

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perbankan merupakan urat nadi perekonomian nasional. Salah satu peran penting perbankan di Indonesia adalah menjaga kestabilan moneter agar mampu menjadi pilar sistem keuangan nasional melalui perannya sebagai *Financial Intermediary*. Peran bank dalam pembangunan nasional pada akhirnya bertujuan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Tugas pokok suatu bank adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya dalam bentuk kredit. Menurut UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas UU No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan, yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha 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.

Salah satu bentuk kegiatan yang dilakukan oleh bank adalah pemberian kredit. Dalam memberikan kredit, bank harus mempunyai kepercayaan terhadap calon debitur bahwa dana yang diberikan akan digunakan sesuai dengan tujuan, dan pada akhirnya akan dikembalikan lagi kepada bank sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

Pemerintah yang saat ini berusaha untuk terus meningkatkan taraf hidup masyarakat melalui perkembangan usaha kecil dan menengah, mendorong melalui beberapa program pemerintah diantaranya kemudahan akses mendapat kredit perbankan seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR). KUR bertujuan untuk

mengakselerasi pengembangan kegiatan perekonomian di sektor riil dalam rangka penanggulangan dan pengentasan kemiskinan serta perluasan kesempatan kerja. KUR adalah skema kredit/pembiayaan modal kerja dan atau investasi yang khusus diperuntukkan bagi Usaha Mikro Kecil Menengah dan Koperasi (UMKMK) di bidang usaha produktif dan layak (*feasible*).

Menurut laporan Bank Indonesia perkembangan kredit Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) selama tahun 2011 sampai dengan Agustus 2015 terjadi penurunan dari sisi kredit yang disalurkan, namun dari sisi NPL terjadi peningkatan atau kualitas kredit nya mengalami perburukan.

Tabel 1.1 Pertumbuhan Kredit UMKM dan NPL

Tahun	Outstanding (Miliar Rp.)	Net Ekspansi	NPL
2011	479,886.5	85.587,60	3.63%
2012	552,226.1	72.339,50	3.40%
2013	639,471.5	87.245,40	3.35%
2014	707,461.8	67.990,30	3.90%
2015 (Okt)	754,244.6	46.782,50	4.89%

Sumber : Laporan Bank Indonesia

(<http://www.bi.go.id/id/umkm/kredit/data/Pages/Data-Kredit-UMKM-Oktober-2015.aspx>)

Otoritas Jasa Keuangan selaku regulator industri perbankan Indonesia, menetapkan tiga faktor utama sebagai tolak ukur kualitas kredit perbankan, yaitu kinerja usaha, *performance* debitur dan kemampuan membayar. Kredit merupakan salah satu aktiva produktif yang menempati pos harta terbesar, sekaligus sumber pendapatan utama dari bank.

Dengan menyalurkan kredit kepada debitur, bank dapat memperoleh bunga yang merupakan sumber pendapatan bagi bank. Oleh karena itu bank harus mengolah dananya yang disalurkan dan ditempatkan pada aktiva produktif untuk

dapat menghasilkan keuntungan bagi bank serta harus menjaga kualitas kredit yang disalurkan, agar tidak menjadi sumber kerugian bagi bank.

Bank BJB sebagai salah satu Badan Usaha Milik Daerah turut mendukung program Pemerintah untuk meningkatkan ekonomi kerakyatan, maka penyaluran dana lebih diarahkan kepada peningkatan kredit dan pembiayaan ritel yang memberikan *multiplier effect* kepada seluruh sektor usaha kecil dan penyaluran kredit program kepada debitur-debitur binaan yang prospektif dengan tetap mengatur kesesuaian penyaluran kredit konsumtif dan produktif secara bertahap.

Dalam rangka mendorong laju perkembangan usaha sektor UMKM serta sejalan dengan misi Bank BJB yaitu sebagai penggerak dan pendorong laju perekonomian daerah serta dalam upaya percepatan peningkatan kredit produktif terutama dalam skala mikro dan kecil, maka Bank BJB telah meluncurkan Kredit Mikro Utama yaitu melalui beberapa Surat Keputusan Direksi dan yang terakhir yaitu SK Direksi Bank BJB No. 332/SK/DIR-MK/2011 tanggal 18 Mei 2011 tentang Standar Operasional Prosedur (SOP) Kredit Mikro Utama yang ditujukan bagi para pelaku UMKM sehingga diharapkan sektor usaha mikro dapat berkembang menjadi sektor usaha kecil dan menengah.

