

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perbankan adalah lembaga perantara keuangan yang kegiatan utamanya menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit guna meningkatkan taraf hidup orang banyak. Peranan bank sebagai lembaga keuangan tidak pernah lepas dari masalah kredit. Bahkan kegiatan bank sebagai lembaga keuangan, pemberian kredit merupakan kegiatan utamanya. Besarnya jumlah kredit yang disalurkan akan menentukan keuntungan bank. Jika bank tidak mampu menyalurkan kredit sementara dana yang terhimpun dari simpananan banyak maka akan menyebabkan bank tersebut rugi. Oleh karena itu pengelolaan kredit harus dilakukan dengan sebaik-baiknya dari perencanaan jumlah kredit, penentuan suku bunga, prosedur pemberian kredit, analisis pemberian kredit sampai kepada pengendalian kredit yang bermasalah.

Menurut UU No. 10 Tahun 1998 (UU Perbankan) mendefinisikan kredit sebagai 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.

Saat ini PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk memiliki fasilitas produk kredit yang dibagi dalam 2 jenis produk yaitu Kredit Konsumer dan Kredit Komersial. Kredit Konsumer Terdiri dari KPR BTN Sejahtera FLPP, KPR BTN Platinum, KPA BTN, Kredit Agunan Rumah, Kring BTN, Kredit Ruko BTN, Kredit Bangun Rumah, Kredit Swadana BTN, PRR-KB BTN Jamsostek, PUM-KB BTN Jamsostek, TBUM BAPERTARUM, TBM BAPERTARUM. Kredit Komersial Terdiri dari Kredit Yasa Griya/Kredit Konstruksi, Kredit Modal Kerja–Kontraktor (KMK-Kontraktor), Kredit Modal Kerja – Industri Terkait dengan Perumahan, Kredit Investasi (KI), Kredit Investasi (KI) - Industri Terkait dengan Perumahan, Kredit Usaha Rakyat (KUR) Non Cash Loan : Garansi Bank. Pembagian ini ditunjukan untuk memfokuskan pencapaian sasaran dari penggunaan setiap kredit yang disalurkan.

Kredit yang bersifat Konsumer banyak diberikan oleh perbankan kepada para karyawan Perusahaan/Intansi dan Pensiunan yang memiliki penghasilan Tetap dengan mengajukan SK pegawai Anda. Tingginya kebutuhan konsumer masyarakat dewasa ini tentu saja membuka peluang kepada PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Bandar Lampung untuk meningkatkan pertumbuhan kredit konsumer kepada masyarakat seperti Kredit Ringan (Kring) BTN.

Kring BTN dari PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk termasuk produk Kredit Konsumer karena biasanya penggunaan kredit ini ditunjukan untuk membiayai pemenuhan kebutuhan debitur secara langsung bukan untuk usaha, namun tidak menutup kemungkinan jika kredit ini digunakan sebagai kredit produktif. Dalam laporan Praktek Kerja Lapangan ini penulis akan mencoba

membahas Kredit Kring BTN di PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Bandar Lampung.

Berikut ini adalah target dan realisasi volume kredit ringan (kring) BTN pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Bandar Lampung tahun 2009-2010 dapat dilihat pada tabel 1.

(Dalam jutaan rupiah)

Tahun	Target Pemberian Kredit	Realisasi Kredit	Sisa Pemberian Kredit	Pencapaian Target
2009	3.900	2.669	1.231	68,43%
2010	7.750	5.654	2.096	72,95%

Sumber : PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Bandar Lampung Tahun 2013.

Berdasarkan tabel 1 tersebut, maka dapat dilihat peningkatan jumlah pemberian kredit tetapi tidak diimbangi dengan realisasi kredit. Dari penjelasan tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul ***“Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Belum Tercapainya Target Kredit Ringan (Kring) BTN Pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Bandar Lampung”***.

