

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Tidak sedikit negara yang menjadikan perbankan sebagai inti sari perekonomian termasuk Indonesia, untuk melakukan perputaran roda perekonomian secara langsung ataupun secara tidak langsung. Bank yang merupakan lembaga keuangan, mempunyai peran dan fungsi yang cukup penting, yaitu sebagai penunjang pembangunan negara. Hal ini dikarenakan, melalui layanan jasa perbankan dalam beragam bentuk misalnya layanan bentuk kredit yang dapat disalurkan langsung kepada masyarakat. Maka dari itu, adanya layanan kredit dari suatu bank dapat memberikan keuntungan serta kemudahan bagi masyarakat, sehingga dapat memenuhi kegiatan usaha masyarakat yang membutuhkan modal untuk usahanya.

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) merupakan salah satu lembaga keuangan yang kini tengah berkembang. Dalam pelaksanaannya fungsi BPR sendiri, yaitu untuk membantu pembiayaan UMKM (usaha kecil dan menengah). Berkat fungsinya tersebut, banyak usaha kecil dan menengah yang menjadikan BPR sebagai penyalur kredit mereka. Hal ini dikarenakan, penyaluran kredit melalui BPR lebih mudah dibandingkan dengan bank umum. Selain itu, kemudahan lain yang ditawarkan oleh BPR adalah dapat melayani UMKM yang akan melakukan pinjaman dengan nominal kecil, yang di mana hal ini tidak terdapat pada Bank Umum (Yuliningtyas dan Purwanto, 2016 : 156).

Berdasarkan aturan tentang Perbankan yang termuat pada Undang-Undang No. 7 tahun 1992 dan Undang-Undang No. 10 tahun 1998 menetapkan bahwasanya BPR merupakan lembaga keuangan perbankan resmi. Menurut Sanjaya dan Marlius (2017), fungsi BPR mencakup dalam hal penghimpunan dana simpanan dari khalayak umum dan menyalurkan kredit pada pengusaha mikro, kecil, dan menengah. Dalam melayani publik ini, prinsip utama yang dilaksanakan oleh BPR adalah 3T, yakni tepat sasaran, tepat jumlah, dan tepat waktu.

Penerapan jenis lembaga keuangan BPR di Indonesia adalah sesuatu yang krusial sebab kebanyakan pelaku usaha di Indonesia adalah UMKM yang memiliki permasalahan permodalan sehingga dapat menghambat perkembangan usahanya. Hal ini sesuai dengan fungsi BPR itu sendiri yang melayani penyaluran kredit untuk masyarakat menengah ke bawah, dimana secara umum

adalah pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (Yoga dan Yuliami, 2013 : 2 [6] : 285).

Untuk saat ini lembaga keuangan khususnya BPR terdapat Persaingan usaha yang cukup ketat, sehingga menyebabkan terjadinya pelanggaran penerimaan calon debitur sehingga kemungkinan memicu permasalahan ekonomi salah satunya adalah kredit macet. Permasalahan tersebut merupakan situasi di mana debitur tidak dapat melakukan pembayaran semua atau sebagian kewajibannya pada pihak bank yang sudah diperjanjikan. Timbulnya permasalahan ini disebabkan karena adanya unsur kesengajaan oleh oknum tertentu untuk melakukan pelanggaran ketentuan dan prosedur yang sudah ditetapkan oleh pihak bank. Ketika kredit macet sebuah bank terlalu banyak maka akan mengakibatkan kerugian besar dan berdampak pada kesehatan bank sehingga memicu Non Performing Loan (NPL) naik, dan kerugian ini dapat menghambat jalannya operasi perbankan (Nursyahriana, dkk. 2017).

Salah satu Lembaga keuangan BPR yang menyalurkan kredit UMKM atau kredit umum di wilayah Metro Pusat adalah PT. BPR Cipta Dan Mulia. Debitur pada PT. BPR Cipta Dana Mulia, memiliki beragam kebutuhan masing-masing yang diantaranya untuk penambahan modal usaha dan untuk kebutuhan konsumtif sendiri. Namun, debitur yang meminjam produk kredit pada PT. BPR Cipta Dana Mulia rata-rata merupakan debitur lama. Untuk target dalam pembiayaan kredit pada PT. BPR Cipta Dana Mulia yaitu 7,3 miliar.

