

STRATEGI PETUGAS KREDIT DALAM MENANGANI KREDIT BERMASALAH PADA PT. BPR NTB PERSERODA KANTOR CABANG KURIPAN

Salma Fitriyana¹

salmafitriyana04@gmail.com

¹DIII Akuntansi FEB Universitas Mataram

Herawati Khotmi²

khotmi.2010@staff.unram.ac.id

²DIII Akuntansi FEB Universitas Mataram

ABSTRAK

Laporan ini bertujuan untuk mengidentifikasi strategi yang diterapkan oleh petugas kredit dalam menangani kredit bermasalah pada PT. BPR NTB Perseroda Kantor Cabang Kuripan. Permasalahan yang ditemukan yaitu debitur yang mengalami penurunan kemampuan untuk membayar dan penggunaan dana kredit yang tidak sesuai dengan tujuan yang telah ditentukan. Hal ini berdampak pada peningkatan risiko kredit serta perubahan pada rasio *Non-Performing Loan* (NPL) di perusahaan. Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan deskriptif kualitatif melalui observasi langsung selama 3 bulan, wawancara dengan petugas kredit, serta analisis data sekunder berupa laporan kredit dari tahun 2022 sampai 2024. Hasilnya menunjukkan bahwa strategi yang diterapkan dalam menangani masalah kredit meliputi *rescheduling*, *reconditioning*, *restructuring*, pendekatan persuasif, dan pengawasan melalui kunjungan lapangan secara berkala. Penerapan strategi-strategi ini berhasil menurunkan rasio NPL dari 8,22% pada tahun 2022 menjadi 4,70% pada tahun 2023, meskipun kemudian mengalami peningkatan lagi menjadi 5,15% pada tahun 2024, sehingga diperlukan pengawasan yang berkelanjutan. Secara keseluruhan, strategi yang diterapkan oleh petugas kredit cukup efektif dalam mengelola kredit bermasalah, namun masih ada kebutuhan untuk memperbaiki kemampuan analisis kredit, meningkatkan pemantauan pembayaran angsuran, serta memberikan edukasi keuangan yang lebih mendalam kepada debitur agar kualitas portofolio kredit tetap terjaga.

Kata Kunci: Strategi, Petugas Kredit, Kredit Bermasalah, BPR NTB Perseroda

ABSTRACT

This report aims to identify the strategies employed by credit officers in handling problematic loans at PT. BPR NTB Perseroda Kuripan Branch Office. The issues found include debtors experiencing a decline in their ability to repay and the use of loan funds not in accordance with the predetermined purposes. This impacts the increase in credit risk as well as changes in the Non-Performing Loan (NPL) ratio at the company. This study was conducted using a qualitative descriptive approach through direct observation over 3 months, interviews with credit officers, and analysis of secondary data in the form of credit reports from 2022 to 2024. The results indicate that the strategies applied in handling credit issues include rescheduling, reconditioning, restructuring, a persuasive approach, and supervision through periodic field visits. The implementation of these strategies successfully reduced the NPL ratio from 8.22% in 2022 to 4.70% in 2023, although it later increased again to 5.15% in 2024, making continuous monitoring necessary. Overall, the strategies applied by credit officers are quite effective in

managing problematic loans, but there is still a need to improve credit analysis capabilities, enhance installment payment monitoring, and provide more in-depth financial education to borrowers to maintain the quality of the credit portfolio.

Keywords: *Strategy, Credit Officers, Problematic Loans, BPR NTB Perseroda*

PENDAHULUAN

Perbankan memiliki peran penting dalam mendukung aktivitas perekonomian suatu negara. Sebagai lembaga intermediasi, bank berfungsi untuk mengumpulkan dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan dan menyalurkannya kembali kepada pihak yang membutuhkan dalam bentuk kredit (Kasmir, 2016). Fungsi intermediasi ini menjadi inti dari sistem keuangan, karena memiliki kemampuan untuk mendorong aktivitas bisnis, membuka lowongan kerja, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Dari beragam layanan yang disediakan oleh bank, kredit menjadi sumber pendapatan utama yang memberikan sumbangan signifikan terhadap pendapatan operasional bank melalui bunga, biaya administrasi, dan layanan lainnya (Ismail, 2016). Oleh karena itu, keberhasilan suatu bank dalam menjalankan operasionalnya sangat dipengaruhi oleh kualitas kredit yang disalurkan.

Dalam praktiknya, aktivitas perkreditan selalu diikuti oleh risiko gagal bayar atau kredit bermasalah. Kredit bermasalah ditunjukkan oleh indikator *Non-Performing Loan (NPL)*, yaitu jumlah kredit kurang lancar, diragukan, dan macet dibandingkan total kredit yang diberikan (Otoritas Jasa Keuangan, 2022). Jika NPL meningkat dan melampaui batas maksimum 5%, kondisi tersebut akan menurunkan pendapatan bunga, mengganggu likuiditas, serta berpotensi mengancam stabilitas operasional bank. Oleh karena itu, pengendalian kredit bermasalah menjadi aspek penting dalam menjaga kualitas portofolio kredit.

Kredit bermasalah dapat timbul karena berbagai faktor, baik dari sisi debitur maupun dari sisi bank. Dari sisi debitur, penyebab umumnya antara lain turunnya pendapatan usaha, perubahan kondisi ekonomi, penggunaan dana tidak sesuai peruntukan, hingga rendahnya literasi keuangan (Harahap, 2019). Pada segmen UMKM, fluktuasi pendapatan lebih rentan terjadi karena usaha kecil sangat bergantung pada kondisi pasar lokal, cuaca, dan pola konsumsi masyarakat. Dari sisi bank, kredit bermasalah dapat muncul akibat analisis kelayakan yang belum optimal, kurangnya verifikasi dokumen calon debitur, hingga lemahnya *Monitoring* setelah kredit dicairkan (Fauziana & Apriani, 2021).

Bagi BPR, tantangan mengelola risiko kredit menjadi lebih kompleks karena segmen pasarnya adalah masyarakat kecil dan pelaku UMKM yang memiliki risiko lebih tinggi dibandingkan debitur korporasi. Namun pada saat bersamaan, BPR memiliki peran penting dalam memperkuat ketahanan ekonomi masyarakat serta meningkatkan inklusi keuangan di daerah (Widyastuti, 2016). BPR dituntut mampu menyalurkan kredit secara selektif namun tetap memberi ruang bagi UMKM untuk berkembang. Di sinilah kemampuan analisis dan pengawasan kredit menjadi faktor yang sangat menentukan keberhasilan BPR dalam menjaga kualitas kreditnya.

