

MANAJEMEN PERBANKAN



- Rusydi Fauzan
- I Kadek Donny Wishanesta
- Ruswaji
- Thawap Nasution
- Darwin Damanik
- Tri Wahyuarini
- Nur Faliza
- Frans Sudirjo
- Mohammad Athian Manan
- Devy Sofyanty

MANAJEMEN PERBANKAN

Penulis:

Rusydi Fauzan

I Kadek Donny Wishanesta

Ruswaji

Thawap Nasution

Darwin Damanik

Tri Wahyuarini

Nur Faliza

Frans Sudirjo

Mohammad Athian Manan

Devy Sofyanty



PT GLOBAL EKSEKUTIF TEKNOLOGI

MANAJEMEN PERBANKAN

Penulis :

**Rusydi Fauzan
I Kadek Donny Wishanesta
Ruswaji
Thawap Nasution
Darwin Damanik
Tri Wahyuarini
Nur Faliza
Frans Sudirjo
Mohammad Athian Manan
Devy Sofyanty**

ISBN : 978-623-198-345-9

Editor : Dr. Fachrurazi, S.Ag., M.M.

Penyunting: Debi Eka Putri, S.E., M.M.

Desain Sampul dan Tata Letak : Atyka, S.Pd.

Penerbit : PT GLOBAL EKSEKUTIF TEKNOLOGI
Anggota IKAPI No. 033/SBA/2022

Redaksi :

Jl. Pasir Sebelah No. 30 RT 002 RW 001
Kelurahan Pasie Nan Tigo Kecamatan Koto Tengah
Padang Sumatera Barat
Website : www.globaleksekutifteknologi.co.id
Email : globaleksekutifteknologi@gmail.com

Cetakan pertama, Juni 2023

Hak cipta dilindungi undang-undang
Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk
dan dengan cara apapun tanpa izin tertulis dari penerbit.

PRAKATA

Dengan mengucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT, atas limpahan rahmat dan hidayahNya, maka Penulisan Buku dengan judul Manajemen Perbankan dapat diselesaikan. Buku ini berisikan bahasan tentang Ruang Lingkup Bank, Sumber Dana Bank, Manajemen Kredit Bank, Analisis Kredit, Manajemen Suku Bunga Bank, Manajemen Jasa Perbankan, Manajemen Sumber Daya Manusia di Perbankan, Manajemen Pemasaran Bank, Rasio Keuangan Bank, dan Manajemen Likuiditas Bank.

Buku ini masih banyak kekurangan dalam penyusunannya. Oleh karena itu, kami sangat mengharapkan kritik dan saran demi perbaikan dan kesempurnaan buku ini selanjutnya. Kami mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang telah membantu dalam proses penyelesaian Buku ini. Semoga Buku ini dapat menjadi sumber referensi dan literatur yang mudah dipahami.

Padang, Juni 2023
Penulis

DAFTAR ISI

| | |
|---|-----------|
| KATA PENGANTAR..... | i |
| DAFTAR ISI..... | ii |
| BAB 1 RUANG LINGKUP BANK..... | 1 |
| 1.1 Pendahuluan | 1 |
| 1.2 Definisi Manajemen Perbankan..... | 2 |
| 1.3 Tujuan Manajemen Perbankan | 3 |
| 1.4 Manfaat Manajemen Perbankan | 6 |
| 1.5 Ruang Lingkup Manajemen Perbankan | 16 |
| 1.6 Kegiatan Utama Manajemen Perbankan | 18 |
| 1.7 Strategi Pengelolaan Manajemen Perbankan | 20 |
| 1.8 Tantangan dan Peluang Manajemen Perbankan | 22 |
| 1.9 Penutup | 24 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | 26 |
| BAB 2 SUMBER DANA BANK..... | 29 |
| 2.1 Pendahuluan | 29 |
| 2.2 Pengertian Bank | 31 |
| 2.3 Pengertian Sumber Dana Bank | 32 |
| 2.3.1 Dana Dari Bank Itu Sendiri..... | 35 |
| 2.3.2 Dana Dari Masyarakat Luas | 37 |
| 2.3.3 Dana Dari Lembaga Lainnya | 39 |
| 2.4 Pengertian Penyaluran Dana Bank | 40 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | 46 |
| BAB 3 MANAJEMEN KREDIT BANK..... | 47 |
| 3.1 Pendahuluan | 47 |
| 3.2 Pengertian Kredit dan Pembiayaan | 48 |
| 3.3 Unsur-Unsur Kredit..... | 49 |
| 3.4 Tujuan dan Fungsi Kredit | 50 |
| 3.5 Jenis-Jenis Kredit..... | 50 |
| 3.6 Jaminan Kredit | 53 |
| 3.7 Prinsip-Prinsip Pemberian Kredit..... | 54 |
| 3.8 Aspek-Aspek Dalam Penilaian Kredit | 56 |
| 3.9 Prosedur dalam Pemberian Kredit | 58 |
| 3.10 Kualitas Kredit..... | 59 |
| 3.11 Teknik Penyelesaian Kredit | 61 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | 64 |
| BAB 4 ANALISIS KREDIT..... | 65 |

| | | |
|--------------|--|------------|
| 4.1 | Pendahuluan | 65 |
| 4.2 | Tinjauan Analisis Kredit..... | 65 |
| 4.3 | Tujuan Analisis Kredit..... | 66 |
| 4.4 | Jenis-Jenis Kredit | 66 |
| 4.5 | Prinsip Analisis Kredit | 68 |
| 4.6 | Nota Kredit | 71 |
| 4.7 | Simulasi Kredit..... | 75 |
| 4.8 | Tingkat Kolektabilitas Kredit Perbankan | 77 |
| 4.9 | Kesimpulan..... | 81 |
| | DAFTAR PUSTAKA..... | 82 |
| BAB 5 | MANAJEMEN SUKU BUNGA BANK..... | 83 |
| 5.1 | Pendahuluan | 83 |
| 5.2 | Konsep dan Teori Suku Bunga | 83 |
| 5.3 | Jenis-Jenis Suku Bunga Bank..... | 88 |
| 5.4 | Bunga Dana Bank..... | 90 |
| 5.5 | Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Suku Bunga | 93 |
| | DAFTAR PUSTAKA..... | 96 |
| BAB 6 | MANAJEMEN JASA PERBANKAN | 97 |
| 6.1 | Pendahuluan | 97 |
| 6.2 | Ketersediaan Pelayanan Jasa Perbankan | 99 |
| 6.3 | Manajemen Jasa Perbankan | 102 |
| 6.4 | Penutup | 112 |
| | DAFTAR PUSTAKA..... | 114 |
| BAB 7 | MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA DI PERBANKAN..... | 115 |
| 7.1 | Pendahuluan | 115 |
| 7.2 | Pengertian Manajemen Sumber Daya Manusia | 116 |
| 7.3 | Pentingnya Manajemen SDM bagi Bank..... | 117 |
| 7.4 | Mengelola Sumber Daya Manusia..... | 119 |
| 7.5 | Riset-Riset Manajemen SDM dalam Perbankan..... | 123 |
| | DAFTAR PUSTAKA..... | 126 |
| BAB 8 | MANAJEMEN PEMASARAN BANK..... | 129 |
| 8.1 | Pengertian Pemasaran Bank | 129 |
| 8.2 | Tujuan Pemasaran Bank | 130 |
| 8.3 | Konsep Pemasaran | 130 |
| 8.4 | Strategi Pemasaran Bank..... | 132 |
| 8.5 | Lingkungan Pemasaran Bank | 133 |
| 8.6 | Kesimpulan..... | 135 |

| | |
|--|------------|
| DAFTAR PUSTAKA..... | 136 |
| BAB 9 RASIO KEUANGAN BANK..... | 137 |
| 9.1 Pendahuluan | 137 |
| 9.2 Rasio Keuangan | 138 |
| 9.3 Rasio Keuangan Bank | 139 |
| 9.4 Kesimpulan | 144 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | 146 |
| BAB 10 MANAJEMEN LIKUIDITAS BANK..... | 147 |
| 10.1 Pendahuluan..... | 147 |
| 10.2 Manajemen Likuiditas | 147 |
| 10.3 Teori Manajemen Likuiditas Perbankan..... | 149 |
| 10.4 sumber Likuiditas..... | 151 |
| 10.5 Analisis Rasio Likuiditas..... | 153 |
| 10.6 Pemantauan Risiko Likuiditas | 154 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | 156 |
| BIODATA PENULIS | |

BAB 1

RUANG LINGKUP BANK

1.1 Pendahuluan

Manajemen bank menjadi semakin kompleks karena berbagai tren dan isu yang telah mengubah industri ini. Salah satu tren yang signifikan adalah transformasi digital, yang telah menjadi prioritas bagi bank-bank yang ingin meningkatkan operasi dan pengalaman nasabah. Bank-bank berinvestasi dalam kemampuan digital seperti *mobile banking*, kecerdasan buatan, dan teknologi *blockchain* untuk meningkatkan efisiensi dan menyediakan produk dan layanan yang inovatif. Namun, transformasi digital juga membawa tantangan baru dalam keamanan siber yang mengharuskan bank menerapkan langkah-langkah keamanan siber yang kuat untuk melindungi operasi dan informasi sensitif nasabah.

Keuangan berkelanjutan merupakan tren yang semakin berkembang dan penting karena masalah lingkungan dan sosial. Bank diharapkan dapat memainkan peran penting dalam membiayai pembangunan berkelanjutan dengan mempromosikan investasi yang bertanggung jawab, mengurangi emisi karbon, dan mendukung proyek-proyek yang bertanggung jawab secara lingkungan dan sosial. Bank juga mengembangkan produk dan layanan keuangan yang mempromosikan pembangunan berkelanjutan, seperti obligasi hijau dan dana investasi berkelanjutan.

Inklusi keuangan adalah prioritas lain dalam manajemen bank, memperluas akses ke layanan keuangan, terutama untuk masyarakat yang kurang terlayani, seperti di negara-negara berkembang. Bank-bank mengembangkan produk dan layanan inovatif untuk memenuhi kebutuhan komunitas-komunitas ini dan berinvestasi dalam program-program literasi keuangan untuk mempromosikan pendidikan keuangan.

Perbankan terbuka (*open banking*) merupakan tren yang mengubah industri perbankan dengan memungkinkan nasabah untuk mengakses produk dan layanan keuangan yang lebih luas dari berbagai penyedia. *Open banking* memungkinkan bank untuk meningkatkan pengalaman nasabah, mendorong persaingan, dan mendorong inovasi dengan berbagi data nasabah antara bank dan penyedia pihak ketiga.

Untuk mengelola bank secara efektif, diperlukan pemahaman yang mendalam tentang tren ini dan implikasinya terhadap industri. Bank harus menyesuaikan strategi mereka untuk mengikuti tren yang muncul dan mengubah ekspektasi nasabah, mengambil langkah-langkah proaktif untuk mengurangi risiko dan memanfaatkan peluang baru, serta mengelola talenta, pengalaman nasabah, dan teknologi keuangan.

1.2 Definisi Manajemen Perbankan

Manajemen bank merupakan kegiatan pengawasan dan pengendalian aktivitas bank untuk mencapai tujuan bank dan mengelola risiko yang ada di bank. Hal ini mencakup perencanaan keuangan, manajemen risiko, manajemen aset-kewajiban, manajemen hubungan nasabah, dan pengambilan keputusan strategis. Perencanaan keuangan menentukan tujuan dan sasaran keuangan bank, membantu memaksimalkan keuntungan, dan meminimalkan risiko. Manajemen risiko meliputi identifikasi, penilaian, dan mitigasi berbagai jenis risiko dengan menggunakan teknik-teknik seperti pengalihan, penghindaran, pengurangan, dan retensi risiko.

Manajemen aset-kewajiban menyeimbangkan pendapatan dan biaya dan memastikan profil jatuh tempo aset dan kewajiban bank selaras. Manajemen hubungan nasabah menggunakan teknik-teknik seperti segmentasi nasabah, bundling produk, dan layanan yang dipersonalisasi untuk meningkatkan kepuasan dan loyalitas nasabah. Pengambilan keputusan strategis menyelaraskan keputusan dengan tujuan secara keseluruhan, seperti ekspansi ke pasar baru, meluncurkan produk baru, atau menjalin kemitraan. Manajemen bank yang efektif membutuhkan pemahaman tentang

industri perbankan, persyaratan peraturan, dan tren pasar untuk memaksimalkan potensi bank dan mencapai seluruh tujuan dan target yang telah direncanakan sebelumnya.

1.3 Tujuan Manajemen Perbankan

Terdapat beberapa tujuan dari pelaksanaan manajemen perbankan menurut (Koch and MacDonald, 2014), (Rose and Hudgins, 2012), dan (Wernz, 2020) yaitu:

1. Analyzing Bank Performance

Salah satu tujuan utama manajemen bank adalah menganalisis kinerja bank dengan menggunakan berbagai metrik keuangan seperti return on asset (ROA), return on equity (ROE), dan net interest margin (NIM). Analisis ini membantu dalam mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan operasi bank, dan dalam membuat keputusan yang tepat untuk meningkatkan kinerja keuangannya.

2. Managing Noninterest Income and Noninterest Expense

Manajemen bank bertanggung jawab untuk mengelola pendapatan non-bunga dan beban non-bunga untuk memaksimalkan profitabilitas. Hal ini mencakup identifikasi dan penerapan strategi untuk meningkatkan pendapatan non-bunga, seperti imbal jasa, dan mengurangi beban non-bunga, seperti biaya overhead.

