**ABSTRAK**

**PROSEDUR PEMBERIAN KREDIT USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DALAM MENINGKATKAN NASABAH PADA PD. BANK PERKREDITAN RAKYAT KOTA BANDUNG**

**Nur Santi Setiyani**

**A0011311RB1005**

Peranan bank dalam meningkatkan nasabah harus dilakukan melalui penghimpunan dana dan penyaluran dana. Salah satunya dalam penyaluran dana kepada masyarakat yang diajukan melalui peminjaman kredit. Sesuai dengan landasan teori menurut Kasmir (2014:85) dalam Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 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. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Penelitian ini dilakukan di PD. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Kota Bandung. Data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari pihak-pihak melalui observasi atau data hasil wawancara dengan narasumber. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada PD. Bank Perkreditan Rakyat Kota Bandung tentang prosedur pemberian kredit UMKM dalam meningkatkan nasabah dapat disimpulkan dari permohonan pinjaman kredit UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) yang dilakukan calon nasabah sudah memenuhi persyaratan dan sesuai dengan teknisan perbankan. Prosedur pemberian kredit UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) sebagian besar telah sesuai dengan yang teknisan bank tersebut, seperti: Permohonan Kredit Oleh Nasabah, Penyelidikan/Penelitian Berkas Oleh Bank, Wawancara I, On the spot, Wawancara II, Keputusan Kredit, Penandatangan akad kredit/perjanjain lainnya, Realisasi Kredit, Penyaluran/Penarikan. Hambatan bank tersebut dalam memberikan kredit UMKM dapat mempengaruhi adanya kenaikan atau penurunan jumlah nasabah. Hal ini karena ketidaksiapan pelaku UMKM untuk memenuhi persyaratan teknis perbankan.

**Kata Kunci :** permohonan pinjaman kredit UMKM, prosedur pemberian kredit UMKM, hambatan pemberian kredit UMKM

**ABSTRACT**

**PROCEDURES LENDING UMKM (MICRO, SMALL AND MEDIUM) IMPROVE CUSTOMER ON PD. BANK PERKREDITAN RAKYAT BANDUNG CITY**

**NUR SANTI SETIYANI**

**A0011311RB1005**

The role of banks enchancing the customer must be made through fund raising and disbursement of funds. One of them in disbursement of funds to the people filed through the credit lending. In accordance with the theoretical basic according Dr.Kasmir (2014:85) in Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 the credit is money or bills can be equated with that based on agreements between the bank loans borrowed by another party that requires the borrower to repay debt after a period of time with interest. The method used in this research is descriptive method. This research was conducted in PD.Bank Perkreditan Rakyat Kota Bandung. The data used in this study are primary data, this is data obtained directly frome the parties through observation or data from interview with sources. Based on the research conducted in world PD. Bank Perkreditan Rakyat Kota Bandung procedure lending UMKM improve custumer can be concluded from application credit UMKM (micro, small and medium) conducted prospective customers meets the requirements and in accordance with technical banking. Procedures lending UMKM (micro, small and medium) largely in accordance with the technical banking, such as: mortgage application bank by the customer, investigation/research file by the bank, interview I, on the spot, interview II, the decision of credit, signing ceremony credit/other agreements, the realization of credit, the ditribution/withdrawal. The bank obstacle in providing UMKM loans can affect the increase or decrease in the number of customers. This is due to unpreparedness UMKM to meet the technical requirements of banking.

**Keywords:** application for credit UMKM, procedures lending UMKM, obstacle lending UMKM.