

FAKTOR KOMUNIKASI DAN SUMBER DAYA DALAM IMPLEMENTASI KEBIJAKAN PERKREDITAN BANK MEGA SYARIAH PASAR FLAMBOYAN KOTA PONTIANAK

Rendy Nurhendratmoko

Ilmu Administrasi Negara, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Tanjungpura,

rendyshiilter@gmail.com

Abstrak

Penulisan jurnal ini dimaksudkan untuk mengungkapkan tentang Implementasi Kebijakan Perkreditan Bank Mega Syariah Cabang Pasar Flamboyan Di Kota Pontianak. Permasalahan para nasabah / pemimjam kredit lolos atau layak mendapatkan kredit, akan tetapi setelah kredit berjalan para nasabah tersebut bermasalahan dalam angsuran atau cicilan perbulannya, mengalami penunggakan untuk itu ini cukup menarik diteliti. Melalui penelitian jurnal ini dimaksudkan untuk mengetahui tentang hambatan dalam proses implementasi perkreditan Bank Mega Syariah Cabang Pasar Flamboyan di kota Pontianak agar dalam perkreditan para nasabah tidak bermasalahan. Menunggak. Ada 3 hal yang mempengaruhi dalam proses implementasi Kebijakan Perkreditan adalah : 1. Komunikasi , 2.Struktur Birokrasi 3.Sumber Daya. Dalam implementasi kebijakan perkreditan di Bank Mega Syariah Mandiri penerapan komunikasi, struktur birokrasi, disposisi sudah secara optimal Akan tetapi, dalam praktinya, pihak Bank Mega Syariah di Kota Pontianak juga mengalami sejumlah hambatan dalam mengimplementasikan perkreditan di Bank Mega Syariah Mandiri. Hambatan tersebut adalah adanya kredit macet yang disebabkan oleh kesalahan bank maupun karena kesalahan nasabah.

Kata Kunci: *Implementasi kebijakan, Lembaga Perkreditan, Bank Syariah*

Abstract

Writing a journal is intended to reveal about the Implementation of Credit Policy Bank Mega Syariah Branch Flamboyan Market In Pontianak . Problems customers / credit pemimjam qualify or deserve credit , but the credit goes after these customers bermasalahan in installments or monthly installments , experienced penunggakan it is quite interesting to study . Through research journal is intended to find out about credit bottlenecks in the implementation process of Bank Mega Syariah Branch Flamboyan Market in the city of Pontianak order in the customer 's credit is not a problem . Arrears . There are 3 things that affect the implementation process Credit Policy is : 1 . Communication , 2. Bureaucratic structure 3. resources. In the credit policy implementation in Bank Mega Syariah Mandiri application of communication , bureaucratic structure , disposition already optimally However , in practice this , the Bank Mega Syariah in Pontianak City also experienced a number of barriers in implementing lending at Bank Mega Syariah Mandiri . The obstacle is the presence of bad loans caused by a bank error or due to customer error .

Keywords : *Implementation of policy , Credit Institutions , Bank Syariah*

A. PENDAHULUAN

Kebijakan yang tertuang dalam Program Pembangunan Nasional (Propenas) yaitu adanya dukungan dalam pemberdayaan masyarakat pengusaha dan segenap kekuatan ekonomi nasional. Dukungan tersebut terutama terhadap usaha mikro, kecil menengah dan koperasi dengan mengembangkan sistem ekonomi kerakyatan yang berorientasi pada mekanisme pasar yang berkeadilan. Betapapun bagus konsep atau kebijakan yang tertuang dalam Propenas tersebut tanpa didukung oleh semua pihak yang terkait, terutama dalam masalah pendanaan atau pinjaman permodalan yang sering jadi kendala seperti dikemukakan diatas maka barangkali tidak mencapai sasarannya. Masalah pendanaan atau pinjaman permodalan tersebut hanya dapat diantisipasi oleh peningkatan peranan lembaga keuangan.

Lembaga keuangan pada prinsipnya ada dua yaitu Perbankan atau Bank dan Non Bank. Lembaga keuangan bank tentunya merupakan lembaga keuangan yang dianggap terlengkap dalam hal produk-produk penghimpunan dan penyaluran kredit dana untuk permodalan usaha. Dalam perbankan juga ada program yang dilakukan dalam rangka peminjama modal bagi para pengusaha atas, dan menengah. Hal ini dilakukan oleh bank dalam rangka mendukung program pembangunan pemerintah dalam memberdayakan masyarakat serta dalam meningkatkan perkapita baik individu maupun umum.

Adapun yang dimaksud dengan Pengertian perbankan Menurut Booklet Perbankan Indonesia (2003), adalah segala sesuatu menyangkut dengan bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Pengertian Bank secara bertahap mengalami perbaikan semula menurut UU RI No. 14 Tahun 1967 menyatakan bahwa bank adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberi kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran dan peredaran uang. Sedangkan menurut UUD RI No. 7 Tahun 1992 menyatakan bahwa bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan, dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat. Kemudian diperbaiki lagi oleh UU RI No. 10 Tahun 1998 yang menegaskan bahwa bank adalah yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Dari tahapan perkembangan pengertian tersebut walaupun agak berbeda-beda rumusannya namun pada dasarnya bahwa bank

menunjukan sebagai badan usaha yang melakukan kegiatan usaha di bidang : (1). Jasa perantara di bidang keuangan dalam bentuk menghimpun dana dari masyarakat untuk kemudian disalurkan kembali pada masyarakat; (2). Dan jasa-jasa di bidang lalu lintas pembayaran. Berdasarkan hal tersebut diatas, bank akan mengembangkan jenis-jenis produknya dalam bentuk berbagai pelayanan perbankan. Produk-produk ini berkembang sesuai dengan kemajuan dan perkembangan teknologi informasi, Namun, keragamannya akan dibatasi oleh jenis banknya itu sendiri, karena setiap jenis bank memiliki ciri khas, keleluasan dan keterbatasan tertentu.

