

PELATIHAN ADMINISTRASI DALAM PERBANKAN DAN PENINGKATAN PENDAPATAN MELALUI PROMOSI DALAM MENABUNG DAN MEMBERIKAN PINJAMAN KREDIT DI PT. BPR PARASARI LUKLUK

**I Kadek Bagiana^{1,*}, Ni Nyoman Ayu Suryandari², I Komang Suryadnya
Diputra³, Komang Devi Novita Sari⁴**

^{1,2,3} Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

*Email: ikadekbagiana@unmas.ac.id

ABSTRAK

PT. BPR Parasari Lukluk saat ini mengalami penurunan pada pendapatan dikarenakan banyak nasabah yang terkena dampak dari virus covid-19 mengakibatkan adanya kredit macet/kredit yang bermasalah dan tidak ada pembukaan rekening baik itu rekening baru maupun nasabah yang akan menabung. Pada kondisi pandemi COVID-19, dimana banyak kredit macet dikarenakan oleh berbagai faktor, antara lain faktor internal dan eksternal. Faktor internal yang menyebabkan terjadinya kredit macet antara lain penerapan prosedur kredit yang tidak teratur, itikad kurang baik dari pemilik, pengelola, dan karyawan bank, lemahnya sistem pengelolaan dan pengawasan kredit macet, dan lemahnya sistem informasi kredit macet. Sedangkan dari sisi faktor eksternal yaitu usaha debitur yang gagal dan kualitas perekonomian masyarakat yang menurun. Kredit macet yang terjadi pada kondisi pandemi ini sangat berdampak pada kinerja bank. Kredit macet/bermasalah mengakibatkan terjadinya ketidaklancaran perputaran kas. Hal ini membuat bank tidak dapat membayar utang jangka pendeknya sehingga bank tidak mampu lagi memenuhi likuiditasnya. Selain itu kredit macet/bermasalah juga berdampak pada penurunan laba yang didapatkan bank, salah satunya juga mungkin terjadi pada PT. BPR Parasari Lukluk. Dampak pandemi ini telah merusak perekonomian nasional, sehingga kondisi sulit seperti ini akan berdampak pada masalah pendapatan dalam perbankan.

Kata kunci: Administrasi Perbankan, Pertumbuhan Perekonomian Nasional.

ANALISIS SITUASI

Dampak pandemi COVID-19 saat ini sangatlah memprihatinkan. Semua sektor mengalami penurunan profit dan bahkan menyebabkan kerugian. Disituasi seperti ini, pelaku usaha harus pintar dalam pengelolaan usaha mereka, ini bertujuan untuk membuat usaha tetap bahkan bertambah maju meski di situasi pandemi. Meski terbilang sulit, namun hal ini juga tidak mustahil untuk dilakukan.

Menurut penulis, pandemi yang terjadi saat ini telah mengubah perekonomian masyarakat. Saat ini sangat banyak debitur dari PT. BPR Parasari Lukluk yang tidak bisa membayar pokok maupun bunga kredit. Guna menstabilkan pendapatan ataupun operasionalnya, maka perusahaan pastinya menggunakan banyak strategi atau promosi dalam penyaluran kredit serta penyelesaian kredit macet atau

kredit bermasalah agar bisa lebih stabil.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan pada PT. BPR Parasari Lukluk ada beberapa kekurangan dalam meningkatkan strategi penyaluran kredit serta promosi dalam peningkatan pendapatan nasabah dalam membuat rekening ataupun menabung di PBR atau bank.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Adapun solusi yang diberikan kepada mitra untuk mengatasi permasalahan yang telah ditentukan dalam observasi tersebut antara lain :

1. Memberikan strategi dan meningkatkan kualitas layanan melalui digitalisasi.
2. Melakukan penghimpunan dana masyarakat melalui format simpanan tabungan, deposito berjangka atau format penghimpunan dana lain yang bisa dipersamakan dengan tabungan dan deposito.
3. Mengeluarkan pinjaman atau kredit kepada masyarakat.
4. Membuat promosi gebyar suku bunga kredit menurun murni.
5. Proses penyaluran kredit yang cepat dengan administrasi yang mudah.