PT. BPR NTB Perseroda Kantor Cabang Kuripan sebagai salah satu lembaga keuangan milik daerah memiliki komitmen dalam menyediakan pembiayaan bagi masyarakat, pedagang kecil, maupun sektor usaha produktif lainnya. Dalam operasionalnya, cabang Kuripan berupaya menjaga kualitas kredit dengan menerapkan prinsip kehati-hatian dan prosedur analisis kredit yang sesuai dengan ketentuan OJK. Namun, hasil observasi selama magang menunjukkan bahwa masih terdapat sejumlah debitur yang mengalami keterlambatan pembayaran angsuran. Penyebab utamanya di antaranya penurunan pendapatan usaha, pengelolaan keuangan debitur yang kurang baik, hingga penggunaan dana kredit tidak sesuai tujuan yang telah disepakati sejak awal. Kondisi tersebut berdampak pada fluktuasi tingkat NPL. Berdasarkan data internal BPR NTB Perseroda Cabang Kuripan, NPL tahun 2022 tercatat sebesar 8,22%, kemudian berhasil ditekan menjadi 4,70% pada tahun 2023. Namun pada tahun

2024 kembali mengalami peningkatan menjadi 5,15%. Meskipun angka tersebut masih berada pada batas toleransi OJK, tren kenaikan kembali menunjukkan adanya dinamika dan tantangan yang perlu ditangani secara serius. Stabilitas NPL sangat dipengaruhi oleh efektivitas strategi penanganan kredit bermasalah yang dilakukan oleh petugas kredit.

Petugas kredit memegang peran penting dalam menentukan kualitas kredit, mulai dari tahap analisis kelayakan, pencairan dana, hingga pengawasan dan penanganan kredit yang mulai menunjukkan tanda-tanda kesulitan (Rivai, 2017). Strategi yang dapat dilakukan petugas kredit mencakup *rescheduling* (penjadwalan ulang), *reconditioning* (perubahan syarat kredit), *restructuring* (penataan kembali kredit), hingga pendekatan persuasif berupa komunikasi intensif dengan debitur. *Monitoring* lapangan secara berkala juga menjadi langkah penting untuk memantau perkembangan usaha debitur dan memastikan pembayaran angsuran dapat berjalan sesuai rencana. Dalam konteks PT. BPR NTB Perseroda Cabang Kuripan, strategi tersebut sangat relevan mengingat banyak debitur yang bergantung pada pendapatan harian atau usaha skala mikro. Pemahaman terhadap kondisi sosial-ekonomi nasabah menjadi kunci bagi petugas kredit dalam menentukan strategi yang tepat. Selain itu, koordinasi antara bagian kredit dengan bagian administrasi dan penagihan menjadi faktor yang tidak dapat dipisahkan. Penanganan kredit bermasalah yang dilakukan secara tepat waktu dan terstruktur tidak hanya dapat menurunkan NPL, tetapi juga menjaga hubungan baik antara bank dan debitur, sehingga keberlanjutan usaha debitur tetap terjaga.

TINJAUAN LITERATUR

Strategi

Strategi adalah suatu proses yang selalu berubah dan berjalan terus-menerus, yang didasarkan pada pemahaman mengenai harapan konsumen di masa mendatang. Strategi merupakan rencana menyeluruh yang digunakan organisasi untuk mencapai tujuan jangka panjang secara efektif. Menurut Wheelen & Hunger (2016), strategi adalah serangkaian keputusan terpadu yang mengarahkan organisasi dalam memanfaatkan sumber daya untuk menghadapi perubahan lingkungan. Sejalan dengan itu, David (2017) menjelaskan bahwa strategi merupakan sarana untuk mencapai tujuan jangka panjang melalui penetapan langkah-langkah penting dan alokasi sumber daya secara optimal. Strategi juga mencakup upaya organisasi dalam menentukan arah tindakan, memilih pendekatan yang tepat, serta mengembangkan langkah-langkah operasional sesuai tujuan yang ingin dicapai (Rangkuti, 2019). Dalam konteks manajemen, strategi tidak bersifat statis, melainkan bersifat dinamis dan harus terus diperbarui mengikuti perubahan kondisi internal maupun eksternal organisasi (Umar, 2018).

Perbankan dan BPR

Perbankan merupakan lembaga keuangan yang berfungsi menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali dalam bentuk kredit atau instrumen pembiayaan lain untuk menunjang perekonomian. Konsep modern perbankan menekankan peran intermediasi, manajemen risiko, serta layanan yang adaptif terhadap perkembangan teknologi dan kebutuhan nasabah (Fitri & Suprayogi, 2021). Perbankan konvensional dan perbankan syariah memiliki landasan operasional yang berbeda, perbankan konvensional berbasis bunga dan kontrak utang, sedangkan perbankan syariah menjalankan prinsip bagi hasil, larangan riba, dan kontrak berbasis aset (Rahman, 2021). Perubahan

teknologi (*digitalisasi, fintech*) mendorong transformasi model bisnis perbankan, termasuk layanan digital, efisiensi operasional, dan peningkatan akses ke segmen UMKM (Amrullah & Suryadi, 2024).

Bank Perekonomian Rakyat (BPR) merupakan salah satu jenis bank yang operasionalnya lebih sederhana dibandingkan bank umum. Menurut Otoritas Jasa Keuangan (2023), BPR hanya diizinkan menerima simpanan dalam bentuk deposito berjangka, tabungan, atau bentuk lain yang serupa, serta menyalurkan pinjaman, terutama kepada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Berdasarkan Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan, nama Bank Perkreditan Rakyat diubah menjadi Bank Perekonomian Rakyat. Bank Perekonomian Rakyat (BPR) adalah bank yang melakukan kegiatan usaha baik secara konvensional maupun berdasarkan prinsip syariah, dan dalam operasionalnya tidak menyediakan layanan dalam lalu lintas giral secara langsung.

