negeri. Karena spesialisasi industri yang spesifik dan kendala penerapannya, kegiatan mereka dipisahkan dari kegiatan 25 bank umum di Indonesia.

Di Indonesia saat ini, bank-bank campuran dan internasional melakukan kegiatan-kegiatan berikut:

1. Bank asing dan bank campuran boleh membuka giro dan deposito berjangka sebagai sarana menambah modal, namun tidak diperkenankan mengambil tabungan.
2. Dalam hal pemberian kredit, fokus utamanya adalah pada bidang-bidang tertentu seperti:
  - Perdagangan global
  - Kawasan manufaktur dan industri
  - Modal asing dan campuran
  - Kredit yang tidak dapat dipenuhi oleh bank swasta dalam negeri
3. Sejalan dengan itu, bank umum gabungan dan internasional juga dapat menyediakan jasa perbankan lain berikut ini, sesuai dengan bank umum Indonesia:
  - Layanan untuk transfer

- Layanan untuk kliring
- Layanan untuk mengumpulkan
- Pelayanan pembelian dan penjualan mata uang asing
- Layanan untuk kartu bank
- Layanan untuk bank draft
- Layanan untuk safe deposit box
- Pelayanan pembukaan dan pembayaran L/C
- Pelayanan bank garansi
- Layanan untuk Uang Kertas
- Pengunjung Menelaah Jasa Jual Beli
- Serta tambahan layanan perbankan standar

## **2.4. Keuntungan Bank**

Dalam berbisnis atau melakukan kegiatan apa pun, harapan pertama tentu saja mendapat keuntungan. Untuk mendapat keuntungan berbagai macam cara dilakukan bank, Sebagaimana lembaga keuangan mencari keuntungan, ada juga caranya masing-masing di dalam dunia perbankan Indonesia, saat ini terdapat dua model keuntungan yaitu bank yang berdasarkan prinsip konvensional dan bank yang berdasarkan prinsip syariah. Buku ini hanya membahas prinsip mencari keuntungan secara konvensional, karena perbankan jenis ini mendominasi aktivitas perbankan di Indonesia saat ini

Keunggulan utama perbankan konvensional adalah tingkat suku bunga yang telah ditentukan. sebelumnya suku bunga yang dibayarkan pada perbankan konvensional dapat dipahami sebagai biaya yang dibayarkan bank kepada nasabah saat membeli atau menjual produk kita suku bunga juga dapat dipahami sebagai harga yang dibayarkan oleh nasabah (dengan tabungan) dan nasabah harus membayar kepada bank (peminjam) dalam operasional perbankan menurut prinsip normal, terdapat. dua jenis suku bunga bagi nasabah, yaitu:

Yang pertama adalah bunga deposito, khususnya bunga yang diberikan untuk mendorong atau memberi imbalan kepada nasabah agar menyetorkan uangnya ke bank. Bunga simpanan adalah harga yang harus dibayar oleh bank

kepada nasabah seperti jasa giro, bunga tabungan, bunga deposito dan harga tersebut bagi bank adalah harga pembelian. Kedua adalah suku bunga simpanan pinjaman, yaitu suku bunga yang dibayarkan kepada peminjam atau harga yang harus dibayar peminjam kepada bank, seperti suku bunga kredit dan harga kepada bank adalah harga jual bunga simpanan dan bunga pinjaman merupakan faktor utama yang menimbulkan biaya dan pendapatan bagi bank. Bunga tabungan adalah biaya modal yang dibayarkan kepada nasabah, sedangkan bunga pinjaman adalah pendapatan yang diterima dari nasabah antara suku bunga tabungan dan suku bunga pinjaman. Masing-masing pihak mempunyai pengaruh ke sisi lain jika suku bunga tabungan tinggi maka otomatis suku bunga pinjaman meningkat dan sebaliknya.

## **2.5. Kegiatan Penggalangan Dana Tabungan.**

Dana tabungan adalah uang tunai dan/atau aset lain yang dapat segera diubah menjadi uang tunai dan tersedia atau dicadangkan untuk keperluan tertentu ditambah kemampuan untuk menghimpun modal dari masyarakat. Semakin besar koinnya, semakin besar kemungkinan menerima kredit, yang berarti semakin tinggi pendapatan yang dimiliki organisasi, semakin sedikit uang yang dikumpulkan, semakin kecil kredit yang diberikan, semakin rendah pendapatan, semakin rendah kontribusinya. Sebagai lembaga keuangan, merupakan faktor permasalahan utama kurang atau tidak ada modal, maka organisasi tidak bisa berbuat apa-apa. Modal atau dana perusahaan adalah dana tunai dan uang tunai dapat ditarik sewaktu-waktu.

Modal yang dimiliki atau dikuasai suatu bank tidak hanya berasal dari bank itu sendiri, melainkan juga berasal dari pihak lain atau dana pihak ketiga. Modal yang diperoleh dalam suatu bank diperoleh melalui tabungan, khususnya modal yang dipercayakan oleh **anggota masyarakat** untuk dibagikan kepada masyarakat sektor produksi dalam bentuk subsidi tabungan bisa jangka pendek dan jangka panjang tujuan uang rakyat pada umumnya adalah untuk mengamankan uangnya.



## 2.6. Aktivitas Pemasok Kredit

Supply Chain Finance (SCF) adalah konsep yang mencakup berbagai solusi berbasis teknologi untuk mengurangi biaya pembiayaan dan meningkatkan efisiensi operasional dalam transaksi penjualan antara pembeli dan penjual. Dalam SCF, pemilik usaha dapat membiayai operasionalnya dengan membeli persediaan dari pemasok untuk menjalankan bisnisnya. Metodologi SCF mengotomatisasi transaksi, melacak persetujuan faktur, dan mempermudah proses penagihan. Pembeli setuju untuk mendukung pembiayaan faktur pemasok oleh bank atau lembaga keuangan eksternal. SCF memberikan manfaat berbeda, seperti akses cepat bagi pemasok terhadap pembayaran, sementara pembeli memiliki lebih banyak waktu untuk melunasi saldo mereka, dengan tambahan manfaat pembiayaan jangka pendek yang mengoptimalkan modal kerja dan memberikan likuiditas.

Pihak-pihak dapat menggunakan dana pinjaman untuk proyek lain guna mendukung operasi mereka. Mengandalkan pinjaman bank untuk pembiayaan usaha bisa menimbulkan beban keuangan bagi pebisnis. Dengan kemajuan teknologi keuangan (FinTech), muncul metode pembiayaan yang menguntungkan, seperti pembiayaan rantai pasokan, yang diakui sebagai opsi yang bermanfaat bagi pemilik usaha kecil.

Dalam SCF/ pembiayaan rantai pasokan, terdapat tiga pihak yang terlibat. Pemasok, sebagai pihak pertama, menyediakan produk dan dapat menjual invoice pembelian kepada bank atau lembaga keuangan untuk memperoleh dana usaha. Pihak kedua adalah pembeli, yang menggunakan produk dari pemasok, seringkali dengan syarat pembayaran yang pendek. Pihak ketiga adalah pemberi pinjaman, seperti bank, yang berperan sebagai perantara antara pemasok dan pembeli dengan membeli produk dari pemasok. Melibatkan pemberi pinjaman memungkinkan pemasok mendapatkan modal untuk bisnisnya, sementara pembeli dapat memperpanjang jangka waktu pembayaran. Metode SFC sering dipilih oleh pebisnis, terutama yang baru memulai, untuk menjaga kelancaran operasional bisnis dan menjaga arus kas perusahaan tetap positif.

Cara kerja pembiayaan rantai pasokan pembiayaan rantai pasokan bekerja paling baik bila pembeli memiliki peringkat kredit lebih tinggi daripada penjual dan dapat memperoleh modal dengan biaya lebih rendah dari bank dan penyedia keuangan lainnya. Sederhananya, pembiayaan ini dilakukan oleh pemilik bisnis atau pemasok yang menjual faktur ke bank atau lembaga keuangan lainnya sebagai penyedia pembiayaan rantai pasokan. Tagihan itu dibeli dengan harga diskon. Dengan cara ini, pembeli sebagai pengguna produk tetap dapat menerima produk tersebut. Namun, pembayaran memerlukan waktu beberapa saat hingga selesai. Keuntungan ini memungkinkan pembeli untuk menegosiasikan persyaratan yang lebih baik dengan penjual, seperti rencana pembayaran yang lebih lama. Sedangkan penjual bisa lebih cepat membongkar barang dan menerima pembayaran langsung dari lembaga keuangan perantara. Pembiayaan rantai pasokan, sering disebut sebagai "pembiayaan pemasok" atau "anjak piutang terbalik", memfasilitasi kerja sama antara pembeli dan penjual. Secara filosofis, hal ini bertentangan dengan dinamika persaingan yang lazim terjadi antara kedua pihak. Dalam situasi tradisional, pembeli akan mencoba menunda pembayaran sementara penjual ingin menerima pembayaran sesegera mungkin. Sebagai seorang wirausaha tentu membutuhkan pendanaan. Hal ini dilakukan untuk menjaga arus kas perusahaan dan menjaga kelancaran operasional bisnis. Pembiayaan ini dapat menjadi alternatif sumber pendanaan bagi bisnis.

## **2.7. Kegiatan Investasi**

Investasi sering kali diartikan sebagai suatu kegiatan yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan. Misalnya, berinvestasi pada saham, emas, sekuritas, dan asuransi adalah beberapa cara untuk berinvestasi. Investasi sebagai kesediaan individu atau investor untuk menginvestasikan sejumlah uang pada hari ini untuk menerima imbalan di kemudian hari.

Investasi menekankan pada kesediaan seseorang untuk mengalokasikan sumber daya pada saat ini dengan harapan mendapatkan keuntungan di masa depan. Mereka juga menyoroti pentingnya mempertimbangkan investasi yang realistis dalam alokasi sumber daya. Investasi adalah kesiapan seseorang untuk melepaskan sumber daya berharga

saat ini demi memperoleh manfaat di masa depan. Dalam bisnis, investasi mencakup pengelolaan dana atau penempatan modal dengan harapan mendapatkan pembayaran menguntungkan di masa depan. Investor, yang terlibat dalam proses ini, umumnya membeli aset keuangan dengan harapan nilai aset tersebut akan meningkat.

Investasi dalam arti luas adalah merupakan pengorbanan atas sejumlah sumber daya saat ini dengan harapan untuk memperoleh sejumlah kompensasi atau keuntungan dimasa datang. Contohnya menabung di bank merupakan investasi bagi seseorang. Seseorang yang memperoleh pendapatannya tidak semuanya dihabiskan untuk konsumsi. Sebagian ditabung di bank. Jumlah uang yang tidak dikonsumsi tapi yang ditabung atau disimpan merupakan pengorbanan untuk tidak membelanjakan uang tersebut dengan harapan mendapatkan return dimasa yang akan datang berupa bunga bank. Contoh lainnya adalah sebagai seorang mahasiswa tentu mengorbankan waktu untuk kuliah, belajar, uang untuk membayar uang kuliah, buku dan lain-lain juga merupakan investasi dengan tujuan memperoleh return dimasa yang akan datang berupa menjadi seorang sarjana yang bekerja dan menghasilkan uang. Jika seseorang sekarang mempunyai keahlian dan memiliki pekerjaan adalah merupakan hasil investasi yang diterima.

Investasi dapat dilakukan antara lain; menabung, membuka deposito, membeli tanah dan bangunan, membeli emas, ikut serta dalam reksa dana, maupun surat berharga seperti saham, obligasi dan lain-lain. Istilah investasi berkaitan dengan banyak kegiatan dalam kehidupan sehari-hari. Salah satu alasan utama kita untuk berinvestasi adalah mempersiapkan masa depan sedini mungkin melalui perencanaan kebutuhan yang disesuaikan dengan kebutuhan uang atau dana yang mau diinvestasikan. Adanya perencanaan investasi adalah jauh lebih baik untuk masa depan daripada tidak merencanakan sama sekali.

Investasi riil secara umum melibatkan aset nyata seperti tanah, mesin-mesin, pabrik, gedung, emas. Investasi finansial melibatkan kontrak-kontrak tertulis, seperti surat-surat berharga (saham, obligasi dan saham derivatif ). Pada perekonomian modern lebih banyak dilakukan investasi finansial

dibandingkan investasi riil. Namun kedua bentuk investasi ini adalah saling komplementer.

Pembahasan pada buku ini berkaitan dengan pengelolaan aset finansial seperti deposito, reksa dana, saham, obligasi ataupun surat berharga lainnya. Ada banyak pilihan objek yang dapat digunakan dalam berinvestasi dengan harapan mendapatkan keuntungan dimasa yang akan datang.

Orang atau pihak yang melakukan investasi dinamakan seorang investor. Pihak-pihak yang melakukan investasi adalah investo individual dan investor institusional. Investor individual adalah individu-individu yang melakukan investasi. Seperti individu yang menodepositokan uangnya di bank, individu yang beli saham, obligasi dan seterusnya. Investor institusional terdiri dari perusahaan-perusahaan asuransi, lembaga penyimpanan dana, lembaga dana pensiun, perusahaan investasi dan seterusnya.

Secara rasional pada dasarnya tidak seorangpun investor yang menyukai risiko, tetapi untuk mendapatkan return investor harus menghadapi risiko. Investor perlu memperhatikan risiko suatu investasi sebagai dasar pengambilan keputusan investasi. Risiko merupakan penyimpangan, merupakan selisih dari return yang diharapkan dengan return sebenarnya yang terjadi. Terkait dengan risiko tersebut maka investor dikategorikan dalam jenis

#### *1. Risk Seeker*

*Risk seeker* atau yang lebih dikenal dengan pengambil risiko yaitu investor yang dalam melakukan investasi lebih menyukai risiko. Mereka memandang semakin besarnya tingkat risiko yang mereka ambil maka akan menghasilkan tingkat pengembalian atau return yang besar pula.

#### *2. Risk Averter*

*Risk averter* atau penghindar risiko adalah investor yang enggan atau tidak suka terhadap adanya risiko. Mereka beranggapan bahwa dalam melakukan investasi jika terdapat risiko, akan berakibat pengembalian menjadi berkurang dan bisa jadi investasi yang mereka tanamkan akan hilang.

### 3. Risk Indiferen

Investor ini sering pula disebut sebagai investor yang acuh terhadap risiko. Para investor ini tidak memandang seberapa besar risiko yang akan mereka hadapi, mereka hanya mempunyai keinginan uncut berinvestasi. Tinggi rendahnya risiko tidak berpengaruh terhadap investor dalam berinvestasi.

Tingkatan-tingkatan pada kelompok ini tergantung pada preferensi investor atau seberapa jauh seorang investor berani mengambil risiko dalam portofolio mereka. Seorang investor dikatakan *risk seeker* tinggi jika ia berani mengambil risiko yang besar dalam jumlah yang besar pula dengan harapan return yang tinggi. Dikatakan memiliki *risk seeker* rendah jika ia hanya berani mengambil risiko yang dalam jumlah yang kecil. Begitupula dengan *risk averter*. Seorang investor dikatakan penghindar risiko tinggi, jika ia tidak mau memilih saham-saham berisiko tinggi dalam portofolionya.

Investasi bertujuan untuk mendapatkan hasil/return atau untuk mendapatkan sejumlah uang. Tujuan yang lebih luas adalah untuk meningkatkan kesejahteraan investor. Kesejahteraan berarti dalam arti finansial yang diukur dengan nilai sekarang dari jumlah pendapatan. Selain itu investor melakukan investasi dengan tujuan untuk mendapatkan kehidupan yang lebih layak di masa datang yaitu dengan meningkatkan taraf hidup, mengurangi tekanan inflasi yaitu penurunan nilai harta karena inflasi, dorongan untuk menghemat pajak.

Investor dapat melakukan investasi hanya pada satu aset saja. Namun umumnya investor melakukan investasi tidak hanya pada satu aset saja, mungkin beberapa aset dengan tujuan mendiversifikasikan tingkat risiko disebut dengan portofolio. Dengan portofolio maka investor akan membagi-bagi tingkat risiko yang ada. Ajaran dalam manajemen investasi yang terkenal adalah *don't put your all eggs into one basket*. Artinya janganlah hanya berinvestasi pada satu aset saja, karena kalau pada satu aset saja, jika usaha (seperti hanya berinvestasi pada satu jenis saham saja) jatuh maka uangnya akan hilang semua. Dengan melakukan portofolio, jika satu jenis aset saja gagal maka uang investor tersebut tidak akan lenyap begitu saja karena di *cover* oleh usaha yang lain yang masih ada.

Investasi yang dilakukan tidak terlepas dari keuntungan dan risiko. Berangkat dari persoalan memilih antara risiko dan keuntungan ini, diperlukan portofolio untuk memperoleh hasil sebaik mungkin yang bisa diharapkan dengan risiko yang siap ditanggung. Dengan kata lain, teori portofolio digunakan untuk meminimalkan risiko atas investasi yang menawarkan potensi keuntungan tertentu.

## **2.8. Transfer Dana dan Likuiditas**

Transfer dana adalah proses memindahkan nilai nominal tertentu dari satu rekening ke rekening lain, sering dilakukan melalui metode transfer bank. Layanan pengiriman uang melibatkan beberapa nama seperti kliring, yang merupakan layanan transfer uang antar bank melalui mobile banking

a) Sistem Kliring Nasional Bank Indonesia (SKNBI) adalah milik Bank Indonesia untuk pengolahan data keuangan elektronik dan berbagai layanan pembayaran, Layanan kliring dapat dilakukan melalui cabang bank, lebih ekonomis dibandingkan transfer bank-ke-bank online, dan memungkinkan pengiriman uang setiap jam.

b) Pengertian Kliring Menurut Ahli

Secara umum pengertian kliring adalah suatu cara pemindahan uang dari suatu rekening ke rekening lain dengan waktu tunda yang telah ditetapkan.

Kliring mempunyai pengertian sebagai berikut:

1. Menurut Kamus Internasional Bahasa Inggris New Glorier Webster, kliring adalah tindakan bertukar draf satu sama lain dan menyelesaikan perbedaan. Dimaknai sebagai kegiatan pertukaran dokumen dari satu bank ke bank lain dan memeriksa perbedaannya
2. Pengertian likuidasi menurut Peraturan Bank Indonesia No. 7/18/PBI/2005 tanggal 22 Juli 2005 dapat diringkas sebagai berikut: "Kliring adalah pertukaran dokumen atau data keuangan elektronik antar bank, baik oleh bank maupun atas nama bank."
3. Kliring adalah transaksi perbankan yang dilakukan pada tempat dan waktu tertentu yang diartikan sebagai proses penyelesaian hutang dan tagihan antar pihak.

### c) Manfaat Kliring

Penerapan pertukaran warkat sesuai ketentuan Bank Indonesia memberikan banyak manfaat, antara lain:

1. Menjamin efisiensi sistem pembayaran nasional.
2. Menyediakan layanan pengiriman uang yang lebih cepat untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.
3. Pertimbangkan kebutuhan individu dan bisnis akan transaksi bernilai lebih tinggi.

## 2.9. Produk dan Layanan

Selain menawarkan produk simpanan dan pinjaman, bank juga menyediakan layanan lain yang memfasilitasi transaksi keuangan nasabahnya baik untuk keperluan bisnis maupun pribadi. Banyak sekali layanan perbankan yang ada. Jenis-jenis layanan perbankan.

1. Dokumen Letter of Credit (L/C) merupakan jaminan tertulis yang diterbitkan oleh bank atas permintaan tertulis dari pemohon atau pemberi pinjaman. Tujuannya adalah untuk menegaskan. pembayaran suatu perintah pembayaran atau penerimaan suatu perintah pembayaran oleh bank lain. Proses ini melibatkan syarat-syarat tertentu yang harus dipenuhi oleh penerima sesuai dengan komitmen tertulis dari bank penerbit. Dengan demikian, layanan ini berfungsi sebagai perantara yang menunda pembayaran hingga transaksi antara kedua pihak selesai.

### 2. Bank Garansi

Bank garansi adalah jaminan berupa dokumen yang diterbitkan oleh bank kepada nasabah sehingga apabila pihak yang dijamin (dalam hal ini nasabah yang terkena dampak) wanprestasi terhadap perangkatnya maka bank akan memberikan jaminan tersebut kepada pihak tersebut menerima jaminan. Dalam hal pelayanan bisnis, bank menjamin prosedur yang cepat dan mudah

### 3. Kliring

Seperti halnya jasa perbankan lainnya, kliring bertujuan untuk memperlancar proses penyelesaian transaksi keuangan dan menjamin

keamanannya. Kliring adalah perhitungan utang- piutang antar peserta kliring dalam satu tempat dan dalam jangka waktu singkat melalui saling pengalihan surat berharga dan surat dagang yang harus dihitung. Secara umum pembayaran dapat dikategorikan sebagai jasa pengiriman (transfer). Namun, ini berbeda dengan transfer uang biasa karena mengikuti periode penagihan tertentu dan memerlukan waktu penyelesaian yang lebih lama. Dokumen yang digunakan dalam jasa kliring dapat berupa cek, wesel cek, wesel pos, debet langsung, atau bentuk lain yang disetujui oleh Bank Indonesia sebagai pelaksana.

#### 4. Wire Transfer

Berdasarkan Survei Literasi dan Inklusi Keuangan Nasional tahun 2019, wire transfer merupakan salah satu produk dan layanan keuangan yang paling banyak digunakan oleh masyarakat. Berkat layanan transfer, seluruh proses pembayaran menjadi sangat mudah. Seperti diketahui, remittance adalah transfer dana yang diterima oleh suatu bank, termasuk hasil penagihan yang dikumpulkan melalui bank tersebut, dan ditransfer ke bank lain untuk disetujui oleh nasabah.

#### 5. Kotak Aman

Safe deposit box/kotak aman merupakan salah satu pilihan tempat menyimpan barang-barang berharga dalam bentuk kotak yang disediakan bank kepada nasabahnya. Kotak penyimpanan ini bersifat eksklusif dan hanya dapat digunakan bersama.

#### 6. Uang Elektronik (Kartu Prabayar)

Di era sekarang ini, transaksi keuangan bisa dikatakan lebih cepat diproses karena masyarakat lebih mudah melakukan transaksi tanpa menggunakan uang dalam bentuk fisik. Saat ini masyarakat dapat melakukan transaksi dengan menggunakan uang elektronik, salah satunya. Uang elektronik adalah suatu bentuk alat pembayaran elektronik yang nilai uangnya disimpan dalam suatu media elektronik tertentu, dan penggunaannya harus terlebih dahulu menyetor (membebankan) sejumlah uang tertentu kepada penerbitnya, yaitu dalam bentuk uang elektronik diselamatkan, keseimbangan keuangan. Uang elektronik ada dua jenis: uang jenis chip (biasanya jenis kartu) dan uang jenis server (umumnya jenis aplikasi yang



diinstal pada smartphone). Uang elektronik tentunya sangat membantu masyarakat, mulai dari berbelanja, membayar tol. hingga membayar angkutan umum, tanpa harus khawatir dengan uang tunai atau menunggu lama untuk mendapatkan kembalian.

## **2.10. Kasus dan Pembahasan**

Setoran ELNUSA Rp 111 Miliar di BANK MEGA: 2:0 untuk ELNUSA WBS

PT Elnusa Tbk. (kode penerbit: ELSA), salah satu penyedia layanan nasional integrasi oil and Gas kembali memenangkan kasus perdata terhadap Bank Mega. Merujuk salinan resmi putusan Perkara perdata nomor 237/pdt/2012/pt.dki, Elnusa meminta bank mega segera melaksanakan putusan pengadilan tinggi Jakarta yang akan segera memulai penyidikan dan menyelesaikan Perkara perdata ini di tingkat banding membayar deposit elnusa sebesar Rp 111.000.000.000, (seratus sebelas miliar rupiah) dan tingkat bunga 6% per tahun. “juri menyelidiki dan Mendengarkan kasus ini keputusan tersebut menyatakan itu setelah menyelidiki tuduhan tersebut PT Bank Mega Tbk selaku pemohon awal, tergugat, terikat dengan keputusan tersebut pengadilan Negeri Jakarta Selatan, 22 maret 2012 nomor: 284/pdt.g/2011/pn.jkt.sel pengadilan tinggi Jakarta Menyetujui putusan tersebut pengadilan negeri Jakarta Selatan adalah benar dan baik serta Mempunyai dasar hukum kuat putusan banding ini menegaskan pembayaran simpanan bank Elnusa Tbk selaku penggugat awal merupakan perbuatan yang melanggar hukum,” tegas Imansyah Samsuoddi, kepala hukum dagang PT Elnusa Tbk. “kemenangan di tingkat banding di Pengadilan tinggi Jakarta ini merupakan sebuah kemenangan kedua, elnusa, dan hal ini semakin memperkuat bukti bahwa elnusa menjadi korban kelalaian bank tersebut. Saat menerapkan prosedur penyimpanan besar. Hasil keputusan Mahkamah Agung Jakarta menguatkan putusan Pengadilan negeri Jakarta Selatan sebelumnya tanggal 22 maret 2012 nomor: 284/pdt.g/2011/pn.jkt.sel dan menuntut bank mega segera. Membayar deposit elnusa sebesar Rp. 111.000.000.000,- (seratus sebelas) Rp miliar) ditambah bunga tahunan 6% dari total aset Rp 111 Miliar sejak gugatan ini didaftarkan di pengadilan negeri Jakarta Selatan sampai dengan Pembayarannya tempat penyimpanan,” kata Imansyah. Imansyah

menambahkan: “majelis hakim Akan mengusut kasus ini secara detail pertimbangan-pertimbangan yang terkandung dalam Keputusan tersebut mengandaikan pentingnya pelaksanaan hubungan yang baik antara bank dan Nasabah, dimana nasabah harus melindungi hak-haknya dan bank mempunyai kewajiban untuk melindungi hak-hak nasabahnya. Bank adalah wali, kegagalan dalam melindungi hak-hak pelanggan merupakan preseden buruk bagi industri ini perbankan negara secara keseluruhan, Karena kepercayaan nasabah terhadap bank telah hilang. Saat ini elnusa terus meraih kepercayaan pelanggan dengan kontrak baru dilaksanakan dan akan dilaksanakan pada tahun 2013. Tugas manajemen Elnusa terus berlanjut membaiknya kinerja perseroan ditunjukkan Dengan meningkatnya hasil bersih di akhir elnusa 2012, diperkirakan terjadi peningkatan laba Sebesar 396 persen menjadi rp 127 miliar laba bersih tahun lalu dilaporkan negatif sebesar Rp 43 Miliar.

## **2.11. Kesimpulan**

Bank komersial adalah lembaga keuangan yang meningkatkan taraf hidup banyak orang dengan mengumpulkan tabungan dari masyarakat umum dan mendistribusikannya kepada masyarakat. Apa yang dilakukan bank dan bagaimana cara melakukannya

- Produksi uang
- Kumpulkan uang
- Mengalokasikan uang
- Menawarkan layanan ekstra

Bank-bank komersial berupaya untuk mendorong inisiatif pembangunan nasional yang meningkatkan pemerataan, memacu ekspansi ekonomi, dan menjaga keamanan nasional, yang semuanya berkontribusi pada kualitas hidup masyarakat yang lebih baik secara keseluruhan.



## **BAB III**

### **MANAJEMEN DANA BANK**

#### **3.1. Pengertian Manajemen Bank**

Beberapa produk di sektor perdagangan diperoleh dan kemudian diperdagangkan kembali dengan harga yang lebih tinggi. Perusahaan industri juga melakukan proses serupa dengan membeli bahan mentah untuk diolah menjadi produk setengah jadi, yang kemudian dijual kembali sebagai produk jadi. Kegiatan jual-beli yang berkelanjutan ini dilakukan sesuai dengan tujuan perusahaan dan harus dikelola secara profesional guna mencapai keuntungan maksimal sambil meminimalkan biaya seefisien mungkin.

Sebagai entitas keuangan, bank berfungsi mirip dengan perusahaan keuangan yang terlibat dalam proses pembelian dan penjualan. Perbedaan utamanya terletak pada fakta bahwa di sektor perbankan, transaksinya melibatkan jual beli jasa keuangan. Bank dapat dianggap sebagai pelopor dalam menyediakan dan menjual jasa keuangan, menjadi pihak pertama yang menawarkan layanan finansial kepada masyarakat. Pendanaan untuk bank dapat diperoleh dari berbagai sumber, terutama dari masyarakat umum. Sumber daya keuangan bank dianggap sebagai usaha bank untuk menghimpun dana dari masyarakat, yang ketersediaannya tergantung pada kondisi internal bank dan kondisi tabungan di tingkat nasional serta lembaga keuangan lainnya.

Kemudian kegiatan pendanaan, pembiayaan juga dapat diperoleh dari ekuitas yaitu dengan menerbitkan atau menjual saham. Penerimaan uang juga diatur sesuai dengan tujuan penggunaan uang tersebut. Pilihan besarnya biaya yang ditanggung ditentukan oleh sarana finansial. Karena sumber pendanaan harus dipilih dengan benar. Kalau tujuannya untuk mendapatkan uang untuk operasional sehari-hari, sumbernya jelas berbeda, jika bank ingin melakukan investasi baru atau memperluas usahanya,

kebutuhan finansial kegiatan inti bank ditutupi oleh simpanan yang berbeda-beda. Jika dana yang diperlukan digunakan untuk investasi baru atau perluasan usaha, dana tersebut diperoleh melalui modal saham.

Secara umum, pembiayaan dapat diperoleh dari berbagai sumber, termasuk:

1. Pihak bank sendiri
2. Pendanaan dari masyarakat
3. Dukungan finansial dari lembaga atau institusi lainnya

Hal yang paling krusial bagi bank adalah seleksi dan manajemen efisien dari berbagai sumber pendanaan yang tersedia. Di dunia perbankan, terutama dalam konteks manajemen, perlindungan utama berasal dari masyarakat umum, terutama dalam bentuk simpanan giro dan deposito. Proses pengelolaan sumber daya keuangan dimulai dari perencanaan kebutuhan keuangan, pencarian sumber dana, hingga pengaturan dana yang telah ada. Sebagai pihak yang mengelola bank, kami memiliki pemahaman mendalam tentang bagaimana mengelola sumber pendanaan ini. Dengan kata lain, pengelolaan dana bank melibatkan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian yang dilakukan dalam rangkaian kegiatan penghimpunan dana di masyarakat.

### **3.2. Dana Yang Dihimpun Oleh Bank Itu Sendiri**

Mendapatkan dana dari sumber internal bank (ekuitas) merujuk pada penerimaan uang oleh bank. Sumber daya ini umumnya digunakan ketika bank menghadapi kesulitan dalam mengumpulkan dana dari pihak luar. Setelah menerima dana tersebut, bank kemudian mengalokasikannya sesuai dengan tujuan perbankan, seperti perluasan bisnis atau penggantian bangunan dan infrastruktur yang sudah usang dengan yang baru. Salah satu instrumen yang dapat digunakan oleh bank adalah penyeteroran modal dari pemegang saham. Jika saham dalam portofolio belum terjual dan dana masih dibutuhkan, opsi lain adalah menjual saham kepada pemegang saham yang sudah ada. Namun, jika bank berencana untuk melakukan ekspansi, dapat mempertimbangkan penerbitan saham baru di pasar modal. Dana yang diterima dari sumber

internal bank dapat dianggarkan sebagai laba ditahan atau cadangan laba. Pembayaran yang dilakukan oleh bank sendiri mencakup:

1. Penyertaan modal saham, yaitu modal pemegang saham lama atau pemegang saham baru;
2. Dana keuntungan, yaitu cadangan laba tahunan bank yang sampai saat ini belum digunakan;
3. Laba ditahan bank merujuk pada laba yang diperoleh dalam tahun buku yang belum dibagikan kepada pemegang saham. Keuntungan dari memiliki sumber pendanaan internal adalah tidak perlu membayar tingkat suku bunga yang cenderung lebih tinggi jika mengambil pinjaman dari lembaga lain.

Keuntungannya terletak pada kemudahan dalam memperoleh dana yang diinginkan, terutama untuk jumlah yang relatif kecil. Namun, kelemahannya adalah untuk dana yang lebih besar, harus melibatkan prosedur yang cukup berbeda. Penting untuk diingat bahwa penggunaan dana pribadi harus sejalan dengan penggunaan dana pinjaman, sehingga perbandingan optimal antara penggunaan dana pinjaman dan dana pribadi dapat dicapai.

### **3.3. Pendanaan dari Masyarakat**

Sumber uang ini merujuk pada perbankan, dan keberhasilan suatu bank diukur berdasarkan kemampuannya untuk membiayai operasionalnya melalui sumber pembiayaan ini. Dibandingkan dengan mendapatkan uang dari sumber lain, ini dianggap relatif lebih mudah. Menawarkan suku bunga yang kompetitif dan menyediakan layanan yang menarik adalah kunci kesuksesan dalam memperoleh dana dari sumber ini. Jika bank dapat memberikan imbalan dan pelayanan yang memuaskan, maka menggaet dana dari masyarakat luas menjadi lebih mudah. Keuntungan lainnya adalah ketersediaan sumber daya dalam komunitas yang tidak terbatas. Namun, kerugiannya adalah pembiayaan dari sumber ini cenderung lebih mahal dibandingkan dengan menggunakan dana internal, terutama karena biaya bunga dan kegiatan periklanan. Bank dapat mengoptimalkan ketiga elemen tersebut untuk menghimpun dana dari masyarakat luas dengan menawarkan berbagai jenis tabungan yang sesuai

dengan preferensi nasabah. Oleh karena itu, bank perlu bijak dalam memilih sumber pendanaannya yaitu:

1. Tabungan giro
2. Tabungan
3. Tabungan deposito

Pembagian jenis tabungan menjadi beberapa jenis bertujuan agar penabung dapat memilih sesuai dengan tujuannya. Setiap pilihan ada pertimbangan tertentu dan harapan tertentu. Harapan yang diterimanya dapat berupa minat dan pertumbuhan minat, kenyamanan atau keamanan finansial. Misalnya tujuan utamanya adalah untuk menghemat uang dalam bentuk rekening giro untuk memudahkan pembayaran, terutama bagi mereka yang berbisnis dan biasanya merupakan pemegang akun rekening giro tidak terlalu memperhatikan bunga, sedangkan rekening tabungan memperhatikannya. Uang adalah rekening tabungan dan uangnya juga mudah ditarik. Ekspektasi suku bunga lebih tinggi dibandingkan transaksi berjalan.

Lalu tujuannya adalah mengumpulkan uang di rekening tabungan dengan harapan pendapatan bunga yang lebih tinggi. Hal ini disebabkan oleh suku bunga deposito dari simpanan lain kepada simpanan tertinggi. Jadi bagian tabungan bank merupakan dana mahal karena tingkat bunganya paling tinggi dan tabungan giro merupakan dana yang murah, alasannya adalah bunga yang dibayarkan. Bank memiliki tingkat bunga terendah.

### **3.4. Dana diperoleh dari institusi lain**

Dalam prakteknya, bank menjadi sumber pembiayaan ketiga, bukan karena sulitnya bank menemukan sumber pembiayaan pertama dan kedua, melainkan karena penggunaan sumber daya tersebut bersifat sementara dan relatif lebih mahal. Pendapatan dari sumber ini digunakan untuk membiayai atau membayar transaksi tertentu, dan beberapa bentuk pembiayaan dari sumber ketiga meliputi:

1. Bantuan Likuiditas Bank Indonesia (BLBI)
  - ✓ Pemberian kredit dari Bank Indonesia kepada bank yang mengalami kesulitan likuiditas.

- ✓ Pinjaman ini digunakan untuk mendukung keberlanjutan usaha.
2. Pinjaman Antar Bank (Call Money)
- ✓ Diberikan kepada bank yang kehilangan lembaga kliringnya dan menghadapi kesulitan likuiditas.
  - ✓ Pinjaman ini bersifat jangka pendek dan memiliki tingkat bunga yang relatif tinggi.
3. Pinjaman dari Bank Asing
- Merupakan pinjaman yang diterima dari bank asing untuk memenuhi kebutuhan likuiditas.
4. Surat Berharga Pasar Uang (SBPU)
- ✓ Perusahaan perbankan umum meminta pendapat pihak-pihak terkait, baik perusahaan finansial maupun non-finansial, sebelum menawarkan SBPU.
  - ✓ SBPU ditawarkan dengan daya tarik sehingga menarik minat masyarakat untuk membelinya.

### **3.5. Rekening Giro Tabungan**

Dalam praktiknya, istilah "tabungan" sering digunakan secara bersamaan dengan istilah "rekening," yang memiliki makna yang serupa. Tabungan, atau sumber daya, mengacu pada uang yang ditempatkan pada suatu bank, yang pada dasarnya merupakan dana yang dipercayakan oleh masyarakat untuk disimpan di bank. Dana ini dialokasikan kepada lembaga perbankan untuk mengelola tabungan giro, tabungan, dan deposito, yang nantinya akan diinvestasikan kembali. Hal ini mencerminkan pemahaman bahwa giro dianggap sebagai simpanan sesuai dengan ketentuan Undang-undang Perbankan No. 10 Tahun 1998 yang berlaku sejak 10 November 1998. Proses penarikan dana dapat dilakukan kapan saja melalui berbagai metode seperti cek, wire transfer, atau instrumen keuangan lainnya.

Kemampuan untuk menarik dana dianggap sebagai hak pemilik rekening, dan penarikan dapat dilakukan dengan atau tanpa uang tunai melalui transfer. Bank memiliki tanggung jawab untuk memastikan persyaratan lainnya dipenuhi, termasuk kecukupan alat pembayaran. Proses penarikan melibatkan pengurangan jumlah tabungan yang tersedia. Penarikan dapat dilakukan beberapa kali sehari jika dana mencukupi.



Penarikan dapat dilakukan dalam bentuk cek atau secara non-tunai melalui layanan Giro (BG). Cek memberikan kuasa yang tidak bersyarat kepada bank pemilik rekening giro untuk membayar sejumlah uang tertentu kepada pihak yang disebutkan dalam cek atau pemilik cek. Bank memiliki kewajiban untuk membayar cek tersebut secara tunai atau melalui wire transfer kepada bank pengelola rekening nasabah, asalkan cek tersebut memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank.

Untuk menarik sejumlah dana, perhatikan persyaratan penarikan yang telah ditentukan oleh bank, seperti:

1. Pastikan ketersediaan dana yang memadai.
2. Pastikan jumlah dana mencukupi.
3. Jika terdapat tulisan atau perubahan, pihak penerbit cek harus menandatangani.
4. Jumlah uang yang ditulis dalam angka dan huruf harus sesuai.
5. Catat tanggal kadaluarsa pada cek, yakni 70 hari setelah cek diterbitkan.
6. Pastikan tanda tangan atau stempel perusahaan sesuai dengan contoh (contoh tanda tangan).
7. Penarikan tidak dihalangi oleh pihak berwenang.
8. Resi cek yang diberikan kepada nasabah telah dikembalikan.
9. Periksa kelayakan jika ada.
10. Pemeriksaan dilakukan dalam kondisi sempurna tanpa cacat.
11. Pastikan rekening nasabah belum ditutup.
12. Perhatikan syarat-syarat lain yang mungkin berlaku.

Penarikan dengan cek selain persyaratan di atas Sebenarnya juga tergantung pada kondisi lain, yaitu jenis cek yang dikeluarkan orang tersebut kotak kontrol dalam praktik sehari-hari, banyak terjadi pengecekan di masyarakat Saat ini termasuk:

1. Cek atas unjuk

Ini adalah cek yang tidak tertulis nama orang atau badan tertentu di dalamnya untuk memeriksa Misalnya, kata bayar ditulis pada cek tunai, tunai atau tanpa kata-kata.