Solusi ini di berikan untuk meningkatkan pengelolaan administrasi khususnya pada Pelatihan Administrasi Dalam Perbankan dan Peningkatan Pendapatan Melalui Promosi Dalam

Menabung dan Memberikan Pinjaman Kredit.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam melakukan Pelatihan Administrasi Dalam Perbankan dan Peningkatan Pendapatan Melalui Promosi Dalam Menabung dan Memberikan Pinjaman Kredit di PT BPR Parasari Lukluk adalah Pelatihan dan Pendampingan.

Pelatihan dilakukan agar pegawai bank mampu melakukan analisis administrasi perbankan dan analisi pemberian kredit maupun cara nasabah untuk menabung dengan lebih teliti, dengan menyampaikan penerapan prinsip analisa perbankan dalam BPR dan cara-cara yang digunakan dalam penyelesaian kredit dan cara membuat tabungan untuk nasabah baik itu tabungan biasa maupun yang berjangka Panjang.

Kegiatan Pendampingan juga dilaksanakan selama 10 hari. Kegiatan Pendampingan dilakukan saat staff bank melakukan analisa administrasi perbankan dan kredit terhadap nasabah, pihak bank akan melakukan kunjungan langsung kerumah nasabah untuk mencari informasi pembayaran credit yang sudah jatuh tempo dan mencari nasabah yang akan menabung baik itu tabungan sehari – hari maupun bulanan dengan menggunakan mesin perbankan.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Ketercapaian kegiatan dalam meningkatkan strategi penyaluran kredit serta penyelesaian kredit macet telah berhasil dikerjakan dan dilaksanakan melalui kegiatan pemahaman, Administrasi Dalam Perbankan dan Peningkatan Pendapatan Melalui Promosi Dalam Menabung dan Memberikan Pinjaman Kredit di PT BPR Parasari Lukluk.

Berikut hasil pencapaian program kerja:

1. Mengumpulkan data nasabah baru yang akan melakukan

peminjaman kredit dan pembuatan rekening tabungan.

2. Membuat dan menyebarkan brosur promosi kredit serta menyusun tabel pembayaran angsuran kredit.
3. Membuat / Membukukan setiap transaksi tabungan
4. Menghubungi nasabah via telepon dan melakukan kunjungan langsung untuk restrukturisasi kredit pada nasabah yang memiliki kredit macet dan nasabah yang akan menabung.

Tabel 1. Pelatihan Administrasi Dalam Perbankan dan Peningkatan Pendapatan Melalui Promosi Dalam Menabung dan Memberikan Pinjaman Kredit di PT BPR Parasari Lukluk

No	Soal Kuisisioner	Jumlah Responden (n)	Persentase Jawaban Benar		Hasil Perbandingan
			Sebelum	Sesudah	
1	Apakah Aplikasi Perbankan <i>digital</i> penting dalam pemasaran produk?	10	40%	100%	+ 60%
2	Apakah nasabah akan dipermudah dengan Aplikasi perbankan <i>digital</i> ?	10	60%	100%	+ 40%
3	Apakah anda mengetahui tentang <i>system</i> perbankan ?	10	60%	100%	+ 40%

4	Apakah anda mengetahui cara Investasi di Perbankan?	10	50%	100%	+ 50%
5	Apakah pemasaran melalui Aplikasi <i>Perbankan Digital</i> penting dalam perusahaan?	10	30%	100%	+ 70%
6	Apakah pemasaran melalui <i>e-commerce</i> dapat meningkatkan pendapatan diperbankan?	10	10%	100%	+ 90%
7	Apakah anda mengetahui cara pemasaran melalui <i>e-commerce</i> di perbankan?	10	40%	100%	+ 60%
8	Apakah anda paham mengenai Perbankan ?	10	10%	100%	+ 90%
9	Apakah anda mampu membuat pembukuan sederhana dalam administarsi perbankan ?	10	10%	100%	+ 90%
10	Apakah penting pembukuan buku besar dalam keluar masuknya pengajuan kredit di bank?	10	20%	100%	+ 80%