Menurut Budisantoso (2015), fungsi Bank Perekonomian Rakyat dijelaskan secara rinci sebagai berikut:

1. Menyediakan layanan perbankan untuk masyarakat di pedesaan.
2. Membantu pemerintah dalam memberikan pendidikan kepada masyarakat pedesaan agar proses pembangunan dapat terjadi lebih cepat.
3. Memberikan pengetahuan dan memberi arahan kepada masyarakat tentang manfaat lembaga keuangan formal agar terhindar dari rentenir.
4. Memastikan pemerataan kesempatan usaha bagi masyarakat di daerah pedesaan.

Kredit Bermasalah

Kredit bermasalah merupakan situasi di mana nasabah tidak mampu membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada bank sesuai dengan perjanjian yang telah dibuat. Kredit bermasalah menurut regulasi Bank Indonesia dikelompokkan ke dalam kategori kolektibilitas yaitu Kurang Lancar (KL), Diragukan (D), dan Macet (M). Strategi penanganan adalah tindakan yang diambil untuk mengatasi suatu masalah dengan langkah-langkah tertentu agar tujuan dalam menyelesaikannya dapat tercapai. Penanganan kredit bermasalah dilakukan melalui berbagai cara di antaranya, *Rescheduling, Reconditioning, Restructuring, Kombinasi, Penyitaan Agunan* (Rahayu, 2025).

Petugas Kredit

Petugas kredit (*Credit Officer*) merupakan karyawan bank yang memiliki tanggung jawab dalam melakukan analisis, verifikasi, dan pengawasan terhadap proses pemberian kredit. Dalam konteks perbankan modern, peran petugas kredit semakin strategis karena kualitas keputusan kredit sangat berpengaruh terhadap kesehatan portofolio bank. Menurut Putra dan Yuliani (2019), petugas kredit berfungsi sebagai pihak yang menilai kelayakan calon debitur melalui pendekatan analisis yang terstruktur, sehingga keputusan pemberian kredit dapat dilakukan secara akurat dan terukur. Tugas dan tanggung jawab petugas kredit mencakup seluruh tahapan dalam proses perkreditan. Adapun ruang lingkup utama tugas petugas kredit menurut beberapa penelitian sebagai berikut: Melakukan analisis kelayakan calon debitur, melengkapi dan memverifikasi dokumen administrasi kredit, melakukan *Monitoring* terhadap kredit yang telah disalurkan, melakukan analisis risiko kredit, menangani kredit bermasalah, menjaga hubungan baik dengan debitur, menyusun laporan kredit.

METODE

Laporan magang ini dalam bentuk deskriptif kualitatif. Kegiatan magang ini dilakukan selama 3 (tiga) bulan, terhitung mulai tanggal 10 September 2025 sampai dengan bulan Desember 2025. Waktu kegiatan magang dilaksanakan sesuai dengan ketentuan jadwal kerja di

PT. BPR NTB Perseroda KC Kuripan yaitu hari Senin hingga Jumat dengan jam kerja dimulai dari pukul 08.00 sampai 17.00 WITA.

Beberapa kegiatan yang dilakukan oleh penulis selama menjalani program magang di PT. BPR NTB Perseroda Kantor Cabang Kuripan yaitu sebagai berikut:

1. Penulis melakukan pengenalan dan beradaptasi dengan proses-proses cara kerja, untuk membantu pekerjaan yang ada di PT. BPR NTB Perseroda KC Kuripan.
2. Penulis melakukan register permohonan nasabah kredit.
3. Penulis mempelajari prosedur input data nasabah pengajuan kredit melalui portal IDEB sebagai bagian dari proses analisis kredit awal.
4. Penulis menginput rencana penyaluran kredit.
5. Penulis berpartisipasi dalam pengambilan uang tabungan nasabah ke lapangan.
6. Penulis berpartisipasi dalam merapikan dan menghitung uang tabungan nasabah sebelum disetorkan ke teller.
7. Penulis melakukan pendaftaran asuransi kredit, tujuannya untuk menurunkan NPL.
8. Penulis berpartisipasi dalam survei jaminan nasabah kredit macet.
9. Penulis mendokumentasikan nasabah kredit yang sedang menandatangani berkas realisasi dan merapikan berkas nasabah yang telah direalisasikan.
10. Penulis menyiapkan berkas nasabah untuk proses verifikasi lebih lanjut dan kebutuhan notaris.
11. Penulis mengisi formulir pengkinian data dan CDD nasabah.
12. Penulis mengisi buku registrasi surat masuk PT. BPR NTB Perseroda KC Kuripan.
13. Penulis menghubungi nasabah yang mengalami keterlambatan pembayaran angsuran sebagai bagian dari strategi penagihan melalui telepon.
14. Penulis berpartisipasi dalam mengantarkan beberapa SP ke rumah debitur yang menunggak angsuran.
15. Penulis berpartisipasi dalam *monitoring* ke rumah dan tempat usaha debitur.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Rasio *Non-Performing Loan* (NPL) merupakan indikator utama yang digunakan untuk menilai tingkat kesehatan portofolio kredit suatu bank. NPL menunjukkan perbandingan antara jumlah kredit bermasalah dengan total kredit yang disalurkan dalam periode tertentu. Semakin rendah nilai NPL, semakin baik kualitas manajemen risiko dan efektivitas pengawasan kredit suatu lembaga keuangan. Berdasarkan data yang diperoleh dari bagian kredit PT. BPR NTB Perseroda Kantor Cabang Kuripan, perkembangan rasio NPL selama periode 2022-2024 adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Perkembangan Rasio NPL pada PT. BPR NTB Perseroda KC Kuripan Tahun 2022-2024

Tahun	Kredit Bermasalah	Kredit yang Disalurkan	NPL
2022	Rp. 983.281.927,00	Rp. 11.956.416.877,00	8,22 %
2023	Rp. 682.484.556,00	Rp. 14.522.078.235,45	4,70 %
2024	Rp. 863.134.130,00	Rp. 16.754.137.626,58	5,15 %

Sumber: Data Kredit PT. BPR NTB Perseroda KC Kuripan, 2025

Dari tabel tersebut terlihat bahwa rasio NPL mengalami fluktuasi selama tiga tahun terakhir. Pada tahun 2022, rasio NPL sebesar 8,22% menunjukkan bahwa kualitas kredit masih tergolong kurang sehat karena melebihi ambang batas 5% yang ditetapkan OJK. Namun pada tahun 2023, rasio NPL menurun drastis menjadi 4,70%, yang berarti masuk kategori sehat. Kondisi ini mencerminkan keberhasilan strategi penanganan kredit bermasalah yang dilakukan petugas kredit. Meski demikian, pada tahun 2024 terjadi sedikit peningkatan menjadi 5,15% yang menandakan adanya tantangan baru dalam pengawasan dan penagihan kredit, walaupun masih dalam batas kewajiban.