Tabel 1. Data Pemberian Kredit PT. BPR Cipta Dana Mulia 5 Tahun Terakhir

Tahun	Jumlah Debitur	Nominal
2018	227 Nasabah	Rp 8.785.032.000
2019	218 Nasabah	Rp 7.480.952.000
2020	254 Nasabah	Rp 7.541.857.548
2021	220 Nasabah	Rp 8.013.000.240
2022	212 Nasabah	Rp 9.676.080.408
TOTAL	1.140 Nasabah	Rp 41.496.922.196

(Sumber : Hevilia Jelita Putri, 2022 hasil wawancara penelitian)

Berdasarkan dari data diatas menunjukkan bahwa nasabah debitur dari PT. BPR Cipta Dana Mulia menurun namun nominal pembiayaan kredit mengalami kenaikan pertahunnya, ini adalah sebab akibat dari kurangnya promosi dalam penerimaan debitur kredit dan pelanggaran pada nominal pinjaman kredit yang akan memicu terjadinya kredit macet dan akan

meningkatkan *Non Performing Loan (NPL)*, strategi pemasaran pada produk kredit mempergunakan bauran pemasaran 4P yakni *Place* (Tempat), *Produk* (Price), *Promotion* (Promosi), *Price* (Harga), dan terdapat perkembangan dari bauran pemasaran *marketing 3P mix* yaitu *Proses* (Process), *People* (orang atau karyawan), dan *Physical Evidence* (Sarana Fisik) dengan adanya strategi pemasaran ini maka produk kredit di PT. BPR Cipta Dana Mulia akan lebih dikenal masyarakat dan banyak calon debitur yang minat untuk melakukan pengajuan pinjaman di PT. BPR Cipta Dana Mulia. Namun, perseroan ini mengalami pelonggaran pada nominal pinjaman kredit sehingga strategi dalam penetapan debitur perlu ditingkatkan untuk mengurangi terjadinya kenaikan pada *Non Performing Loan (NPL)* agar kesehatan bank PT. BPR Cipta Dana Mulia tetap terjaga. Oleh karena itu, sebelum melakukan pemberian produk kredit, PT. BPR Cipta Dana Mulia harus meningkatkan metode analisis SWOT, metode 5 C yakni kapasitas (*Capacity*), karakter atau sifat (*Character*), kondisi (*Condition*), modal (*Capital*), serta jaminan (*Collateral*), metode 7 P yakni (*Personality, Purpose, Payment, Party, Profitability, Prospect, Protection*) serta metode asas 3 R yang meliputi *Risk Bearing Ability, Repayment, dan Return*, sehingga pemberian kredit PT. BPR Cipta Dana Mulia kepada calon debitur tersebut dapat terhindar dari kredit macet.

Pada objek penelitian kualitatif ini yang akan dilakukan adalah wawancara dengan pegawai bagian marketing lending dan admin kredit atau penyaluran kredit PT. BPR Cipta Dana Mulia beralamatkan di Jalan raya Yos Sudarso Komplek Ruko Wadah Artha bagian Blok B Nomor 5, Metro Pusat.

Mengacu pemaparan tersebut, maka penulis memutuskan untuk mengadakan penelitian yang berjudul **“KEBIJAKAN PENETAPAN CALON DEBITUR TERHADAP PEMBIAYAAN KREDIT PADA PT. BPR CIPTA DANA MULIA.”**

B. Identifikasi Masalah

Mengacu penjelasan latar belakang sebelumnya maka identifikasi masalah penelitian ini yaitu: Bagaimana Upaya dan strategi dari PT. BPR Cipta Dana Mulia untuk menetapkan calon debitur terhadap pemberian produk kredit?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui:

1. Upaya Peningkatan Calon Debitur Terhadap Pembiayaan Kredit Pada PT. BPR Cipta Dana Mulia
2. strategi PT. BPR Cipta Dana Mulia dalam menetapkan calon debitur terhadap pembiayaan produk kredit.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis
Bisa memperluas pengetahuan dan sebagai pemecah dalam suatu masalah pada judul yang tertera didalam teori dari penelitian ini.
2. Bagi perusahaan
Sebagai acuan evaluasi untuk melakukan peningkatan dalam upaya menetapkan calon debitur.
3. Bagi peneliti selanjutnya
Sebagai bahan acuan untuk dipergunakan penelitian dengan judul yang kemungkinan memiliki topik serupa.

E. Lokasi Penelitian

Penelitian ini berlokasi di PT. BPR Cipta Dana Mulia yang beralamatkan pada Jalan raya Yos Sudarso Komplek Ruko Wadah Artha bagian Blok B Nomor 5, Metro Pusat.

F. Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Berisikan penjabaran latar belakang, rumusan permasalahan, tujuan penelitian, dan manfaat penelitian.

BAB II KAJIAN LITERATUR

Berisikan uraian permasalahan yang ada pada latar belakang.

BAB III METODE PENELITIAN

Berisikan metode penelitian, metode pengumpulan data, dan analisis data selama pembahasan yang dilakukan di PT. BPR Cipta Dana Mulia.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berisikan sejarah, visi dan misi, produk- produk PT. BPR Cipta dana Mulia, pembiayaan kredit, struktur organisasi, pembahasan serta hasil penelitian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini akan meringkas hasil penelitian menjadi kesimpulan dari pembahasan upaya dan strategi penetapan calon debitur terhadap pemberian kredit pada PT. BPR Cipta Dana Mulia serta berbagai saran berdasarkan kesimpulan penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN