

BAB I

PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Bank merupakan lembaga yang menampung dana dari masyarakat yang kelebihan dana (unit surplus) dalam bentuk simpanan seperti tabungan, giro atau deposito untuk kemudian dana tersebut diolah dan disalurkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkan dana (unit defisit) dalam bentuk pinjaman atau kredit dengan harapan dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Adapun definisi kredit menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat disamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Jika ditinjau dari definisi kredit diatas, tentu kita dapat menyimpulkan bahwa pemberian kredit ini memiliki risiko tak tertagih yang cukup besar. Maka untuk mengantisipasi serta meminimalisir risiko kredit macet yang mungkin terjadi, perlu dilakukan proses analisis kredit yang baik. Secara garis besar analisis kredit mencakup 5 aspek: *Character*, *Capital*, *Capacity*, *Collateral*, dan *Bankable*. Seorang *account officer* (AO) selaku bagian yang bertugas untuk memproses kredit harus memperhatikan kelima aspek tersebut dengan baik, terutama pada aspek *collateral* atau jaminan. Karena dengan adanya jaminan yang diberikan oleh calon debitur dapat meminimalisir risiko kredit macet yang mungkin terjadi.

Rumah merupakan kebutuhan pokok yang memiliki banyak fungsi dan kegunaan. Beberapa fungsi dan kegunaannya antara lain dapat menjadi tempat berteduh dan beristirahat setelah melakukan aktivitas di sepanjang hari, dapat menjadi tempat saling berkumpulnya sebuah keluarga dan berbagi cerita. Maka berdasarkan beberapa fungsi tersebut tidak heran jika banyak masyarakat berkeinginan untuk memiliki sebuah rumah. Namun dengan harganya yang tidak murah maka tidak semua orang pula dapat dengan mudah membeli sebuah

rumah, apalagi di era sekarang ini dimana populasi manusia berkembang dengan sangat pesat yang berdampak pada harga tanah yang kian mahal.

Untuk mengatasi masalah diatas, bank umum menyediakan fasilitas pinjaman yang menyediakan dana untuk pembelian rumah atau Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Dengan fasilitas ini, kebutuhan calon debitur yang ingin segera memiliki rumah dengan dana yang terbatas dapat terealisasi. Dapat dibayangkan jika pinjaman KPR ini tidak ada, mungkin akan membutuhkan waktu yang cukup lama untuk mengumpulkan dana membeli rumah. Produk pinjaman KPR pada bank BRI bisa dikatakan merupakan produk unggulan mengingat tingginya minat masyarakat yang ingin mendapatkan fasilitas KPR ini. Beberapa alasan mengapa produk KPR pada Bank BRI menjadi primadona di masyarakat adalah karena prosesnya yang mudah dan cepat serta bunga yang diberikan juga tergolong rendah jika dibandingkan dengan bank – bank umum lainnya. Mengingat pangsa pasar dari bank BRI sendiri lebih tertuju kepada kalangan menengah kebawah.

Dengan alasan tersebut diatas, penulis menyusun Laporan Tugas Akhir dengan judul **“Mekanisme Pemberian Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Primary pada PT. Bank BRI Persero, Tbk. Kantor Cabang Bintaro”**

I.2 Ruang Lingkup Praktik

Praktik Kerja Lapangan yang dilaksanakan di Bank BRI kantor cabang Bintaro khususnya pada bagian Kredit Konsumer adalah untuk mengetahui proses dan mekanisme pemberian Kredit Pemilikan Rumah. Teknis pelaksanaan kerja praktik yang diarahkan oleh bagian Kredit Konsumer adalah sebagai berikut:

- a. Mengamati prosedur awal dalam pemberian Kredit Pemilikan Rumah (KPR)
- b. Membantu menyiapkan berkas permohonan Kredit Pemilikan Rumah (KPR)
- c. Mengamati proses perjanjian/akad kredit pada Bank BRI cabang Bintaro

- d. Membantu melakukan pengecekan tunggakan pembayaran angsuran kredit debitur
- e. Membantu dalam proses administrasi kredit

I.3 Tujuan Praktik Kerja Lapangan

Adapun tujuan dari praktik kerja lapangan yang dilakukan penulis adalah sebagai berikut:

a. Tujuan Umum

Tujuan umum dilaksanakannya praktik kerja lapangan adalah untuk mengetahui gambaran umum mengenai Bank BRI cabang Bintaro. Selain itu, penulis juga dapat mengetahui mekanisme kerja Bank BRI cabang Bintaro dari keseluruhan unit kerja.