1.2 Permasalahan

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, permasalahan dalam penelitian ini adalah Faktor-faktor apakah yang menyebabkan belum Tercapainya Target Kredit Ringan (Kring) BTN Pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Bandar Lampung.

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian yang penulis lakukan berdasarkan uraian latar belakang dan identifikasi masalah tersebut mengenai bank, Target Kredit dan Realisasi bertujuan untuk :

1. Mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan belum tercapainya target kredit ringan (kring) BTN pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk kantor cabang Bandar Lampung yang diberikan oleh kantor pusat.

1.4 Manfaat Hasil Penelitian

Adapun manfaat hasil penelitian yang penulis lakukan, diantaranya sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan

Secara operasional, hasil dari penelitian ini sekiranya dapat menjadi bahan pertimbangan untuk menentukan beberapa kebijaksanaan dalam perusahaan, sehubungan dengan pemberian jumlah target kredit Kring BTN dan Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Belum Tercapainya Target Kredit Ringan (Kring) BTN, serta sebagai bahan masukan bagi perusahaan dalam memperoleh langkah-langkah pemecahan masalah.

2. Bagi Penulis

Untuk memperluas pengetahuan mengenai sejauhmanakah Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Belum Tercapainya Target Kredit Ringan (Kring) BTN Pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Bandar Lampung dan membandingkan antara teori yang telah dipelajari mengenai

kredit dan manajemen perbankan dengan kenyataan yang dihadapi dunia perbankan saat ini.

3. Bagi Peneliti Lainnya

Dengan diadakannya penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan acuan bagi penelitian-penelitian selanjutnya, sehubungan dengan masalah Realisasi Kredit Ringan (Kring) BTN pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Bandar Lampung belum sesuai dengan target yang diberikan oleh kantor pusat dan juga untuk menambah khasanah ilmu pengetahuan yang telah diajarkan

1.5 Kerangka Pemikiran

Dalam dunia modern sekarang ini, peranan perbankan dalam memajukan perekonomian suatu negara sangatlah besar. Hampir semua sektor yang berhubungan dengan kegiatan keuangan selalu membutuhkan jasa bank. Begitu pentingnya dunia perbankan untuk menggerakkan roda perekonomian suatu negara. Menurut UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan UU No. 10 Tahun 1998 (UU Perbankan) mendefinisikan kredit sebagai 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.

Penilaian kredit ini berdasarkan prinsip 5C, adapun menurut pendapat Kasmir, (2003) dalam buku “Manajemen Perbankan” yaitu :

1. Karakter (*Character*)
2. Modal (*Capital*)
3. Kemampuan (*Capacity*)
4. Jaminan (*Collateral*)
5. Kondisi Ekonomi (*Condition of Economy*)

Menurut kasmir, manajemen sumber daya manusia perbankan adalah kegiatan pengelolaan sumber daya manusia yang ada di bank melalui kegiatan perencanaan analisa jabatan, perencanaan tenaga kerja, rekrutmen dan seleksi, pelatihan dan pengembangan, perencanaan karir, penilaian prestasi kerja sampai dengan pemberian kompensasi yang transparan.