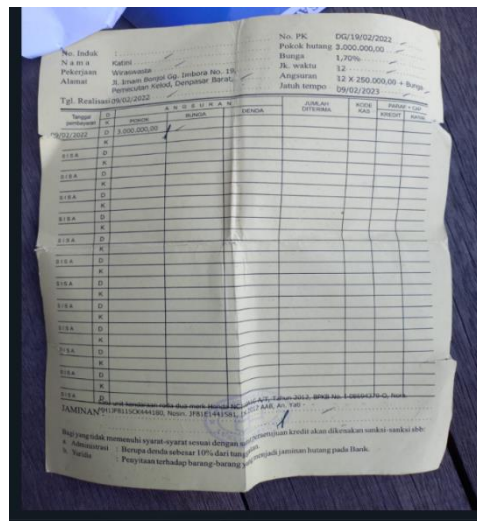
Sumber: PT BPR Parasari Lukluk



Gambar 1.
Membuat laporan tabungan nasabah dan kredit



Gambar 2.
Menyusun laporan tabungan nasabah dan kredit serta tabel pembayaran angsuran kredit.



Gambar 3.
Membantu nasabah, untuk pembukaan rekening.

Gambar 4.
Membuat/membukukan setiap transaksi kredit dan tabungan nasabah.

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil kegiatan pengabdian yang dilakukan di PT. PBR Parasari Lukluk kemampuan karyawan dalam memahami pelatihan administarsi perbankan dan peningkatan pendapatan melalui promosi dalam menabung dan pinjaman kredit secara sederhana telah berhasil ditingkatkan dengan beberapa cara, yaitu :

1. Pelatihan mengenai cara investasi melalui aplikasi perbankan digital
2. Memberikan Pelatihan mengenai cara pemasaran produk melalui aplikasi perbankan
3. Pelatihan mengenai cara dalam pembukaan rekening tabungan dan mengajukan kredit ke bank.

Program kerja tersebut dapat diterima dengan baik oleh karyawan baru.

Saran dari pelatihan ini adalah untuk pengamatan dan informasi yang diterima dari berbagai pihak, penulis mencoba memberikan saran dan pendapat yang sekiranya dapat dijadikan bahan pertimbangan. Saran yang dapat penulis berikan untuk PT. BPR Parasari Lukluk adalah dapat lebih mampu meningkatkan kualitas kredit dengan strategi-strategi yang lebih mengedukasi agar dapat meminimalisir terjadinya kredit macet. Selain itu disarankan agar pihak perbankan mampu menemukan inovasi – inovasi dan kreatif dalam menciptakan produk – produk baru yang akan dijual ke

masyarakat agar masyarakat tertarik untuk menyimpan

DAFTAR PUSTAKA

Buku Panduan Pengabdian Kepada Masyarakat Program Studi Manajemen dan Akuntansi FEB Universitas MahaSaraswati Denpasar (2022)

Dr. Kasmir. Edisi Revisi 2014. Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya Tentang Penyelesaian Kredit Macet Hal 109 Kredit. Penerbit Rajawali Pers. Kota Depok Melayu. <http://bprpicu.com/>

SP, Hasibuan, 2002, Dasar-Dasar Perbankan, Penerbit PT. Bumi Aksara

Subagyo, Ahmad. 2015. Teknik Penyelesaian Kredit Macet. Jakarta: Mitra Wacana Media.

Untung H. Budi, 2005, Kredit Perbankan di Indonesia, Yogyakarta: Penerbit Andi.

Perbarindo. 2014. Sejarah singkat bank perkreditan rakyat bpr.

Lazuardi. 2020. Bank perkreditan rakyat solusi keuangan dari untuk rakyat

Todaro, Michael P., dan Stephen C. Smith. 2000. Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga. Jakarta: Erlangga