b. Tujuan Khusus

Praktik kerja lapangan yang dilakukan penulis di Bank BRI cabang Bintaro khususnya pada bagian kredit konsumen yang dipimpin oleh *Relationship* Manajer Fungsi Kredit Konsumer memiliki tujuan khusus, yaitu agar penulis dapat memahami mekanisme pemberian Kredit Pemilikan Rumah (KPR) *Primary* pada Bank BRI cabang Bintaro. Langkah-langkah yang penulis lakukan agar dapat mengerti mekanisme dari pemberian KPR *Primary* adalah dengan mengamati prosedur awal dari pemberian kredit, membantu menyiapkan berkas permohonan KPR, mengamati proses akad kredit hingga membantu dalam proses administrasi kredit.

I.4 Sejarah PT. Bank Rakyat Indonesia (BRI)

Sejarah berdirinya Bank Rakyat Indonesia atau lebih akrab kita kenal sebagai Bank BRI berawal dari Raden Bei Aria Wiraatmadja yang mendirikan suatu lembaga keuangan yang melayani orang-orang pribumi di daerah Purwokerto, Jawa Tengah pada tanggal 16 Desember 1985 dengan nama *De Poerwokertosche Hulp en Spaarbank der Inlandsche Hoofden* yang berarti Bank Bantuan dan Simpanan Milik Kaum Priyayi Purwokerto.

Saat RI memasuki periode setelah kemerdekaan, BRI beralih menjadi Bank Pemerintah yang pertama di Republik Indonesia. Hal tersebut didasarkan oleh Peraturan Pemerintah No. 1 tahun 1946 Pasal 1. Namun karena masih adanya peperangan dalam rangka mempertahankan kemerdekaan serta kondisi Negara yang belum stabil di tahun 1948, maka kegiatan BRI sempat terhenti untuk sementara waktu. BRI kemudian mulai aktif lagi menjalankan kegiatannya setelah perjanjian *Renville* pada tahun 1949 dan berganti nama menjadi Bank Rakyat Indonesia Serikat.

Kemudian pada tahun 1960 berdasar pada PERPU No. 41, dibentuklah Bank Koperasi Tani dan Nelayan (BKTN) yang merupakan hasil gabungan dari BRI, Bank Tani Nelayan dan *Nederlandsche Maatschappij* (NHM). BKTN diintegrasikan ke dalam Bank Indonesia dengan nama Bank Indonesia Urusan Koperasi Tani dan Nelayan berdasarkan Penetapan Presiden No. 9 tahun 1965. Pada bulan berikutnya keluar peraturan baru yaitu penetapan Presiden No. 17 tahun 1965 mengenai pembentukan bank Tunggal dengan nama Bank Negara Indonesia. Oleh karena itu, berdasarkan peraturan baru tersebut Bank Indonesia Urusan Koperasi tani dan Nelayan diintegrasikan menjadi Bank Negara Indonesia unit II bidang Rural, sedangkan NHM berganti menjadi Bank Negara Indonesia unit II bidang Ekspor Impor (EXIM).

Tertanggal 1 Agustus 1992, mengacu pada UU Perbankan No.7 tahun 1992 serta Peraturan Pemerintah RI No. 21 tahun 1992 BRI berubah status menjadi perseroan terbatas. Oleh karena itu, pada tahun 2003 kepemilikan saham BRI di tangan pemerintah yang sebelumnya 100% berubah menjadi hanya 70% saja dikarenakan 30% saham BRI diperjualbelikan di bursa efek. Sehingga sampai detik ini BRI resmi menjadi perusahaan publik dengan nama PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk.

I.5 Struktur Organisasi PT. Bank Rakyat Indonesia (BRI)

Dalam suatu perusahaan, struktur organisasi sangatlah dibutuhkan agar dapat terlihat suatu pembagian tugas, wewenang serta tanggung jawab dari pihak-pihak yang ada dalam suatu perusahaan tersebut. Adapun struktur organisasi dari Bank BRI cabang Bintaro adalah sebagai berikut:

