

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Sejak terjadinya krisis pada tahun 1997, perkembangan usaha disektor industri perbankan dapat dikatakan mengalami kemunduran, sehingga untuk tetap dapat bertahan perbankan harus selalu meningkatkan daya saingnya. Di dalam upayanya meningkatkan daya saing tersebut, setiap unit bisnis pada industri perbankan selalu mempunyai tujuan dan target tertentu yang harus dicapai, yang merupakan penjabaran dari visi, misi dari perusahaan. Tujuan dan target tersebut di implementasikan dalam bentuk strategi dan taktik yang harus dilaksanakan untuk mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan.

Setelah didera krisis selama kurang lebih 5 tahun, saat ini kondisi perbankan sudah kelihatan menunjukkan kemajuan. Hal ini terlihat dari indikator-indikator ekonomi antara lain:

- a. Menguatnya nilai tukar rupiah
- b. Pertumbuhan ekonomi yang sudah mulai tumbuh
- c. Tingkat inflasi yang cukup rendah
- d. Tingkat suku bunga yang sudah mulai normal

- e. Sektor riil khususnya disektor ritel mulai berjalan lagi
- f. Perbankan sudah mulai memberikan kreditnya.

Untuk lebih mempercepat pemulihan ekonomi yang sudah menunjukkan kemajuan tersebut perbankan semakin dituntut peranannya dalam membantu permodalan di sektor riil. Untuk mendukung hal tersebut perbankan sebagai lembaga perantara keuangan, membutuhkan pendanaan dari masyarakat atau pihak ketiga yang berbentuk simpanan baik dalam giro, deposito, maupun tabungan. Bank-bank pemerintah saat ini bukan satu-satunya pilihan masyarakat sebagai tempat menyimpan uang maupun pelayanan jasa perbankan lainnya, karena masyarakat sudah semakin kritis dan selektif terhadap tuntutan pelayanan, disamping itu karena ada kebijakan pejaminan dari Bank Indonesia.

Bank didirikan dengan tujuan untuk memperoleh laba yang optimal. Laba merupakan faktor penunjang kelangsungan hidup bank, dimana setiap aktivitas bank yang berupa transaksi dalam rangka menghasilkan laba dicatat, diklasifikasikan, dan disajikan dalam laporan keuangan, yang digunakan untuk mengukur hasil operasi bank pada suatu periode tertentu. Ukuran keberhasilan suatu bank dapat dilihat dari besar kecilnya laba. Sebab dengan besarnya laba yang diperoleh bank, itu merupakan suatu ukuran keberhasilan bahwa bank telah bekerja dengan efisien.

Bank yang tidak dapat mempertahankan eksistensinya di dunia perbankan ditandai dengan menurunnya minat nasabah untuk menabung pada bank tersebut.

Keberadaan produk unggulan sangat diperlukan untuk keberlangsungan hidup bank maupun perusahaan yang mana produk tersebut dapat bersaing lebih unggul dibandingkan dengan produk lain. Dengan keadaan zaman yang semakin berkembang perbankan dituntut untuk menciptakan produk tabungan yang baru dan yang berbeda dengan bank lainnya, yang mampu tumbuh dan berkembang. Karena sumber pendapatan yang paling besar berasal dari tabungan. Banyak faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah untuk memilih produk tabungan salah satunya adalah kepercayaan masyarakat terhadap bank tersebut.

Budi Anto (2006:39) mengemukakan faktor-faktor yang mempengaruhi penghimpunan dana pada bank adalah sebagai berikut:

1. Faktor Internal

- a. Ketepatan waktu dan ketelitian dalam pengembalian dana nasabah pada bank.
- b. Kualitas Pelayanan.

Pelayanan yang lebih cepat dan nyaman serta mengandung unsur-unsur kemudahan dalam pelayanan oleh petugas (*customer Service*) atau fasilitas yang disediakan bank misalnya jasa pelayanan perbankan melalui mesin-mesin ATM atau Internet Banking.

c. Penerapan *Prudential Banking Practices*

Penerapan *Prudential Banking Practices* oleh manajemen bank tercermin dari dicapainya tingkat kesehatan bank secara optimal dan keberhasilan kinerja bank dalam mewujudkan misinya disamping manajemen bank juga tidak melakukan pelanggaran atas ketentuan perbankan yang berlaku. Hal ini meliputi struktur organisasi, budaya kerja, gaya manajemen, strategi pemasaran, kualitas SDM, sasaran atau target yang harus dicapai.

d. Budaya Kerja

Budaya kerja perusahaan yang menggambarkan nilai-nilai kerja yang berlaku dan diadopsi oleh seluruh jajaran organisasi dan karyawan bank.

e. Kualitas SDM

Kualitas SDM pada suatu bank dapat dilihat pada kinerja suatu bank.

