

ANALISIS PENENTUAN FITUR PRODUK TURUNAN DARI KREDIT MIKRO PADA PT. BANK MANDIRI (PERSERO), TBK, CABANG P. BRAYAN MEDAN

Hidayat Nasution

Dosen Tetap Politeknik Mandiri Bina Prestasi

ABSTRAKSI

Mengaplikasikan fitur produk turunan dari Kredit Mikro adalah suatu strategi Bank dalam melakukan inovasi produk dengan cara diversifikasi dan proliferasi produk perbankan. Penelitian ini akan membahas terkait penerapan inovasi yang dilakukan Bank dalam upaya pengembangan produk turunan sebagai alternatif produk yang dapat ditawarkan kepada nasabah bank. Dengan memberikan beberapa pilihan kepada nasabahnya, bank akan dapat mempertahankan pangsa pasarnya dan juga sekaligus mengembangkan segmen pasar yang sudah ada. Dengan adanya berbagai pilihan produk perbankan yang dapat digunakan oleh nasabah bank, terutama produk-produk turunan, tentu saja nasabah semakin leluasa untuk memilih produk perbankan yang akan dapat memenuhi berbagai kebutuhan nasabah tersebut. Selain itu, Bank juga harus memperhatikan manajemen risiko terhadap setiap produk perbankan. Dengan demikian, Bank akan dapat mempertahankan nasabahnya dan sekaligus mengembangkan produknya dan meningkatkan pangsa pasarnya. Selanjutnya, bank juga akan dapat mengevaluasi produk-produk mana yang masih sesuai dengan kebutuhan nasabah dan produk-produk mana yang perlu dilakukan evaluasi untuk pengembangannya.

Kata kunci : *produk turunan, kredit mikro, inovasi, diversifikasi, proliferasi, perbankan*

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Lembaga perbankan dalam suatu negara memiliki peran penting dalam memajukan dunia usaha dan industri dalam negeri dan menunjang pembangunan ekonomi Indonesia untuk menghadapai persaingan ekonomi global. Peran perbankan tersebut menjadi sangat penting karena bank sangat urat nadi perekonomian mempunyai tiga fungsi utama yaitu sebagai *agent of growth, agent of development, and agent of service*.

Usaha mikro sebagai landasan ekonomi rakyat juga memegang peranan penting dalam pembangunan ekonomi nasional, karena tingkat penyerapan tenaga kerjanya yang relatif tinggi dan kebutuhan yang kecil, sehingga sektor perbankan menjadikan usaha mikro sebagai salah satu sasaran pemasaran dan berpeluang untuk didanai serta dikembangkan. Namun, pemberian kredit mikro ini juga memiliki resiko bagi usaha perbankan. Oleh karena itu, sektor perbankan harus lebih serius memberikan perhatiannya untuk meminimalkan risiko tersebut. Untuk meminimalkan risiko kredit ini bank harus meminta agunan bagi calon debitur untuk menjaga risiko yang akan dihadapi oleh bank di kemudian hari. Dengan adanya fitur turunan kredit ini, risiko akan kredit bisa diminimalkan, jika debitur macet pihak bank bi-

sa menggunakan agunan tersebut untuk membayar kredit macet tersebut.

Kredit mikro merupakan salah satu produk pendanaan yang ditawarkan oleh bank kepada masyarakat dalam kegiatan operasional. Demikian juga halnya dengan PT. Bank Mandiri (Persero), Tbk. Cabang Pulo Brayan Medan yang memberi fasilitas kredit mikro bagi nasabah untuk mendanai usaha nasabah.

1.2 Rumusan Masalah

Dalam penulisan ini yang menjadi rumusan masalah adalah “Bagaimana penentuan fitur produk turunan dari Kredit Mikro pada PT. Bank Mandiri (Persero), Tbk, Cabang Pulo Brayan Medan? ”.

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan dari penelitian ini adalah “Untuk mengetahui bagaimana penentuan fitur produk turunan dari Kredit Mikro pada PT. Bank Mandiri (Persero), Tbk, Cabang Pulo Brayan Medan.

II. URAIAN TEORI

2.1 Pengertian Kredit

Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang wajibkan pihak yang dibiayainya untuk

mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (UU No.10 Tahun 1998).