- a. Pemimpin Cabang memiliki aktivitas yaitu:
- 1) Memimpin fungsi yang bertanggung jawab terhadap kegiatan identifikasi potensi dan persaingan bisnis.
 - 2) Memimpin fungsi yang bertanggung jawab terhadap kegiatan pemasaran dan monitoring portofolio kredit, dana dan jasa bank lainnya.
 - 3) Memimpin fungsi yang bertanggung jawab terhadap kegiatan administrasi dan putusan kredit.
 - 4) Memimpin fungsi yang bertanggung jawab terhadap kegiatan pengendalian kualitas kredit dan penanganan kredit bermasalah.
 - 5) Memimpin fungsi yang bertanggung jawab terhadap kegiatan pelaksanaan dan pengawasan layanan dan operasional kantor, *e-channel* dan logistik, termasuk sebagai Unit Kerja Khusus dalam pengelolaan Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme.
 - 6) Memimpin fungsi yang bertanggung jawab terhadap kegiatan perencanaan, implementasi dan operasional *e-channel*.
 - 7) Memimpin fungsi yang bertanggung jawab terhadap kegiatan pengelolaan *human capital* dan peningkatan kompetensi pekerja.
- b. Manajer Operasional dan Layanan memiliki aktivitas yaitu:
- 1) Mengelola kegiatan pemasaran produk simpanan dan jasa *transaction banking* lainnya.
 - 2) Mengelola fungsi yang bertanggung jawab terhadap kegiatan pelaksanaan dan pengawasan layanan dan operasioanal kantor, *e-channel* dan logistik, termasuk sebagai Unit Kerja Khusus dalam pengelolaan Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme.
 - 3) Mengelola fungsi yang bertanggung jawab terhadap kegiatan administrasi dan monitoring portofolio kredit.
 - 4) Mengelola fungsi yang bertanggung jawab terhadap kegiatan perencanaan, implementasi dan operasional *e-channel*.

- 5) Mengelola fungsi kegiatan pengelolaan *human capital* dan peningkatan kompetensi pekerja.
- c. Asisten Manajer Operasional dan Layanan memiliki aktivitas yaitu:
- 1) Mengelola kegiatan pemasaran produk simpanan dan jasa *transaction banking* lainnya.
 - 2) Memimpin fungsi yang bertanggung jawab terhadap kegiatan pelaksanaan dan pengawasan layanan dan operasional, termasuk sebagai Unit Kerja Khusus dalam pengelolaan Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme.
 - 3) Memimpin fungsi yang bertanggung jawab terhadap kegiatan perencanaan, implementasi dan operasional *e-channel*.
- d. Supervisor Layanan Operasional memiliki aktivitas yaitu:
- 1) Mensupervisi layanan pembukaan rekening dan fasilitas layanan lainnya yang terkait dengan produk simpanan, investasi dan jasa *transaction bank* lainnya sesuai ketentuan untuk memenuhi kebutuhan nasabah.
 - 2) Mensupervisi kegiatan *cross selling*, bundling rekening tabungan dengan kartu ATM dan *e-banking* dan jasa bank lainnya.
 - 3) Mensupervisi kegiatan pemeliharaan data nasabah termasuk *Customer Information File* (CIF) untuk menjamin data nasabah yang akurat dan terkini dan memenuhi prinsip mengenal nasabah (KYC).
 - 4) Mensupervisi kegiatan layanan prima administrasi dan operasional untuk mencapai kualitas layanan yang handal.
- e. Supervisor Penunjang Bisnis memiliki aktivitas yaitu:
- 1) Mensupervisi kegiatan support pemasaran, penjualan, dan pengelolaan kredit.
 - 2) Mensupervisi kegiatan administrasi kredit.
- f. Supervisor Penunjang Operasional memiliki aktivitas yaitu:
- 1) Mensupervisi kegiatan pengelolaan anggaran biaya dan peningkatan *fee based income* di kantor cabang untuk meningkatkan pencapaian laba.

- 2) Mensupervisi kegiatan pengelolaan administrasi kesekretariatan untuk menunjang kelancaran operasional.
 - 3) Mensupervisi kegiatan pengelolaan *human capital* secara tertib untuk menunjang kegiatan operasional.
 - 4) Mensupervisi kegiatan pengelolaan dan pemeliharaan aktiva tetap/logistik untuk menjamin kelancaran kegiatan operasional.
 - 5) Mensupervisi kegiatan pengelolaan dan pemeliharaan sistem aplikasi dan perangkat IT & *e-channel* termasuk *complain handling* dan *problem solving* untuk menunjang kelancaran operasional.
 - 6) Mensupervisi kegiatan pengelolaan kegiatan peningkatan kualitas layanan kepada nasabah untuk mendukung kelancaran kegiatan operasional sesuai dengan SLA.
- g. *Customer Service* memiliki aktivitas yaitu:
- 1) Memberikan layana pembukaan rekening dan fasilitas layanan lainnya yang terkait dengan produk pinjaman, simpanan, investasi dan jasa bank lainnya termasuk memberikan edukasi dan solusi terhadap keluhan nasabah.
 - 2) Memeliharakerjakan berkas rekening simpanan dan register yang terkait serta data nasabah termasuk *Customer Information File* (CIF) untuk menjamin ketertiban administrasi dan data nasabah yang akurat dan terkini.
 - 3) Mengelola perangkat ATM/CRM termasuk kartu dan mesin ATM/CRM untuk memenuhi kebutuhan nasabah.
 - 4) Melayani dan meneruskan permintaan baru maupun penggantian surat berharga (buku tabungan, cek bilyet, dan lain-lain) termasuk salinan Rekening Koran bagi nasabah yang memerlukan untuk memenuhi informasi finansial nasabah.
 - 5) Menjamin pembuatan nota pembukuan pembayaran pajak serta mengadministrasikan dan menatakerjakan kebutuhan materai (baik materai tera maupun materai tempel) di unit kerja.

- 6) Melaksanakan pemasaran penggunaan produk-produk dan meningkatkan transaksi perbankan di BRI sebagai satu kesatuan yang terintegrasi untuk mencapai *integrated banking solution*.
- h. Teller memiliki aktivitas yaitu:
- 1) Melaksanakan layanan transaksi tunai, transaksi non tunai, *entry* transaksi setoran pajak, pengecekan keaslian uang nasabah dan keabsahan dokumen, serta pemberian informasi yang dibutuhkan oleh nasabah untuk meningkatkan layanan prima kepada nasabah.
 - 2) Melaksanakan pengelolaan kas Teller selama jam pelayanan kas maupun akhir hari termasuk menjaga maksimum kas untuk memastikan kelancaran transaksi terhadap nasabah.
 - 3) Melaksanakan pembukaan dan pengisian kas ATM/CRM untuk memastikan jumlah fisik uang dalam kaset ATM/CRM saat kegiatan *replenish*.
 - 4) Melaksanakan pemasaran penggunaan produk-produk dan meningkatkan transaksi perbankan di BRI sebagai satu kesatuan yang terintegrasi untuk mencapai *Integrated Banking Solution*.
- i. Petugas Administrasi Kredit memiliki aktivitas yaitu:
- 1) Melaksanakan kegiatan support pemasaran, penjualan, dan pengelolaan kredit.
 - 2) Melaksanakan kegiatan administrasi kredit.
- j. Manajer Pemasaran memiliki aktivitas yaitu:
- 1) Mengelola fungsi kegiatan identifikasi potensi dan kompetisi bisnis.
 - 2) Mengelola fungsi kegiatan pemasaran dan monitoring portofolio kredit, dana dan jasa bank lainnya.
 - 3) Mengelola fungsi kegiatan pengendalian kualitas kredit dan penanganan kredit bermasalah.
 - 4) Mengelola fungsi kegiatan peningkatan kompetensi pekerja.

- k. Asisten Manajer Pemasaran Komersial & Konsumer memiliki aktivitas yaitu:
- 1) Melaksanakan kegiatan identifikasi potensi dan kompetisi bisnis Ritel Komersial, Program, Menengah, Konsumer & Briguna.
 - 2) Melaksanakan kegiatan pemasaran dan monitoring portofolio kredit, dana dan jasa bank lainnya.
 - 3) Melaksanakan kegiatan pengendalian kualitas kredit dan penanganan kredit bermasalah.
 - 4) Mengelola kegiatan peningkatan kompetensi pekerja.
- l. *Relationship* Manajer Fungsi Kredit Ritel memiliki aktivitas yaitu:
- 1) Melaksanakan kegiatan identifikasi potensi dan kompetisi bisnis ritel komersial.
 - 2) Melaksanakan kegiatan pemasaran terpadu (*Integrated Banking Solution*) dan monitoring portofolio kredit, dana dan jasa bank lainnya.
 - 3) Melaksanakan kegiatan pengendalian kualitas kredit dan penanganan kredit bermasalah.
- m. *Relationship* Manajer Fungsi Kredit Konsumer memiliki aktivitas yaitu:
- 1) Melaksanakan kegiatan identifikasi potensi dan kompetisi bisnis konsumer.
 - 2) Melaksanakan kegiatan pemasaran terpadu (*Integrated Banking Solution*) dan monitoring portofolio kredit, dana dan jasa bank lainnya.
 - 3) Melaksanakan kegiatan pengendalian kualitas kredit dan penanganan kredit bermasalah.
- n. *Relationship* Manajer Fungsi Kredit Program memiliki aktivitas yaitu:
- 1) Melaksanakan kegiatan identifikasi potensi dan kompetisi bisnis program, pangan, dan kemitraan.
 - 2) Melaksanakan kegiatan pemasaran terpadu (*Integrated Banking Solution*) dan monitoring portofolio kredit, dana dan jasa bank lainnya.

