



K.64SPK14.023.1

**Menyusun
Kebijakan dan
Strategi Pinjaman**

STANDAR KOMPETENSI

KODE UNIT : K.64SPK14.023.1

JUDUL UNIT : Menyusun Kebijakan dan Strategi Pinjaman

DESKRIPSI UNIT : Unit kompetensi ini berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan dan sikap kerja yang diperlukan untuk menyusun kebijakan dan strategi pinjaman pada Koperasi Simpan Pinjam/Unit Simpan Pinjam Koperasi (KSP/USP Koperasi).

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Merencanakan penyusunan kebijakan dan strategi pinjaman	1.1 Ruang lingkup kebijakan dan strategi pinjaman diidentifikasi sesuai dengan ketentuan dan prosedur yang berlaku. 1.2 Faktor-faktor yang mempengaruhi kebijakan dan strategi pinjaman diidentifikasi.
2. Menetapkan tujuan pembiayaan	2.1 Tujuan pembiayaan dirumuskan sesuai besaran dan target sasaran berdasarkan analisis internal dan eksternal serta masukan dari stakeholder. 2.2 Besaran target pinjaman disesuaikan dengan rencana penghimpunan simpanan.
3. Merumuskan strategi untuk mencapai tujuan	3.1 Kebijakan dan strategi pinjaman dirumuskan sesuai dengan kebijakan regulator yang berlaku. 3.2 Kondisi internal dan eksternal dianalisis sebagai bahan pertimbangan dalam menyusun kebijakan dan strategi pinjaman. 3.3 Strategi dan tahapan dalam mencapai tujuan dan target pinjaman disusun sesuai prosedur. 3.4 Hasil penyusunan kebijakan dan strategi pembiayaan dilaporkan ke atasan sesuai prosedur.

BATASAN VARIABEL :

1. Konteks variabel

1.1 Unit kompetensi ini berlaku untuk menyusun kebijakan dan strategi pinjaman di KSP/USP Koperasi. 119

1.2 Kebijakan regulator adalah peraturan Menteri Koperasi dan UKM dan kebijakan lain yang berlaku bagi KSP/USP Koperasi.

2. Peralatan dan perlengkapan

2.1 Peralatan

2.1.1 Komputer

2.1.2 Printer

2.1.3 Fasilitas internet

2.2 Perlengkapan

2.2.1 Alat tulis kantor

2.2.2 Sistem administrasi layanan produk pinjaman KSP/USP Koperasi

2.2.3 Buku pencatatan pinjaman

3. Peraturan yang diperlukan

3.1 Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian

3.2 Peraturan Pemerintah Nomor 9 Tahun 1995 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam oleh Koperasi

3.3 Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 15/Per/M.KUKM/IX/2015 tentang Usaha Simpan Pinjam oleh Koperasi

3.4 Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 02/Per/M.KUKM/II/2017 Tahun 2017 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 15/Per/M.KUKM/IX/2015 tentang Usaha Simpan Pinjam oleh Koperasi

3.5 Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 9 Tahun 2018 tentang Penyelenggaraan dan Pembinaan Perkoperasian

3.6 Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 11 Tahun 2018 tentang Perizinan Usaha Simpan Pinjam Koperasi 120

4. Norma dan standar

4.1 Norma

4.1.1 Kode etik atau tata tertib yang berlaku pada KSP/USP Koperasi

4.2 Standar

4.2.1 Anggaran Dasar (AD) Koperasi

4.2.2 Anggaran Rumah Tangga (ART) Koperasi

4.2.3 Peraturan-peraturan khusus Koperasi

4.2.4 Standar Operasional Manajemen (SOM) KSP/USP Koperasi

4.2.5 Standar Operasional Prosedur (SOP) KSP/USP Koperasi

PANDUAN PENILAIAN :

1. Konteks penilaian

1.1 Penilaian unit ini dilakukan dengan metode asesmen portofolio dan/atau uji lisan dan/atau uji tertulis dan/atau wawancara dan/atau observasi dan/atau simulasi dan/atau demonstrasi.