2. Cek atas nama

Cek yang diterbitkan atas nama orang atau badan tertentu tertulis jelas di cek, misalnya membayar kepada Pak Roy Akas Rp1.000.000,00

3. Cek silang berupa tanda centang dengan dua tanda silang di pojok kiri atas. Cek berfungsi seperti transfer tunai dan memiliki fungsi yang sama dengan faktur transfer bank.

4. Cek mundur

Cek mundur adalah cek yang telah ditentukan waktunya misalnya sekarang tanggal 1 Mei 2024, kata Pak Warman mendanai cek tersebut dan cek tersebut bertanggal 5/5/2024. jenis cek ini disebut mundur, artinya cek tersebut belum jatuh. Kecepatannya, hal ini biasanya terjadi karena adanya kesepakatan antar penerbit cek dengan penerima cek.

5. Cek kosong adalah jenis cek non-tunai di mana jumlah yang tertera pada cek tidak dapat dibayarkan karena saldo dalam rekening giro tidak mencukupi. Sebagai contoh, apabila nasabah mencoba menarik cek dengan nilai Rp 40.000.000, namun saldo dalam rekening giro hanya Rp 30.000.000, maka jumlah cek tersebut melebihi saldo yang tersedia. Penggunaan cek kosong dapat mengakibatkan konsekuensi jika nasabah melakukan tindakan tersebut sebanyak tiga kali, yang kemudian dapat menyebabkan masuknya nama nasabah ke dalam daftar hitam yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia. Meskipun demikian, bank mungkin dapat menangani kekurangan tersebut, terutama jika nasabah telah lama menjadi pelanggan loyal yang tidak bermaksud melanggar aturan tersebut. Hal ini dapat diatasi melalui pembicaraan dan penyelesaian kasus untuk menghindari pencatatan nama pelanggan dalam daftar hitam.

Selain itu, Bilyet Giro (BG) berarti pesanan nasabah ke bank pengelola rekening giro nasabah untuk transfernya sejumlah uang dari rekening ini ke penerima yang ditentukan nama di bank yang sama atau bank lain. BG tunduk pada syarat dan ketentuan untuk menyelesaikan transfer buku adalah:

1. Merupakan nama dan nomor seri invoice transfer bank
2. Perintah mutlak untuk menyerahkan sejumlah uang dengan biaya ke akun ini
3. Nama dan lokasi bank yang berminat
4. Jumlah uang yang ditransfer dalam angka dan huruf
5. Nama penerima atau nomor rekening
6. Tanda kotak atau stempel apabila kotak tersebut merupakan perusahaan
7. Tanggal dan tempat pembatalan
8. Nama bank penerima transfer

Jangka waktu BG ditetapkan sesuai persyaratan yang telah ditentukan, yaitu 70 hari sejak tanggal pembatalan. Jika tidak ada tanggal efektif yang disebutkan, maka tanggal kadaluwarsa akan dianggap berlaku sejak tanggal efektif. Apabila tidak ada tanggal akhir yang diinformasikan, maka tanggal akhir tersebut akan dianggap sebagai tanggal efektif. Giro bank merupakan salah satu bentuk sumber dana yang diperoleh oleh masyarakat. Dana yang diperoleh dari sumber ini harus dikembalikan dengan tingkat bunga yang telah ditetapkan.

Imbalan dalam bentuk bunga ini dikenal sebagai layanan transfer bank. Bunga yang diberikan kepada pemilik transfer atau akun transfer akan dihitung dengan menggunakan berbagai metode. Salah satu cara umumnya adalah dengan memperhitungkan saldo terendah. Ini berarti bunga dihitung berdasarkan saldo terendah yang ada selama bulan tersebut. Selain saldo terendah, bank juga dapat menggunakan perhitungan bunga berdasarkan saldo rata-rata atau saldo harian.

### **3.6. Simpanan Tabungan**

Tabungan memiliki karakteristik yang berbeda dibandingkan dengan deposito. Jika tabungan giro umumnya digunakan oleh wirausaha atau intrapreneur, tabungan lebih banyak digunakan untuk kepentingan masyarakat luas dan sering digunakan oleh individu seperti pekerja, pelajar, dan ibu rumah tangga. Suku bunga yang diberlakukan oleh bank pada tabungan juga bervariasi, sehingga rata-rata suku bunga pada tabungan cenderung lebih tinggi

daripada jasa giro yang ditawarkan kepada nasabah. Perhitungan bunga pada tabungan menggunakan metode yang sama dengan manfaat lainnya, seperti hadiah atau cenderamata.

Seperti halnya deposito, tabungan juga memiliki syarat dan persyaratan khusus yang berbeda-beda sesuai dengan kebijakan bank. Tujuan nasabah dalam menabung tidak hanya untuk kebutuhan yang beragam, tetapi juga jenis rekening tabungan yang mereka pilih berbeda-beda. Oleh karena itu, tujuan pemasaran produk bank juga berbeda-beda sesuai dengan karakteristik masing-masing produk.

Menurut UU Perbankan No. 10 Tahun 1998, simpanan diartikan sebagai dana yang penarikannya hanya bisa dilakukan dengan memenuhi syarat-syarat tertentu yang telah disetujui, dan penarikan tersebut tidak dapat dilakukan melalui cek, transfer bank, atau metode pembayaran lainnya. Beberapa istilah tertentu memiliki makna yang dijelaskan dalam kontrak atau perjanjian antara bank dan pemilik simpanan. Sebagai contoh, frekuensi penarikan dapat ditentukan sesuai dengan perjanjian sebelumnya, seperti mingguan, harian, atau kapan saja sesuai kebutuhan nasabah. Persyaratan terkait alat atau perlengkapan penarikan juga tergantung pada kesepakatan antara bank dan nasabah. Terdapat berbagai cara untuk melakukan penarikan pada tabungan, dan cara-cara tersebut dapat diadaptasi sesuai dengan kebutuhan masing-masing individu sesuai dengan preferensi mereka. Ada beberapa cara untuk menarik tabungan, tergantung kebutuhan bank. Masing-masing dari mereka ingin menggunakan cara yang mereka inginkan.

Alat yang relevan adalah:

1. Buku tabungan

Setiap penabung biasanya menerima buku tabungan. Buku ini berisi informasi tentang tabungan, penarikan dan debit itu bisa terjadi. Buku ini digunakan pada saat pembatalan, jadi segera dapat mengurangi saldo buku tiket.

## 2. Slip penarikan

Ini adalah formulir pembatalan dimana pelanggan hanya menuliskan namanya saja, nomor rekening, jumlah uang dan tanda tangan nasabah untuk menarik jumlah keuangan tersebut. Kwitansi penarikan ini biasanya digunakan bersama dengan rekening tahunan kartu plastik

## 3. Kartu plastik

Kartu kredit plastik merupakan salah satu jenis kartu yang memungkinkan penggunaannya untuk melakukan penarikan dana dari tabungan, baik itu uang di bank atau melalui mesin ATM. Mesin ATM biasanya ditempatkan di lokasi yang strategis. Nasabah yang memiliki kartu ATM perlu menggunakan PIN atau kata sandi setiap kali mereka melakukan penarikan uang melalui ATM.

## 4. Kombinasi yakni, buku yang dapat ditarik dari tabungan dengan kombinasi tabungan dengan tanda terima penarikan.

Biaya bank yang berkaitan dengan simpanan tabungan biasanya dalam bentuk bunga. Cara perhitungan bunga yang disebutkan sama dengan biaya bunga untuk layanan rekening giro, mis saldo terendah, saldo menengah, dan saldo setiap hari. Bunga yang dikenakan pada tabungan tergantung pada bank yang bersangkutan.

### **3.7. Simpanan Deposito**

Pendanaan ketiga melibatkan deposito dan tabungan, dengan deposan sebagai pemiliknya. Berbeda dengan dua jenis tabungan sebelumnya yang memiliki unsur jangka panjang (jatuh tempo) dan dapat ditarik atau ditebus setelah jatuh tempo, deposito menawarkan suku bunga yang relatif lebih tinggi dibandingkan dua jenis tabungan tersebut. Deposito, terutama rekening tabungan, mengharuskan nasabah untuk menahan uang titipan selama jangka waktu tertentu sebelum dapat dicairkan. Sebagai ilustrasi, jika seorang penyimpan menyetor uang pada tanggal 10 April 2024 dengan jangka waktu tiga bulan, uangnya baru bisa dicairkan pada 10 Juli 2024. Jika dicairkan sebelum tanggal tersebut, umumnya dikenakan denda (penalty rate) sesuai kebijakan bank.

Meskipun demikian, saat ini banyak bank yang tidak menerapkan denda, walaupun konsepnya telah diatur dalam UU No. 10 Tahun 1998. Deposito, menurut UU tersebut, adalah bentuk simpanan yang hanya dapat ditarik pada waktu-waktu tertentu sesuai perjanjian nasabah dengan bank. Proses penarikan deposito dapat dilakukan menggunakan kupon simpanan atau sertifikat simpanan. Dalam prakteknya, terdapat tiga jenis simpanan utama, yaitu deposito berjangka, sertifikat deposito, dan penyetoran melalui telepon.

Setiap jenis deposito memiliki kelebihan sendiri-sendiri. Deposito berjangka, sebagai contoh, dapat diterbitkan dalam mata uang asing. Jenis-jenis deposito ini mencerminkan variasi produk perbankan yang ada di Indonesia dengan karakteristik dan manfaat masing-masing.

#### 1. Berjangka

Jenis deposito ini melibatkan penitipan dana untuk jangka waktu tertentu, dengan ketentuan yang bervariasi, mulai dari 1, 2, 3, 6, 12, 18 hingga 24 bulan. Deposito dapat diterbitkan atas nama perorangan maupun lembaga, dengan kartu titipan yang mencantumkan nama pemiliknya. Jenis deposito berjangka antara lain:

- ✓ Deposito Berjangka Standar. Pembayaran terakhir tergantung pada jangka waktu yang disepakati dan hanya dapat diperpanjang setelah permohonan diajukan.
- ✓ Deposito Berjangka Otomatis. Habis masa berlaku, deposito akan diperpanjang secara otomatis tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.

Diskon biasanya diberikan untuk jumlah nominal besar dan dalam bentuk suku bunga khusus, serta insentif bagi nasabah tetap. Deposito berjangka ini umumnya dalam pecahan besar dan memiliki durasi yang relatif panjang. Deposito berjangka dalam mata uang asing diterbitkan oleh bank mata uang dengan nilai tukar yang berlaku.

## 2. Sertifikat Deposito

Ini adalah deposito dengan jangka waktu peminjaman selama 2, 3, 6, atau 12 bulan. Sertifikat deposito dikeluarkan dalam bentuk sertifikat yang dapat dijual atau dipindahkan kepada pihak lain. Pembayaran bunga dapat disiapkan sebelumnya, baik dalam bentuk tunai maupun non-tunai, dan nilai sertifikat dicetak dalam nominal bulat.

## 3. Deposito On Call

Jenis deposito ini memiliki jangka waktu minimal 7 hari dan maksimal kurang dari sebulan. Jumlah yang dikeluarkan biasanya cukup besar, misalnya Rp 50 juta. Pembayaran bunga terjadi dalam waktu 3 hari sebelum penagihan kepada pelanggan setiap bulan, dan tingkat bunga dinegosiasikan antara pelanggan dan bank.

## 4. Tabungan Berjangka BMT Al Hikmah

Ini merupakan simpanan anggota yang dirancang sebagai sarana investasi jangka panjang yang aman. Berdasarkan akad Mudharabah, anggota berpartisipasi untuk periode yang diinginkan, dan mereka berhak mendapatkan bagian keuntungan sesuai dengan nisbah yang disepakati.

### **3.8. Kasus dan Pembahasan**

#### **Dana Nasabah Bank Mega Rp 56 Milliar, OJK : Kami Pantau Ketat Penyelesaiannya**

Tahap akhir hilangnya dana senilai Rp 56 miliar dari 14 nasabah PT Bank Mega Tbk cabang Denpasar di Bali yang terjadi pada akhir tahun 2020 terus berlanjut. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyatakan OJK mencermati perkembangan dan penyelesaian kasus penipuan tersebut serta menjalin kontak dengan para pihak, khususnya Bank Mega, terkait penyelesaian kasus tersebut. Dalam menyelesaikan kasus ini, Bank Mega menyampaikan kepada OJK bahwa pihaknya memiliki niat baik untuk menyelesaikan kasus tersebut. Bank Mega beberapa kali mengadakan pertemuan tatap muka dengan nasabah dan kuasa nasabah untuk membahas transaksi nasabah dan proses hukum yang

sedang berjalan serta memberikan representasi langsung. Kasus ini sedang ditangani oleh pihak kepolisian untuk memperjelas kejadian yang sebenarnya, dan Bank berkomitmen untuk melaksanakan putusan pengadilan tersebut setelah memperoleh kekuatan hukum tetap. Manny Yasmin yang dihubungi Cash selaku kuasa hukum klien Bank Mega mengatakan, OJK mendengarkan penjelasan klien secara detail. “OJK meminta kami mengirimkan laporan, khusus transaksi fiktif (tidak dilakukan nasabah). Kami akan kirimkan minggu depan,” kata Manny, Jumat (21/5). Manny sebelumnya mengatakan Bank Mega belum mengakui adanya rekening fiktif yang dibuat oleh para tersangka. Oleh karena itu, dapat dipahami bahwa dana yang ditarik tanpa sepengetahuan nasabah dan disetorkan ke rekening fiktif atas nama nasabah adalah transaksi asli, kata Manny. Manny berharap OJK bisa mengambil sikap tegas terhadap perbankan dan memerintahkan mereka membayar ganti rugi kepada nasabahnya.

Jika Bank Mega tidak membayar ganti rugi, OJK sebagai pengawas harus bertindak tegas untuk mencegah korban lebih lanjut, lanjut Manny. Megabank pun tak tinggal diam dan berkali-kali berusaha mengatasi masalah ini. Christiana M. Damanik, Sekretaris Perusahaan PT Bank Mega Tbk, dalam keterangan resmi mengatakan, dua dari tiga tersangka pencurian dana nasabah berasal dari pihak bank. Tersangka lainnya adalah teman orang dalam di sebuah megabank yang melakukan penipuan dana nasabah. Kasus yang melibatkan tiga tersangka ini kini tengah dilimpahkan ke Kejaksaan Negeri Denpasar. Saat ini pelaku telah ditahan di Rutan Polresta Denpasar selama 20 hari sejak 5 Mei 2021, lanjut Christiana. Christiana melanjutkan, Banque Mega bermaksud mematuhi putusan pengadilan yang mempunyai kekuatan hukum tetap (*kracht van gewijsde*). Christiana menegaskan, Bank Mega mewujudkan itikad baik dengan bertemu nasabah dan kuasa hukumnya untuk menjelaskan transaksi dan proses hukum yang sedang berlangsung. Catatan: Sebagaimana disampaikan oleh Pak Suryatin pada tanggal 28 Maret, gugatan ini memiliki mekanisme *automatic rollover* yang secara otomatis akan memperpanjang jangka waktu dari satu bulan menjadi tiga bulan dari tahun 2015 hingga tahun 2016. Bermula ketika saya mengeluarkan produk deposito Bank Mega dengan A. Selama menjadi nasabah Bank Mega, lanjut Suryatin,



nasabahnya tidak pernah menarik simpanannya. Namun nasabah Suryatin tidak mendapat penjelasan dari pihak megabank selama lebih dari tiga bulan.

Suryatin kemudian menulis surat kepada Bank Mega sebagai pengacara, meminta penjelasan resmi dan pertanggungjawaban mengenai pembayaran simpanan atas nama nasabahnya. Namun, Suryatin mengatakan belum ada tanggapan dari pihak bank mega atas suratnya tersebut. Sebagai tindakan pencegahan, Pak Suryatin juga mengirimkan salinan surat tersebut kepada Kelompok Anti Fraud dan Biro Perlindungan Konsumen Otoritas Jasa Keuangan (OJK). OJK menanggapi melalui email dengan menyatakan pengaduan Pak Suryatin telah diterima dan diteruskan ke Bank Mega. Megabank menurutnya, namun jawabannya mengecewakan nasabah Suryatin. Megabank kemudian menjawab bahwa sebelumnya telah dilunasi sebanyak 4 dan 444 dana simpanan, kata Suryatin.

### **Pembahasan Kasus**

Penyelesaian tahap kasus kehilangan dana sebesar Rp 56 miliar dari 14 nasabah PT Bank Mega Tbk di cabang Denpasar Bali terus berlanjut. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memantau perkembangan kasus ini dengan cermat dan berkomunikasi dengan pihak-pihak terkait, terutama Bank Mega, untuk memastikan penyelesaiannya. Bank Mega telah menyatakan niat baik untuk menangani kasus ini dan telah melakukan pertemuan dengan nasabah serta kuasa hukum mereka untuk memberikan penjelasan terkait transaksi dan proses hukum.

Kasus ini telah dilaporkan ke polisi untuk penyelidikan lebih lanjut, dan Bank Mega berkomitmen untuk mematuhi keputusan pengadilan setelah mendapatkan kekuatan hukum tetap. Kuasa hukum nasabah menginformasikan bahwa OJK telah mendengarkan penjelasan mereka dan meminta laporan terkait transaksi fiktif, yang akan dikirimkan pekan depan.

Meskipun Bank Mega tidak mengakui adanya rekening fiktif, nasabah berharap OJK dapat memerintahkan bank untuk memberikan ganti rugi. Jika tidak, mereka berharap OJK dapat bertindak tegas untuk mencegah terulangnya kejadian serupa. Bank Mega menjelaskan bahwa dua dari tiga tersangka pembobolan berasal dari internal bank, dan satu tersangka adalah

teman dari oknum internal tersebut. Ketiga tersangka telah dilimpahkan ke Kejaksaan Negeri Denpasar.

Bank Mega akan mengikuti keputusan pengadilan yang memiliki kekuatan hukum tetap. Mereka menyatakan niat baik melalui pertemuan dengan nasabah dan kuasa hukum serta memberikan penjelasan terkait transaksi dan proses hukum. Kasus ini bermula dari nasabah yang mengambil produk deposito berjangka dan tidak mendapatkan penjelasan dari bank, sehingga nasabah meminta pertanggungjawaban atas kehilangan deposito tersebut.

### **3.9. Kesimpulan**

Dengan demikian, kunci kesuksesan pengelolaan dana bank terletak pada kemampuan bank untuk mendapatkan dukungan penuh dari masyarakat, sehingga peran mereka sebagai lembaga perantara keuangan dapat berjalan efisien. Lembaga perbankan berkomitmen untuk terus meningkatkan pengelolaan infrastruktur, meningkatkan efisiensi operasional, mengembangkan layanan perbankan sesuai dengan kebutuhan, dan mempertahankan kualitas layanan sesuai dengan tuntutan pasar. Selain itu, mereka juga bertujuan untuk menjaga eksistensi dan terus berkembang sesuai dengan perkembangan kebutuhan.

Melalui berbagai usaha tersebut, diharapkan dapat menarik perhatian nasabah, mengembangkan jaringan bisnis, dan memperluas cakupan operasional sehingga peran perbankan dapat lebih meluas dalam mendukung perkembangan ekonomi Indonesia. Oleh karena itu, lembaga perbankan memiliki peran strategis yang sangat penting dalam memacu pertumbuhan perekonomian, karena mereka berfungsi sebagai perantara keuangan bagi masyarakat.

Semua bank, baik bank pemerintah maupun swasta, sama-sama bagus. Mereka mampu melakukan hal tersebut, Perkembangan bank tergantung pada bagaimana bank tersebut dikelola, mengelola aset-aset bank tersebut dengan brand yang baik sehingga bank tersebut memperoleh keuntungan yang diinginkan.

Dana bank yang efektif mutlak harus ada supaya operasional bank dapat dilakukan. Dana bank adalah sejumlah uang yang dimiliki dan dikuasai suatu bank dalam kegiatan operasionalnya. Manajemen dana bank adalah proses mengatur penarikan dan pengumpulan dana yang optimal dan dengan cost of money yang wajar.

Dana bank itu sendiri berasal dari dua sumber:

1. Sumber intern berasal dari pemilik dan bank itu sendiri.
2. Sumber modal ekstern, berasal dari tabungan tabungan pihak ketiga sumber ini disebut dana (modal) asing.

Modal asing/hutang sifatnya sementara (wajib dikembalikan) dan bunganya harus dibayar sehingga bank tidak mempunyai beban biaya tetap. Dana sendiri terdiri dari modal inti dan modal pelengkap yang CAR.

## **BAB IV**

### **MANAJEMEN KREDIT**

Dalam kegiatan sehari-hari, kita sudah mengenal kata kredit, mulai dari kredit barang pecah belah yang dijamakan oleh tukang kredit dari rumah ke rumah atau kredit bentuk uang yang diberikan oleh tukang-tukang ijon. Dalam skala lebih luas lagi kita juga mengenal kredit yang diberikan oleh perusahaan leasing dan perbankan. Kemudian kita juga mengenal setiap terjadi transaksi kredit selalu berkaitan dengan angsuran atau cicilan dengan disertai jangka waktu dan jumlah cicilan yang harus dibayar. Istilah yang digunakan kepada para penerima kredit adalah debitur dan pihak pemberi kredit (bank) kita sebut kreditur atau dengan arti lain debitur adalah penerima dana sedangkan kreditur adalah penyedia dana.

Peranan bank sebagai lembaga keuangan tidak pernah lepas dari masalah kredit, bahkan kegiatan bank sebagai lembaga keuangan pemberian kredit merupakan kekuatan utamanya. Besarnya jumlah kredit yang disalurkan akan menentukan keuntungan bank. Jika bank tidak mampu menyalurkan kredit, sementara dana yang terhimpun dari simpanan banyak, akan menyebabkan bank tersebut rugi. Oleh karena itu, pengelolaan kredit harus dilakukan dengan sebaik-baiknya mulai dari perencanaan jumlah kredit, penentuan suku bunga, prosedur pemberian kredit, analisis pemberian kredit sampai pada pengendalian kredit yang macet. Dapat disimpulkan bahwa pengertian manajemen kredit adalah bagaimana mengelola pemberian kredit mulai dari kredit tersebut diberikan sampai dengan kredit tersebut lunas.

Agar pengelolaan kredit dapat dilakukan dengan sebaik-baiknya, kita terlebih dahulu harus mengenal segala sesuatu yang berhubungan kredit. Setiap kali transaksi kredit terjadi pasti selalu berkaitan dengan angsuran atau cicilan yang harus dibayar, dimana didalam cicilan kredit tersebut sudah mengandung pokok pinjaman dan bunga yang harus dibayar. Istilah yang

digunakan kepada para penerima kredit adalah dengan sebutan *debitur* dan pihak pemberi kredit (*bank*) disebut *kreditur*.

Peran bank sebagai lembaga keuangan tidak pernah lepas dari masalah kredit. Besarnya jumlah kredit yang disalurkan akan menentukan keuntungan bank, jika bank tidak mampu menyalurkan kredit, sementara dana yang terkumpul dari simpanan banyak, maka akan menyebabkan bank tersebut rugi.

Dengan kata lain dapat disimpulkan bahwa pengertian manajemen kredit adalah bagaimana pengelola pemberian kredit mulai dari kredit tersebut diberikan sampai dengan kredit tersebut lunas.

#### **4.1. Pengertian Kredit dan Pembiayaan**

Kredit sering diartikan memperoleh barang dengan membayar dengan cicilan atau angsuran di kemudian hari atau memperoleh pinjaman uang yang pembayarannya dilakukan di kemudian hari dengan cicilan atau angsuran sesuai dengan perjanjian, kredit dapat berbentuk barang atau berbentuk uang, kredit dalam bentuk uang lebih dikenal dengan istilah pinjaman. Kata kredit berasal dari kata *creder* yang artinya adalah kepercayaan, maksudnya adalah apabila seseorang memperoleh kredit, berarti mereka memperoleh kepercayaan. Sementara itu, bagi si pemberi kredit artinya memberikan kepercayaan kepada seseorang bahwa uang yang dipinjamkan pasti kembali.

Pengertian kredit menurut Undang-undang Perbankan Nomor 10 tahun 1998 adalah *penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga*.

Sementara itu pengertian pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Dalam perjanjian kredit tercakup hak dan kewajiban masing-masing, termasuk jangka waktu serta bunga yang ditetapkan bersama, demikian

pula dengan masalah sanksi apabila si debitur ingkar janji terhadap perjanjian yang telah dibuat bersama. Kredit atau pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang, misalnya bank membiayai kredit untuk pembelian rumah atau mobil. Kemudian dengan adanya kesepakatan anantara bank (kreditur) dengan nasabah penerima kredit (debitur), dengan perjanjian yang telah dibuat yang berisikan hak dan kewajiban masing masing, termasuk jangka waktu serta sanksi yang ditetapkan bersama, demikian pula dengan masalah sanksi apabila debitur ingkar janji terhadap perjanjian yang telah dibuat bersama.

Perbedaan kredit yang diberikan oleh bank berdasarkan konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank berdasarkan prinsip syariah adalah terletak pada keuntungan yang diharapkan. Bagi bank yang berdasarkan prinsip konvensional keuntungan yang diperoleh melalui bunga, sedangkan bagi bank yang berdasarkan prinsip bagi hasil berupa imbalan atau bagi hasil. Perbedaan lainnya terletak pada analisis pemberian kredit.

Pemberian kredit tanpa dianalisis terlebih dahulu akan sangat membahayakan pihak bank, akibat dari salah menganalisis adalah kredit yang disalurkan sulit untuk ditagih. Faktor lain yang dapat menyebabkan kredit macet adalah musibah seperti bencana alam yang tidak dapat dihindari oleh nasabah. Seperti banjir, gempa bumi atau kesalahan dari pengelola.

Jika kredit yang disalurkan mengalami kemacetan, langkah yang dilakukan oleh bank adalah berupaya menyelamatkan kredit tersebut dengan berbagai cara tergantung dari kondisi nasabah atau penyebab kredit tersebut macet. Jika memang masih bisa dibantu, tindakan yang akan dilakukan bank adalah apakah dengan menambah jumlah kredit atau dengan memperpanjang jangka waktu. Namun, jika memang sudah tidak dapat diselamatkan kembali maka tindakan terakhir bagi bank adalah dengan menyita jaminan yang telah dijaminkan oleh nasabah tersebut.

## 4.2. Unsur-Unsur Kredit

Pengertian kata kredit jika dilihat secara utuh mengandung beberapa makna sehingga kita bicara kredit termasuk membicarakan unsur-unsur yang terkandung di dalamnya.

Adapun unsur yang terkandung dalam pemberian fasilitas kredit adalah :

### 1. Kepercayaan

Suatu keyakinan pemberi kredit (bank) bahwa kredit yang diberikan baik berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali di masa tertentu di masa datang. Kepercayaan ini diberikan oleh bank karena sebelum dana dicairkan sudah dilakukan penelitian dan penyelidikan yang mendalam tentang nasabah.

### 2. Kesepakatan

Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing. Kesepakatan penyaluran kredit dituangkan dalam akad kredit yang ditandatangani oleh dua belah pihak, yaitu pihak bank dan nasabah.

### 3. Jangka waktu

Jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati. Hampir dapat dipastikan bahwa tidak ada kredit yang tidak memiliki jangka waktu.

### 4. Risiko

Faktor risiko dapat disebabkan oleh 2 hal, yaitu risiko kerugian yang diakibatkan nasabah sengaja tidak membayar kreditnya padahal mampu dan risiko kerugian yang diakibatkan karena nasabah tidak sengaja, yaitu akibat terjadinya musibah seperti bencana alam. Penyebab tidak tertagih sebenarnya dikarenakan adanya suatu tanggung jawab pengembalian (jangka waktu).

### 5. Balas jasa

Keuntungan atas pemberian suatu kredit atau jasa tersebut yang dikenal dengan nama bunga bagi bank prinsip konvensional. Balas jasa dalam bentuk bunga, biaya provisi dan komisi, serta biaya administrasi kredit ini merupakan keuntungan utama bank.

### 4.3. Jenis-Jenis Kredit

#### 1. Dilihat Dari Segi Kegunaan

Maksud jenis kredit dari segi kegunaan adalah untuk melihat penggunaan uang tersebut apakah digunakan dalam kegiatan utama atau hanya kegiatan tambahan. Jika ditinjau dari segi kegunaan terdapat dua jenis:

##### a. Kredit investasi

Kredit yang biasanya digunakan untuk keperluan perluasan usaha atau membangun proyek/pabrik.

##### b. Kredit modal kerja

Kredit yang digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya.

#### 2. Dilihat Dari Segi Tujuan Kredit

Kredit ini dilihat apakah bertujuan untuk diusahakan kembali atau dipakai untuk keperluan pribadi.

##### a. Kredit produktif

Kredit yang digunakan untuk peningkatan usaha atau produksi atau investasi. Kredit ini digunakan untuk diusahakan sehingga menghasilkan sesuatu baik berupa barang maupun jasa

##### b. Kredit konsumtif

Kredit yang digunakan untuk dikonsumsi atau dipakai pribadi.

##### c. Kredit perdagangan

Kredit yang digunakan untuk kegiatan perdagangan biasanya untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut.

#### 3. Dilihat Dari Segi Jangka Waktu

Lamanya masa pemberian kredit mulai dari pertama kali diberikan sampai masa pelunasannya.

##### a. Kredit jangka pendek

Merupakan kredit yang memiliki jangka waktu kurang dari satu tahun atau paling lama satu tahun dan biasanya digunakan untuk modal kerja.



- b. Kredit jangka menengah  
Jangka waktu kreditnya berkisar antara satu tahun sampai tiga tahun , jenis ini dapat diberikan untuk modal kerja.
- c. Kredit jangka panjang  
Kredit yang masa pengembaliannya paling panjang yaitu diatas 3-5 tahun. Biasanya digunakan untuk investasi jangka panjang seperti perkebunan karet, kelapa sawit atau manufaktur.

#### 4. Dilihat Dari Segi Jaminan

Setiap pemberian suatu fasilitas kredit harus dilindungi dengan suatu barang atau surat-surat berharga.

- a. Kredit dengan jaminan  
Kredit yang diberikan dengan suatu jaminan tertentu
- b. Kredit tanpa jaminan  
Kredit jenis ini diberikan dengan melihat prospek usaha, karakter serta loyalitas si calon debitur selama berhubungan dengan bank yang bersangkutan.

#### 5. Dilihat Dari Segi Sektor Usaha

Setiap sektor usaha memiliki karakteristik yang berbeda oleh karena itu, pemberian fasilitas kredit :

- a. Kredit pertanian
- b. Kredit perkebunan
- c. Kredit peternakan
- d. Kredit industri
- e. Kredit pertambangan
- f. Kredit pendidikan
- g. Kredit profesi
- h. Kredit perumahan
- i. Dan sektor-sektor usaha lainnya.

#### **4.4. Jaminan Kredit**

Ketidakmampuan nasabah dalam melunasi kreditnya, dapat ditutupi dengan suatu jaminan kredit. Fungsi jaminan kredit adalah untuk melindungi bank dari kerugian. Dengan adanya jaminan kredit, dimana nilai jaminan biasanya melebihi nilai kredit, maka bank akan aman. Paling penting dalam jaminan kredit adalah mengikat nasabah untuk segera melunasi utang-utangnya nasabah akan terikat dengan bank mengingat jaminan kredit akan disita oleh bank apabila nasabah tidak mampu membayar.

Jaminan kredit dapat berupa berbagai jenis aset atau jaminan seperti properti, kendaraan, atau aset bisnis. Dalam mata kuliah perbankan, biasanya akan dibahas konsep-konsep terkait dengan jenis-jenis jaminan, penilaian jaminan, dan peranannya dalam manajemen risiko kredit. Sistem jaminan kredit ini membantu bank untuk menilai risiko kredit secara lebih akurat dan membuat keputusan yang lebih bijak dalam memberikan pinjaman kepada nasabah.

Selain itu, dalam konteks mata kuliah perbankan, juga mungkin dibahas tentang peraturan dan kebijakan terkait dengan jaminan kredit, seperti peraturan pemberian pinjaman, pengambilalihan aset jaminan jika peminjam gagal membayar, dan aspek hukum terkait dengan jaminan kredit. Semua ini penting dalam memahami bagaimana industri perbankan mengelola risiko dalam memberikan kredit kepada berbagai jenis peminjam.

Barang yang dapat dijadikan jaminan kredit oleh calon debitur adalah:

- a. Jaminan dengan barang
  - tanah
  - bangunan
  - kendaraan bermotor
  - mesin-mesin/peralatan
  - barang dagangan
  - tanaman/kebun/sawah

- b. Jaminan surat berharga
  - Sertifikat saham
  - Sertifikat oblogasi
  - Sertifikat tanah
  - Sertifikat deposito
  - Promes
  - Wesel
- c. Jaminan orang atau perusahaan

Jaminan yang diberikan oleh seseorang atau perusahaan kepada bank terhadap fasilitas kredit yang diberikan.
- d. Jaminan asuransi

Bank menjaminkan kredit tersebut kepada pihak asuransi, terutama terhadap fisik objek kredit, seperti kendaraan, gedung dan lainnya .

#### **4.5. Kasus Manajemen Kredit**

Risiko Kredit Bank Syariah (Studi Kasus Bank BNI Syariah Cabang Kusumanegara Yogyakarta)”, dengan tujuan untuk mengetahui seperti apa konsep manajemen risiko kredit di BNI Syariah. Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (Field Research) yang bersifat deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumentasi langsung kepada bagian Manajemen Risiko 1, bagian Manajemen Risiko 2, dan bagian Umum. Setelah data terkumpul, selanjutnya dilakukan pengecekan keabsahan data menggunakan metode triangulasi. Setelah pengecekan data berikutnya dilakukan analisis data melalui reduksi data, penyajian data, interpretasi data, dan penarikan kesimpulan. Dari hasil penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa Bank BNI Syariah khususnya di BNI Syariah cabang Kusumanegara Yogyakarta dikatakan bank yang sehat karena dilihat dari manajemen risiko kredit di Bank BNI Syariah, untuk pengelolaan risiko secara umum telah dilakukan dengan baik karena sudah sesuai dengan penerapan konsep Enterprise Risk Manajemen yang salah satunya adalah menerapkan manajemen risiko.

Faktor penyebab terjadinya risiko kredit/ pembiayaan bermasalah disebabkan oleh SDM (Sumber Daya Manusia) yaitu dari pihak bank ataupun

pihak nasabah serta dalam risiko operasionalnya akibat dari kurangnya sistem informasi atau sistem pengawasan internal. Bank BNI Syariah cabang Kusumanegara Yogyakarta secara keseluruhan dapat mempertahankan peringkat tingkat kesehatan bank berbasis risiko sepanjang tahun 2016, hal ini terbukti dari perkembangan tingkat risiko dari tahun 2014 sampai 2016 bahwa berada pada predikat Low to Moderate dengan kualitas penerapan manajemen risiko yang berpredikat Satisfactory atau memadai. Bank BNI Syariah dalam Manajemen Risiko termasuk risk neutral yang mempunyai sikap rasional dalam menghadapi risiko, bila peluang usaha mempunyai harapan keuntungan yang bakal diperoleh dan juga peluang risiko mungkin juga terjadi. Jadi, menurut Bank BNI Syariah semakin tinggi apa yang kita capai, semakin tinggi pula tantangan risiko yang nantinya akan diterima.

#### **4.6. Jenis Pembebanan Suku Bunga Kredit**

Setiap nasabah yang memperoleh fasilitas kredit dari bank akan dikenakan kewajiban membayar kembali. Pembayaran kewajiban tersebut dilakukan setiap periode apakah harian, mingguan, atau bulanan. Pembayaran ini lebih dikenal dengan nama angsuran. Dalam setiap angsuran yang dibayar oleh nasabah sudah termasuk pokok pinjaman ditambah bunga yang harus dibayar. Jumlah angsuran yang dibayar setiap periode berbeda tergantung dari jenis pembebanan suku bunga yang dilakukan oleh bank.

Pembebanan jenis suku bunga oleh bank adalah dengan memerhatikan jenis kredit yang dibiayai, kemudian juga yang menjadi pertimbangan bank dalam menentukan pembebanan suku bunga adalah tingkat risiko dari masing-masing jenis kredit. Dewasa ini terdapat tiga jenis model pembebanan suku bunga yang sering dilakukan oleh bank.

Adapun model pembebanan jenis suku bunga yang dimaksud adalah sebagai berikut :

##### **1. *Flate Rate***

Flate rate merupakan perhitungan suku bunga yang tetap setiap periode sehingga jumlah angsuran (cicilan) setiap periode pun tetap sampai pinjaman tersebut lunas. Perhitungan suku bunga model ini adalah dengan

mengalikan persen bunga per periode dikali dengan pinjaman (lihat contoh).

## 2. *Sliding Rate*

Merupakan perhitungan suku bunga yang dilakukan dengan mengalikan persentase suku bunga per periode dengan sisa pinjaman, sehingga jumlah suku bunga yang dibayar debitur semakin menurun, akibatnya angsuran yang dibayar pun menurun jumlahnya (lihat contoh).

## 3. *Floating Rate*

Merupakan perhitungan suku bunga yang dilakukan sesuai dengan tingkat suku bunga pada bulan yang bersangkutan. Dalam perhitungan modal ini suku bunga dapat naik, turun atau tetap setiap periodenya. Begitu pula dengan jumlah angsuran yang dibayar sangat tergantung dari suku bunga pada bulan yang bersangkutan.

Contoh

PT. Semangat memperoleh fasilitas kredit dari sebuah bank sejumlah Rp. 24.000.000,- dengan tenor 12 bulan dan suku bunga kredit sebesar 12% per tahun. Berapakah total pembayaran tahunan yang harus disetor oleh PT. Bahagia jika suatu bank menggunakan metode flat rate?

Jawab :

Sebelum menghitung suku bunga dan tingkat bunga rata-rata, terlebih dahulu perlu menghitung total pinjaman yang harus dibayar oleh PT. Bahagia. Pokok pinjaman (pp) dihitung dengan rumus berikut:

$$\text{Pokok pinjaman} = \frac{\text{Jumlah pinjaman}}{\text{Jumlah Angsuran}}$$

$$\text{Pokok pinjaman} = \frac{\text{Rp } 24.000.000}{12 \text{ Bulan}}$$

$$\text{Pokok pinjaman} = \text{Rp } 2.000.000$$

$$\text{Suku bunga} = \frac{\% \times \text{pinjaman}}{\text{Tahun}}$$

$$\text{Suku bunga} = \frac{12\% \times 24.000.000}{12}$$

$$\text{Suku bunga} = 240.000$$

Jadi jumlah angsuran dengan metode flate rate adalah

= Pokok pinjaman + bunga

= Rp.2.000.000,- + 240.000,

= Rp. 2.240.000,-

#### **4.7. Prinsip-prinsip Pemberian Kredit**

Jaminan kredit yang diberikan nasabah kepada bank hanyalah merupakan tambahan, terutama untuk melindungi kredit yang macet akibat suatu musibah. Akan tetapi, apabila suatu kredit diberikan telah dilakukan penelitian secara mendalam sehingga nasabah sudah dikatakan layak untuk memperoleh kredit, fungsi jaminan kredit hanyalah untuk berjaga-jaga. Oleh karena itu, dalam pemberian kreditnya bank harus memerhatikan prinsip-prinsip pemberian kredit yang benar.

Artinya, sebelum suatu fasilitas kredit diberikan, maka bank harus merasa yakin terlebih dahulu bahwa kredit yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian kredit sebelum kredit tersebut disalurkan. Penilaian kredit oleh bank dapat dilakukan dengan berbagai prinsip untuk mendapatkan keyakinan tentang nasabahnya.

Ada beberapa prinsip-prinsip penilaian kredit yang sering dilakukan yaitu dengan analisis 5C, analisis 7P, dan studi kelayakan. Kedua prinsip ini, 5C dan 7P memiliki persamaan, yaitu apa-apa yang terkandung dalam 5C dirinci lebih lanjut dalam prinsip 7P dan di dalam prinsip 7P di samping lebih terinci juga jangkauan analisisnya lebih luas dari 5C.