3. Pricing Fixed-Income Securities

Manajemen bank bertanggung jawab untuk menentukan harga sekuritas berpendapatan tetap, seperti obligasi, untuk memastikan bahwa sekuritas tersebut menghasilkan imbal hasil yang memadai untuk memenuhi tujuan keuangan bank. Hal ini mencakup analisis kelayakan kredit dari penerbit, menilai suku bunga pasar, dan menentukan harga yang sesuai untuk sekuritas tersebut.

4. Managing Interest Rate

Manajemen bank bertanggung jawab untuk mengelola eksposur bank terhadap risiko suku bunga. Hal ini mencakup

pemantauan perubahan suku bunga dan penerapan strategi perlindungan nilai terhadap risiko suku bunga, seperti penggunaan swap suku bunga atau penjualan suku bunga berjangka.

5. *Using Derivatives to Manage Interest Rate Risk*

Manajemen bank dapat menggunakan derivatif, seperti opsi atau kontrak berjangka, untuk mengelola risiko suku bunga. Hal ini mencakup penilaian eksposur bank terhadap risiko suku bunga dan menentukan derivatif yang tepat untuk digunakan sebagai pelindung nilai.

6. *Funding the Bank*

Manajemen bank bertanggung jawab untuk memastikan bahwa bank memiliki dana yang cukup untuk memenuhi kewajiban finansialnya. Hal ini mencakup pengelolaan sumber-sumber pendanaan bank, seperti simpanan dan pinjaman, serta memastikan bahwa bank memiliki akses terhadap likuiditas yang memadai.

7. *Managing Liquidity*

Manajemen bank bertanggung jawab untuk mengelola likuiditas bank untuk memastikan bahwa bank memiliki cadangan kas yang cukup untuk memenuhi kewajiban finansialnya. Hal ini mencakup pemantauan arus kas masuk dan keluar, serta menerapkan strategi untuk mengelola risiko likuiditas, seperti mempertahankan cadangan yang memadai dan menetapkan jalur kredit.

8. *The Effective Use of Capital*

Manajemen bank harus memastikan bahwa bank menggunakan modalnya secara efisien untuk mendukung kegiatan operasional dan menghasilkan keuntungan. Penggunaan modal yang efektif sangat penting untuk memastikan kelangsungan hidup jangka panjang bank dan kemampuannya untuk memenuhi persyaratan peraturan. Manajemen bank harus menilai kecukupan modal bank secara berkala dan mengembangkan strategi untuk mengoptimalkan penggunaan modal.

9. *Overview of Credit Policy and Loan Characteristics*

Kebijakan kredit adalah aspek penting dari manajemen bank yang mengatur kegiatan pemberian kredit bank. Kebijakan ini mencakup kriteria yang digunakan untuk mengevaluasi permohonan kredit, jenis-jenis kredit yang ditawarkan, dan praktik-praktik manajemen risiko kredit. Manajemen bank harus menetapkan kebijakan kredit yang baik yang memastikan bahwa pinjaman diberikan hanya kepada peminjam yang mampu membayar kembali dan risiko kredit dikelola dengan baik. Kebijakan kredit juga harus memastikan bahwa portofolio kredit bank terdiversifikasi dan risiko kredit dikelola dengan baik.

10. *Evaluating Commercial Loan Requests and Managing Credit Risk*

Mengevaluasi permintaan pinjaman komersial adalah tujuan lain dari manajemen bank yang melibatkan penilaian kelayakan kredit bisnis yang mencari pinjaman. Manajemen bank harus memiliki proses penjaminan kredit yang ketat yang mengevaluasi kelayakan kredit peminjam, tujuan pinjaman, dan kemampuan peminjam untuk mengembalikan pinjaman. Analisis kredit yang tepat dan praktik manajemen risiko dapat membantu bank menghindari kredit macet dan meminimalkan kerugian kredit. Manajemen bank juga harus memastikan bahwa portofolio kredit bank terdiversifikasi di berbagai industri dan wilayah geografis untuk meminimalkan eksposur terhadap siklus ekonomi.

11. *Evaluating Consumer Loans*

Manajemen bank juga harus mengevaluasi permintaan pinjaman konsumen untuk memastikan bahwa pinjaman hanya diberikan kepada individu yang mampu membayarnya. Kredit konsumen biasanya tidak memiliki jaminan, sehingga lebih berisiko dibandingkan kredit dengan jaminan. Praktik penjaminan yang tepat dan manajemen risiko kredit dapat membantu bank meminimalkan kerugian kredit konsumen. Manajemen bank juga harus memastikan bahwa portofolio

kredit konsumen bank terdiversifikasi di berbagai jenis pinjaman dan peminjam untuk meminimalkan eksposur risiko.

12. *Managing the Investment Portfolio*

Manajemen bank harus mengelola portofolio investasi bank untuk memastikan bahwa portofolio investasi tersebut memenuhi tujuan dan sasaran keuangan bank. Portofolio investasi terdiri dari aset-aset seperti surat-surat berharga, pinjaman, dan investasi lain yang menghasilkan pendapatan bagi bank. Manajemen bank harus menilai risiko-risiko yang terkait dengan portofolio investasi dan mengembangkan strategi untuk mengelola risiko-risiko tersebut. Hal ini mencakup diversifikasi portofolio di berbagai kelas aset, jatuh tempo, dan kualitas kredit. Manajemen portofolio investasi yang efektif membantu bank menghasilkan pendapatan sambil meminimalkan eksposur risiko.

Manajemen bank merupakan proses yang kompleks dan beragam yang melibatkan berbagai aktivitas dan strategi untuk memastikan keberhasilan jangka panjang bank. Manajemen bank yang efektif membutuhkan pemahaman yang mendalam tentang industri perbankan, persyaratan peraturan, dan tren pasar. Bank juga harus bersedia untuk menyesuaikan strategi mereka untuk mengikuti tren yang muncul dan mengubah ekspektasi pelanggan, dan mengambil langkah-langkah proaktif untuk mengurangi risiko dan memanfaatkan peluang baru. Tujuan manajemen bank, seperti yang diuraikan di atas, sangat penting untuk mencapai target yang telah ditentukan sebelumnya, memaksimalkan keuntungan, dan meminimalkan risiko. Dengan mengelola area-area tersebut secara efektif, bank dapat memposisikan diri mereka untuk berkembang dalam lanskap keuangan yang terus berubah.

1.4 Manfaat Manajemen Perbankan

Pelaksanaan manajemen bank yang baik dan profesional yang disertai dengan tata kelola yang baik, akan memberikan banyak dampak menurut (Choudhry, 2022), (Wernz, 2020), (Rose and Hudgins, 2012), dan (Koch and MacDonald, 2014), yaitu:

1. *Increased profitability*

Manajemen bank yang efektif dapat membantu bank mengoptimalkan operasi mereka dengan berbagai cara. Sebagai contoh, hal ini dapat melibatkan penyederhanaan proses dan mengurangi redundansi, yang dapat mengarah pada peningkatan efisiensi dan penghematan biaya. Selain itu, manajemen yang efektif dapat membantu bank mengidentifikasi peluang bisnis baru dan mengoptimalkan penawaran produk dan layanan mereka untuk memenuhi kebutuhan nasabah dengan lebih baik. Hal ini dapat meningkatkan pendapatan dan profitabilitas dari waktu ke waktu. Manajemen bank yang efektif juga dapat membantu bank untuk mengelola risiko dengan lebih baik dan menghindari kesalahan yang merugikan yang dapat berdampak negatif terhadap laba mereka. Dengan mengelola risiko yang terkait dengan pemberian pinjaman, investasi, dan aktivitas lainnya secara hati-hati, bank dapat memastikan bahwa operasi mereka tetap stabil dan menguntungkan dari waktu ke waktu (Sarjana *et al.*, 2022).

2. *Improved risk management*

Manajemen bank yang efektif sangat penting untuk mengidentifikasi, menilai, dan memitigasi risiko, yang dapat mencegah bank menderita kerugian yang signifikan dan meningkatkan stabilitas keuangannya. Dengan memantau dan mengelola risiko kredit, pasar, operasional, dan risiko lainnya secara hati-hati, bank dapat menghindari potensi kerugian yang mungkin timbul dari perubahan kondisi ekonomi yang tidak terduga atau faktor eksternal lainnya. Hal ini membantu memastikan keamanan dan kesehatan operasional bank dan berkontribusi dalam menjaga kepercayaan masyarakat terhadap institusi. Selain itu, manajemen risiko yang efektif dapat meningkatkan kelayakan kredit bank, yang dapat meningkatkan akses ke pendanaan dan pasar modal,

menurunkan biaya pinjaman dan meningkatkan likuiditas (Fauzan, Setiawan, *et al.*, 2023).

3. *Enhanced customer experience*

Manajemen bank yang baik dapat menghasilkan layanan nasabah yang lebih baik, meningkatkan kepuasan nasabah, dan meningkatkan loyalitas nasabah. Ketika bank fokus pada penyediaan layanan nasabah yang berkualitas, mereka dapat menciptakan pengalaman nasabah yang positif yang membedakan mereka dari para pesaing. Hal ini dapat membantu membangun loyalitas dan retensi nasabah, yang dapat meningkatkan profitabilitas dalam jangka panjang. Manajemen bank yang baik juga dapat membantu bank untuk lebih memahami dan mengantisipasi kebutuhan nasabah, sehingga memungkinkan mereka untuk memberikan solusi yang lebih personal dan efektif untuk memenuhi kebutuhan tersebut (Fauzan, A'yun, *et al.*, 2023) dan (Rachmat *et al.*, 2023).

4. *Better financial planning*

Manajemen bank yang efektif sangat penting dalam mengembangkan dan mengimplementasikan rencana keuangan yang terinformasi dengan baik yang selaras dengan tujuan bank. Dengan memahami tujuan, dan batasan-batasan bank, manajemen bank dapat mengembangkan rencana strategis yang mengoptimalkan profitabilitas, mengelola risiko, dan mencapai tingkat pertumbuhan yang diinginkan. Proses ini melibatkan penetapan target keuangan yang jelas, menetapkan metrik kinerja yang efektif, dan mengembangkan kebijakan dan prosedur yang tepat untuk memastikan pelaksanaan yang sukses. Perencanaan keuangan yang efektif memungkinkan bank untuk mengidentifikasi peluang pertumbuhan, mengelola arus kas, dan mengoptimalkan neraca keuangan untuk mencapai tujuan mereka (Nugraha *et al.*, 2023) dan (Fauzan and Sari, 2016).

5. *Improved compliance*

Manajemen bank yang baik memerlukan praktik manajemen risiko yang proaktif, termasuk identifikasi, penilaian, dan mitigasi berbagai risiko, seperti risiko kredit, risiko pasar, risiko operasional, dan risiko reputasi. Manajemen risiko yang efektif dapat membantu bank menghindari kerugian, menjaga stabilitas keuangan, dan melindungi kepentingan para pemangku kepentingan. Bank yang memiliki praktik manajemen risiko yang efektif lebih siap menghadapi krisis dan keluar dari krisis tersebut dengan relatif tanpa kerugian. Oleh karena itu, manajemen bank yang baik sangat penting untuk memastikan kepatuhan terhadap peraturan dan praktik manajemen risiko yang efektif, yang pada gilirannya dapat membantu memitigasi risiko hukum dan reputasi (Seto *et al.*, 2023).

6. *Increased operational efficiency*

Manajemen bank yang efektif dapat membantu bank mengidentifikasi proses yang tidak efisien dan merampingkan operasi untuk meningkatkan efisiensi. Hal ini dapat menghasilkan penghematan biaya, mengurangi waktu penyelesaian, dan meningkatkan kualitas layanan. Manajemen bank yang efektif dapat membantu bank mengidentifikasi dan menghilangkan redundansi dalam operasi, yang dapat menghasilkan penghematan biaya dan peningkatan profitabilitas (Fauzan, Supryanita and Rahmatika, 2021).

7. *Higher employee engagement*

Manajemen bank yang efektif dapat meningkatkan keterlibatan dan semangat kerja karyawan dengan memberikan tujuan dan ekspektasi yang jelas, peluang pelatihan dan pengembangan, serta lingkungan kerja yang mendukung. Hal ini, pada gilirannya, dapat meningkatkan produktivitas, layanan nasabah yang lebih baik, dan mengurangi pergantian karyawan. Karyawan yang terlibat lebih cenderung loyal dan memberikan

pelayanan yang terbaik kepada konsumen (Fauzan, Rizki, *et al.*, 2023).

8. *Better decision-making*

Manajemen bank yang efektif memberikan informasi dan alat bantu yang diperlukan oleh para pengambil keputusan untuk mengambil keputusan yang tepat yang dapat memberikan hasil yang lebih baik bagi bank dan para pemangku kepentingan. Tim manajemen bank yang memiliki akses ke data yang tepat waktu dan akurat dapat mengambil keputusan yang lebih efektif terkait dengan manajemen risiko, alokasi modal, pemasaran, dan operasional. Melalui penggunaan intelijen bisnis dan alat analisis data, manajer bank dapat mengidentifikasi kebutuhan, preferensi, dan perilaku nasabah, yang dapat membantu mereka untuk menyesuaikan produk dan layanan untuk memenuhi kebutuhan tersebut, yang menghasilkan tingkat kepuasan dan retensi nasabah yang lebih tinggi (Fauzan, Hafidah, *et al.*, 2023).

9. *Improved asset management*

Manajemen bank yang baik membantu bank untuk menentukan alokasi aset yang tepat, yang melibatkan identifikasi dan pemilihan peluang investasi yang tepat yang dapat memaksimalkan keuntungan sekaligus mengelola risiko. Manajemen aset yang efektif membantu mengoptimalkan portofolio aset bank, mengurangi risiko kerugian, dan menghasilkan imbal hasil yang lebih signifikan. Selain itu, manajemen aset yang efektif membantu bank untuk memastikan kepatuhan terhadap persyaratan peraturan dan standar akuntansi, yang membantu meningkatkan reputasi bank (Santoso *et al.*, 2023) dan (Wicaksono *et al.*, 2023).