Kredit bermasalah adalah kondisi ketika seorang debitur tidak lagi mampu membayar angsuran kreditnya sesuai jadwal yang sudah disepakati di awal. Pada dasarnya, setiap kredit sudah diatur dalam perjanjian yang menjelaskan jumlah angsuran, waktu pembayaran, serta kewajiban lain debitur. Namun dalam praktiknya, tidak semua debitur dapat memenuhi kewajiban tersebut secara tepat waktu. Ketika pembayaran mulai terlambat atau bahkan tidak dibayar sama sekali, kondisi itu mulai dianggap sebagai kredit bermasalah. Di dunia perbankan, terutama pada BPR, kredit bermasalah biasanya ditandai dengan turunnya kualitas kredit. Bank mengelompokkan kualitas kredit ke dalam beberapa kategori, yaitu Lancar, Dalam Perhatian Khusus, Kurang Lancar, Diragukan, dan Macet. Jenis kredit bermasalah dikategorikan ke dalam tiga kelompok, yaitu:

1. Kredit Kurang Lancar (KL)

Tahap awal terjadinya kredit bermasalah. Kredit masuk kategori ini ketika debitur mulai sering mengalami keterlambatan dalam pembayaran angsuran. Biasanya, keterlambatan tersebut sudah melewati batas toleransi tertentu yang ditetapkan bank, misalnya lebih dari 90 hari dari jadwal pembayaran. Walaupun debitur masih menunjukkan kemauan untuk membayar, tetapi kemampuan membayarnya mulai diragukan karena sudah tidak konsisten. Pada tahap ini, bank harus mulai melakukan pengawasan yang lebih ketat, seperti melakukan pengawasan lebih rutin, melakukan kunjungan lapangan, atau meminta klarifikasi mengenai penyebab keterlambatan.

2. Kredit Diragukan (D)

Tingkat yang lebih serius. Kredit masuk kategori ini ketika debitur tidak hanya terlambat, tetapi juga tidak mampu menunjukkan perbaikan dalam kemampuan bayarnya. Biasanya, keterlambatan pembayaran sudah melampaui batas waktu yang cukup panjang, misalnya lebih dari 180 hari. Pada tahap ini, bank mulai meragukan bahwa kredit tersebut dapat tertagih sepenuhnya tanpa tindakan lebih lanjut. Meskipun masih ada harapan untuk dipulihkan, profitabilitasnya semakin kecil. Pihak bank biasanya mulai mengambil langkah-langkah penanganan yang lebih intensif, seperti menawarkan restrukturisasi, memintas agunan tambahan, atau melakukan upaya penyelamatan lainnya agar kredit tidak jatuh ke kondisi macet.

3. Kredit Macet (M)

Kondisi paling berat dalam kategori kredit bermasalah. Kredit dikatakan macet apabila debitur sudah tidak lagi menunjukkan kemampuan maupun kemauan untuk membayar angsurannya. Keterlambatan pembayaran biasanya sudah melampaui 270 hari atau bahkan lebih. Pada tahap ini, bank menilai bahwa kemungkinan untuk menagih kredit tersebut sangat kecil, meskipun telah diberikan peringatan, penagihan berulang kali, dan berbagai upaya persuasif lainnya.

Pada PT. BPR NTB Perseroda KC Kuripan, kredit bermasalah bisa terjadi karena banyak faktor:

- a. Faktor dari Debitur (Internal Debitur) merupakan penyebab yang berasal dari kondisi pribadi debitur. Banyak kasus kredit bermasalah muncul karena debitur mengalami perubahan pada kondisi ekonomi atau manajemen keuangannya sendiri. Adapun faktor penyebabnya yaitu:

- 1) Penurunan pendapatan: Debitur mengalami kesulitan membayar angsuran karena pendapatan mereka menurun, baik dari usaha maupun pekerjaan tetap. Ketika pemasukan berkurang, prioritas pembayaran sering kali berubah, sehingga angsuran bank menjadi terabaikan.
 - 2) Kurangnya kedisiplinan debitur: Debitur sebenarnya mampu, tetapi kurang memiliki komitmen untuk membayar tepat waktu. Hal ini dapat disebabkan oleh rendahnya kesadaran mengenai kewajiban kredit atau anggapan bahwa bank tidak akan cepat mengambil tindakan.
 - 3) Penggunaan kredit tidak sesuai tujuan: Debitur menggunakan dana kredit untuk keperluan lain yang tidak ada hubungan dengan usaha atau tujuan awal kredit, seperti kebutuhan konsumtif, membeli barang pribadi, atau menutupi hutang lain. Akibatnya, kredit tidak menghasilkan tambahan pendapatan yang bisa digunakan untuk membayar angsuran.
- b. Faktor dari Usaha Debitur
- Adapun faktor dari usaha debitur penyebabnya yaitu:
- 1) Penurunan penjualan atau permintaan pasar: Usaha debitur bisa mengalami penurunan omzet karena berkurangnya permintaan, munculnya pesaing baru, atau perubahan tren konsumsi. Jika usaha tidak berjalan stabil, kemampuan debitur untuk membayar kredit juga ikut terganggu.
 - 2) Kenaikan biaya operasional: Biaya produksi, harga bahan baku, atau biaya operasional lainnya bisa meningkat sewaktu-waktu. Ketika biaya naik tanpa diikuti peningkatan pendapatan, keuntungan usaha akan menurun dan pembayaran kredit menjadi terhambat.
 - 3) Manajemen usaha yang tidak profesional: Ketidakkampuan debitur dalam mengelola usahanya. Contohnya seperti pembukuan yang tidak rapi, pencatatan keuangan yang tidak jelas, atau keputusan bisnis yang tidak terencana.
- c. Faktor Eksternal (Lingkungan dan Ekonomi)
- Adapun faktor eksternal (lingkungan dan Ekonomi) yang menjadi faktor penyebabnya yaitu:
- 1) Perubahan kondisi ekonomi: Inflasi, melambatnya pertumbuhan ekonomi, atau ketidakstabilan harga kebutuhan pokok dapat mempengaruhi pendapatan masyarakat. Ketika daya beli melemah, banyak usaha mengalami penurunan pendapatan, sehingga kemampuan debitur untuk membayar kredit pun berkurang.
 - 2) Bencana alam atau kondisi sosial: Bencana seperti banjir, gempa, atau kebakaran sering kali membuat usaha debitur berhenti beroperasi. Selain itu, kondisi sosial tertentu seperti pandemi atau konflik lokal juga dapat menghentikan aktivitas ekonomi masyarakat.
 - 3) Perubahan kebijakan pemerintah: Kebijakan baru yang berkaitan dengan izin usaha, peraturan perpajakan, atau pengaturan harga komoditas dapat mempengaruhi kelangsungan usaha debitur.
- d. Faktor dari Pihak Bank
- Adapun faktor dari pihak bank yang menjadi faktor penyebabnya yaitu
- 1) Analisis kredit yang kurang teliti: Pihak bank mungkin tidak melakukan analisis dengan benar saat menilai kelayakan debitur. Kurangnya pengecekan data,