Selain itu dalam Surat Keputusan Direksi tersebut diatas, dijelaskan mengenai peningkatan pemasaran penyaluran kredit mikro melalui pola *Direct Sales* dan dalam pelaksanaannya untuk mempercepat pertumbuhan yang signifikan maka dikeluarkan kebijakan mendirikan Warung Mikro yang tersebar di seluruh Jawa Barat dan Banten yaitu sebanyak 500 Warung Mikro. Warung mikro berstatus sebagai kantor fungsional.

Adapun warung mikro memiliki tiga tipe, yaitu :

- a. Type A, bertempat dan beroperasi di cabang induk
- b. Type B, bertempat dan beroperasi di Kantor Cabang Pembantu
- c. Type C, berada di tengah tengah aktivitas bisnis, seperti pasar dan sentra perdagangan.

Tujuan penyaluran Kredit Mikro Utama (KMU) adalah untuk membantu pengusaha mikro agar mampu meningkatkan usahanya, sehingga diperoleh penghasilan yang memadai dan dapat meningkatkan kesejahteraan keluarganya, membantu upaya pemerintah untuk memberdayakan pelaku UMKM, mengembangkan kesempatan berusaha yang lebih baik lagi bagi pelaku UMKM, dan juga dapat mengembangkan usaha yang berskala mikro dan kecil. Sasaran Kredit Mikro Utama adalah segmen pasar kredit skala mikro, dengan besaran plafond kredit maksimal sebesar Rp. 500 Juta.

Sebelum pihak bank memberikan kredit kepada calon debitur, bank harus menentukan calon debitur yang layak. Agar dapat menentukan besarnya jumlah pinjaman yang akan diberikan, bank juga harus mengetahui kondisi atau keadaan keuangan calon debitur. Dengan mengetahui kondisi keuangan debitur dimaksudkan untuk memperkecil risiko kredit. Pemberian kredit mengandung suatu tingkat risiko tertentu dimana ada kemungkinan kredit yang tidak dapat ditagih. Untuk menghindari atau memperkecil risiko tersebut, maka permohonan kredit harus dinilai oleh bank.

Pihak bank sebagai pemberi kredit perlu melaksanakan analisis kredit yang baik terhadap calon debiturnya. Analisis kredit adalah suatu proses analisis kredit dengan menggunakan pendekatan-pendekatan dan rasio-rasio keuangan untuk menentukan kebutuhan kredit yang wajar. Hal ini dilakukan dengan tujuan antara lain untuk mencapai kolektibilitas atau tingkat pengembalian kredit yang tinggi dan menghindari risiko kredit bermasalah.

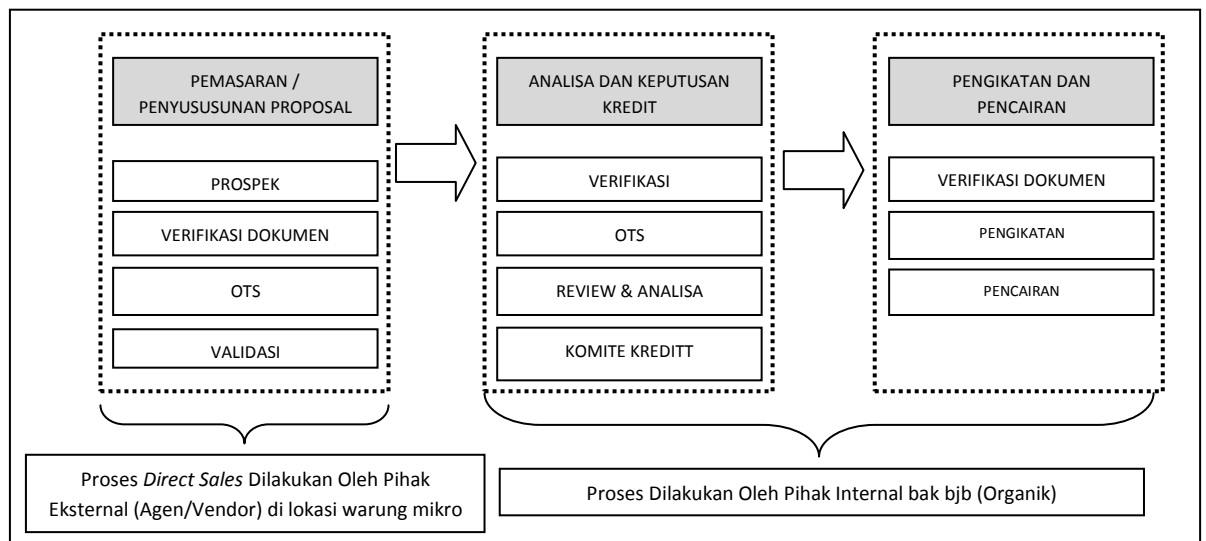
Bank BJB sebagai bank yang fokus terhadap peningkatan pertumbuhan kredit mikro, melakukan strategi untuk menggandeng beberapa vendor dalam membantu proses pemasaran kredit mikro. Bentuk kerjasama dengan vendor ini merupakan bersifat keagenan yaitu dalam bentuk *Direct Sales*.