2.2 Kredit Mikro

Kredit Mikro adalah pinjaman dalam jumlah kecil untuk orang miskin dengan tujuan mereka bisa berwirausaha. Kredit mikro ditujukan untuk orang-orang yang tidak memiliki jaminan, pekerjaan tetap, dan riwayat kredit yang terpercaya, serta tidak mampu untuk memperoleh kredit biasa. Kredit mikro adalah suatu inovasi finansial yang dimulai oleh Grameen Bank di Bangladesh. Di negara tersebut, kredit mikro telah berhasil membuat banyak orang mampu untuk memberdayakan diri dan memperoleh penghasilan. Perserikatan Bangsa-bangsa menyatakan tahun 2005 sebagai Tahun Kredit Mikro Internasional.

2.3 Prinsip Dan Kunci Sukses Pengelolaan Kredit Mikro

Prinsip dan kunci sukses pengelolaan kredit mikro adalah :

1. Cepat

- Penjualan proaktif dengan mendatangi dan mengenali calon nasabah.
- Keputusan kredit didalam satu atap untuk mempercepat proses kredit.
- Pencairan cepat untuk memenuhi tuntutan bisnis dengan putaran tinggi.

2. Sederhana

- Administrasi dan persyaratan mudah dipenuhi.
- Proses kredit dilakukan didalam satu atap.

3. Kedekatan Hubungan

- Operasional unit mikro berlokasi dekat dengan potensi pasar.
- Area penjualan dibatasi untuk meningkatkan kualitas supervisis nasabah.
- Tenaga penjual diprioritaskan dari daerah setempat dimana unit mikro beroperasi.

2.4 Target Market

1. Berdasarkan sektor usaha

Prioritas penyaluran kredit mikro kepada :

- Penyaluran kredit kepada 5 sektor usaha unggulan dimasing-masing wilayah/daerah yang didasarkan pada kajian kualitas *portfolio* secara berkala.
- Penyaluran kredit selain pada point a dengan mempertimbangkan kelayakan usaha sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Bank.

2. Berdasarkan cara akuisisi calon debitur

Prioritas penyaluran kredit mikro dengan cara :

- Penyaluran Kredit Serbaguna Mikro *Payroll* dapat dilakukan baik secara kerjasama/aliansi maupun individual.

b. *Topping-Up* program kepada debitur aksisting dengan kolektibilitas "lancar" dan setelah jangka waktu kredit setengah tenor.

c. Penyaluran kredit dengan cara paket program yang sesuai dengan potensi dimasing-masing wilayah/daerah.

d. Penyaluran kredit dengan cara *door to door (individual)* wajib dengan tetap mempertimbangkan ketentuan yang berlaku di Bank antara lain di *sales area* dan pertimbangan kemudahan monitoring *collectionnya* serta efektifitas waktu.

3. Berdasarkan Area sales

Penyaluran kredit mikro dapat dilakukan berdasarkan area yang telah ditetapkan berdasarkan strategi akuisisi yang diukur dari lokasi Micro Business Unit yang terdiri dari 3 kategori area yaitu :

a. *Green Area*

Penyaluran kredit mikro dapat dilakukan dalam radius 5 kilometer dari Micro Business Unit dengan produk yang dapat ditawarkan berupa semua produk mikro dan kewenangan persetujuan berada pada Mikro Mandiri Manager .

b. *Yellow Area*

Penyaluran kredit mikro dapat dilakukan dalam radius 10 kilometer dari Micro Business Unit dengan produk yang dapat ditawarkan berupa *door to door* kelompok dan kewenangan berada pada Cluster Manager.

c. *Red Area*

Penyaluran kredit mikro dapat dilakukan dalam radius 15 kilometer dari Micro Business Unit dengan produk yang ditawarkan berupa aliansi, Kredit Serbaguna Mikro kebun dan TKI dan kewenangan berada pada Cluster Manager atau Distric Manager.

2.5 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

1. Definisi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan.

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil.

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang

bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar.

2. Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Kriteria Usaha Mikro, yakni :

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).

Kriteria Usaha Kecil, yakni :

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,- (dua miliar lima ratus juta rupiah).

Kriteria Usaha Menengah, yakni :

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,- (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,- (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,- (lima puluh miliar rupiah).

2.6 Asas Dan Tujuan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah berasarkan :

- a. Kekeluargaan
- b. Demokrasi ekonomi
- c. Kebersamaan
- d. Efisiensi berkeadilan
- e. Berkelanjutan
- f. Berwawasan lingkungan
- g. Kemandirian
- h. Keseimbangan kemajuan
- i. Kesatuan ekonomi nasional

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah bertujuan untuk menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.