- pengawasan lapangan, atau penilaian usaha dapat membuat kredit disalurkan kepada debitur yang sebenarnya tidak layak.
- 2) Pengawasan kredit yang lemah: Setelah kredit disalurkan, pengawasan harus dilakukan secara rutin. Namun dalam beberapa kasus, *Monitoring* tidak dilakukan dengan baik sehingga bank terlambat mengetahui adanya gejala penurunan kemampuan bayar debitur.
 - 3) Kurangnya edukasi kepada debitur: Debitur tidak mendapat penjelasan yang cukup mengenai kewajiban pembayaran, sanksi keterlambatan, atau tata cara pengelolaan kredit sehingga mereka tidak paham bagaimana mengatur keuangan untuk membayar angsuran.

Selama pelaksanaan magang di PT. BPR NTB Perseroda KC Kuripan, penulis mengamati secara langsung bagaimana petugas kredit menangani berbagai kasus kredit bermasalah, mulai dari tunggakan ringan hingga debitur yang sudah tidak menunjukkan itikad baik untuk membayar. Dari hasil observasi lapangan, wawancara, serta keterlibatan dalam kegiatan *Monitoring* dan penagihan, strategi penanganan kredit bermasalah di cabang Kuripan dapat dikategorikan ke dalam lima strategi besar. Setiap strategi diterapkan secara bertahap sesuai kondisi debitur, tingkat keterlambatan, serta hasil penilaian petugas kredit. Adapun uraian strategi yang dilakukan dalam menangani kredit bermasalah oleh PT. BPR NTB yaitu:

1. Strategi Administratif dan Analitis: Penerapan Prinsip Kehati-hatian (*Prudential Banking*)

Strategi administratif dan analitis merupakan langkah awal yang selalu dilakukan petugas kredit ketika menghadapi debitur yang mulai mengalami tunggakan. Berdasarkan pengalaman penulis selama magang, proses ini dilakukan dengan sangat teliti karena menjadi dasar untuk menentukan strategi lanjutan. Pada tahap ini, petugas kredit melakukan pemeriksaan kelengkapan berkas kredit, memverifikasi kembali data debitur, dan mengecek riwayat pembayaran melalui sistem internal bank. Informasi ini digunakan untuk melihat apakah keterlambatan terjadi karena ketidaksengajaan, kurangnya kedisiplinan, atau adanya masalah keuangan yang serius. Selain itu, petugas kredit juga menggunakan prinsip 5C dalam melakukan analisis ulang terhadap kondisi debitur. Prinsip ini meliputi *Character* (watak), *Capacity* (kemampuan), *Capital* (modal), *Condition* (keadaan usaha), dan *Collateral* (jaminan). Dari wawancara penulis dengan salah satu petugas kredit, analisis 5C ini menjadi fondasi paling penting untuk memahami kemampuan debitur dalam melanjutkan kewajibannya. Misalnya, ketika karakter debitur dinilai baik dan memiliki niat membayar, maka strategi yang dilakukan akan berbeda dengan debitur yang kurang kooperatif atau menghindar.

Dalam proses administrasi, petugas kredit juga memastikan bahwa seluruh dokumen penting seperti perjanjian kredit, jadwal angsuran, dan surat penyerahan jaminan tersimpan dengan rapi dan mudah diakses. Kerapian dokumen ini sangat membantu ketika debitur memasuki tahap penanganan lanjutan seperti restrukturisasi atau penegakan SP. Bahkan, penulis sempat melihat beberapa kasus di mana dokumen tambahan diperlukan karena terdapat data usaha debitur yang berubah setelah evaluasi lapangan. Tahap analitis ini juga mencakup pemetaan kolektibilitas. Debitur yang baru menunggak satu atau dua kali biasanya masuk kategori DPK (Dalam Perhatian Khusus), sementara debitur yang telah menunggak lebih lama masuk kategori Kurang Lancar, Diragukan, atau Macet. Strategi Restrukturisasi Keuangan (*Rescheduling, Reconditioning, Restructuring*).

Strategi restrukturisasi keuangan merupakan solusi yang diberikan kepada debitur yang masih memiliki niat baik, namun sedang mengalami kondisi keuangan yang menurun. Berdasarkan observasi penulis, restrukturisasi menjadi strategi yang cukup

sering diterapkan oleh petugas kredit di BPR NTB KC Kuripan, terutama kepada debitur pelaku UMKM yang pendapatannya sangat bergantung pada kondisi pasar. Restrukturisasi diberikan setelah dilakukan survei lapangan untuk memastikan bahwa usaha debitur masih berjalan dan memiliki peluang untuk bangkit kembali. Bentuk restrukturisasi yang paling umum dilakukan adalah *rescheduling*, yaitu penjadwalan ulang pembayaran angsuran. Dalam praktiknya, petugas kredit memperpanjang jangka waktu kredit sehingga cicilan bulanan menjadi lebih ringan. Penulis melihat bahwa banyak debitur merasa terbantu dengan *rescheduling*, terutama ketika pendapatan usaha sedang menurun karena faktor musiman seperti turunnya permintaan pada bulan-bulan tertentu. *Rescheduling* memberikan ruang bagi debitur untuk menstabilkan usaha tanpa terbebani cicilan yang besar.