- 3) Melaksanakan kegiatan pengendalian kualitas kredit dan penanganan kredit bermasalah.
- o. *Relationship* Manajer Fungsi Kredit Briguna memiliki aktivitas yaitu:
- 1) Melaksanakan kegiatan identifikasi potensi dan kompetisi bisnis briguna.
 - 2) Melaksanakan kegiatan pemasaran terpadu (*Integrated Banking Solution*) dan monitoring portofolio kredit, dana dan jasa bank lainnya.
 - 3) Melaksanakan kegiatan pengendalian kualitas kredit dan penanganan kredit bermasalah.
- p. *Relationship* Manajer Fungsi Kredit Dana Ritel memiliki aktivitas yaitu:
- 1) Melaksanakan kegiatan identifikasi potensi dan kompetisi bisnis dana dan jasa bank lainnya.
 - 2) Melaksanakan kegiatan pemasaran terpadu (*Integrated Banking Solution*) dan monitoring portofolio kredit, dana dan jasa bank lainnya.
- q. *Relationship* Manajer Fungsi Kredit *Non Performing Loan* memiliki aktivitas yaitu:
- 1) Melaksanakan kegiatan penyusunan strategi pengelolaan kredit bermasalah dan ekstrakomtabel.
 - 2) Melaksanakan kegiatan restrukturisasi dan penyelesaian kredit bermasalah .
 - 3) Melaksanakan kegiatan peningkatan kualitas proses putusan putusan kredit bermasalah.
 - 4) Melaksanakan kegiatan peningkatan efektivitas penghapusbukuan.

I.6 Kegiatan Usaha PT. Bank Rakyat Indonesia (BRI)

Kegiatan usaha yang dilakukan oleh Bank BRI tidak lepas dari tugas pokoknya, yaitu melakukan penghimpunan dana serta menyalurkan pinjaman/pembiayaan. Selain itu, Bank BRI juga menawarkan berbagai jasa dan

layanan kepada nasabah yang membutuhkan. Hingga saat, ini Bank BRI telah membuka banyak kantor cabang, kantor cabang pembantu serta kantor kas yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia dengan harapan dapat memudahkan para nasabahnya yang ingin melakukan transaksi atau membutuhkan jasa dari Bank BRI. Berikut merupakan kegiatan usaha yang dilakukan oleh Bank BRI:

a. Produk Dana

1) Tabungan BRI Simpedes

Produk tabungan dengan setoran awal minimal Rp. 100.000

2) Tabungan Britama

Produk tabungan dengan setoran awal minimal Rp. 250.000

3) Tabungan Britama Bisnis

Produk tabungan untuk kepentingan bisnis dengan saldo rata-rata minimal Rp. 5.000.000 perbulannya

4) Tabungan Britama X (Britama Muda)

Produk tabungan yang ditujukan untuk anak muda

5) Tabungan Simpedes TKI

Produk tabungan yang Diperuntukan bagi TKI dengan setoran awal minimal Rp.10.000

6) Tabungan BritAma Rencana

Tabungan investasi dengan setoran tetap bulanan yang dilengkapi dengan fasilitas perlindungan asuransi jiwa bagi nasabah.

7) Tabungan Britama Valas

Produk tabungan dalam bentuk mata uang asing

8) Tabungan Britama Junio

Produk tabungan yang segmentasi pasarnya ditujukan untuk anak-anak

9) Tabungan BRI Sempel

Produk tabungan yang ditujukan untuk siswa/pelajar

10) TabunganKu

Merupakan produk simpanan untuk nasabah dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank

di Indonesia yang bertujuan untuk menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

11) Giro BRI Rupiah

Produk simpanan dalam mata uang rupiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan Cek/BG atau media lainnya.