2.7 Prinsip dan Tujuan Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Prinsip pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yakni :

- a. Penumbuhan kemandirian, kebersamaan dan kewirausahaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk berkarya dengan prakarsa sendiri.
- b. Perwujudan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan.
- c. Pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- d. Peningkatan daya saing Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- e. Penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian secara terpadu.

Tujuan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yakni :

- a. Mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang dan berkeadilan.
- b. Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.
- c. Meningkatkan peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pemberantasan rakyat dari kemiskinan.

2.8 Aspek Penumbuhan Iklim Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Didalam Usaha Mikro, Kecil dan Menengah pemerintah dan pemerintah daerah menumbuhkan iklim usaha dengan menetapkan peraturan perundang-undangan dan kebijakan yang meliputi aspek :

- a. Aspek pendanaan dalam penumbuhan iklim usaha pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yakni :
 - 1) Memperluas sumber pendanaan dan memfasilitasi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk dapat mengakses kredit perbankan dan lembaga keuangan bukan bank.
 - 2) Memperbanyak lembaga pembiayaan dan memperluas jaringannya sehingga dapat diskses oleh Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
 - 3) Memberikan kemudahan dalam memperoleh kemudahan secara cepat, tepat, murah dan tidak diskriminatif dalam pelayanan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.
 - 4) Membantu para pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk mendapatkan pembiayaan dan jasa/produk keuangan lainnya yang disediakan oleh perbankan dan

- lembaga keuangan bukan bank, baik yang menggunakan sistem konvensional maupun sistem syariah dengan jaminan yang disediakan oleh pemerintah.
- b. Aspek sarana dan prasarana dalam penumbuhan iklim Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yakni :
- 1) Mengadakan prasarana umum yang dapat mendorong dan mengembangkan pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
 - 2) Memberikan keringanan tarif prasarana tertentu bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- c. Aspek usaha informasi dalam penumbuhan iklim Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yakni:
- 1) Membentuk dan mempermudah pemanfaatan bank data dan jaringan informasi bisnis.
 - 2) Mengadakan dan menyebarluaskan informasi mengenai pasar, sumber pembiayaan, komoditas, penjaminan, disain dan teknologi juga mutu.
 - 3) Memberikan jaminan trasparansi dan akses yang sama bagi semua pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah atas segala informasi usaha.
- d. Aspek kemitraan dalam penumbuhan iklim Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yakni :
- 1) Mewujudkan kemitraan antar Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
 - 2) Mendorong terjadinya hubungan yang saling menguntungkan dalam pelaksanaan transaksi usaha antar Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
 - 3) Mengembangkan kerjasama untuk meningkatkan posisi tawar Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
 - 4) Mendorong terbentuknya struktur pasar yang menjamin tumbuhnya persaingan usaha yang sehat dan melindungi konsumen.
 - 5) Mencegah terjadinya penguasaan pasar dan pemusatan usaha oleh orang perorang atau kelompok tertentu yang merugikan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- e. Aspek perizinan usaha dalam penumbuhan iklim Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yakni :
- 1) Menyederhanakan tata cara dan jenis perizinan usaha dengan sistem pelayanan terpadu satu pintu.
 - 2) Membebaskan biaya perizinan bagi Usaha Mikro dan memberikan keringanan biaya perizinan bagi usaha kecil.
 - 3) Mewujudkan kesempatan berusaha dalam penumbuhan iklim Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yakni :
 - 4) Menentukan peruntukan tempat usaha yang meliputi pemberian lokasi di pasar, ruang pertokoan, lokasi sentra industri, lokasi pertanian rakyat, lokasi pertambangan rakyat, lokasi yang wajar bagi pedagang kaki lima, serta lokasi lainnya.
 - 5) Menetapkan alokasi waktu berusaha untuk Usaha Mikro, Kecil dan Menengah disubsektor perdagangan retail.
 - 6) Mencadangkan bidang dan jenis kegiatan usaha yang memiliki kekhususan proses, bersifat padat karya, serta mempunyai warisan badaya yang bersifat khusus dan turun-temurun
 - 7) Menetapkan bidang usaha yang dicadangkan untuk Usaha Mikro, Kecil dan Menengah serta bidang usaha serta bidang usaha yang terbuka untuk usaha besar dengan syarat harus bekerja sama dengan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah .
 - 8) Melindungi usaha tertentu yang strategis untuk Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
 - 9) Mengutamakan penggunaan produk yang dihasilkan oleh Usaha Mikro, Kecil dan Menengah melalui pengadaan secara langsung.
 - 10) Memprioritaskan pengadaan barang atau jasa dan pemberongan kerja pemerintah dan pemerintah daerah.
 - 11) Memberikan bantuan konsultasi hukum dan pembelaan.
- g. Aspek promosi dagang dalam penumbuhan iklim Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yakni:
- 1) Meningkatkan promosi produk Usaha mikro, Kecil dan Menengah didalam dan luar negeri.
 - 2) Memperluas sumber pendanaan untuk promosi produk Usaha Mikro, Kecil dan Menengah didalam dan luar negeri.
 - 3) Memberikan inisiatif dan tata cara dalam pemberian insentif untuk Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang mampu menyediakan pendanaan secara mandiri dalam kegiatan promosi produk didalam dan luar negeri.
 - 4) Memfasilitasi pemilikan hak atas kekayaan intelektual atas produk dan disain Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dalam kegiatan usaha di dalam negeri dan ekspor.