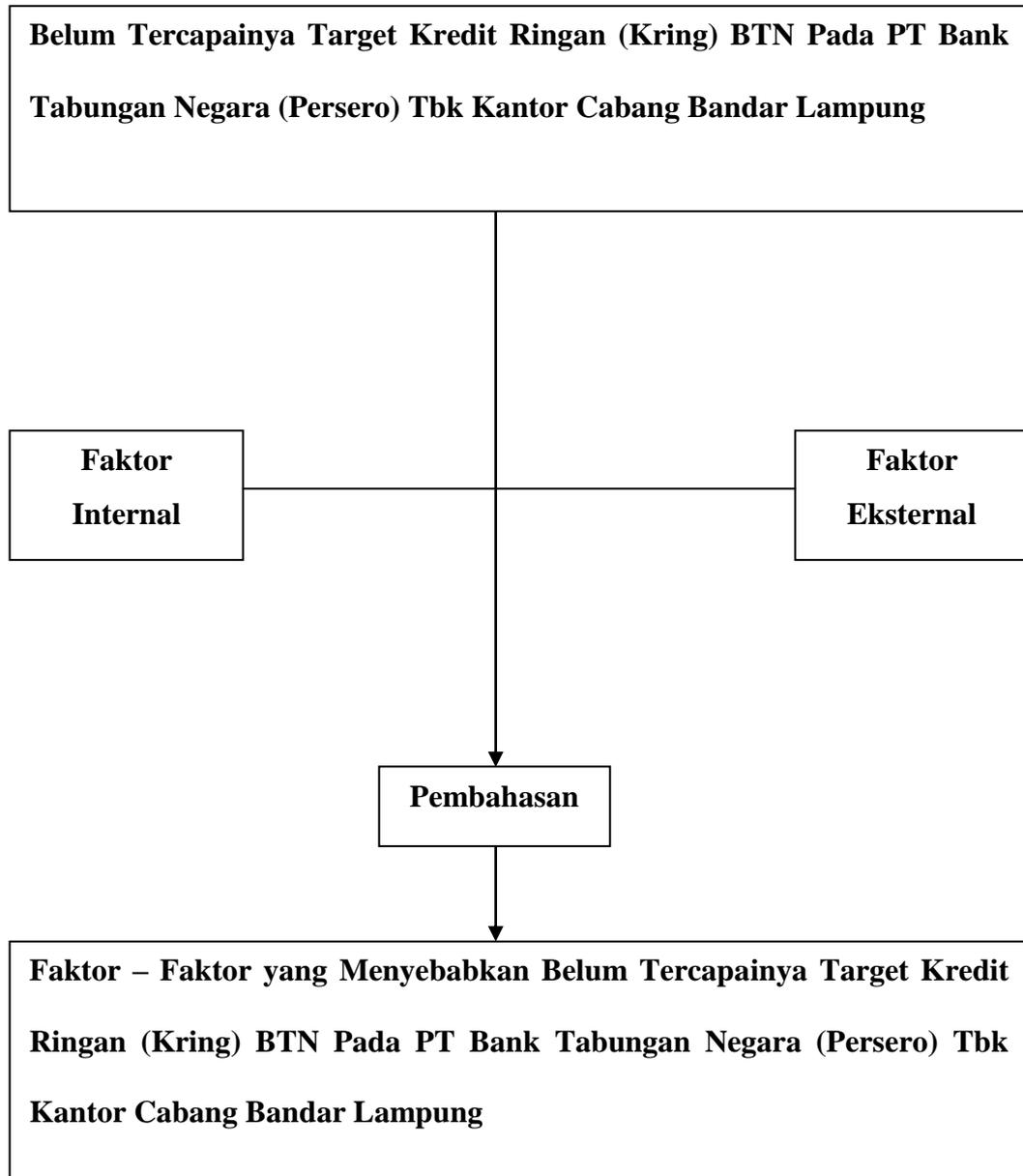
Secara umum pengertian manajemen pemasaran bank adalah suatu proses perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian dari kegiatan menghimpun dana, menyalurkan dana, dan jasa-jasa keuangan lainnya dalam rangka memenuhi kebutuhan, keinginan, dan kepuasan nasabahnya.

Dalam pemasaran atau pencapaian target yang diharapkan suatu bank harus memperhatikan prinsip “7P” sebagai berikut :

1. Produk (*Product*)
2. Harga (*Price*)
3. Tempat (*Place*)
4. Promosi (*Promotion*)
5. Sumber Daya Manusia (*People*)
6. Proses (*Process*)
7. Fisik (*Physical evidence*)

Untuk lebih jelas kerangka pemikiran ini dapat digambarkan dalam sebuah bagan kerangka pemikiran sebagai berikut.

Bagan Kerangka Pemikiran



Gambar 1. Kerangka Pemikiran