10. *Increased transparency*

Pengelolaan bank yang efektif dapat meningkatkan transparansi dalam operasional bank, sehingga dapat

meningkatkan kepercayaan dan keyakinan para pemangku kepentingan. Dengan menyediakan informasi yang jelas dan akurat mengenai kinerja keuangan, manajemen risiko, dan proses pengambilan keputusan, para pemangku kepentingan dapat lebih memahami operasi bank dan membuat keputusan yang tepat. Transparansi ini dapat meningkatkan hubungan dengan nasabah, regulator, pemegang saham, dan masyarakat luas, karena mereka merasa lebih percaya terhadap operasional bank dan komitmennya terhadap praktik-praktik yang beretika dan bertanggung jawab (Kunda *et al.*, 2023).

11. Reduced fraud and financial crime

Manajemen bank yang efektif membantu bank menerapkan kontrol dan prosedur yang kuat untuk mencegah dan mendeteksi penipuan dan kejahatan keuangan. Hal ini termasuk melakukan penilaian risiko secara berkala, menerapkan alat dan teknologi pendeteksi penipuan yang efektif, dan memberikan pelatihan rutin kepada karyawan. Dengan melakukan hal tersebut, bank dapat memitigasi risiko kegiatan penipuan dan menjaga aset, reputasi, dan stabilitas keuangan mereka. Selain itu, mencegah kejahatan keuangan juga dapat berkontribusi pada keamanan dan stabilitas sistem keuangan secara keseluruhan (Fauzan, Hakim, *et al.*, 2023) dan (Ernayani *et al.*, 2022).

12. Better strategic planning

Manajemen bank yang efektif memainkan peran penting dalam pengembangan dan pelaksanaan rencana strategis bank. Rencana strategis bank menguraikan tujuan dan sasaran jangka panjang, serta strategi yang akan digunakan untuk mencapainya. Manajemen bank yang baik dapat membantu memastikan bahwa rencana strategis tersebut memiliki informasi yang memadai, realistis, dan dapat dicapai. Manajemen bank yang efektif dapat memungkinkan bank untuk melakukan penelitian dan analisis menyeluruh untuk

mengidentifikasi tren dan peluang di pasar, menilai kekuatan dan kelemahan mereka, dan mengembangkan strategi yang memanfaatkan kekuatan dan meminimalkan kelemahan mereka. Dengan demikian, bank dapat meningkatkan peluang keberhasilan dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dalam jangka panjang (Muniarty *et al.*, 2023) dan (Setiawan, Yunus, *et al.*, 2023).

13. *Improved market position*

Manajemen bank yang baik sangat penting untuk mendapatkan keunggulan kompetitif dalam industri perbankan. Manajemen yang efektif memungkinkan bank untuk lebih memahami nasabah dan kebutuhan mereka, sehingga memungkinkan bank untuk mengembangkan produk dan layanan yang memenuhi kebutuhan tersebut. Hal ini dapat meningkatkan kepuasan, loyalitas, dan retensi nasabah, yang pada akhirnya menghasilkan posisi pasar yang lebih baik bagi bank. Selain itu, manajemen bank yang baik dapat membantu bank untuk membedakan diri mereka dari para pesaing mereka dengan mengembangkan proposisi nilai unik yang membedakan mereka. Dengan mengelola sumber daya dan kapabilitas secara efektif, bank juga dapat meningkatkan efisiensi operasional mereka, yang dapat mengurangi biaya dan meningkatkan profitabilitas (Fauzan, Nurhayati and Novia, 2020) dan (Setiawan, Purba, *et al.*, 2023).

14. *Better communication*

Manajemen bank yang efektif melibatkan fokus yang kuat pada komunikasi dan transparansi dengan para pemangku kepentingan, termasuk nasabah, karyawan, investor, regulator, dan komunitas yang lebih luas. Dengan memberikan informasi kepada para pemangku kepentingan mengenai operasi, kinerja, dan rencana bank, bank dapat membangun kepercayaan dan membina hubungan yang lebih kuat. Hal ini dapat meningkatkan loyalitas nasabah, keterlibatan karyawan yang

lebih tinggi, dan meningkatkan kepercayaan investor (Fauzan and Sari, 2018).

15. *Increased innovation*

Manajemen bank yang baik dapat menciptakan budaya inovasi yang mendorong kreativitas dan eksperimen. Bank yang merangkul inovasi memiliki posisi yang lebih baik untuk mengidentifikasi tren pasar yang sedang berkembang dan kebutuhan nasabah, serta mengembangkan produk dan layanan baru untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Bank-bank yang inovatif juga lebih mungkin untuk mengeksplorasi model bisnis dan kemitraan baru yang dapat membantu mereka berekspansi ke pasar-pasar baru dan menjangkau nasabah baru. Hal ini dapat meningkatkan pendapatan dan profitabilitas bank (Lestari *et al.*, 2022) dan (Fauzan, Setiawan, *et al.*, 2023).

16. *Improved capital management*

Manajemen bank yang efektif memainkan peran penting dalam mengelola modal bank. Manajemen modal penting bagi bank karena menyediakan penyangga terhadap kerugian yang tidak terduga dan memastikan bahwa bank dapat memenuhi kewajiban keuangannya. Dengan mengelola modal secara efektif, bank dapat mengurangi risiko dan meningkatkan stabilitas keuangan mereka. Manajemen bank yang baik membantu bank untuk mengidentifikasi tingkat modal yang tepat yang perlu mereka pertahankan berdasarkan profil risiko, persyaratan peraturan, dan tujuan bisnis mereka. Dengan memantau dan mengelola tingkat modal mereka, bank dapat memastikan bahwa mereka memiliki modal yang cukup untuk menyerap kerugian dan tetap solvent, bahkan selama periode tekanan keuangan (Purnamasari *et al.*, 2023) dan (Fauzan, Putri, *et al.*, 2023).

17. Enhanced brand reputation

Manajemen bank yang baik dapat memainkan peran penting dalam membangun dan mempertahankan reputasi bank. Dengan mengelola risiko secara efektif, memastikan kepatuhan terhadap peraturan, dan menyediakan layanan nasabah yang sangat baik, bank dapat membangun reputasi positif di pasar. Nasabah cenderung mempercayai bank yang memiliki reputasi yang baik, yang dapat meningkatkan loyalitas dan retensi nasabah. Reputasi yang positif juga dapat membantu bank untuk menarik nasabah baru, yang dapat meningkatkan pendapatan dan pangsa pasar. Selain itu, reputasi yang baik dapat meningkatkan hubungan dengan para pemangku kepentingan lainnya, seperti regulator, investor, dan pemasok, yang dapat meningkatkan kinerja bank secara keseluruhan (Fauzan and Rahmadani, 2018) dan (Setiawan, Yunus, *et al.*, 2023).

18. Improved customer retention

Manajemen bank yang efektif memainkan peran penting dalam mempertahankan nasabah, yang merupakan aspek penting dari profitabilitas jangka panjang. Dengan berfokus pada kebutuhan nasabah dan menyediakan produk dan layanan berkualitas tinggi, bank dapat membangun hubungan yang kuat dengan nasabahnya. Hal ini dapat meningkatkan loyalitas nasabah, yang berarti bahwa nasabah akan lebih cenderung untuk tetap bersama bank dan terus menggunakan layanannya. Mempertahankan nasabah yang sudah ada seringkali lebih hemat biaya daripada mendapatkan nasabah baru, karena dapat menghemat biaya pemasaran dan periklanan. Selain itu, mempertahankan nasabah juga dapat menghasilkan pemasaran dari mulut ke mulut yang positif, yang dapat menarik nasabah baru dan selanjutnya meningkatkan reputasi bank (Fauzan and Jayanti, 2020) dan (Murdana *et al.*, 2023).

19. Increased shareholder value

Manajemen bank yang baik dapat memberikan dampak positif yang signifikan terhadap nilai pemegang saham. Manajemen yang efektif dapat meningkatkan profitabilitas, manajemen risiko yang lebih baik, perencanaan keuangan yang lebih baik, dan manajemen aset yang lebih baik. Semua faktor ini dapat berkontribusi pada peningkatan pendapatan dan kinerja keuangan yang lebih kuat, yang dapat membantu menarik investor baru dan meningkatkan nilai saham perusahaan. Selain itu, manajemen bank yang baik dapat membantu membangun kepercayaan dan keyakinan di antara para investor, yang selanjutnya dapat berkontribusi pada kinerja saham yang positif (Fauzan, 2014) dan (Wijaya *et al.*, 2023).

20. Positive impact on the economy

Manajemen bank yang efektif memainkan peran penting dalam mendorong pertumbuhan dan perkembangan ekonomi dengan memberikan kredit dan layanan keuangan lainnya kepada individu, bisnis, dan organisasi lainnya. Bank adalah perantara keuangan utama yang membantu memobilisasi tabungan, mengalokasikan modal, dan mengelola risiko dalam perekonomian. Melalui praktik pemberian kredit dan manajemen risiko yang bijaksana, bank dapat memberikan kredit kepada individu dan bisnis, yang dapat membantu menstimulasi aktivitas ekonomi dan mendorong penciptaan lapangan kerja (Widiana *et al.*, 2023) dan (Mustanir *et al.*, 2023).

Manajemen bank yang baik sangat penting untuk mencapai kesuksesan jangka panjang dalam industri perbankan. Bagi bank, praktik manajemen yang efektif dapat meningkatkan profitabilitas dan manajemen risiko, yang sangat penting untuk pertumbuhan yang berkelanjutan. Bank yang secara efektif mengelola aset dan kewajibannya, mengoptimalkan modal dan likuiditasnya, serta menjaga hubungan yang kuat dengan nasabah dan karyawannya

dapat menciptakan nilai bagi semua pemangku kepentingan yang terlibat.

Pengelolaan bank yang baik dapat memberikan dampak positif terhadap perekonomian secara keseluruhan. Bank adalah komponen penting dari sistem keuangan dan memainkan peran penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi dengan memberikan kredit dan layanan keuangan lainnya kepada individu dan bisnis. Praktik manajemen bank yang efektif dapat membantu memastikan bahwa bank dapat memenuhi peran ini dan mendukung pertumbuhan ekonomi. Dengan mengelola risiko secara efektif, mempertahankan posisi modal dan likuiditas yang kuat, dan menyediakan layanan keuangan berkualitas tinggi, bank dapat berkontribusi pada stabilitas dan pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan.

1.5 Ruang Lingkup Manajemen Perbankan

Manajemen bank mencakup berbagai kegiatan yang bertujuan untuk memastikan operasi bank yang efektif dan efisien. Menurut (Choudhry, 2022), (Koch and MacDonald, 2014), dan (Rose and Hudgins, 2012) terdapat beberapa aktifitas dalam lingkup manajemen bank yaitu :

1. Financial Analysis

Analisis keuangan mencakup evaluasi laporan keuangan bank untuk menilai kesehatan dan kinerja keuangannya. Analisis ini mencakup analisis rasio keuangan, laporan laba rugi, neraca, dan laporan arus kas untuk mengidentifikasi area-area yang menjadi kekuatan dan kelemahan dalam posisi keuangan bank.

2. Credit Risk Management

Manajemen risiko kredit mencakup penilaian kelayakan kredit peminjam dan pengelolaan eksposur bank terhadap risiko kredit. Hal ini mencakup penetapan kebijakan kredit, penilaian kelayakan kredit, dan pemantauan perilaku pembayaran peminjam.

3. *Investment Management*

Manajemen investasi mencakup pengelolaan portofolio investasi bank untuk memaksimalkan hasil sekaligus meminimalkan risiko. Hal ini termasuk mengidentifikasi peluang investasi, memantau tren pasar, dan menilai kinerja investasi.

4. *Treasury Management*

Manajemen treasury mencakup pengelolaan arus kas bank untuk memastikan bahwa bank memiliki likuiditas yang cukup untuk memenuhi kewajiban finansialnya. Manajemen treasury mencakup peramalan arus kas, pengelolaan risiko likuiditas, dan optimalisasi sumber-sumber pendanaan bank.

5. *Marketing and Customer Relationship Management*

Pemasaran dan manajemen hubungan pelanggan melibatkan pengembangan dan penerapan strategi untuk memperoleh dan mempertahankan pelanggan. Hal ini mencakup riset pasar, pengembangan produk, dan layanan pelanggan.

6. *Human Resource Management*

Manajemen sumber daya manusia mencakup pengelolaan tenaga kerja bank untuk memastikan bahwa mereka memiliki keterampilan dan pengetahuan yang diperlukan untuk memenuhi tujuan bank. Hal ini mencakup perekrutan, pelatihan dan pengembangan, serta evaluasi kinerja.

7. *Regulatory Compliance*

Kepatuhan terhadap peraturan mencakup memastikan bahwa bank mematuhi hukum, peraturan, dan pedoman. Hal ini mencakup pemantauan perubahan dalam persyaratan peraturan, pengembangan dan penerapan kebijakan dan prosedur kepatuhan, dan pelaksanaan audit kepatuhan.

Manajemen bank melibatkan berbagai aktivitas yang bertujuan untuk memastikan operasi bank yang efektif dan efisien. Kegiatan ini mencakup analisis keuangan, manajemen risiko kredit, manajemen investasi, manajemen treasury, manajemen pemasaran dan hubungan nasabah, manajemen sumber daya manusia, dan

kepatuhan terhadap peraturan. Manajer bank harus memiliki pemahaman yang mendalam tentang industri perbankan, tren pasar, dan persyaratan peraturan agar berhasil dalam mengelola bank.