Prinsip pemberian kredit dengan analisis dengan 5C kredit dapat dijelaskan sebagai berikut

**1. *Character***

Pengertian character adalah sifat atau watak seseorang dalam hal ini calon debitur. Tujuannya adalah memberikan keyakinan kepada bank bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya.

**2. *Capacity (Capability)***

Untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar kredit yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari laba. Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan. Semakin banyak sumber pendapatan seseorang, semakin besar kemampuannya untuk membayar kredit.

**3. *Capital***

Biasanya bank tidak akan bersedia untuk membiayai suatu usaha 100%, artinya setiap nasabah yang mengajukan permohonan kredit harus pula menyediakan dana dari sumber lainnya atau modal sendiri dengan kata lain, capital adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh bank.

**5. *Collateral***

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun nonfisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin. Fungsi jaminan adalah sebagai pelindung bank dari risiko kerugian.

**5. *Condition***

Dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk di masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing. Dalam kondisi perekonomian yang kurang stabil, sebaiknya pemberian kredit untuk sektor tertentu jangan diberikan terlebih dahulu dan

kalaupun jadi diberikan sebaiknya juga dengan melihat prospek usaha tersebut di masa yang akan datang.

Sementara itu, penilaian dengan 7P kredit adalah sebagai berikut :

**1. *Personality***

Yaitu 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. Personality hampir sama dengan character dari 5C.

**2. *Party***

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas, serta karakternya. Nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas kredit yang berbeda pula dari bank. Kredit untuk pengusaha lemah sangat berbeda dengan kredit untuk pengusaha yang kuat modalnya, baik dari segi jumlah, bunga, dan persyaratan lainnya.

**3. *Purpose***

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam apakah untuk tujuan konsumtif, produktif, atau perdagangan.

**4. *Prospect***

Yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi, tetapi juga nasabah.

**5. *Payment***

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit yang diperolehnya. Semakin banyak sumber



penghasilan debitur, akan semakin baik sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.

#### **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 dari bank.

#### **7. Protection**

Tujuannya adalah bagaimana menjaga kredit yang dikucurkan oleh bank, tetapi melalui suatu perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

Di samping penilaian dengan 5C dan 7P, prinsip penilaian kredit dapat pula dilakukan dengan studi kelayakan, terutama untuk kredit dalam jumlah yang relatif besar. Adapun penilaian kredit dengan studi kelayakan meliputi sebagai berikut :

##### **1. Aspek Hukum**

Merupakan aspek untuk menilai keabsahan dan keaslian dokumen-dokumen atau surat-surat yang dimiliki oleh calon debitur, seperti akta notaris, izin usaha atau sertifikat tanah, dan dokumen atau surat lainnya.

##### **2. Aspek Pasar dan Pemasaran**

Yaitu aspek untuk menilai prospek usaha nasabah sekarang dan di masa yang akan datang.

##### **3. Aspek Keuangan**

Merupakan aspek untuk menilai kemampuan calon nasabah dalam membiayai dan mengelola usahanya. Dari aspek ini akan tergambar berapa besar biaya dan pendapatan yang akan dikeluarkan dan diperolehnya. Penilaian aspek ini dengan menggunakan rasio-rasio keuangan.

#### 4. Aspek Operasi/Teknis

Merupakan aspek untuk menilai tata letak ruangan, lokasi usaha, dan kapasitas produksi suatu usaha yang tercermin dari sarana dan prasarana yang dimilikinya.

#### 5. Aspek Manajemen

Merupakan aspek untuk menilai sumber daya manusia yang dimiliki oleh perusahaan, baik dari segi kuantitas maupun segi kualitas.

#### 6. Aspek Ekonomi/Sosial

Merupakan aspek untuk menilai dampak ekonomi dan sosial yang ditimbulkan dengan adanya suatu usaha terutama terhadap masyarakat, apakah lebih banyak benefit atau cost atau sebaliknya,

#### 7. Aspek AMDAL

Merupakan aspek yang menilai dampak lingkungan yang akan timbul dengan adanya suatu usaha, kemudian cara-cara pencegahan terhadap dampak tersebut.

### **4.8. Prosedur Pemberian Kredit**

Sebelum debitur memperoleh kredit terlebih dahulu harus melalui tahapan-tahapan penilaian mulai dari pengajuan proposal kredit dan dokumen-dokumen yang diperlukan, pemeriksaan keaslian dokumen, analisis kredit sampai dengan kredit dikucurkan. Tahapan-tahapan dalam memberikan kredit ini kita kenal nama prosedur pemberian kredit. Tujuan prosedur pemberian kredit adalah untuk memastikan kelayakan suatu kredit, diterima atau ditolak. Dalam menentukan kelayakan suatu kredit maka dalam setiap tahap selalu dilakukan penilaian yang mendalam. Apabila dalam penilaian mungkin ada kekurangan, maka pihak bank dapat meminta kembali ke nasabah atau bahkan langsung ditolak.

Secara umum akan dijelaskan prosedur pemberian kredit oleh badan hukum sebagai berikut

#### **1. Pengajuan Proposal**

Untuk memperoleh fasilitas kredit dari bank maka tahap yang pertama pemohon kredit mengajukan permohonan kredit secara tertulis dalam suatu proposal. Proposal kredit harus dilampiri dengan dokumen-

dokumen lainnya yang dipersyaratkan. Yang perlu diperhatikan dalam setiap pengajuan proposal suatu kredit hendaknya yang berisi keterangan tentang:

- ✓ Riwayat perusahaan, seperti riwayat hidup perusahaan, jenis bidang usaha, nama pengurus berikut latar belakang pendiri dikannya, perkembangan perusahaan, serta wilayah pemasaran produknya.
- ✓ Tujuan pengambilan kredit, dalam hal ini harus jelas tujuan pengambilan kredit. Apakah untuk memperbesar omset penjualan atau meningkatkan kapasitas produksi atau untuk mendirikan pabrik baru (perluasan) serta tujuan lainnya.

Kemudian juga yang perlu mendapat perhatian adalah kegunaan kredit apakah untuk modal kerja atau investasi.

- ✓ Besarnya kredit dan jangka waktu.

Dalam proposal pemohon menentukan besarnya jumlah kredit yang diinginkan dan jangka waktu kreditnya.

- ✓ Cara pemohon mengembalikan kredit maksudnya perlu dijelaskan secara rinci cara-cara nasabah dalam mengembalikan kreditnya apakah dari hasil penjualan atau dengan cara lainnya.
- ✓ Jaminan kredit.  
Jaminan kredit yang diberikan dalam bentuk surat atau sertifikat. Penilaian jaminan kredit haruslah teliti jangan sampai terjadi sengketa, palsu, dan sebagainya, biasanya setiap jaminan diikat dengan suatu asuransi tertentu.

Selanjutnya proposal ini dilampiri dengan berkas-berkas yang telah dipersyaratkan seperti

- a. Akta Pendirian Perusahaan.

Dipergunakan untuk perusahaan yang berbentuk PT (Perse roan Terbatas) atau yayasan yang dikeluarkan oleh Notaris dan disahkan oleh Departemen Kehakiman.

- b. Bukti diri (KTP) para pengurus dan pemohon kredit.
- c. TDP (Tanda Daftar Perusahaan).  
Tanda Daftar Perusahaan ada selebar sertifikat yang dikeluarkan oleh Departemen Perindustrian dan Perdagangan dan biasanya berlaku 5 tahun dan jika masa berlakunya habis dapat diperpanjang Kembali.
- d. NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak).  
Nomor Pokok Wajib Pajak, merupakan surat tentang wajib pajak yang dikeluarkan oleh Departemen Keuangan.
- e. Neraca dan laporan rugi laba 3 tahun terakhir
- f. Fotokopi sertifikat yang dijadikan jaminan.
- g. Daftar penghasilan bagi perseorangan.
- h. Kartu Keluarga (KK) bagi perseorangan.

## **2. Penyelidikan Berkas Pinjaman**

Tahap selanjutnya adalah penyelidikan dokumen-dokumen yang diajukan pemohon kredit. Tujuannya adalah mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan yang telah ditetapkan.

Dalam penyelidikan berkas hal-hal yang perlu diperhatikan adalah membuktikan kebenaran dan keaslian dari berkas-berkas yang ada, seperti kebenaran dan keaslian Akta Notaris, KTP, dan Surat-surat Jaminan seperti Sertifikat Tanah, BPKB Mobil ke instansi yang berwenang mengeluarkannya. Kemudian jika asli dan benar maka pihak bank mencoba mengkalkulasi apakah jumlah kredit yang diminta memang relevan dan kemampuan nasabah untuk membayar.

## **3. Penilaian Kelayakan Kredit**

Dalam penilaian layak atau tidak suatu kredit disalurkan, maka perlu dilakukan suatu penilaian kredit. Penilaian kelayakan suatu kredit dapat dilakukan dengan menggunakan 5C atau 7P, namun untuk kredit yang lebih besar jumlahnya perlu dilakukan metode penilaian dengan Studi Kelayakan. Dalam Studi Kelayakan ini setiap aspek dinilai apakah memenuhi syarat atau tidak. Apabila salah satu aspek tidak memenuhi syarat maka perlu dilakukan pertimbangan untuk mengambil keputusan.

Adapun aspek-aspek yang perlu dinilai dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah :

#### A. Aspek Hukum

Dalam aspek ini, tujuannya adalah menilai keaslian dan keabsahan dokumen-dokumen yang diajukan oleh pemohon kredit. Penilaian aspek hukum ini juga dimaksudkan agar jangan sampai dokumen yang diajukan palsu atau dalam kondisi sengketa, sehingga menimbulkan masalah. Penilaian dokumen-dokumen ini dilakukan ke lembaga yang berhak untuk mengeluarkan dokumen tersebut. Penilaian aspek hukum meliputi : Akta Notaris Kartu Tanda Penduduk (KTP) Tanda Daftar Perusahaan (TDP) Izin Usaha Izin Mendirikan Bangunan (IMB) Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) Sertifikat-sertifikat yang dimiliki baik sertifikat tanah atau surat-surat berharga Bukti Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB) Dan lain-lain.

#### B. Aspek Pasar dan Pemasaran

Merupakan aspek untuk menilai apakah kredit yang dibiayai akan laku di pasar dan bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan. Dalam aspek ini yang akan dinilai adalah p usaha sekarang dan di masa yang akan datang. prospek

#### C. Aspek Keuangan

Untuk me nilai keuangan perusahaan yang dilihat dari Laporan Keuangan yaitu Neraca dan Laporan Rugi dan Laba 3 tahun terakhir. Analisis Keuangan meliputi analisis dengan menggunakan rasio-rasio keuangan seperti rasio likuiditas, rasio leverage, rasio aktivitas, rasio profitabilitas dan analisis pulang pokok.

#### D. Aspek Teknis/Operasi

Dalam aspek ini yang dinilai adalah masalah lokasi usaha, kemudian kelengkapan sarana dan prasarana yang termasuk layout gedung dan ruangan. dimiliki,

#### E. Aspek Manajemen

Untuk menilai pengalaman peminjam dalam mengelola usahanya, termasuk sumber daya manusia yang dimilikinya.

#### F. Aspek Ekonomi Sosial

Untuk menilai dampak usaha yang diberikan terutama bagi masyarakat luas, baik ekonomi maupun sosial.

#### G. Aspek AMDAL

Aspek ini sangat penting dalam rangka apakah usaha yang dibuatnya sudah memenuhi kriteria analisis dampak lingkungan terhadap darat, air, dan udara sekitarnya.

### 4. Wawancara Pertama

Tahap ini merupakan penyidikan kepada calon peminjam dengan cara berhadapan langsung dengan calon peminjam. Tujuannya adalah untuk mendapatkan keyakinan apakah berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap seperti yang bank inginkan. Wawancara ini juga untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah yang sebenarnya. Hendaknya dalam wawancara ini dibuat serilek mungkin sehingga diharapkan hasil wawancara akan sesuai dengan tujuan yang diharapkan.

### 5. Peninjauan ke Lokasi (On the Spot)

Setelah memperoleh keyakinan atas keabsahan dokumen dari hasil penyelidikan dan wawancara maka langkah selanjutnya adalah melakukan peninjauan ke lokasi yang menjadi objek kredit. Kemudian hasil on the spot dicocokkan dengan hasil wawancara pertama.

### 6. Wawancara Kedua

Hasil peninjauan ke lapangan dicocokkan dengan dokumen yang ada serta hasil wawancara satu dalam wawancara kedua. Wawancara kedua ini merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukan on the spot di lapangan. Catatan yang ada pada permohonan dan pada saat wawancara pertama dicocokkan dengan pada saat on the spot apakah ada kesesuaian dan mengandung suatu kebenaran.

## **7. Keputusan Kredit**

Setelah melalui berbagai penilaian mulai dari kelengkapan dokumen keabsahan dan keaslian dokumen serta penilaian yang meliputi seluruh aspek studi kelayakan kredit, maka langkah selanjutnya adalah keputusan kredit. Keputusan kredit adalah menentukan apakah kredit layak untuk diberikan atau ditolak, jika layak, maka dipersiapkan administrasinya, biasanya keputusan kredit akan mencakup akad kredit yang akan ditandatangani jumlah uang yang diterima jangka waktu kredit dan biaya-biaya yang harus dibayar. Keputusan kredit biasanya untuk jumlah tertentu merupakan keputusan tim. Begitu pula bagi kredit yang ditolak, maka hendaknya dikirim surat penolakan sesuai dengan alasannya masing-masing.

## **8. Penandatanganan Akad Kredit/Perjanjian Lainnya**

Kegiatan ini merupakan kelanjutan dari diputuskannya kredit. Sebelum kredit dicairkan, maka terlebih dulu calon nasabah menandatangani akad kredit, kemudian mengikat jaminan kredit dengan hipotek atau surat perjanjian yang dianggap perlu. Penandatanganan dilaksanakan antara bank dengan debitur secara langsung; atau melalui notaris.

## **9. Realisasi Kredit**

Setelah akad kredit ditandatangani, maka langkah selanjutnya adalah merealisasikan kredit. Realisasi kredit diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan dengan membuka rekening giro atau tabungan di bank yang bersangkutan. Dengan demikian, penarikan dana kredit dapat dilakukan melalui rekening yang telah dibuka. Pencairan atau pengambilan uang dari rekening sebagai realisasi dari pemberian kredit dapat diambil sesuai ketentuan dan tujuan kredit. Pencairan dana kredit tergantung dari kesepakatan kedua belah pihak dan dapat dilakukan sekaligus atau secara bertahap.

## 4.9. Kualitas Kredit

Hidup matinya suatu usaha perbankan sangatlah dipengaruhi oleh jumlah kredit yang disalurkan dalam suatu periode. Artinya, makin banyak kredit yang disalurkan, makin besar pula perolehan laba dari bidang ini sehingga mampu mempertahankan kelangsungan hidup dan sekaligus memperbesar usaha yang sudah ada.

Bukan tidak mungkin kredit yang jumlahnya cukup banyak akan mengakibatkan kerugian apabila kredit yang disalurkan tersebut ternyata tidak berkualitas dan mengakibatkan kredit tersebut bermasalah. Untuk menjaga agar kredit yang disalurkan tidak menimbulkan masalah, dalam melepas kreditnya agar berkualitas pihak perbankan perlu memerhatikan hal-hal berikut ini :

1. Tingkat perolehan laba (return)

Artinya jumlah laba yang akan diperoleh atas penyaluran kredit. Jumlah perolehan laba tersebut harus memenuhi ketentuan yang berlaku apabila ingin dinilai baik kesehatannya.

2. Tingkat risiko (risk)

Artinya tingkat risiko yang akan dihadapi terhadap kemungkinan melesetnya perolehan laba bank dari kredit yang disalurkan. Kemudian untuk memenuhi tingkat perolehan laba bank agar kesehatan bank dapat diukur sesuai ketentuan, perbankan harus memerhatikan faktor-faktor antara lain :

1. Tingkat Return On Assets (ROA);
2. Return On Equity (ROE)
3. Timing of Return (waktu perolehan laba);
4. dan Future Prospect (prospek masa yang akan datang).

Selanjutnya dalam rangka meningkatkan perolehan laba, perbankan perlu mengetahui risiko-risiko yang akan dihadapinya. Risiko ini merupakan kondisi dan situasi yang akan dihadapi di masa yang akan datang yang sangat besar pengaruhnya terhadap perolehan laba bank. Secara umum jenis-jenis risiko yang mungkin atau bakal dihadapi meliputi sebagai berikut:



### 1. Risiko Lingkungan

Risiko lingkungan artinya risiko yang berkaitan dengan lingkungan perbankan terutama yang berkaitan dengan lingkungan luar (eksternal) perbankan. Risiko lingkungan terdiri dari beberapa risiko antara lain: risiko ekonomi (inflasi, daya beli), risiko kompetisi (pesaing dalam dan asing) dan risiko peraturan yang dibuat pemerintah.

### 2. Risiko Manajemen

Risiko manajemen merupakan risiko yang berkaitan dengan risiko dari dalam perusahaan (internal), seperti risiko organisasi, risiko kemampuan bank melayani nasabah atau lainnya, dan risiko kegagalan terhadap usaha yang dijalankan.

### 3. Risiko Penyerahan

Risiko penyerahan juga lebih terpengaruh oleh internal bank seperti risiko operasional, risiko perkembangan teknologi dan lainnya.

### 4. Risiko Keuangan

Risiko keuangan berkaitan erat dengan pengaruh internal dan eksternal bank seperti risiko kredit, risiko likuiditas, risiko suku bunga, dan risiko leverage.

Agar kredit yang disalurkan oleh suatu bank memiliki kualitas kredit yang baik, dalam praktiknya bank perlu melakukan pemisahan fungsi dalam organisasi kredit. Pemisahan ini dilakukan agar masing-masing fungsi dapat bekerja secara baik dan memperkecil terjadinya penilaian yang tidak objektif dengan berbagai sebab sehingga berpotensi untuk terjadinya penyimpangan yang akhirnya akan menyebabkan kredit yang disalurkan bermasalah.

Oleh karena itu, pemisahan fungsi dalam organisasi kredit juga harus memerhatikan keberadaan fungsi fungsi tersebut. Berikut ini pemisahan fungsi dalam organisasi kredit pada umumnya terdiri dari:

- 1) Pemasaran kredit;
- 2) Analisis kredit;
- 3) Taksasi jaminan;
- 4) Administrasi kredit
- 5) Audit kredit.

Tujuan pemisahan fungsi kredit ini tidak lain adalah agar pengelolaan suatu permohonan kredit dapat diproses secara benar, lengkap, teliti, dan sempurna sehingga memiliki risiko rendah dan tidak menimbulkan masalah. Membuat keputusan dan penelaahan kredit baru. Artinya setiap adanya permohonan kredit baru, perlu ditelaah secara benar tentang kelayakan kredit sebelum diambil keputusan. Penelaahan ini amat penting agar dapat diteruskan ke langkah selanjutnya.

Memastikan kelengkapan dokumen kredit. Artinya dalam pengajuan kredit apapun, syarat kelengkapan dokumen mutlak untuk diserahkan. Syarat ini merupakan salah satu penilaian kelayakan suatu kredit agar tidak timbul masalah di kemudian hari. Syarat ini merupakan salah satu aspek penilaian kelayakan suatu kredit dan harus dipenuhi oleh nasabah. aspek Dengan demikian, apabila kredit tersebut sudah layak untuk diberikan dengan syarat-syarat yang sudah ditentukan, kredit akan lebih terjamin. Kualitas.

Untuk menentukan berkualitas tidaknya suatu kredit perlu diberikan ukuran-ukuran tertentu. Bank Indonesia menggolongkan kualitas kredit menurut ketentuan sebagai berikut

#### 1. Lancar

Kriteria atau ukuran suatu kredit dapat dikatakan lancar apabila:

- a) pembayaran angsuran pokok dan/atau bunga tepat waktu dan
- b) pembayaran angsuran pokok dan/atau bunga tepat waktu; dan
- c) memiliki mutasi rekening yang aktif; atau
- d) bagian dari kredit yang dijamin dengan agunan tunai (cash collateral).

#### 2. Dalam Perhatian Khusus (*special mention*)

Artinya suatu kredit dikatakan dalam perhatian khusus apabila memenuhi kriteria antara lain:

- a) Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/ atau bunga yang belum melampaui 90 hari atau

- b) Kadang-kadang terjadi cerukan.
  - c) Jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan.
  - d) Mutasi rekening rekatif aktif.
  - e) Didukung dengan pinjaman baru.
3. Kurang Lancar (*substandard*)

Suatu kredit dikatakan kurang lancar apabila memenuhi kriteria antara lain:

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

Dikatakan diragukan apabila memenuhi kriteria berikut antara lain:

- a) Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau bunga yang telah melampaui 180 hari.
- b) Terjadi cerukan yang bersifat permanen.
- c) Terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari.
- d) Terjadinya kapitalisasi bunga.
- e) Dokumen hukum yang lemah baik untuk perpinjaman kredit maupun pengikatan jaminan.

#### **4.10. Teknik Penyelesaian Kredit Macet**

Hampir setiap bank mengalami kredit macet alias nasabah tidak mampu lagi untuk melunasi kreditnya. Kemacetan suatu fasilitas kredit disebabkan oleh dua faktor, yaitu:

1. Dari pihak perbankan

Dalam hal ini pihak analisis kredit kurang teliti baik dalam mengecek kebenaran dan keaslian dokumen maupun salah dalam

melakukan perhitungan dengan rasio-rasio yang ada. Akibatnya, apa yang seharusnya terjadi, tidak diprediksi sebelumnya. Kemacetan suatu kredit dapat pula terjadi akibat kolusi dari pihak analis kredit dengan pihak debitur sehingga dalam analisisnya dilakukan secara tidak objektif.

2. Dari pihak nasabah.

Kemacetan kredit yang disebabkan oleh nasabah disebabkan dua hal berikut.

- a. Adanya unsur kesengajaan. Artinya nasabah sengaja tidak mau membayar kewajibannya kepada bank sehingga kredit yang diberikan dengan sendiri macet.
- b. Adanya unsur tidak sengaja. Artinya nasabah memiliki ke mauan untuk membayar, tetapi tidak mampu usaha dibiayai terkena musibah misalnya banjir atau kebakaran.

Untuk mengatasi kredit macet pihak bank perlu melakukan penyelamatan, sehingga tidak akan menimbulkan kerugian. Penyelamatan dapat dilakukan dengan memberikan keringanan berupa jangka waktu pembayaran atau jumlah angsuran terutama bagi kredit terkena musibah atau dengan melakukan penyitaan bagi kredit yang sengaja lalai untuk membayar. Penyelamatan terhadap kredit macet dilakukan dengan beberapa metode, yaitu:

1. *Rescheduling*

Yaitu dengan cara:

- a. Memperpanjang jangka waktu kredit  
Dalam hal ini si debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu kredit, misalnya perpanjangan jangka waktu kredit dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga si debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya.
- b. Memperpanjang jangka waktu angsuran  
Memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu kredit. Dalam hal ini jangka waktu angsuran kreditnya diperpanjang pembayarannya, misalnya dari 36 kali menjadi 48

kali dan hal ini tentu saja jumlah angsuran pun menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran.

## 2. *Reconditioning*

Dengan cara mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti:

a) Kapitalisasi bunga, yaitu dengan cara bunga dijadikan utang pokok.

b) Penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu.

Maksudnya hanya bunga yang dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa.

c) Penurunan suku bunga

Penurunan suku bunga dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah. Sebagai contoh, jika bunga per tahun sebelumnya dibebankan 17% diturunkan menjadi 15%. Hal ini tergantung dari pertimbangan bank bersangkutan. Penurunan suku bunga akan memengaruhi jumlah angsuran yang semakin mengecil, sehingga diharapkan dapat membantu meringankan nasabah.

d) Pembebasan bunga.

Dalam pembebasan suku bunga diberikan kepada nasabah dengan pertimbangan nasabah sudah tidak akan mampu lagi membayar kredit tersebut. Akan tetapi, nasabah tetap mempunyai kewajiban untuk membayar pokok *pinjamannya sampai lunas*.

## 3. *Restructuring*

yaitu dengan cara:

a. Menambah jumlah kredit

b. Menambah equity yaitu:

- Dengan menyetor uang tunai
- Tambahan dari pemilik

#### 4. Kombinasi

Merupakan kombinasi dari ketiga jenis metode yang di atas. Misalnya kombinasi antara Restructuring dengan Reconditioning atau Rescheduling dengan Restructuring.

#### 5. Penyitaan jaminan

Penyitaan jaminan merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya iktikad baik atau sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua utang-utangnya.

### **4.11. Kasus**

Penyelesaian wanprestasi dalam perjanjian kredit dengan jaminan hak tanggungan (Studi kasus PT.Bank Capital Indonesia Tbk. Cabang Surakarta) prosedur penyelesaian wanprestasi dalam perjanjian kredit dengan jaminan hak tanggungan di PT. Bank Capital Indonesia Tbk. Cabang Surakarta serta menjelaskan permasalahan-permasalahan yang timbul dalam prosedur penyelesaian wanprestasi dalam perjanjian kredit dengan jaminan hak tanggungan dan cara penyelesaiannya. Menurut hasil, prosedur penyelesaian wanprestasi dalam perjanjian kredit dengan jaminan hak tanggungan dapat dilakukan dengan langkah memberikan surat peringatan terlebih dahulu, apabila tidak bisa diberikan surat somasi dan jika tetap tidak bisa maka dilakukan eksekusi. Eksekusi dapat melalui eksekusi dibawah tangan ataupun eksekusi lelang melalui Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang. Permasalahan yang timbul adalah debitur sulit dihubungi, debitur melarikan diri atau pindah domisili, debitur mengajukan gugatan hukum atas eksekusi lelang hak tanggungan, dan debitur tidak mau mengosongkan objek lelang.



## **BAB V**

### **MANAJEMEN SUKU BUNGA KREDIT**

Semakin banyaknya jasa keuangan perbankan di negara Indonesia, seharusnya diimbangi dengan pengetahuan tentang suku bunga. Namun banyak orang yang kurang paham mengenai tingkat dan perilaku suku bunga, bahkan pengertian dari bunga dan suku bungapun ada yang belum tahu sama sekali. Bertambahnya jumlah jasa keuangan perbankan di Indonesia, seharusnya diimbangi dengan pemahaman yang lebih baik tentang suku bunga. Namun, banyak orang yang kurang memahami tingkat dan perilaku suku bunga, termasuk jenis pembebanan suku bunga pada kredit dan cara penyelesaian kredit macet.

Bunga dapat diartikan sebagai harga yang harus dibayar oleh bank dan atau nasabah sebagai balas jasa atas transaksi antara bank dan nasabah. Suku bunga merupakan salah satu variabel dalam perekonomian yang senantiasa diamati secara cermat karena dampaknya yang luas dan mempengaruhi secara langsung kehidupan masyarakat keseharian dan mempunyaidampak penting terhadap kesehatan perekonomian suatu negara.

Bunga didefinisikan sebagai biaya yang harus dikeluarkan oleh bank atau nasabah sebagai imbalan atas transaksi antara keduanya. Suku bunga dapat kita ketahuialah salah satu faktor ekonomi yang selalu diperhatikan secara seksama karena dampaknya yang luas. Suku bunga memiliki pengaruh langsung terhadap kehidupan sehari-hari konsumen dan memiliki dampak penting terhadap kesehatan perekonomian suatu negara.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mendefinisikan suku bunga sebagai kompensasi yang ditawarkan bank kepada nasabahnya (yang melakukan simpanan di sana) atau yang disumbangkan konsumen kepada bank (yang mengambil pinjaman dari bank). Bank biasanya akan mempertimbangkan, memeriksa, bahkan mencermati beberapa aspek sebelum memutuskan untuk



memberikan pinjaman kepada konsumen. Ini termasuk riwayat kredit pelanggan, kesulitan keuangan sebelumnya, dan proporsi utang terhadap pendapatan. Jika bank memutuskan untuk memberikan pinjaman kepada nasabah, maka akan dikenakan bunga. Tujuannya adalah agar bank merasa cukup aman untuk meminjamkan uang. Biaya peluang di masa depan dan biaya risiko potensial disimpan dalam nilai suku bunga pinjaman yang dibayarkan nasabah. Fungsi Suku Bunga “Apa gunanya suku bunga? Bukankah hal itu akan membebani nasabah?”

Saat melakukan investasi, suku bunga mungkin menjadi faktor penentu. Jika tingkat suku bunga rendah maka investor dan pengusaha akan bersemangat untuk berpartisipasi dalam suatu investasi. Pengusaha dapat berinvestasi atau menjalankan bisnis lebih banyak ketika mereka membayar tingkat bunga yang lebih rendah. Investor akan berinvestasi lebih banyak ketika suku bunga lebih rendah.

### **5.1. Pengertian Suku Bunga**

Tingkat suku bunga adalah harga yang harus dibayar oleh peminjam untuk memperoleh dana dari pemberi pinjaman untuk jangka waktu yang disepakati. Bunga bang dapat diartikan sebagai balas jasa yang diberikan oleh bank yang berdasarkan prinsip konvensional kepada nasabah yang membeli atau menjual produknya. Bunga juga dapat diartikan sebagai harga yang harus dibayar oleh nasabah yang memiliki simpanan dengan harus dibayarkan oleh nasabah kepada bank.

Kebijaksanaan konvensional menyatakan bahwa bunga bagi bank adalah kompensasi yang mereka berikan kepada nasabah yang membeli atau menjual barangnya. Bunga juga dapat dipahami sebagai biaya yang harus dibayar oleh nasabah (yang memiliki tabungan), serta biaya yang harus dibayar oleh nasabah (yang memiliki pinjaman) kepada bank. Menurut prinsip perbankan konvensional, nasabah menerima dua bentuk bunga dalam aktivitas perbankan. Jenis bunga yang pertama adalah bunga tabungan, yang ditawarkan kepada konsumen sebagai imbalan atau insentif karena menyimpan uang di bank. Biaya bunga simpanan, yang berfungsi sebagai

harga perolehan bank, adalah jumlah yang harus dibayar bank kepada kliennya untuk layanan seperti pengelolaan rekening giro, bunga tabungan, dan bunga deposito.

Secara sederhana, suku bunga bank diartikan sebagai balas jasa yang diberikan bank kepada nasabah yang membeli atau menjual produknya. Bunga juga dapat diartikan sebagai harga yang harus dibayarkan oleh bank kepada nasabah (yang memiliki simpanan) dan harga yang harus dibayar oleh nasabah kepada bank (jika nasabah yang memperoleh fasilitas pinjaman). Bunga bank bisa dibedakan ke dalam dua jenis, yaitu bunga simpanan dan bunga pinjaman. Bunga simpanan adalah balas jasa dari bank kepada nasabah atas jasa nasabah menyimpan uangnya di bank. Sedangkan bunga pinjaman adalah balas jasa yang ditetapkan bank kepada peminjam atas pinjaman yang didapatkannya.

Tingkat bunga menentukan jenis investasi yang menguntungkan pengusaha. Pengusaha hanya akan melakukan investasi yang direncanakan jika tingkat pengembalian modal mereka melebihi tingkat bunga. Dengan demikian, jumlah investasi dalam periode tertentu sesuai dengan nilai semua investasi yang pengembalian investasinya lebih besar atau sama dengan tingkat bunga. Apabila tingkat bunga menjadi lebih rendah, lebih banyak usaha yang mempunyai tingkat pengembalian modal yang lebih tinggi daripada tingkat suku bunga. Semakin rendah tingkat bunga yang harus dibayar para pengusaha, semakin banyak usaha yang dapat dilakukan para pengusaha.

Pembebanan jenis suku bunga oleh bank adalah dengan memerhatikan jenis kredit yang dibiayai, kemudian juga yang menjadi pertimbangan bank dalam menentukan pebebanan suku bunga adalah tingkat risiko dari masing-masing jenis kredit. Dewasa ini terdapat tiga jenis model pebebanan suku bunga yang sering dilakukan oleh bank.

Tingkat suku bunga didefinisikan biaya yang harus dikeluarkan oleh pihak nasabah untuk memperoleh dana dari pemberi pinjaman selama suatu periode masa tertentu. Bunga bank dapat kita artikan sebagai imbalan jasa yang diberikan oleh pihak bank kepada pelanggan berdasarkan prinsip

konvensional, baik sebagai pembeli atau penjual barang; atau sebagai pembayaran yang harus disiapkan oleh pelanggan yang menyimpan dana di bank. Keputusan pengusaha untuk melakukan investasi tergantung pada sejauh mana pengembalian modal melebihi tingkat suku bunga. Oleh karena itu, jumlah investasi dalam suatu periode sesuai dengan total nilai investasi yang menghasilkan pengembalian modal lebih besar atau setidaknya sama dengan tingkat suku bunga. Semakin rendah suku bunga, semakin banyak perusahaan yang akan memiliki pengembalian modal yang melebihi suku bunga.

Ada tiga model pembebanan suku bunga yang umum digunakan oleh bank saat ini. Selain mempertimbangkan jenis kredit yang didanai, bank juga mempertimbangkan tingkat risiko yang terkait dengan setiap jenis kredit ketika menetapkan besaran suku bunga. Model pembebanan suku bunga ini mencakup pertimbangan terhadap jenis kredit yang dibiayai dan tingkat risiko yang terkait dengan kredit tersebut.

Kebijaksanaan konvensional menyatakan bahwa bunga bagi bank adalah kompensasi yang mereka berikan kepada nasabah yang membeli atau menjual barangnya. Bunga juga dapat dipahami sebagai biaya yang harus dibayar oleh nasabah (yang memiliki tabungan), serta biaya yang harus dibayar oleh nasabah (yang memiliki pinjaman) kepada bank.

Menurut prinsip perbankan konvensional, nasabah menerima dua bentuk bunga dalam aktivitas perbankan. Jenis bunga yang pertama adalah bunga tabungan, yang ditawarkan kepada konsumen sebagai imbalan atau insentif karena menyimpan uang di bank. Biaya bunga simpanan, yang berfungsi sebagai harga perolehan bank, adalah jumlah yang harus dibayar bank kepada kliennya untuk layanan seperti pengelolaan rekening giro, bunga tabungan, dan bunga deposito.

## **5.2. Faktor- faktor yang Mempengaruhi Suku Bunga**

Besar kecilnya suku bunga simpanan dan pinjaman sangat dipengaruhi oleh keduanya, artinya baik bunga simpanan maupun pinjaman saling mempengaruhi, di samping pengaruh faktor- faktor lainnya ,seperti jaminan, jangka waktu, kebijakan pemerintah, dan target laba. Faktor -

faktor utama yang memengaruhi besar kecilnya penetapan suku bunga secara garis besar sebagai berikut:

### **1. Kebutuhan Dana**

Apabila bank kekurangan dana simpanan sedikit, sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh bank agar dana tersebut cepat cepat terpenuhi dengan meningkatkan suku bunga simpanan. Dengan meningkatnya suku pembayaran bunga ke nasabah akan menarik nasabah untuk menyimpan uang di bank. Demikian, kebutuhan dana dapat dipenuhi. Sebaliknya jika bank kelebihan dana dipenuhi. Dimana simpanan banyak, akan tetapi permohonan kredit sedikit, maka bank akan menurunkan bunga simpanan, sehingga mengurangi minat nasabah untuk menyimpan. Atau dengan cara menurunkan juga bunga kredit, sehingga permohonan kredit meningkat.

### **2. Persaingan**

Dalam memperebutkan dana simpanan, maka di samping faktor promosi, yang paling utama pihak perbankan harus memhatikan pesaing. Dalam arti jika untuk bunga rata –rata 16% per tahun, maka jika hendak membutuhkan dana cepat namun sebaliknya, untuk bunga pinjaman kita harus berada di bawah bunga pesaing.

### **3. Kebijakan Pemerintah**

Dalam kondisi tertentu pemerintah dapat menentukan batas maksimal atau minimal suku bunga, baik bunga simpanan maupun bunga pinjaman. Dengan ketentuan batas minimal atau maksimal bunga simpanan maupun Bunga pinjaman bank tidak boleh melibih batas yang sudah ditetapkan oleh pemerintah.

### **4. Laba yang Diinginkan**

Merupakan besarnya keuntungan yang diinginkan oleh bank. Jika diinginkan besar, maka bunga pinjaman ikut besar dan demikian pula sebaliknya. Oleh karena itu, pihak bank harus hati –hati dalam menentukan presentase laba keuntungan yang diinginkan

## **5. Jangka Waktu**

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

## **6. Kualitas Jaminan**

Semakin likuid jaminan yang diberikan, maka semakin rendah Bunga kredit yang dibebankan dengan jaminan sertifikat tanah. Alasan utama perbedaan ini adalah dalam hal pencairan jaminan apabila kredit yang diberikan bermasalah. Bagi jaminan yang likuid seperti sertifikat deposito rekening giro yang dibekukan akan lebih mudah untuk di cairkan jika dibandingkan dengan jaminan tanah.

## **7. Reputasi Perusahaan**

Bonafidnya suatu perusahaan yang akan memperoleh kredit juga sangat menentukan tingkat suku bunga yang akan dibebankan nantinya, karena biasanya perusahaan yang bonafid kemungkinan risiko kredit macet di masa mendatang relatif kecil dan sebaliknya.

## **8. Produk yang Kompetitif**

Adalah produk yang dibiayai kredit tersebut laku di pasaran, Untuk produk yang kompetitif, bunga kredit yang diberikan relatif rendah jika dibandingkan dengan dengan produk yang kurang kompetitif, Hal ini disebabkan tingkat pengembelian kredit terjamin, karena produk yang dibiayai laku di pasaran.

## **9. Hubungan Baik**

Biasanya pihak bank menggolongkan nasabahnya menjadi dua, yaitu : nasabah utama primer dan nasabah biasa sekunder penggolongan ini didasarkan kepada keaktifan serta loyalitas nasabah yang bersangkutan terhadap bank, nasabah utama biasanya mempunyai hubungan yang baik dengan pihak bank, sehingga dalam penentuan suku bunganya pun berberda dengan nasabah biasa.

## **10. Jaminan Pihak Ketiga**

Dalam hal ini pihak yang memberikan jaminan kepada bank untuk menanggung segala risiko yang dibebankan kepada penerima kredit. Biasanya pihak yang memberikan jaminan bonafid, baik dari segi kemampuan membayar, nama baik maupun loyalitasnya terhadap bank, sehingga bunga yang dibebankan pun berbeda. Demikian pula, sebaliknya jika penjamin pihak ketiganya kurang bonafid tidak dapat dipercaya, maka mungkin tidak dapat digunakan sebagai jaminan pihak ketiga oleh pihak perbankan.

## **11. Keadaan Ekonomi dan Keuangan.**

Dalam hal ini diperhatikan keadaan pasar uang apalagi jumlah uang yang beredar makin meningkat maka bunga kredit perlu dinaikkan demikian sebaliknya apalagi uang yang beredar dipasar rendah maka bunga kredit harus diturunkan.

## **12. Degree of Risk.**

Dalam memberikan atau menetapkan bunga kredit perlu diperhatikan resiko dari kredit tersebut.

### **5.3. Unsur –unsur yang Menentukan Suku Bunga Kredit**

Kemampuan mengelola dan menentukan bunga pinjaman secara fleksibel untuk memaksimalkan keuntungan justru menjadi keunggulan utama industri perbankan. Hal ini menunjukkan bahwa agar bank memperoleh keuntungan, tingkat bunga pinjaman harus lebih tinggi daripada tingkat bunga simpanan. Namun hal sebaliknya dapat terjadi, artinya suku bunga deposito lebih tinggi dibandingkan suku bunga pinjaman, dalam keadaan tertentu, seperti kesulitan keuangan.