12) Giro BRI Valas

Produk simpanan dalam mata uang asing/valas yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan Cek/BG atau media lainnya.

13) Deposito rupiah

Merupakan produk Simpanan Berjangka dalam mata uang rupiah yang penarikannya dapat dilakukan sesuai jangka waktu tertentu yang telah disepakati kedua belah pihak.

14) Deposito valas

Produk Simpanan Berjangka dalam mata uang asing/valas yang penarikannya dapat dilakukan sesuai jangka waktu tertentu yang telah disepakati kedua belah pihak.

b. Produk Pinjaman

1) Kredit Konsumtif

a) BRI KPR

Kredit untuk melakukan pembelian tempat hunian dan berlaku untuk pembelian baru, bekas, refinancing, top up, pembangunan, asuransi dan take over/take over top up dari bank lain. Obyek yang dibiayai dapat berupa rumah tinggal, apartemen, condotel, ruko

b) BRI KPRS

Kredit untuk Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) dengan gaji pokok/penghasilan rata-rata \leq Rp 4 juta

c) KKB BRI mobil baru & bekas

Pinjaman yang diberikan BRI untuk membiayai pembelian mobil baru ataupun bekas

- d) Kredit BRIGuna
Fasilitas Kredit Tanpa Agunan (KTA) yang diberikan pada bank BRI yang dananya dapat digunakan untuk segala macam keperluan pribadi dengan pembayaran angsuran nya bersumber dari gaji/penghasilan tetap.
- e) Kartu kredit Bri *easy card*
Merupakan produk kartu kredit yang Cocok untuk bertransaksi dan memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari
- f) BRI platinum
Merupakan produk kartu kredit yang cocok untuk mempermudah pemenuhan gaya hidup pribadinya dengan limit kredit Rp. 25.000.000 – Rp. 49.999.999 dan gaji minimal Rp. 8.500.000
- g) BRI JCB Premium
Merupakan produk kartu kredit yang cocok untuk mempermudah pemenuhan gaya hidup pribadinya dengan limit kredit Rp. 15.000.000 dan gaji minimal Rp.5.000.000
- h) BRI *Wonderfull* Indonesia
Bekerjasama dengan Kementerian Pariwisata Republik Indonesia, diberikan kepada individu yang ingin menikmati keindahan alam dan budaya Indonesia
- i) BRI *World Access*
Merupakan Kartu Kredit yang berperan sebagai teman dalam melakukan perjalanan bisnis dan traveling, baik di dalam maupun di luar negeri
- j) BRI *Touch*
Merupakan Kartu Kredit tambahan yang diberikan untuk memfasilitasi transaksi online dan mempermudah gaya hidup pribadi milenial

k) *BRI business card*

Kartu Kredit BRI yang dipasarkan terbatas kepada nasabah karyawan Perusahaan/Institusi yang bekerjasama dengan Bank BRI

l) *BRI infinite*

Kartu Kredit BRI *Infinite* adalah Kartu Kredit BRI segmen premium khusus untuk nasabah Prioritas BRI dengan *positioning* sebagai lifestyle card

2) Kredit UMKM

a) Mikro (KUR)

Kredit Usaha Rakyat (KUR) Bank BRI terdiri dari KUR Mikro, Retail KUR, dan KUR TKI.

b) Mikro (Kupedes)

Kredit dengan bunga bersaing yang bersifat umum untuk semua sektor ekonomi, ditujukan untuk individual (badan usaha maupun perorangan) dengan persyaratan memiliki pengalaman usaha minimal 1 tahun.

c) Ritel dan Menengah (Kredit Modal Kerja)

Kredit dari Bank BRI sebagai modal usaha untuk membiayai operasional usaha.

d) Ritel dan Menengah (Kredit Investasi)

Fasilitas kredit jangka menengah atau jangka pendek untuk membiayai barang modal atau ativa tetap perusahaan.

e) Pinjaman Program (Kredit Pangan)

Kredit investasi dan atau modal kerja komersial khusus di bidang pangan yang diberikan dalam rangka mendukung kedaulatan pangan dan kemaritiman.

f) Pinjaman Program (Resi Gudang)

Kredit dengan jaminan Resi Gudang yang diberikan Bank kepada petani, kelompok tani, gapoktan, dan koperasi

g) Pinjaman Program (Kredit Kemitraan)

Program yang bertujuan untuk membiayai modal kerja dan /atau pembelian aktiva tetap dalam rangka meningkatkan produksi dan penjualan.