Bank umum merupakan bank yang bertugas melayani seluruh jasa-jasa perbankan dan melayani segenap lapisan masyarakat, baik masyarakat perorangan maupun lembaga-lembaga lainnya. Bank umum juga dikenal dengan nama bank komersial dan dikelompokkan kedalam 2 jenis antara lain bank umum devisa dan bank umum non devisa. Bank umum yang berstatus devisa memiliki produk yang lebih luas daripada bank non devisa, antara lain dapat dilaksanakan jasa yang berhubungan dengan seluruh mata uang asing atau jasa bank keluar negeri. Bank umum juga terdiri dari dua jenis yaitu : (1). Bank yang melaksanakan kegiatan usahanya secara konvensional dan/atau (2). Bank yang melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatan memberikan jasa lalu lintas pembayaran berdasarkan prinsip syariah.

Dengan perkembangan perbankan tersebut maka bank Mega Mitra Syariah juga melakukan perkembangan dalam pelayanan para nasabah, dengan meningkatkan pelayanan salah satunya dalam perkreditan. Hal ini sesuai dengan program pemerintah dalam rangka pembangunan yang dilakukan pemerintah, yaitu pengembangan dan pemberdayaan masyarakat. Salah satu yang dilakukan oleh bank Mega Syariah yaitu perkreditan terhadap masyarakat.

Bank Mega Syariah dalam memenuhi kebutuhan masyarakat dalam mengembangkan usahanya ataupun masyarakat yang akan berwirausaha, memberikan perkereditan,. Dalam menyediakan pelayanan perkereditan terhadap masyarakat, bank mempunyai aturan – aturan yang harus diikuti oleh para pemohon / nasabah, dan aturan-aturan dari pihak Bank Mega Syariah yang harus ditaati atau harus di patuhi oleh para nasabah atau orang yang akan melakukan peminjaman atau kredit, jika ia mematuhi maka masyarakat tersebut akan lolos, dan disamping itu juga atas dari para survey dilapangan bahwa para nasabah tersebut, sesuai dengan data yang ada, baru para para nasabah/ Peminjam kredit itu lolos atau layak mendapatkan kredit, (nasabah / peminjam kredit

itu lolos dari penilaian), kemudian mereka berhak ataupun layak dapat meminjam kredit di bank mega, namun permasalahan yang muncul di Bank Mega syariah para nasabah setelah mendapatkan kredit dan kredit kemudian kredit berjalan, para nasabah tersebut bermasalah dalam angusuran atau cicilan perbulannya, mereka mengalami tunggakan sehingga hal itu menjadi permasalahan dalam perkereditan yang ada di bank Mega Syariah, berdasarkan atas permasalahan hal tersebut. penulis ingin meneliti tentang implementasi perkreditan di bank Mega Syariah Cabang Pasar Flamboyan di Kota Pontianak.

B. KEBIJAKAN PERKREDITAN

Dalam UU Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas UU Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, disebutkan bahwa kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Sampai saat ini pendapatan bunga sebagai hasil dari pemberian kredit, masih merupakan kontribusi terbesar pada pendapatan bank secara keseluruhan, baik bank-bank di Indonesia maupun kebanyakan bank-bank di dunia. Berdasarkan statistik Bank Indonesia bulan Juni 1992, 80% dari total aset perbankan Indonesia adalah berupa kredit yang disalurkan baik kepada sektor perdagangan maupun industri. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa penyaluran kredit merupakan kegiatan utama suatu bank. Di lain pihak, penyaluran kredit mengandung resiko bisnis terbesar dalam dunia perbankan. Oleh karena itu, pengelolaan kredit merupakan kegiatan yang sangat penting untuk diperhatikan oleh setiap bank. Pengertian Kredit Macet

Dalam paket kebijakan deregulasi bulan Mei tahun 1993 (PAKMEI 1993), di Indonesia dikenal dua golongan kredit bank, yaitu kredit lancar dan kredit bermasalah. Di mana kredit bermasalah digolongkan menjadi tiga, yaitu kredit kurang lancar, kredit diragukan, dan kredit macet. Kredit macet inilah yang sangat dikhawatirkan oleh setiap bank, karena akan mengganggu kondisi keuangan bank, bahkan dapat mengakibatkan berhentinya kegiatan usaha bank.

Kredit macet atau problem loan adalah kredit yang mengalami kesulitan pelunasan akibat adanya faktor-faktor atau unsur kesengajaan atau karena kondisi di luar kemampuan debitur (Siamat, 1993, hal: 220).

Suatu kredit digolongkan ke dalam kredit macet bilamana: (Sutojo, 1997, hal: 331)

- Tidak dapat memenuhi kriteria kredit lancar, kredit kurang lancar dan kredit diragukan; atau
- Dapat memenuhi kriteria kredit diragukan, tetapi setelah jangka waktu 21 bulan semenjak masa penggolongan kredit diragukan, belum terjadi pelunasan pinjaman, atau usaha penyelamatan kredit; atau
- Penyelesaian pembayaran kembali kredit yang bersangkutan, telah diserahkan kepada pengadilan negeri atau Badan Urusan Piutang Negara (BUPN), atau telah diajukan permintaan ganti rugi kepada perusahaan asuransi kredit.

Implementasi kebijakan perkreditan dalam perjalanan (proses) implementasi kemungkinan akan terjadi kegagalan atau kurang berhasil dalam mencapai tujuannya. Keberhasilan dalam melaksanakan perkreditan ditentukan (1) Implementor bagian perkereditan, (2) pelaksana dilapangan yaitu petugas survey retribusi, (3) Nasabah sebagai penerima kredit.

Hogwod dan Gunn (dalam Wahab, 2001 : 61) telah membagi pengertian kegagalan kebijakan (*policy failure*) dalam dua kategori, yaitu : *Non Implementation* (tidak terimplementasikan) dan *Unsuccesful Implementation* (implementasi yang tidak berhasil). Menurut Wahab (2001 : 62) yang dimaksud tidak terimplementasikan mengandung arti bahwa suatu kebijakan tidak sesuai dengan rencana, mungkin karena pihak – pihak yang terlibat dalam pelaksanaannya tidak mau bekerjasama atau telah bekerja tidak efisien atau tidak sepenuhnya menguasai permasalahan. Sedangkan implementasi yang tidak berhasil biasanya terjadi manakala suatu kebijakan telah dilaksanakan sesuai dengan rencana, namun mengingat kondisi eksternal ternyata tidak menguntungkan. Menurut pendapat Anderson (dalam Mukhsin dan Fadillahputra, (2002 : 105) mengemukakan bahwa implementasi kebijakan dapat dilihat dari empat aspek yaitu siapa yang mengimplementasikan kebijakan, hakekat dari proses administrasi, kepatuhan kepada kebijakan, dan dampak implementasi kebijakan.