1.6 Kegiatan Utama Manajemen Perbankan

Terdapat lima aktivitas utama yang dilaksanakan di dalam kegiatan manajemen perbankan sehari-hari menurut (Koch and MacDonald, 2014), (Rose and Hudgins, 2012), dan (Wernz, 2020), yaitu:

1. Tools for Managing and Hedging Against Risk.

Salah satu aktivitas utama manajemen bank adalah mengelola dan melakukan perlindungan nilai terhadap risiko. Bank menghadapi berbagai macam risiko termasuk risiko kredit, risiko pasar, risiko likuiditas, dan risiko operasional. Untuk mengelola risiko-risiko ini, bank menggunakan berbagai alat dan teknik, seperti model risiko kredit, swap suku bunga, dan strategi lindung nilai. Manajemen risiko yang efektif sangat penting untuk memastikan keamanan dan kesehatan bank serta untuk menjaga kepercayaan deposan dan investor.

2. Managing Investment Portfolios and Liquidity Positions for Financial Firms.

Aktivitas utama manajemen bank lainnya adalah mengelola portofolio investasi dan posisi likuiditas. Bank menginvestasikan dana mereka dalam berbagai aset, seperti saham, obligasi, dan real estat, untuk mendapatkan hasil atas investasi mereka. Pada saat yang sama, bank harus menjaga likuiditas yang cukup untuk memenuhi permintaan deposan dan mendanai pinjaman. Pengelolaan portofolio investasi dan posisi likuiditas yang efektif membutuhkan pemahaman yang mendalam mengenai tren pasar dan kemampuan untuk mengidentifikasi dan mengelola risiko.

3. Managing Sources of Funds for a Financial Firm.

Manajemen bank juga melibatkan pengelolaan sumber dana bank. Bank memperoleh dana dari berbagai sumber, seperti

simpanan, pinjaman, dan investasi. Pengelolaan sumber dana yang efektif membutuhkan pemahaman yang mendalam tentang biaya dan manfaat dari setiap sumber dana dan kemampuan untuk menyeimbangkan kebutuhan deposan dan peminjam.

4. *Providing Loans to Businesses and Consumers.*

Memberikan pinjaman kepada bisnis dan konsumen adalah aktivitas penting lainnya dari manajemen bank. Bank memainkan peran penting dalam memberikan kredit kepada perekonomian, dan manajemen portofolio pinjaman yang efektif sangat penting untuk memastikan bahwa bank mendapatkan keuntungan dan dapat terus memberikan kredit. Hal ini mencakup penilaian kelayakan kredit peminjam, mengelola risiko kredit, dan memastikan bahwa persyaratan pinjaman sesuai untuk peminjam dan bank.

5. *Managing the Future in a Global Marketplace.*

Manajemen bank juga harus mengelola masa depan di pasar global. Industri perbankan terus berkembang, dan bank harus mampu beradaptasi dengan perubahan teknologi, peraturan, dan preferensi nasabah. Hal ini membutuhkan pemahaman yang mendalam tentang tren pasar dan kemampuan untuk mengembangkan dan menerapkan strategi untuk tetap menjadi yang terdepan dalam persaingan.

Manajemen bank mencakup berbagai aktivitas yang bertujuan untuk memastikan operasi bank yang efektif dan efisien. Kegiatan ini termasuk mengelola dan melakukan lindung nilai terhadap risiko, mengelola portofolio investasi dan posisi likuiditas, mengelola sumber dana, memberikan pinjaman, dan mengelola masa depan di pasar global. Manajemen bank yang efektif membutuhkan pemahaman yang mendalam tentang industri perbankan, tren pasar, dan persyaratan peraturan agar berhasil.

1.7 Strategi Pengelolaan Manajemen Perbankan

Untuk memaksimalkan manajemen perbankan untuk meningkatkan kinerja dan memaksimalkan nilai bagi seluruh pemangku kepentingan, maka dapat dilaksanakan serangkaian strategi seperti:

1. *Develop a strong customer relationship management (CRM) system*

Sistem CRM yang dirancang dengan baik dapat membantu bank mempersonalisasi layanan mereka dan menyesuaikan penawaran mereka dengan kebutuhan pelanggan individu, yang mengarah pada peningkatan loyalitas dan penjualan.

2. *Cross-selling*

Menawarkan layanan tambahan kepada pelanggan yang sudah ada adalah cara utama untuk meningkatkan penjualan di bank. Bank dapat menggunakan analisis data untuk mengidentifikasi produk mana yang paling mungkin menarik bagi pelanggan tertentu dan menawarkan promosi yang ditargetkan.

3. *Digital banking*

Bank dapat meningkatkan penjualan dengan menawarkan layanan perbankan digital seperti *mobile banking*, pembukaan rekening online, dan pembayaran digital, yang semakin populer di kalangan nasabah.

4. *Social media marketing*

Platform media sosial menawarkan cara yang efektif bagi bank untuk berinteraksi dengan calon pelanggan dan meningkatkan kesadaran merek.

5. *Referral programs*

Mendorong nasabah yang sudah ada untuk mereferensikan nasabah baru kepada bank dapat menjadi cara yang hemat biaya untuk meningkatkan penjualan. Bank dapat menawarkan insentif seperti hadiah uang tunai atau diskon layanan.

6. *Partnerships with other businesses*

Bermitra dengan bisnis lain dapat membantu bank memperluas basis nasabah dan menawarkan produk dan layanan baru.

7. *Tailored marketing campaigns*

Menyesuaikan kampanye pemasaran untuk segmen nasabah tertentu dapat membantu bank meningkatkan penjualan dengan menarik kebutuhan dan preferensi unik dari kelompok yang berbeda.

8. *Employee training*

Berinvestasi dalam pelatihan karyawan dapat membantu karyawan bank mengembangkan keterampilan yang mereka butuhkan untuk memberikan layanan yang lebih baik kepada pelanggan, yang mengarah pada peningkatan penjualan.

9. *Competitive pricing*

Menawarkan harga yang kompetitif untuk produk dan layanan dapat membantu bank menarik nasabah baru dan mempertahankan nasabah yang sudah ada.

10. *Customer feedback*

Mendengarkan umpan balik dari nasabah dan menggunakannya untuk meningkatkan produk dan layanan dapat membantu bank meningkatkan kepuasan dan loyalitas nasabah, yang berujung pada peningkatan penjualan.

Ada banyak strategi yang dapat diterapkan bank untuk meningkatkan penjualan dan pendapatan mereka. Strategi ini berkisar dari meningkatkan pengalaman nasabah, memperluas penawaran produk dan layanan mereka, memanfaatkan saluran digital, mengoptimalkan strategi penetapan harga, menerapkan kampanye pemasaran yang efektif, hingga menawarkan insentif kepada nasabah dan karyawan.

Namun, penting bagi bank untuk secara hati-hati menilai dan menyesuaikan strategi-strategi ini dengan kebutuhan dan segmen nasabah mereka yang unik. Dengan terus mengevaluasi strategi penjualan mereka dan beradaptasi dengan tren pasar, bank dapat mempertahankan pertumbuhan dan kesuksesan jangka panjang.

1.8 Tantangan dan Peluang Manajemen Perbankan

Dengan berkembangnya teknologi dan terjadi perubahan pada selera konsumen, juga turut mempengaruhi pasar perbankan. Berikut adalah beberapa tantangan dan peluang yang harus dicermati dengan baik oleh pihak bank yaitu:

1. *Technological Disruption*

Laju perubahan teknologi yang cepat menghadirkan tantangan dan peluang yang signifikan bagi manajemen bank. Perusahaan rintisan fintech mengganggu model perbankan tradisional, memaksa bank untuk mengadopsi teknologi baru agar tetap kompetitif. Bank yang dapat memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi, meningkatkan pengalaman pelanggan, dan menciptakan aliran pendapatan baru akan memiliki keuntungan yang signifikan.

2. *Regulatory Compliance*

Bank beroperasi dalam lingkungan yang sangat teregulasi, dan kepatuhan merupakan tantangan penting bagi manajemen bank. Persyaratan kepatuhan bersifat kompleks dan terus berubah, dan kegagalan untuk mematuhi dapat mengakibatkan penalti yang signifikan dan kerusakan reputasi. Bank yang dapat mengelola risiko kepatuhan secara efektif akan memiliki keunggulan kompetitif.

3. *Cybersecurity Threats*

Ancaman keamanan siber merupakan tantangan yang signifikan bagi manajemen bank. Bank merupakan target utama serangan siber, dan serangan yang berhasil dapat mengakibatkan kerugian finansial dan kerusakan reputasi yang signifikan. Bank yang dapat mengelola risiko keamanan siber secara efektif dan melindungi data nasabahnya akan memiliki keuntungan yang signifikan bagi bank.

4. *Customer Expectations*

Ekspektasi nasabah terhadap bank berubah dengan cepat, menghadirkan tantangan dan peluang bagi manajemen bank. Nasabah mengharapkan layanan perbankan yang dipersonalisasi dan nyaman, dan bank yang dapat memenuhi

harapan ini akan memiliki keunggulan kompetitif. Bank yang dapat memanfaatkan data dan analitik untuk mendapatkan wawasan tentang perilaku dan preferensi nasabah akan memiliki keunggulan yang signifikan.

5. *Talent Management*

Menarik dan mempertahankan talenta terbaik merupakan tantangan penting bagi manajemen bank. Bank membutuhkan tenaga profesional yang terampil di berbagai bidang seperti ilmu data, keamanan siber, dan transformasi digital, dan persaingan untuk mendapatkan talenta sangat ketat. Bank yang dapat menarik dan mempertahankan talenta terbaik akan memiliki keuntungan yang signifikan.

6. *Economic Volatility*

Volatilitas ekonomi memberikan tantangan dan peluang yang signifikan bagi manajemen bank. Kondisi ekonomi dapat berubah dengan cepat, dan bank yang dapat mengelola risiko secara efektif dan beradaptasi dengan perubahan kondisi akan memiliki keunggulan yang signifikan. Bank yang dapat memanfaatkan data dan analitik untuk mendapatkan wawasan tentang tren ekonomi dan mengembangkan strategi manajemen risiko yang efektif akan memiliki keunggulan kompetitif.

7. *Changing Demographics*

Perubahan demografi, termasuk populasi yang menua dan meningkatnya keragaman, menghadirkan tantangan dan peluang bagi manajemen bank. Bank yang dapat secara efektif melayani segmen nasabah yang beragam dan memenuhi kebutuhan nasabah yang lebih tua akan memiliki keunggulan kompetitif.

8. *Reputation Risk*

Risiko reputasi merupakan tantangan yang sangat penting bagi manajemen bank. Satu kejadian negatif dapat mengakibatkan kerusakan reputasi yang signifikan dan mengikis kepercayaan nasabah. Bank yang dapat mengelola risiko reputasi secara efektif dan mempertahankan reputasi yang positif akan memiliki keuntungan yang signifikan.

9. *Environmental and Social Risks*

Risiko lingkungan dan sosial merupakan tantangan sekaligus peluang bagi manajemen bank. Bank yang dapat mengelola risiko lingkungan hidup dan sosial secara efektif dan mendorong praktik-praktik yang berkelanjutan akan memiliki keunggulan kompetitif. Bank yang dapat memanfaatkan data dan analitik untuk mendapatkan wawasan tentang risiko lingkungan dan sosial serta mengembangkan strategi manajemen risiko yang efektif akan memiliki keunggulan yang signifikan.

10. *Globalization*

Globalisasi memberikan tantangan dan peluang bagi manajemen bank. Bank yang dapat secara efektif melayani nasabah global dan beroperasi di berbagai yurisdiksi akan memiliki keunggulan kompetitif. Bank yang dapat memanfaatkan teknologi dan data untuk mendapatkan wawasan tentang pasar global dan mengembangkan strategi manajemen risiko yang efektif akan memiliki keunggulan yang signifikan.

Manajemen bank menghadapi berbagai tantangan dan peluang. Strategi manajemen yang efektif harus dikembangkan dan diimplementasikan untuk mengatasi tantangan-tantangan ini dan memanfaatkan peluang untuk mencapai kesuksesan jangka panjang. Bank yang lincah, inovatif, dan berpusat pada nasabah akan berada pada posisi terbaik untuk berhasil dalam lingkungan bisnis yang berubah dengan cepat.

1.9 Penutup

Manajemen bank memainkan peran penting dalam keberhasilan bank. Manajemen bank melibatkan berbagai aktivitas seperti perencanaan keuangan, manajemen risiko, manajemen aset-kewajiban, manajemen hubungan pelanggan, dan pengambilan keputusan strategis. Manajemen bank yang efektif membutuhkan pemahaman yang mendalam tentang industri perbankan, persyaratan peraturan, dan tren pasar.

Tantangan dan peluang dalam manajemen bank sangat luas dan selalu berubah. Mulai dari disrupsi teknologi hingga perubahan demografi, bank harus selalu mengikuti perkembangan terbaru dan beradaptasi dengan cepat agar tetap kompetitif. Mereka juga harus memprioritaskan kepatuhan terhadap peraturan, keamanan siber, serta risiko lingkungan dan sosial untuk menjaga kepercayaan para pemangku kepentingan.