1.2 Penilaian unit ini dapat dilakukan di tempat kerja dan/atau di luar tempat kerja.

1.3 Penilaian unit ini mencakup pengetahuan, keterampilan dan sikap kerja yang dipersyaratkan.

1.4 Penilaian unit ini dilakukan terhadap proses dan/atau hasil pekerjaan.

2. Persyaratan kompetensi (Tidak ada)

3. Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan

3.1 Pengetahuan

3.1.1 Strategi pemasaran pinjaman

3.1.2 Pengetahuan KSP/USP Koperasi

3.1.3 Hukum Perkreditan 121

3.1.4 Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal

3.2 Keterampilan

3.2.1 Melakukan Mengumpulkan data dari berbagai sumber, termasuk dari Sistem Layanan Informasi Keuangan (SILK), personal checking, trade checking, market checking

3.2.2 Menganalisis laporan keuangan

3.2.3 Komunikasi efektif

3.2.4 Menggunakan alat pengolah data

4. Sikap kerja yang diperlukan

4.1 Integritas

4.2 Bekerja sesuai prosedur (taat asas)

4.3 Bertanggung jawab

4.4 Disiplin

4.5 Teliti

5. Aspek kritis

5.1 Kecermatan dalam mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi kebijakan dan strategi pinjaman

5.2 Kecermatan dalam melakukan analisis kondisi internal dan eksternal sebagai bahan pertimbangan dalam menyusun kebijakan dan strategi pinjaman

5.3 Kecermatan dalam menyusun strategi dan tahapan dalam mencapai tujuan dan target pinjaman

A black and white photograph of three students in a classroom. Two young men are on the left, one sitting on a stool and leaning over a table, the other standing behind him. A young woman stands on the right, looking at a book or paper. The background is a wall with a grid of small holes.

Tahapan Pelaksanaan Administrasi Kredit

- Tahap pada saat sebelum kredit diberikan,
- Tahap pada saat keputusan kredit
- Tahap pada saat keputusan kredit
- Tahap pada saat kredit berjalan
- Tahap pada saat pelunasan kredit



Ketentuan Penyaluran Kredit yang Sehat

1. **Organisasi Perkreditan**
2. **Ketentuan Persetujuan dan Pencairan Kredit**
3. **Batas Maksimum Pemberian Kredit**
4. **Kriteria Tentang Kredit Berisiko Tinggi**
 - Prinsip 5C
 - Prinsip 7 P
 - Prinsip 3 R
 - Prinsip Lainnya



Meningkatkan Mutu Sumber Daya Manusia

- Pengalaman tentang KSP/KSPPS yang bersangkutan, termasuk filosofi bisnis yang dianut, misi, visi, bidang kegiatan usaha, KSP/KSPPS pesaing utama, standar dan prosedur kerja;
- Pengantar manajemen perbankan;
- Manajemen kredit perbankan;
- Konsep dan teknik analisis kredit;
- Menangani kredit bermasalah; dan
- Aspek hukum bisnis perbankan.



Ruang Lingkup Pengawasan Kredit

- Pengawasan terhadap setiap kredit yang akan diberikan.
- Pemantauan terhadap perkembangan mutu kredit yang telah diberikan melalui pemantauan terhadap perkembangan kegiatan usaha debitur.
- Pengawasan terhadap setiap kredit yang akan diberikan kepada debitur yang terkait dengan KSP/KSPPS dan debitur besar tertentu.
- Memantau gejala awal kredit bermasalah dan para debitur yang kemampuan dan kemauannya melunasi kredit mulai diragukan.
- Mengevaluasi apakah penilaian terhadap tingkat kolektibilitas kredit yang telah disalurkan telah sesuai dengan kriteria yang ditentukan oleh KSP/KSPPS sentral.
- Pembinaan terhadap debitur bermasalah yang masih ada harapan untuk diselamatkan.
- Memantau pelaksanaan dokumentasi dan administrasi kredit yang telah disalurkan.
- Memantau perkembangan cadangan penghapusan kredit.