Sehubungan proses implementasi, Edwards III (dalam Winarno, 2002 : 126) menyatakan ada 4 (empat) faktor yang menentukan implementasi kebijakan yaitu : Struktur Birokrasi, sumber daya, komunikasi, dan disposisi. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan tiga variabel dalam teroi Edwards III tersebut, yaitu komunikasi, struktur birokrasi dan sumber daya, karena menurut peneliti ketiga variabel tersebut merupakan faktor dominan dalam implementasi kebijakan perkreditan Bank Mega Syariah Cabang Pasar Flamboyan Pontianak.

C. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif-kualitatif, yaitu penelitian yang dimaksudkan untuk menggambarkan keadaan yang sebenarnya berdasarkan data dan fakta lapangan dengan menggunakan penelitian kualitatif.

Fokus penelitian ini adalah Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Implementasi Kebijakan Perkreditan Bank Mega Syariah Cabang Pasar Flamboyant Di Kota Pontianak.

Informan atau sumber data dalam penelitian ini antara lain sebagai berikut; Pimpinan dalam hal ini Unit Manager Bank Mega Syariah Cabang Pasar Flamboyan Pontianak yaitu Bapak Tenggo Nuriyanto (28 tahun), pelaksana teknis dalam hal ini Credit Analisis yaitu Bapak M. Rosa Zafasito (31 tahun), pelaksana non teknis dalam hal ini satpam yaitu Bapak Suryadi (35 tahun).

Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis domain (domain analysis), merupakan analisis domain (bidang) dilakukan terhadap data yang diperoleh dari pengamatan berperan serta / wawancara atau pengamatan deskriptif yang terdapat dalam catatan lapangan.

Tujuan penelitian ini adalah dimaksudkan untuk mendeskripsikan faktor-faktor yang mempengaruhi implementasi kebijakan Perkreditan Bank Mega Syariah Cabang Pasar Flamboyant Di Kota Pontianak.

D. FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI IMPLEMENTASI KEBIJAKAN PERKREDITAN BANK MEGA SYARIAH CABANG PASAR FLAMBOYAN DI KOTA PONTIANAK

Analisa data merupakan suatu cara pengelolaan data yang telah penulis peroleh selama melakukan penelitian lapangan. Pengelolaan dimaksudkan untuk membuktikan keterangan empiris yang dikemukakan oleh penulis. Dalam penelitian ini, penulis menitik beratkan pada proses implementasi perkreditan Bank Mega Syariah di Kota Pontianak. Secara rinci, proses implementasi perkreditan Bank Mega Syariah di Kota Pontianak dapat dipaparkan sebagai berikut:

1. Komunikasi dalam Implementasi Perkreditan di Bank Mega Syariah

Salah satu produk andalan Bank Mega Syariah adalah produk financing atau perkreditan. Produk perkreditan yang ditawarkan oleh Bank Mega Syariah meliputi micro business, pembiayaan modal kerja dan pembiayaan modal investasi. Implementasi kebijakan perkreditan Bank Mega Syariah dapat berjalan sukses karena berbagai faktor. Komunikasi merupakan salah variabel penting yang mempengaruhi implementasi kebijakan perkreditan di Bank Mega Syariah di Kota

Pontianak, karena komunikasi sangat menentukan keberhasilan pencapaian tujuan dari implementasi kebijakan tersebut. Implementasi perkreditan yang efektif akan terlaksana jika para pembuat keputusan di Bank Mega Syariah mengetahui mengenai apa yang akan mereka kerjakan. Ada tiga hal penting dalam proses komunikasi implementasi perkreditan di Bank Mega Syariah, yaitu:

a) Transmisi

Yang dimaksud dengan transmisi adalah bahwa penyaluran komunikasi yang baik dalam proses komunikasi implementasi perkreditan di Bank Mega Syariah akan menghasilkan suatu implementasi yang baik pula. Seringkali terjadi masalah dalam penyaluran komunikasi yaitu adanya salah pengertian (miskomunikasi) yang disebabkan banyaknya tingkatan birokrasi yang harus dilalui dalam proses komunikasi, sehingga apa yang diharapkan terditorsi di tengah jalan.

Terkait dengan aspek transmisi, diketahui bahwa komunikasi implementasi perkreditan di Bank Mega Syariah dapat berjalan lancar karena adanya penerapan aspek transmisi yang optimal dalam menjalin komunikasi. Penyaluran komunikasi yang baik tidak hanya terjadi dalam intern antar staf beserta pimpinan Bank Mega Syariah di Kota Pontianak, tetapi juga antara pihak Bank Mega Syariah dengan para nasabahnya. Terkait dengan sejauhmana aspek transmisi diterapkan dalam proses komunikasi implementasi perkreditan di Bank Mega Syariah peneliti melakukan wawancara dengan Unit Manager Bank Mega Syariah Cabang Pasar Flamboyan Pontianak yaitu Bapak Tenggo Nuriyanto (28 tahun), berikut ini:

“Penyaluran komunikasi yang baik dalam proses komunikasi implementasi perkreditan di Bank kami telah diterapkan seoptimal mungkin, baik komunikasi antar staf dan pimpinan, khususnya di bagian kredit maupun dengan para nasabah. Kami menyadari bahwa komunikasi merupakan salah satu kunci untuk menanamkan pemahaman pada nasabah tentang produk perkreditan yang kami tawarkan. Jangan sampai nasabah memperoleh informasi yang setengah-setengah, sehingga ketika proses kredit sudah jalan lalu ada keluhan atau masalah, sehingga berujung pada pembatalan kredit atau mungkin kredit yang berjalan macet. Karena itu, seluruh pegawai kami sudah paham betul akan tugas dan tanggung-jawabnya masing-

masing, termasuk bagaimana meng-handle nasabah.” (wawancara dengan Unit Manager Bank Mega Syariah Cabang Pasar Flamboyan Pontianak, tanggal 4 Februari 2014)

Dari wawancara di atas dapat dilihat bahwa Bank Mega Syariah, khususnya pada Divisi Perkreditan telah menerapkan penyaluran komunikasi yang optimal dalam proses komunikasi implementasi perkreditan, baik komunikasi antar staf dan pimpinan, khususnya di bagian kredit maupun dengan para nasabah. Komunikasi merupakan salah satu kunci untuk menanamkan pemahaman pada nasabah tentang produk perkreditan ditawarkan. Oleh karena itu, pihak Bank Mega Syariah harus memberikan informasi yang jelas dan rinci kepada para nasabah agar proses kredit berjalan lancar. Seluruh pegawai Bank Mega Syariah sudah memahami tugas dan tanggung-jawabnya masing-masing, termasuk bagaimana cara menangani nasabah.