Dalam menentukan berapa besaran suku bunga kredit yang akan diterima debitur, ada beberapa faktor yang perlu diperhatikan. Meskipun ada unsur-unsur yang dapat direduksi, unsur-unsur lain tidak dapat direduksi sama sekali. Unsur-unsur yang terkandung dalam menentukan suku bunga kredit adalah sebagai berikut

1. Terdapat dua pihak, yaitu pemberi kredit (kreditor) dan penerima kredit (debitur). Hubungan pemberi kredit dan penerima kredit merupakan hubungan kerja sama yang saling menguntungkan.
2. Terdapat kepercayaan pemberi kredit kepada penerima kredit yang didasarkan atas peringkat kredit (credit rating) penerima kredit.
3. Terdapat persetujuan, berupa kesepakatan pihak bank dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari penerima kredit kepada pemberi kredit. Janji membayar tersebut dapat berupa janji lisan tertulis (akad kredit), atau berupa instrumen (credit instrument).
4. Terdapat penyerahan barang, jasa, atau ruang dari pemberi kredit kepada penerima kredit.
5. Terdapat unsur waktu (time element) yang menjadi unsur esensial dalam kredit. Suatu kredit ada karena unsur waktu yang dilihat dari pemberi kredit maupun penerima kredit. Misalnya, penabung memberikan kredit sekarang untuk konsumsi lebih besar di masa yang akan datang.
6. Terdapat unsur risiko (degree of risk) baik di pihak pemberi kredit maupun di pihak penerima kredit. Risiko di pihak pemberi kredit adalah risiko gagal bayar (risk of default). Risiko di pihak debitur adalah adanya kecurangan dari pihak kreditor.
7. Terdapat unsur bunga sebagai kompensasi (prestasi) kepada pemberi kredit. Bagi pemberi kredit bunga tersebut terdiri dari berbagai komponen seperti biaya modal (cost of capital), biaya umum (overhead cost), premi risiko (risk premium), dan lainnya.

Hal-hal yang penting dalam menetapkan suku bunga kredit antara lain:

1. Total Biaya dana (Cost of Fund)

Jumlah tersebut merupakan bunga yang telah dibayar penuh oleh bank atas dana tabungan yang diperoleh melalui giro, tabungan, atau simpanan lainnya. Besarnya bunga yang ditetapkan untuk memperoleh dana yang diinginkan menentukan total biaya dana. Biaya dana meningkat seiring dengan besarnya bunga yang dibebankan pada tabungan, dan sebaliknya. Persyaratan Cadangan

(RR) yang ditetapkan pemerintah, juga dikenal sebagai cadangan wajib, harus diterapkan untuk menurunkan biaya keseluruhan dana ini. Saat ini, pemerintah telah menetapkan besaran R<sub>Ry</sub> R sebesar 5%.

## 2. Biaya operasi

Setiap bank memerlukan infrastruktur dan fasilitas yang berbeda untuk melaksanakan berbagai tugasnya, termasuk manusia dan peralatan. Bank harus mengeluarkan sejumlah biaya sebagai biaya operasional untuk menggunakan sarana dan prasarana tersebut. Biaya yang dikeluarkan bank untuk menjalankan usahanya disebut biaya operasional. Pengeluaran tersebut meliputi biaya gaji karyawan, biaya administrasi, biaya pemeliharaan, dan biaya lainnya.

## 3. Cadangan risiko kredit macet

Hal ini merupakan pengamanan terhadap penerbitan kredit macet karena selalu ada kemungkinan kredit diperpanjang tanpa dibayar kembali. Risiko ini dapat terjadi secara tidak sengaja atau disengaja. Oleh karena itu, bank harus menyisihkan sebagian tertentu dari kredit yang disalurkan agar siap menanganinya.

## 4. Laba yang diinginkan

Tujuan bank adalah memperoleh keuntungan sebesar-besarnya pada setiap transaksi. Mengingat besarnya keuntungan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap besaran bunga kredit, maka keputusan ini diambil dengan mempertimbangkan sejumlah faktor krusial. Dalam situasi ini, bank biasanya mempertimbangkan kondisi pesaing serta kondisi nasabahnya, baik nasabah utama maupun bukan, dan industri yang didanai; misalnya, jika proyek tersebut didanai oleh pemerintah atau usaha kecil, keuntungan mereka kemungkinan besar akan berbeda dengan keuntungan perusahaan komersial.



## 5. Pajak

Pemerintah mewajibkan bank yang menawarkan fasilitas kredit kepada nasabahnya untuk membayar pajak.

## **BAB VI**

### **PELAYANAN JASA PERBANKAN**

Kemampuan bank dalam hal modal, fasilitas, dan staf sangat memengaruhi layanan yang ditawarkan dalam jasa perbankan. Dibutuhkan lebih banyak dana untuk menyempurnakan peralatan dan personalnya karena lebih lengkap. Selain itu, variasi jasa bank ini tergantung pada jenis bank, apakah itu bank umum atau perkreditan rakyat. Selanjutnya, dapat dilihat dari status bank, apakah itu bank devisa atau non-devisa; jika statusnya devisa, layanan yang ditawarkan lebih lengkap. Selanjutnya, terlihat bagaimana keadaan cabangnya.

Bank dengan status bank devisa memiliki kemampuan untuk memberikan berbagai layanan bank berhubungan dengan mata uang asing, yaitu mengirim uang ke luar negeri, transaksi trading forex. Berbeda dengan status cabang bank untuk nasabah, bank dengan posisi penuh memberikan semua layanan bank, sedangkan bank dengan status cabang hanya dapat menawarkan beberapa layanan.

Daftar macam-macam layanan bank lainnya yang tersedia di Indonesia saat ini yaitu:

1. Menghimpun deposit seperti:
  - Pelunasan kewajiban pajak
  - Biaya telekomunikasi
  - Tagihan air
  - Tagihan listrik
  - Transaksi uang kuliah
2. Memberikan pelayanan pelunasan bayaran yaitu:
  - Gaji/pensiun/honorir
  - Pencairan keuntungan
  - Pencairan kupon
  - Pencairan insentif

3. Pada pasar modal perbankan bisa menyediakan:

- Penjaminan emisi
- Penjaminan
- Penyelenggara kepercayaan
- Perantara perdagangan efek/pialang
- Pedagangan efek
- Instansi pengelolaan dana

### **6.1. Keuntungan Jasa-Jasa Bank Lainnya**

Bank dapat menghasilkan benefit tambahan selain keuntungan dari kegiatan utama mereka, yaitu margin bunga deposito dan tingkat bunga. Benefit yang didapatkan dari spread based menjadi sedikit rumit karena berbagai faktor, keuntungan yang diperoleh dari transaksi pada layanan perbankan ini disebut berbasis komisi. Meskipun benefit layanan bank lainnya masih relatif kecil, namun bermakna. Namun, risiko kehilangan layanan bank lainnya ini lebih kecil dari dengan risiko yang terkait dengan penyediaan fasilitas kredit.

Benefit layanan bank bersumber dari:

1. Biaya administrasi

Biaya pengelolaan biasanya dibebankan untuk memajemen fasilitas pelayanan yang memerlukan tingkat administrasi tertentu.

2. Biaya kirim

Tagihan pengiriman ditanggung oleh layanan pengiriman dana, dalam negeri dan internasional.

3. Biaya penagihan

Biaya penagihan adalah biaya yang dibebankan untuk pengambilan dokumen klien, yaitu pelayanan kliring dan inkaso. Tagihan ini berlaku untuk kedua dokumen lokal maupun internasional.

4. Biaya provisi dan komisi

Biaya provisi dan komisi diberatkan untuk layanan pinjaman, transfer, dan dukungan terhadap fasilitas. Tingkat jasa provisi dan komisi sesuai dengan jasa dan status nasabah.

5. Harga kontrak

Harga kontrak untuk safe deposit box sesuai dengan besaran dan waktu yang digunakan.

6. Biaya iuran setiap pemegang kartu bank atau kartu kredit akan dibebankan biaya, itulah yang dinamakan biaya iuran.

Keuntungan Jasa bank antara lain:

#### **A. Jasa Pengiriman Uang (*Transfer*)**

Pengiriman uang, baik lokal maupun internasional, melalui bank dikenal sebagai transfer. Biaya pengiriman dan lama pengiriman sangat bergantung pada sarana pengiriman. Pemilihan pelanggan untuk metode pengiriman ini tergantung pada apakah mereka ingin menggunakan telex, telepon, atau internet. Pilihan metode ini akan berdampak pada kecepatan pengiriman dan tinggi rendahnya tagihan pengiriman.

Perbedaannya dengan metode pengiriman lain, bank menawarkan keuntungan untuk pengiriman wang atau transfer bank, yaitu:

- Transaksi keuangan lebih cepat;
- Safety
- Pengiriman via telepon dengan pembebanan biaya;
- Prosedur tidak ribet.

#### **B. Jasa Kliring (*Clearing*)**

Kliring adalah proses pertukaran dan penyelesaian pembayaran antarbank untuk transaksi keuangan, biasanya menggunakan sistem kliring yang diselenggarakan oleh bank sentral atau lembaga kliring.

Alasan dilakukannya kliring oleh Bank Indonesia yaitu:

1. Memperbaiki dan mempercepat proses transaksi non-tunai;
2. Untuk membuat komputasi pelunasan utang piutang lebih gampang
3. Layanan yang tersedia bagi pelanggan bank.

Warkat-warkat bisa dikliringkan merupakan instrumen keuangan yang bersumber dari dalam wilayah seperti:

1. Cek
2. Bilyet Giro (BG)
3. Bukti keterangan dana masuk dari luar kota
4. Transaksi non-tunai (LLG).

Ada beberapa alasan kliring ditolak, sebagai berikut:

1. Sumber cek atau BG tidak dari bank yang terhubung.
2. Rentang waktu cek atau BG masih berlaku.
3. Tidak/belum bermaterai.
4. Perbedaan total yang tertera di angka dan huruf.
5. Tanda tangan tidak sama
6. Amandemen tanpa tanda tangan
7. Cek atau BG habis masa pakainya.
8. Resi cek atau BG belum dikirim lagi.
9. Persetujuan cek salah.
10. Akun bank dinonaktifkan.
11. Penarik membatalkannya.
12. Akun bank diblokir oleh pihak yang berwenang.
13. Keadaan cek atau BG sudah cacat.
14. dan lain-lain.

Uang pinjaman call money harus dikembalikan ketika bank pemberi pinjaman meminta pembayarannya. Jika bank yang bersangkutan tidak dapat membayarnya tepat waktu, pinjaman pinjaman jangka pendek akan menjadi pinjaman reguler, yang akan menghilangkan trusting bank yang menyediakan layanan pinjaman jangka pendek tersebut, juga melibatkan bank lain.

### **C. Jasa Inkaso (*Collection*)**

Inkaso merupakan instrumen perbankan yang bersal dari kota lain atau negara asing. Warkat yang bisa dinkasokan adalah instrumen perbankan yang bersumber dari luar kota atau luar negeri, misalnya:

1. Cek
2. Bilyet giro
3. Wesel
4. Dividen
5. Kupon

Tenggat waktu tagihan dan jumlah tagihan yang ditanggung oleh nasabah berdasarkan pada bank tersebut dengan waktu satu minggu

hingga empat minggu. Bank membagi masalah mereka ke menjadi dua macam, yaitu:

1. Inkaso Berdokumen, dokumen yang diinkasokan dilengkapi persyaratan yang menjadi perwakilan barang
2. Inkaso tidak berdokumen, surat yang diinkasokan tidak diwakil.

Apabila tidak memiliki cabang di luar negeri, bank koresponden dapat digunakan untuk menyelesaikan inkaso keluar negeri. Proses pengiriman warkat ke luar negeri disebut inkaso ke luar negeri, sedangkan penerimaan warkat dari luar negeri disebut inkaso masuk. Bank yang bersangkutan harus memiliki status bank devisa sebelum dapat diinkaso ke luar negeri.

#### **D. Jasa *Letter of Credit* (L/C)**

Layanan bank yang mempermudah proses ekspor-impor, dan juga barang ke pulau, adalah letter of credit. Fungsi letter of credit adalah untuk mempermudah dan memberikan penyelesaian masalah yang muncul saat melakukan transaksi.

Umumnya, “L/C” adalah pernyataan yang dibuat oleh bank atas keinginan nasabah (biasanya importir) guna memberikan manfaat bagi manfaat orang ketiga yang disebut eksportir, yang merupakan penerima L/C. Tujuannya adalah untuk menyediakan dan membayar sejumlah tersebut. L/C sering juga disebut dengan dokumen letter of credit atau dokumen kredit.

Sementara bank eksportir berfungsi sebagai Bank pembayaran untuk barang dagangan. L/C yang dipakai oleh pengeksportir dan pengimpor sangat memengaruhi bagaimana transaksi tersebut diselesaikan.

L/C yaitu:

##### **1. *Revocable Letter of credit* (L/C)**

L/C bisa dibatalkan atau diubah apabila bank pembuka secara sepihak melakukan hal tersebut tanpa menginformasikan ke nasabah.

##### **2. *Irrevocable Letter of credit* (L/C).**

Berbeda dengan letter of credit, surat ini tidak bisa dicancel tanpa izin seluruh pihak.

##### **3. *Sight Letter of credit* (L/C).**

Yaitu dimana syarat pembayaran berlaku segera setelah eksportir menyerahkan dokumen seperti yang direkomendasikan oleh bank.

4. *Usance Letter of credit (L/C).*

Namun, penggunaan L/C adalah L/C yang bayarannya ketika diwaktu yang disahkan

5. *Restricted Letter of credit (L/C).*

Disebut sebagai letter of credit, transfer atau pembayaran dibatasi pada bank tertentu yang disebutkan dalam letter of credit.

6. *Unrestricted Letter of credit (L/C).*

Ini merupakan letter of credit yang mengungkapkan dokumen negosiasi dengan bank.

7. *Red clause Letter of credit (L/C).*

Merupakan LC dimana bank penerbit LC mengasih wewenang untuk bank pembayar guna membayarkan deposit sejumlah atau seluruh nilai LC kepada beneficiary sebelum beneficiary menyerahkan dokumennya.

8. *Trasferable Letter of credit (L/C)*

Transaksi uang (L/C) yang mengasih hak ke penerimanya untuk mengalihkan setengah atau keseluruhan nilai L/C kepada pihak lain.

9. *Revolving Letter of credit (L/C).* L/C yang bisa dipakai lebih dari sekali

Selain L/C, data yang dibutuhkan adalah komponen lain yang sangat penting dalam proses L/C. Data L/C yang diperlukan yaitu:

1. *Bill of Lading (B/L)* atau konosemen.

B/L berguna untuk:

- Bukti transaksi.
- Bukti kontrak serah terima barang.
- Bukti hak miik barang.

2. *Faktur (invoice).*

List harga barang yang dijual sebagai bagian dari transaksi.

3. *Asuransi*

Pihak yang memiliki tanggung jawab atas kerugian yang dialami eksportir jika barangnya hilang atau rusak.

4. *Daftar pengepakan (packing list).*

List barang yang ada di peti

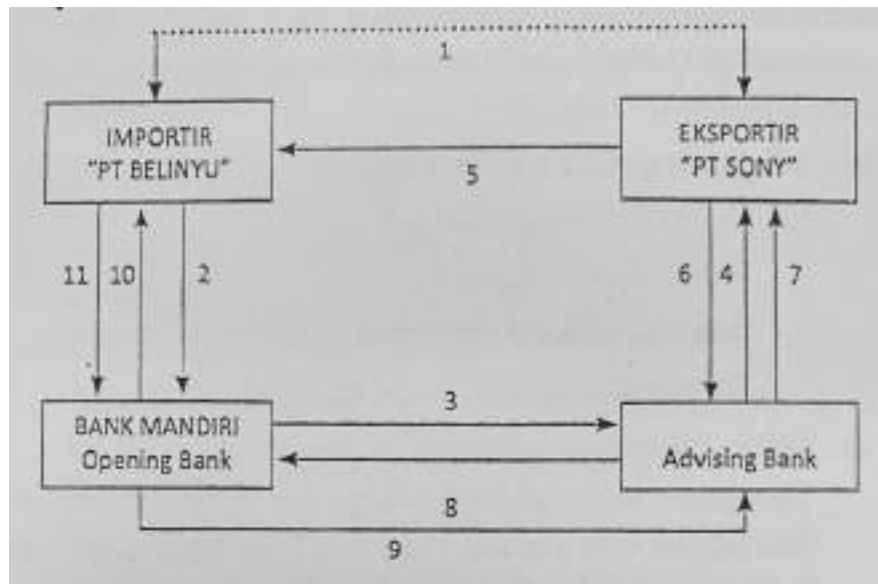
5. *Certificate of origin.*

Adalah surket tentang sumber barang yang dikirim.

6. Certificate of inspection.

Sertifikat kondisi suatu produk yang dihasilkan oleh pemeriksa independen.

Untuk membuat niaga pengekspor dan pengimpor lebih mudah, berikut adalah skema mekanisme L/C.



Berikut adalah penjelasan tambahan tentang mekanisme yang disebutkan di atas.:

1. Pengimpor dan pengekspor menandatangani dan menyetujui ikatan jual beli untuk barang tercantum di perjanjian penjualan.
2. Pengimpor membuka L/C di *opening bank*.
3. Sesuai dengan aplikasi pengimpor, opening bank melanjutkan L/C Nanti diteruskan ke bank penasihat sesuai persyaratan yang dipenuhi.
4. Dokumen L/C berikut diberikan kepada pengekspor melalui rekomendasi bank.
5. Setelah mendapatkan surat dari bank penasihat, pengekspor menyerahkan barang ke pengimpor berdasarkan kontrak..



6. Dokumen pengekspor diberikan guna mendapatkan bayaran dari advising bank sebagai bukti pengiriman barang.
7. Pembayaran akan dilakukan oleh advising bank setelah dokumen yang diberikan sesuai dengan persyaratan diawal
8. Rekomendasi bank menyerahkan bukti bayar dan peng-apalan barang ke cabang bank guna mendapatkan pembayaran lagi.
9. Bank buka akan memeriksa dokumen advising bank serta membayar kembali hanya setelah semuanya selesai.
10. Pembukaan bank memberi tahu importir bahwa file dari pengekspor sudah datang.
11. Pengimpor akan menerima hard file yang diberikan oleh advising bank serta melunasi tagihan L/C.

## **6.2. Macam-Macam Produk Bank**

### **A. Bank Garansi**

Bank garansi adalah jaminan pembayaran yang diberikan oleh bank kepada pihak seperti perorangan, perusahaan, atau lembaga lain dalam bentuk surat jaminan. Maksud dari jaminan ini adalah untuk menjamin bahwa pihak yang dijamin akan melaksanakan atau membayar kewajibannya kepada pihak yang dijamin apabila pihak yang dijamin gagal melaksanakan kewajibannya kepada pihak lain sesuai dengan kontrak atau apabila terjadi pelanggaran

Hal ini harus dilakukan:

- Penjamin (bank)
- Penjamin kedua (nasabah)
- Pihak ketiga yang menerima jaminan sebagai pihak ketiga

Tujuan pemberian bank garansi kepada penerima jaminan atau agunan adalah untuk:

1. Untuk memudahkan nasabah bertransaksi dan memberikan kemudahan.
2. Tujuan dari bank garansi adalah agar pemegang agunan tidak mengalami kerugian karena pemegang agunan akan mendapat

imbalan dari bank apabila pemegang agunan memenuhi kewajibannya.

3. Meningkatkan kepercayaan diri.

Bank garansi mempunyai beberapa karakteristik di luar tujuannya. Karena sifat bank garansi, garansi tersebut hanya berlaku untuk satu transaksi sampai dengan tanggal berakhirnya jangka waktu yang ditentukan dalam klausul yang sama

4. Memberikan ketenangan pikiran dan ketenangan pikiran bagi bank dan pemangku kepentingan lainnya dalam menjalankan usaha.

5. Selain keuntungan di atas, bank juga mendapat keuntungan dari biaya yang dibayarkan nasabah dan jaminan pihak lawan yang diberikan.

Selain tujuan khusus, bank garansi memiliki beberapa karakteristik. Suatu jenis bank garansi hanya berlaku untuk satu transaksi sampai dengan berakhirnya jangka waktu yang ditentukan dalam syarat-syarat yang ditentukan dalam bank garansi yang bersangkutan. Namun nasabah dapat meminta perpanjangan dengan persetujuan tertulis dari bank penjamin.

Selain itu, semua transaksi terkait bank garansi dikenakan biaya. Biaya yang dibebankan kepada nasabah untuk mengajukan bank garansi dianggap sebagai jasa atau keuntungan bagi bank karena risiko yang mungkin dihadapi bank di kemudian hari. Biaya yang dimaksud antara lain:

- ✓ Cadangan: Jumlah yang harus dibayarkan penjamin kepada bank sebagai imbalan atas bank garansi. Besarnya cadangan ditentukan berdasarkan persentase
- ✓ Biaya Administrasi: Jumlah yang harus dibayarkan penjamin kepada bank adalah dana cadangan Biasanya ada biaya untuk mengelola jumlah yang dibebankan untuk jaminan, yang berbeda-beda di setiap bank.
- ✓ Materai sebagaimana tercantum dalam kontrak bank garansi yang ditandatangani oleh penjamin dan bank.
- ✓

## **B. Jasa Penyimpanan Dokumen (Safe Deposit Box)**

Penyimpanan dokumen melibatkan penyewaan jasa untuk menyimpan dokumen dan surat yang berharga. Layanan ini juga disebut saklar pengaman. Jasa penyimpanan dokumen dengan sewa kotak dengan ukuran yang sesuai terhadap pelanggan yang berminat menyimpan dokumen dan barang berharga. Dapat dibuka dengan dua kunci: kunci bank dan kunci nasabah. Surat berharga dan dokumen penting lainnya yang dapat disimpan dengan jasa penyimpanan dokumen antara lain:

- Sertifikat titipan yang dapat dinegosiasikan
- Sertifikat pengalihan hak atas tanah
- Akta Nikah
- Obligasi korporasi
- Akta Kelahiran
- Sertifikat
- Saham
- Paspur
- Ijazah
- Testamen ( surat wasiat)
- Terakhir surat serta dokumen dll.

Pelanggan yang menyewa jasa penyimpanan dokumen dikenakan biaya yang bervariasi. Saat menyewa jasa penyimpanan dokumen, ada dua jenis biaya:

- ✓ Biaya sewa bervariasi tergantung ukuran kotak yang diinginkan dan jangka waktu sewa. Sewa biasanya dibayarkan setiap tahun.
- ✓ Setoran Biaya penggantian jika kunci pemesan hilang dan kotak perlu dibuka.

Dalam menggunakan jasa penyimpanan dokumen, bank biasanya mempunyai hubungan yang panjang dan aktif dengan bank, selalu mengutamakan nasabah setia dan sering disebut dengan nasabah utama. Namun, bank juga menyediakan layanan penyimpanan dokumen untuk nasabah sekunder.

### C. Kartu Kredit

Kartu tunai adalah "uang plastik" yang diterbitkan oleh bank kegunaannya adalah sebagai alat pembayaran di tempat-tempat tertentu seperti supermarket, pasar swalayan, hotel, restoran, tempat hiburan, dll. Kartu ini dapat digunakan di berbagai lokasi seperti ATM (Anjungan Tunai Mandiri). Saat ini ATM dikenal dengan sebutan ATM dan biasanya tersebar di berbagai lokasi strategis seperti pusat perbelanjaan, pusat hiburan, dan perkantoran. Pada sistem kerja kartu bank di atas terlihat ada tiga pihak yang terlibat dalam proses kartu bank:

- ✓ Jenis kartu bank yang banyak dikenal di masyarakat
  - ✓ Jenis Bank Card yang sudah dikenal luas di masyarakat
  - ✓ Vendor sebagai hotel, supermarket dan fasilitas perbelanjaan lainnya dimana bank mempunyai kontrak yang mengikat
  - ✓ Bank sebagai penerbit dan pembayar kartu bank
  - ✓ Kartu Kredit
  - ✓ Pemegang Kartu memperbolehkan pemegang kartu untuk membayar tagihan yang timbul dengan jumlah pembayaran minimal Ini adalah sistem yang memungkinkan Anda membayar secara mencicil
  - ✓ Pemegang kartu diberi wewenang untuk melakukan suatu transaksi.
- Jenis kartu bank yang umum dikenal:

Pembayaran tagihan nasabah yang didebet dari rekening bank tempat kartu dibuka Adanya kartu bank memungkinkan tiga pihak saling menguntungkan. Bank card memiliki tiga pihak yang saling diuntungkan diantaranya:

#### 1. Keunggulan Perbankan

##### a. Penerimaan Iuran Tahunan

- b. Bunga pembelian dan tarik tunai
  - c. Loyalitas pelanggan
2. Keuntungan bagi pemegang kartu
- a. Belanja lebih mudah
  - b. Akses uang tunai lebih mudah
  - c. Menghindari risiko kehilangan uang tunai
3. Keuntungan bagi pengecer
- a. Peningkatan penjualan
  - b. Pelayanan Bagi Nasabah ATM (Automated Teller Machine) merupakan salah satu fasilitas yang memegang peranan penting dalam penggunaan kartu tunai. ATM adalah mesin yang secara otomatis merespon kebutuhan nasabah setiap 24 jam, termasuk hari libur

ATM dapat memberikan layanan berikut kepada ATM pemegang kartu:

- ✓ Bisa pesan buku cek dan BG
- ✓ Lihat saldo rekening
- ✓ Pembayaran listrik, telepon, air dll
- ✓ Bisa tarik tunai
- ✓ Minta rekening koran

Di sisi lain, selain layanan yang disebutkan di atas, ATM juga menawarkan keuntungan sebagai berikut:

- ✓ Lokasi ATM tersebar di berbagai lokasi strategis
- ✓ Mudah digunakan
- ✓ Buka 24 jam dalam sehari, sudah termasuk hari libur
- ✓ Dengan menjamin keamanan serta privasi
- ✓ Dapat menarik uang tunai beberapa kali dalam sehari.

#### **D. ATM**

ATM (Anjungan Tunai Mandiri) adalah produk perbankan yang diberikan kepada nasabah tabungan pihak ketiga, yaitu pemegang tabungan

atau rekening lain yang ditunjuk oleh bank atas nama perorangan dan bukan atas nama lembaga. Anjungan Tunai Mandiri (ATM) adalah sistem layanan perbankan elektronik yang memungkinkan nasabah dapat melakukan transaksi keuangan seperti: dapat menarik uang tunai dan mengecek saldo rekening giro dan tabungan tanpa harus menghubungi pegawai bank secara langsung, baik pada saat maupun di luar jam kerja bekerja.

Pengertian ATM ini diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia dan mempunyai arti "Anjungan Tunai Mandiri" ATM adalah mesin anjungan tunai mandiri yang terletak di lokasi bank atau di luar ruangan yang mengeluarkan uang tunai dan memproses transaksi rutin. ATM merupakan salah satu layanan bank yang menjadi perantara transaksi antara nasabah dengan pegawai bank (kasir), dan dirancang untuk memberikan kemudahan bertransaksi. Awalnya, beberapa ATM hanya berlokasi di lobi hotel atau di dinding bank itu sendiri, namun kini berlokasi di lokasi dengan lalu lintas tinggi dan penting, mulai dari mall dan pusat perbelanjaan lainnya hingga stasiun kereta api dan kantor pemerintah di luar lokasi bank, bandara dan fasilitas hiburan lainnya. Lokasi ini semakin menarik nasabah untuk lebih sering menggunakan ATM dan memudahkan nasabah bertransaksi di ATM tanpa harus ke bank masing-masing

### **E. Jasa Penyetoran Dana**

Layanan ini diberikan secara prioritas untuk membantu nasabah dalam mengumpulkan simpanan dan melakukan pembayaran melalui banknya. Setoran atau pembayaran yang biasa diterima oleh bank antara lain:

- Pembayaran telepon
- Pembayaran pajak • Pembayaran biaya sekolah
- Pembayaran tagihan air
- Pembayaran tagihan listrik
- Setoran lainnya
- Pembayaran pajak

Layanan ini dirancang untuk membantu pelanggan melunasi hutangnya dengan mudah di satu tempat. Jasa pembayaran dana dalam hal ini bank juga dapat memberikan jasa berupa jasa pembayaran seperti:

1. Pembayaran gaji
2. Pembayaran dividen
3. Pembayaran premi asuransi
4. Pembayaran premi asuransi
5. Pembayaran pensiun
6. Pembayaran lainnya

#### **F. Foreign exchange**

Pasar valuta asing merupakan tempat bertemunya pembeli dan penjual mata uang asing. Kegiatan penawaran dan permintaan valuta asing biasanya terjadi pada bursa valuta asing yang diselenggarakan oleh bank, juga dapat menukarkan uang di kantor penukaran mata uang (money exchange office). Berbagai jenis mata uang yang diperdagangkan di pasar valuta asing meliputi Dolar Amerika Serikat (USD), Euro (EUR), dan Yuan Tiongkok (CNY), Dolar Kanada (CAD), Dolar Singapura (SGD), Poundsterling Inggris (GBP), Yen Jepang (JPY), Dolar Australia (AUD).

Ada beberapa istilah penting yang perlu diketahui saat berdagang di pasar valuta asing. Ini adalah sebagai berikut:

- ✓ Kurs pembelian, nilai dimana pedagang valuta asing membeli dan menjual oleh pelanggan
- ✓ Harga jual, Nilai jika dealer bank yang mengutip menjual dan bank/nasabah pemanggil membeli
- ✓ Spread, atau selisih harga beli dan harga jual

#### **G. Jasa Cek Wisata (Travellers Cheque)**

Pengertian Traveller's check adalah cek perjalanan yang biasa digunakan oleh orang yang ingin melakukan perjalanan atau sering dibawa oleh wisatawan. Cek perjalanan diterbitkan dalam denominasi tertentu dalam mata uang Rupiah dan mata uang asing. Traveller's Check dapat digunakan di

berbagai tempat, apalagi jika ada kontrak yang mengikat dengan bank yang menerbitkan Traveller's Check.

Selain itu, cek perjalanan dapat ditukarkan di berbagai bank. Traveller's cheque yang diterbitkan dalam mata uang asing mempunyai nilai tukar yang digunakan untuk seluruh transaksi, baik transaksi penjualan maupun penarikan. Nilai tukar pada saat membeli dan menjual cek perjalanan dalam mata uang asing adalah nilai tukar umum. Berikut kelebihan dan manfaat penggunaan cek perjalanan, khususnya bagi masyarakat yang gemar traveling dan touring

- a. Cek perjalanan nyaman untuk berbelanja karena dapat diterbitkan atau ditukarkan di berbagai lokasi
- b. Cek perjalanan yang hilang dapat diganti sehingga mengurangi resiko kehilangan uang
- c. Pengguna cek perjalanan mendapat pelayanan prima yang mencerminkan rasa percaya
- d. Dapat digunakan sebagai souvenir atau hadiah untuk teman, kolega, dan pelanggan
- e. Umumnya tidak ada biaya untuk pembelian atau pencairan cek perjalanan, namun hal ini sangat bergantung pada bank yang menerbitkan cek perjalanan.

Jenis-jenis cek perjalanan yang beredar dapat ditampilkan menurut mata uang sebagai berikut:

1. Traveller's check dalam mata uang Rupiah
2. Cek perjalanan dalam mata uang asing

Ada beberapa perbedaan antara cek perjalanan dan cek biasa (cek pribadi). Cek perjalanan adalah cek wisata, dan cek pribadi adalah cek yang diterima dengan membuka rekening giro di bank. Meski berbeda dalam banyak hal, namun fungsinya sama sebagai alat pembayaran

### **6.3. Kasus-kasus**

#### **6.3.1. Kasus Pelayanan perbankan di Madura**



Pada Selasa, 10 Januari 2023, nasabah Rahmat Hidayat (45) dari kelurahan Gunung Sekar, kecamatan Sampang, kabupaten Sampang, Madura Jawa Timur, dilayani dengan buruk oleh Customer Service (Cs) bank BRI depan PLN di Jl.Trunojoyo Sampang. Kejadian bermula ketika nasabah (Yayak) dengan nama akrabnya datang untuk meminta print out rekening koran di BRI depan PLN kemarin Selasa 27 Desember 2022. Cs (Yuli) melayaninya, dan Cs mengatakan bahwa mereka tidak bisa mencetak rekening koran hari ini. Beberapa hari kemudian, pada hari Rabu, 4 Januari 2023, Yayan kembali ke BRI di depan PLN untuk menanyakan apakah sudah print out rekening koran miliknya. Namun, dibandingkan dengan mendapatkan hasil print out, nasabah (Yayak) dilayani dengan buruk.

### **Pembahasan Terkait Kasus Perbankan Di Madura**

Terkait pelayanan buruk yang diberikan oleh CS BRI tersebut, ada beberapa hal yang seharusnya diperhatikan:

1. Ketika nasabah kembali datang kembali untuk meminta print out rekening koran, CS tersebut hendaknya menyuruh nasabah tersebut menunggu apabila print out tersebut belum selesai, dan dilayani dengan baik. Sesibuk-sibuknya pekerjaannya tidak etis rasanya jika seorang yang bekerja dibagian pelayanan masyarakat malah mengatai nasabah, hal itu tentu akan berdampak terhadap reputasi bank itu sendiri.
2. Setelah nasabah mengeluhkan perilaku CS tersebut, seharusnya langsung mengakui perbuatannya dan menerima keluhan tersebut serta meminta maaf dan menjelaskan kenapa hal itu bisa terjadi.
3. Pada kasus ini pihak tertinggi bank perlu mendengarkan dengan seksama, mencatat rincian keluhan dan memastikan bahwa nasabah merasa didengar. Dan mengkomunikasikan dengan baik keluhan-keluhan tersebut karena komunikasi yang terbuka dan jelas adalah kuncinya.
4. Selanjutnya disini pihak bank harus mencari solusi yang memadai yang sesuai untuk memenuhi kepuasan nasabah. Setelah permasalahan selesai, bank harus memperbaiki proses dan platihan staf untuk menghindari masalah serupa dimasa depan.

5. Bank sebaiknya memberdayakan karyawan untuk mengatasi keluhan nasabah dengan baik. Hal ini mencakup pada pelatihan dalam keterampilan komunikasi dan penyelesaian konflik.
6. Dan yang paling utama perlu diperhatikan pihak bank dengan melatih karakter bagi staf, khususnya bagaimana berperilaku yang baik dan jujur dan berani mengakui kesalahan.

### **6.3.2. Pembahasan terkait kasus pelayanan Bank BNI Waingapu di Nusa Tenggara Timur**

Waingap, Kentucky – Pelayanan Bank Negara Indonesia (BNI) Cabang Waingap (NTT) di Badan Sumbari Timur, Nusa Tenggara Timur dinilai sangat buruk bagi nasabah yang ingin membayar dan mengatur pembayarannya. Hal inilah yang dialami Kiki Kuradian, mahasiswi Universitas Nusa Cendana (Undana) Kupang yang sedang menempuh beasiswa prestasi di Bank BNI Cabang Waingapu pada Senin, 16 Agustus 2021.

Menurut Kiki, ia mendapat beasiswa SMK pada tahun 2020. Namun karena kami baru menerima Surat Keputusan (SK) dari Kementerian pada Mei 2021, maka prosedur tersebut sudah bisa dilakukan pada tahun 2021 “Sebelumnya pihak sekolah mengatakan bahwa beasiswa akan diberikan melalui Bank Rakyat Indonesia (BRI), sehingga membuat Kiki bingung” “Saya ke Bank BRI dan diberitahu bahwa itu adalah rekening Bank BNI dan saya perlu menyimpannya di sana,” kata Kiki kepada wartawan melalui telepon. Oleh karena itulah Kiki datang ke lokasi Bank BNI untuk mengelola uang beasiswa prestasinya.

Sesampainya di bank, ia langsung menghubungi Customer Service Representative (CS) Bank BNI dan menjelaskan maksud dan maksud kunjungannya ke Bank BNI “Aku belum menjelaskan apa pun. Tanpa penjelasan apa pun, dia segera membereskan berkasku dan bertanya dengan nada kasar, ‘Kamu siapa’” “Kamu sebenarnya dari mana” jelas Kiki menirukan ucapan seorang pegawai bank BNI Ia mengatakan, pelayanan yang diterimanya dari nasabah bank tersebut sangat tidak manusiawi sehingga ia merasa sangat kesal dan tidak dihargai. “Saya ingin menjelaskan kronologinya, tetapi karyawan tersebut sangat tidak menyenangkan kepada

saya dan langsung mengacaukan berkas saya," katanya. Kiki menegaskan, pegawai Bank BNI sangat kasar. Ia menyimpulkan para pegawai BNI tersebut tidak berperilaku baik terhadap nasabah "Dia sangat kasar dan kurang sopan santun. "Mungkin dia melihatku kecil dan mengira aku hanyalah anak kecil," katanya kesal Kiki mengatakan, pegawai bank harus bisa menghargai orang lain dan tidak menilai hanya berdasarkan penampilan atau usia.

Akibat kejadian tersebut, Kiki memutuskan untuk berhenti mengelola beasiswa di Bank BNI. "Saya tidak mau khawatir lagi. Kata-katanya juga sangat kasar dan tidak sopan, karena saya sama sekali tidak bertanggung jawab dan mengacaukan berkas "Ini seperti dipermalukan," katanya. Sementara itu, Kepala Cabang CS BNI Waingap Marcus Liou saat dikonfirmasi kepada media mengatakan, jajarannya selalu menjaga standar pelayanan prima kepada nasabah. Dengan layanan perbankan BNI, kami selalu berusaha untuk menyapa nasabah dengan sopan dan menanyakan apakah ada yang bisa kami lakukan untuk membantu mereka, dan kami menyesuaikan layanan kami dengan kebutuhan. Namun saat ditanya apakah pegawai Bank BNI Waingap sudah menghubunginya terkait kejadian tersebut, Marcus mengirimkan pesan ke nomor WhatsApp miliknya namun tidak menjawab pertanyaan wartawan (koranntnews, 2021)

## **Pembahasan Terkait Kasus di Nusa Tenggara Timur**

Terkait pelayanan buruk yang diberikan oleh CS BNI di NTT, berikut beberapa hal yang harus diperhatikan untuk pelayanan Nasabah :

- Ketika nasabah datang, CS harus menanyakan terlebih dahulu kepada nasabah apa yang bisa CS bantu/layani untuk nasabah tersebut, dengan menggunakan nada yang sopan saat bertanya. Kemudian saat nasabah menceritakan keperluannya maka CS bisa memeriksa berkas-berkas yang di berikannya.
- CS juga seharusnya tidak memandang penampilan/fisik nasabah untuk melayani mereka, karena pelayanan itu nomor 1 tidak memandang fisik maupun usia.

- Setelah nasabah mengeluhkan perilaku CS tersebut, kepala CS BNI dan pihak tertinggi bank perlu mendengarkan dengan seksama, mencatat rincian keluhan dan memastikan bahwa nasabah merasa didengar. Lalu membicarakan dengan baik dari pihak nasabah dan CS bank agar masalah dapat menemukan jalan keluar.
- Selanjutnya pihak bank harus mencari solusi untuk memenuhi kepuasan nasabah. Setelah permasalahan selesai, bank sebaiknya memberdayakan karyawan dan keluhan nasabah dengan baik dan berani mengakui kesalahannya agar kesalahan serupa tidak terjadi kembali di kemudian hari.



## **BAB VII**

### **MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA PERBANKAN**

Selain pemasaran bank, salah satu aspek terpenting dalam pengelolaan perbankan adalah pengelolaan Sumber Daya Manusia (SDM). Hal ini mengingat sumber daya manusia sangat penting bagi kelancaran operasional suatu bank. Sumber daya manusia bank harus mampu menangani segala jenis transaksi keuangan, mengingat pelayanan pegawai sangat berperan dalam menentukan keberhasilan atau kegagalan bank di masa depan.