3) Kredit Korporasi

a) Kredit Modal Kerja

Fasilitas kredit yang disediakan oleh bank BRI guna membiayai operasional usaha seperti kebutuhan pengadaan bahan baku, proses produksi, piutang dan persediaan.

b) *Supply Chain Financing*

SFC merupakan solusi untuk membantu memenuhi kebutuhan modal supply Chain nasabah.

c) Kredit Investasi

Fasilitas kredit jangka menengah atau jangka Panjang untuk membiayai barang modal atau aktiva tetap perusahaan dengan batas kredit dari Rp 100 juta hingga Rp. 40 miliar.

d) Kredit Waralaba

Merupakan kredit yang diberikan bank BRI bagi penerima waralaba (*franchise*) yang membutuhkan modal kerja maupun dana investasi pendirian took waralaba.

e) Kredit Agunan KAS

Kredit (*Direct atau Contingent*) yang seluruh jaminannya berupa agunan kas (*fully cash collateralized*).

f) Bank Garansi

Fasilitas perbankan yang diberikan kepada Fasilitas perbankan yang diberikan kepada nasabah sebagai jaminan pembayarannya pada *supplier* yang memasok produk untuk nasabah yang bersangkutan.

c. Jasa dan Layanan bank

1) *Bill payment*

Melayani pembayaran tagihan listrik atau telpon melalui gerai ATM atau teller

2) Jasa penerimaan setoran

Setoran pembayaran tagihan rekening listrik., setoran pembayaran tagihan rekening telepon, setoran pembayaran Pajak Bumi Transaksi setoran atau pembayaran untuk berbagai keperluan seperti Bangunan, setoran pembayaran gaji pegawai, setoran pembayaran Pensiun Pegawai (Taspen).

3) Transaksi *online*

Transaksi *Online* atau Transaksi antar Cabang adalah layanan antar rekening *online* yang dapat dilakukan di semua kantor cabang BRI dan Unit BRI yang telah *online*.

4) Transfer & LLG (lalu lintas giro)

Melayani pengiriman uang mata uang rupiah atau valas ke Bank lain melalui sistem kliring

5) Brifast *remittance*

Merupakan jasa layanan pengiriman uang valas antar bank yang disediakan oleh bank BRI *Remittance* dari bank BRI.

6) Standby L/C

Jaminan yang dikeluarkan oleh BRI selaku Issuing Bank untuk menjamin *Beneficiary* jika *Aplicant* melakukan wanprestasi atas kontrak / perikatan yang menjadi dasar penerbitan SBLC.

7) Bros

BRI RTE *ONLINE SYSTEM* (BROS) merupakan sistem pelaporan berbasis web untuk para eksportir Indonesia yang telah menjadi nasabah BRI dalam memberikan pelaporan RTE (Rincian Transaksi Ekspor) kepada Bank Indonesia.

8) SKBDN

Merupakan instrumen yang digunakan untuk transaksi perdagangan di dalam negeri. SKBDN (LC lokal) merupakan janji bayar dari bank

pembuka SKBDN kepada pihak penjual sepanjang pihak penjual mampu menyerahkan dokumen sesuai dengan syarat dan kondisi SKBDN.

9) *Money changer*

BRI *Money Changer* adalah layanan bisnis jual beli uang kertas asing (*Banknotes*).

10) Transfer (kiriman uang)

Fasilitas jasa pelayanan Bank BRI untuk pengiriman uang dalam bentuk rupiah maupun mata uang asing yang ditujukan kepada pihak lain di suatu tempat (dalam/luar negeri).

I.7 Manfaat Praktik Kerja Lapangan

Adapun manfaat yang bisa didapat dari adanya laporan ini adalah sebagai berikut:

- a. Mengetahui mekanisme dalam proses pemberian kredit pada bank BRI cabang Bintaro, khususnya Kredit Pemilikan Rumah (KPR).
- b. Mengetahui relevansi antara teori yang didapatkan di bangku perkuliahan dengan realita yang sesungguhnya di Bank, khususnya Bank BRI cabang Bintaro.
- c. Dapat melengkapi kewajiban penulis sebagai mahasiswa untuk menyelesaikan Tugas Akhir.
- d. Laporan Tugas Akhir ini dapat digunakan sebagai acuan atau sumber informasi bagi yang membutuhkan