

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya ke masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

UU RI Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan menyatakan bahwa kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan. Dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam- meminjam antar bank dengan pihak lain, yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan sejumlah bunga imbalan atau pembagian hasil keuntungan.

Kriteria kredit penggunaan dana dapat dibagi menjadi: 1). Kredit modal kerja adalah kredit yang diberikan untuk membiayai kegiatan usahanya atau perputaran modal, misalnya pembelian barang dagangan dan lainnya. 2). Kredit investasi merupakan kredit yang diberikan untuk membiayai pembelian aktiva tetap (misalnya tanah, bangunan, mesin, dan kendaraan) untuk memproduksi barang dan jasa utama yang diperlukan guna relokasi, ekspansi, modernisasi, usaha atau pendirian usaha baru. 3). Kredit konsumsi yaitu kredit yang diberikan bank untuk membiayai pembelian barang, yang tujuannya tidak untuk usaha melainkan untuk pemakain pribadi.

Usaha Mikro atau Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha yang memiliki presentase dan partisipasi yang besar di Indonesia. UMKM memiliki kontribusi atau peran penting, yaitu: memperluas kesempatan kerja dan lapangan kerja. Pembentukan produk domestik bruto (PDB). Menyediakan jaring pengaman terutama bagi masyarakat miskin untuk melakukan kegiatan ekonomi produktif. Meskipun UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian negara, namun bisnis UMKM tidak selalu berjalan mulus karena masih banyak rintangan dan rintangan bagi para pengusaha UMKM, dengan keterbatasan modal sebagai kendala. Salah satu kendala pengembangan usaha mikro dan kecil di Indonesia adalah jaminan untuk mendapatkan pinjaman modal. Untuk usaha menengah, masalah mendapatkan modal kredit mungkin tidak ada lagi karena aset mereka dijaminkan kepada pemberi pinjaman. Banyak pengusaha mikro dan kecil yang sebenarnya yakin bisa memperluas pasar, namun keterbatasan modal menghalangi mereka untuk melakukannya. Namun mereka menghadapi penjaminan karena tidak sedikit pengusaha mikro dan kecil yang masih menyewa atau mengontrak rumah. UMKM memiliki permasalahan, sehingga pemerintah berusaha mengatasi permasalahan tersebut dengan memberikan salah satu program KUR.

Program Kredit Usaha Rakyat (KUR) dapat menjadi solusi bagi UMKM yang ingin mendapatkan modal, karena program Kredit Usaha Rakyat (KUR) tidak memerlukan jaminan saat mengajukan pinjaman dan dapat mendorong serta meningkatkan semangat UMKM untuk memperbaiki perekonomian Indonesia.

Dalam uraian di atas PT. Bank Negara Indonesia berupaya untuk membantu para pelaku usaha UMKM dengan menyalurkan program kredit dalam bentuk produk Kredit Usaha Rakyat Tanpa Agunan (KUR Mikro). Kredit Usaha Rakyat tanpa agunan (KUR Mikro) merupakan skema Kredit Usaha Rakyat dengan plafon dari Rp. 25.000.000. sampai Rp. 100.000.000. Dalam hal ini penerima Kredit Usaha rakyat tidak diwajibkan memberikan agunan (jaminan) yang di ikat oleh bank.

Perencanaan strategi pemasaran produk memberikan dasar bagi perusahaan untuk efektifitas di masa yang akan datang, strategi pemasaran merupakan bagian penting dalam sistem pemasaran dimulai dari perencanaan hingga sampai mendistribusikan produk dan jasa agar dapat memuaskan nasabah sesuai kebutuhan nasabah. Untuk mencapai pasar tersebut pemasaran produk yang dilakukan oleh Bank Negara Indonesia KCP Cikurubuk menggunakan strategi penilaian pasara STP (*segmenting, targeting, positioning*) dengan meliputi elemen-elemen dalam bauran pemasaran (*marketing mix*) 7P, yaitu *product, price, place, promotion, people, physical edidence, dan process*. Dengan demikian, proses pemasaran meliputi tentang bagaimana peusahaan dapat mempengaruhi nasabah agar tahu, merasa puas dan nyaman dalam penggunaan produk yang digunakan.