2.9 Kewajiban Bank Dan Pembiayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

- a. Bank Umum wajib memberikan kredit atau pembiayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- b. Jumlah kredit atau pembiayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah ditetapkan paling rendah 20% (dua puluh persen) yang dihitung berdasarkan rasio kredit atau pembiayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah terhadap total kredit atau pembiayaan.
- c. Pencapaian rasio pemberian kredit atau pembiayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dihitung pada setiap akhir tahun.
- d. Pencapaian rasio pemberian kredit atau pembiayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dilakukan secara bertahap, sebagai berikut :
 - 1) Tahun 2013 : rasio kredit atau pembiayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah terhadap total kredit atau pembiayaan sesuai kemampuan Bank Umum yang dicantumkan dalam Rencana Bisnis Bank.
 - 2) Tahun 2014 : rasio kredit atau pembiayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah terhadap total kredit atau pembiayaan sesuai kemampuan Bank Umum yang dicantumkan dalam Rencana Bisnis Bank.
 - 3) Tahun 2015 : rasio kredit atau pembiayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah terhadap total kredit atau pembiayaan paling rendah 5%.
 - 4) Tahun 2016 : rasio kredit atau pembiayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah terhadap total kredit atau pembiayaan paling rendah 10%.
 - 5) Tahun 2017 : rasio kredit atau pembiayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah terhadap total kredit atau pembiayaan paling rendah 15%.
 - 6) Tahun 2018 : rasio kredit atau pembiayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah terhadap total kredit atau pembiayaan paling rendah 20%.
- e. Perhitungan besarnya persentase pemberian kredit atau pembiayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dilakukan secara gabungan untuk seluruh kantor Bank Umum.

2.10 Persyaratan Calon Debitur

1. Kredit Usaha Mikro (KUM)

Persyaratan calon debitur Kredit Usaha Mikro (KUM) yaitu :

- a. Usaha minimum 2 tahun di lokasi dengan bidang usaha yang sama.

- b. Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah. Maksimal usia 60 tahun saat kredit lunas.
- c. Melampirkan bukti diri berupa Kartu Tanda Penduduk (KTP), Kartu Keluarga (KK) serta Surat Nikah (bagi yang menikah).
- d. Khusus kredit Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) keatas dipersyaratkan Nomor Penggunaan Wajib Pajak (NPWP).
- e. Surat Keterangan Usaha dari Desa/Kelurahan, Dinas Pasar atau Otorita setempat dimana yang bersangkutan memiliki usaha ; atau
- f. Surat Ijin Usaha (SIU).
- g. Belum pernah memperoleh fasilitas kredit atau pernah/telah memperoleh fasilitas kredit dengan kolektibilitas “Lancar” atau tidak dalam kondisi kredit bermasalah.