Pengetahuan tentang produk dan cara menjual produk kepada masyarakat serta pengetahuan tentang teknologi yang digunakan oleh bank.

f. Penerapan Teknologi

Penerapan teknologi pada suatu bank merupakan salah satu hal yang penting karena dengan adanya teknologi yang berkembang maka akan semakin menarik untuk nasabah. Dengan jumlah nasabah yang banyak maka akan diikuti oleh jumlah tabungan yang meningkat pula.

g. Penetapan Harga

Penetapan harga bagi perbankan terutama bank yang berdasarkan prinsip konvensional, pengertian harga berdasarkan bunga yaitu harga beli (bunga simpanan), harga jual (bunga kredit) dan biaya yang ditentukan kepada berbagai jasa-jasa yang ditawarkan.

2. Faktor Eksternal

a. Kepercayaan Masyarakat

Unsur kepercayaan masyarakat terhadap suatu bank. Hal ini dapat berpengaruh terhadap kemampuan bank dalam menghimpun dana masyarakat atau dari kelembagaan. Seberapa besar unsur kepercayaan ini tergantung pada kinerja internal bank itu sendiri yang diwakili oleh gambaran dari tingkat suku bunga.

b. Pendapatan Masyarakat

Ekspektasi masyarakat menyangkut perkiraan pendapatan yang diterima oleh masyarakat penyandang dan dari bank dibandingkan dengan pendapatan dari alternatif penempatan dana lainnya. Tentunya setelah mempertimbangkan pula berbagai resiko yang ada. Hal ini akan sangat bergantung pula berbagai kinerja perekonomian nasional secara mikro yang mencakup ekspektasi mengenai inflasi, tingkat suku bunga bank, gejolak nilai mata uang, tingkat pertumbuhan ekonomi.

c. Unsur Keamanan

Unsur keamanan, baik keamanan dari kemungkinan terjadinya gejolak sosial kemasyarakatan maupun faktor keamanan yang diciptakan oleh adanya jaminan pengembalian dana.

d. Lokasi Bank

Lokasi bank adalah tempat dimana diperjualbelikan produk perbankan dan pusat pengendalian perbankan. Semakin tajamnya persaingan antar bank maupun persainagn dengan lembaga keuangan non bank yang juga dapat memberikan jasa-jasa pelayanan yang bersaing dengan jasa pelayanan bank lainnya.

e. Pesatnya Perkembangan Teknologi

PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk merupakan salah satu institusi bank yang sanggup bertahan dari terpaan kesulitan likuiditas serta kehilangan nasabah dan merupakan salah satu bank yang dikategorikan bank badan usaha milik negara. Keberhasilan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk dalam menjaga dan menambah nasabahnya merupakan suatu fenomena yang nyata dan tidak

semua bank dapat mengalaminya. Bank Rakyat Indonesia adalah bank yang tertua yang ada di Indonesia, dan Bank Rakyat Indonesia yang merupakan salah satu bank yang terpercaya dan memiliki jaringan terluas. Bank Rakyat Indonesia sendiri merupakan bank yang sampai saat ini mayoritas kepemilikan sahamnya masih dimiliki oleh pemerintah yang masih bertahan dan terus berkembang.

Kantor Bank Rakyat Indonesia terdiri dari kantor cabang, kantor cabang pembantu, dan kantor unit salah satunya adalah PT Bank Rakyat Indonesia Unit Bandar Lampung. Pada PT BRI Unit Bandar Lampung terdapat dua jenis produk tabungan yaitu tabungan Britama dan tabungan Simpedes.

Tabungan Britama adalah salah satu produk bank BRI yang diberikan guna memberikan kemudahan bagi masyarakat untuk menabung di bank. Sementara itu tabungan Simpedes adalah simpanan masyarakat pedesaan dalam bentuk tabungan dengan mata uang rupiah yang dapat dilayani di Kantor Cabang dan Unit BRI.