Pendekatan manajemen sumber daya manusia yang mematuhi standar yang relevan akan memberikan rasa keadilan bagi pihak yang terlibat. Karyawan yang mendapat perlakuan yang manusiawi akan mempunyai motivasi yang tinggi untuk memajukan usahanya. Produktivitas karyawan dapat ditingkatkan dengan motivasi yang tinggi karena meningkatkan rasa kepemilikan terhadap organisasi. Dalam hal ini, mayoritas industri perbankan mampu memberikan para pekerjanya rasa keadilan dan kesejahteraan yang berada di atas rata-rata dibandingkan dunia usaha lainnya. Dengan demikian, produktivitas karyawan di bank rata-rata lebih tinggi dibandingkan produktivitas karyawan di organisasi lain.

Seorang pegawai di industri perbankan perlu memenuhi sejumlah persyaratan khusus karena industri ini sangat sibuk dan transaksi harus diselesaikan dengan cepat. Dengan kata lain, pegawai bank harus menjadi individu yang dapat diandalkan atau bankir yang terampil agar dapat mempromosikan seluruh produk bank. Pegawai di bank juga harus memiliki mental yang kuat untuk mengatasi segala kendala yang dihadapi. Setiap pengusaha ingin memiliki dan memperoleh sumber daya manusia yang loyal dan berkaliber tinggi untuk bisnisnya. Pertumbuhan dan kegagalan suatu bisnis sangat ditentukan oleh karyawannya yang loyal dan berkualitas.

Manajemen sumber daya manusia perbankan adalah proses pengawasan sumber daya manusia bank dengan cara membuat analisis jabatan, merencanakan tenaga kerja, merekrut dan menyeleksi pegawai, memberikan pelatihan dan pengembangan, menyusun perencanaan karir, mengevaluasi kinerja pegawai, dan menetapkan gaji.

## 7.1. Analisis Jabatan (*Job Analysis*)

Ada banyak jenis pekerjaan atau posisi di bank. Meskipun jenis pekerjaan ini saling melengkapi, terdapat batasan pada setiap pekerjaan dalam hal apa yang perlu dilakukan atau dilaksanakan, siapa yang mempunyai wewenang atas pekerjaan tersebut, dan siapa yang bertanggung jawab atas pekerjaan tersebut. Sangat penting untuk mengumpulkan informasi tentang setiap pekerjaan untuk menentukan kebutuhan akan rincian tentangnya, seperti tanggung jawab, wewenang, dan tugasnya. Istilah "analisis jabatan" mengacu pada proses ini.

Analisis jabatan umumnya mengacu pada proses pengumpulan dan penilaian informasi yang diperlukan untuk suatu pekerjaan. Ada banyak pendekatan untuk menyelesaikan tahap perencanaan analisis jabatan. Namun biasanya, perhatian diberikan pada berbagai aspek pekerjaan. Berikut aspek-aspeknya:

1. *Job Description*, yaitu uraian rinci mengenai pekerjaan yang memuat hal-hal sebagai berikut :
  - a. Nama jabatan
  - b. Departemen
  - c. Lokasi
  - d. Fungsi
  - e. Tugas-tugas
  - f. Tanggung jawab
  - g. Wewenang
  - h. Dan kondisi kerja.
2. *Job Spesification*, yaitu deskripsi kerja atau profil pekerjaan yang memberikan rincian mengenai :
  - a. Nama jabatan
  - b. Departemen
  - c. Lokasi

d. Persyaratan pekerjaan meliputi :

- Pendidikan
- Pengalaman kerja
- Persyaratan fisik
- Persyaratan mental
- Kondisi pekerjaan.

3. *Job Performance Standard* meliputi kriteria keberhasilan kerja dan tujuan pelaksanaannya.

## **7.2. Perencanaan Tenaga Kerja**

Kehati-hatian dalam perencanaan tenaga kerja harus dilakukan ketika menjadwalkan kebutuhan pegawai untuk memastikan bahwa bank tidak memiliki lowongan yang dapat mengganggu akses masyarakat terhadap layanannya. Ada dua jenis Perencanaan ketenagakerjaan jangka pendek dan jangka panjang diperlukan. Jika memungkinkan, kebutuhan jangka pendek dan jangka panjang harus dipenuhi.

Berikut ini adalah tujuan umum perencanaan sumber daya manusia :

- 1) Proses penyediaan tenaga kerja dalam jumlah besar untuk digunakan oleh industri perbankan baik bersifat sementara maupun tetap disebut dengan pengadaan personel.
- 2) Rekrutmen pegawai, atau proses pencarian tenaga kerja dalam jumlah besar dari berbagai sumber.
- 3) Peningkatan sumber daya Manusia, inisiatif ini berupaya untuk meningkatkan standar personel bank dengan promosi dan mutasi staf serta inisiatif pelatihan dan pengembangan.

Berikut ini adalah beberapa alasan utama mengapa perencanaan sumber daya manusia sangat berharga bagi perusahaan perbankan:

1. Bersiaplah untuk membuka cabang baru.
2. Tersedia pensiun karyawan standar.
3. Permintaan berakhir dengan sendirinya.
4. Bank memecat mereka.
5. Akibat kecelakaan atau kematian di kalangan staf.



### 7.3. Rekrutmen dan Seleksi

Kegiatan yang berkaitan dengan rekrutmen merupakan perpanjangan dari perencanaan tenaga kerja. Dari proses rekrutmen tersebut, akan ada beberapa karyawan yang melamar ke bank tersebut. Tahap selanjutnya setelah merekrut sejumlah karyawan adalah memilih setiap lamaran baru berdasarkan standar yang telah ditentukan.

Prosedur untuk memilih calon karyawan setelah mereka direkrut berdasarkan berbagai kriteria yang ditetapkan oleh bank disebut seleksi, sedangkan rekrutmen adalah tindakan menarik sejumlah besar pelamar ke bank. Sebenarnya, hal-hal berikut ini termasuk dalam pemilihan sumber tenaga kerja yang digunakan untuk perekrutan:

- 1) Dengan memilih karyawan melalui walk in interview atau surat lamaran yang diserahkan ke bank.
- 2) Pencarian pekerja melalui mantan pegawai bank yang bersangkutan. Referensi karyawan adalah suatu bentuk rekomendasi yang diberikan oleh karyawan perusahaan kepada individu yang dibawanya.
- 3) Dari lembaga akademis, khususnya dengan mengunjungi bermacam sekolah, universitas, atau kursus ternama yang kualitasnya dapat diandalkan.
- 4) Melalui promosi.

Iklan ini biasanya mengikuti salah satu dari dua format kontennya:

- a. Want-ad, yang mencantumkan nama bank atau perusahaan yang mencari pekerjaan beserta jenis tenaga kerja yang diperlukan dan keuntungan lainnya.
- b. Blind-ad, yaitu iklan yang biasanya menggunakan PO Box dan menghilangkan nama perusahaan.
- c. Pasar tenaga kerja biasanya memiliki beragam pekerja, mulai dari pekerja tidak terampil hingga terampil.
- d. Organisasi profesi seperti IAI, ISEI, IKADIN, dan lain sebagainya.
- e. Cara terbaru untuk mengundang pemohon dalam jumlah besar menghadiri acara "open house" yang diselenggarakan oleh

bank.

Setelah melalui rekrutmen, selanjutnya adalah menyeleksi tenaga kerja. Langkah-langkah dalam memilih bank biasanya terdiri dari :

1. Seleksi surat lamaran

Yaitu penyaringan pertama surat masuk atau surat lamaran.

2. Wawancara awal

Kandidat diundang untuk mengisi formulir lamaran kerja pada wawancara pertama. Formulir harus berisi informasi berikut :

- a. Informasi pribadi
- b. Pengetahuan dan kemampuan yang diperoleh
- c. Latar belakang profesional dan administratif
- d. Kutipan
- e. Tanda tangan.

Wawancara awal memiliki dua tujuan, yaitu memverifikasi keakuratan data yang diserahkan dan melihat secara dekat ciri-ciri fisik kandidat, perlu dicatat bahwa kualifikasi tertentu diperlukan untuk posisi dan bidang pekerjaan tertentu.

3. Tes tertulis

Tes ini bertujuan untuk menentukan bakat pelamar di sejumlah bidang. Ada tiga jenis tes tertulis berikut yang sering digunakan :

- a. Pengetahuan umum, penilaian yang dirancang untuk mengukur kemahirankandidat potensial dalam bidang sains secara umum.
- b. Pengalaman kerja, Tes ini menilai keterampilan kandidat dalam memahami jenis pekerjaan yang pada akhirnya akan mereka lakukan.
- c. Pemeriksaan psikologis, yang mengevaluasi kandidat potensial dalam berbagai topik, termasuk :
  - Kecerdasan
  - Kepribadian
  - Bakat

- Minat
- Kejujuran
- Loyalitas
- Dan prestasi

#### 4. Wawancara kedua

Kemampuan pelamar untuk mengkomunikasikan ide, menangani kesulitan, dan menemukan solusi terhadap berbagai masalah terkait pekerjaan semuanya akan dievaluasi selama tes ini. Beberapa teknik wawancara dapat digunakan dalam tes ini, seperti :

- a. Wawancara formal
- b. Wawancara tidak formal
- c. Wawancara yang intens
- d. Wawancara untuk pemecahan masalah
- e. Wawancara stress/ wawancara yang menegangkan

#### 5. Medical test

Tujuan dari tes ini adalah untuk mengetahui apakah calon pelamar itu bercacat cela atau tidak, dalam keadaan sehat jasmani dan rohani.

#### 6. Wawancara atasan langsung

Calon pemberi kerja akan mengevaluasi calon karyawan selama wawancara ini untuk melihat apakah dia cocok untuk pekerjaan itu. Keterampilan dan perilaku calon bawahanterbuka untuk ditanyakan dan didiskusikan oleh atasan langsung.

#### 7. Keputusan penerimaan

Seorang calon pelamar harus mengambil baik keputusan itu disetujui atau ditolak setelahnya melalui proses seleksi yang lengkap. Tim mengevaluasi semua hasil tes pelamar sebelum sampai pada kesimpulan ini.

### **7.3. Pelatihan dan Pengembangan**

Calon pegawai harus menjalani masa percobaan melalui pelatihan

untuk jangka waktu tiga, enam, atau dua belas bulan, tergantung kebutuhan, sebelum diangkat menjadi pegawai tetap. Tujuan pelatihan adalah untuk membekali pekerja masa depan dengan keterampilan sebelum mereka mulai bekerja. Tujuan lain dari pelatihan adalah untuk mengenalkan calon karyawan dengan tempat kerja. Terdapat dua kategori metodologi pelatihan dan pengembangan staf, yaitu sebagai berikut :

1. Metode praktis (*on the job training*), instruksi yang diberikan kepada calon karyawan sambil bekerja. Selama *on the job training* calon pegawai belajar tentang :
  - a) Komponen struktur perusahaan.
  - b) Berlatihlah menggunakan berbagai kemampuan di tempat kerja.
  - c) Memberikan pelatihan terkait pekerjaan kepada pekerja.
  - d) Program magang.
  - e) Penempatan kerja jangka pendek.
2. Model berikut dapat digunakan baik untuk teknik simulasi maupun pendekatan presentasi :
  - a) Format kuliah
  - b) Presentasi video
  - c) Mengumpulkan/konferensi

Sedangkan metode simulasi dapat dilakukan dengan cara :

- a. Studi kasus melalui identifikasi masalah, pemilihan solusi, dan pengambilan keputusan.
- b. Role playing
- c. Business game
- d. Vestibule training
- e. Latihan laboratorium disesuaikan dengan pekerjaan tertentu.

Setiap bank wajib melatih dan mengembangkan setiap karyawannya. Karyawan yang lebih tua harus menerima pengembangan prioritas untuk memperbarui dan meningkatkan keterampilan mereka. Untuk memajukan karir pekerja dan menetapkan gaji mereka, penting bagi mereka untuk menerima pengembangan karyawan. Program pengembangan pegawai dapat

dilaksanakan dengan cara :

1. Memanfaatkan peluang pendidikan yang ditawarkan oleh program khusus yang ditawarkan oleh lembaga pendidikan terkemuka.
2. Perpindahan dan pengembangan departemen diperlukan untuk mencegah kebosanan kerja karyawan.
3. Promosi jabatan melalui promosi anggota staf ke jabatan yang lebih besar.

#### **7.4. Perencanaan Karier**

Di bank, perencanaan karir harus terbuka dan jujur. Saat ini, sebagian besar dunia usaha di Indonesia terus melakukan hal yang belum jelas mengenai perencanaan karir karyawan. Namun, masih banyak orang yang melihat naik turunnya karir tanpa memperhatikan proses karir sebenarnya.

Karir didefinisikan sebagai perjalanan kerja seorang pekerja selama masa kerjanya. Kapasitas karyawan untuk bekerja dan menyelesaikan kewajiban sebelumnya adalah salah satu elemen penentu yang paling penting.

Suatu organisasi akan memperoleh banyak manfaat dari karir seseorang yang diberikan secara transparan. Karir seseorang dapat direncanakan dengan jelas karena memiliki beberapa keuntungan, seperti berikut ini :

- a) Menurunkan tingkat pergantian staf.
- b) Dalam bekerja, maksimalkan potensi setiap karyawan.
- c) Pengembangan staf untuk memfasilitasi kemajuan.
- d) Memastikan pekerja merasa bahagia dalam pekerjaannya.

Pendekatan berikut dapat digunakan untuk pengembangan karir guna meningkatkan karir yang diinginkan :

1. Meningkatkan hasil di tempat kerja.
2. Meningkatkan komitmen dan kesetiaan staf terhadap organisasi.
3. Dapatkan sponsor dan mentor.
4. Mengajukan permohonan berhenti agar seseorang dapat pindah untuk bisnis dengan profitabilitas yang lebih besar.

## 7.5. Penilaian Prestasi Kerja

Berusaha lebih keras di tempat kerja adalah salah satu cara untuk memajukan karier seseorang. Keberhasilan seseorang dalam pekerjaannya diukur dari prestasi kerjanya. Untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan, penilaian prestasi kerja perlu dilakukan secara objektif.

Ada beberapa tujuan dalam penilaian prestasi kerja antara lain sebagai berikut ;

- a) Memperbaiki kualitas pekerjaan.
- b) Pilihan penempatan.
- c) Pengembangan dan perencanaan profesional.
- d) Kebutuhan latihan dan pengembangan.
- e) Modifikasi kompensasi.
- f) Kesempatan kerja yang adil.

Beberapa metode dan teknik penilaian prestasi kerja, yaitu ;

1. Teknik penilaian prestasi kerja masa lalu dapat dilakukan sebagai berikut ;
  - a. *Rating scale*, mencocokkan hasil kerjasama pekerja dengan serangkaian standar atau elemen yang dipandang penting untuk melaksanakan tugas yang diurutkan berdasarkan yang tertinggi hingga terendah.
  - b. *Checklist*, serangkaian frasa atau kata yang menggambarkan kinerja atau kualitas pekerjaan karyawan membuka penilaian.
  - c. *Critical incident*, evaluasi bagaimana karyawan berperilaku saat melakukan pekerjaannya.
  - d. *Field review* metode, karyawan langsung terjun ke lapangan untuk membantu manajer menganalisis.
2. *Test dan observasi* kerja, penilaian tertulis atas kemampuan dan pengetahuan sertaspesifik peran karyawan Anda.
3. Metode penilaian masa depan adalah :

- a. *Self appraisals*, evaluasi pribadi atas pencapaian profesional seseorang oleh karyawan yang bersangkutan.
- b. *Psychologis*, penilaian yang ditawarkan kepada setiap anggota staf atau melalui diskusi dengan atasan langsung.
- c. *Management by objective*, sasaran dan sasaran pelaksanaan pekerjaan di masa depan diputuskan bersama oleh manajer dan karyawan.
- d. *Assessment centre* melalui :
  - Wawancara komprehensif
  - Penilaian psikologis
  - Percakapan dalam kelompok
  - Simulasi.

## **7.6. Pemberian Kompensasi**

Bagi seseorang yang memutuskan untuk bekerja di bank, tujuan utamanya adalah mendapatkan gaji yang adil. Apa yang diterima karyawan sebagai remunerasi adalah alat yang berguna untuk menafsirkan kompensasi. Untuk memaksimalkan pendapatan, gaji harus sesuai dengan kemampuan perusahaan dan karyawan.

Kompensasi finansial dan kompensasi nonfinansial adalah dua kategori umum kompensasi yang dapat diberikan. Dua bentuk kompensasi finansial yang mungkin adalah gaji dan bonus. Sedangkan kompensasi non finansial dapat diberikan dalam bentuk program sosial, tunjangan kesehatan, dan pensiun.

Adapun keuntungan bagi bank dengan memberikan kompensasi yang adil bagi seluruh karyawannya adalah sebagai berikut :

1. Menumbuhkan rasa keadilan.
2. Mempekerjakan dan mempertahankan pekerja yang berbakat.
3. Mempertahankan karyawan.
4. Menghargai karyawan.
5. Pengelolaan anggaran.
6. Mematuhi hukum dan peraturan.

Remunerasi harus direncanakan dan ditentukan berdasarkan hal-hal berikut agar dapat memberikan remunerasi yang adil dan sesuai dengan tujuan bisnis :

1. Pendidikan dan pengalaman

Pembayaran kompensasi akan bervariasi sesuai dengan tingkat pendidikan.

2. Prestasi kerja

Prestasi kerja seseorang dalam situasi ini dapat dievaluasi dalam beberapa cara, termasuk produktivitas, disiplin, tanggung jawab, dan pengabdian kepada organisasi.

3. Beban pekerjaan

Terkadang, gaji seseorang ditentukan oleh jumlah pekerjaan yang dilakukannya.

4. Serta faktor tambahan lainnya.

### **7.7. Integrasi dan Pemeliharaan**

Salah satu fungsi operasional manajemen sumber daya manusia adalah integrasi, yaitu penyesuaian preferensi karyawan dengan kebutuhan perusahaan. Bagaimana manajemen menangani permintaan karyawan yang berbeda-beda, seperti permintaan yang melibatkan hubungan antar rekan kerja.

Agar karyawan merasa dihargai dan betah berada di perusahaan, manajemen harus terus melakukan berbagai upaya nyata untuk mempertahankannya. Salah satu solusi potensial adalah dengan menggunakan saluran komunikasi yang efisien untuk membimbing anggota staf yang nakal, sekaligus mengingatkan mereka untuk menjaga kesehatan dan keselamatan kerja. Masalah fisik, seperti penyakit akibat kerja dan kecelakaan semacam itu, termasuk dalam istilah keselamatan dan kesehatan kerja yaitu :



1. Meninggal
2. Anggota tubuh yang cacat
3. Atau penyakit lainnya.

Sedangkan gangguan yang disebabkan oleh stres dan buruknya kualitas hidup di tempat kerja antara lain adalah masalah psikologis atau mental, seperti :

1. Ketidakpuasan
2. Pengabaian
3. Ragu
4. Dan lainnya.

### **7.9. Pemutusan Hubungan Kerja**

Berakhirnya hubungan kerja karyawan dengan bank berarti berakhirnya kolaborasi profesional. Seseorang mungkin dipecat dari pekerjaannya karena beberapa alasan, termasuk

1. Memasuki usia pensiun

Mencapai usia pensiun adalah penjelasan yang masuk akal. Setelah mencapai usia tertentu, seorang karyawan tidak akan bekerja lagi (biasanya berusia 55 tahun).

2. Permintaan pengunduran diri

Penyerahan dilakukan langsung oleh anggota staf. Biasanya karena mereka ingin pindah ke bisnis yang menawarkan lebih banyak peluang.

3. Diberhentikan karena lalai atau terlibat dalam penipuan

Biasanya bisnis mengambil tindakan ini sebagai upaya terakhir ketika berhadapan dengan anggotanya.

4. Dipecat karena cacat mental atau fisik

Biasanya disebabkan oleh kecelakaan atau keadaan lain yang menghalangi mereka melaksanakan tugasnya.

5. Adanya program rasionalisasi

Hal ini disebabkan oleh perusahaan yang mengalami kerugian atau merger yang memerlukan rasionalisasi.

## **7.10. Kasus**

### **Cegah Kasus Maybank Terulang, Pengamat Minta Bank Benahi SDM**

Menurut para pengamat keuangan, pengelolaan sumber daya manusia (SDM) yang digunakan bank dalam kegiatan operasionalnya perlu diperbaiki atau dibenahi, terutama pada kegiatan yang melibatkan langsung dana nasabah. Terkait kasus hilangnya dana nasabah yang terjadi di beberapa bank nasional, hal tersebut terpaksa dilakukan.

Salah satu kejadian terbaru melibatkan Winda Lunardi, nasabah Maybank, ia mengaku kehilangan Rp 20 miliar yang disimpannya di rekening bank. Pimpinan Cabang Maybank Cipulir diketahui telah mencuri dana tersebut untuk digunakan pada instrumen investasi lainnya. Kasus orang dalam yang serupa dengan kasus ini sudah ada sebelumnya. Misalnya, kasus pembobolan Maria Pauline Lumowa yang menjadi headline karena berhasil mendapatkan persetujuan Letter of Credit (L/C) Rp 1,7 triliun dengan menggunakan aplikasi bisnis fiktif yang diajukan oleh pegawai BNI.

#### **Pembahasan :**

Bank harus merestrukturisasi cara mereka mengelola sumber daya manusia yang mereka gunakan untuk menjalankan bisnis mengingat situasi khusus ini. Karena kejadian seperti ini merusak reputasi bank selain merugikan nasabah. Manajemen sumber daya manusia di bank perlu lebih ditingkatkan meskipun prosedur di bank sudah ketat. Ibarat rumah, walaupun dipasang tembok besi, kalau ada yang di dalam buka pintunya, bisa masuk juga.

Sebagian besar kasus hilangnya dana nasabah disebabkan oleh faktor internal sehingga perlu dilakukan kebijakan ini. Oleh karena itu, reformasi dalam proses rekrutmen karyawan harus dilaksanakan dengan lebih ketat. Selain itu, insentif lebih lanjut dapat diberikan kepada pegawai bank yang berperan penting dalam pengambilan keputusan dalam rangka melaksanakan perubahan. Tujuannya adalah agar mereka menolak keinginan untuk melakukan penipuan karena tunjangan dan gaji yang

mereka miliki saat ini memadai. Reformasi kebijakan dan praktik bank juga diperlukan, selain menawarkan lebih banyak insentif. Hal ini diperlukan untuk mengurangi kemungkinan dana nasabah diperoleh secara curang. sehingga penanganan dan mitigasinya jika terjadi pelanggaran jelas.

Selain reformasi bank, konsumen memainkan peran penting dalam menghentikan penipuan. Pitermemperkirakan konsumen akan lebih cerdas dalam menilai pendapat dan tingkat kepercayaannya terhadap bank dan jajarannya. Nasabah harus menyadari kebijakan bank dan berhati-hati ketika menaruh kepercayaan mereka pada personel bank. “Jangan memberikan buku tabungan ke bank, PIN ke bank, atau yang lainnya,” tandasnya.

## **BAB VIII**

### **PEMASARAN BANK**

Dunia yang berubah dengan cepat telah memaksa produsen dan penjual untuk mempertimbangkan strategi baru untuk tetap eksis. Hal ini dikarenakan oleh banyak faktor, seperti tingginya pertumbuhan dan perkembangan teknologi. Dampak dari perkembangan teknologi yang tinggi, perilaku masyarakat juga berubah. Meskipun di perdesaan yang terpencil, berbagai masyarakat dengan mudah mendapatkan dan menyerap informasi dari berbagai sumber. Salah satu hasil yang paling jelas adalah bahwa orang dapat dengan cepat memilih produk yang mereka inginkan dengan membandingkan produk yang serupa, tentu saja sesuai dengan keinginan dan kebutuhan mereka.

Perusahaan berupaya sekuat tenaga untuk mengambil pelanggan pesaing mereka. Oleh karena itu, kemajuan teknologi ini sangat dimanfaatkan untuk menarik pelanggan untuk membeli dan mengonsumsi barangnya. Pemasar produk harus mengetahui pasar saat ini dan di masa depan, sehingga mereka harus cepat mengetahui kebutuhan pelanggan. Produsen juga harus menarik minat dan merayu pelanggan untuk terus membeli dan menggunakan produk mereka melalui berbagai strategi.

Sebagai institusi keuangan yang menghasilkan jasa, bank juga membutuhkan strategi pemasaran untuk mempromosikan barang dan jasa mereka. Perubahan teknologi juga berdampak positif pada perkembangan sektor perbankan global.

Produk yang diberikan kepada pelanggannya lebih cepat dan efektif.

Tingginya biaya untuk membeli teknologi tersebut adalah efek negatifnya. Bank tidak lagi menunggu nasabah seperti dulu, mereka sekarang mengejar nasabah. Kemudian bank juga harus pandai membaca, seperti melalui riset pemasaran. Tanpa riset pemasaran, bank tidak dapat mengetahui keinginan dan kebutuhan pelanggan secara akurat.

Bank memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai saat melakukan

pemasaran. Artinya, nilai penting dari pemasaran bank terletak pada tujuan uang yang ingin dicapai, seperti meningkatkan layanan dan menyediakan berbagai produk yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Untuk mencapai tujuan tersebut, bank harus memenuhi syarat berikut:

1. Menciptakan produk yang sesuai pelanggan.
2. Menciptakan produk yang memiliki nilai mutu tinggi.
3. Menciptakan produk yang aman.
4. Memberikan informasi yang dibutuhkan pelanggan.
5. Memberikan pelayanan terbaik.
6. Mempertahankan pelanggan lama dan mencari pelanggan baru dalam jumlah dan kualitas.

Bank harus memulai perencanaan pemasaran yang efektif untuk mencapai sasaran tersebut. Bank harus melakukan riset pemasaran dan memiliki sistem informasi pemasaran yang baik untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah. Bank kemudian dapat membuat barang yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Mereka juga harus tahu bagaimana pemasaran akan berdampak besar pada produk yang mereka jual. Dengan mengetahui bagaimana pemasaran berjalan di luar lingkungannya, bank dapat dengan mudah mengambil langkah selanjutnya.

Bank menetapkan harga produk mereka melalui strategi harga. Bunga merupakan keuntungan harga bagi bank konvensional. Harga itu meliputi harga beli dan harga jual. Selisih dari harga tersebut merupakan keuntungan bank dan kita kenal dengan *spread based*. Disamping itu bank dapat pula menentukan harga berdasarkan beban atau biaya yang harus di tanggung nasabah.

Strategi lokasi dan layout bagi bank adalah bagaimana menentukan lokasi dan layout suatu cabang bank. Pertimbangan penentuan lokasi biasanya mengarahkan dekat masyarakat atau pasar atau pusat industri. Sedangkan strategi penentuan layout adalah strategi mengenai tata letak gedung dengan segala sarana dan prasarana yang dimiliki. layout juga

dilakukan terhadap ruangan yang akan digunakan dengan menggunakan berbagai cara.

### **8.1. Pengertian Pemasaran Bank**

Dalam industri perbankan, pemasaran merupakan sebuah strategi. Sebagai entitas ekonomi, bank selalu mengejar keuntungan. Pemasaran bank merupakan salah satu bentuk strategi dalam bank. Pemasaran saat ini menjadi hal yang penting dan esensial.

Kegiatan pemasaran sangat penting untuk kepuasan pelanggan. Oleh karena itu, perekonomian khususnya sektor perbankan perlu menggabungkan kegiatan pemasarannya secara terintegrasi dan melakukan riset pasar secara berkelanjutan. Pemasaran harus dilaksanakan secara profesional untuk memastikan kebutuhan dan keinginan pelanggan terpenuhi pada waktu yang tepat. Pengelolaan pemasaran bank yang dilakukan oleh orang-orang yang berpengalaman disebut manajemen pemasaran bank.

Manajemen pemasaran bank pada dasarnya mencakup serangkaian kegiatan yang menganalisis, merencanakan, menerapkan, dan memantau produk, layanan, dan ide dengan tujuan utama mencapai kepuasan pemangku kepentingan. Selain itu, manajemen pemasaran di bank juga mencakup proses perencanaan dan pelaksanaan realisasi produk, penetapan harga, promosi, dan distribusi, serta gagasan untuk menciptakan interaksi dengan nasabah dan kelompok sasaran yang mencapai tujuan organisasi.

### **8.2. Tujuan Pemasaran Dalam Perbankan**

Perbankan adalah suatu industri jasa yang melakukan jual beli produk dan jasa perbankan. Pemasaran bank sangat penting untuk menerapkan dan menjual opsi penagihan dan distribusi kredit. Memasarkan produk perbankan merupakan hal yang sulit, kompleks dan unik karena:

1. Layanan yang ada di pasar terdiri dari dua aspek: cara mengambil kelebihan satuan belanja (SSU) dari masyarakat dan jenis pinjaman yang dapat diberikan bank kepada satuan belanja defisit (DSU).

2. Dana pihak ketiga yang diterima (diperoleh) mempunyai batas waktu dan harus ditarik dari bank.
3. Pinjaman yang diberikan kepada komunitas DSU juga bersifat sementara dan harus ditarik dari bank.
4. Nilai dan mutu dana yang ditarik (dibeli) pada satuan belanja berlebih dan dikreditkan (dijual) pada satuan belanja defisit tetap tidak berubah. Manajemen bank harus menerapkan strategi yang tepat untuk mempromosikan unit pembelanjaan surplus (SSU) dan unit pembelanjaan defisit (DSU) kepada nasabah. Jika pemasaran berhasil menarik pegawai SSU dan DSU sebagai nasabah, maka bank akan maju. Jasa perbankan dipasarkan untuk :
  - a. Mempermudah pencapaian tujuan bank.
  - b. Kepercayaan masyarakat terhadap Surplus Shopping Unit (SSU) dan Defisit Shopping Unit (DSU) perbankan akan meningkat.
  - c. Cari tahu tentang pilihan tabungan dan jenis pinjaman bank Anda.
  - d. Meningkatkan pencairan dana dan penyaluran pinjaman bank.
  - e. Meningkatkan Daya Saing.

### **8.3. Konsep-Konsep Pemasaran**

Perusahaan yang memproduksi produk untuk dijual di pasar harus memperhatikan kondisi pasar untuk memastikan produk yang dihasilkan memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Selain itu, pemilihan saluran distribusi juga berperan penting dalam memperluas target pasar, karena semakin besar jaringan distribusi maka semakin banyak pula konsumen yang dapat dijangkau oleh suatu perusahaan. Semakin banyak perusahaan seperti ini, semakin besar pula tantangan yang akan mereka hadapi.

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan utama untuk menjamin kelangsungan hidup, perkembangan dan keuntungan suatu perusahaan. Melalui pemasaran ini, perusahaan menghasilkan keuntungan. Oleh karena itu, pemasaran penting bagi bisnis. Pemasaran tidak hanya berarti menjual. Bagian terakhir dari upaya pemasaran adalah proses penjualan. Kegiatan pemasaran tidak hanya menyediakan produk kepada calon pembeli, tetapi juga menentukan jenis produk yang sesuai dengan target

audiens, menetapkan harga, menentukan sistem distribusi, dan juga memberikan tips periklanan.

Mengenai kegiatan pemasaran, terdapat beberapa konsep dengan tujuan yang berbeda-beda. Konsep ini berasal dari masa lalu dan disebabkan oleh kemajuan pengetahuan produsen dan konsumen. Ada lima konsep pemasaran yang bersaing. Setiap perusahaan menggunakan setiap konsep sebagai dasar pemasaran. Konsep yang disebutkan adalah:

1. Konsep produksi konsep ini menyatakan bahwa manajer hendaknya fokus pada peningkatan efisiensi produksi dan distribusi karena konsumen lebih menyukai produk yang tersedia dan sesuai dengan kemampuannya.

2. Konsep Produk

Konsep produk adalah konsumen lebih menyukai produk yang memiliki kualitas, kinerja, dan fungsi yang unggul. Oleh karena itu, kami terus meningkatkan produk kami. Konsep ini memunculkan marketing niopia (pandangan dangkal tentang pemasaran). Secara umum konsep produk berfokus pada kualitas, tampilan dan karakteristik terbaik.

3. Konsep Penjualan

Kecuali perusahaan melakukan upaya periklanan dan penjualan yang kuat, sebagian besar konsumen tidak akan membeli cukup banyak produk mereka. Oleh karena itu, bisnis harus menggunakan metode periklanan dan penjualan untuk mempengaruhi konsumen.

Konsep ini biasanya berlaku pada produk asuransi, ensiklopedia, bahkan organisasi nirlaba seperti partai politik. Konsep ini juga berfokus pada upaya pemasaran melalui kampanye iklan yang intensif.

4. Konsep Pemasaran

Konsep pemasaran menyatakan bahwa kunci untuk mencapai tujuan organisasi terletak pada mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan pasar sasaran. Kunci kedua adalah memastikan kepuasan yang dicari konsumen dengan lebih efektif dan efisien dibandingkan pesaing.



## 5. Konsep Pemasaran Komunitas atau Kemasyarakatan

Konsep pemasaran komunitas menyatakan bahwa misi perusahaan adalah mencapai kesejahteraan pasar sasarnya dengan mengidentifikasi kebutuhan, keinginan, dan kepentingannya serta menjamin kepuasan yang diinginkan secara lebih efektif dan efisien dibandingkan pesaingnya. Konsep ini berfokus pada memastikan kesejahteraan konsumen dan komunitas dengan mengidentifikasi dan memuaskan kebutuhan, keinginan, dan minat pasar.

Dalam dunia perbankan, konsep pemasaran sosial atau pemasaran komunitas paling banyak diterapkan. Konsep ini menunjukkan bahwa pelanggan memang perlu diperhatikan. Tujuannya adalah untuk menjaga loyalitas nasabah terhadap produk dan layanan bank.

### 8.4. Lingkungan Pemasaran Bank

Pemasaran bank sama seperti memasarkan bisnis lainnya. Satu-satunya hal yang perlu dipertimbangkan adalah lingkungan pemasaran, yang memiliki dampak besar terhadap keberhasilan strategi pemasaran. Lingkungan pemasaran ini mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap berhasil tidaknya kegiatan pemasaran selanjutnya.

Lingkungan pemasaran dapat didefinisikan sebagai kekuatan di dalam dan di luar organisasi yang mempengaruhi kemampuan manajer pemasaran untuk mengembangkan dan mempertahankan produk perbankan yang ada. Lingkungan pemasaran bank dapat dibagi menjadi dua bidang yaitu lingkungan mikro dan lingkungan makro.

1. Lingkungan mikro adalah kekuatan-kekuatan yang dekat dengan bank yang mempengaruhi kemampuan bank dalam melayani nasabahnya.

Komponen lingkungan mikro adalah:

2. Kepengurusan bank itu sendiri

Kemampuan masing-masing fungsi manajemen dalam suatu bank untuk bekerja sama. Kolaborasi yang baik akan berdampak besar terhadap tercapainya tujuan perusahaan begitu pula sebaliknya. Artinya setiap fitur mendukung upaya pemasaran fitur lainnya.

3. Pemasok

Perusahaan yang menyediakan sumber daya yang diperlukan perusahaan atau pesaing untuk memproduksi barang atau jasa.

4. Perantara Pemasaran

Perusahaan yang membantu perusahaan mempromosikan, menjual, dan mendistribusikan produk kepada pengguna akhir. Seperti perusahaan penjualan, kantor jasa pemasaran dan perantara.

5. Nasabah

Konsumen yang membeli atau menggunakan produk yang dijual atau disediakan oleh bank. Jenis pelanggannya adalah:

- a. Hypermarket (pasar konsumen)
- b. Pasar industry
- c. Pasar pemerintah
- d. Pasar pengecer
- e. Pasar Internasional

6. Pesaing

Pesaing bank adalah bank yang memproduksi atau menjual produk serupa di wilayah tertentu.

7. Publik

Setiap kelompok yang mempunyai kepentingan aktual atau potensial atau mempengaruhi kemampuan organisasi untuk mencapai tujuannya.

Publik terdiri dari :

- a. Keuangan
- b. Media publik
- c. Nasional
- d. Umum
- e. Publik lokal

f. Publik internal

Selanjutnya lingkungan makro mempunyai dampak yang lebih luas dibandingkan dengan lingkungan mikro sehingga mempengaruhi bank secara keseluruhan. Komponen lingkungan makro adalah :

1. Lingkungan Penduduk

Lingkungan yang mempengaruhi suatu penduduk, seperti jumlah penduduk, kepadatan penduduk dalam suatu wilayah, lokasi penduduk, dan umur penduduk.

2. Lingkungan Ekonomi

Faktor-faktor yang mempengaruhi daya beli konsumen dan perilaku belajar. Daya beli ini diukur berdasarkan tingkat pendapatan masyarakat dan perkembangan tingkat harga umum.

3. Lingkungan Alam

Sumber daya alam yang diperlukan seperti kebutuhan bahan baku, biaya energi, dan tingkat polusi.

4. Lingkungan teknologi

Kekuatan yang dapat menciptakan teknologi baru, menghasilkan inovasi baru melalui pengembangan produk baru, dan memanfaatkan peluang yang ada.

5. Lingkungan politik dan hukum yang mempengaruhi dunia usaha, seperti lembaga pemerintah, kepentingan kelompok, dan lain-lain.

6. Lingkungan budaya, ini adalah institusi atau sistem lain yang mempengaruhi persepsi, preferensi, dan nilai-nilai masyarakat lainnya dalam masyarakat Itu adalah kekuatan Dan tindakan.

### **8.5. Sistem Informasi Pemasaran dan Riset Pemasaran**

Bank dapat menggunakan sistem informasi pemasaran dan riset pasar yang baik untuk memantau apa yang dilakukan pesaingnya. Hal ini juga memudahkan bank dalam mengembangkan strategi untuk melawan pesaing, atau setidaknya mengimbangi tindakan mereka. Ada beberapa hal yang perlu di lakukan dengan sistem informasi pemasaran yaitu :

## 1. Penilaian Kebutuhan Informasi

Penilaian kebutuhan informasi merupakan kegiatan yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan informasi pemasaran. Misalnya informasi apa saja yang diperlukan dan informasi apa saja yang harus diberikan kepada bank

## 2. Perkembangan Informasi

Perkembangan informasi dapat dilakukan dengan :

### a) Catatan Internal

Informasi yang diperoleh dari catatan yang dibuat departemen pemasaran sehari-hari membantu dalam pengambilan keputusan.

### b) Intelijen Pemasaran

Informasi dari lingkungan pemasaran sehari-hari yang membantu manajer membuat dan menyesuaikan rencana pemasaran.

### c) Data intelijen dapat diperoleh dari pelamar dari pesaing, pelanggan yang terkait dengan pesaing, materi dan publikasi dari penerbit, ulasan pesaing, atau analisis faktor fisik dalam riset pasar. Memberikan informasi kepada bagian atau subdivisi yang diperlukan untuk memaksimalkan operasional.

Riset pasar dibagi menjadi beberapa tahap:

1. Menentukan permasalahan yang dihadapi dan tujuan pemasaran bank.

2. Membuat rencana penelitian yang akan dilaksanakan dengan cara sebagai berikut:

a. Identifikasi informasi yang diperlukan.

b. Mengumpulkan informasi sekunder melalui Internet, publikasi pemerintah, majalah, buku dan data komersial.

c. Mengumpulkan informasi primer melalui wawancara dan daftar pertanyaan.

3. Pelaksanaan rencana penelitian
4. Interpretasi dan pelaporan hasil penelitian
5. Analisis informasi yang diterima
6. Keterbukaan informasi kepada orang-orang yang berkepentingan dengan hasil penelitian yang dilakukan. Perlu diketahui apakah bisa melakukan studi jenis ini.