Kunci keberhasilan manajemen bank adalah mencapai keseimbangan antara memaksimalkan keuntungan dan meminimalkan risiko dengan tetap fokus pada tujuan dan sasaran jangka panjang bank. Hal ini membutuhkan kepemimpinan yang kuat, pemikiran yang inovatif, dan komitmen untuk melakukan perbaikan yang berkesinambungan. Bank yang dapat mengelola tantangan-tantangan ini secara efektif dan memanfaatkan peluang-peluang ini akan memiliki keunggulan yang signifikan dalam industri ini dan berada pada posisi yang tepat untuk meraih kesuksesan jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Choudhry, M. (2022) *The Principles of Banking*. Wiley.
- Ernayani, R. *et al.* (2022) 'The Influence of Sales and Operational Costs on Net Income in Cirebon Printing Companies', *Al-Kharaj: Journal of Islamic Economic and Business*, 4(2020), pp. 81–86.
- Fauzan, R. (2014) 'Penilaian Kinerja Pada Lembaga Pendidikan Tinggi Dengan Menggunakan Metode Balanced Scorecard. Studi Kasus: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Haji Agus Salim Bukittinggi', *jurnal ekonomi*, 16(2), pp. 50–60.
- Fauzan, R., Hakim, M.Z., *et al.* (2023) *Auditing*. Global Eksekutif Teknologi.
- Fauzan, R., Hafidah, A., *et al.* (2023) *Ekonomi Manajerial*. Global Eksekutif Teknologi.
- Fauzan, R., A'yun, K., *et al.* (2023) *Islamic Marketing*. Global Eksekutif Teknologi.
- Fauzan, R., Rizki, M., *et al.* (2023) *Koperasi*. Global Eksekutif Teknologi.
- Fauzan, R., Setiawan, R., *et al.* (2023) *Manajemen Perubahan*. Global Eksekutif Teknologi.
- Fauzan, R., Putri, R.D., *et al.* (2023) *Wawasan Bisnis*. Global Eksekutif Teknologi.
- Fauzan, R. and Jayanti, A. (2020) 'Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Dengan Menggunakan Blue Ocean Strategy Model Pada Usaha Sanjai Nitta Bukittinggi', *Jurnal BONANZA: Manajemen dan Bisnis*, 1(1), pp. 1–12.
- Fauzan, R., Nurhayati, N. and Novia, I. (2020) 'Pengambilan Keputusan Strategis dalam Penentuan Harga Jual Produk dengan Menggunakan Pendekatan Activity Based Costing. Studi Kasus UMKM Tia Konveksi', *Jurnal PROFITA: Akuntansi dan Bisnis*, 1(1), pp. 35–46.
- Fauzan, R. and Rahmadani, S. (2018) 'Strategi Pengembangan Agrowisata dengan Menggunakan Blue Ocean Strategy Model. Studi Kasus Perkebunan Kopi Green Sago Kabupaten 50 Kota', *jurnal ekonomi*, 21(1), pp. 21–33.
- Fauzan, R. and Sari, A.M. (2016) 'Analisis Strategi Pemasaran Untuk

- Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus di Cafe Texas Juice Cabang Tengah Jua Kota Bukittinggi)', *jurnal ekonomi*, 20(2), pp. 147–156.
- Fauzan, R. and Sari, R.P. (2018) 'Strategi Pengembangan Taman Marga Satwa dengan Menggunakan SWOT dan QSPM Model. Studi Kasus Taman Marga Satwa dan Budaya Kinantan Kota Bukittinggi', *jurnal ekonomi*, 21(2), pp. 120–131.
- Fauzan, R., Supryanita, R. and Rahmatika, R. (2021) 'Analisa Strategi Pemasaran untuk Peningkatan Daya Saing pada Bisnis Kafe di Kota Bukittinggi (Studi Kasus Kafe Teras Kota)', *MABIS: Jurnal Manajemen Bisnis Syariah*, 1(1).
- Koch, T.W. and MacDonald, S.S. (2014) *Bank Management*. 8th edn. Cengage Learning.
- Kunda, A. et al. (2023) *Pengantar Bisnis: Manajemen, Pembiayaan, Pemasaran Dan Operasional*. Global Eksekutif Teknologi.
- Lestari, S.P. et al. (2022) *Manajemen Operasional*. Global Eksekutif Teknologi.
- Muniarty, P. et al. (2023) *Perancangan dan Pengembangan Produk*. Global Eksekutif Teknologi.
- Murdana, I.M. et al. (2023) *Ekonomi Pariwisata*. Global Eksekutif Teknologi.
- Mustanir, A. et al. (2023) *Pemberdayaan Masyarakat*. Global Eksekutif Teknologi.
- Nugraha, D.B. et al. (2023) *Sistem Informasi Akuntansi*. Global Eksekutif Teknologi.
- Purnamasari, S. et al. (2023) *Manajemen Keuangan Islam*. Global Eksekutif Teknologi.
- Rachmat, Z. et al. (2023) *Manajemen Syariah*. Global Eksekutif Teknologi.
- Rose, P. and Hudgins, S. (2012) *Bank Management & Financial Services*. McGraw-Hill Education.
- Santoso, L.W. et al. (2023) *Manajemen Sains*. Global Eksekutif Teknologi.
- Sarjana, S. et al. (2022) *Manajemen Pemasaran*. Global Eksekutif Teknologi.
- Setiawan, R., Yunus, A.I., et al. (2023) *Etika Bisnis*. Global Eksekutif Teknologi.
- Setiawan, R., Purba, S., et al. (2023) *Manajemen Sumber Daya*

Internasional. Global Eksekutif Teknologi.

Seto, A.A. *et al.* (2023) *Analisis Laporan Keuangan*. Global Eksekutif Teknologi.

Wernz, J. (2020) *Bank Management and Control. Strategy, Pricing, Capital and Risk Management*. Springer.

Wicaksono, G. *et al.* (2023) *Akuntansi Perusahaan Manufaktur*. Global Eksekutif Teknologi.

Widiana, I.N.W. *et al.* (2023) *Perilaku Dan Budaya Organisasi*. Global Eksekutif Teknologi.

Wijaya, K. *et al.* (2023) *Manajemen Pemasaran Lanjutan*. Global Eksekutif Teknologi.

BAB 2

SUMBER DANA BANK

2.1 Pendahuluan

Mengelola atau mengatur suatu perusahaan terutama dalam aspek pendanaan memang tidaklah mudah. Diperlukannya strategi dalam mengelola perusahaan tersebut, agar dapat menjadi semakin lebih baik lagi kedepannya. Perusahaan perlu mempersiapkan strategi yang matang baik itu dari aspek sumber dana, penyaluran dana, sumber daya manusia dan pemasarannya. Dengan sistem perencanaan yang baik maka akan memberikan hasil akhir yang baik pula.

Setiap perusahaan memiliki karakteristik dan ciri khasnya masing-masing, sehingga dalam pengelolaannya perlu ada kesesuaian antara karakteristik ataupun ciri khas perusahaan tersebut. Kita tidak bisa menyamaratakan antara perusahaan satu dengan perusahaan lainnya, salah satu contoh ciri khas perusahaan adalah jenis produk yang dihasilkan, apakah itu barang atau jasa. Kedua aspek tersebut memiliki sistem perencanaan yang berbeda, sekalipun kedua aspek tersebut memiliki banyak hal kesamaan perencanaan.

Perbedaan paling jelas antara perusahaan berbasis barang dengan perusahaan berbasis jasa terlihat dari jenis-jenis produk ataupun bidang-bidang yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut. Jika perusahaan barang merupakan suatu perusahaan yang memperjualbelikan produk berupa bahan baku atau mentah yang biasanya dipakai sebagai bahan dasar untuk membuat suatu produk atau alat-alat produksi. Maka perusahaan jasa merupakan suatu perusahaan yang bergerak di bidang tertentu seperti keuangan, tenaga, dan lain sebagainya yang kemudian perusahaan tersebut dapat memperoleh pendapatan atau keuntungan dari layanan yang telah diberikan tersebut. Artinya sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa atau sejenisnya tidak memproduksi

barang atau suatu produk yang dapat terlihat oleh mata ataupun disentuh, melainkan produk yang diciptakan oleh perusahaan jasa berupa layanan yang dapat dirasakan manfaatnya oleh pengguna layanan tersebut, serta kualitas perusahaan jasa dapat dinilai berdasarkan kualitas layanan yang diberikan kepada pelanggan atau konsumen.

Bank merupakan salah satu jenis perusahaan jasa yang bergerak di bidang perbankan, yang bahkan pengguna jasanya terdiri dari seluruh lapisan masyarakat. Saat ini ada banyak sekali pilihan bank yang dapat digunakan oleh masyarakat untuk menyimpan uang maupun mengelola keuangannya, baik itu dari Bank Swasta maupun Bank yang bersifat BUMN (Badan Usaha Milik Negara). Tentunya pemilihan Bank sebagai jasa pengelolaan keuangan ditentukan dari kemampuan dan kebutuhan dari pelanggan itu sendiri.

Sebagai lembaga yang bergerak dalam bidang keuangan tentunya bank memiliki usaha pokok dalam menghimpun dana yang bersifat sementara atau tidak dipergunakan, yang kemudian akan disalurkan kembali ke masyarakat dalam jangka waktu tertentu. Tugas dalam mencari serta menghimpun dana dalam bentuk simpanan sangat menentukan pertumbuhan suatu bank, yang nantinya dana yang telah dihimpun akan digunakan untuk menjalankan aktivitas bank itu sendiri.

Dalam menjalankan fungsinya, pastinya setiap perusahaan membutuhkan sumber dana termasuk bank. Sumber dana yang harus dimiliki bank sebaiknya tersedia dalam jumlah yang cukup atau bahkan melebihi agar memungkinkan bank tersebut untuk beroperasi secara ekonomis dan tidak mengalami kesulitan atau hambatan dari aspek ekonomi. Sumber dana yang telah dimiliki oleh bank selanjutnya akan dikembangkan oleh bank dalam bentuk penyaluran dana, pembelian efek-efek atau surat berharga di pasar uang.

Tugas untuk mencari dan menghimpun dana dalam bentuk simpanan akan sangat menentukan laju pertumbuhan suatu bank, dana yang telah terhimpun tersebut nantinya akan digunakan oleh

bank dalam menjalankan aktivitasnya baik itu untuk aktivitas operasional dan lain sebagainya.

2.2 Pengertian Bank

Bank merupakan sebuah lembaga keuangan yang memiliki kegiatan utama untuk menghimpun dana dari masyarakat serta menyalurkan dana tersebut kembali ke masyarakat dan memberikan jasa ke bank lainnya (Kasmir, 2000). Dalam Undang-undang Nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan yang sebagaimana telah diubah dengan Undang-undang Nomor 10 tahun 1998 pengertian 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.

Berdasarkan atas definisi tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa bank merupakan lembaga keuangan yang kegiatannya bertujuan untuk menghimpun serta menyalurkan dana dari dan kepada masyarakat, dengan fungsi untuk memperlancar lalu lintas pembayaran. Dalam artian lain bank adalah suatu lembaga keuangan yang memiliki usaha pokok dalam memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran maupun peredaran uang.

Dari uraian di atas dapat diperjelas bahwa bank adalah suatu perusahaan yang bergerak di bidang jasa keuangan, yang artinya usaha perbankan selalu berkaitan masalah bidang keuangan. Jadi dapat disimpulkan bahwa usaha perbankan meliputi tiga kegiatan utama yakni: Menghimpun dana, Menyalurkan dana dan, Memberikan jasa bank lainnya.

Kegiatan menghimpun dana serta menyalurkan merupakan sebuah kegiatan pokok suatu perbankan. Sedangkan kegiatan memberikan jasa-jasa bank lainnya hanyalah bagian pendukung dari kegiatan menghimpun dana dan menyalurkan dana yang dengan kata lain kedua kegiatan tersebut merupakan kegiatan pokok suatu bank.

Pengertian menghimpun dana dapat diartikan sebagai kegiatan mengumpulkan ataupun mencari dana (uang) dengan cara membeli dari masyarakat luas dalam bentuk simpanan giro, tabungan atau deposito. Pembelian dana dari masyarakat ini dilakukan oleh bank dengan cara memasang berbagai strategi yang menarik agar dapat menarik minat masyarakat untuk mau menanamkan dana atau modalnya. Berbagai macam jenis simpanan saat ini telah ditawarkan oleh bank dengan tingkat keuntungan yang berbeda-beda bagi masyarakat. Adapun Jenis simpanan yang dapat dipilih oleh masyarakat adalah simpanan giro, tabungan, sertifikat deposito serta deposito berjangka. Masing- masing dari jenis simpanan tersebut ada yang memiliki kelebihan dan keuntungannya tersendiri. Kegiatan penghimpunan dana ini sering disebut dengan istilah *funding*.

Kegiatan penyaluran dana oleh bank adalah suatu bentuk kegiatan menyalurkan kembali dana yang telah diperoleh dari masyarakat lewat simpanan giro, tabungan dan deposito ke masyarakat dalam bentuk pinjaman (kredit). Kegiatan penyaluran dana ini juga dikenal dalam perbankan dengan istilah *lending*. Dalam pemberian kredit disamping menetapkan bunga bank juga mengenakan jasa pinjaman kepada penerima kredit (debitur) dalam bentuk biaya administrasi serta biaya komisi untu bank. Sedangkan bagi bank yang didasarkan oleh prinsip syariah memberikan opsi untuk bagi hasil atau penyertaan modal.

2.3 Pengertian Sumber Dana Bank

Masalah terkait kebutuhan dan ketersediaan dana masih menjadi sebuah ancaman dalam keberlangsungan suatu perusahaan tidak terkecuali bank. Dewasa ini masih banyak bank-bank yang mengalami kendala dalam ketersediaan sumber dana untuk berbagai kebutuhan baik itu kebutuhan pemasaran ataupun operasional. Pentingnya dana membuat setiap perusahaan berusaha keras untuk mencari sumber-sumber dana yang tersedia, termasuk perusahaan lembaga keuangan seperti bank. Meskipun telah memperoleh berbagai macam bentuk dana yang telah dihimpun dari masyarakat luas dalam bentuk simpanan giro, tabungan atau deposito namun bank tetap memiliki kewajiban

untuk memberikan kredit maupun memberikan keuntungan dari berbagai macam pemberian bentuk dana tersebut. Hingga saat ini, masalah terkait ketersediaan dana di berbagai bank baik itu bank konvensional maupun bank Syariah masih menjadi salah satu permasalahan yang serius untuk dihadapi.