Lebih lanjut wawancara dengan Credit Analisis yaitu Bapak M. Rosa Zafasito (31 tahun), menyampaikan sebagai berikut:

“Proses komunikasi implementasi perkreditan di bank kami tentunya dilandasi dengan upaya penyaluran komunikasi yang jelas dan rinci kepada nasabah. Hal ini dimaksudkan agar mereka memahami tentang seluk beluk kredit itu sendiri, seperti manfaat program, prosedurnya program, persyaratan yang harus dipenuhi nasabah dan informasi lainnya agar nasabah memperoleh pemahaman yang utuh tentang kredit yang kami tawarkan. Adapaun sebagai orang lapangan, tentu saja komunikasi ini juga sebagai bagian dari strategi marketing kami. Kami kan tidak hanya mengajak nasabah lama agar tetap loyal, tetapi juga ada kewajiban untuk menambah nasabah baru. Saya rasa komunikasi ini menjadi salah satu aspek penting dalam membangun jaringan nasabah perkreditan di bank kami. Bagaimanapun, terkadang dari komunikasi yang terkesan santai dengan nasabah sekalipun ternyata di kemudian hari bermanfaat. Karena mereka sudah dekat ke kita, percaya dengan kita, mereka tak segan merekomendasikan orang lain untuk jadi nasabah kita”. (wawancara dengan Credit Analisis Bank Mega Syariah, tanggal 6 Februari 2014)

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa proses komunikasi implementasi perkreditan di Bank Mega Syariah dilandasi dengan upaya penyaluran komunikasi yang

jelas dan rinci kepada nasabah. Hal ini dimaksudkan agar nasabah memahami berbagai informasi tentang kebijakan kredit tersebut, seperti manfaat program, prosedur program, persyaratan yang harus dipenuhi nasabah dan informasi lainnya. Aspek komunikasi merupakan salah satu bagian dari strategi marketing Bank Mega Syariah. Komunikasi menjadi salah satu aspek penting dalam membangun jaringan nasabah perkreditan di Bank Mega Syariah.

Lebih lanjut wawancara dengan seorang satpam yaitu Bapak Suryadi (35 tahun) menyampaikan sebagai berikut:

“Penyaluran komunikasi di bank ini saya rasa cukup baik. Bahkan kami para petugas keamanan selama ini dapat menjalin komunikasi yang terbuka dengan nasabah, sehingga berbagai informasi yang nasabah butuhkan dapat kami bantu jelaskan. Jika ada hal yang perlu nasabah tanyakan bisa nasabah tanyakan, bisa via telepon atau datang ke kantor. Kami selalu bersikap ramah dan hangat dalam menyambut nasabah,” (wawancara dengan seorang satpam, Bank Mega Syariah, tanggal 7 Februari 2014).

Dari wawancara dengan nasabah tersebut dapat disimpulkan bahwa penyaluran komunikasi di Bank Mega Syariah cukup baik. Pihak bank, khususnya para satpam selama ini dapat menjalin komunikasi yang terbuka dengan nasabah. Para satpam di Bank Mega Syariah umumnya ramah dan hangat dalam menyambut nasabah, sehingga nasabah senang dapat mengambil kredit di bank ini.

b) Kejelasan

Kejelasan yang dimaksud adalah komunikasi yang diterima oleh pelaksana kebijakan perkreditan di Bank Mega Syariah harus jelas, sehingga tidak membingungkan. Seringkali instruksi-instruksi yang diteruskan kepada pelaksana-pelaksana kabur dan tidak menetapkan kapan dan bagaimana suatu program dilaksanakan. Terkait dengan sejauhmana kejelasan proses komunikasi implementasi perkreditan di Bank Mega Syariah dapat dilihat pada hasil wawancara dengan Unit Manager Bank Mega Syariah Cabang Pasar Flamboyan Pontianak yaitu Bapak Tenggo Nuriyanto (28 tahun) sebagai berikut:

“Proses komunikasi implementasi perkreditan di bank kami sudah jelas ya...jadi selama ini ketika kebijakan perkreditan itu ada, seluruh staf sudah

ditraining tentang hal itu, khususnya untuk staf bagian kredit, kalau yang lain kan cukup tahu saja. Selain itu, kami juga memiliki browsur untuk mempromosikan program kredit ini ke nasabah. Ini juga dalam rangka supaya nasabah bisa jelas memahami sistem kredit di bank kami. Untuk selanjutnya, tentunya peran bagian survey lapangan besar sekali dalam memberikan penjelasan yang dibutuhkan para nasabah.” (Wawancara dengan Unit Manager Bank Mega Syariah Cabang Pasar Flamboyan Pontianak tanggal 4 Februari 2014)

Dari wawancara di atas terlihat bahwa proses komunikasi implementasi perkreditan di Bank Mega Syariah sudah jelas karena sejak kebijakan perkreditan tersebut ada, seluruh staf sudah ditraining tentang kebijakan tersebut, khususnya untuk staf bagian kredit. Selain itu, pihak Bank Mega Syariah juga memiliki browsur untuk mempromosikan program kredit tersebut ke nasabah. Hal ini juga dilakukan supaya nasabah dapat memahami sistem kredit di Bank Mega Syariah secara jelas. Selain itu, staf bagian survey lapangan berperan besar sekali dalam memberikan penjelasan yang dibutuhkan para nasabah.