Hal ini dapat dilakukan dengan mempertimbangkan berbagai faktor tergantung tujuan dan keinginan pemasaran. Ada banyak jenis riset yang dapat dilakukan secara khusus adalah :

- 1) Riset periklanan, meliputi riset motivasi, riset media, riset periklanan efektif, dan riset strategi bersaing.
- 2) Riset bisnis dan ekonomi bisnis meliputi riset tren bisnis, riset harga, riset lokasi industri, riset pendapatan, riset ekspor dan internasional, riset operasional, dan riset internal.
- 3) Penelitian mengenai tanggung jawab perusahaan meliputi penelitian mengenai hak konsumen atas informasi, penelitian mengenai dampak lingkungan hidup, penelitian mengenai hambatan hukum terhadap iklan dan promosi, serta penelitian mengenai nilai-nilai dan kebijakan sosial.
- 4) Riset Produk  
Hal ini termasuk menerima produk dan fitur baru, meneliti produk pesaing, menguji produk yang sudah ada, dan meneliti fitur kemasan dan desain.
- 5) Riset pasar dan penjualan

Hal ini mencakup pengukuran potensi pasar, analisis pangsa pasar, identifikasi karakteristik pasar, analisis penjualan, alokasi dan wilayah penjualan, penentuan saluran distribusi, pengujian dan audit toko, kompensasi penjualan, dan riset periklanan.

## **8.6. Marketing Mix**

Bauran pemasaran adalah kegiatan pemasaran yang dilakukan secara simultan antar unsur-unsur bauran pemasaran. Konsep bauran pemasaran

terdiri dari empat P yaitu:

- 1) Produk
- 2) Harga
- 3) Lokasi
- 4) Periklanan

Selanjutnya ada 3 P dalam bauran pemasaran di bagian jasa, yaitu :

1. Orang (People), yaitu mereka yang berpartisipasi aktif dalam proses pelayanan dan mempengaruhi cara pembeli mengidentifikasi dan berinteraksi dengan pelanggan lain dalam jasa lingkungan.
2. Bukti Fisik (Physical evidence). Bukti fisik atau bukti fisik berupa logo perusahaan, lambang, semboyan, perlengkapan, seragam pegawai, laporan, kartu nama, garansi perusahaan, dan lain- lain.
3. Proses (Process) adalah keterlibatan nasabah dalam kemudahan atau kompleksitas pelayanan, aktivitas, standar pelayanan dan proses kerja di bank.

Bank dapat menggunakan strategi bauran pemasaran yang berbeda untuk bersaing. Namun, kesesuaian penggunaan strategi ini antara lain bergantung pada kualitas layanan yang diberikan. Faktor-faktor berikut dapat digunakan untuk mengukur keberhasilan:

- a) Kualitas layanan yang dirasakan nasabah, yaitu bagaimana perasaan nasabah saat menerima atau membeli layanan yang diberikan oleh bank.
- b) Pelayanan yang diharapkan pelanggan, yaitu apa pendapat pelanggan tentang jasa yang dibelinya sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya.

Menurut beberapa pakar pemasaran, dalam menentukan kualitas layanan, kualitas layanan harus mencakup setidaknya lima faktor, diantaranya

- 1 Visible (bukti nyata) Artinya kualitas pelayanan diukur dari fasilitas fisik seperti gedung perkantoran, gedung, dan kantor. Pakaian dan penampilan staf, lokasi layanan dan fasilitas kantor.

- 2 Empati Artinya kualitas pelayanan diukur dari kemudahan komunikasi dan pemahaman terhadap kebutuhan pelanggan, termasuk kebutuhan pelanggan.
- 3 Kredibilitas (Kepercayaan) artinya pelayanan yang berkualitas tinggi mencakup kepercayaan organisasi. Akurasi data pelanggan dan kepercayaan pelanggan terhadap karyawan.
- 4 Respon artinya kualitas pelayanan meliputi kecepatan pelayanan pegawai dan dukungan kelembagaan terhadap pegawai.
- 5 Jaminan (jaminan atau kepastian) yaitu mutu pelayanan meliputi komitmen organisasi terhadap pelanggan, ketepatan waktu pemberian jasa, keamanan transaksi, dan ketepatan harga barang dan sarana.

### **8.7. Customer Service (CS)**

Customer service adalah setiap kegiatan yang diberikan atau ditujukan untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan melalui pelayanan yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan pelanggan. Customer service memainkan peran penting selain memberikan pelayanan sebagai pembina hubungan masyarakat atau publik.

a. Fungsi Customer Service:

1. CS sebagai Receptionis yaitu Resepsionis Tamu
2. Sebagai desk person, yaitu CS menangani berbagai macam aplikasi.
3. Sebagai merchant, CS menjual produk perbankan dan melakukan cross- selling.
4. Sebagai Customer Advisor, CS membina hubungan yang positif dengan seluruh pelanggan.
5. Sebagai komunikator yaitu penghubung antara bank dengan nasabah

b. Tugas Customer Service

Tugas customer service sebagai berikut :

- 1 Tugasnya sebagai resepsionis adalah menyambut tamu dan nasabah yang datang ke bank dengan ramah, sopan, tenang, menarik, menyenangkan dan menarik. Dalam situasi seperti ini sebaiknya CS tetap tenang, berbicara dengan bahasa yang mudah dimengerti, dengan suara yang lembut dan jelas, serta menggunakan sapaan seperti assalamualaikum” atau “selamat pagi, siang, malam”. Klien CS tidak diperbolehkan makan, minum atau merokok selama pelayanan.
- 2 Sebagai deskman  

Tugas CS sebagai deskman antara lain memberikan informasi mengenai produk perbankan, menjawab pertanyaan nasabah mengenai produk perbankan, dan membantu nasabah dalam mengisi formulir pendaftaran.
- 3 Sebagai perwakilan penjualan, tugasnya adalah menjual produk perbankan, cross-sell, mengembangkan strategi, dan mencari pelanggan baru. Dia berusaha untuk menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama. CS juga akan berusaha menyelesaikan semua permasalahan pelanggan, termasuk perselisihan dan keluhan.
- 4 Sebagai customer service representatif, CS bertanggung jawab menjaga reputasi bank dengan membangun hubungan positif dengan seluruh nasabah, memastikan nasabah senang, puas, dan semakin percaya pada bank. Yang terpenting, ini bertindak sebagai penghubung antara bank dan semua nasabahnya.
- 5 Bertindak sebagai komunikator, memberikan informasi dan kemudahan kepada pelanggan, serta bertindak sebagai titik kontak untuk keluhan, keberatan, dan saran.



### c. Dasar-Dasar Pelayanan Nasabah

Karena kepribadian setiap pelanggan sangat berbeda-beda, maka CS harus menguasai dasar-dasar pelayanan pelanggan. CS perlu memahami dasar-dasar layanan pelanggan sebelum mereka memulai pekerjaannya. Berikut adalah dasar-dasar layanan yang perlu dipahami:

1. Petugas CS harus mengenakan pakaian yang pantas dan celana yang menarik.
2. Percaya diri, ramah dan murah senyum Perwakilan CS harus memperlakukan pelanggan seolah-olah mereka sudah mengenal mereka selama bertahun-tahun. Personel CS juga harus menampilkan senyuman yang tulus dan menarik saat melayani pelanggan.
3. Sapalah mereka dengan hangat dan sebutkan namanya jika mengenalnya.
4. Bersikaplah tenang, sopan, hormat, dan dengarkan baik-baik semua percakapan. CS menjaga sopan santun, menghormati pelanggan, mendengarkan baik-baik permintaan pelanggan, berusaha memahami permintaan pelanggan, dan berusaha melayani pelanggan dengan santai dan tidak terburu-buru.
5. Berbicara dalam bahasa yang pantas dan benar menggunakan bahasa Indonesia atau bahasa daerah dengan benar saat berkomunikasi dengan pelanggan. Suara harus jelas dan mudah dimengerti, dan hindari penggunaan terminologi yang susah dipahami pelanggan.
  - a. Melayani pelanggan dengan penuh semangat dan menunjukkan keahliannya. CS menunjukkan sangat peduli dengan keinginan dan kebutuhan pelanggan.
  - b. Hindari menyela atau mengganggu pelanggan. Selain itu, harap jangan menggunakan bahasa kasar atau sarkastik yang dapat membuat pelanggan tidak nyaman. Cobalah untuk menghindari pertengkaran dalam keadaan apa pun.
  - c. Yakinkan pelanggan dan jamin kepuasan mereka. Jika tidak dapat menyelesaikan masalah yang ada, mohon meminta bantuannya. Artinya jika ada pertanyaan atau permasalahan

yang tidak dapat diselesaikan oleh karyawan CS, maka ia harus mencari bantuan kepada eksekutif yang lebih kompeten.

- b. Jika belum dapat melakukannya, harap beri tahu kapan tersedia. Jadi, jika perwakilan CS sibuk dan tidak bisa hadir kepada pelanggan pada waktu tertentu, beri tahu pelanggan kapan mereka akan berbaik hati untuk melakukannya.

d. Sifat-sifat Nasabah

Berikut ini adalah sifat dan perilaku dari seorang nasabah :

- ✓ Nasabah adalah raja. Disini nasabah ingin di penuhi semua keinginan mereka, tetapi tetap dalam batas-batas etika dan moral dengan tidak merendahkan derajat bank atau CS itu sendiri.
- ✓ Memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah datang ke bank dengan keinginan untuk memenuhi keinginan mereka, baik dalam bentuk informasi aplikasi atau keluhan
- ✓ Tidak ingin terlibat dalam debat atau yang dibahas
- ✓ Pelanggan ingin diperhatikan, disini CS memberi perhatian sepenuhnya sehingga mereka benar-benar merasa diperhatikan
- ✓ Pelanggan adalah sumber pendapatan bank

e. Sikap Dalam Melayani Nasabah

Seorang CS harus bersikap seperti berikut saat melayani pelanggan:

- ✓ Berikan kesempatan pada pelanggan untuk berbicara mengenai keinginannya, dan petugas CS harus menyimak dan berusaha memahami keinginan dan kebutuhan pelanggan.
- ✓ Dengarkan baik-baik pendapat pelanggan dan perhatikan baik-baik pendapat pelanggan tanpa membuat gerakan yang menyinggung pelanggan, terutama gerakan tubuh yang dianggap tidak sopan.
- ✓ Jangan menyela pembicaraan sebelum klien selesai bicara. Petugas CS dilarang memotong atau menyela pembicaraan

sebelum klien selesai bicara. Mereka harus menunggu klien selesai bicara baru mereka menanggapi.

- ✓ Ajukan pertanyaan setelah pelanggan selesai berbicara. Setelah pelanggan selesai berbicara, ajukan pertanyaan dengan bahasa yang singkat dan jelas.
- ✓ Jangan marah dan mudah tersinggung. Jika tidak pernah menyinggung pelanggan, jangan marah atau tersinggung. Usahakan tetap sabar saat melayaninya.
- ✓ Jangan mendebat pelanggan. Jika ada hal-hal yang tidak setuju, usahakan menjelaskan dengan sopan. Jangan pernah berdebat atau memberikan argumen yang tidak dapat diterima oleh pelanggan.
- ✓ Tetap sopan dan tenang saat melayani klien. Begitu pula, emosi harus tetap terkendali dan tetap tenang saat berbicara dengan klien yang tidak menyenangkan.
- ✓ Jangan menangani tugas yang bukan tanggung jawabnya. Petugas CS harus menghindari menangani tugas-tugas yang tidak berada di bawah kewenangan mereka. Untuk menghindari kesalahan informasi, berikan kepada petugas yang berhak.
- ✓ Tunjukkan sikap perhatian dan ingin membantu klien yang datang ke bank karena mereka ingin dibantu karena kami memberikan perhatian sepenuhnya dan menunjukkan bahwa kami benar-benar ingin membantu klien.

#### f. Ciri-Ciri Pelayanan Yang Baik

Ciri-ciri pelayanan yang baik adalah sebagai berikut:

- ✓ Sarana dan prasarana tersedia
- ✓ Staf yang baik
- ✓ Bertanggung jawab atas setiap klien
- ✓ Mampu melayani secara cepat dan tepat
- ✓ Mampu berkomunikasi
- ✓ Adanya jaminan kerahasiaan setiap transaksi
- ✓ Adanya pengetahuan dan kemampuan yang baik

- ✓ Mampu memahami kebutuhan klien
- ✓ Dapat memberikan kepercayaan kepada klien.

g. Syarat seorang CS yang baik

Seorang CS harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:

- a. Persyaratan fisik. Seorang CS harus yang menarik, seperti berat dan tinggi yang ideal, memiliki wajah yang menawan dan menarik, sehat jasmani dan rohani.
- b. Persyaratan Mental. CS mempunyai budi pekerti yang baik
- c. Persyaratan Kepribadian: CS mempunyai kepribadian yang baik seperti ramah, sopan santun, simpatik, lincah, dinamis, menyenangkan, memiliki jiwa bisnis, humoris dan ingin maju.
- d. Persyaratan sosial : CS harus memiliki jiwa sosial yang tinggi, bijaksana, pandai bergaul, pandai bicara, dan fleksibel.

h. Faktor-faktor Nasabah Kabur

Faktor-faktor yang menyebabkan nasabah meninggalkan bank adalah sebagai berikut:

- a. Pelayanan yang tidak bagus
- b. Produk yang tidak bagus
- c. Tidak tepat waktu dan ingkar janji
- d. Biaya yang mahal

Untuk mengatasi hal-hal di atas, CS harus tahu bagaimana membuat nasabah betah berurusan dengan bank:

- a. Petugas CS yang menarik dari segi penampilan dan cara bicara
- b. Cepat menanggapi keinginan nasabah dan menyelesaikan masalah mereka dengan cepat.

i. Kepuasan Nasabah (Pelanggan)

Dalam praktiknya jika pelanggan puas dengan layanan yang diberikan bank, bank akan mendapatkan dua keuntungan, yaitu:

- a. Nasabah yang lama akan tetap setia, atau loyal, kepada bank.
- b. Kepuasan nasabah lama akan menyebar ke nasabah baru,

memungkinkan bank untuk mempertahankan lebih banyak nasabah.

Kepuasan pelanggan adalah persepsi pelanggan tentang penggunaan barang atau jasa dibandingkan dengan harapan sebelum penggunaan. Apabila pelanggan puas dengan layanan yang ditawarkan oleh bank, mereka akan:

- a. Menjadi loyal kepada bank.
- b. membeli lagi kembali produk tersebut.
- c. Membeli produk lain dalam bank yang sama, dalam hal ini mereka akan memperluas pembelian jenis jasa yang ditawarkan sehingga pembelian mereka menjadi lebih beragam dalam satu bank.
- d. Memberikan promosi gratis dari mulut ke mulut.

Untuk mencapai tujuan kepuasan nasabah yang terus meningkat, maka hal-hal berikut harus dilakukan:

- a. Memperhatikan kualitas pelayanan staf.
- b. Mempertimbangkan pendekatan dan cara berinteraksi dengan staf.
- c. Harga yang ditawarkan oleh bank.
- d. Kenyamanan dan keamanan lokasi bank sebagai tempat.
- e. Kemudahan mendapatkan produk.
- f. Penanganan komplain atau keluhan.
- g. Kelengkapan dan kegunaan produk, termasuk kelengkapan fasilitas dan produk yang ditawarkan.
- h. Perhatian terhadap pelanggan.

Ada empat cara untuk mengukur kepuasan pelanggan, yaitu:

1. Sistem keluhan dan usulan, yang berarti berapa banyak keluhan atau komplain yang diajukan pelanggan dalam waktu tertentu.
2. Survei kepuasan konsumen: Bank melakukan survei berkala tentang segala sesuatu yang berkaitan dengan bank tempat nasabah melakukan transaksi
3. Konsumen samaran: Bank dapat mengirim karyawannya atau orang lain untuk berpura-pura menjadi nasabah sehingga dapat

melihat layanan yang diberikan oleh karyawannya secara langsung.

4. Analisis mantan pelanggan : Caranya dengan melihat catatan dari pelanggan yang pernah menjadi nasabah bank.

Pengukuran kepuasan pelanggan itu dapat dilakukan dengan cara berikut:

1. Mempelajari persepsi pelanggan terhadap jasa yang ditawarkan
2. Menentukan akan kebutuhan, keinginan, serta harapan pelanggan
3. Menutup kesenjangan yang ada
4. Memeriksa apakah ada peningkatan mutu dan kepuasan pelanggan
5. Mengukur peningkatan kinerja
6. Mempelajari bagaimana dalam melakukan sesuatu dan apa yang harus dilakukan
7. Menerapkan metode perbaikan yang berkelanjutan

### **8.8. Kasus**

Dalam menjalankan aktivitas perbankan di Bank DKI Capem Pondok Labu seringkali terjadi konflik antara kebijakan bank dan kebutuhan nasabah. Namun untuk menghindari keluhan dan ketidaknyamanan nasabah, Bank DKI dengan menerapkan standar pelayanan dan meningkatkan kualitas pelayanan kasir dan petugas layanan nasabah guna memberikan pelayanan yang maksimal kepada nasabah, mengupayakan solusi terbaik atas permasalahan yang dihadapi nasabah.



## **BAB IX**

### **PERENCANAAN ORGANISASI BANK**

Suatu organisasi harus melakukan perencanaan, bersama dengan tugas lain seperti pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan. Perencanaan dianggap sebagai salah satu fungsi manajemen yang paling penting, dan sangat terkait dengan fungsi manajemen lainnya. Karena rencana mencakup segala sesuatu, menjadi pedoman lengkap untuk menjalankan seluruh operasi organisasi.

Karena perencanaan membentuk dasar bagi semua fungsi manajemen lainnya, perencanaan sering disebut sebagai fungsi manajemen yang paling penting. Tanpa perencanaan, manajer tidak dapat mengatur orang dan sumber daya dengan baik. Mereka mungkin bahkan tidak tahu bagaimana mengorganisasikannya. Tanpa rencana, manajer dan stafnya tidak memiliki banyak kesempatan untuk mencapai tujuan mereka dan tidak tahu kapan mereka akan keluar jalur.

#### **9.1. Pengelompokan Fungsi-Fungsi Perencanaan**

Manajer harus membuat rencana sebelum mereka dapat mengorganisasi, mengarahkan, atau mengawasi. Tujuan dan rute organisasi akan ditentukan oleh rencana ini. Perencanaan adalah keputusan tentang sekumpulan tindakan yang harus dilakukan dan pemutusan yang akan dilakukan. *Planning* diperlukan di semua tingkatan, tetapi itu meningkat di tingkatan yang memiliki pengaruh yang besar untuk keberhasilan organisasi. Jadi, perencanaan adalah tugas yang sangat penting bagi perusahaan.

Sangat sering dikatakan bahwa perencanaan adalah fungsi yang paling penting. Untuk mencapai tujuan organisasi, perencanaan selalu digunakan sebagai dasar untuk melakukan berbagai tindakan organisasi. Perencanaan memungkinkan setiap anggota organisasi untuk memahami apa yang akan dituju dan bagaimana mencapainya. Semua aktivitas dilakukan terarah dengan baik dengan perencanaan yang baik juga. Jika semua tindakan dilakukan dengan benar, tujuan



akan tercapai dengan sukses.

Jadi, jelas bahwa keberhasilan sebuah organisasi bergantung pada adanya perencanaan yang baik yang bertujuan untuk mencapai keberhasilan organisasi secara keseluruhan. Oleh karena itu, perencanaan harus ada di setiap organisasi. Katagori rencana terbagi atas dua yaitu:

- ✓ Strategic plan, yang dimaksudkan untuk menggapai tujuua yang lebih besar; dan
- ✓ Operational plan, yang mencakup penjelasan secara detail tentang rencana strategik.

Operational plan terdiri dari dua kategori :

- 1) (single use plans)
- 2) (standing plans).

Single use plan dibuat untuk mencapai keinginan dan tidak dipakai lagi setelah keinginan tersebut tergapai. Perencanaan yang menyeluruh dan menyeluruh untuk organisasi adalah perencanaan strategis. Ini sangat penting bagi organisasi karena dibuat untuk jangka panjang dan mencakup banyak hal. Perencanaan strategis sebuah organisasi juga berarti bahwa organisasi memiliki dasar yang dapat digunakan untuk mengarahkan semua operasinya.

Rencana operasional, yang biasanya mencakup periode jangka panjang, rumusan sasaran, strategic plan mencakup berbagai cara untuk mendapatkan sasaran tersebut. Rencana strategis juga mengandung detail tentang berbagai cara untuk mencapai sasaran tersebut.

## **9.2. Kasus**

Setelah pengangkatan beberapa anggota Dewan Komisaris dan Direksi Baru pada tanggal 27 maret 2000, komisaris dan direksi fokus pada BMPK, klaim antar bank, dan kredityang tidak berfungsi. Mereka juga berusaha mempertahankan dan meningkatkan nilai franchise PT. Bank Mandiri Tbk. Pada awal tahun 2000, masalah BMPK dan klaim antarbank telah diselesaikan. Dengan mempertahankan dan mengembangkan rillal PT. Bank Mandiri Tbk, perusahaan dapat meningkatkan eksistensinya dalam sektor perbankan nasional dengan

mengembangkan produk dan layanan berkualitas tinggi. Upaya ini sangat dihargai oleh Dewan Komisaris.

Dewan Komisaris berpendapat bahwa PT. Bank Mandiri Tbk saat ini sangat berbeda darisebelumnya. Pengalaman dan peristiwa tahun 1999 telah mengubah PT. Bank Mandiri Tbk, dan PT. Bank Mandiri Tbk telah menerapkan praktik kerja yang lebih transparan dan akuntabel. Ini akan menjadi landasan yang kokoh untuk langkah berikutnya. lampiran berikut:

1. Branch head

- ✓ Membuat strategi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh manajemen
- ✓ Memimpin, mengarahkan, dan membimbing bawahan
- ✓ Menyetujui kredit yang diberikan kepada klien
- ✓ Melacak promosi dalam mencari klien

2. Deputy branch manager

- ✓ Menjalankan kegiatan perusahaan dengan baik dalam menyelesaikan masalah

3. Kuasa Kas

- ✓ Menjaga agar supervisor menjalankan tugas sesuai dengan kaidah yang berlaku danmencegah terjadinya kesalahan.
- ✓ Memberi masukan apabila badan pengawas tidak dapat menyelesaikan masalah.

4. Penukaran uang

- ✓ Mencetak harga yang ditetapkan oleh keuangan.
- ✓ kurs dapat ditampilkan pada monitor antrian nasabah melalui program login uang.
- ✓ Kirimkan kurs melalui SMS ke klien.
- ✓ Menghubungi pelanggan dengan telepon pemasaran.
- ✓ Melakukan transaksi jual beli valuta asing dengan pelanggan.

5. Sekretaris

- ✓ Membuat surat-surat yang berkaitan dengan perusahaan.
- ✓ Menerima surat dari luar dan secara teratur

menyerahkannya ke bagian yang berkepentingan.

- ✓ Memberikan informasi kepada karyawan yang diterima dari manajemen.

#### 6. Kliring

- ✓ Mengkliring keinginan pelanggan
- ✓ Mencegah terjadinya kesalahan yang membuat pelanggan merasa dirugikan
- ✓ kliring yang telah dimasukkan, dikreditkan dengan benar ke nama dan nomor rekening nasabah.
- ✓ Setiap warkat kliring penerimaan telah diperiksa untuk memenuhi syarat-syarat formal, jumlah dana yang tersedia, kebenaran, dan keabsahan.

## **BAB X**

### **ASSET LIABILITY MANAJEMEN**

Asset Liability Manajemen (ALMA) merupakan kegiatan pengelolaan kas yang di lakukan secara rutin, ALMA paling sering digunakan untuk menyelesaikan masalah pendanaan di sektor perbankan. ALMA muncul pada tahun 1980 an dengan dimulainya deregulasi mata uang pemerrintah, serangkaian Tindakan pada tanggal 1 juni 1983. Manajemen asset manajemen atau ALMA Sama dengan Pakto 88 Pakjan 90 (1 Januari 1990) menghapuskan hampir seluruh kredit likuiditas Bank Indonesia (KLBI), dan sejak itu sebagian besar aset murah Bank Indonesia dibekukan.

Deregulasi moneter Park Jun 83 saat itu memberikan kebebasan lebih bagi bank-bank di Indonesia dalam menetapkan tingkat suku bunga pendanaan (giro, tabungan, deposito). Demikian pula dengan Pakta 88 (1 Oktober 1988) yang memberikan kesempatan kepada perbankan untuk mengembangkan usahanya dan juga memberikan peluang yang lebih besar sehingga berdampak pada bertambahnya jumlah cabang bank di seluruh wilayah Indonesia, dan banyak pula bank-bank baru yang didirikan. Hal ini menyebabkan persaingan antar bank di Indonesia semakin ketat. Pakjan 90 (1 Januari 1990) menghapuskan hampir seluruh Kredit Likuiditas Bank Indonesia (KLBI) dan sejak itu sebagian besar dana Bank Indonesia dihapuskan. Jadi ini menimbulkan masalah.

- (1) Spread
- (2) Persaingan
- (3) Liabilitas Spread

Spread (selisih suku bunga pendanaan dan suku bunga pendanaan) dan keuntungan bank cenderung menurun, persaingan antar bank semakin ketat. Kewajiban bank untuk menjaga tingkat kehati-hatian perbankan yang diwajibkan oleh Bank Indonesia.

## **10.1. ALMA**

### **10.1.1. Definisi ALMA**

ALMA adalah manajemen penyebaran, yang menghubungkan dengan penyebaran positif, antara tingkat bunga dalam pos pendapatan bunga dari bagian aset dan biaya bunga dari bagian passiva neraca, Dalam arti yang lebih luas, ALMA juga mencakup aktivitas manajemen seperti :

- ✓ Manajemen penyebaran
- ✓ Manajemen likuiditas
- ✓ Pengendalian biaya overhead
- ✓ Pengelolaan modal
- ✓ Manajemen pajak

ALMA adalah pengelolaan struktur keuangan bank untuk mencapai maksimum tingkat kesehatan keuangan dan mendapatkan laba yang tertinggi dalam batas-batas risiko tertentu. ALMA bertujuan untuk meningkatkan pendapatan dan mencapai keuntungan yang optimal dalam kondisi keuangan yang sehat.

Jika kita melihat ALMA secara keseluruhan, kita dapat mengatakan bahwa itu mengandung hal-hal berikut :

1. Stuktur manajemen keuangan bank
2. Meningkatkan kesehatan bank
3. Meningkatkan laba dalam risiko tertentu.

Financial structure management adalah keseimbangan dalam mengatur sumber dana, yaitu aktiva dan pasiva. Ini digunakan untuk mendapatkan dan menggunakan dana. Kualitas harta menentukan struktur kekayaan, dan susunan kewajiban menentukan sebuah struktur modal. Mengingat bahwa biaya bunga adalah hasil dari sumber dana dan pendapatan bunga adalah hasil dari penggunaan dana.

Mengoptimalkan tingkat kesehatan keuangan Bank: Bank harus mencapai tingkat kesehatan sesuai peraturan Bank Indonesia untuk

mencapai laba yang optimal. UU tentang kesehatan bank tahun 1999, Pakfeb 91 dan Pakmei 93, memberikan ukuran tingkatan kebaikan keuangan perbankan. Bank Indonesia telah menetapkan peraturan untuk menjaga operasi bank, termasuk memastikan bahwa setiap upaya untuk menaikkan laba sesuai kondisi kesehatan bank. Ini adalah satu-satunya cara bank dapat meningkat secara berkesinambungan.

### **10.1.2. Sistem ALMA**

Asset Liability Committee (ALCO) adalah organisasi yang memiliki tanggung jawab atas manajemen ALMA dan bekerja sama dengan pihak untuk membuat peraturan yang ada pada ALMA. ALCO terdiri dari :

1. Direction
2. Marketing
3. Credit administrasi
4. Treasury
5. Service
6. Operational
7. R & D

### **10.1.3. Landasan dan Sasaran ALMA**

Mengacu pada pengertian ALMA secara luas, maka dapat kita simpulkan bahwa ALMA meliputi:

1. Pengelolaan struktur keuangan bank pengelolaan struktur keuangan berfungsi untuk pembiayaan (fund raise) dan penggunaan dana (fund usage). Pemilihan kontrak gadai aset menentukan struktur aset, dan pemilihan kontrak gadai utang menentukan struktur modal. Mengelola struktur keuangan bank merupakan persoalan keseimbangan dalam mengelola berbagai sumber dana (aset) dan penggunaan dana (liabilitas). Kedua sisi neraca tersebut harus dikelola secara optimal, mengingat hasil dari sumber dana adalah biaya bunga dan hasil penggunaan dana adalah pendapatan bunga.

2. Optimalisasi kesehatan keuangan bank Untuk mencapai optimalisasi, bank juga harus mampu mencapai tingkat kesehatan keuangan bank yang sesuai. Hal ini akan ditentukan oleh Bank Indonesia.

Kesehatan :

Minimum wajib giro : 5 %

CAR = 12 %

LDR = 110 %

Tolok ukur tingkat kesehatan keuangan perbankan dapat dilihat pada Pakfeb 91, dan Pakmei 93, Undang – Undang tentang kesehatan bank sekitar tahun 1999.

3. Optimalisasi keuntungan dalam batasan risiko tertentu Mengingat bank merupakan perusahaan perwalian, maka Bank Indonesia telah menetapkan pedoman untuk penanganan kegiatan operasional bank. Segala upaya untuk meningkatkan penjualan dan keuntungan harus konsisten dengan kesehatan bank. Hanya dengan cara ini bank dapat terus mengembangkan

#### **10.1.4. Organisasi ALMA**

Organisasi yang bertanggung jawab mengelola ALMA adalah Asset Responsibility Committee (ALCO), yang mengkoordinasikan berbagai departemen dalam mengembangkan kebijakan ALMA. Komposisi keanggotaan ALCO :

- ✓ Direksi
- ✓ Pemasaran
- ✓ Manajemen Kredit
- ✓ Dana
- ✓ Layanan dan Operasional
- ✓ Penelitian dan Pengembangan

## **Ruang Lingkup Tugas ALCO**

Memantau, mengevaluasi dan mengembangkan kebijakan serta memberikan alternatif keputusan tentang :

- ✓ Perkembangan pasar uang dan suku bunga
- ✓ Manajemen likuiditas
- ✓ Manajemen GAP (manajemen aset dan kewajiban)
- ✓ Penetapan harga
- ✓ Manajemen valuta asing (Forex: FOREX)

Kewajiban ALCO ialah memantau dan mengevaluasi :

- ✓ Tren pasar uang dan suku bunga bank lain serta dampaknya terhadap masing-masing bank.
- ✓ Total likuiditas kas bank dan likuiditas bank (arus kas) pada rekening bank Indonesia.
- ✓ Posisi liabilitas dan aset untuk mengetahui posisi pengelolaan CAP sebagai pengendalian efisiensi pengelolaan kas.
- ✓ Perkembangan suku bunga bank, apakah keuntungan optimal masih dapat dicapai.
- ✓ Perkembangan Devisa. Mengembangkan dan memberikan pilihan keputusan manajemen likuiditas (rasio likuiditas yang perlu dicapai tergantung pada kesehatan bank).

Manajemen Pengelolaan GAP, termasuk mencapai posisi GAP yang tepat untuk menghindari kerugian. Penentuan berbagai alternatif suku bunga pinjaman dan alternatif perolehan saldo pinjaman yang ditawarkan

## **Peran dan Mekanisme Kerja ALCO**

Peran dan mekanisme kerja Asset Liability Committee (ALCO) pada suatu lembaga perbankan dapat dilihat pada diagram berikut. Komisi mencakup 6 wilayah kerja tersebut antara lain:



a. Dewan Tanggung Jawab.

Menetapkan item kebijakan, mengarahkan program kerja serta mengkaji dan menetapkan kebijakan ALMA pada lembaga perbankan yang dikelola ALMA.

b. ALCO.

Komite ALMA yang bertanggung jawab. Memantau, mengevaluasi, merumuskan, memberikan alternatif, dan mengambil keputusan terhadap ALMA.

c. ALCO Support Group (ASG) atau Asisten Komite ALMA.

d) Manajer Dana yang bertanggung jawab, sering membantu/mendukung ALCO sehubungan dengan data internal dan eksternal serta informasi ALMA, memantau dan mengevaluasi pencapaian tujuan ALMA yang ditentukan, memberikan saran dan menyiapkan laporan; disebut manajer dana). Pelaksanaan hasil ALCO yang ditetapkan oleh direksi dan pengurus ALMA

e) Bertanggung jawab terhadap profit center (biasanya pengelola kredit pada lembaga perbankan). Memantau dan mengelola risiko kredit, menerapkan keputusan ALCO, dan meningkatkan profitabilitas lembaga perbankan. Orang yang bertanggung jawab atas pusat biaya

f) Pusat biaya di lembaga perbankan biasanya adalah administrator atau manajer operasi. Memantau dan mengelola risiko sumber pendanaan dan berupaya mengurangi biaya.

## 10.2. Permasalahan Pengelolaan Dana Bank

Permasalahan kompleks yang timbul akibat kesalahan pengelolaan dana bank antara lain:

1. Kerugian setelmen merupakan hal yang biasa terjadi di Bank Indonesia.
2. Kurangnya likuiditas (dana jangka pendek) dapat menyulitkan pembayaran Penarikan dana nasabah.
3. Kepercayaan masyarakat terhadap lembaga perbankan.

4. Ketidaksesuaian antara dana pasif dan dana aset mengganggu struktur keuangan dan dapat mengakibatkan hilangnya keuntungan dan berdampak pada kesehatan bank.

Apabila kesehatan bank memburuk, maka Bank Indonesia dapat membatasi kegiatan usaha bank atau mencabut izin usaha bank. Implikasi lebih lanjut terhadap operasional bank meliputi manajemen bank perlu berfungsi lebih efisien, khususnya dalam pengelolaan kas.

Risiko ALMA dalam suatu bank yang semakin membesar berupa:

1. Financing risk, yaitu debitur akan memenuhi seluruh kewajibannya (keterlambatan angsuran atau pelunasan) tepat pada waktunya.
2. Liquidity risk, yaitu risiko bahwa bank tidak dapat memenuhi kewajibannya pada waktunya atau hanya dapat memenuhi kewajiban melalui pinjaman darurat (bunga yang tinggi) dan atau menjual aset dengan harga yang rendah.
3. Pricing risk, yaitu risiko kerugian dengan akibat perubahan tingkat bunga. Risiko ini sebagai akibat Net Interest Margin (NIM) atau tidak terpenuhinya likuiditas, atau terjadinya gap karena tidak tepatnya perhitungan pricing atas aset dan liabilitas.
4. Foreign exchange risk, yaitu risiko kerugian sebagai akibat perubahan tingkat kurs terhadap “open position” karena adanya pergerakan kurs yang merugikan.
5. Gap risk, yaitu risiko kerugian dari ketidakseimbangan interest rate maturity karena adanya pergerakan tingkat bunga yang merugikan.
6. Kontinjen risk, yaitu risiko yang timbul sebagai akibat transaksi kontinjen, contohnya bank garansi dan kontrak valuta asing berjangka.

Tema sentral dari asset and liability management (ALMA) adalah pengelolaan seluruh neraca bank secara berkelanjutan dengan maksud untuk memastikan keseimbangan yang tepat antara mobilisasi dana dan penyebarannya sehubungan dengan profil kematangan, biaya dan hasil serta eksposur risiko sehingga untuk meningkatkan profitabilitas, memastikan

kecukupan likuiditas, mengelola risiko dan memastikan kelangsungan hidup jangka panjang.

Terdapat tiga tahap pendekatan asset and liability management (ALMA) yaitu:

#### 1. Tahap I (General)

Yaitu tahapan-tahapan secara umum dalam mengelola dan mengelompokkan aset dan liabilitas bank, yang secara garis besarnya dikelompokkan:

- Asset Management - Liability Management - Capital Management

Pada tahap ini pengelompokannya masih bersifat umum, sesuai dengan struktur laporan keuangan yang tampak pada neraca bank secara garis besarnya saja.

#### 2. Tahap II (Specific)

Pada tahap ini pengelompokan sudah lebih spesifik dan rinci baik dari sisi aset maupun liabilitas dan keuntungan, dengan formula sebagai berikut:

$\text{Profit} = \text{Revenue} - \text{Interest Cost} - \text{Overhead} - \text{Taxes}$

Kebijakan untuk mencapai tujuan yang dimaksud adalah dengan melakukan:

1. Spread Management
2. Control Of Burden
3. Liquidity Management
4. Capital Management
5. Tax Management
6. Management Of Balance Sheet Activities

Dalam tahap ini sudah dilakukan pemisahan manajemen, melakukan kontrol terhadap hal-hal yang bersifat menjadi beban. Demikian pula dengan pengelolaan manajemen likuiditas, agar tidak terjadi over liquid atau sebaliknya, juga pengelolaan modal menjadi penting karena untuk dapat melakukan ekspansi kepada debitur- debitur besar atau group diperlukan modal yang cukup. Selain itu pengelolaan rekening administrasi harus dilakukan secara cermat untuk menghindari adanya kerugian bank.

# **BAB XI**

## **LIKUIDITAS BANK**

### **11.1. Strategi Likuiditas dan Profitabilitas**

#### **1. Strategi Menerapkan Manajemen Likuiditas**

##### **a. Perencanaan keuangan yang cermat**

Bisnis perlu membuat proyeksi keuangan yang akurat dan membuat anggaran yang tepat untuk menentukan kebutuhan dan sumber daya keuangan di masa depan.

##### **b. Pengelolaan persediaan dan piutang**

Bisnis perlu mengelola inventaris secara efisien dan menghindari kelebihan inventaris yang menyebabkan akumulasi uang tunai yang tidak perlu. Selain itu, pelaku ekonomi harus memperhatikan penagihan utang untuk memastikan menerima dana tepat waktu.

##### **c. Pengelolaan Hutang**

Sangat penting untuk mengatur pembayaran hutang kepada pemasok dan kreditor secara bijaksana. Perusahaan perlu memanfaatkan syarat pembayaran yang ditawarkan oleh pemasoknya dengan tetap menjaga reputasi yang baik. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk memanfaatkan persyaratan kredit yang ada dan menjaga likuiditas.

##### **d. Investasi Cerdas**

Perusahaan hendaknya mempunyai kebijakan investasi yang jelas dan memilih produk investasi yang sesuai dengan tujuan dan profil risiko perusahaan.

##### **e. Rencana Pembayaran**

Perencanaan rencana pembayaran yang cermat membantu bisnis mengoptimalkan penggunaan uang tunai yang tersedia. Memprioritaskan pembayaran sesuai kebutuhan dan menegosiasikan persyaratan pembayaran yang menguntungkan dengan kreditor untuk menjaga likuiditas.

##### **f. Cadangan Kas Kontinjensi**

Pembentukan cadangan kas kontinjensi membantu mengelola likuiditas. Ini merupakan langkah penting dalam melakukan hal tersebut. Cadangan ini dapat digunakan untuk menghadapi keadaan yang tidak terduga atau jika anda membutuhkan uang tunai segera.

g. Manajemen Risiko Likuiditas

Identifikasi penilaian risiko yang dapat berdampak pada likuiditas perusahaan. Lakukan analisis skenario untuk memahami bagaimana situasitertentu akan berdampak pada arus kas anda. Mengembangkan strategi manajemen risiko dan menjaga komunikasi yang baik dengan lembaga keuangan juga merupakan langkah penting.

h. Penggunaan Teknologi Waktu dan Sistem Informasi

Penerapan sistem yang efisien untuk memantau dan melaporkan arus kas dan pengelolaan keuangan membantu perusahaan mengelola likuiditasnya. Teknologi seperti perangkat lunak manajemen keuangan memudahkan pemantauan dan pengelolaan arus kas anda secara real time. Eksekusi strategi ini secara konsisten dan disiplin dapat membantu perusahaan mengelola likuiditas dengan lebih baik, meminimalkan risiko keuangan, dan memastikan kelancaran operasional

## 2. Strategi Meningkatkan Profitabilitas

Merupakan kriteria terpenting bagi setiap perusahaan untuk menilai keberhasilan usahanya dalam menghasilkan keuntungan. Salah satu inisiatif bank adalah memperbaiki dan meningkatkan fungsionalitas produk. Secara terpisah, menaikkan suku bunga simpanan dan pinjaman merupakan solusi terakhir untuk memastikan masyarakat tidak dihadapkan pada persaingan untuk menarik dananya.