Sehubungan dengan hal tersebut penulis tertarik untuk melakukan tugas akhir dengan mengambil judul “**Strategi Pemasaran Produk Kredit Usaha Rakyat Tanpa agunan (KUR Mikro) Pada PT. Bank Negara Indonesia**” untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Ahli Madya pada jurusan D-3 Perbankan dan Keuangan Fakultas Ekonomi Universitas Siliwangi.

1.2 Identifikasi Masalah

- 1 Bagaimana strategi pemasaran produk kredit usaha rakyat tanpa agunan (mikro) pada PT Bank Negara Indonesia Kantor Cabang Pembantu Cikurubuk Tasikmalaya?
- 2 Apa saja hambatan dalam pemasaran produk kredit usaha rakyat tanpa agunan (mikro) pada PT Bank Negara Indonesia Kantor Cabang Pembantu Cikurubuk Tasikmalaya?
- 3 Bagaimana solusi untuk menghadapi hambatan pemasaran produk kredit usaha rakyat tanpa agunan (mikro) pada PT Bank Negara Indonesia Kantor Cabang Pembantu Cikurubuk Tasikmalaya?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Strategi pemasaran produk kredit usaha rakyat tanpa agunan (mikro) pada PT Bank Negara Indonesia Kantor Cabang Pembantu Cikurubuk Tasikmalaya.
2. Hambatan dalam memasarkan produk kredit usaha rakyat tanpa agunan (mikro) pada PT Bank Negara Indonesia Kantor Cabang Pembantu Cikurubuk Tasikmalaya.
3. Solusi untuk menghadapi hambatan pemasaran produk kredit usaha rakyat tanpa agunan (mikro) pada PT Bank Negara Indonesia Kantor Cabang Pembantu Cikurubuk Tasikmalaya.

1.4 Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian yang diperoleh antara lain adalah untuk:

1.4.1 Kegunaan Teoritis/Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan atau pengetahuan dalam bidang Perbankan khususnya materi atau pembahasan mengenai salah satu produk kredit di Bank Negara Indonesia yaitu Kredit Usaha Rakyat Tanpa Agunan (KUR mikro).

1.4.2 Kegunaan Praktis

a. Bagi penulis

Sebagai syarat penyelesaian Jurusan D-3 Perbankan dan Keuangan dan dapat memberikan tambahan pengetahuan dan pengalaman khususnya dibidang sektor perkreditan. Serta sebagai pembelajaran untuk merealisasikan teori/ilmu yang didapat selama kuliah.

b. Bagi lembaga

Hasil penelitian ini diharapkan bisa bermanfaat sebagai salah satu informasi dan referensi bagi perkembangan ilmu pengetahuan mahasiswa, khususnya mahasiswa Program D-3 Perbankan dan Keuangan.

c. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi bahan masukan dan saran bagi perusahaan mengenai strategi pemasaran produk kredit.

d. Bagi pihak lain

Dapat digunakan sebagai bahan referensi dalam penyusunan laporan tugas akhir.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

Kegiatan magang ini dilaksanakan 19 Desember 2022 sampai dengan 27 Januari 2023. Kegiatan magang ini dilaksanakan di Bank BNI KCP CIKURUBUK, Ruko Mutiara, Jl. Residen Ardiwinangun No.7 - 8, Linggajaya, Kec. Mangkubumi, Kota. Tasikmalaya, Jawa Barat 46181.

Tabel 1.1
Jadwal penelitian

Catatan:

No	Jenis Kegiatan	Bulan ke:															
		Maret				April				Mei				Juni			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengajuan outline dan rekomendasi pembimbing																
2	Konsultasi awal dan menyusun rencana kegiatan																
3	Proses bimbingan untuk menyelesaikan TA																
4	Seminar tugas akhir																
5	Pengumpulan dan pengolahan Data																
6	Proses bimbingan untuk menyelesaikan tugas akhir																
7	Penyusunan Draft Awal Tugas Akhir																
8	Ujian tugas akhir, revisi tugas akhir, dan penegasan tuags akhir																

Sumber: Data Diolah Oleh Penulis 2023