Lebih lanjut wawancara dengan Credit Analisis yaitu Bapak M. Rosa Zafasito (31 tahun), Bank Mega Syariah menyampaikan sebagai berikut:

“Informasi yang kami peroleh dari perusahaan tentang kebijakan kredit di bank kami sangat jelas, karena kami sudah mengikuti trainingnya juga. Di situ kami sudah dibekali dengan berbagai informasi yang memadai terkait seluk beluk kredit, dari mulai syarat hingga prosedur. Hal ini membantu kami selaku orang lapangan dalam menghadapi nasabah yang sering kritis dan ingin tahu dengan jelas mengenai program kredit yang kami tawarkan. Informasi yang jelas dapat memberikan keyakinan juga kepada nasabah karena mereka tidak takut ditipu oleh bank, apalagi merasa akan berhadapan dengan renternir” (wawancara dengan Credit Analisis Bank Mega Syariah tanggal 6 Februari 2014).

Dari wawancara dengan Bagian survey lapangan Bank Mega Syariah tersebut dapat terlihat bahwa informasi tentang kebijakan kredit di bank tersebut sangat jelas, karena perusahaan juga memberikan training kepada staf bagian survey lapangan. Training tersebut membekali mereka dengan berbagai informasi yang memadai terkait seluk beluk kredit, dari

mulai syarat hingga prosedur. Hal ini membantu mereka dalam menghadapi nasabah yang kritis dan ingin tahu dengan jelas mengenai program kredit yang ditawarkan. Informasi yang jelas dapat memberikan keyakinan kepada nasabah karena mereka tidak takut ditipu oleh pihak bank.

Selanjutnya peneliti melakukan wawancara dengan seorang satpam Bank Mega Syariah, Bapak Suryadi (35 Tahun), beliau menyatakan;

“kejelasan informasi yang kami peroleh sebagai satpam saya rasa cukup jelas, kami juga mendapat informasi segala sesuatu yang terkait prosedur perkreditan, jadi apabila ada nasabah yang datang dan bertanya mengenai perkreditan kami dapat turut membantu menjelaskan semampu kami” (wawancara dengan seorang satpam, Bank Mega Syariah, tanggal 7 Februari 2014).

Dari wawancara diatas menunjukkan bahwa kejelasan informasi di Bank Mega Syariah Cabang Pasar Flamboyan Pontianak sudah berjalan cukup baik, sehingga menunjang dalam proses perkreditan.

c) Konsistensi

Konsistensi yang dimaksud yakni perintah yang diberikan dalam pelaksanaan suatu komunikasi harus konsisten dan jelas untuk ditetapkan atau dijalankan. Proses komunikasi implementasi perkreditan di Bank Mega Syariah cenderung konsisten karena kebijakan tersebut telah disusun secara sistematis, baik dalam tata cara pengajuan kredit, persyaratan maupun cara pengembalian. Terkait dengan penerapan aspek konsistensi dalam proses komunikasi implementasi perkreditan di Bank Mega Syariah, Unit Manager Bank Mega Syariah Cabang Pasar Flamboyan Pontianak yaitu Bapak Tenggo Nuriyanto (28 tahun) menuturkan sebagai berikut:

“Untuk kebijakan kredit kita sudah ada aturan maupun prosedur yang jelas ya, jadi ini dimaksudkan agar kebijakan kredit tersebut bisa dikomunikasikan secara konsisten. Jadi informasi yang didapat nasabah juga tidak simpang siur, karena kebijakan ini kan bersifat baku dan tetap, jadi nggak bisa diubah-ubah sekenanya sendiri. Jadi informasi yang nyampe ke nasabah juga konsisten, misalnya yang namanya syarat pemohon kredit di bank kami ya harus ada jaminan, ya ini juga berlaku terus.” (Wawancara dengan Unit Manager Bank Mega Syariah tanggal 6 Februari 2014).

Wawancara tersebut menunjukkan bahwa kebijakan kredit di Bank Mega Syariah sudah ditetapkan berdasarkan aturan dan prosedur yang jelas, sehingga kebijakan kredit tersebut dapat dikomunikasikan secara konsisten. Informasi yang didapat nasabah juga tidak simpang siur dan tetap konsisten, karena kebijakan tersebut bersifat baku dan tetap, serta tidak bisa diubah-ubah secara sembarangan.

Lebih lanjut berdasarkan wawancara dengan Credit Analisis yaitu Bapak M. Rosa Zafasito (31 tahun) di Bank Mega Syariah diperoleh jawaban bahwa:

“Kebijakan kredit di bank kami ini kan sudah jelas aturan dan prosedurnya, jadi apa yang kami sampaikan pun, istilahnya informasi apapun yang berkaitan dengan kredit ya kami sampaikan secara konsisten sesuai dengan aturan dan prosedur yang ada. Jadi, informasi yang kami berikan selalu sama dan konsisten kepada setiap nasabah maupun calon nasabah. Kalau melenceng tentunya akan menyebabkan kesalahpahaman yang bisa membuat nasabah bingung. Tapi yang jelas kami sendiri terbuka menerima keluhan ataupun aduan atau pertanyaan dari nasabah dan calon nasabah tentang program kredit ini”. (wawancara dengan Credit Analisis Bank Mega Syariah tanggal 7 Februari 2014)”

Dari wawancara tersebut terlihat bahwa kebijakan kredit di bank Bank Mega Syariah sudah jelas aturan dan prosedurnya, sehingga penyampaian informasi apapun yang berkaitan dengan kredit disampaikan secara konsisten sesuai dengan aturan dan prosedur yang ada. Staf Bank Mega Syariah khususnya staf bagian perkreditan senantiasa terbuka menerima keluhan ataupun aduan atau pertanyaan dari nasabah dan calon nasabah tentang program kredit tersebut.

Selanjutnya wawancara dengan seorang satpam yaitu Bapak Suryadi (35 tahun) beliau menuturkan:

“Informasi yang kami dapat mengenai prosedur kredit maupun persyaratannya selalu konsistensi, jika ada perubahan mengenai prosedur kredit selalu diinformasikan terlebih dahulu beberapa hari sebelumnya, artinya kan informasi yang kami terima cukup konsisten”. (wawancara dengan seorang satpam tanggal 6 Februari 2014).

Wawancara tersebut menunjukkan bahwa informasi tentang kredit, baik tentang prosedur maupun persyaratannya konsisten antara pegawai satu dengan lainnya.