### **11.2. High Liquidity Ratio**

Rasio likuiditas adalah kelompok rasio keuangan penting yang digunakan untuk menentukan kemampuan debitur membayar utangnya saat ini tanpa menambah modal eksternal. Rasio likuiditas mengukur kemampuan pembayaran utang dan margin keamanan suatu perusahaan dengan

menghitung rasio-rasio seperti rasio lancar, rasio jangka pendek, dan rasio arus kas operasi. Tiga rasio likuiditas yang umum digunakan adalah rasio lancar, rasio cepat, dan rasio kas pada rasio likuiditas, jumlah kewajiban lancar ditempatkan pada penyebut persamaan dan jumlah aset lancar ditempatkan pada pembilang

Mengingat struktur rasio dengan aset di bagian atas dan kewajiban di bagian bawah, rasio di atas 1,0 adalah yang paling diinginkan Rasio 1 berarti perusahaan mampu melunasi seluruh utang jangka pendeknya dengan cukup dari aset lancarnya Jika rasionya kurang dari 1 (misalnya 0,75), berarti perusahaan tidak mampu memenuhi kewajiban lancarnya Rasio yang lebih besar dari 1 (misalnya 2,0) berarti perusahaan mampu memenuhi tagihannya saat ini faktanya, rasio 2,0 berarti suatu perusahaan mampu menutupi utang jangka pendeknya dua kali lipat.

Jenis-jenis rasio likuiditas :

1. Rasio Lancar = Aktiva Lancar / Kewajiban Lancar

Rasio lancar adalah rasio likuiditas yang paling mudah dihitung dan diinterpretasikan. Siapa pun dapat dengan mudah mengetahui posisi aset lancar dan kewajiban lancar di neraca perusahaan. Bagilah aset lancar dengan kewajiban lancar untuk menemukan rasio lancar.

2. Rasio Cepat = (Uang Tunai + Piutang + Surat Berharga) / Kewajiban Lancar

Rasio cepat merupakan pengujian likuiditas yang lebih ketat dibandingkan rasio likuiditas. Keduanya serupa yaitu aset lancar sebagai pembilangnya, dan kewajiban lancar sebagai penyebutnya.

3. Rasio Kas = (Uang Tunai + Surat Berharga) / Kewajiban Lancar

Rasio kas lebih lanjut menguji likuiditas. Rasio ini hanya memperhitungkan aset perusahaan yang paling likuid yaitu uang tunai dan surat berharga. Ini adalah aset yang paling tersedia bagi perusahaan untuk membayar kewajiban jangka pendek.

Rasio yang dibolehkan berbeda-beda di antara ketiganya karena bergantung pada apa yang digunakan dalam pembilang persamaan. Hal

ini logis karena rasio likuiditas mempertimbangkan seluruh aset lancar, sedangkan rasio likuiditas hanya mempertimbangkan kas dan surat berharga sebagai pembilangnya. Oleh karena itu, rasio lancar yang dapat diterima lebih tinggi daripada rasio kecepatan tinggi yang dapat diterima. Keduanya akan melebihi rasio kas yang dapat diterima. Misalnya, sebuah perusahaan memiliki rasio lancar sebesar 3,9, rasio jangka pendek sebesar 1,9, dan rasio kas sebesar 0,94. Tergantung pada perusahaannya, analis dan investor dapat menganggap ketiganya sehat.

### **11.3. Strategi yang Diperlukan Pada Kondisi High Liquidity**

Strategi likuidasi adalah langkah paling sederhana yang dapat dilakukan perusahaan untuk memperoleh kas sebanyak-banyaknya ketika perusahaan tidak lagi mampu memperoleh manfaat ekonomi dari operasinya. Strategi likuidasi adalah langkah yang biasa dilakukan ketika aset dan piutang suatu perusahaan lebih besar dari kewajibannya sehingga menyisakan aset yang dapat dicatat sebagai laba.

Likuidasi biasanya terjadi ketika suatu perusahaan menjadi tidak mampu bertahan secara finansial atau mengalami kerugian yang sangat besar sehingga tidak dapat bertahan lagi. Ketika situasi ini muncul, perusahaan mempunyai dua pilihan anda dapat mempertahankan tetap hidup dan mencari sumber pendapatan lain, atau anda dapat melikuidasinya dan menutup bisnis sepenuhnya.

### **11.4. Kasus**

#### **Permasalahan Likuiditas Bank Century**

Bank Century didirikan pada tahun 1970 dengan nama Bank Mutiara oleh beberapa pengusaha asal Tiongkok. Pada tahun 1992, bank ini diambil alih oleh pemerintah Indonesia melalui Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN) sebagai bagian dari upaya restrukturisasi sektor perbankan yang terdampak krisis ekonomi di Asia pada waktu itu.

Setelah diambil alih oleh pemerintah, Bank Mutiara mengalami beberapa kali perubahan nama dan restrukturisasi. Pada tahun 2004, bank ini diubah namanya menjadi Bank Century. Kasus Bank Century terjadi di

Indonesia pada tahun 2008 dan merupakan salah satu episode signifikan dalam sejarah perbankan dan keuangan negara. Masalah likuiditas Bank Century pada dasarnya berkaitan dengan ketidakmampuan bank tersebut untuk memenuhi kewajibannya karena terjadi penarikan dana masif oleh nasabah, yang diperparah oleh keadaan krisis keuangan global pada saat itu.

Pada 2008, Bank Century mengalami penarikan dana massif oleh nasabahnya. Ketidakpastian ekonomi dan ketidakpercayaan masyarakat terhadap kondisi perbankan mengakibatkan banyak nasabah menarik dana mereka dari Bank Century. Bank Century juga menghadapi masalah terkait pertumbuhan kredit bermasalah. Beberapa pinjaman yang diberikan oleh bank tidak menguntungkan, dan hal ini berdampak negatif pada kondisi keuangan bank.

Pada saat itu, pemerintah Indonesia memberikan dukungan dalam bentuk penyertaan modal untuk menyelamatkan Bank Century dari kebangkrutan. Keputusan ini menuai kontroversi dan menjadi bahan perdebatan politik yang panjang.

#### **Upaya penyelesaian masalah :**

Pemerintah Indonesia mengambil langkah untuk menyelamatkan Bank Century dengan memberikan penyertaan modal. Pemerintah menyelenggarakan penyelamatan ini sebagai bagian dari upaya untuk menjaga stabilitas sistem keuangan. Setelah penyertaan modal, Bank Century mengalami proses rekapitalisasi dan restrukturisasi. Ini mencakup peninjauan ulang portofolio aset dan upaya untuk membersihkan kredit bermasalah. Pemerintah melakukan audit dan penyelidikan terhadap kasus ini. Pada tahun 2011, pengadilan menyatakan bahwa kebijakan penyelamatan Bank Century oleh pemerintah sah secara hukum.

Keputusan pemerintah untuk menyelamatkan Bank Century menuai kontroversi dan memicu penyelidikan lebih lanjut. Kasus ini menjadi topik panas dalam politik Indonesia dan menghasilkan berbagai interpretasi dan pandangan. Kasus Bank Century memicu perubahan kebijakan dan peningkatan pengawasan di sektor perbankan Indonesia. Pemerintah dan otoritas perbankan mengambil langkah-langkah untuk meningkatkan transparansi, pengawasan, dan tata kelola perbankan.



Pada tahun 2014, Bank Century diakuisisi oleh J Trust Co. Ltd, sebuah perusahaan keuangan asal Jepang. Dengan akuisisi ini, bank berganti nama menjadi Bank J Trust Indonesia. Sebagai bank, Bank Century atau Bank J Trust Indonesia fokus pada layanan perbankan komersial dan ritel, termasuk produk dan layanan seperti tabungan, pinjaman, dan transaksi keuangan lainnya.

## **BAB XII**

### **MANAJEMEN RISIKO BANK**

Industri perbankan merupakan salah satu sektor ekonomi yang memiliki peran penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi suatu negara. Namun, seperti halnya industri lainnya, perbankan juga dihadapkan pada berbagai risiko yang dapat mempengaruhi stabilitas dan kelangsungan operasionalnya. Oleh karena itu, manajemen risiko dalam konteks perbankan menjadi suatu aspek yang krusial untuk dikelola dengan baik guna meminimalkan potensi kerugian dan melindungi keberlanjutan bisnis perbankan.

Seiring dengan dinamika ekonomi global yang terus berkembang, perbankan dihadapkan pada risiko-risiko yang semakin kompleks dan beragam. Risiko-risiko tersebut meliputi risiko kredit, risiko pasar, risiko likuiditas, risiko operasional, dan risiko reputasi. Oleh karena itu, perlu adanya pendekatan sistematis dan terintegrasi dalam mengelola risiko-risiko tersebut agar perbankan dapat tetap beroperasi secara efisien dan efektif.

Manajemen risiko bank melibatkan proses identifikasi, evaluasi, pengendalian, dan pemantauan risiko-risiko yang dihadapi oleh bank. Langkah-langkah ini dilakukan untuk mengoptimalkan potensi keuntungan sambil tetap meminimalkan risiko-risiko yang dapat merugikan bank. Selain itu, manajemen risiko juga berkaitan erat dengan kepatuhan terhadap regulasi dan standar industri yang ditetapkan oleh otoritas pengawas.

Dalam konteks global yang terus berubah dan kompleksitas pasar keuangan yang terus berkembang, manajemen risiko bank menjadi semakin penting. Bank-bank harus memiliki kemampuan untuk secara proaktif mengidentifikasi risiko-risiko baru, merespons perubahan pasar dengan cepat, dan menjaga ketangguhan operasional mereka. Selain itu, kebijakan manajemen risiko bank juga harus mencerminkan komitmen terhadap transparansi, akuntabilitas, dan kepatuhan pada standar etika bisnis yang tinggi.

## **12.1. Pengertian Risiko**

Risiko adalah potensi kerugian akibat terjadinya suatu peristiwa (event) tertentu. Risiko dalam konteks perbankan merupakan suatu kejadian potensial, baik yang dapat diperkirakan (expected) maupun yang tidak dapat diperkirakan (unexpected) yang berdampak negatif terhadap pendapatan dan permodalan bank. Risiko yang sudah diperkirakan atau expected loss sudah diperhitungkan sebagai bagian dari biaya untuk menjalankan bisnis. Diperlukan modal untuk menutup risiko tersebut adalah apabila kerugian yang terjadi melebihi atau menyimpang ekspektasi tersebut, yaitu risiko yang tidak dapat diperkirakan (unexpected loss).

Risiko juga dapat dianggap sebagai kendala/penghambat pencapaian suatu tujuan. Dengan kata lain, risiko adalah kemungkinan yang berpotensi memberikan dampak negative kepada sasaran yang ingin dicapai. Dalam Upaya menerapkan manajemen risiko, bank harus dapat mengidentifikasi risiko dan memahami seluruh risiko yang melekat (inherent risks), termasuk risiko yang bersumber dari aktivitas cabang-cabang dan anak perusahaan.

## **12.2. Pengertian Manajemen Risiko**

Setiap kegiatan usaha baik skala kecil, menengah maupun besar tentunya tidak lepas dari yang namanya risiko, baik risiko kerugian, risiko kehilangan, risiko kesulitan keuangan, dan risiko lain-lainya, atau semua usaha tidak selalu mendapatkan untung. Umumnya, risiko selalu melekat dalam kegiatan bisnis, dimana risiko ini akan muncul jika diawali dengan kesalahan langkah awal dalam melakukan manajemen operasional kegiatan usaha bisnis, apalagi kesalahan tersebut dilakukan tidak berdasarkan pertimbangan dan perhitungan yang pasti dan benar. Oleh karena itu pertimbangan keputusan yang jitu dan teliti sangatlah dibutuhkan dalam pengelolaan kegiatan usaha operasional bisnis sehingga risiko yang timbul dalam pengelolaannya dapat diminimalisir.

Manajemen risiko merupakan suatu usaha untuk mengetahui, menganalisis, serta mengendalikan risiko dalam setiap kegiatan perusahaan dengan tujuan memperoleh efektifitas dan efisiensi yang lebih tinggi. Menurut

Bank Indonesia, manajemen risiko merupakan serangkaian prosedur atau metodologi yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau dan mengendalikan risiko-risiko yang timbul dari kegiatan usaha bank.

Perkembangan industri keuangan, khususnya industri perbankan, dalam decade terakhir dapat dikatakan cukup dramatis. Agar tetap dapat beroperasi secara kompetitif, perbankan dituntut untuk mampu beradaptasi dengan lingkungan bisnis perbankan yang senantiasa berkembang. Tidak hanya bankers, para pengawas bank juga diharapkan merespon perubahan-perubahan yang terjadi. Namun dalam prakteknya tidak dapat dipungkiri bahwa respon pengawas bank terhadap perubahan dunia usaha tidak secepat para bankers. Perubahan-perubahan tersebutnya mengandung risiko yang melekat pada setiap kegiatan perubahan bisnis bank. Dari pengertian diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa manajemen risiko bank adalah serangkaian kegiatan metodologi dan prosedur yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari seluruh kegiatan usaha bank.

Dari pengertian manajemen risiko diatas, terkandung suatu pengertian bahwa tahap pertama yang dilakukan dalam rangka mengelola risiko apapun jenisnya adalah identifikasi risiko. Bilamana bank salah dalam mengidentifikasi risiko, bank akan keliru pula dalam melakukan pengukuran risiko yang telah teridentifikasi.

Manajemen risiko kredit bertujuan untuk memaksimalkan tingkat pengembalian kepada bank dengan menjaga risiko pemberian kredit supaya tetap berada di parameter yang dapat diterima. Bank perlu mengelola risiko kredit dari seluruh portofolio serta risiko dari individu, kredit atau transaksi. Pengelolaan risiko kredit meliputi pemberian profil risiko kredit yang dapat bersumber dari berbagai aktivitas bank, antara lain pemberian kredit, transaksi derivatif, perdagangan instrumen keuangan lain dan aktivitas bank lainnya yang tercatat dalam banking book maupun trading book. Semakin besar ekspansi kredit dan aktivitas perbankan lainnya tentu secara langsung

berdampak terhadap risiko kredit bank yang besar pula, seperti risiko atas kredit macet yang sangat berpeluang menyebabkan bank mengalami kerugian.

Bagi sebagian besar bank, pinjaman adalah merupakan risiko terbesar dari sumber risiko kredit. Risiko kredit perbankan juga bisa semakin meningkat akibat risiko dari berbagai instrumen keuangan selain pinjaman termasuk penerimaan, transaksi antar bank, pembiayaan perdagangan, transaksi valuta asing, obligasi, ekuitas, opsi dan perluasan komitmen dan jaminan, penyelesaian transaksi, dan lain sebagainya

### **12.3. Macam – Macam Resiko Bank**

Bank Indonesia menyatakan bahwa esensi dari penerapan manajemen risiko adalah kecukupan prosedur dan metodologi pengelolaan risiko sehingga kegiatan usaha bank tetap dapat terkendali pada batas/limit yang dapat diterima, serta memberikan keuntungan bagi bank sesuai dengan tingkat risiko yang dapat diterima.

Mengacu pada ketentuan bank Indonesia PBI No. 5/8/PBI/2003 dan perubahannya No. 11/25/PBI/2009 tentang Penerapan Manajemen Risiko bagi Bank Umum, terdapat delapan risiko yang harus dikelola bank (Bank Indonesia, 2010). Berikut adalah penjelasan berbagai risiko sesuai definisi Bank Indonesia :

#### **1. Risiko Kredit**

Risiko kredit, yaitu risiko akibat kegagalan pihak lain dalam memenuhi kewajiban kepada bank, termasuk risiko Kredit akibat kegagalan debitur, risiko konsentrasi kredit, counterparty credit risk, dan settlement risk.

##### **a. Risiko Pasar**

Risiko pasar, yaitu risiko pada posisi neraca dan rekening administratif termasuk transaksi derivatif, akibat perubahan secara keseluruhan dari kondisi pasar, termasuk risiko perubahan harga option.

Bank dihadapkan pada risiko pasar melalui kegiatan perdagangan dan laporan posisi keuangannya. Dua jenis risiko yang dianggap risiko pasar untuk bank seperti risiko suku bunga dan risiko valuta asing.

Bank menghadapi risiko valuta asing karena adanya fluktuasi nilai tukar dan suku bunga adalah risiko yang paling umum dihadapi semua bank dalam mengelola semua produk-produk keuangan yang dikeluarkan bank dengan tingkat bunga sensitif.

Pengelolaan risiko pasar bertujuan untuk meminimalkan kemungkinan dampak negatif akibat perubahan kondisi pasar terhadap aset dan permodalan bank. Pengelolaan risiko pasar meliputi pengelolaan risiko suku bunga, risiko nilai tukar, risiko ekuitas dan risiko komoditas. Pengelolaan risiko ini sangat diperlukan bagi perbankan di Indonesia, untuk mengantisipasi masalah tersebut dengan melakukan pengembangan secara terus-menerus terhadap model yang telah digunakan sesuai dengan peraturan Bank Indonesia dengan pengembangan pengukuran risiko suku bunga yang menggunakan model pengukuran gap report di mana model ini menyajikan pos-pos aset, kewajiban dan rekening administratif yang bersifat interest rate sensitive untuk dipetakan ke dalam skala waktu tertentu.

b. Risiko Likuiditas

Risiko likuiditas, yaitu risiko akibat ketidakmampuan bank untuk memenuhi kewajiban yang jatuh tempo dari sumber pendanaan arus kas dan/atau dari aset likuid berkualitas tinggi yang dapat diagunkan, tanpa mengganggu aktivitas dan kondisi keuangan bank.

Pengelolaan risiko likuiditas bertujuan untuk meminimalkan kemungkinan ketidakmampuan bank dalam memperoleh sumber pendanaan arus kas. Oleh sebab itu, perlu adanya identifikasi manajemen risiko likuiditas secara best practice di semua bank. Juga perlu adanya penyempurnaan kerja regulasi dan pengawasan/pemantauan manajemen risiko likuiditas yang memperhatikan perkembangan pelaksanaan dan standar internasional dalam rangka memperkuat penerapan manajemen risiko serta merespon krisis keuangan global. Dengan demikian, pengelolaan

manajemen risiko untuk risiko likuiditas dapat meminimalkan ketidakmampuan bank dalam memperoleh sumber pendanaan.

c. Risiko Operasional

Risiko operasional, yaitu risiko akibat ketidakcukupan dan/atau tidak berfungsinya proses internal, kesalahan manusia, kegagalan atau adanya kejadian-kejadian eksternal yang mempengaruhi operasional bank.

Adapun masalah-masalah risiko operasional meliputi fraud (Internal/eksternal), praktek ketenagakerjaan dan keselamatan lingkungan kerja, perlindungan nasabah, produk dan penerapan bisnis, kerusakan, gangguan aktivitas bisnis dan kegagalan sistem dan kesalahan proses eksekusi. Untuk mengatasi masalah tersebut, Bank Indonesia melalui lampiran surat edarannya tentang pedoman penerapan manajemen risiko secara umum menjelaskan bahwa bank harus melakukan identifikasi dan measurement terhadap parameter yang mempengaruhi eksposur risiko operasional, antara lain dengan mengembangkan suatu basis data.

d. Risiko Kepatuhan

Risiko kepatuhan, yaitu risiko akibat bank tidak mematuhi dan/atau tidak melaksanakan peraturan perundang-undangan dan ketentuan. Dalam pengelolaan manajemen risiko kepatuhan, bank terlebih dahulu harus mengidentifikasi faktor-faktor yang dapat meningkatkan eksposur kredit. Bank harus mengukur risiko kepatuhan menggunakan indikator/parameter berupa jenis, signifikansi dan frekuensi pelanggaran terhadap ketentuan atau standar yang berlaku. Bank juga wajib memonitoring dan mengendalikan risiko kepatuhan dengan memastikan bahwa bank memiliki tingkat kepatuhan yang memadai terhadap peraturan perundang-undangan yang berlaku.

e. Risiko Hukum

Risiko hukum, yaitu risiko akibat tuntutan hukum dan/atau kelemahan aspek yuridis. Penerapan manajemen risiko hukum bertujuan untuk memastikan bahwa proses manajemen risiko dapat meminimalkan kemungkinan dampak negatif dari kelemahan aspek yuridis, ketiadaan dan/atau perubahan peraturan perundang-undangan dan proses legalitas. Permasalahan risiko hukum yang sering dihadapi perbankan di Indonesia adalah lemahnya perikatan yang dilakukan oleh bank, peraturan perundang-undangan yang sudah tidak sesuai dengan kegiatan usaha dan proses transaksi bank baik yang muncul dari gugatan pihak ketiga terhadap bank maupun bank terhadap pihak ketiga. Untuk memperkecil masalah risiko hukum, maka Bank Indonesia perlu menerapkan manajemen risiko di mana bank wajib menganalisis seluruh sumber risiko hukum dari aktivitas bank serta memastikan bahwa risiko hukum dari aktivitas bank telah melalui proses manajemen risiko yang layak dan dilakukan secara berkala.

f. Risiko Reputasi

Risiko reputasi, yaitu risiko akibat menurunnya tingkat kepercayaan pemangku kepentingan (stakeholder) yang bersumber dari persepsi negatif terhadap bank. Dalam penerapan manajemen risiko reputasi, bank harus mencatat setiap kejadian yang terkait dengan risiko reputasi seperti jumlah potensi kerugian yang diakibatkan oleh suatu kejadian. Bank juga wajib memantau dan mengendalikan risiko reputasi bank supaya kelemahan pengendalian dan prosedur yang memicu terjadinya risiko reputasi bank dapat diatasi.

g. Risiko Strategik

Risiko strategik, yaitu risiko akibat ketidaktepatan dalam pengambilan dan/atau pelaksanaan suatu keputusan strategik serta kegagalan dalam mengantisipasi perubahan lingkungan bisnis.

Dalam pengelolaan manajemen risiko untuk risiko strategik, bank harus mengidentifikasi analisis risiko strategik yang membutuhkan banyak sumber daya yang berisiko tinggi, seperti strategi masuk ke pangsa pasar yang baru, strategi akuisisi atau strategi diversifikasi dalam bentuk produk dan jasa. Bank juga harus mengukur risiko



strategik dengan menggunakan indikator/parameter berupa tingkat kompleksitas strategi bisnis bank, posisi bisnis bank di industri perbankan dan pencapaian rencana bisnis. Selain itu, bank juga harus memantau dan mengendalikan pengembangan implementasi strategi secara berkala dengan lebih memperhatikan pengalaman kerugian di masa lalu yang disebabkan oleh risiko strategik.

#### **12.4. Proses Manajemen Risiko Bank**

Proses manajemen risiko di sektor perbankan berdasarkan Peraturan Bank Indonesia adalah meliputi identifikasi, pengukuran, pemantauan, pengendalian dan sistem informasi manajemen. Inti dari peraturan tersebut adalah:

- a. Bank wajib melakukan proses identifikasi, pengukuran, pemantauan dan pengendalian risiko terhadap seluruh faktor-faktor risiko (risk factors) yang bersifat material. Faktor-faktor risiko adalah berbagai parameter yang mempengaruhi eksposur risiko. Faktor-faktor risiko yang bersifat material adalah faktor-faktor risiko baik kuantitatif maupun kualitatif yang berpengaruh secara signifikan terhadap kondisi keuangan bank.
- b. Pelaksanaan proses identifikasi, pengukuran, pemantauan dan pengendalian risiko wajib didukung oleh: (a) sistem informasi manajemen yang tepat waktu, dan (b) laporan yang akurat dan informatif mengenai kondisi keuangan bank, kinerja aktivitas fungsional dan eksposur risiko bank. Pelaksanaan proses identifikasi risiko sekurang-kurangnya dilakukan dengan melakukan analisis terhadap proses identifikasi risiko antara lain dapat didasarkan pada pengalaman kerugian bank yang pernah terjadi: (a) karakteristik risiko yang melekat pada bank, dan (b) risiko dari produk dan kegiatan usaha Bank
- c. Dalam rangka melaksanakan pemantauan risiko, bank wajib sekurang-kurangnya melakukan: (a) evaluasi terhadap eksposur risiko yang dilakukan dengan cara pemantauan dan pelaporan risiko yang bersifat material atau yang berdampak kepada kondisi permodalan bank, yang antara lain didasarkan atas penilaian potensi risiko dengan menggunakan historical trend, dan (b) penyempurnaan proses pelaporan apabila terdapat

- perubahan kegiatan usaha bank, produk, transaksi, faktor risiko, teknologi informasi dan sistem informasi manajemen risiko yang bersifat material.
- d. Pelaksanaan proses pengendalian risiko wajib digunakan bank untuk mengelola risiko tertentu yang dapat membahayakan kelangsungan usaha bank. Pengendalian risiko dapat dilakukan antara lain dengan cara lindung nilai, metode mitigasi risiko dan penambahan modal untuk menyerap potensi kerugian.
  - e. Dalam melaksanakan fungsi pengendalian risiko likuiditas, bank sekurang-kurangnya menerapkan assets and liabilities management (ALMA).
  - f. Sistem informasi manajemen risiko sekurang-kurangnya mencakup laporan atau informasi mengenai: (a) eksposur risiko, laporan atau informasi eksposur. Risiko mencakup eksposur kuantitatif dan kualitatif, secara keseluruhan (composite) maupun rincian per jenis risiko dan per jenis aktivitas fungsional; (b) kepatuhan terhadap kebijakan dan prosedur serta penetapan limit; dan (c) realisasi pelaksanaan manajemen risiko dibandingkan dengan target yang ditetapkan.
  - g. Laporan atau informasi yang dihasilkan dari sistem informasi manajemen risiko sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) wajib disampaikan secara rutin kepada direksi. Laporan atau informasi yang disampaikan kepada direksi dapat ditingkatkan frekuensinya sesuai dengan kebutuhan Bank.

## **12.5. Manfaat dan Hambatan Manajemen Risiko Bank**

Penerapan manajemen risiko pada perbankan di Indonesia banyak memberikan manfaat dan keuntungan, karena akan sangat membantu untuk menghindari kerugian akibat berbagai risiko yang menimpa. Penerapan manajemen risiko sangat penting dilakukan mengingat implikasinya yang sangat besar bagi perbankan Indonesia.

Manajemen risiko perbankan memberikan keuntungan antara lain, bank memiliki ketahanan aset yang lebih lama, bank mampu memonitor informasi dengan mudah sehingga mampu memprediksi berbagai kemungkinan seperti kegagalan kredit dan bank dapat menjadi lebih maksimal untuk melayani

nasabah dengan monitoring terhadap risiko yang mungkin terjadi, bank dapat meningkatkan shareholder value-nya, memberikan gambaran kepada pengelola bank mengenai kemungkinan kerugian bank di masa datang, meningkatkan metode dan proses pengambilan keputusan yang sistematis karena didasarkan atas ketersediaan informasi.

Penerapan manajemen risiko juga dapat digunakan untuk menilai risiko yang melekat kegiatan usaha bank yang relatif kompleks serta menciptakan infrastruktur manajemen risiko yang kokoh dalam rangka meningkatkan daya saing bank. Selain keuntungan bagi bank, penerapan manajemen risiko juga menguntungkan/bermanfaat bagi otoritas pengawasan bank yang mana dengan penerapan manajemen risiko pada perbankan akan mempermudah penilaian terhadap kemungkinan kerugian yang dihadapi bank yang dapat mempengaruhi permodalan bank dan sebagai salah satu dasar penilaian dalam menetapkan strategi dan fokus pengawasan bank.

## 12.6. Studi Kasus Pembobolan PT. Bank Permata, Tbk

### a. Kasus 1 : Pembobolan oleh Cyber

Pada bulan Juli 2009 telah terungkap kejahatan cyber yang terjadi pada nasabah Bank Permata Cabang Samarinda Kalimantan Timur. Uang nasabah senilai Rp. 110 juta hilang akibat kejahatan cyber tersebut. Kasus ini telah terjadi lebih kurang 10 orang nasabah Bank Permata. Kejahatan ini dilakukan oleh penjahat cyber yang dilakukan secara berkelompok.

**Analisis: Modus Operasional Pembobolan.** Pembobolan dana nasabah ini dilakukan dengan modus mengacak 10.000 nomor Telephone Identification Number (TIN), yaitu nomor yang digunakan oleh nasabah Bank Permata sebagai akses kode rahasia dalam menggunakan layanan mobile banking maupun internet banking. Pelaku berhasil menembus 17 nomor TIN dan digunakan untuk mengambil uang tunai sebesar lebih kurang Rp.110 juta yang kemudian uang tersebut ditransfer ke rekening bank lain melalui mesin ATM.

### b. Kasus 2 : Pembobolan melalui media EDC (Electronic Data Capture)

Kasus pembobolan Bank Permata di Bandung dengan cara menggunakan Mesin Electronic Data Capture ( EDC ) atau Mesin Gesek Kartu Debit telah

merugikan Bank Permata hingga miliaran rupiah. Pembobolan ini dilakukan oleh tersangka yang bernama Riki, warga Bandung yang kini buron.

**Analisis : Modus Operasi** Pembobolan melalui media EDC ini dilakukan dengan modus pemanfaatan mesin EDC yang digunakan sebagai alat gesek kartu kredit. Pemilik mesin EDC ini bekerjasama dengan penjahat cyber dengan mengambil data dari mesin EDC yang sebelumnya telah dikonfigurasi. Pelaku mengambil id dari setiap nasabah Bank Permata yang telah menggunakan kartu kreditnya di mesin EDC tersebut. Dengan diperolehnya data nasabah tersebut, pelaku cyber dengan mudah melakukan pembobolan dana nasabah yang kemudian dimanfaatkan untuk mengambil keuntungan. Hal ini mengakibatkan kerugian bernilai milyaran rupiah. Pada kasus modus operasi ini, pelaku cyber memperoleh data dari 2 mesin EDC yang masing-masing diperoleh dana sekitar Rp. 1,7 miliar dan Rp. 676 juta.

### **Pembahasan Kasus**

Setelah melakukan tahapan analisa hingga evaluasi terhadap risiko TI yang menggunakan framework RiskIT, dapat disimpulkan bahwa:

- a. Framework RiskIT merupakan framework yang tepat digunakan dalam melakukan menyelesaikan kasus yang terjadi pada bank permata khususnya untuk risiko TI.
- b. Hasil dari Analisa, evaluasi dan respon berdasarkan RiskIT yang digunakan telah menghasilkan sebuah keputusan yang bermanfaat dalam pembaharuan Risiko TI pada bank.
- c. Transaksi online dan alat EDC yang menjadi sumber risiko harus selalu menjadi perhatian penting guna meminimalisir tingkat risiko yang dialami nasabah.
- d. Kejadian pembobolan dana nasabah ini telah menurunkan tingkat kepercayaan masyarakat terutama nasabah bank tersebut.
- e. Kerugian yang dialami bukan hanya dari segi finansial namun juga dari segi sosial dan sangat berpengaruh besar terhadap tujuan proses bisnis bank.

- f. Manajemen risiko TI harus selalu diperbarui dan dipelihara sehingga ikut menyesuaikan dengan potensi timbulnya risiko akan datang.
- g. Peristiwa pembobolan dana nasabah dapat dicegah melalui solusi pendekatan dari pihak bank, nasabah dan pemerintah.

## **Kesimpulan**

Industri perbankan dihadapkan dengan berbagai risiko yang kompleks akibat kegiatan usaha bank yang semakin beragam sehingga industri perbankan wajib menerapkan manajemen risiko guna meminimalisas dampak risiko yang terkait dengan kegiatan usahanya. Jenis-jenis risiko yang dihadapi oleh sektor perbankan ada 8 (delapan), yaitu: risiko kredit risiko pasar, risiko likuiditas, risiko operasional, risiko kepatuhan, risiko hukum, risiko reputasi, dan risiko strategik.

Pengelolaan manajemen risiko sektor perbankan harus mengacu pada kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan. Proses manajemen risiko sektor perbankan meliputi identifikasi, pengukuran, pemantauan, pengendalian dan sistem informasi manajemen.

Penerapan manajemen risiko perbankan memberikan keuntungan antara lain, bank memiliki ketahanan aset, informasi termonitor dengan mudah, meningkatkan shareholder value, memberikan gambaran kepada pengelola bank di masa datang, meningkatkan metode dan proses pengambilan keputusan yang sistematis, serta menciptakan infrastruktur manajemen risiko yang kokoh dalam rangka meningkatkan daya saing bank. Selain itu, penerapan manajemen risiko juga menguntungkan/bermanfaat bagi otoritas pengawasan bank untuk mempermudah penilaian dan sebagai salah satu dasar dalam menetapkan strategi dan fokus pengawasan bank.

Kendala dalam penerapan manajemen risiko di antaranya pengawasan akan penerapan manajemen risiko pada perbankan masih tergolong rendah, skills sumber daya manusia yang masih kurang siap untuk menerapkan manajemen risiko, serta masih lemahnya proses internal maupun eksternal bank dan manajemen risiko.

## **BAB XIII**

### **PERBANKAN INTERNASIONAL**

Dalam era globalisasi ekonomi saat ini, kemajuan perdagangan bebas telah mengubah dinamika perdagangan dan bisnis keuangan, melepaskan keterbatasan oleh batas wilayah. Globalisasi arus keuangan yang semakin kompleks telah mengubah sistem pasar dari yang sebelumnya tertutup menjadi lebih terbuka. Dampaknya terlihat dalam perkembangan instrumen pasar yang semakin beragam, meningkatkan efisiensi, dan memberikan lebih banyak opsi penanaman dana bagi lembaga keuangan, terutama bank.

Saat ini, negara-negara berkompetisi untuk mencapai keunggulan dibandingkan dengan yang lain, yang dapat berasal dari berbagai faktor seperti sumber daya alam, letak geografis, iklim, populasi, tingkat harga, keahlian tenaga kerja, serta kondisi struktur sosial dan ekonomi. Keunggulan ini menciptakan perbedaan dalam hal produksi barang, kualitas dan kuantitasnya, serta biaya produksi.

Produk yang dihasilkan oleh suatu negara tidak selalu dikonsumsi secara internal, mendorong dorongan untuk memperdagangkannya di pasar internasional. Perdagangan produk antar negara dikenal sebagai perdagangan internasional. Negara yang menjual produknya disebut eksportir, sedangkan yang membeli disebut importir. Dalam konteks perdagangan internasional, terjadi perluasan transaksi pasar uang yang berkaitan erat dengan aktivitas perbankan internasional. Aktivitas perbankan tidak hanya memberikan pinjaman, tetapi juga menyediakan layanan keuangan untuk mendukung kelancaran transaksi perdagangan dan investasi perusahaan multinasional di berbagai negara.

Dalam transaksi ekspor-impor, kepercayaan menjadi unsur kunci. Bank berperan penting dalam membangun kepercayaan antara eksportir dan importir serta memfasilitasi pembayaran transaksi. Ini krusial karena eksportir dan

importir sering kali berada pada lokasi geografis yang terpisah, bahkan tanpa saling mengenal.

Risiko besar bagi eksportir adalah ketika pengiriman barang telah dilakukan tanpa jaminan pembayaran, sementara importir berisiko ketika sudah melakukan pembayaran namun tidak mendapatkan kelengkapan dokumen. Dalam konteks ini, bank memiliki peran sentral sebagai perantara dalam menyelesaikan transaksi perdagangan internasional, khususnya dalam hal metode pembayaran. Jaminan bank menjadi kunci dalam membangun tingkat kepercayaan yang tinggi di antara para pihak yang terlibat.

### **13.1. Definisi Perbankan Internasional**

Perbankan internasional merujuk pada kegiatan bisnis yang dilakukan oleh lembaga keuangan yang beroperasi di berbagai negara dan melibatkan penggunaan beragam mata uang. Fokus utama dari perbankan internasional adalah mendukung kegiatan bisnis perusahaan global, termasuk pembiayaan untuk kegiatan ekspor dan impor, transaksi valuta asing, dan Eurocurrency. Ini juga mencakup partisipasi dalam kredit sindikasi internasional, pinjaman dalam denominasi Eurocurrency, penjaminan obligasi Eropa, dan berbagai jenis obligasi lainnya, serta keterlibatan dalam pembiayaan proyek.

Selain itu, perbankan internasional mencakup penyediaan layanan manajemen kas internasional. Ini termasuk beroperasi sebagai bank lokal yang menawarkan layanan penyimpanan deposito dan memberikan kredit dengan mata uang domestik. Lembaga ini juga memberikan informasi dan konsultasi kepada nasabah. Pusat-pusat utama perbankan internasional terdapat di beberapa kota yang diakui sebagai pusat keuangan global, dengan London, New York, dan Tokyo menjadi pusat keuangan dunia terbesar.

Dengan demikian, perbankan internasional tidak hanya terbatas pada transaksi valuta asing atau pembiayaan perdagangan. Tetapi juga mencakup beragam layanan dan aktivitas keuangan yang mendukung perusahaan internasional dalam menjalankan operasi mereka di pasar global.

## 13.2. Jenis Perbankan Internasional

Menurut Harianto (2021), bank internasional umumnya memiliki cakupan global, dengan klasifikasi yang mencakup representatif offices, correspondent banks, branch bank, affiliates, dan subsidiaries. Jenis-jenis perbankan internasional, yang dapat diperinci sebagai berikut:

### 1) Multinational Retail Banking

Multinational retail banking melibatkan investasi langsung dalam sektor industri di luar negeri, di mana bank menggunakan teknologi, pengetahuan pemasaran, dan manajemen yang telah dikembangkan untuk penggunaan dalam negeri dengan biaya marjinal yang sangat efisien di luar negeri. Dalam konteks ini, spesialisasi retail banking seperti pemisahan produk, lokasi kantor cabang, promosi, dan otomasi back office dapat diaplikasikan di pasar internasional. Walaupun keunggulan kompetitif ini memiliki nilai, namun tidak selalu memadai karena dapat disamakan oleh bank lokal. Oleh karena itu, perbankan internasional yang terfokus hanya pada sektor retail banking mungkin tidak meraih kesuksesan optimal.

### 2) Multinational Wholesale Banking

Multinational Wholesale Banking berfungsi sebagai perantara dalam penyaluran dana dalam jumlah besar ke luar negeri, terutama melalui pasar eurocurrency. Keuntungan dalam hal efisiensi ekonomi, pembiayaan, pengumpulan informasi, dan investasi dapat diperoleh melalui kemampuan untuk menyebarkan biaya operasional antar negara. Hal ini memberikan keunggulan kompetitif bagi bank internasional dibandingkan dengan lembaga perbankan dalam negeri. Lebih lanjut, kegiatan perbankan dalam valuta asing memungkinkan kebebasan dari regulasi perbankan dalam negeri.

### 3) Multinational Service Banking

Multinational service banking menitikberatkan pada pelayanan keuangan untuk memenuhi kebutuhan anak perusahaan multinasional di luar negeri. Dengan bergantung pada hubungan usaha tradisional dengan induk perusahaan di luar negeri, bank internasional mendapatkan manfaat dari prosedur kerja yang tidak terlalu formal. Hubungan pribadi yang



berkelanjutan sangat penting dalam penyediaan layanan jasa keuangan. Keterikatan bisnis yang terus-menerus antara bank dan kantor pusat perusahaan memudahkan perolehan informasi tentang keadaan keuangan perusahaan dengan biaya rendah dan tingkat kecepatan yang tinggi. Hal ini memberikan keuntungan posisional dalam persaingan dengan bank lokal.