2. Kredit Serbaguna Mikro (KSM)

Persyaratan calon debitur Kredit Serbaguna Mikro (KSM) yaitu :

- a. Warga Negara Indonesia yang berdomisili di Indonesia.
- b. Telah diangkat menjadi pegawai tetap minimal 1 tahun dan berpenghasilan tetap. Khusus untuk pegawai dengan status tetap (tidak termasuk masa percobaan/probation) dan payroll di Bank maka masa kerja pegawai tidak diperhitungkan.
- c. Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah dan pada sata kredit lunas sesuai usia pensiun yaitu maksimum 55 tahun (kecuali untuk pegawai Pemerintah/BUMN/BUMD/BHMN/persyaratan usia ditentukan sesuai dengan ketentuan yang berlaku).
- d. Penghasilan per bulan diatas Upah Minimum Regional (UMR) yang berlaku di daerah tersebut.
- e. Menyerahkan bukti diri berupa foto copy Kartu Tanda Penduduk (KTP) calon debitur dan suami/istri calon debitur, Kartu Keluarga (KK) serta Surat Nikah/Cerai (bagi yang sudah menikah/cerai).
- f. Menyerahkan foto copy Kartu Jamsostek.
- g. Melampirkan foto copy Surat Keterangan Bekerja dan/atau Surat Keputusan Pengangkatan Pegawai dari Instansi/Perusahaan.
- h. Melampirkan asli slip gaji terakhir atau surat keterangan penghasilan terakhir (memiliki sumber penghasilan yang dapat diverifikasi kebenarannya). Khusus untuk kredit kepada Tenaga Kerja Indonesia (TKI) akan diatur dalam ketentuan tersendiri.

- i. Diwajibkan membuka tabungan (Tabungan Mandiri/Tabungan Mandiri Mikro) Rupiah atas nama yang bersangkutan.

2.11 Fitur Produk

1. Fitur Produk Kredit Usaha Mikro (KUM)

Tujuan Kredit Usaha Mikro (KUM) adalah Kredit Usaha Mikro khusus diberikan kepada Usaha Mikro. Limit Kredit Usaha Mikro (KUM) ini maksimal Rp. 10.000.000,00 dengan jangka waktu maksimal 36 (tiga puluh enam) bulan dan valutanya adalah rupiah.

Sifat Kredit Usaha Mikro (KUM) yaitu *Non Revolving*. Dimana tingkat suku bunganya yang berlaku adalah suku bunga segmen mikro. Dengan provisi Kredit Usaha Mikro (KUM) yakni :

- a. Limit < Rp 50.000.000 : 0,5% dari limit kredit
- b. Limit > Rp 50.000.000 : 1,0 % dari limit kredit.

Biaya administrasi dari Kredit Usaha Mikro (KUM), yaitu :

- a. Limit < Rp 50.000.000 : Rp 50.000 (lima puluh ribu rupiah)
- b. Limit > Rp 50.000.000 : Rp 100.000 (seratus ribu rupiah).
- c. Biaya materai sesuai ketentuan dan pemakaian.
- d. Biaya notaris/Pejabat Pembuat Akta Tanah (PPAT) dan pengikatan agunan (termasuk pengecekan keabsahan sertifikat).
- e. Biaya premi asuransi kerugian dan asuransi jiwa.
- f. Biaya yang timbul dibebankan kepada calon debitur dan harus dibayar paling lambat pada saat penandatanganan Perjanjian Kredit.
- g. Biaya-biaya yang telah disetorkan, tidak dapat ditarik kembali oleh sebab apapun.

2. Fitur Produk Kredit Serbaguna Mikro (KSM)

Tujuan Kredit Serbaguna Mikro (KSM) adalah untuk membiayai berbagai macam keperluan (serbaguna), selama tidak melanggar kesesuaian, ketertiban umum dan bertentangan dengan hukum. Limit Kredit Serbaguna Mikro (KUM) minimal Rp 2.000.000,00 (dua juta rupiah) dan maksimal Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) dengan jangka waktu kreditnya maksimum 36 (tiga puluh enam) bulan dan valutanya adalah rupiah.

Sifat Kredit Serbaguna Mikro (KSM) adalah *Non Revolving* dengan suku bunga atau

tingkat suku bunga yang berlaku adalah suku bunga segmen mikro.

Provisi Kredit Serbaguna Mikro (KSM), yakni :

- a. Limit < Rp 25.000.000 : 0,5% dari limit kredit.
- b. Limit > Rp 25.000.000 : 1,0% dari limit kredit

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Subjek dan Objek Penelitian

Menurut Arikunto (2007 : 152), Subjek penelitian adalah pemilik dari masalah yang menjadi pokok pembicaraan (orang, tempat atau benda yang diamati sebagai sasaran). Dalam penelitian ini, yang menjadi subjek dari penelitian ini adalah PT Bank Mandiri (Persero), Tbk. Cabang Pulo Brayan Medan.