2. Struktur Birokrasi dalam Implementasi Perkreditan di Bank Mega Syariah di Kota Pontianak

Birokrasi merupakan salah satu institusi yang paling sering bahkan secara keseluruhan menjadi pelaksana kegiatan. Keberadaan birokrasi tidak hanya dalam struktur pemerintah, tetapi juga dalam organisasi-organisasi swasta, termasuk Bank Mega Syariah. Bahkan dalam kasus-kasus tertentu birokrasi diciptakan hanya untuk menjalankan kebijakan tertentu. Struktur birokrasi yang dimaksud mencakup karakteristik-karakteristik, norma-norma dan pola-pola hubungan yang terjadi berulang-ulang dalam badan-badan eksekutif yang mempunyai hubungan baik potensial maupun nyata dengan apa yang mereka miliki dengan menjalankan kebijakan. Implementasi kebijakan yang bersifat kompleks menuntut adanya kerjasama banyak pihak. Ketika struktur birokrasi tidak kondusif terhadap implementasi suatu kebijakan, maka hal ini akan menyebabkan ketidakefektifan dan menghambat jalannya pelaksanaan kebijakan. Salah satu karakteristik utama dari birokrasi yakni; *“Standart Operational Procedure (SOP) dan Fragmentasi”*. Penerapan kedua aspek tersebut dalam struktur birokrasi dalam implementasi perkreditan di Bank Mega Syariah di Kota Pontianak dapat dijelaskan sebagai berikut:

a) Standart Operational Procedure (SOP)

Terkait dengan SOP, berikut ini disajikan berbagai syarat yang harus dipenuhi nasabah Bank Mega Syariah di Kota Pontianak sebelum mendapatkan pinjaman kredit.

a. Micro Business

Micro Business merupakan produk pembiayaan usaha mikro untuk membiayai modal kerja ataupun investasi dengan prinsip syariah.

- Min. 21 tahun atau telah menikah
- Maks. 60 tahun pada saat pembiayaan diajukan dan maks. 65 tahun saat akhir jangka waktu pembiayaan
- Lama Menjalani Usaha Min. 2 tahun
- Pembiayaan Rp. 2.500.000,- s/d 50.000.000,-
- ✓ Copy KTP nasabah
- ✓ Copy KTP suami / istri nasabah
- ✓ Copy KK / surat nikah / akte cerai (jika pernah menikah)
- ✓ Surat izin usaha
- ✓ Copy dokumen jaminan (untuk pengecekan jaminan dokumen asli diserahkan sebelum akad pembiayaan)
- ✓ Tanah dan bangunan (SHM, SHGB, SHMSRS, Girik/Leter C/Leter D)
- ✓ Tanah (SHM, Girik / Leter C / Leter D)

- ✓ Kios, los, lapak, dasaran atau lainnya yang sejenis
 - ✓ Mobil
 - ✓ Sepeda motor
 - ✓ Deposito Bank Mega Syariah
- Pembiayaan Rp. 50.000.001,- s/d 500.000.000,-
- ✓ Copy KTP nasabah
 - ✓ Copy KTP suami / istri nasabah
 - ✓ Copy KK / surat nikah / akte cerai (jika pernah menikah)
 - ✓ NPWP
 - ✓ Surat izin usaha
 - ✓ Copy dokumen jaminan (untuk pengecekan jaminan dokumen asli diserahkan sebelum akad pembiayaan)
 - ✓ Tanah dan bangunan (SHM, SHGB, SHMSRS)
 - ✓ Tanah (SHM)
 - ✓ Kios, los, lapak, dasaran atau lainnya yang sejenis
 - ✓ Mobil, Untuk fasilitas pembiayaan Rp. 150.000.000,- ke atas, usia kendaraan maks. 3 tahun pada saat pengajuan pembiayaan dan maks. 8 tahun pada saat berakhirnya pembiayaan
 - ✓ Deposito Bank Mega Syariah

b. Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada pengusaha/ perusahaan sebagai tambahan dana modal kerja usaha. Plafond pembiayaan minimal Rp.100.000.000,- dengan jangka waktu pembiayaan maksimal 5 tahun

c. Pembiayaan Modal Investasi

Produk pembiayaan yang diberikan kepada pengusaha / perusahaan untuk membiayai kebutuhan pembelian / pengadaan barang investasi berupa tempat usaha, mesin alat berat dan lainnya. Plafond pembiayaan minimal Rp.250.000.000,- dengan jangka waktu pembiayaan maksimal 5 tahun.

Terkait penerapan SOP dalam implementasi perkreditan di Bank Mega Syariah di Kota Pontianak, Unit Manager Bank Mega Syariah Cabang Pasar Flamboyan Pontianak yaitu Bapak Tenggo Nuriyanto (28 tahun), menyampaikan sebagai berikut:

“Untuk pengajuan kredit kita memang sudah ada SOP-nya ya, artinya segala sesuatunya sudah ada aturan mainnya. Hal ini sudah dipahami betul oleh pegawai di unit perkreditan, termasuk yang bekerja di lapangan. SOP ini penting agar para pegawai lebih mudah memahami alur kerja mereka ketika harus berhadap dengan nasabah”. (wawancara dengan Unit

Manager Bank Mega Syariah tanggal 8 Februari 2014)

Wawancara di atas menunjukkan bahwa implementasi perkreditan di Bank Mega Syariah di Kota Pontianak sudah menerapkan SOP. SOP tersebut telah dipahami oleh para pegawai, khususnya di unit perkreditan. SOP tersebut penting agar para pegawai lebih mudah memahami alur kerja mereka ketika harus berhadap dengan nasabah.

Terkait dengan penerapan SOP pada implementasi kebijakan kredit, Credit Analisis yaitu Bapak M. Rosa Zafasito (31 tahun) menuturkan:

”Tentu saja kami ada SOP-nya ya, kalau tidak nanti bisa rancu. Ya bagaimanapun sebetulnya persyaratan mengajukan pinjaman di bank tidaklah serumit yang diperkirakan orang. Bahkan syaratnya sebetulnya cukup mudah. Namun tentunya, ada lebih banyak data yang harus dilengkapi daripada kalau Anda membuka tabungan. Hal ini wajar saja. Jangankan bank. Anda sendiripun tentunya akan berhati-hati dan tidak mau meminjamkan uang begitu saja kepada sembarang orang jika tidak yakin bahwa uang Anda akan kembali. Nah, untuk menilai apakah si calon debitur layak diberikan kredit, maka bank harus mendapatkan informasi yang benar dan akurat, seperti karakter si debitur, dana yang dimilikinya saat ini, pengaruh kondisi ekonomi saat ini terhadap penghasilan debitur, jaminan yang diajukan, dan masih banyak lagi” (wawancara dengan Credit Analisis tanggal 6 Februari 2014).