Selain *rescheduling*, ada juga *reconditioning*, yaitu perubahan syarat kredit tanpa mengubah jumlah pokok pinjaman. *Reconditioning* biasanya berupa pengurangan denda, penurunan suku bunga sementara, atau pemberian masa tenggang. Strategi ini diberikan kepada debitur yang mengalami kendala keuangan yang sifatnya sementara, misalnya karena sakit, kecelakaan, atau terjadi penurunan omzet mendadak. Dari hasil percakapan dengan beberapa petugas, *reconditioning* dinilai efektif dalam menjaga hubungan baik antara bank dan debitur, serta mencegah kredit langsung masuk kategori macet. Strategi restrukturisasi yang paling kompleks adalah *restructuring*, yaitu penataan ulang kredit secara menyeluruh. Penulis melihat bahwa strategi ini diterapkan hanya pada beberapa kasus tertentu karena memerlukan analisis yang lebih mendalam dan persetujuan dari pimpinan cabang. Debitur yang menerima *restructuring* biasanya sudah menunggak cukup lama, tetapi masih memiliki usaha yang dapat diselamatkan. Dalam restrukturisasi menyeluruh, petugas kredit biasanya menggabungkan *rescheduling* dan *reconditioning* untuk menciptakan skema pembayaran baru yang lebih sesuai dengan kemampuan debitur. Restrukturisasi terbukti menjadi strategi yang cukup efektif karena memberikan kesempatan bagi debitur untuk memperbaiki kondisi keuangannya. Selain membantu debitur, restrukturisasi juga menjadi langkah penting bagi bank untuk menjaga kualitas portofolio kredit dan menekan tingkat NPL agar tetap berada dalam batas aman sesuai peraturan OJK.

2. Strategi Pendekatan Persuasif dan Humanis

Pendekatan persuasif dan humanis merupakan strategi yang paling sering dilakukan oleh petugas kredit dalam menangani debitur yang baru mulai menunggak. Selama magang, penulis melihat secara langsung bagaimana petugas kredit selalu mengutamakan komunikasi yang baik sebelum mengambil langkah tegas. Pendekatan ini dilakukan melalui telepon, pesan WhatsApp, ataupun kunjungan langsung ke rumah atau tempat usaha debitur. Cara ini dirasa lebih efektif karena membuat debitur merasa dihargai dan tidak langsung merasa ditekan. Dalam setiap kunjungan, petugas kredit berusaha menggali informasi mengenai penyebab keterlambatan pembayaran. Misalnya, ada debitur yang mengaku pendapatannya menurun, ada yang sedang sakit, atau ada yang menghadapi kendala keluarga seperti biaya sekolah anak. Dari sini penulis belajar bahwa pendekatan humanis sangat penting untuk memahami situasi debitur agar solusi yang diberikan tepat sasaran. Petugas kredit biasanya memberikan saran terkait pengelolaan keuangan, cara memprioritaskan angsuran, hingga memberikan motivasi agar debitur tetap berusaha membayar meskipun dalam kondisi sulit.

Pendekatan persuasif ini juga menjadi cara bagi petugas kredit untuk menjaga hubungan baik dengan debitur. Dengan komunikasi yang baik, debitur akan lebih kooperatif dan tidak merasa takut untuk datang ke bank. Penulis melihat bahwa banyak debitur yang akhirnya membayar setelah diberikan pengertian dan penjelasan yang baik oleh petugas kredit. Bahkan, ada beberapa debitur yang menyampaikan bahwa mereka merasa lebih nyaman berurusan dengan bank setelah diberikan pendampingan secara personal. Pendekatan humanis juga membantu bank dalam membangun citra positif di masyarakat. PT. BPR NTB KC Kuripan dikenal sebagai bank yang ramah dan dekat dengan masyarakat karena metode komunikasinya lebih banyak menggunakan bahasa yang sederhana dan mudah dipahami. Hal ini menjadi nilai plus bagi bank dalam menjaga loyalitas nasabah dan meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga keuangan daerah. Pendekatan persuasif tidak hanya menciptakan hubungan baik, tetapi juga efektif dalam mencegah kredit masuk kategori bermasalah yang lebih berat. Strategi ini terbukti berhasil terutama pada debitur yang sebenarnya mampu membayar, tetapi terlambat karena alasan teknis atau kurang disiplin dalam mengatur keuangan.

3. Strategi Penegakan Disiplin melalui Surat Peringatan (SP)

Jika pendekatan persuasif tidak memberikan hasil, maka bank melanjutkan proses penanganan dengan menerbitkan Surat Peringatan (SP). Berdasarkan pengalaman penulis yang ikut mengantar beberapa SP ke rumah debitur, proses pemberian SP dilakukan secara bertahap mulai dari SP1 hingga SP2. SP1 biasanya berisi pemberitahuan resmi bahwa debitur telah menunggak angsuran dan harus segera melakukan pembayaran atau menghubungi bank untuk klarifikasi. SP1 menjadi bentuk komunikasi formal pertama setelah pendekatan persuasif tidak diindahkan. Apabila debitur tetap tidak merespons setelah menerima SP1, petugas kredit akan mengeluarkan SP2 yang bersifat lebih tegas. Isi SP2 tidak hanya berupa peringatan, tetapi juga penjelasan mengenai konsekuensi jika debitur tetap tidak melakukan pembayaran. Konsekuensi tersebut bisa berupa tindakan hukum, proses penyitaan jaminan, atau pelaporan ke internal bank untuk proses lanjutan. Dari observasi penulis, SP2 biasanya membuat debitur lebih kooperatif karena sifatnya yang lebih formal dan mengandung peringatan tegas.

Dalam praktiknya, meskipun SP bersifat resmi, petugas kredit tetap mengantarkan dan menjelaskan isi surat dengan sopan. Hal ini dilakukan untuk menjaga hubungan baik dengan debitur. Penulis melihat bagaimana petugas kredit selalu memberikan kesempatan bagi debitur untuk menjelaskan kondisinya sebelum mengambil langkah tegas. Bahkan, ada beberapa kasus di mana debitur akhirnya datang ke bank untuk berdiskusi setelah menerima SP. Pemberian SP juga menjadi dokumentasi penting bagi bank. SP berfungsi sebagai bukti bahwa bank telah memberikan peringatan berulang kali sebelum mengambil tindakan lebih lanjut. Dokumentasi ini diperlukan ketika kredit memasuki tahap penyelesaian hukum seperti penyitaan jaminan atau penjualan aset melalui lelang.