Segmentasi Pasar Dan Sasaran Pembiayaan

- 1) Segmentasi Usaha Kecil Dan Menengah.
- 2) Segmentasi Pembiayaan Mikro.
- 3) Segmentasi Nasabah Pasar



Kriteria menentukan Target Market

- ✓ Kondisi perekonomian / bisnis secara makro.
- ✓ Pasar yang memberikan profitabilitas yang paling tinggi selama satu tahun terakhir.
- ✓ Kemampuan dari Pembina Pembiayaan / Account Officer mengenai permasalahan-permasalahan pasar dan sektor usaha dengan baik.
- ✓ Kondisi daripada funding risk sendiri. Peraturan-peraturan pemerintah yang mendorong perkembangan kegiatan pasar / sektor usaha tersebut.



Rencana Pemasaran

Ringkasan pelaksanaan

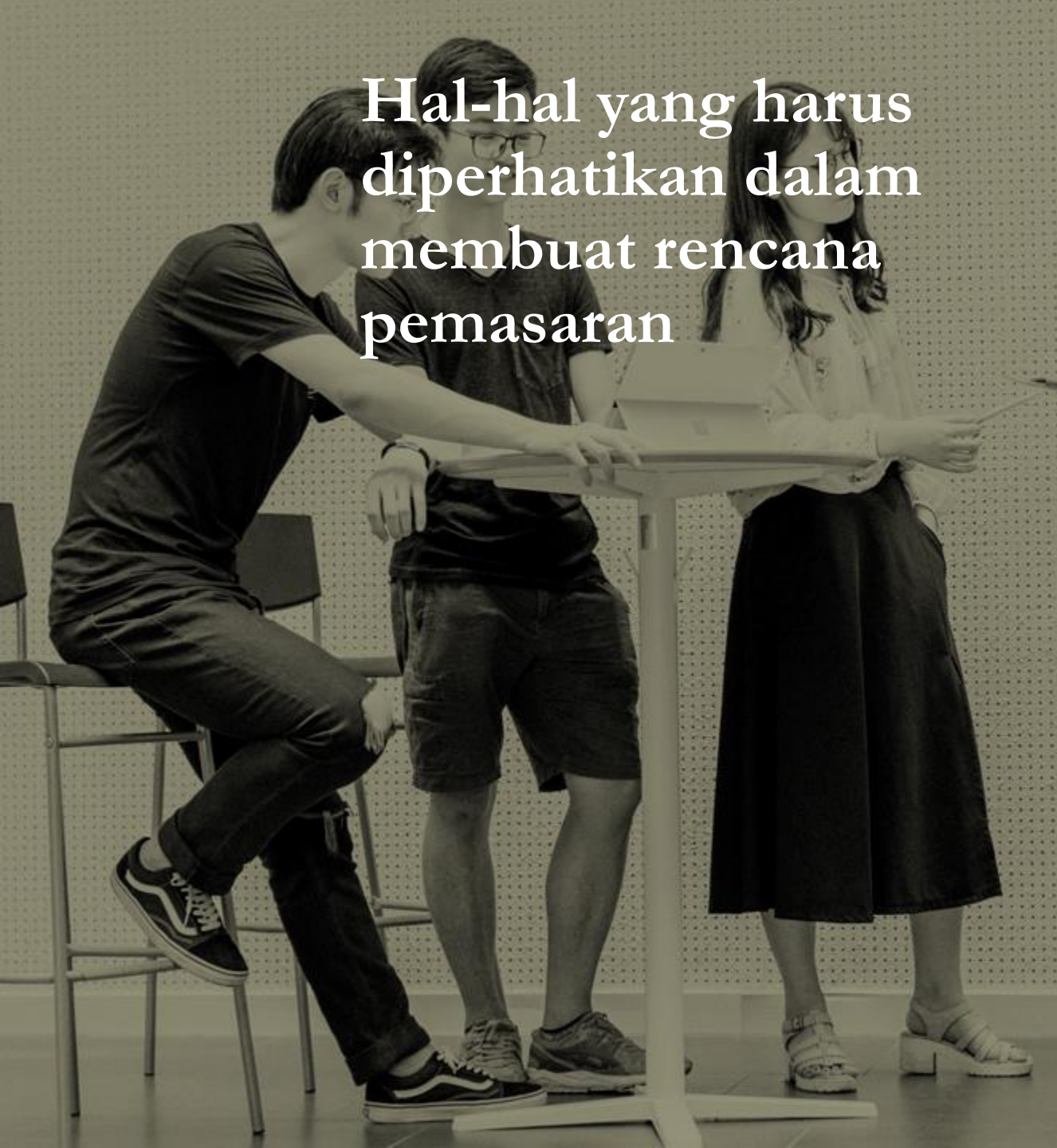
Analisa tentang keadaan terkini

Penaksiran terfokus pada kesempatan bisnis

Tujuan keuangan dan pemasaran

Ringkasan strategi pemasaran

Anggaran pemasaran bulanan



Hal-hal yang harus diperhatikan dalam membuat rencana pemasaran

- Informasi produk atau jasa yang akan dijadikan *benchmark* bagi rancangan produk/jasa yang akan dijual.
- Jenis pasar yang akan dipilih, baik dari sisi produsen maupun konsumen (pasar industri, pasar penjual kembali, pasar pemerintah), serta menentukan strategi dan kebijakan yang akan dijalankan.
- Informasi pergerakan permintaan konsumen akan produk yang dijual serta pergerakan kemampuan produsen dalam menawarkannya di pasar.



Tujuan singkat tentang rencana pemasaran

Manfaat Perencanaan

Pendekatan Dalam Perencanaan

Jenis – jenis rencana



Tahap – tahap dalam rencana pemasaran

- Menetapkan tujuan korporat
- Riset pasar didalam dan diluar perusahaan
- Penghitungan tentang kekuatan dan kelemahan perusahaan
- Segmentasi pasar, pasar sasaran, dan posisi pasar
- Membuat perkiraan – perkiraan (aumsi)
