

BAB 1

Pendahuluan

A. Latar Belakang Masalah

Di era globalisasi sekarang kebutuhan akan kendaraan sudah bukan hal yang mewah. Bahkan untuk beberapa orang kendaraan seperti mobil sudah bukan barang tersier. Kendaraan sebagai alat transportasi menjadi kebutuhan vital saat ini, terutama untuk mendukung dan memenuhi kegiatan dan mobilitas seseorang. Kebutuhan terhadap kendaraan ini khususnya kendaraan roda empat terkadang tidak dapat terpenuhi karena faktor keuangan dan mahalnya harga kendaraan tersebut. Mengingat harganya yang mahal maka akan kesulitan bagi sebagian orang untuk memilikinya, karena tidak semua masyarakat mampu membeli kendaraan secara tunai, maka mereka membelinya secara kredit. Pemberian kredit merupakan kegiatan usaha yang mengandung resiko tinggi dan berpengaruh terhadap kesehatan dan keberlangsungan usaha perusahaan perbankan.

Dalam hal ini Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengeluarkan kebijakan penurunan uang muka (down payment/DP) pembiayaan kendaraan bermotor. Kebijakan tersebut dikeluarkan untuk dapat meningkatkan kembali pertumbuhan penjualan kendaraan bermotor dan secara makro dapat mendorong peningkatan pertumbuhan ekonomi nasional. Kebijakan tersebut ditetapkan melalui 2 Surat Edaran yaitu:

Surat Edaran OJK Nomor 19/SEOJK.05/2015 tentang besaran uang muka pembiayaan kendaraan bermotor bagi perusahaan Pembiayaan dan Surat Edaran OJK Nomor 20/SEOJK.05/2015 tentang Besaran Uang Muka pembiayaan kendaraan bermotor untuk pembiayaan syariah.

Melalui paket peraturan tersebut, OJK menurunkan besaran uang muka pembiayaan kendaraan bermotor bagi perusahaan pembiayaan, perusahaan pembiayaan syariah dan unit usaha syariah (UUS) perusahaan pembiayaan, mulai dari 5% hingga 10%. Penurunan besaran uang muka pembiayaan kendaraan bermotor hanya diterapkan bagi perusahaan pembiayaan yang memiliki pengelolaan risiko pembiayaan yang baik, yaitu memiliki rasio NPF atau rasio aset produktif bermasalah atas piutang pembiayaan atau aset produktif kendaraan bermotor kurang dari 5%. Dia menerangkan untuk kendaraan roda dua dan tiga, perusahaan pembiayaan yang *non performing financing* kurang dari 5%, uang muka atau *down payment* menjadi 15% untuk konvensional dan 10% untuk syariah dari sebelumnya yang 20%. Sementara itu, untuk NPF yang lebih 5% dikenakan *down payment* sebesar 20% untuk konvensional dan 15% untuk syariah, sedangkan untuk piutang unit usaha syariah (UUS) lebih dari 50% akan dikenakan *down payment* sebesar 15%.

Kendaraan roda empat atau lebih yang digunakan tujuan produktif, lanjutnya, sebelumnya dikenakan *down payment* sebesar 20% menjadi 15% untuk perusahaan pembiayaan konvensional dan 10% untuk

pembiayaan syariah yang NPFnya kurang dari 5%. Sementara itu, untuk NPF lebih 5%, *down payment* perusahaan pembiayaan konvensional dan syariah tetap sebesar 20% untuk pembelian kendaraan roda empat atau lebih yang digunakan dengan tujuan produktif.

Dalam menetapkan kebijakan kredit, perusahaan harus merumuskan terlebih dahulu standar kredit dan syarat-syarat kredit, data-data yang diperlukan sebagai syarat kredit diantaranya: KTP, penghasilan, pekerjaan, jumlah anggota keluarga, dan persyaratan administrasi lainnya, kemudian akan dilakukan survei lapangan dan selanjutnya hasil survei dianalisis, setelah itu hasil analisis diserahkan kepada pengambil keputusan untuk menentukan layak atau tidak kredit yang diajukan oleh calon debitur berdasarkan pedoman yang dimiliki perusahaan

Permasalahan yang sering dihadapi dalam pemberian kredit mobil adalah menentukan keputusan pemberian kredit kepada seorang calon debitur, sedangkan permasalahan yang lain adalah tidak semua pembayaran kredit mobil oleh debitur dapat berjalan dengan baik atau sering kita sebut kredit macet. Penyebab kredit macet diantaranya adalah kesalahan penilaian dalam membuat keputusan kredit. Pada kasus permohonan kredit oleh nasabah, pengambil keputusan harus mampu mengambil keputusan yang tepat untuk menerima atau menolak permohonan kredit tersebut.

Selama ini, proses penilaian kelayakan pembiayaan kredit nasabah bersifat konvensional, artinya perusahaan pembiayaan meminta nasabah mengisi formulir berupa daftar pertanyaan dan melengkapi permohonan kredit dengan berkas-berkas yang diperlukan, untuk kemudian dilakukan penilaian permohonan kredit tersebut. Jika salah menilai maka akan menjatuhkan kelangsungan usaha yang bersangkutan.

Dalam menentukan konsumen layak kredit, seorang *Credit Analyst* memperhatikan beberapa prinsip faktor-faktor yang ada. Adapun faktor-faktor yang dijadikan patokan dalam pengambilan keputusan oleh bagian *Credit Analyst*, yaitu:

1. Karakter dari orang yang menjadi pemohon kredit
2. Kemampuan membayar pemohon kredit
3. Kondisi ekonomi pemohon kredit.