Sedangkan objek penelitian adalah benda, orang yang menjadi pokok pembicaraan atau pokok permasalahan yang akan dijadikan sasaran untuk diteliti. Dalam penelitian ini, yang akan menjadi objek penelitian adalah Fitur Produk Turunan pada PT Bank Mandiri (Persero), Tbk. Cabang Pulo Brayan Medan.

3.2 Jenis Data dan Sumber Data

1. Jenis Data

Dalam penelitian ini, Penulis menggunakan jenis data kualitatif yang berupa bahan-bahan, ketentuan-ketentuan ataupun tulisan mengenai Fitur Produk Turunan.

2. Sumber Data

Dalam penelitian ini, Penulis menggunakan data sekunder, dimana yang dikumpulkan berasal langsung dari PT Bank Mandiri (Persero), Tbk.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Menurut Bungin (2008 : 12), ada beberapa teknik pengumpulan data yang digunakan, yaitu:

- 1. Dokumentasi adalah mengumpulkan data melalui peninggalan tertulis dalam bentuk buku-buku, teori, dan beberapa literatur-literatur yang berhubungan dengan data yang diteliti.
- 2. Studi Kepustakaan adalah metode untuk mengumpulkan sejumlah informasi mengenai teori-teori yang mendukung.
- 3. Wawancara yaitu melakukan tanya jawab dengan pihak yang terkait dalam perusahaan yang berkaitan dengan penelitian ini, untuk memberikan data dan informasi yang tepat.
- 4. Pengamatan (Observasi) merupakan salah satu metode pengumpulan data melalui proses pencatatan secara cermat dan sistematis terhadap objek yang diamati secara langsung di tempat kegiatan operasi perusahaan.

5. Angket (Kuisisioner) merupakan serangkaian atau daftar pertanyaan yang disusun secara sistematis, kemudian dikirim untuk diisi oleh responden.

Teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh Penulis dalam pengumpulan data penelitian adalah Metode Dokumentasi dan Studi Kepustakaan.

3.4 Metode Analisa Data

Dalam penelitian ini, Penulis menggunakan metode Analisis Deskriptif, yaitu suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa masa sekarang.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil

PT Bank Mandiri (Persero), Tbk didirikan pada 2 Oktober 1998, sebagai bagian dari program restrukturisasi perbankan yang dilaksanakan oleh pemerintah Indonesia. Pada bulan Juli 1999, empat bank pemerintah yaitu Bank Bumi Daya, Bank Dagang Negara, Bank Ekspor Impor Indonesia dan Bank Pembangunan Indonesia dilebur menjadi Bank Mandiri, dimana masing-masing bank tersebut memiliki peran yang tak terpisahkan dalam pembangunan perekonomian Indonesia.

Sampai dengan hari ini, PT. Bank Mandiri (Persero), Tbk meneruskan tradisi selama lebih dari 15 tahun memberikan kontribusi dalam dunia perbankan dan perekonomian Indonesia setelah merger, PT. Bank Mandiri (Persero), Tbk melaksanakan proses konsolidasi secara menyeluruh. Pada saat itu, kami menutup 194 kantor cabang yang saling berdekatan dari rasionalisasi jumlah karyawan dari jumlah gabungan 26.600 menjadi 17.620. Brand PT. Bank Mandiri (Persero), Tbk diimplementasikan kesemua jaringan dan seluruh kegiatan periklanan dan promosi lainnya.

4.2 Pembahasan

Fitur Produk Turunan Kredit Mikro

Fitur Produk Turunan Kredit Mikro ini memiliki 2 jenis, yaitu :

1. KUM (Kredit Usaha Mikro).

Fitur Produk Turunan Kredit Usaha Mikro yaitu Kredit Usaha Mikro Pulsa.

2. KSM (Kredit Serbaguna Mikro).

Fitur Produk Turunan Kredit Serbaguna Mikro terbagi atas beberapa, yakni :

- a. Kredit Serbaguna Mikro Sawit,
- b. Kredit Serbaguna Mikro Umroh Pertamina,

c. Kredit Serbaguna Mikro *Payroll Polri*.