Berdasarkan Perjanjian Kerjasama antara PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten, Tbk. Dengan PT. Artdeco Sejahtera Abadi tentang *Direct Sales Agency*, *Direct Sales* adalah sumber daya manusia yang disediakan oleh vendor (PT. Artdeco Sejahtera Abadi) sesuai dengan kompetensi yang telah ditetapkan oleh Bank BJB dan/atau pengguna jasa untuk melaksanakan tugas pokoknya berdasarkan fungsi masing-masing.

Direct Sales yang diterapkan di Bank BJB merupakan salah satu cara untuk mempercepat penyaluran kredit mikro dengan tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian, yaitu pola percepatan penyalurannya dilakukan melalui **penyediaan akuisisi calon debitur** yang telah dilakukan analisa prospek usaha dengan sistem dan ketentuan yang berlaku di Bank BJB oleh sumber daya manusia yang memiliki kompetensi memadai dalam pemasaran, pengklarifikasian, penganalisaan dan pembinaan debitur dari pemberi jasa *Direct Sales (Vendor)*.

Secara skema perbandingan alur proses penyaluran kredit mikro Bank

BJB secara singkat adalah sebagai berikut :



Gambar 1.1. Skema Penyaluran Kredit Mikro Utama Bank BJB

Sumber : Divisi UMKM, data diolah (2016)

Berdasarkan gambar diatas, proses penyaluran kredit Mikro Utama Bank BJB proses inisiasi dan pemasaran serta penyusunan proposal awal dilakukan oleh *Direct Sales* dan selanjutnya dilakukan verifikasi analisa dan pemutusan kredit oleh pihak internal Bank BJB. Adanya kerjasama dengan pihak eksternal ini diharapkan dapat membantu penetrasi penjualan produk Kredit Mikro Utama, sehingga bisnis dan pendapatan bunga bank diharapkan dapat meningkat.

Sebagai perusahaan yang fokus terhadap pengembangan usaha Mikro Kecil dan Menengah Bank BJB memiliki produk Kredit Mikro Utama dengan data sebagai berikut .

Tabel 1.2 Data *Outstanding* dan NPL Kredit Mikro Utama (KMU) Serta Profitabilitas Bank BJB Tahun 2012 - 2015

Periode	Triwulan	Outstanding Kredit Mikro Utama (Rp Ribu)	NPL	ROA
2012	I	3,059,331,571	3.74%	2.67%
	II	3,647,883,464	3.78%	2.78%
	III	4,133,734,123	4.88%	2.30%
	IV	4,549,846,528	4.08%	2.55%
2013	I	5,077,221,800	5.71%	2.82%
	II	5,536,576,803	6.85%	2.99%
	III	5,513,385,338	8.80%	2.93%
	IV	5,359,669,415	11.44%	2.67%
2014	I	5,183,739,973	16.41%	2.56%
	II	5,093,531,746	18.88%	2.06%
	III	4,810,429,617	18.04%	1.89%
	IV	4,505,839,865	13.03%	2.74%
2015	I	4,175,356,485	25.79%	2.53%
	II	3,915,859,818	25.35%	1.77%
	III	2,435,743,884	36.05%	1.79%
	IV	1,973,186,221	33.92%	2.04%

Sumber : BJB MIS, data diolah (2016)

