

INTISARI

Studi ini bertujuan untuk Untuk menganalisis produk kredit yang memberikan kontribusi pendapatan yang paling optimal di Bank BNI Sentra Kredit Kecil Surabaya dan dengan mempertimbangkan resiko kredit macet yang mungkin timbul menyertai terealisasinya kredit, maka perlu diketahui produk kredit yang mampu memberikan kontribusi pendapatan optimal di lingkungan Bank BNI Sentra Kredit Kecil Surabaya tersebut yang berkualitas aset terbaik dengan nilai NPL 0% atau NPL dibawah 5%.

Metode yang akan digunakan dalam penelitian ini menggunakan *Linear Programming* sebagai salah satu alat pengambilan keputusan untuk mengoptimumkan pendapatan. Metode untuk menganalisa kualitas kredit adalah dengan menganalisa data *historical* atas seluruh portofolio kredit yang ada di Bank BNI Sentra Kredit Kecil Surabaya.

Hasil perhitungan *Linear Programming* dan analisis data *historical* kolektibilitas produk-produk kredit di BNI SKC Surabaya mengenai produk kredit dengan kolektibilitas terbaik adalah Kredit Kepada Lembaga Keuangan (KCLK). Produk kredit BTU dan KCLK dari hasil perhitungan *Linear Programming* merupakan produk kredit yang memberikan kontribusi pendapatan yang paling optimal, dan dari hasil analisis data kolektibilitas produk KCLK nilai NPL-nya 0% sedangkan BTU nilai NPL-nya 95,77%. Produk BTU lebih beresiko macet daripada produk KCLK. Produk BTU lebih beresiko untuk dipasarkan karena calon debitur produk BTU adalah orang-orang yang belum mengenal bank (*unbankable*) dan baru memulai usaha sehingga belum memiliki pengalaman yang cukup di dunia bisnis. Produk KCLK yang secara karakteristik adalah produk kredit tanpa jaminan maka penyaluran produk ini dilakukan dengan sangat hati-hati terutama dalam pemilihan calon debitur, dimana hingga saat ini yang boleh mendapatkan fasilitas KCLK hanya koperasi yang anggotanya Pegawai Negeri dan BPR dengan *background* pemilik adalah Perusahaan *Bonafide*. Faktor **karakter** dari calon debitur sangat berperan penting dalam terealisasinya kredit. Dengan pertimbangan tersebut maka produk kredit terbaik yang mampu memberikan pendapatan yang paling optimal dengan kualitas kredit yang terbaik adalah produk Kredit Kepada Lembaga Keuangan (KCLK).

Kata kunci: pendapatan optimal, portofolio kredit, kolektibilitas, kualitas aset, ekspansi

ABSTRACT

This paper aimed to analyze which one of the credit products that can give optimum revenue contribution to Bank BNI Sentra Kredit Kecil Surabaya as a Sub Business Unit. Sentra Kredit Kecil Surabaya created to maximize BNI revenue. Considering the risk of the failure of lending, it is important to find out which one of the credit products that can give optimum revenue contribution that also has the best quality with the score of Non Performing Loan (NPL) under 5% or perfectly zero percent (0%).

The method to analyze which one of the credit products that can give optimum revenue contribution is using Linear Programming. Linear Programming is one of the tools to make decision making. The method to analyze the assets quality is analyzing the historical data of collectibility of the whole portfolios credit at Bank BNI Sentra Kredit Kecil Surabaya..

The result of Linear Programming analysis are credit product BNI Tunas Usaha (BTU) and Kredit Kepada Lembaga Keuangan (KKLK) as the best credit products that give optimum revenue contribution to Bank BNI Sentra Kredit Kecil Surabaya. The result of historical portfolios credit BNI SKC Surabaya is Kredit Kepada Lembaga Keuangan (KKLK) as the best collectibility with the result of Non Performing Loan (NPL) zero percent (0%). BTU has collectibility score 95,77% it means BTU credit product riskier than KKLK. BTU has much risk than KKLK to sell because the customers of BTU usually are new comers in the business so they only have a short experience about the business and also unbankable. The main characteristic of KKLK is a product without an assets as lending guaranteed, it means in selling this product should be more prudent especially for choosing the customers. Recently KKLK only approved for Pegawai Negeri Sipil (PNS) Koperasi and Bank Perkreditan Rakyat (BPR) with the background owner is Bonafide Company. The Character of the customer is a crucial point for credit expansion. The analysis end up to the conclusion that the credit products can give optimum revenue contribution and the best collectibility with the result of Non Performing Loan (NPL) perfectly zero percent (0%) is Kredit Kepada Lembaga Keuangan (KKLK).

Key words : optimizing revenue, credits portfolios, collectibility, asset quality, expansion