Wawancara di atas menunjukkan bahwa implementasi perkreditan di Bank Mega Syariah di Kota Pontianak sudah menerapkan SOP. Akan tetapi, sebetulnya syarat mengajukan kredit tidaklah rumit, walaupun ada banyak data yang harus dilengkapi. Hal ini dilakukan untuk agar bank mendapatkan informasi yang detil tentang calon debitur sebelum bank memutuskan untuk memberikan pinjaman.

Selanjutnya peneliti melakukan wawancara dengan seorang satpam yaitu Bapak Suryadi (35 tahun), beliau menuturkan;

”mengenai SOP itu wajib kami laksanakan, kami sebagai petugas keamanan juga sudah ada SOP khusus untuk mengantisipasi kejadian tak terduga, sebenarnya SOP ini dibuat untuk memudahkan pekerjaan kami, jadi kami sudah mengerti apa yang harus

kami lakukan dan apa yang harus tidak kami lakukan dalam pekerjaan” (wawancara dengan seorang satpam tanggal 6 Februari 2014).

Dari wawancara diatas menunjukkan bahwa para petugas keamanan di Bank Mega Syariah juga memiliki SOP tersendiri untuk mengantisipasi kejadian yang terkait dengan keamanan, sehingga para petugas keamanan tersebut sudah mengerti langkah apa saja yang harus di lakukan untuk menangani kejadian tak terduga tersebut.

b) Fragmentasi

Sifat kedua dari struktur birokrasi adalah fragmentasi yaitu merupakan penyebaran tanggung jawab suatu kebijakan kepada beberapa badan yang berbeda sehingga memerlukan koordinasi. Tentang penerapan aspek fragmentasi dalam mengimplementasikan perkreditan, Unit Manager Bank Mega Syariah Cabang Pasar Flamboyan Pontianak yaitu Bapak Tenggo Nuriyanto (28 tahun), menyampaikan sebagai berikut:

“Kami sudah menerapkan penyebaran tanggung-jawab yang jelas kepada para pegawai...kita kan sudah ada job desk masing-masing ya, itu kan sudah tercantum tugas dan tanggung-jawab masing-masing pegawai. Hal ini dilakukan agar pekerjaan yang ada mudah dikoordinir dan tidak tumpang tindih. Hal ini juga berlaku pada pegawai di unit perkreditan, setiap orang di bagian ini sudah paham mengenai tanggung-jawabnya sendiri-sendiri” (wawancara dengan Unit Manager Bank Mega Syariah tanggal 8 Februari 2014).

Wawancara tersebut menunjukkan bahwa Bank Mega Syariah di Kota Pontianak telah menerapkan aspek fragmentasi secara optimal dalam pengimplementasian kebijakan perkreditan. Hal ini dikarenakan adanya deskripsi tugas yang jelas bagi setiap pegawai, termasuk pegawai di bagian perkreditan, sehingga hal ini memudahkan dalam pengkoordinasian tugas.

Lebih lanjut dengan Credit Analisis yaitu Bapak M. Rosa Zafasito (31 tahun) Bank Mega Syariah menyampaikan sebagai berikut:

“Kami sudah memahami tugas dan tanggung-jawab masing-masing, sehingga ini memudahkan kami dalam bekerja sama untuk menjaring nasabah. Jadi, tidak ada satu tugas yang akhirnya terbengkalai karena lempar-lemparan tanggung-jawab. Selain itu, kami juga ada supervisor yang

mengawasi, sehingga beliaulah yang mengkoordinasi dan mengawasi kerja kami di lapangan” (wawancara dengan Credit Analisis Bank Mega Syariah tanggal 8 Februari 2014).

Wawancara di atas menunjukkan bahwa setiap karyawan, khususnya karyawan Bagian survey lapangan Bank Mega Syariah sudah memahami tugas dan tanggung-jawab masing-masing, sehingga hal ini memudahkan kerja sama tim untuk menjaring nasabah. Selain itu, para karyawan juga bekerja di bawah supervisor yang bertugas mengkoordinasi dan mengawasi kerja karyawan.

Selanjutnya peneliti melakukan wawancara dengan satpam yaitu Bapak Suryadi (35 tahun), beliau menyatakan;

“dalam pekerjaan kami masing-masing sudah punya deskjob, mengenai apa yang menjadi tugas dan kewenangan kami yang harus kami penuhi, dan masing-masing kami mempunyai target pencapaian kinerja berdasarkan deskjob tadi, jadi kami harus memang memahami tugas masing-masing” (wawancara dengan seorang satpam tanggal 6 Februari 2014).

Dari wawancara diatas menunjukkan bahwa karyawan Bank Mega Syariah Cabang Pasar Flamboyan Pontianak sudah memahami pembagian tugas dan wewenang dalam implementasi perkreditan.

3. Sumber Daya dalam Implementasi Perkreditan di Bank Mega Syariah

Faktor sumber daya tentu sangat mempengaruhi dalam implementasi perkreditan di Bank Mega Syariah, dalam penelitian ini peneliti menyoroti sumber daya manusia dalam implementasi perkreditan Bank Mega Syariah.

Mengenai sumber daya manusia, peneliti melakukan wawancara dengan Unit Manager Bank Mega Syariah Cabang Pasar Flamboyan Pontianak yaitu Bapak Tenggo Nuriyanto (28 tahun) beliau menyatakan;

“Faktor sumber daya manusia cukup mempengaruhi perkreditan kami, diantara penyebab terhambatnya perkreditan yang merupakan kesalahan pihak kreditur adalah: Kurang memadainya jumlah eksekutif dan staf bagian kredit yang berpengalaman; Lemahnya bimbingan dan pengawasan pimpinan kepada para eksekutif dan staf bagian kredit; Lemahnya kemampuan bank mendeteksi kemungkinan timbulnya kredit bermasalah,”

Dari wawancara diatas menunjukkan bahwa faktor sumber daya cukup mempengaruhi dalam implementasi perkreditan Bank Mega Syariah Cabang Pasar Flamboyan Pontianak, diantaranya jumlah staf yang kurang memadai dan kemampuan mendeteksi potensi kredit bermasalah.