Dapat disimpulkan bahwa kasus kredit macet yang menyebabkan kerugian pada perusahaan leasing dapat ditekan sekecil-kecilnya bergantung daripada kinerja dari *Credit Analyst* dalam proses penentuan konsumen kredit. Sehingga seorang *Credit Analyst* dituntut untuk bekerja cepat dan teliti dalam menganalisa data pemohon kredit yang masuk sehingga tidak menutup kemungkinan terjadi *human error*. Oleh karena itu, dalam upaya membantu *Credit Analyst* dalam kegiatan pengambilan keputusan konsumen layak kredit, diperlukan sebuah model sistem pendukung keputusan berbasis komputer yang dapat memberikan

kemudahan dalam melakukan analisa data, perhitungan penilaian kriteria pemohon kredit sesuai faktor-faktor yang ada, serta membantu pengolahan data pemohon kredit menjadi informasi untuk mengambil keputusan dari masalah yang terjadi diatas.

Dalam hal ini ada beberapa penelitian terdahulu “ Analisis Prosedur Kebijakan Pemberian kredit pada PT BPR Bank Taja ” menyimpulkan bahwa prosedur dan kebijakan pemberian kredit yang dilakukan oleh PT BPR Bank Taja yang sudah sesuai dengan Undang-undang Perbankan dan prinsip kehati-hatian. Untuk menghindari kredit macet dalam memberikan kredit PT BPR Bank Taja tetap menjalankan prosedur dan kebijakan pemberian kredit yang sesuai dengan Undang-undang Perbankan.

Hasil penelitian “Analisis Prinsip 5C dan 7P dalam Pemberian Kredit untuk Meminimalisir Kredit Bermasalah dan Meningkatkan Profitabilitas” menyimpulkan bahwa analisis kredit yang diterapkan dinilai sudah sangat efektif dan berguna untuk mengetahui layak atau tidaknya kredit yang diberikan kepada calon debitur, tetap melakukan pembinaan, mengecek langsung ke lokasi usaha debitur untuk mengetahui apa penyebab kredit bermasalah, keuntungan yang diperoleh terutama dalam bentuk bunga yang diterima bank sebagai biaya administrasi kredit yang di bebaskan oleh debitur. Dan kesimpulan yang kedua merupakan untuk faktor yang dijadikan kendala saat kredit bermasalah terdapat pada saat nasabah mengalami penurunan omzet penjualan usahanya, nasabah

mengalami sakit, nasabahterkena PHK. Kendala-kendala penyebab utama dari kasus PT BPR Pasar Umum dalam meningkatkan profitabilitas karena adanya masalah pada kualitas asset yang bisa disebut bermasalah (*non performing loan/NPL*).

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di kemukakan, rumusan masalah dalam hal ini adalah :

1. Bagaimana proses pemberian kredit terhadap konsumen?
2. Apakah pelaksanaan prosedur pemberian kredit di Suzuki Finance sudah efektif?

C. Batasan Masalah

Dalam penelitian ini memiliki batasan masalah berupa :

1. SOP yang menjelaskan pemberian kredit.
2. Flow chart proses pemberian kredit.
3. Analisis Kapasitas / Formulir Aplikasi yang berada di Suzuki Finance.
4. Penjelasan mengenai keefektifan tentang pelaksanaan pemberian kredit dilihat dari presentase kredit macet tahun 2017 di Suzuki Finance.

D. Tujuan Penelitian

Dalam penelitian ini terdapat beberapa tujuan dari penelitian ini, yaitu:

1. Untuk mengetahui proses pemberian kredit terhadap konsumen.

2. Untuk mengetahui pelaksanaan prosedur pemberian kredit di Suzuki Finance sudah efektif atau belum.

E. Manfaat Penelitian

Penelitian ini memiliki manfaat bagi finance, bagi konsumen, dan bagi penulis, yaitu:

1. Bagi Finance hasil penelitian ini sebagai evaluasi terhadap segala proses dan beberapa hal penentuan pemberian kredit agar kedepan akan lebih baik.
2. Bagi Konsumen hasil penelitian ini sebagai tolak ukur agar dalam pengajuan kredit untuk menjadikan pengetahuan tentang proses dan apa saja yang menjadi penentu dalam kelancaraan pemberian kredit.
3. Bagi penulis hasil penelitian ini dapat menambah ilmu pengetahuan di bidang pemberian dan proses pengajuan kredit.

F. Sistematika Penulisan

BAB 1 : Pendahuluan

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB 2 : Tinjauan Pustaka

Bab ini berisi tentang beberapa penjabaran tentang teori yang sebagai dasar pengolahan data dalam penelitian ini.

BAB 3 : Metode Penelitian

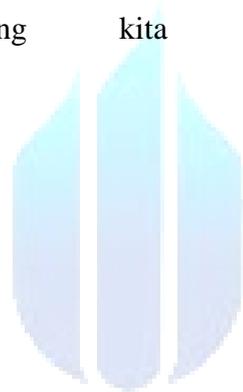
Bab ini berisi tentang jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subjek dan objek penelitian.

BAB 4 : Analisis Data dan Pembahasan

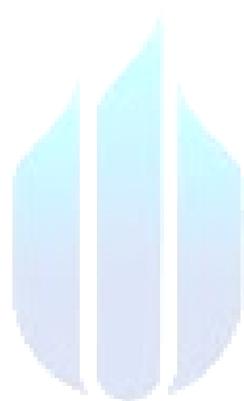
Bab ini berisis tentang gambaran perusahaan dan struktur organisasi perusahaan , analisis data yang telah dikumpulkan, dan pembahasan.

BAB 5 : Penutup

Bab ini berisi tentang pembahasan mengenai kesimpulan akan permasalahan yang kita teliti beserta saran



U N I V E R S I T A S
M E R C U B U A N A
Y O G Y A K A R T A



UNIVERSITAS
MERCU BUANA
YOGYAKARTA