

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Pemberian Kredit Usaha Kecil dilakukan melalui prosedur secara bertahap beberapa langkah agar Bank benar-benar yakin bahwa nasabahnya dapat mempertanggung jawabkan kredit yang diberikan. Dikembangkannya suatu prosedur/sistem pemberian kredit oleh bank adalah usaha menyeleksi pemohon kredit dalam pemberian kredit.

Prosedur ini tidaklah sama antara bank yang satu dengan lainnya, masing-masing bank akan memberikan ketentuan bervariasi sesuai dengan kondisi masing-masing bank. Prosedur pemberian Kredit Usaha Kecil pada Bank DKI yang berada di Jakarta melalui empat tahap yaitu : tahap pertama pengajuan permohonan kredit secara tertulis ditujukan kepada Kepala Cabang, tahap kedua penelitian dokumen atau pengumpulan data, tahap ketiga penelitian atau analisis permohonan kredit, tahap keempat keputusan oleh Pimpinan Cabang atau oleh Kantor Pusat.

2. Permohonan Kredit Usaha Kecil dari Bengkel Mobil "Spirit Motor" berdasarkan laporan keuangan nasabah ternyata proyeksi kebutuhan modal kerja dengan menggunakan Metode Perputaran Modal Kerja sebesar Rp. 30.000.000,- Adapun cara perhitungan menggunakan metode Perputaran Modal Kerja menetapkan plafond sebesar Rp. 30.000.000,- melalui beberapa langkah :
- a. Menentukan perputaran unsur modal kerja yaitu Kas dan bank, Piutang Dagang, Persediaan Barang Dagangan, hasilnya masing-masing 8,69 kali, 8,85 kali, 1,67 kali.
 - b. Menentukan lamanya perputaran modal kerja dengan cara membagi jumlah hari dalam periode laporan yaitu 180 hari dengan hasil perputaran masing-masing unsur modal kerja, yang hasil totalnya $20,71 \text{ hari} + 37,11 \text{ hari} + 107,78 \text{ hari} = 165,60 \text{ hari}$.
 - c. Menentukan lama perputaran modal kerja keseluruhan dengan cara membagi jumlah hari dalam periode laporan dengan total lamanya perputaran modal kerja, yang hasilnya $180 : 165,60 = 1,08 \text{ kali}$.
 - d. Menentukan omzet/tingkat penjualan periode lalu yaitu tahun 1996 dengan cara membagi (penjualan netto – laba usaha) dengan perputaran modal kerja keseluruhan, yang hasilnya (Rp. 150.000.000 – Rp. 40.850.000) : 1,08 = Rp. 101.064.814,81.

- e. Menentukan omzet/tingkat kenaikan penjualan yang dinilai wajar oleh Bank yaitu 30% dari omzet/tingkat penjualan periode lalu = $30\% \times \text{Rp. } 101.064.814,81 = \text{Rp. } 30.319.444,44$.
- f. Menentukan jumlah modal kerja yang dibutuhkan yaitu omzet/tingkat penjualan periode lalu ditambah kenaikan sebesar 30% = $\text{Rp. } 101.064.814,81 + \text{Rp. } 30.319.444,44 = \text{Rp. } 131.384.259,25$.
- g. Menentukan plafond pemberian kredit modal kerja dengan cara: jumlah modal kerja yang dibutuhkan dikurangi modal kerja netto = $\text{Rp. } 131.384.259,25 - \text{Rp. } 102.272.500,- = \text{Rp. } 29.111.759,25$ dibulatkan menjadi $\text{Rp. } 30.000.000,-$.
3. Pengawasan dan pembinaan atau pemantauan nasabah yang dilakukan oleh Bank DKI terdiri dari dua aspek :
- a. Pemantauan terhadap hasil prestasi, dimana pemantauan ini dilakukan untuk memantau terhadap sumber pelunasan kredit jalan keluar utama (*First Way Out*), yaitu memantau penggunaan kredit yang diberikan, kesediaan nasabah dalam memenuhi pembayaran kewajiban-kewajibannya, kemungkinan memburuknya kondisi keuangan dan manajemen nasabah. Tujuan dari pemantauan terhadap hasil prestasi untuk mengetahui apakah kredit yang diberikan digunakan benar-benar untuk kepentingan kegiatan usahanya atau tidak, dan untuk mengetahui apakah

Selanjutnya untuk meningkatkan ketrampilan pejabat kredit perlu dipertimbangkan untuk mengadakan pendidikan dan pelatihan para analis serta pejabat kredit.

2. Dalam menentukan kebutuhan modal kerja bagi pemohon kredit, pihak Bank DKI diharapkan terus teliti dan cermat dalam menganalisis semua faktor yang berkaitan dengan kredit, terutama adalah laporan keuangan dari calon nasabah agar tidak menimbulkan kesalahan dalam menentukan jumlah kredit yang diberikan.
3. Bank DKI lebih meningkatkan pembinaan dan hubungan kekeluargaan dengan Nasabah/Debitur, melalui kunjungan ke lokasi usahanya untuk membantu dan memberi saran atau nasehat, sehubungan dengan kredit yang diberikan oleh Bank, agar nasabah/debitur dapat menunjukkan kepada Bank kegiatan-kegiatan usahanya, sehingga pihak Bank dapat melihat dengan langsung bagaimana kelancaran usaha Nasabah/Debitur. Dalam meningkatkan pembinaan dan hubungan dengan nasabah dapat dilakukan secara periodik, misalnya tiga bulan atau enam bulan sekali, sebagai program kunjungan usaha untuk mengetahui kondisi bisnis nasabah.

Sebagai jaminan atas kredit yang diberikan kepada kami ,
kami serahkan sebagai berikut :

NO	JENIS & LETAK BRG JAMINAN	BUKTI PEMILIKAN **)			
		JENIS HAK	NO	TGL	ATAS NAMA

**) foto copy terlampir.

LAIN - LAIN :

Demikian , atas bantuan dan kerjasama Saudara kami ucapkan terima kasih.

Menyetujui,

Hormat kami ,

(_____)
Komisaris

(_____)
Direktur Utama

Nama, tanda tangan dan cap perusahaan