Berdasarkan data diatas, dapat dilihat bahwa pada tahun 2015 penyaluran Kredit Mikro Utama terjadi penurunan dari semula sebesar Rp 5.359.669.415.000,00 pada Triwulan IV Tahun 2013 menjadi sebesar Rp 1.973.186.221.000,00 pada Triwulan IV Tahun 2015. Adapun kondisi NPL senantiasa mengalami perburukan dari semula sebesar 4.08% pada Triwulan IV Tahun 2012 menjadi sebesar 33.92% pada Triwulan IV Tahun 2015. Kondisi profitabilitas pun cenderung mengalami penurunan dari semula sebesar 2.55% pada Triwulan IV Tahun 2012 menjadi sebesar 2.04% pada Triwulan IV Tahun 2015. Dari kondisi ini perlu dianalisis bagaimana pengaruh pencapaian *outstanding* Kredit Mikro Utama pola *Direct Sales* terhadap NPL dan profitabilitas Bank BJB.

Sesuai Lampiran perihal laporan keuangan publikasi triwulanan dan bulanan bank umum serta laporan tertentu yang disampaikan kepada bank

Indonesia 14 Surat Edaran Bank Indonesia No. 13/30/DPNP tanggal 16 Desember 2011 perihal pedoman perhitungan rasio keuangan, rasio profitabilitas dapat dihitung melalui rasio return on asset (ROA) dan return on equity (ROE). Kasmir (2012) memaparkan bahwa ROA memberikan ukuran yang lebih baik atas profitabilitas perusahaan karena menunjukkan efektivitas manajemen dalam menggunakan aktiva untuk memperoleh pendapatan. Dengan demikian, penelitian ini hanya menggunakan rasio ROA untuk mengukur profitabilitas bank. Adapun porsi Kredit Mikro Utama terhadap total kredit dapat dilihat dalam Tabel 1.3 berikut.

Tabel 1.3 Porsi Kredit Mikro Utama Bank BJB Periode 2012-2015

Periode	Triwulan	Outstanding Kredit Mikro Utama (Rp Ribu)	Total Kredit yang Diberikan (Rp Ribu)	Porsi Kredit Mikro Utama terhadap Total Kredit
2012	I	3,059,331,571	25,430,852,000	12.03%
	II	3,647,883,464	26,704,856,000	13.66%
	III	4,133,734,123	28,025,316,000	14.75%
	IV	4,549,846,528	34,768,723,000	13.09%
2013	I	5,077,221,800	33,668,579,000	15.08%
	II	5,536,576,803	34,346,009,000	16.12%
	III	5,513,385,338	41,022,212,000	13.44%
	IV	5,359,669,415	44,289,060,000	12.10%
2014	I	5,183,739,973	40,215,205,000	12.89%
	II	5,093,531,746	47,736,942,000	10.67%
	III	4,810,429,617	48,787,318,000	9.86%
	IV	4,505,839,865	49,616,998,000	9.08%
2015	I	4,175,356,485	55,376,080,000	7.54%
	II	3,915,859,818	66,596,255,000	5.88%
	III	2,435,743,884	60,590,643,000	4.02%
	IV	1,973,186,221	54,368,172,000	3.63%

Sumber : BJB MIS, data diolah (2016)

Dari Tabel 1.3 diatas dapat dilihat bahwa porsi Kredit Mikro Utama terhadap total kredit mengalami penurunan dari semula sebesar 12,03% pada Triwulan I Tahun 2012 menjadi sebesar 3,63% pada Triwulan IV Tahun 2015.

Kondisi ini dikarenakan *Outstanding* Kredit Mikro Utama terus mengalami penurunan.

Berdasarkan data diatas, penyaluran kredit mikro utama pada Tahun 2013 melalui pola *Direct Selling* cukup membantu pola penyaluran kredit yaitu pada triwulan pertama sampai keempat terus mengalami pertumbuhan, namun sejak tahun 2014 *outstanding* KMU terus mengalami penurunan (*negative growth*). Hal ini tentunya menjadi fenomena yang menarik, dimana penyaluran melalui pola *Direct Selling* ini bertujuan untuk mempercepat dan meningkatkan penyaluran kredit Mikro utama, namun pada kenyataannya sebagaimana Tabel 1.2 diatas terjadi penurunan *outstanding* yang mengakibatkan terus membengkaknya NPL dan menurunnya ROA.