Setiap produk tabungan mempunyai keunggulan serta kelemahannya. Berikut ini tabel keunggulan dan kelemahan dari kedua produk tabungan di atas.

Tabel 1.Keunggulan Dan Kelemahan Tabungan Britama Dan Tabungan Simpedes

Tabungan	Keunggulan	Kelemahan
Britama	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat suku bunga yang relatif besar. • Hadiah yang ditawarkan sangat menarik. • Memiliki kartu ATM yang dapat digunakan untuk berbelanja. • Fasilitas <i>phone banking</i> • Transaksi <i>Real Time Online</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> • Biaya administrasi yang cukup mahal. • Pembukaan rekening yang membutuhkan waktu lama.

Simpedes	<ul style="list-style-type: none"> • Kemudahan dalam bertransaksi. • Biaya pembukaan rekening tabungan yang relatif murah. • Fasilitas <i>Phone Banking</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat suku bunga yang sangat rendah. • Sarana kartu ATM yang masih terbatas. • Undian hadiah yang tidak menarik. • Pemasaran terhadap produk yang kurang menarik.
----------	--	--

Tabungan britama lebih unggul dibandingkan dengan tabungan simpedes. Britama merupakan produk tabungan yang diutamakan pada kantor cabang, sedangkan simpedes adalah produk tabungan yang diutamakan pada Unit Bri. Sebagai produk yang diutamakan pada Unit BRI, kelemahan yang ada pada produk tersebut harus diperhatikan. Disamping itu, SDM yang bekerja di dalamnya ataupun faktor lainnya sangat perlu diperhatikan. Karena semakin banyaknya keunggulan yang diperlihatkan oleh produk tersebut maka akan semakin banyak nasabah untuk menabung. Kelemahan setiap produk akan berdampak buruk bagi suatu perusahaan karena kurangnya minat nasabah untuk menabung dan mengakibatkan terjadinya penurunan jumlah nasabah. Berikut ini data yang dapat disajikan mengenai Jumlah Nasabah Tabungan Britama dan Tabungan Simpedes Pada PT Bank Rakyat Indonesia Unit Bandar Lampung Tahun 2011-2013.

Tabel 2. Jumlah Nasabah Tabungan Britama dan Tabungan Simpedes Pada PT Bank Rakyat Indonesia Unit Bandar Lampung Tahun 2011-2013.

Tahun	BRITAMA			SIMPEDES		
	Jumlah Nasabah (Orang)	Perubahan Jumlah Nasabah	Total Tabungan (Jutaan Rupiah)	Jumlah Nasabah (Orang)	Perubahan Jumlah Nasabah	Total Tabungan (Jutaan Rupiah)
2011	11.717	-	57.365	44.285	-	233.341
2012	14.102	2.385	66.857	42.924	-1.361	208.858
2013	15.334	1.232	74.516	47.841	4.917	221.910

Sumber: PT Bank Rakyat Indonesia Unit Bandar Lampung

Tabel 2 dapat disimpulkan bahwa terjadinya kenaikan jumlah nasabah tabungan britama dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2013. Tetapi pada tabungan simpedes terjadinya penurunan jumlah nasabah pada tahun 2012 dengan perubahan jumlah nasabah -1.361 orang. Atas dasar sebagaimana diuraikan diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul:

“Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Jumlah Nasabah Tabungan Simpedes Pada PT Bank Rakyat Indonesia Unit Bandar Lampung”

1.2 Perumusan Masalah

Latar belakang sebagaimana yang diuraikan, maka permasalahan yang dapat dirumuskan adalah: “Apa sajakah faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah nasabah tabungan simpedes pada PT Bank Rakyat Indonesia Unit Bandar Lampung”

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah: “Mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah nasabah tabungan simpedes pada PT Bank Rakyat Indonesia Unit Bandar Lampung”

1.4 Manfaat Penelitian

a. Bagi PT BRI Unit Bandar Lampung

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan dalam meningkatkan jumlah nasabah.

b. Bagi Peneliti

Sebagai suatu pengalaman belajar dalam kegiatan penelitian, sehingga dapat melakukan komparasi antara teori dan kenyataan.

c. Bagi Pihak Lain

Memberikan Informasi yang berguna bagi penelitian yang akan datang, sehingga bermanfaat bagi masyarakat luas.