4.2.1 KUM PULSA

1. Fitur Produk

Fitur produk KUM Pulsa bertujuan agar pemberian kredit kepada *Retailer* Penjual Pulsa untuk meningkatkan omzet penjualan atau menambah unit usaha yang telah ada dengan tujuan mengembangkan usaha. Dimana limit kreditnya minimal Rp.5.000.000,- sampai dengan Rp.50.000.000,- dengan jangka waktu maksimal 24 bulan dan valutanya adalah rupiah.

Pada fitur produk Kredit Usaha Mikro Pulsa ini sifat kreditnya *Non revolving* dengan angsuran kredit tetap, suku bunganya sesuai ketentuan Bank, provisi 0% dan biaya administrasinya Rp.50.000,- Agunan *fixed asset* minimal 100% dari limit kredit untuk kreditnya >Rp.10.000.000,- sampai dengan Rp.50.000.000,- dengan pengikatan minimal Surat Kuasa Memasang Hak Tanggungan.

1.2.2 KSM SAWIT

1. Fitur Produk

Fitur produk KSM Sawit ini bertujuan agar pembiayaan kepada eks petani plasama kepala sawit dengan limit kredit maksimal Rp 50.000.000,- dan jangka waktunya maksimal 36 Bulan dengan valuta Rupiah. Fitur produk KSM Sawit ini bersifat *Non revolving* dengan angsuran tetap, suku bunganya sesuai ketentuan Bank, dimana provisinya 0% dan administrasinya Rp 25.000,-

1.2.3 KSM Umroh Pertamina

1. Fitur Produk

Fitur produk KSM Umroh Pertamina ini bertujuan agar pembiayaan kepada para pegawai PT Pertamina untuk ibadah umroh dengan limit kredit maksimal Rp 50.000.000,- dan jangka waktunya maksimal 24 Bulan dengan valuta Rupiah. Fitur produk KSM Umroh Pertamina ini bersifat *Non revolving* dengan angsuran kredit tetap, suku bunganya sesuai ketentuan Bank, dinama provisinya 0% dan administrasinya Rp 50.000,-. Pada KSM ini agunannya tidak dipersyaratkan tetapi asuransi jiwa dipersyaratkan, minimal sebesar limit dan jangka waktu kredit dengan syarat *Banker's Clause Bank*.

1.2.4 KSM Payroll Polri

1. Fitur Produk

Fitur produk KSM *Payroll* Polri ini bertujuan agar pembiayaan kepada para anggota Polri/PNS untuk digunakan dalam berbagai ketentuan dengan limit kredit maksimal

Rp.50.000.000,- dan jangka waktunya maksimal 36 Bulan dengan valuta Rupiah. Fitur produk KSM *Payroll* Polri ini bersifat *Non revolving* dengan angsuran kredit tetap, suku bunganya sesuai ketentuan Bank, dinama provisinya 0% dan administrasinya Rp.50.000,-. Pada KSM ini agunannya tidak dipersyaratkan tetapi asuransi jiwa dipersyaratkan, minimal sebesar limit dan jangka waktu kredit dengan syarat *Banker's Clause Bank*.

V. SIMPULAN

Berdasarkan pembahasan pada Bab 4 diatas, maka dapat disimpulkan bahwa Penentuan Fitur Produk Turunan Dari Kredit Mikro Pada PT. Bank Mandiri (Persero), Tbk, Cabang Pulo Brayan Medan dilakukan dengan memperhatikan kebutuhan nasabah dan kepentingan manajemen risiko.

Development Policy), Winter 2008, volume 14, number 4

DAFTAR PUSTAKA

PT. Bank Mandiri (Persero), Tbk, 2009, **Ketentuan Khusus Pelaksanaan Kredit Mikro tentang Fitur Produk Turunan**, Jakarta.

Pemerintah Republik Indonesia. **Peraturan Bank Indonesia Nomor 14/22/PBI/2012** Tentang Pemberian Kredit atau Pembiayaan UMKM oleh Bank Umum dan Bantuan Teknis dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro, Jakarta.

Pemerintah Republik Indonesia. **Peraturan Bank Indonesia Nomor 17/12/PBI/2015** Tentang Perubahan Atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 14/22/PBI/2012 Tentang Pemberian Kredit atau Pembiayaan Oleh Mikro Bank Umum dan Bantuan Teknis dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, Jakarta.

Pemerintah Republik Indonesia. **Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008** Tentang Usaha Mikro, Jakarta.

Ason Cons and Kasia Paprocki of the Goldin Institute, "The Limits of Microcredit—A Bangladeshi Case", **Food First Backgrounder** (Institute for Food and