

# CONSUMER LOAN

## DAN KREDIT KEPEMILIKAN RUMAH (KPR)

### INTRODUCTION

Sektor konsumsi dewasa ini telah menjadi ladang yang sangat subur bagi industri perbankan di Indonesia. Peluang ini dimanfaatkan oleh industri perbankan untuk mengoptimalkan laba melalui salah satu produknya yang disebut dengan kredit konsumsi. Kredit konsumsi yang dimaksud adalah fasilitas kredit dari pihak bank untuk debitur yang digunakan secara langsung untuk pembelian barang-barang berupa rumah/kendaraan yang di gunakan secara langsung oleh debitur.

Selain pasar kredit konsumsi yang memang besar, pertumbuhan kredit konsumsi itu didorong oleh banyaknya bank yang memburu kue pasar konsumsi. Pasar konsumsi yang potensial ini tidak tergantung dari ukuran bank karena mayoritas bank besar hingga bank kecil menggarap pasar ini. Dengan menyalurkan kredit, bank bisa meraih pendapatan bunga (*interest income*). Macam-macam kredit yang umum dipasarkan untuk kredit konsumtif dari bank-bank yang beroperasi di Indonesia antara lain kredit tanpa agunan (KTA), kredit kepemilikan rumah (KPR), kredit kepemilikan mobil (KPM), kredit multiguna, dan kartu kredit.

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) merupakan salah satu produk jasa perbankan selain Kredit Kepemilikan Kendaraan ((KKB). KPR yang dikurcurkan perbankan di Indonesia dewasa ini terlihat mengalami pertumbuhan signifikan seiring dengan peningkatan kebutuhan rumah di berbagai daerah tanah air. Pada semester I 2012 lalu saja, KPR di sejumlah bank tercatat mendominasi pertumbuhan kredit konsumen.

Kendati kompetisinya sangat ketat, pasar pembiayaan properti masih menjadi kue lezat bagi perbankan. Tingginya permintaan yang disambut oleh pasokan pengembang dan dukungan suku bunga acuan BI (BI Rate) yang relatif rendah memacu tumbuhnya penyaluran kredit properti, terutama jenis kredit konsumsi. Kendati demikian, rasio pembiayaan perumahan melalui kredit di Indonesia terhitung masih rendah bila dibandingkan kondisi di luar negeri. Dengan pertumbuhan ekonomi mencapai 6-6,5%, sambungnya, segmen perumahan akan tetap tumbuh bagus. Oleh sebab itu, jelasnya,

perlu adanya kerja sama dengan mitra pengembang dalam upaya meningkatkan penyaluran KPR pada masyarakat.

Oleh karenanya, pemahaman yang komprehensif akan pentingnya sektor properti bagi dunia perbankan menjadi keharusan bagi para pelaku perbankan itu sendiri. Conversa Indotama Consultant sebagai lembaga berbadan hukum yang kompeten dan independen berupaya memberikan konsep-konsep dan pemahaman terkait. Oleh karena itu dengan kapasitas yang dimiliki oleh Conversa Indotama dalam hal penyedia jasa training, kami bermaksud menawarkan kerjasama melalui kegiatan pelatihan dengan tema ***Efektif Loan Operation & Administration***.

## **B. BENTUK KEGIATAN**

Kegiatan pelatihan ini diselenggarakan secara in-house selama dua hari kerja (16 jam pertemuan efektif)

## **C. TUJUAN PELATIHAN**

Pelatihan ini dimaksudkan untuk memberikan pemahaman yang komprehensif kepada peserta terkait prinsip-prinsip penyelenggaraan produk *consumer loan* yang disediakan oleh perbankan secara efektif dan berkelanjutan. Diharapkan setelah pelatihan ini peserta memiliki kompetensi dalam penerapan prosedur dan pelaksanaannya baik secara operasional maupun administratif. Kegiatan training ini juga sangat bermanfaat sekali sebagai bahan pengetahuan serta sebagai alat banding antara teori dan praktek kerja di lapangan.

## **D. SASARAN PESERTA PELATIHAN**

Kegiatan pelatihan ini ditujukan untuk staff kredit yang terkait dengan fungsi Administrasi Kredit bank dan Consumer Funding pada level pelaksana hingga supervisor.

## **E. MATERI PELATIHAN**

### **Day 1**

- Prinsip Dasar Consumer Loan /Kredit Konsumsi Perbankan

- Peraturan Menteri Perumahan Rakyat RI No. 08 Thn 2012 Tentang Perubahan Atas Permenpera No 05 Thn 2012 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Pengadaan Perumahan Melalui Kredit/Pembiayaan Pemilikan Rumah Dengan Dukungan Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan
- Peraturan BI Tentang Finance to Value Pada Kredit Kepemilikan Rumah
- Mekanisme Penyelenggaraan Kredit Kepemilikan Rumah
- Metode Perhitungan Bunga KPR
- Keunggulan Umum Fitur KPR serta Manfaat KPR bagi Nasabah
- Aspek Infrastruktur dalam Penyaluran Kredit Kepemilikan Rumah

## **Day 2**

- Konsep Segmenting, Targeting, dan Positioning dalam Pemberian KPR oleh Bank
- Aspek-aspek Penilaian Bank dan Konsep KYC sebagai Tindaklanjut Pengajuan KPR Oleh nasabah
- Analisis Kelayakan Pemberian Kredit
- proses administrasi *penyelenggaraan KPR* Perjanjian Kredit Bank dalam Penyaluran KPR
- Pengelolaan dan Pengawasan Pengucuran Kredit
- Mengantisipasi dan Menangani Kredit Bermasalah
- Simulasi dan Evaluasi Akhir

## **F. METODE PELATIHAN**

Pelatihan in house training ini didesain khusus sesuai dengan kebutuhan perusahaan., khususnya dalam memahami pentingnya pengelolaan pelaksanaan pemberian kredit secara efektif. Untuk mendukung hal tersebut maka metode penyampaian pelatihan yang digunakan adalah Presentasi, Diskusi interaktif dan Pembahasan studi kasus dan Simulasi.

## **I. TIM INSTRUKTUR**

Dr. Ahmad Subagyo