- Menetapkan tujuan pemasaran dan memperkirakan hasil yang didapat
- Menyusun strategi pemasaran
- Perumusan program – program
- Menetapkan anggaran
- Menulis rencana
- Mengkomunikasikan rencana
- Mengulas dan memperbaharui

Mengoperasikan Rencana Pemasaran

Produk (Product)

Tempat (Place)

Harga (Price)

Promosi (Promotion)

Mengontrol Rencana Pemasaran (Marketing Plan)

- Mengetahui siapa pesaing kita.
- Mempelajari kekuatan pesaing dan hindari kelemahan mereka dalam usaha anda
- Melihat secara cermat seluruh iklan pesaing Anda.
- Strategi pemasaran harus didasarkan pada kekuatan Anda, kelemahan pesaing dan keinginan pasar.
- Perbandingan singkat manfaat yang ditawarkan kepada pelanggan mengenai produk yang Anda jual/tawarkan kepada konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Subagyo,A., **Manajemen Koperasi Simpan Pinjam**, PT. Mitra Wacana Media, Jakarta, 2015
- Subagyo,A., **Manajemen Operasi LKMS**, PT. Mitra Wacana Media, Jakarta, 2016
- Subagyo,A., **Teknik Penyelesaian Kredit Bermasalah**, PT. Mitra Wacana Media, Jakarta, 2016
- Subagyo.Ahmad, Wibowo.M, **Tata Kelola Koperasi yang Baik**, CV. Deepublish, Yogyakarta, 2017
- Subagyo,A.,Budi,P., **Panduan Account Officer**, PT. Graha media, Yogyakarta, 2011
- Subagyo,A., **Pengantar Keuangan Mikro Syariah**, PT. Mitra Wacana Media, Jakarta, 2014
- Subagyo,A. **Marketing in Business (Studi Kasus UKM & LKM)**, PT. Mitra Wacana Media, Jakarta, 2010

A sepia-toned photograph of a person clapping their hands. In the foreground, a desk holds a laptop, an open notebook, and a smartphone. The background is blurred, showing what appears to be a classroom or lecture hall.

THANK YOU!

SELAMAT BELAJAR DAN MENYELESAIKAN TUGAS
SEMOGA SUKSES