Lebih lanjut peneliti melakukan wawancara dengan seorang nasabah Credit Analisis yaitu Bapak M. Rosa Zafasito (31 tahun) beliau menyatakan ;

“mengenai sumber daya manusia saya rasa kami sudah mempunyai karyawan yang berkompeten dibidang masing-masing, mengenai jumlahnya memang belum memadai karena kami sedang dalam tahap perkembangan, dan karyawan yang ada terus kita bimbing agar kemampuannya terus terasah dalam implementasi perkreditan ”

Dari wawancara di atas menunjukkan bahwa sumber daya manusia dalam implementasi perkreditan Bank Mega Syariah sudah cukup baik, meskipun jumlahnya masih belum memadai, namun masing-masing karyawan memiliki kompetensi dibidang masing-masing.

Selanjutnya peneliti melakukan wawancara dengan seorang satpam yaitu Bapak Suryadi (35 tahun), beliau menuturkan;

“kalau saya lihat jumlah staff di bank ini memang masih kurang, jadi ada beberapa pekerjaan yang dirangkap satu orang, sebenarnya hal ini tidak terlalu bermasalah, namun ada momen-momen tertentu saat banyak pekerjaan jadi para karyawan agak kewalahan menangani, sehingga terkadang kami ikut sedikit membantu pekerjaan yang bisa kami lakukan” (wawancara dengan seorang satpam, Bank Mega Syariah, tanggal 7 Februari 2014).

Wawancara di atas menunjukkan bahwa karyawan di Bank Mega Syariah masih belum memadai, bahkan ada beberapa pekerjaan yang dirangkap satu orang.

Dari beberapa hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa sumber daya manusia di Bank Mega Syariah Cabang Pasar Flamboyan Pontianak jumlahnya masih belum memadai, meskipun demikian para karyawan sudah berkompeten di bidang masing-masing.

E. PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa:

1. Komunikasi dalam Implementasi Perkreditan di Bank Mega Syariah

a. Transmisi, Bank Mega Syariah, khususnya pada Divisi Perkreditan telah

menerapkan penyaluran komunikasi yang optimal dalam proses komunikasi implementasi perkreditan, baik komunikasi antar staf dan pimpinan, khususnya di bagian kredit maupun dengan para nasabah. Rekomendasi peneliti agar penyaluran komunikasi yang baik ini tetap dipertahankan dan ditingkatkan kualitasnya.

b. Kejelasan, informasi tentang kebijakan kredit di Bank Mega Syariah sangat jelas, karena perusahaan juga memberikan training kepada staf bagian survey lapangan. Training tersebut membekali mereka dengan berbagai informasi yang memadai terkait seluk beluk kredit, dari mulai syarat hingga prosedur. Rekomendasi peneliti agar kejelasan informasi terus dipertahankan, baik untuk arus informasi internal maupun eksternal terutama pada nasabah dan calon nasabah.

c. Konsistensi, kebijakan kredit di bank Bank Mega Syariah sudah jelas aturan dan prosedurnya, sehingga penyampaian informasi apapun yang berkaitan dengan kredit disampaikan secara konsisten sesuai dengan aturan dan prosedur yang ada. Rekomendasi peneliti agar konsistensi komunikasi yang telah terbentuk dengan baik tetap dipertahankan dan dikembangkan lebih lanjut.

2. Struktur Birokrasi dalam Implementasi Perkreditan di Bank Mega Syariah di Kota Pontianak

a) Standart Operational Procedure (SOP),

implementasi perkreditan di Bank Mega Syariah di Kota Pontianak sudah menerapkan SOP. SOP tersebut telah dipahami oleh para pegawai, khususnya di unit perkreditan. SOP tersebut penting agar para pegawai lebih mudah memahami alur kerja mereka ketika harus berhadap dengan nasabah. Rekomendasi peneliti agar pelaksanaan SOP yang telah berjalan dengan baik terus ditingkatkan dan dievaluasi secara berkala menyesuaikan dengan situasi terkini yang berlaku.

b) Fragmentasi

Bank Mega Syariah di Kota Pontianak telah menerapkan aspek fragmentasi secara optimal dalam pengimplementasian kebijakan perkreditan. Hal ini dikarenakan adanya deskripsi tugas yang jelas bagi setiap pegawai, termasuk pegawai di bagian perkreditan, sehingga hal ini

memudahkan dalam pengkoordinasian tugas. Rekomendasi peneliti agar fragmentasi tugas yang telah berjalan optimal dapat terus dipertahankan dan koordinasi antar bagian dapat terus ditingkatkan.

3. Sumber Daya dalam Implementasi Perkreditan di Bank Mega Syariah

Sumber daya manusia di Bank Mega Syariah Cabang Pasar Flamboyan Pontianak jumlahnya masih belum memadai, meskipun demikian para karyawan sudah berkompeten di bidang masing-masing. Rekomendasi peneliti agar sumber daya manusia di Bank Mega Syariah Cabang Pasar Flamboyan di tingkatkan kuantitas maupun kualitasnya, melalui perekrutan karyawan baru dan pelatihan/training pada karyawan yang sudah ada.

REFERENSI

- Abdul Wahab, Solichin, 1997, *Analisis Kebijaksanaan: Dari Formulasi ke Implementasi Kebijaksanaan Negara*, Edisi Kedua, Bumi Aksara, Jakarta.
- Budi Winarno, Ph.D, 1989. *Teori Kebijaksanaan Publik*. Pusat Antar Universitas Studi Sosial, Universitas Gajah Mada, Yogyakarta.
- Muchsin, H., dan Fadillah Putra, 2002, *Hukum dan Kebijakan Publik*. Malang: Averroes Press,
- Siamat, Dahlan. 2002. *Manajemen Lembaga Keuangan*. Jakarta: Intermedia
- UU Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan Atas UU Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan
- Van Horne Dan Wachowich Jr, .1997. *Prinsip Prinsip Manajemen Keuangan*, Alih Bahasa Heru Sutojo, Jakarta: Salemba Empat