### **13.3. Struktur Organisasi dan Operasi Perbankan Internasional**

Pendirian kantor bank di luar negeri memiliki tujuan strategis, termasuk memasuki pasar baru dan memenuhi kebutuhan nasabah seperti fasilitas retail untuk tenaga kerja dan wisatawan yang berasal dari negara asal atau anak perusahaan nasabah yang beroperasi di dalam negeri dan berlokasi di negara setempat. Pengembangan jaringan perbankan internasional memberikan keuntungan signifikan bagi usaha di euromarket dalam penghimpunan dan penempatan dana di luar negeri. Sebagai contoh, ketika bank Amerika dan Jerman menghadapi pembatasan pemberian pinjaman keluar negeri dari sumber dana dalam negeri, mereka memilih untuk mendirikan kantor di luar negeri untuk mengatasi hambatan tersebut dengan mengumpulkan dan meminjamkan valuta asing.

Kegiatan perbankan internasional di luar negeri dapat dilakukan melalui berbagai unit organisasi bank, seperti agen, cabang, kantor perwakilan, afiliasi, anak perusahaan, bank konsorsium, dan usaha patungan. Setiap unit ini memiliki kelebihan dan kelemahan yang bervariasi, tergantung pada hukum dan praktik yang diterapkan di negara tempat kantor bank berada, serta strategi yang diadopsi oleh lembaga perbankan tersebut.

Skala jaringan kantor bank di luar negeri ditentukan oleh berbagai faktor, termasuk ukuran dan strategi bank, pengalaman internasional, sumber daya manusia yang tersedia, dan jenis kegiatan usaha bank di dalam negeri dan di luar negeri. Struktur organisasi dan operasi perbankan internasional mencakup beberapa entitas, seperti kantor perwakilan (Representative Office), keagenan (agency), bank afiliasi (affiliated bank), kantor cabang (bank branch), bank anak perusahaan (bank subsidiary), bank konsorsium (consortium bank),

hubungan koresponden perbankan internasional (international correspondent banking), dan Merchant Banking Subsidiary (MBS).

#### 1) Kantor Perwakilan (Representative Office)

Pendirian kantor perwakilan di luar negeri merupakan metode yang relatif ekonomis untuk memanfaatkan peluang bisnis. Kantor perwakilan tidak melakukan fungsi yang sama seperti kantor bank, tidak dilengkapi dengan layanan kasir atau fasilitas untuk transaksi tunai. Peran utama kantor perwakilan adalah mengumpulkan informasi bisnis dan mentransfernya ke kantor pusat dan cabang, seringkali menjalankan transaksi bisnis lokal yang kemudian dicatat di berbagai kantor jaringan yang diizinkan untuk mencatatnya.

Pejabat kantor perwakilan memiliki kewenangan untuk meninjau bank koresponden dan nasabah di negara setempat dan tetangga. Karena kantor perwakilan dapat beroperasi dengan anggaran yang lebih rendah dan mudah ditutup, banyak bank yang memutuskan untuk mendirikan kantor perwakilan guna memanfaatkan peluang pasar baru di luar negeri. Meskipun demikian, terdapat kelemahan dalam bentuk kantor perwakilan, seperti keterbatasan dalam wewenang untuk pengembangan bisnis baru, serta keterbatasan dalam penelitian yang dilakukan karena kurangnya sumber daya manusia dan fasilitas. Meski demikian, kelebihanannya terletak pada perannya sebagai strategi pada tingkat pertumbuhan tertentu bagi suatu bank.

#### 2) Keagenan (Agency)

Keagenan merupakan struktur organisasi perbankan yang berada di antara bentuk kantor perwakilan dan cabang bank. Kantor agen tidak memiliki kewenangan untuk menerima simpanan dari penduduk setempat, namun dapat menerima pinjaman kapan pun untuk tujuan khusus dari bank lain. Pinjaman ini tidak bersumber dari masyarakat umum dan biasanya dikembalikan dalam jangka waktu yang wajar setelah mencapai tujuan, sesuai dengan karakteristik dan volume rekening yang terlibat. Kantor agen aktif dalam memberikan pinjaman untuk mendukung perdagangan, sektor industri, dan transaksi internasional, dengan dana yang berasal dari pasar uang antar bank atau Eurocurrency.

### 3) Bank Afiliasi (Affiliated Bank)

Affiliated bank, atau yang biasa dikenal sebagai bank afiliasi, merujuk pada lembaga perbankan yang beroperasi di luar negeri dan turut serta dalam kepemilikan bersama dengan mitra lokal maupun asing. Bank afiliasi ini merupakan entitas lokal yang umumnya dikenal dengan nama setempat, sementara bank asing memiliki kepemilikan sebagian saham tanpa memiliki hak pengawasan penuh. Affiliated bank merupakan bagian dari lembaga perbankan lokal yang berdiri di bawah hukum negara setempat, sehingga aktivitas yang dilakukan sesuai dengan kebiasaan perbankan lokal di negara tersebut.

Affiliated bank tidak dianggap sebagai bank asing, dan identitas lokal yang melekat dianggap sebagai aset yang berharga. Melalui afiliasinya, bank dari luar negeri dapat dengan mudah terlibat dalam kegiatan perbankan lokal secara penuh, meskipun tidak secara langsung. Meskipun demikian, terdapat kelemahan pada bank afiliasi, seperti munculnya potensi konflik dengan pemegang saham lokal mayoritas yang memiliki kendali atas strategi dan operasi dari affiliated bank tersebut.

### 4) Kantor Cabang (Bank Branch)

Bank cabang merujuk pada bank yang tidak berdiri sebagai entitas terpisah dari perusahaan induknya. Keberadaan cabang bank di luar negeri dianggap sebagai bagian integral dari induknya. Bank cabang tidak memiliki status badan hukum yang terpisah dan tidak menerbitkan sahamnya sendiri. Cabang ini menjalankan aktivitas perbankan secara penuh baik di dalam maupun di luar negeri, tunduk pada regulasi dan tradisi yang berlaku di negara setempat.

Bank cabang berperan dalam menerima simpanan, memberikan kredit, serta berpartisipasi dalam pasar uang dan transaksi perbankan lainnya. Mereka bersaing dengan bank lokal, bank cabang asing lainnya, anak perusahaan, afiliasi, dan bank-bank luar negeri.

### 5) Bank Anak Perusahaan (Bank Subsidiary)

Bank anak perusahaan adalah lembaga perbankan yang diintegrasikan secara terpisah dari perusahaan induknya. Bank subsidiary berbentuk entitas bank yang berdiri sendiri dan memiliki status badan hukum di negara

setempat sesuai dengan regulasi yang berlaku. Pemilikan saham pada anak perusahaan tidak diwajibkan untuk sepenuhnya dimiliki oleh bank induk. Pengawasan dan penguasaan faktual dapat tercapai melalui kepemilikan mayoritas saham, atau dalam kondisi tertentu, dengan kepemilikan saham yang lebih kecil dari mayoritas, asalkan pemegang saham lainnya tidak memiliki hak gabungan.

Meskipun demikian, memiliki kendali penuh atas seluruh saham lebih menguntungkan karena dapat menghindari potensi konflik kepentingan dengan pemegang saham minoritas. Pemilihan antara mendirikan bank cabang atau bank anak perusahaan seringkali dipengaruhi oleh hukum yang berlaku di negara setempat, yang mungkin melarang pendirian bank cabang.

#### 6) Bank Konsorsium (Consortium Bank)

Consortium bank merupakan lembaga perbankan yang dimiliki oleh bank lain, namun kepemilikan sahamnya tidak melebihi 50%, dan setidaknya satu pemegang saham merupakan bank asing. Pengertian lain menyatakan bahwa consortium bank adalah bank gabungan atau bank campuran yang menjadi entitas hukum independen dimiliki oleh dua bank atau lebih, yang umumnya berasal dari negara yang berbeda. Bank campuran adalah bank umum yang didirikan bersama oleh satu atau lebih bank umum yang berlokasi di Indonesia dengan satu atau lebih bank yang berlokasi di luar negeri.

Consortium bank harus memiliki keberadaan yang terpisah, berbeda dengan konsorsium bank yang hanya merupakan kelompok bank di mana setiap bank beroperasi secara independen dengan nama sendiri. Mereka bergabung untuk mendukung pembiayaan transaksi pinjaman khusus yang sering disebut sebagai pinjaman konsorsium dan akan dibubarkan setelah transaksi pinjaman tersebut selesai. Sebaliknya, consortium bank memiliki identitas sendiri dan menjalankan aktivitasnya berdasarkan otoritas mutlak. Tujuan pendirian bank konsorsium adalah untuk memfasilitasi kerjasama dengan menggabungkan sumber modal dan manajemen bank untuk mencapai tujuan bersama.

Meskipun saat ini terdapat berbagai jenis bank konsorsium, sebagian besar diarahkan untuk operasi di pasar Eurocurrency, memperkuat taktik dan strategi bersama. Berdasarkan fungsinya, bank konsorsium dapat

dikelompokkan menjadi beberapa kategori, antara lain kelompok bank konsorsium dengan fokus pada pemberian pinjaman Eurocurrency jangka menengah di Euromarket, dan kelompok dengan fungsi serba guna yang melibatkan pelaksanaan berbagai kegiatan perbankan internasional dengan cakupan penuh, termasuk pemberian pinjaman Eurocurrency jangka menengah.

Skema konsorsium memungkinkan bank pemiliknya memanfaatkan peluang pasar yang sulit diakses. Seringkali, regulasi lokal dan faktor ekonomi menjadi hambatan bagi penetrasi pasar, sehingga perjanjian kerjasama internasional melalui konsorsium menjadi solusi efektif.

#### 7) Hubungan Korespondensi Perbankan International (International Corresponden Banking)

Hubungan koresponden ialah hubungan agen dimana satu bank berkedudukan sebagai koresponden atau agen untuk bank lain di negara asal bank yang pertama begitupun sebaliknya. Dalam sudut internasional, bank bisa memenuhi kebutuhan nasabah dalam negeri pada bidang transaksi valas dan perdagangan dengan memanfaatkan jaringan bank koresponden. Bank koresponden (correspondent bank) yakni bank yang berlandaskan suatu perjanjian memiliki hubungan dengan bank lain untuk saling memberikan jasa dan atau menjalankan transaksi atas nama dan untuk bank yang memiliki kepentingan.

Bank koresponden memberikan jasa dalam membayar atau memungut dana asing, menerima letter of credit, dan memberi informasi kredit. Bank koresponden ialah bank yang berada diluar negeri yang memiliki perjanjian kerjasama untuk saling mengageni (agency arrangement). Dalam bentuknya yang amat basic, hubungan koresponden perbankan mendeskripsikan korelasi aktif antara dua bank untuk penyelesaian rekening (clearing account). Akan tetapi fungsi ini melebar mencakup fasilitas kredit, jasa manajemen kas dan jasa pemberian advis, serta pemrosesan dan penyimpanan surat berharga.

Hubungan koresponden antara bank di Indonesia dengan bank diluar negeri berdasarkan sifatnya dapat dijalankan dengan tiga metode sebagai berikut:

a) Depository Correspondent

Depository correspondent adalah hubungan antara bank dengan bank diluar negeri dimana bank bersangkutan menjaga account pada bank luar negeri tersebut. Double traffic trade dimana kedua bank yang bersangkutan berada, dilaksanakan melalui bank tersebut dan pembayaran dari manapun keluar negeri dijalankan dengan cara pembebanan langsung pada rekening yang dijaga tersebut.

b) Nondepository Correspondent

Nondepository correspondent adalah hubungan antara bank dengan bank yang ada diluar negeri namun bank yang disebut pertama tidak menjaga account pada bank diluar negeri. Double traffic trade antara kedua negara dapat dilaksanakan melalui pembukaan LC. sedangkan pembayaran dari dan keluar negeri dengan metode request for reimbursement melewati bank yang merupakan depository correspondent dari bank bersangkutan yang terdekat.

c) On Side Correspondent

On side correspondent adalah hubungan antara bank dengan bank diluar negeri tanpa pemeliharaan account dan hubungannya terbatas.

8) Merchant Banking Subsidiary (MBS)

Merchant Banking Subsidiary (MBS) umumnya dipersiapkan oleh kantor induk di Amerika Serikat dengan maksud untuk berfungsi sebagai satu-satunya unit profesional yang mewakili seluruh jaringan internasional bank terkait dalam kaitannya dengan persekutuan Eurocredit. MBS, dalam banyak aspek, memiliki induk di London yang mendirikan anak perusahaan dengan kepemilikan penuh di berbagai wilayah dunia seperti Gulf Region, Timur Jauh, Amerika Selatan, dan Amerika Tengah. Anak perusahaan tersebut memberikan laporan kepada induk MBS di London, yang kemudian menyampaikannya ke kantor pusat bank terkait di negara asal. Pada awalnya, kegiatan usaha MBS difokuskan pada persekutuan Eurocredit, namun kemudian mengubah fokusnya ke Eurobond

underwriting, pembiayaan proyek, pemberian jasa advis, dan penempatan perorangan.

### **13.4. Produk Perbankan Internasional**

Aktivitas perbankan internasional merupakan aspek yang terkait erat dengan mengatur arus keuangan internasional guna memfasilitasi transaksi perdagangan dan investasi perusahaan multinasional. Dalam kategori layanan komisi, beberapa produk dan jasa yang disediakan mencakup:

#### 1) Letter of Credit (L/C)

Letter of Credit merupakan instrumen yang sangat efektif yang disediakan oleh bank-bank devisa untuk menyelesaikan pembayaran dalam transaksi bisnis internasional. L/C adalah suatu bentuk jaminan pembayaran dari bank penerbit kepada penjual barang atau jasa, dengan syarat bahwa dokumen-dokumen tertentu diserahkan dan kondisi-kondisi tertentu dipenuhi oleh penjual.

Letter of Credit atau Documentary Credit dianggap sebagai janji yang bersifat irrevocable, sehingga menjadi komitmen pasti dari issuing bank untuk membayar sesuai dengan presentasi yang sesuai dengan persyaratan pembukaan L/C. Analoginya dengan penyaluran pinjaman kepada nasabah mengindikasikan bahwa tanggung jawab finansial dan integritas nasabah atau importir memegang peran kunci yang harus diperhatikan dengan cermat.

Perbedaan esensial antara L/C dan metode pembayaran lainnya, yang terletak pada peran bank sebagai pihak ketiga yang terlibat di luar perjanjian jual beli, berfungsi sebagai penjamin resiko. Ketentuan terkait dengan Letter of Credit diatur sesuai dengan Uniform Custom and Practice for Documentary Credit (UCP). Dalam L/C bank memiliki peran sebagai berikut:

##### a) Issuing bank/Opening bank/importer's bank

Bank yang dipilih sebagai issuing bank adalah lembaga keuangan yang berkedudukan di negara importir. Tugasnya mencakup kewajiban untuk melakukan pembayaran sejumlah dana yang tertera

dalam tanda terima dokumen yang diterima dari eksportir. (beneficiary).

b) Advising bank/seller bank/foreign correspondent bank

Bank koresponden adalah lembaga keuangan yang diamanahkan oleh issuing bank untuk menerima dan mengalirkan Letter of Credit (L/C) kepada penerima manfaat (beneficiary), baik secara langsung maupun melalui perantara bank lainnya.

c) Confirming bank

Confirming bank ialah bank yang ditunjuk dan diminta oleh issuing bank untuk memberikan tambahan jaminan pembayaran (konfirmasi) atas Letter of Credit yang diterbitkan.

d) Negotiating bank

Negotiating bank merupakan bank yang diperkenankan untuk melakukan negosiasi atau pembayaran atas hasil ekspor sesudah eksportir melengkapi seluruh dokumen persyaratan dalam substansi Letter of Credit.

e) Accepting bank

Accepting bank merupakan lembaga keuangan yang diberi wewenang oleh issuing bank untuk melakukan akseptasi wesel dan melaksanakan pembayaran pada saat jatuh tempo, dengan syarat bahwa persyaratan yang tercantum dalam Letter of Credit (L/C) telah terpenuhi.

f) Paying bank

Paying bank, sebagaimana yang ditentukan oleh issuing bank, merujuk pada lembaga keuangan yang memiliki keterlibatan sebagai pihak yang berkepentingan dalam membayar ekspor wesel yang diajukan, sesuai dengan instruksi penarikan yang diajukan oleh pihak eksportir.

g) Reimbursement bank

Reimbursement bank, sebagaimana dijelaskan, adalah institusi keuangan yang dipilih untuk melaksanakan pembayaran yang telah disepakati oleh negotiating bank. Hak ini dapat terwujud ketika tidak terdapat keterkaitan rekening antara bank ekspor dan bank importir dalam konteks transaksi.



## 2) International Remittance

Remittance adalah layanan perbankan yang melibatkan transfer uang melalui lembaga keuangan, diminta oleh nasabah baik yang memiliki rekening di bank tertentu maupun yang tidak memiliki rekening. Remittance internasional adalah layanan transfer uang atau valuta asing melalui bank, di mana perintah pembayaran (payment order) dilaksanakan oleh bank koresponden dan/atau nonkoresponden. Kategori transfer internasional terdiri dari inward remittance atau transfer masuk, dan outward remittance atau transfer keluar.

## 3) International Bank Guarantees

Bank garansi merupakan bentuk jaminan pembayaran yang disediakan oleh bank kepada berbagai entitas, termasuk individu, perusahaan, serta lembaga lainnya, melalui surat jaminan. Bank garansi merupakan bentuk jaminan tertulis berupa surat atau dokumen yang diberikan oleh bank kepada pihak yang menerima jaminan. Dalam konteks ini, bank berkomitmen dan mengikatkan diri untuk menyelesaikan kewajiban pembayaran dari pihak yang dijamin, dan membayar apabila terjadi wanprestasi oleh pihak yang dijamin terhadap penerima jaminan, sesuai dengan ketentuan jangka waktu dan syarat yang telah ditetapkan. Jenis-jenis bank garansi melibatkan variasi aspek tertentu, seperti diuraikan berikut:

### a) Bid bond.

Bid bond yaitu surat jaminan dari bank yang diberikan kepada nasabah untuk mengikuti tender suatu pekerjaan dari pemberi kerja.

### b) Performance bond

Performance bond merupakan jaminan bank yang diberikan atas permohonan dari nasabah karena nasabah sudah memperoleh uang untuk mengerjakan proyek yang telah dimenangkan melalui tender.

### c) Advance payment bond

Advance payment bond atau jaminan uang muka merupakan jaminan yang diberikan oleh bank atas uang muka yang telah diberikan oleh pemilik proyek kepada kontraktor.

d) Retention bond

Retention bond atau garansi pemeliharaan ialah bank garansi yang menjamin bahwa pelaksanaan proyek sebagai pemohon akan melaksanakan pemeliharaan terhadap proyek yang sudah selesai selama masa warranty atau pemeliharaan berlangsung.

4. International Collection

International collection, atau yang dikenal sebagai inkaso luar negeri, merujuk pada proses penagihan dokumen berharga oleh bank atas perintah nasabah atau untuk kepentingan internal bank. Terdapat dua varian inkaso luar negeri, yakni inward collection dan outward collection. inward collection, atau inkaso masuk, merupakan kegiatan yang terjadi ketika bank menerima dokumen berharga yang telah diterbitkan oleh nasabahnya sendiri. Dalam konteks inkaso masuk, bank bertugas memverifikasi kecukupan dokumen yang telah dikeluarkan oleh nasabah kepada pihak ketiga. Sementara itu, outward collection, atau inkaso keluar, melibatkan kegiatan penagihan terhadap dokumen yang telah dikeluarkan oleh nasabah bank lain. Dalam skenario ini, bank menerima amanah dari nasabahnya untuk melakukan penagihan terhadap dokumen tersebut kepada nasabah bank lain.

5. Foreign Exchange Market

Foreign Exchange Market, atau yang dikenal sebagai pasar valuta asing, merupakan arena perdagangan yang menyediakan fasilitas pertukaran valuta untuk mempermudah transaksi perdagangan dan keuangan internasional. Dalam konteks pelayanan kepada nasabah perorangan, bank menangani aktivitas jual beli uang kertas asing (UKA) dan proses pembelian Traveller's Cheque (TC).

### **13.5. Strategi Internasional Perbankan**

Implementasi strategi oleh lembaga perbankan internasional mengikuti perkembangan evolusioner dengan tahapan berikut:

1) Arm's length international banking

Pada tahap ini, terjadi perluasan aktivitas perbankan internasional di mana bank domestik berfungsi sebagai perpanjangan dari jaringan perbankan

internasional. Bank ini menjalankan misi perbankan internasional di luar negeri dengan menerima deposito dalam valuta asing dan menyediakan pinjaman internasional.

2) Offshore banking

Tahap ini melibatkan penerimaan deposito, pemberian pinjaman, dan investasi dalam Eurocurrency. Bank pada tahap ini aktif dalam kegiatan finansial internasional dengan fokus pada pengelolaan dana dalam mata uang asing tertentu.

3) Host country banking

Pada tahap ini, bank menyediakan seluruh rangkaian layanan di negara lain melalui cabang dari lembaga asalnya. Bank tersebut terlibat dalam persaingan dengan lembaga keuangan lokal untuk menarik deposito dan memberikan kredit dalam mata uang lokal di negara tempat cabang tersebut beroperasi.

### 13.6. Bank Internasional di Indonesia

Berikut ini merupakan daftar bank internasional yang ada di Indonesia berdasarkan data yang dikeluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan:

Daftar Kantor Perwakilan Bank Luar Negeri di Indonesia (Bank Konvensional)

Asal Negara	Nama
Jepang	Sumitomo Mitsui Trust Bank, Ltd
India	ICICI Bank Bank of India
Amerika	The Bank of New York Mellon
Belanda	ING Bank NV
Perancis	Natixis
	Credit Industriel et Commercial
	Societe Generale
Jerman	Credit Agricole Corporate and Investment Bank
	Landesbank Badenwürttemberg DZ Bank AG Deutsche Zentral Genossenschaftsbank
Uni Emirat Arab	Emirates NBD (PJSC)
	First Abu Dhabi Bank P.J.S.C
Spanyol	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A.
Korea Selatan	Korea Development Bank Cathay United Bank Co.Ltd
Taiwan	The Shanghai Commercial and Savings Bank Ltd
	Taipei Fubon Commercial Bank Co.Ltd
	Bank of Taiwan
	First Commercial Bank, Ltd
Thailand	Kasikornbank Public Company Limited
Italia	Intesa Sanpaolo S.P.A
China	China Development Bank

Sumber: <http://ojk.go.id/>

### 13.7. Kasus dan Pembahasan Kasus

#### a) Kasus: Kolapsnya Silicon Valley Bank

Sistem perbankan di Amerika Serikat baru-baru ini terganggu oleh kolapsnya Silicon Valley Bank yang terjadi secara tiba-tiba. Yang lebih menarik, kolapsnya Silicon Valley Bank (SVB) terjadi di sebuah negara maju yang selama ini menjadi panutan dan role model industri perbankan di negara-negara lain. Dari penutupan SVB dapat kita tarik sebuah pelajaran bahwa penarikan dana besar-besaran oleh pemiliknya bisa terjadi setiap saat.

Tindakan penarikan dana secara serentak dalam waktu yang bersamaan tersebut merupakan fenomena *bank run*, sebuah fenomena yang paling ditakuti oleh pemilik dana, manajemen bank, dan regulator. Serangan dalam bentuk *bank run* tersebut tidak hanya merugikan pemilik bank, tetapi juga memiliki potensi besar mengganggu stabilitas sistem keuangan di negara tersebut.

Silicon Valley Bank (SVB), menjadi bank terbesar spesialis pemberi pinjaman startup. Sayangnya, SVB Financial Group itu kolaps pada Jumat (10/3) pagi dan mengguncang pasar global serta membuat miliaran dolar dana perusahaan dan investor tersandera. Mirisnya, SVB mengalami krisis modal dan bangkrut dalam 48 jam terakhir. SVB dilaporkan berusaha mengumpulkan sejumlah dana untuk menanggapi krisis.

Kepanikan dipicu oleh komunitas modal ventura, yang telah dilayani dan dipelihara oleh SVB, mengakhiri jangka waktu 40 tahun bank tersebut. Ini menjadi kegagalan perbankan AS terbesar sejak krisis keuangan 2008 dan terbesar kedua yang pernah ada di Negeri Paman Sam. Berikut bagaimana kronologi bank terbesar di AS tersebut bisa kolaps, sebagaimana dilaporkan CNBC International. Penurunan spiral perusahaan dimulai Rabu malam, di mana bank mengejutkan investor dengan berita bahwa perusahaan perlu mengumpulkan US\$2,25 miliar untuk menopang neraca keuangannya.

Akar keruntuhan SVB berasal dari dislokasi. Ketika klien pemula menarik simpanan untuk menjaga perusahaan mereka tetap bertahan di lingkungan

untuk IPO dan penggalangan dana pribadi, SVB mendapati dirinya kekurangan modal. Sehingga itu telah dipaksa untuk menjual semua obligasi yang tersedia untuk dijual dengan kerugian US\$1,8 miliar.

Kebutuhan mendadak akan modal segar, yang datang setelah runtuhnya bank Silvergate yang berfokus pada crypto, memicu gelombang penarikan deposit dari SVB pada Kamis. Ini terjadi karena VC menginstruksikan perusahaan portofolio mereka untuk memindahkan dana. Diketahui pelanggan SVB menarik simpanan sebesar US\$42 miliar pada akhir Kamis. Pada penutupan bisnis hari itu, SVB memiliki saldo kas negatif sebesar US\$958 juta, menurut pengarsipan, dan gagal mendapatkan jaminan yang cukup dari sumber lain.

Falvey, mantan karyawan SVB yang meluncurkan dananya sendiri pada tahun 2018, menunjuk pada sifat komunitas investasi teknologi yang sangat saling berhubungan sebagai alasan utama kematian mendadak bank tersebut. Dana terkemuka termasuk Union Square Ventures dan Coatue Management mengirim email ke seluruh daftar startup mereka dalam beberapa hari terakhir. Keduanya menginstruksikan mereka untuk menarik dana dari SVB karena kekhawatiran akan bank run.

Pada Jumat, karena saham SVB terus tenggelam, sehingga bank menghentikan upaya untuk menjual saham. Bank kesulitan saat mencari pembeli, sebab dengan larinya simpanan membuat proses penjualan menjadi lebih sulit, dan upaya itu juga gagal. Sekarang, berkat bank run yang berakhir dengan penyitaan SVB, pelanggan yang tetap bersama SVB menghadapi garis waktu yang tidak pasti untuk mendapatkan kembali uang mereka. Sementara simpanan yang diasuransikan diharapkan tersedia pada Senin mendatang, di mana bagian terbesar dari simpanan yang dipegang oleh SVB tidak diasuransikan, dan tidak jelas kapan akan dibebaskan.

"Penarikan simpanan yang terburu-buru telah menyebabkan Bank tidak mampu membayar kewajibannya saat jatuh tempo," kata regulator keuangan California. "Bank sekarang bangkrut".

## b) Pembahasan

Dalam banyak kasus, bank tersebut harus dilikuidasi dan diikuti dengan dukungan kebijakan lainnya untuk memulihkan tingkat kepercayaan masyarakat terhadap sistem perbankan. Turunnya tingkat kepercayaan masyarakat terhadap industri perbankan bukanlah persoalan sederhana dan mudah untuk diselesaikan karena peran perbankan yang sangat vital.

Perbankan memiliki peran penting sebagai salah satu sumber pembiayaan, memperlancar distribusi uang dan sistem pembayaran, serta mendukung transaksi perdagangan, kinerja ekonomi, dan stabilitas sistem keuangan. Untuk itu, kasus SVB yang baru saja terjadi menjadi suatu momentum besar untuk berbenah agar tak terulang kembali di negara mana pun.

Berikut faktor-faktor yang menjadi pemicu terjadinya bank run :

- ✓ Pertama, faktor eksternal adanya gejolak ekonomi yang fundamental, sangat ekstrem dan bersifat mendadak, memberikan pengaruh yang luar biasa terhadap sistem perbankan. Hal ini bisa terjadi karena bank menyimpan dan mengelola dana masyarakat untuk berbagai aktivitas ekonomi.
- ✓ Kedua, selain faktor eksternal, terdapat juga faktor internal dari bank itu sendiri yang menjadi pendorong munculnya bank run. Faktor internal tersebut adalah kinerja bank yang semakin menurun sehingga masyarakat melakukan penarikan dana secara besar-besaran guna menyelamatkan uangnya yang tersimpan di bank tersebut. Menurunnya kinerja bank yang semakin mengkhawatirkan tersebut dipicu berbagai aspek, antara lain liquidity mismatch, lemahnya manajemen bank, praktik perbankan dan tata kelola yang tidak sehat, lemahnya permodalan, serta tidak mampu bersaing.

Faktor-faktor tersebut menjadikan pemilik dana berpikir bahwa bank di mana uang mereka tersimpan ternyata memiliki masalah. Akibatnya, para pemilik dana menjadi khawatir akan keselamatan uang mereka di bank tersebut dan melakukan penarikan dana.

Dalam perjalanannya, kasus SVB membawa dampak yang mengkhawatirkan di industri perbankan AS dan sistem keuangan global. Berita mengenai menurunnya kinerja SVB langsung mengentak ke seantero dunia hanya dalam waktu sekejap karena adanya peran dari media sosial.

Dalam waktu seketika itu pula para pemilik dana langsung memindahkan dananya dari bank tersebut, yang menyebabkan bank kekurangan likuiditas. Situasi yang tidak normal tersebut menjadikan cash is the king dan ketersediaan likuiditas yang mencukupi merupakan first line of defense (pertahanan lapis pertama) yang harus dimiliki oleh setiap bank. Gejolak yang terjadi pada SVB akhirnya juga menyeret sebuah bank lain di AS, yaitu Signature Bank, ke dalam situasi yang sama. Tidak berhenti sampai di sini, halo effect dari kejatuhan SVB dan Signature Bank telah membuat harga saham bank-bank di AS mengalami kejatuhan yang cukup signifikan.

Kasus bank run yang terjadi di AS tersebut memberikan berbagai pelajaran berharga bagi semua pihak.

- ✓ Pertama, munculnya bank run tidak mudah dideteksi kapan akan terjadi. Oleh karena itu, pemantauan yang berkelanjutan terhadap bank-bank yang memiliki keterpaparan risiko tinggi harus dilakukan sejak dini.
- ✓ Kedua, menjaga tingkat kepercayaan masyarakat terhadap sistem perbankan merupakan kunci utama dalam mencegah bank run. Di sinilah diperlukan transparansi dan edukasi yang memadai kepada masyarakat mengenai keandalan sistem perbankan yang telah diatur dan diawasi secara ketat sehingga tidak ada alasan bagi masyarakat untuk tidak memercayai perbankan.
- ✓ Ketiga, sistem penjaminan nasional untuk deposit bagi pemilik dana di bank masih tetap diperlukan dan perlu dikaji kembali. Kajian mengenai besarnya uang yang dijamin pemerintah tentunya harus mengikuti perkembangan zaman.

## 13.8. Kesimpulan

Keberadaan industri perbankan internasional secara erat terkait dengan dinamika perdagangan internasional, di mana perannya menjadi pondasi krusial dalam mendukung pembiayaan dalam konteks perdagangan global. Dalam transaksi ekspor-impor atau kegiatan perdagangan internasional, kepercayaan antara pihak yang terlibat menjadi elemen kunci. Bank internasional, sebagai entitas yang berperan dalam situasi ini, memiliki tanggung jawab untuk membentuk dan memfasilitasi kepercayaan di antara eksportir dan importir, terutama karena adanya jarak geografis dan minimnya interaksi personal.

Risiko yang signifikan bagi eksportir muncul ketika pengiriman barang dilakukan tanpa jaminan pembayaran yang memadai. Sebaliknya, bagi importir, risiko terletak pada pembayaran yang sudah dilakukan tanpa adanya jaminan kelengkapan dokumen yang diperlukan. Dalam konteks ini, peran bank menjadi sangat vital dengan adanya garansi yang diberikan, menjadi fondasi untuk membangun dan mempertahankan tingkat kepercayaan yang tinggi di antara para pihak yang terlibat dalam transaksi perdagangan internasional.





## DAFTAR PUSAKA

- Agung, T., Nugraha, I. R., Farida, I., Ameylia, R., Aprilia, U., Wiragarna, M. R., & Puspitasari, R. (2019). Strategi Peningkatan Profitabilitas Pada PT. Bank Kerta Raharja Cabang Banjara. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, 2(1), 76–87.  
<https://journal.ikopin.ac.id/index.php/fairvalue/article/view/65>
- Anwar, S. (2022). *Bank Dan Lembaga Keuangan*. Cirebon: Green Publisher Indonesia.
- Bank Indonesia. (2003). Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 5/8/PBI/2003 Tentang Penerapan Manajemen Risiko Bagi Bank Umum. Bank Indonesia.
- Bank Indonesia. (2010). Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 11/25/PBI/2010 Tentang Penerapan Manajemen Risiko Bagi Bank Umum. Bank Indonesia.
- Bauer Wolfgang, M. R. (2002). Risk Management Strategies for Bank. *Journal of Banking and Fiance*, 28(4), 331–352.
- Cahyadi, I. (2018) Algorithmic Trading Strategies Berbasis Artificial Neural Network Sebagai Alat Bantu Analisis Teknikal Pada Perdagangan Valuta Asing. *Jurnal Tata Kelola dan Kerangka Kerja Teknologi Informasi*, 102-121.
- CNN Indonesia. (2020, 10 November). Cegah Kasus Maybank Terulang, Pengamat Minta Bank Benahi
- Ginanjar, G.-g. (2010, Juni 26). Blogspot. Diambil kembali dari <http://ginginjanjar.blogspot.com/2010/06/makalah-kegiatan-bank.html>
- Goyal, K. (2010). Risk Management in Indian Banks: Some Emerging Issues. *The Indian Economic Journal*, 1(1), 102–109.

- Hansen, S. (2015). *Manajemen Kontrak Kontruksi*. Jakarta: Gramedia Pustaka Umum.
- Hariato, R. A. (2021). *Bisnis Internasional Suatu Kajian Tentang: Transaksi Ekonomi Perdagangan Dan Investasi Asing*. Purbalingga: Eureka Media Aksara.
- Hasibuan, L. (2023, Maret 15). *Berita Market*. Retrieved from CNBC Indonesia: <https://www.cnbcindonesia.com/market/20230312132743-17420948/kronologi-lengkap-ambruknya-silicon-valley-bank-simak>
- Hayes, A. (2023). *Pengertian Rasio Likuiditas: Jenis dan Pentingnya*. Investopedia.
- Hery. (2019). *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Grasindo.
- <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/accounting/liquidity-ratio/>
- U.ULFAH, F. (2020). *Ini Strategi Eagle High Plantations (BWPT) Jaga Ikatan Bankir Indonesia*. (2015). *Manajemen Risiko 1* (3rd ed.).
- Indrawati, T. E. (2011). *Draft Pedoman Penerapan Manajemen Risiko Berbasis Governance*. Komite Nasional Kebijakan Governance.
- Irawan, J. J. (2016). *Surat Berharga Suatu Tinjauan Yuridis Dan Praktis*. Jakarta: Kencana.
- Jaelani, A. (2020). *Modul Pembelajaran Perbankan Internasional (Kebijakan Dan Prosedur Transaksi Devisa Pada Industri Perbankan)* Jakarta: Stie Swadaya.
- Jurnal Ekonomi, J., Afsari, A., & Rachmawati, E. (2019). *JEMPER(Jurnal Ekonomi Manajemen Perbankan)* <http://jurnal.usbypkp.ac.id/index.php/jemper> Tinjauan Tentang Penerapan Analisis Swot Dalam Meningkatkan Daya Saing Perusahaan (Studi Kasus Pada King Cafe). 95–105.
- Kasmir. (2017). *Manajemen Perbankan (Revisi)*. Jakarta: Rajawali Pers.

- korannews. (2021). Buruknya pelayanan bank BNI waingapu, nasabah dibentak dan dimarahi oknum pegawai.
- Kurniawan, P. & Budhi, M. K. (2015). Pengantar Ekonomi Mikro Dan Makro. Yogyakarta: Andi Offset.
- Kusumaningrum. D. R., & Pujiyono. (2020) Menerobos Prinsip Kerahasiaan Bank Guna Mencegah Risiko Gagal Bayar Dan Kejahatan Lintas Negara Menggunakan Letter Of Credit. Jurnal Magister Hukum Udayana, 330-342.
- Likuiditas.BISNIS.COM.  
<https://m.bisnis.com/amp/read/20200812/192/1278407/ini-strategi-eagle-high-plantations-bwpt-jaga-likuiditas>
- Mansyur, N. (2019). Manajemen Valuta Asing: Dasar Keputusan Keuangan Perusahaan Multinasional. Klaten: Lakeisha.
- Muniarty Puji, A. D. S. A. M. F. (2020). Manajemen Perbankan. Widina Bhakti Persada Bandung.
- Nugroho, A. S. (2011, Februari 21). Blogspot. Diambil kembali dari <http://agussetyonugroho.blogspot.com/2011/02/bank-umum.html>
- Nugroho, A. S. (2021). Mengenal Perbankan Indonesia (Konsep Bank Praktik Bank Mini, Dan Banker Karier). Bogor: Guepedia.
- Nurlisa, D. (2012, April 16). Blogspot. Diambil kembali dari [http://dindanurlisa.blogspot.com/2012/04/pengertian-fungsi-dan-tujuan-jenis\\_16.html](http://dindanurlisa.blogspot.com/2012/04/pengertian-fungsi-dan-tujuan-jenis_16.html)
- Owojori Amerson, A. F. (2011). The Challenge of Risk Management in Nigerian Banks in the Post Consolidation Era. *Journal of Accounting and Taxation*, 3(2), 23–31.
- Pramono, Y. Y. (2017). Tanggung Gugat Perdata Bank Terhadap Klaim Bank Garansi Yang Dikeluarkan. *Jurnal Cakrawala Hukum*, 230-239.

- Prasetyo Zico, A. (2019). Penerapan Manajemen Resiko Operasional Pada Pt. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan Kabupaten Pesisir Selatan.
- Promalesy, R. (2021). Buku Ajar Bisnis Internasional. Bandung: Media.
- Raya, M. (2023). Pelayanan Bank BRI Sangat Buruk Sekali, Nasabah Kecewa. MaduraRaya.Id. <https://maduraraya.id/4556/pelayanan-bank-bri-sangat-buruk-sekali-nasabah-kecewa/>
- Rinaldy, E., Ikhlas, D., & Utama, A. (2018). Perdagangan Internasional. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sattar. (2017). Buku Ajar Ekonomi Internasional. Yogyakarta: Deepublish.
- Sugiarto, A. (2023, Maret 27). Kompas.id. Retrieved from <https://www.kompas.id/baca/opini/2023/03/26/belajar-dari-kasus-svb-mencegah-bank-run>
- Suhendar, M. (2020). Penerapan Hybrid Contract Pada Letter Of Credit. Jurnal Ilmu Akuntansi dan Bisnis Syariah, 112-122.
- Supriadi Yudi Nur, M. I. A. R. N. (2023). Manajemen Perbankan. Yayasan Cendikia Mulia Mandiri.
- Tarigan, W., Mahmudah, S., & Lestari, S, N. (2016). Perlindungan Hukum Terhadap Nasabah Bank Penerbit Letter Of Credit (L/C). Diponegoro Law Review, 1-14.
- Zuhri, M. (2019). Sistem Pembayaran Transaksi Ekspor Impor Dengan Letter Of Credit (L/C) Pada Pt Bpd Jabar Dan Banten Tbk. Kantor Cabang Medan. Jurnal Ilmiah Skylandsea. 44-57.