4. Strategi Pengawasan Lapangan dan Edukasi Keuangan

Strategi pengawasan lapangan menjadi salah satu kegiatan penting dalam proses penanganan kredit bermasalah. Selama magang, penulis berkesempatan mengikuti beberapa kali aktivitas *Monitoring* ke rumah dan tempat usaha debitur. Dari pengalaman tersebut, penulis mengamati bahwa pengawasan lapangan dilakukan untuk memastikan bahwa kredit digunakan sesuai tujuan dan untuk melihat kondisi usaha debitur secara langsung. Dalam kegiatan pengawasan, petugas kredit mengevaluasi perkembangan usaha debitur dengan melihat aktivitas penjualan, kondisi persediaan barang, aliran kas, serta lingkungan usaha. Petugas kredit juga menanyakan tantangan apa saja yang sedang dihadapi debitur dan bagaimana upaya debitur dalam mempertahankan usahanya.

Informasi dari lapangan ini menjadi dasar penting dalam menentukan apakah debitur masih layak diberikan restrukturisasi atau perlu tindakan tegas lainnya.

Selain melakukan pengawasan, petugas kredit juga memberikan edukasi keuangan kepada debitur, terutama bagi debitur pelaku UMKM yang belum memiliki kemampuan manajemen keuangan yang baik. Edukasi tersebut meliputi pentingnya mencatat pemasukan dan pengeluaran, manajemen arus kas, serta cara memprioritaskan kebutuhan usaha agar tidak mengalami kekurangan modal. Dari pengamatan penulis, banyak debitur yang tidak memiliki catatan keuangan yang rapi sehingga sulit mengontrol pengeluaran, dan hal ini sering menjadi penyebab keterlambatan pembayaran. Pengawasan lapangan juga membantu membangun kedekatan antara petugas kredit dan debitur. Debitur merasa diperhatikan ketika petugas datang langsung untuk melihat kondisi usaha mereka. Ini membuat debitur lebih terbuka dalam menjelaskan situasi yang dihadapi, sehingga petugas bisa memberikan saran yang lebih tepat. Pendekatan ini sekaligus memperkuat hubungan antara bank dan masyarakat di sekitar Kuripan. Strategi pengawasan lapangan terbukti memberikan manfaat besar, baik bagi bank maupun debitur. Bank mendapatkan informasi yang lebih akurat mengenai kondisi usaha debitur, sementara debitur mendapatkan pendampingan dan bimbingan dalam mengelola keuangan.

Evaluasi efektivitas strategi penanganan kredit bermasalah pada PT. BPR NTB Perseroda KC Kuripan dilakukan dengan mempertimbangkan seluruh rangkaian kegiatan penanganan kredit yang diamati selama magang, mulai dari analisis administrasi, restrukturisasi, pendekatan humanis, penggunaan Surat Peringatan (SP), hingga pengawasan lapangan dan edukasi keuangan. Selain itu, evaluasi ini juga melihat tren *Non-Performing Loan* (NPL) pada periode 2022–2024 sebagai indikator kinerja penanganan kredit bermasalah. Adapun evaluasi dari strategi penanganan kredit bermasalah yaitu:

1. Efektivitas Strategi Administratif dan Analitis

Strategi administratif dan analitis merupakan fondasi utama dalam proses penanganan kredit bermasalah. Efektivitas strategi ini tercermin dari sejauh mana petugas kredit mampu mengidentifikasi permasalahan secara akurat pada tahap awal. Berdasarkan observasi penulis, strategi ini bekerja cukup baik karena petugas kredit melakukan pengecekan dokumen secara sistematis, meninjau histori pembayaran debitur, serta melakukan analisis kapasitas dan kondisi usaha melalui prinsip 5C.

2. Efektivitas Strategi Restrukturisasi Keuangan

Restrukturisasi keuangan merupakan strategi yang memberikan dampak langsung terhadap penurunan beban pembayaran debitur. Dari semua strategi yang diterapkan, restrukturisasi menjadi salah satu yang paling efektif dalam menekan potensi kredit macet. Hal ini terlihat dari beberapa debitur yang awalnya tergolong Kurang Lancar akhirnya dapat kembali ke status Lancar setelah diberikan skema pembayaran baru. Penyesuaian angsuran melalui *rescheduling* dan pemberian keringanan bunga melalui *reconditioning* sangat membantu debitur mengatur kembali arus kas mereka. Namun, efektivitas restrukturisasi tetap sangat dipengaruhi oleh kondisi usaha debitur itu sendiri. Pada beberapa kasus yang penulis amati, usaha debitur mengalami penurunan akibat persaingan pasar atau ketidakefisienan operasional. Pada kondisi ini, restrukturisasi hanya memberikan perbaikan sementara.

3. Efektivitas Strategi Pendekatan Persuasif dan Humanis

Pendekatan persuasif dan humanis menjadi strategi yang banyak memberikan dampak positif, terutama untuk debitur yang masih memiliki niat membayar tetapi kesulitan dalam manajemen arus kas. Pendekatan yang dilakukan melalui telepon, kunjungan, atau komunikasi informal dapat meningkatkan kesadaran debitur tentang pentingnya kedisiplinan membayar angsuran. Berdasarkan observasi penulis, banyak debitur yang akhirnya membayar tunggakan setelah diberikan pengingat yang bersifat persuasif. Strategi ini dinilai sangat efektif bagi debitur yang tidak memiliki masalah finansial berat namun kurang disiplin atau kurang paham mengenai konsekuensi keterlambatan pembayaran.

4. Efektivitas Strategi Penegakan Disiplin melalui Surat Peringatan (SP)

Surat Peringatan (SP) merupakan strategi formal dan tegas yang digunakan setelah pendekatan persuasif tidak membuahkan hasil. Efektivitas SP cukup tinggi dalam hal meningkatkan kesadaran debitur mengenai keseriusan bank dalam menangani tunggakan. Penulis mengamati bahwa banyak debitur yang akhirnya menghubungi pihak bank setelah menerima SP1, terutama karena takut kredit mereka memasuki proses hukum atau penyitaan jaminan. SP juga memiliki fungsi administratif yang penting. Strategi ini memastikan bahwa setiap tindakan penanganan didukung oleh dokumen resmi sehingga bank memiliki bukti jika harus melanjutkan proses ke tahap hukum.