Sumber dana, sebagai salah satu aspek penting dalam penyelenggaraan perusahaan tentunya memiliki berbagai macam pengertian dari para ahli. Secara garis besar sumber dana adalah dana yang telah terhimpun oleh bank yang nantinya akan digunakan oleh bank tersebut untuk menjalankan fungsinya sesuai dengan tupoksi yang dimiliki oleh bank tersebut. Perolehan dana ini dapat diperoleh melalui berbagai macam cara yang dapat dilakukan oleh bank seperti setoran modal pemilik saham dan laba ditahan, dari masyarakat dalam bentuk tabungan, rekening giro, atau deposito, dan dari berbagai Lembaga lainnya yang memberikan suntikan dana untuk bank yang bersangkutan.

Salah satu pengertian sumber dana bank menurut ahli adalah sumber dana merupakan suatu bentuk usaha bank untuk memperoleh dana dalam rangka membiayai kegiatan operasinya. Sesuai dengan fungsi bank sebagai lembaga keuangan yang dengan kegiatan sehari-harinya adalah bergerak di bidang keuangan, sumber-sumber keuangan juga tidak terlepas dari bidang keuangan. Untuk menopang kegiatan bank sebagai penyalur dana, bank harus terlebih dahulu menghimpun dana sehingga dari selisih tersebutlah bank memperoleh keuntungan. Pendapat tersebut dikemukakan oleh Kasmir (2002).

Afif (1996), mengatakan bahwa sumber dana bank merupakan kegiatan bank dalam bentuk penghimpunan dana dari masyarakat dengan berbagai cara baik melalui rekening atau giro. Dana yang telah terkumpul dari masyarakat nantinya dapat digunakan oleh bank untuk memberikan pinjaman kepada nasabah atau masyarakat yang membutuhkan dana dari bank tersebut. Menurut Siswanto (2007), sumber dana bank adalah sebuah usaha yang dilakukan oleh bank dalam mengumpulkan dana dari masyarakat. Perolehan dana disesuaikan dengan tujuan dari penggunaan dana tersebut.

Dana untuk membiayai operasi suatu bank, dapat diperoleh dari berbagai macam sumber. Perolehan dana tersebut tergantung dari bank itu sendiri apakah dari masyarakat atau dari lembaga lainnya. Disamping itu untuk membiayai operasinya, dana dapat diperoleh dengan modal sendiri, yaitu setoran modal dari para pemilik, atau bank mengeluarkan atau menjual saham baru. Tentunya perolehan dana serta pengoperasian dana sangat bergantung dari sistem bank itu sendiri. Oleh karena itu, sebuah bank harus mampu mengatur sistem keuangannya dengan sebaik mungkin agar dana dapat teralokasi dengan baik dan benar sesuai tujuan awalnya, serta mampu memberikan timbal baik yang baik untuk masyarakat maupun penanam modal di bank tersebut.

Kemampuan suatu bank dalam memperoleh sumber-sumber dana yang diinginkan akan sangat mempengaruhi keberlangsungan usaha bank. Dalam mencari sumber dana, sebuah bank harus dapat mempertimbangkan banyak faktor baik itu faktor eksternal bank maupun faktor internal bank, seperti kemudahan untuk memperoleh sebuah sumber dana untuk bank, jangka waktu sumber dana yang diberikan oleh pemberi sumber dana dan rincian biaya yang harus dikeluarkan oleh bank untuk memperoleh dana tersebut. Di dalam implementasinya dana yang tersedia akan sangat beragam dengan berbagai macam persyaratan yang ditawarkan. Dalam hal ini bank harus pintar membaca situasi serta mampu untuk menentukan alur kemana dana tersebut akan digunakan, tidak hanya itu bank juga harus mampu menghitung dan merinci seberapa besar dana yang dibutuhkan, sehingga dalam penggunaannya bank tidak salah menentukan pilihan.

Ada banyak cara yang dapat dilakukan oleh bank dalam memperoleh sumber dana. Namun, tentunya perolehan sumber dana tersebut memiliki kekurangan, kelebihan, serta manfaatnya masing-masing. Oleh sebab itu disisi lain bank juga dituntut untuk mampu mengelola keuangannya dengan baik yang secara tidak langsung juga akan menekan bank, tetapi sisi positifnya adalah bank nantinya akan mampu mengelola serta merinci setiap alokasi dana dengan baik. Secara garis besar sumber dana bank dapat di peroleh dari:

2.3.1 Dana Dari Bank Itu Sendiri

Sumber dana untuk bank dapat diperoleh dari berbagai cara, tetapi tidak dapat dipungkiri juga jika bank tersebut telah memiliki cadangan keuangan atau kas yang bersumber dari bank itu sendiri. Sumber dana yang bersumber dari bank itu sendiri, dapat diartikan sebagai dana diperoleh dari dalam bank. Perolehan dana ini sering kali digunakan apabila bank memperoleh kesulitan dalam memproses atau mendapatkan dukungan dana dari pihak luar bank. Dana ini dapat dicairkan sesuai dengan tujuan dari bank serta tujuan yang ingin dicapai dari penggunaan dana tersebut. Misalnya bank ingin melakukan perluasan usaha atau mengganti berbagai sarana dan prasarana yang lama dengan yang baru. Hendaknya pengelolaan dana yang bersumber dari bank itu sendiri harus dapat memberikan dampak yang positif atau keuntungan yang baik untuk bank dalam meningkatkan kualitasnya baik itu dari segi pelayanan atau operasional bank. Seluruh dana yang telah diperoleh dari dalam bank harus mampu di pertanggung jawabkan oleh orang yang bersangkutan dalam pengelolaan dana di bank.

Setiap opsi yang akan dipilih dalam pengelolaan sumber dana di bank tentunya akan memiliki keuntungan dan kerugiannya masing-masing. Keuntungan dari sumber dana sendiri adalah tidak perlu membayar bunga yang relatif besar daripada dengan meminjam dari lembaga lain. Kerugiannya adalah waktu yang diperlukan untuk memperoleh dana dalam jumlah besar membutuhkan waktu yang relatif lebih lama. Terlepas dari keuntungan atau kerugian yang akan diperoleh bank masih memiliki banyak opsi lain untuk memperoleh sumber dana.

Secara garis besar dapat disimpulkan pencarian dana yang bersumber dari bank itu sendiri, terdiri dari:

- 1) Setoran modal pemilik saham, dalam hal ini pemilik saham dapat menyetor dana tambahan atau membeli saham yang dikeluarkan dari perusahaan.
- 2) Cadangan-cadangan bank, merupakan cadangan laba tahun lalu yang tidak dibagi kepada pemegang saham. Cadangan ini sengaja disimpan untuk mengantisipasi laba tahun yang akan datang.

- 3) Laba bank yang belum dibagi, merupakan laba yang memang belum dibagi pada tahun yang bersangkutan, sehingga dapat dimanfaatkan sebagai modal untuk sementara waktu.

Setoran awal modal pemilik saham dapat diartikan sebagai setoran awal yang diberikan oleh pemilik saham atau orang yang baru membeli saham di perusahaan tersebut. modal tersebut telah dimasukkan pemegang saham sebagai pelunasan pembayaran saham yang diambil sebagai modal yang ditempatkan dari modal dasar perseroan. Singkatnya, melalui pemberian modal dari hasil penjualan saham ini akan sangat membantu bank dalam proses perolehan dana dan pendistribusian dana ke bagian-bagian yang diperlukan secara cepat. Tetapi disisi lain bank juga harus memberikan keuntungan yang baik kepada investor dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati antara bank dengan investor tersebut.

Cadangan-cadangan bank, merupakan cadangan-cadangan sisa laba yang diperoleh bank pada tahun sebelumnya tetapi laba tersebut tidak dibagi oleh bank kepada para pemegang sahamnya. Bank memperoleh berbagai macam penghasilan atau dana dari hasil promosi serta penjualan jasa yang ditawarkan. Tetapi tidak semua laba yang diperoleh oleh bank dibagikan begitu saja kepada para pemegang sahamnya. Sebagian besar keuntungan yang diperoleh bank akan disimpan sebagai cadangan-cadangan sisa laba yang tidak dibagikan kepada pemegang saham sebagai antisipasi jika bank tersebut dihadapkan pada keadaan yang mendesak.

Laba bank yang belum dibagi, merupakan laba yang memang belum dibagikan pada tahun yang bersangkutan sehingga dapat dimanfaatkan sebagai modal untuk sementara waktu. Namun, pada saat laba tersebut sudah jatuh tempo untuk diberikan kepada pemegang saham, bank wajib untuk melunasi tanggung jawab tersebut. Sehingga jangka waktu penggunaan relatif singkat dan hanya bisa digunakan untuk kebutuhan yang mendesak agar tidak merusak sistem dari keuangan bank itu sendiri.

2.3.2 Dana Dari Masyarakat Luas

Sumber dana dari masyarakat merupakan sumber dana yang paling penting dalam kegiatan operasi suatu bank selain sumber dana yang dimiliki dari dalam bank itu sendiri, serta merupakan suatu ukuran keberhasilan sebuah bank jika mampu membiayai operasinya dari sumber yang berasal dari masyarakat luas. Pencarian dana dari sumber ini relatif paling mudah jika dibandingkan sumber lainnya. Tetapi pencarian sumber dana dari sumber ini relatif lebih mahal jika dibandingkan dari dana sendiri. Hal tersebut dikarenakan bank juga harus memikirkan dan mengeluarkan biaya untuk mempromosikan program-program yang menarik minat masyarakat. Serta kesulitan lainnya adalah bank harus menemukan inovasi-inovasi terbaru agar program-program yang ditawarkan kepada masyarakat memiliki sebuah keunikan atau keuntungan yang akan sulit atau bahkan tidak akan didapatkan masyarakat dari pihak bank competitor atau bank lainnya. Selain itu bank juga harus mampu membangun citra positif atau citra baik agar mendapatkan kepercayaan dari masyarakat luas. Sehingga, masyarakat mau menanamkan modalnya atau melakukan simpanan di bank.

Untuk dapat memperoleh dana dari masyarakat luas, bank dapat menawarkan berbagai jenis simpanan, dengan maksud agar para nasabah penyimpan mempunyai banyak pilihan sesuai dengan tujuan masing-masing. Secara umum kegiatan penghimpunan dana ini dibagi kedalam 3 jenis yaitu: Simpanan giro (*demand deposit*), Simpanan tabungan (*saving deposit*) dan Deposito (*time deposit*). Simpanan giro merupakan dana murah bagi bank, karena imbal jasa yang dibayarkan paling murah dibanding yang lain. Sedangkan simpanan tabungan dan simpanan deposito disebut dana mahal, karena imbal jasa yang dibayarkan relatif lebih tinggi, jika dibandingkan dengan jasa giro. Namun ada kelemahan atau kekurangan yang diterima oleh nasabah yang memilih opsi simpanan giro ini yaitu simpanan giro ternyata memiliki tenggang waktu dalam pencairan. Oleh karena itu, bagi penerima giro, haruslah rajin-rajin dalam mengecek kapan tanggal jatuh tempo. Bisa saja terjadi penipuan dengan menggunakan bilyet giro yang

kosong. Hal tersebut tentunya dapat mengurangi minat masyarakat dalam memilih simpanan giro. Bank hendaknya mampu menjamin keamanan dari dana yang telah dititipkan oleh nasabah, sehingga kemungkinan terjadinya kehilangan atau penipuan akan semakin menipis serta akan dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap simpanan giro ini yang akan menambah sumber dana untuk bank.

Simpanan tabungan menurut UU. No 10 Tahun 1998 tentang perbankan merupakan simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Adapun kekurangan yang dimiliki dalam simpanan tabungan ini adalah bunga tabungan yang relatif kecil, tabungan sulit berkembang, serta adanya limit transaksi. Tetapi saat ini di Indonesia Simpanan Tabungan merupakan salah satu jenis simpanan yang paling diminati hal tersebut dikarenakan pengurusan pencairan terhadap jenis simpanan tabungan tidak sesulit simpanan giro, selain itu masyarakat juga lebih mudah untuk mengakses dan memahami alur simpanan ini dibandingkan dengan simpanan lainnya.

Deposito adalah simpanan yang pencairannya hanya dapat dilakukan pada jangka waktu tertentu dan syarat-syarat tertentu. Karakteristik deposito dari bank adalah Deposito dapat dicairkan setelah jangka waktu berakhir. Tentunya syarat-syarat yang diajukan kepada calon nasabah harus lebih rinci, singkat, dan efisien agar calon nasabah lebih cepat dalam memahami isi perjanjian serta keuntungan yang akan didapat dari deposito tersebut. Keuntungan yang dapat diperoleh dari nasabah melalui deposito ini adalah nasabah akan memperoleh pendapatan bunga yang lebih tinggi dibandingkan jenis tabungan lainnya selain itu hal yang membuat minat masyarakat terhadap deposito meningkat adalah suku bunga yang ditawarkan oleh bank relatif rendah dengan keuntungan yang cukup tinggi. Saat ini, deposito telah banyak diminati masyarakat tetapi jenis tabungan ini juga memiliki kekurangan yaitu deposito ikut terdampak atas terjadinya inflasi. Apabila terjadi inflasi maka nilai uang yang kamu depositokan juga

akan terkena dampaknya. Selain itu penghasilan dari deposito ini juga dikenakan pajak penghasilan. Sehingga nasabah wajib membayar pajak hasil keuntungan dari deposito tersebut.