Hasil penelitian Curak *et al* (2013) menunjukkan bahwa kredit, inflasi dan ukuran bank memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap NPL, serta pertumbuhan kredit memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Suardita (2015) menunjukkan penyaluran kredit dan kecukupan modal memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan NPL memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas.

Peyaluran Kredit Mikro Utama pada Bank BJB yang dilakukan melalui pola *Direct Sales* sejak tahun 2012 sampai dengan tahun 2015 pada warung mikro diharapkan dapat mempercepat penyaluran kredit mikro sehingga dapat meningkatkan profitabilitas bagi perusahaan, namun yang terjadi adalah terjadi penurunan *outstanding* di tahun 2014 dan 2015 dan diikuti dengan peningkatan NPL Mikro Utama dan penurunan ROA pada tahun 2013 dan 2014.

Berdasarkan latar belakang diatas maka dalam penelitian ini penulis mengambil judul “**PENGARUH PENYALURAN KREDIT MIKRO UTAMA BERDASARKAN POLA *DIRECT SALES* TERHADAP *NON PERFORMING LOAN* (NPL) DAN PROFITABILITAS BANK BJB TAHUN 2012 - 2015**”

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasar latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka dapat diidentifikasi beberapa permasalahan yaitu sebagai berikut:

1. Bank BJB berkomitmen untuk menjadi pendorong laju pertumbuhan ekonomi daerah dengan cara peningkatan skala usaha mikro kecil dan menengah melalui produk kredit mikro utama.
2. Salah satu cara percepatan dan peningkatan penyaluran kredit mikro utama, Bank BJB membuat kebijakan proses *direct sales* yang berkerjasama dengan vendor/agen.
3. Dalam proses *direct sales* agen melakukan pemasaran mulai dari prospek, verifikasi dokumen, ots dan validasi proposal, sedangkan proses keputusan dan pencairan dilakukan oleh internal Bank BJB.
4. Pada tahun 2013 penyaluran KMU terus mengalami pertumbuhan di setiap triwulannya, namun pada tahun 2014 dan 2015 terjadi penurunan yang cukup signifikan, hal ini dapat disebabkan karena kolektibilitas atau kualitas kredit (Non Performing Loan) Mikro Utama terus mengalami perburukan, dan yang terbesar yaitu pada tahun 2015

yakni 42,17%.

5. Penurunan kualitas kredit ini diikuti dengan fluktuasi tingkat profitabilitas (*return on asset/ROA*) selama tahun 2013 sampai dengan tahun 2015.

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat dirumuskan permasalahannya yang akan diteliti dalam penelitian adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh penyaluran Kredit Mikro Utama berdasarkan pola *Direct Sales* terhadap kredit bermasalah / *Non Performing Loan* (NPL) Kredit Mikro Utama Bank BJB ?
2. Bagaimana pengaruh penyaluran Kredit Mikro Utama berdasarkan pola *Direct Sales* terhadap profitabilitas (ROA) Bank BJB ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang dilakukan adalah untuk mengetahui :

1. Pengaruh penyaluran Kredit Mikro Utama berdasarkan pola *Direct Sales* terhadap kredit bermasalah / *Non Performing Loan* (NPL) Kredit Mikro Utama Bank BJB.
2. Pengaruh penyaluran Kredit Mikro Utama berdasarkan pola *Direct Sales* terhadap Profitabilitas (ROA) Bank BJB.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan mempunyai manfaat baik dari segi teoritis

maupun praktis, yaitu :

1. Secara teoritis, hasil penelitian diharapkan dapat :
 - a. Menambah pengetahuan tentang pengaruh antara penyaluran kredit mikro utama Bank BJB terhadap tingkat kredit bermasalah / *Non Performing Loan* (NPL) Kredit Mikro Utama dan Profitabilitas (ROA) Bank BJB.
 - b. Menjadi bahan kajian studi banding dalam rangka penelitian lebih lanjut.
2. Secara praktis, hasil penelitian ini dapat menjadi masukan:
 - a. Bagi perusahaan
Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat bagi perusahaan, terutama digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pembuatan kebijakan bisnis Bank BJB dalam hal penyaluran kredit mikro.
 - b. Bagi pihak lain.
Penelitian ini diharapkan dapat membantu pihak lain dalam penyajian informasi untuk mengadakan penelitian serupa.