5. Efektivitas Strategi Pengawasan Lapangan dan Edukasi Keuangan

Pengawasan lapangan merupakan strategi yang memberikan dampak besar dalam meningkatkan akurasi informasi dan efektivitas penanganan kredit bermasalah. Dengan turun langsung ke lapangan, petugas kredit dapat mengetahui kondisi usaha debitur secara nyata. Dari kegiatan *Monitoring* yang penulis ikuti, terlihat bahwa banyak informasi penting yang tidak dapat diperoleh hanya melalui wawancara atau laporan debitur. Strategi ini juga memungkinkan petugas kredit untuk mendeteksi masalah pada usaha debitur sejak awal.

Evaluasi Berdasarkan Perkembangan Rasio NPL Tahun 2022-2024

Efektivitas keseluruhan strategi penanganan kredit bermasalah dapat dilihat dari perkembangan rasio NPL cabang Kuripan dalam tiga tahun terakhir:

- a. Tahun 2022: 8,22%
- b. Tahun 2023: 4,70% (mengalami penurunan signifikan)
- c. Tahun 2024: 5,15% (mengalami kenaikan kembali)

Penurunan signifikan pada tahun 2023 menunjukkan bahwa kombinasi strategi khususnya restrukturisasi, pengawasan lapangan, dan pendekatan persuasif berhasil menekan jumlah kredit macet. Namun, kenaikan kembali pada tahun 2024 menunjukkan bahwa risiko kredit bermasalah masih tinggi dan dipengaruhi oleh faktor eksternal seperti kondisi ekonomi masyarakat, daya beli yang menurun, serta ketidakstabilan pendapatan UMKM. Strategi penanganan kredit bermasalah perlu diarahkan pada peningkatan analisis kelayakan awal, penguatan *monitoring* berkelanjutan, serta peningkatan literasi keuangan debitur agar risiko serupa dapat diminimalisir di masa mendatang.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis penanganan kredit bermasalah di PT. BPR NTB Perseroda KC Kuripan, dapat disimpulkan bahwa strategi administratif dan analitis menjadi dasar penting dalam mendeteksi potensi risiko kredit sejak dini. Strategi restrukturisasi keuangan seperti *rescheduling*, *reconditioning*, dan *restructuring* terbukti membantu debitur memperbaiki kemampuan pembayaran, sementara pendekatan persuasif dan humanis berperan menjaga hubungan baik serta meningkatkan kedisiplinan debitur dengan keterlambatan ringan. Penerbitan Surat Peringatan (SP) menjadi langkah tegas untuk menumbuhkan kedisiplinan,

meskipun kurang efektif bagi debitur dengan kendala finansial berat. Di sisi lain, pengawasan lapangan dan edukasi keuangan memberikan gambaran riil kondisi usaha debitur serta efektif mencegah munculnya kredit bermasalah di masa depan.

Untuk meningkatkan efektivitas penanganan kredit bermasalah, PT. BPR NTB Perseroda KC Kuripan diharapkan memperkuat analisis awal melalui verifikasi lebih mendalam terhadap kondisi usaha dan kredibilitas calon debitur, meningkatkan intensitas monitoring secara terjadwal khususnya pada debitur berisiko tinggi, serta mengoptimalkan sistem informasi kredit agar proses identifikasi risiko lebih cepat dan akurat. Koordinasi antara bagian kredit, administrasi, penagihan, dan manajemen risiko juga perlu diperkuat guna meminimalkan kesalahan serta meningkatkan ketepatan pengambilan keputusan. Selain itu, bagi mahasiswa magang, pengalaman ini diharapkan dapat menjadi sarana pembelajaran praktis untuk memahami manajemen kredit, mitigasi risiko, serta membangun kedisiplinan dan etika profesional dalam dunia kerja.

REFERENSI

- Ismail. (2016). *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi*. Kencana.
- Kasmir. (2016). *Dasar-Dasar Perbankan*. Rajagrafindo Persada.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2022). *Statistik Perbankan Indonesia 2022*. OJK.
- Harahap, S. S. (2019). *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Rajagrafindo Persada.
- Fauziana, N., & Apriani, M. (2021). Manajemen Risiko Kredit pada Perbankan. *Jurnal Akuntansi dan Perbankan*.
- Widyastuti, A. (2016). *Bank Perkreditan Rakyat dan UMKM*. Mitra Wacana Media.
- Rivai, V. (2017). *Credit Management Handbook*. Raja Grafindo Persada.
- Wheelen, T. L., & Hunger, J. D. (2016). *Strategic Management and Business Policy*. Pearson.
- David, F. R. (2017). *Strategic Management: Concepts and Cases*. Pearson.
- Rangkuti, F. (2019). *Analisis Swot: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama.
- Umar, H. (2018). *Strategic Management in Action*. Gramedia.
- Fitri, N., & Suprayogi, H. (2021). Analisis Konsep Perbankan dan Implementasinya dalam Sistem Keuangan Modern. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis UNUJA*, 5(2), 112–122.
- Rahman, A. (2021). Sistem Perbankan Syariah: Konsep, Prinsip, dan Praktik Operasional. *Jurnal Ilmiah Perbankan Syariah (JIB)*, 4(1), 45–58.
- Amrullah, M., & Suryadi, R. (2024). Peluang dan Tantangan Industri Perbankan Syariah di Era Digitalisasi Layanan Keuangan. *Jurnal Insan Ekonomi dan Bisnis*, 9(1), 21–33.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2023). *Bank Perekonomian Rakyat*. <https://www.ojk.go.id/Id/Kanal/Perbankan/Pages/Bank-Perkreditan-Rakyat.aspx>
- Undang-Undang Republik Indonesia. (2023). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 4 Tahun 2023 Tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (P2SK)*.
- Budisantoso, T. (2015). *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Salemba Empat.
- Otoritas Jasa Keuangan (2018). Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 32/POJK.03/2018 Tentang Perubahan atas POJK 13/POJK.03/2015 Tentang Penerapan Manajemen Risiko Bagi Bank Perkreditan Rakyat. Otoritas Jasa Keuangan. <https://www.ojk.go.id>
- Wahyuni, N. (2017). Penerapan Prinsip 5C dalam Pemberian Kredit Sebagai Perlindungan Bank. *Lex Journal: Kajian Hukum & Keadilan*, 1(1).
- Rahayu, A. (2025). *Analisis Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga*.
- Putra, Y., & Yuliani, E. (2019). Peran Petugas Kredit dalam Menjaga Kualitas Portofolio Kredit Bank. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 18(1), 55–67.