2.3.3 Dana Dari Lembaga Lainnya

Dana dari Lembaga lainnya merupakan sumber dana tambahan dari pihak lain atau Lembaga di luar bank apabila suatu bank mengalami kesulitan dalam pencarian sumber dana pertama dan kedua. Pencarian dari sumber ini cenderung lebih mahal disbanding sumber dana pertama dan kedua serta sifatnya hanya sementara waktu saja dan jangka waktu yang diberikan relatif singkat. Lalu, dana yang diperoleh dari sumber ini dapat digunakan oleh bank dalam membiayai atau membayar transaksi-transaksi tertentu. Perolehan dana dari sumber ini antara lain dapat diperoleh dari: 1) Bantuan Likuiditas Bank Indonesia, merupakan kredit yang diberikan Bank Indonesia kepada bank yang mengalami kesulitan likuiditasnya. 2) Pinjaman antar bank, biasanya diberikan kepada bank yang mengalami kalah kliring di dalam lembaga kliring. Pinjaman ini dikenal dengan sebutan *Inter bank call money*, biasanya bersifat jangka pendek dengan bunga yang relatif tinggi. 3) Pijaman dari bank-bank luar negeri, merupakan pinjaman yang diperoleh dari pihak luar negeri, misalnya pinjaman dari bank Amerika Serikat atau dari bank-bank luar negeri lainnya. 4) Surat berharga pasar uang (SBPU), pihak perbankan menerbitkan pasar uang kemudian diperjual- belikan kepada yang berminat, baik perusahaan keuangan maupun non keuangan.

Opsi ini tentunya menjadi pilihan terakhir yang ditempun oleh bank dalam memperoleh sumber dana. Pasalnya memperoleh sumber dana dari Lembaga lain cenderung lebih sulit dengan proses yang cukup lama dengan banyaknya syarat-syarat yang harus dipenuhi. Selain itu, jangka waktu yang diberikan untuk pelunasan relatif singkat dengan biaya yang sangat mahal. Selain itu, memperoleh dana dari sistem likuiditas juga memiliki resiko salah satunya risiko yang dimana pada suatu perusahaan atau individu sudah tidak mampu lagi memenuhi kewajiban keuangan dalam jangka waktu pendek karena tidak bisa mengubah asetnya

menjadi uang tunai. Sehingga perlunya pertimbangan yang besar untuk mengambil opsi atau pilihan memperoleh dana dari Lembaga lain.

2.4 Pengertian Penyaluran Dana Bank

Bank merupakan salah satu bagian dari perusahaan jasa di bidang keuangan yang tentunya menawarkan berbagai macam keuntungan untuk para nasabahnya. Tetapi ketika jangka waktu yang dimiliki sudah jatuh tempo, maka bank yang bersangkutan wajib melakukan penyaluran dana kepada nasabahnya, beserta keuntungan-keuntungan yang diperoleh dari nasabah. Secara garis besar penyaluran dana dapat diartikan sebagai penyaluran dana atau pemberian dana yang telah terhimpun dan dikelola oleh bank kepada masyarakat atau nasabah.

Afif (1996), menyatakan bahwa penyaluran dana bank adalah suatu bentuk proses pengelolaan dana-dana yang telah terhimpun dari masyarakat. Yang pada dasarnya pengelolaan dana tersebut dilakukan dalam rangka keberlangsungan kepentingan bank dan masyarakat pada umumnya. Menurut Kasmir (2002), penyaluran dana merupakan sebuah kegiatan dimana bank tersebut mampu menjual dana yang berhasil dihimpun dari masyarakat. Kegiatan ini disebut *lending*.

Dana yang telah berhasil dihimpun dari berbagai sumber tersebut harus mampu dikelola secara efektif dan efisien dengan mempersiapkan strategi serta membaca peluang dalam penempatan dana berdasarkan rencana yang telah direncanakan oleh bank sebelumnya, karena penempatan dana mempunyai beberapa tujuan yaitu untuk mencapai tingkat profitabilitas yang cukup, dan untuk mempertahankan kepercayaan masyarakat dengan menjaga agar posisi likuiditas tetap aman.

Dalam mencapai seluruh rencana yang telah direncanakan sebelumnya, penyaluran dana bank perlu diarahkan secara sistematis sehingga pada saat yang diperlukan atau mendesak, semua kepentingan nasabah dapat dipenuhi. Penyaluran dana bank pada prinsipnya dapat diklasifikasikan atas dasar:

1. Prioritas penggunaan dana

Penyaluran dana berdasarkan prioritas penggunaan terdiri atas:

- a) Cadangan primer (*primary reserve*), adalah prioritas pertama sekaligus yang paling utama dalam penyaluran dana bank
- b) Cadangan sekunder (*secondary reserve*), merupakan prioritas kedua dan sebagai pelengkap atau cadangan pengganti (cadangan sekunder) bagi cadangan primer atau cadangan pertama.
- c) Penyaluran kredit, merupakan prioritas ketiga dalam penyaluran dana setelah mencukupi cadangan primer serta kebutuhan cadangan sekunder.
- d) Investasi portofolio, merupakan prioritas terakhir dalam penyaluran dana bank di mana dana yang dialokasikan dalam kategori ini merupakan dana sisa dari hasil penanaman dana dalam bentuk kredit serta telah memenuhi kriteria atau target tertentu.

2. Sifat aktiva

Penyaluran dana berdasarkan sifat aktiva adalah pengalokasian dana bank kedalam bentuk-bentuk aktiva. Aktiva merupakan segala aset kekayaan yang diperoleh dan dimiliki oleh suatu perusahaan tertentu yang aset-aset tersebut nantinya dapat diubah menjadi uang tunai yang bernilai. Kekayaan yang dimaksud di dalam aktiva ini adalah sumber daya yang diperoleh perusahaan serta dapat pula berupa benda atau hak yang dikuasai dan sebelumnya diperoleh perusahaan melalui transaksi atau kegiatan masa lalu yaitu:

- a) Penyaluran dana dalam aktiva produktif, aktiva produktif artinya semua aktiva dalam rupiah dan valuta asing yang dimiliki oleh bank dengan tujuan untuk memperoleh penghasilan sesuai dengan fungsi yang telah ditetapkan. Komponen aktiva produktif terdiri atas kredit yang

diberikan, penempatan pada bank lain, surat-surat berharga dan penyertaan modal.

- b) Penyaluran dana dalam aktiva tidak produktif, aktiva tidak produktif merupakan sebuah penyaluran dana kedalam aktiva yang tidak memberikan hasil bagi bank. Komponen dana dalam bentuk aktiva tidak produktif terdiri atas alat-alat likuid atau cash asset serta aktiva tetap dan inventaris.

Berdasarkan uraian di atas penyaluran dana bank dapat dikelompokkan sebagai berikut:

1. *Liquid asset*

Liquid asset adalah seluruh dana yang dimiliki oleh bank yang dipergunakan untuk membayar check, giro berbunga, tabungan dan deposito berjangka milik nasabah yang ingin diuangkan kembali. Selain itu *Liquid asset* juga digunakan untuk menutup kebutuhan operasional perusahaan. Penyaluran dana bank kedalam bentuk kredit Menurut pendapat ahli Tjoekam (1999), kata "kredit" berasal dari bahasa Latin yaitu *credere* yang berarti percaya atau *to believe* atau *to trust*. Yang secara garis besar kredit dapat diartikan sebagai pemberi kredit telah percaya kepada penerima kredit, bahwa kredit yang akan atau telah disalurkaninya pasti akan dikembalikan sesuai perjanjian serta dapat dipertanggungjawabkan. Lalu, bagi penerima kredit berarti telah menerima kepercayaan, sehingga penerima kredit tersebut mempunyai kewajiban untuk membayar kembali pinjaman tersebut sesuai dengan jangka waktunya serta dapat mempertanggungjawabkan seluruh pinjamannya. Oleh karena itu, untuk meyakinkan bank bahwa nasabah benar-benar dapat dipercaya, maka sebelum kredit diberikan terlebih dulu bank mengadakan analisis kredit.

Analisis kredit bertujuan untuk mengetahui keadaan nasabah yang sebenar-benarnya sebelum kredit tersebut disetujui oleh bank. Analisis kredit mencakup latar belakang nasabah atau perusahaan, prospek usahanya, jaminan yang diberikan

serta faktor-faktor lainnya. Tujuan analisis ini adalah agar bank yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar aman. Selain itu analisis kredit juga dilakukan dalam rangka mengetahui kelebihan dan kekurangan nasabah serta memperkirakan kemampuan nasabah dalam melunasi kredit yang telah diberikan. Pemberian kredit tanpa dianalisis oleh pihak bank terlebih dulu tentunya dapat sangat membahayakan bank. Nasabah dalam akan dengan mudah mampu memberikan data-data fiktif kepada bank yang akan mengganggu proses pelunasan kedepannya, sehingga mungkin saja kredit itu sebenarnya tidak layak, tetapi malah diberikan oleh bank pada nasabah yang salah. Kemudian jika pihak bank tidak teliti dan salah dalam menganalisis data, maka kredit yang disalurkan yang sebenarnya tidak layak menjadi layak sehingga akan berakibat sulit untuk ditagih alias macet. Namun faktor salah analisis ini bukanlah merupakan penyebab utama kredit macet. Penyebab lainnya mungkin disebabkan oleh bencana alam yang memang tidak dapat dihindari oleh nasabah. Misalnya banjir atau gempa bumi atau dapat pula kesalahan dalam pengelolaan usaha yang dibiayai. Serta masalah pribadi yang dialami oleh nasabah seperti kebangkrutan, perceraian, dan lain sebagainya.

2. Penyaluran dana bank dalam bentuk surat berharga

Penyaluran dana bank dalam bentuk surat berharga saat ini cukup meningkat di Indonesia. Berdasarkan data yang diperoleh dari Otoritas Jasa Keuangan pada tahun 2020 jumlah penempatan pada Bank Indonesia dan Surat berharga per Juni 2020 masing-masing senilai Rp726,88 triliun dan Rp1.237 triliun. Penempatan pada Bank Indonesia mengalami pertumbuhan 8,6% (yoy) per Juni 2020. Surat berharga juga tumbuh tinggi yakni mencapai 27,4% (yoy). Untuk penyaluran dana dalam bentuk surat-surat berharga dapat diuraikan sebagai berikut:

- a) **Sertifikat Bank Indonesia (SBI)**
adalah *Treasury bill* yang diterbitkan oleh Bank Indonesia. SBI dapat diartikan sebagai surat berharga atas unjuk dalam rupiah yang diterbitkan dengan sistem diskonto oleh Bank Indonesia sebagai pengakuan hutangnya. Tetapi, untuk saat ini, perusahaan bidang jasa perbankan cenderung lebih menyukai dan memiliki minat untuk mengalokasikan dan menyalurkan dana yang telah dimiliki kedalam bentuk SBI hal ini disebabkan oleh tingkat suku bunga yang ditawarkan lebih menarik sehingga tidak ada satu bank pun yang tidak mau mengalokasikan dananya kedalam SBI.
- b) *Repurchase Agreement (Repo)*,
adalah aset surat berharga yang diterbitkan oleh bank umum, bank umum menerbitkan repo dengan jangka waktu tertentu mulai dari satu hari hingga enam bulan. Dimana bank penerbit berjanji akan membeli surat berharga tersebut pada tanggal yang ditentukan. Disamping perusahaan bukan bank, para pembeli surat berharga ini kebanyakan adalah bank umum. Dari sisi ekonomi, Repo serupa dengan pinjaman beragunan. Kebalikannya, reverse sale dan repurchase agreement (*Reverse Repo*) adalah suatu perjanjian dimana Nasabah meminjam dana dengan surat berharga yang dimiliki. Saat ini produk Repo dikhususkan bagi Nasabah institusi finansial non-bank.
- c) *Commercial papers*,
adalah surat pernyataan hutang yang dikeluarkan oleh lembaga keuangan atau lembaga non keuangan, untuk menutup kebutuhan penyaluran dana. Namun sistem ini tentunya memiliki kekurangan dan kelebihan tersendiri Adapun kelebihan dan kekurangan dari *Commercial papers* antara lain, kelebihan yang diperoleh yaitu, bunga yang ada di pasar yang lebih tinggi dibandingkan dengan risiko, sedangkan kelemahan dari *Commercial papers* adalah penerbitan Surat Berharga tidak dijamin dengan aset

tertentu yang membuat posisi dari investor sebagai kreditur konkuren.

DAFTAR PUSTAKA

- Afif, F. (1996) *Strategi dan Operasional Bank*. Bandung: PT. Eresco.
- Bank Indonesia. (1992) *Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan. (Sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998)*.
http://www.bi.go.id/id/tentang-bi/uu-bi/Documents/uu_bi_1099.pdf
- Kasmir. (2002) *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2000) *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Otoritas Jasa Keuangan. (2020) *Statistik Perbankan Indonesia Desember 2020*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.
- Siswanto. (2007) *The Management of Comercial Bank*. Jakarta: Damar Mulia Pustaka
- Tjoekam, M. (1999) *Perkreditan Bisnis Inti Bank Komersial*. Jakarta: PT. Gramedia.

BAB 3

MANAJEMEN KREDIT BANK

3.1 Pendahuluan

Pengertian Manajemen kredit menurut Kasmir (2010) adalah pengelolaan kredit yang harus dilakukan dengan sebaik-baiknya mulai dari perencanaan jumlah kredit, penentuan suku bunga, prosedur pemberian kredit, analisis pemberian kredit, sampai kepada pengendalian kredit macet. Hasibuan (2009) menjelaskan manajemen perkreditan bank pada dasarnya merupakan suatu proses yang terintegrasi antara sumber-sumber dana kredit, alokasi dana yang dapat dijadikan kredit dengan perencanaan, pengorganisasian, pemberian administrasi, dan pengamanan kredit. Manajemen kredit meliputi proses antara lain:

1. Perencanaan Kredit

Hasibuan (2009) menjelaskan bahwa perencanaan penyaluran kredit harus dilakukan secara realistis dan objektif agar pengendalian dapat berfungsi dan tujuan tercapai dan dalam rencana penyaluran kredit ini harus ada pedoman tentang prosedur, alokasi, dan kebijaksanaannya.

2. Pelaksanaan pemberian kredit

Menurut Kasmir (2010) prosedur pemberian kredit oleh dunia perbankan secara umum antar bank yang satu dengan bank yang lain tidak jauh berbeda. Perbedaan hanya terletak dari bagaimana cara-cara bank tersebut menilai serta persyaratan yang ditetapkannya dengan pertimbangan masing-masing bank.

3. Pengawasan Kredit

Menurut Bastian and Suhardjono (2006) menjelaskan bahwa pengertian pengawasan kredit adalah kegiatan pengawasan / *monitoring* terhadap tahapan-tahapan proses pemberian kredit serta fasilitas kreditnya. Prinsip-prinsip pengawasan kredit antara lain:

- a. Pemberian fasilitas kredit melalui tahapan yang didasarkan atas asas-asas perkreditan yang sesuai dengan kebijakan

dan prosedur pemberian kredit.

- b. Pemberian kredit harus mengandung unsur pengawasan ganda yang dilakukan atasan kepada bawahan.
- c. Melakukan pemantauan perkembangan usaha debitur.
- d. Audit internal dilakukan meliputi semua aspek bidang perkreditan.

3.2 Pengertian Kredit dan Pembiayaan

Berikut adalah beberapa pengertian atau definisi tentang kredit menurut para ahli: Menurut (Mac Leod) dalam buku (Firdaus & Ariyanti, 2017) "*Credit is the personal reputation a person has, in consequences of which he can buy money or labor, by giving in exchange for them, a promise to pay at e future*". (Kredit adalah suatu reputasi yang dimiliki seseorang, yang memungkinkan ia bisa memperoleh uang, barang – barang atau buruh/ tenaga kerja, dengan jalan menukarnya dengan suatu janji untuk membayarnya disuatu waktu yang akan datang.

Sedangkan menurut Undang-Undang No. 10/1998 (Pasal 21 ayat 11): Kredit adalah 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.

Mengingat di negara kita sistem perbankan yang berlaku dewasa ini ada dua macam (*dual system*) yaitu sistem konvensional (yang masih menerapkan sistem bunga), dan sistem syariah (yang menitikberatkan pada bagi hasil). Maka sebagai padanan kredit pada bank konvensional, pada bank syariah dikenal dengan adanya aktivitas pembiayaan. Pengertian pembiayaan (pada bank syariah), menurut Undang-Undang No. 10 tahun 1998 pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

3.3 Unsur-Unsur Kredit

Menurut Kasmir (2010) ada beberapa unsur yang terkandung dalam fasilitas pemberian sebuah kredit, yaitu:

1. Kepercayaan

Merupakan suatu keyakinan pemberian kredit bahwa kredit yang diberikan (berupa uang, barang atau jasa) akan benar-benar diterima kembali dimasa yang akan datang. Kepercayaan ini diberikan oleh pihak bank kepada calon debitur, di mana sebelumnya sudah dilakukan penyelidikan dan penelitian tentang situasi dan kondisi nasabah baik secara eksteren maupun intern.

2. Kesepakatan

Disamping unsur percaya, di dalam kredit juga mengandung unsur kesepakatan antara kedua belah pihak, dan di tuangkan dalam suatu perjanjian diamankan masing-masing pihak (bank dan nasabah) menandatangani hak dan kewajibannya dan disaksikan oleh notaris.

3. Jangka waktu

Setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati baik berbentuk jangka waktu pendek, jangka waktu menengah maupun jangka waktu panjang.

4. Risiko

Ada suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu risiko tidak tertagihnya atau macet dalam pembayaran kredit. Semakin panjang suatu kredit maka akan semakin besar pula risikonya, begitu juga sebaliknya. Risiko ini menjadi tanggungan bank, baik risiko yang disengaja oleh nasabah karena unsur kelalaian.

5. Balas jasa

Merupakan keuntungan atas pemberian kredit atau jasa tersebut yang dikenal dengan nama bunga bank Konvensional. Balas jasa dalam bentuk bunga, biaya provisi, dan komisi serta biaya administrasi merupakan keuntungan bagi pihak bank. Sedangkan bagi bank yang menggunakan prinsip syariah balas jasa yang diberikan dalam bentuk bagi hasil.

3.4 Tujuan dan Fungsi Kredit

Tujuan utama pemberian kredit menurut Siamat (1995) antara lain:

1. Kredit komersial
merupakan kredit yang diberikan untuk memperlancar kegiatan usaha nasabah dibidang perdagangan.
2. Kredit konsumtif
merupakan kredit yang diberikan oleh bank untuk memenuhi kebutuhan debitur yang bersifat konsumtif.
3. Kredit produktif
merupakan kredit yang diberikan oleh bank dalam rangka membiayai kebutuhan modal kerja debitur sehingga dapat memperlancar produksi.

Adapun fungsi dari suatu kredit menurut Kasmir (2002) antara lain:

1. Menjadi motivator peningkatan kegiatan perdagangan dan perekonomian.
2. Memperluas lapangan kerja bagi masyarakat
3. Memperlancar arus barang dan arus uang
4. Meningkatkan produktivitas yang ada
5. Meningkatkan kegairahan berusaha masyarakat
6. Memperbesar modal kerja perusahaan.

3.5 Jenis-Jenis Kredit

Kredit yang diberikan bank umum dan bank perkreditan rakyat untuk masyarakat terdiri dari berbagai jenis, antara lain:

1. Dilihat dari segi kegunaan
 - a. Kredit investasi
Fasilitas kredit digunakan untuk keperluan perluasan usaha atau membangun proyek/pabrik baru atau untuk keperluan perluasan dan rehabilitasi. Contoh: membangun pabrik atau membeli peralatan dan mesin-mesin. Dengan masa pemakaiannya untuk suatu periode yang relatif lebih lama.
 - b. Kredit modal kerja
Digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya. Contoh: membeli bahan baku, membayar

gaji pegawai atau biaya-biaya lainnya yang berkaitan dengan proses produksi perusahaan.

2. Dilihat dari segi tujuan kredit

a. Kredit produktif

Kredit yang digunakan untuk peningkatan usaha atau produksi atau investasi. Kredit ini diberikan untuk menghasilkan barang atau jasa. Contohnya: membangun pabrik yang akan menghasilkan barang, kredit pertanian akan menghasilkan produk pertanian atau kredit pertambangan menghasilkan bahan tambang atau kredit industri lainnya.

b. Kredit konsumtif

Kredit yang digunakan untuk dikonsumsi secara pribadi. Dalam kredit ini tidak ada penambahan barang atau jasa yang dihasilkan, karena tidak digunakan atau dipakai oleh seseorang atau badan usaha. Contohnya kredit untuk pembelian perumahan, mobil pribadi, kredit perabotan rumah tangga dan kredit konsumtif lainnya.

c. Kredit perdagangan

Kredit yang digunakan untuk perdagangan, biasanya untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut. Kredit ini sering diberikan kepada supplier atau agen-agen perdagangan yang akan membeli barang dalam jumlah besar. Contohnya kredit ekspor dan impor.

3. Dilihat dari jangka waktu

a. Kredit jangka pendek

Merupakan kredit yang memiliki jangka waktu kurang dari 1 tahun atau paling lama 1 tahun dan biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja. Contohnya kredit untuk peternakan ayam, dan lainnya.

b. Kredit jangka menengah

Jangka waktu kredit berkisar antara 1 sampai dengan 3 tahun, biasanya untuk investasi. Contohnya untuk kredit pertanian dan peternakan kambing.

- c. Kredit jangka panjang
Merupakan kredit yang masa pengembaliannya paling panjang. Kredit jangka panjang waktu pengembaliannya di atas 3 tahun atau 5 tahun. Contohnya untuk kredit perkebunan karet, kelapa sawit atau manufaktur dan untuk kredit konsumtif seperti kredit perumahan.
4. Dilihat dari segi jaminan
- a. Kredit dengan jaminan
Kredit yang diberikan dengan suatu jaminan, jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau tidak berwujud atau jaminan orang. Artinya setiap kredit yang dikeluarkan akan dilindungi senilai jaminan yang diberikan oleh calon debitur.
 - b. Kredit tanpa jaminan
Merupakan kredit yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu. Kredit jenis ini diberikan dengan melihat prospek usaha dan karakter serta loyalitas atau nama baik calon debitur selama ini.
5. Dilihat dari segi sektor usaha
- a. Kredit pertanian, merupakan kredit yang dibiayai untuk sektor perkebunan atau pertanian rakyat. Sektor usaha pertanian dapat berupa jangka pendek atau jangka panjang.
 - b. Kredit peternakan, dalam hal ini untuk jangka waktu pendek misalnya peternakan ayam dan jangka panjang kambing atau sapi.
 - c. Kredit industri, yaitu kredit untuk membiayai industri kecil, menengah dan besar.
 - d. Kredit pertambangan, jenis usaha tambang yang dibiayai biasanya dalam jangka panjang, seperti tambang emas, minyak atau timah.
 - e. Kredit pendidikan, merupakan kredit yang diberikan untuk membangun sarana dan prasarana pendidikan atau dapat pula berupa kredit untuk para mahasiswa.
 - f. Kredit profesi, diberikan kepada para professional seperti, dosen, dokter atau pengacara.

- g. Kredit perumahan, yaitu kredit untuk membiayai pembangunan atau pembelian perumahan.
- h. Dan sektor-sektor lainnya.

3.6 Jaminan Kredit

Seperti sudah dibahas di atas bahwa kredit dapat diberikan dengan jaminan atau tanpa jaminan. Kredit tanpa jaminan sangat membahayakan posisi bank, mengingat jika nasabah mengalami suatu kemacetan, maka akan sulit untuk menutupi kerugian terhadap kredit yang disalurkan. Sebaliknya dengan jaminan kredit relatif lebih aman mengingat setiap kredit macet akan dapat ditutupi oleh jaminan tersebut.

Adapun jaminan yang dapat dijadikan jaminan kredit oleh calon debitur adalah sebagai berikut :

1. Dengan jaminan
 - a. Jaminan benda berwujud, yaitu barang-barang yang dapat dijadikan jaminan seperti : tanah, bangunan, kendaraan bermotor, mesin-mesin/peralatan, barang dagangan, tanaman/kebun/sawah, dan lainnya
 - b. Jaminan benda tidak berwujud yaitu benda-benda yang merupakan surat-surat yang dijadikan jaminan seperti: sertifikat saham, sertifikat obligasi, sertifikat tanah, sertifikat deposito, rekening tabungan yang dibekukan, promes, wesel, dan surat tagihan lainnya
 - c. Jaminan orang, yaitu jaminan yang diberikan oleh seseorang dan apabila kredit tersebut macet, maka orang yang memberikan jaminan itulah yang menanggung risikonya.

2. Tanpa Jaminan

Kredit tanpa jaminan maksudnya adalah bahwa kredit yang diberikan bukan dengan jaminan tertentu. Biasanya diberikan untuk perusahaan yang memang benar-benar bonafid dan professional sehingga kemungkinan kredit tersebut macet sangat kecil. Dapat pula kredit tanpa jaminan hanya dengan

penilaian terhadap prospek usahanya atau dengan pertimbangan untuk pengusaha-pengusaha ekonomi lemah.

3.7 Prinsip-Prinsip Pemberian Kredit

Sebelum suatu fasilitas kredit diberikan, bank harus merasa yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar akan kembali. Penilaian kredit oleh bank dapat dilakukan dengan berbagai cara untuk mendapatkan keyakinan tentang nasabahnya melalui prosedur penilaian yang benar.

Biasanya kriteria penilaian yang dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar menguntungkan dilakukan dengan analisis 5 C dan 7 P. Adapun penjelasan untuk analisis dengan 5 C kredit adalah sebagai berikut:

1. *Character*

Suatu keyakinan bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang si nasabah baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti: cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya. Keadaan keluarga, hobi dan sosial standingnya. Ini semua merupakan ukuran "kemauan" membayar.

2. *Capacity*

Untuk melihat nasabah dalam kemampuannya dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuan, bisnis juga diukur dengan kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan pemerintah.

3. *Capital*

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif, dilihat laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi *likuiditas*, *solvabilitas*, *rentabilitas* dan ukuran lainnya.

4. *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka

jaminan yang dititipkan, akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

5. *Condition*

Dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan dimasa yang akan datang sesuai sektor masing- masing, serta usaha dari sektor yang dijalankan benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif kecil.

Kemudian penilaian kredit dengan metode analisis 7P adalah sebagai berikut :

1. *Personality*

Personality merupakan hal yang digunakan untuk menilai nasabah dari segi kepribadian atau tingkah laku sehari-harinya maupun perilaku masa lalunya.

2. *Party*

Party digunakan untuk mengklasifikasikan atau menggolongkan nasabah berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya.

3. *Purpose*

Purpose digunakan untuk mengetahui tujuan nasabah untuk apa melakukan permohonan kredit, apakah memiliki aspek-aspek sosial yang positif serta luas atau tidak.

4. *Prospect*

Prospect digunakan untuk menilai apakah propek usahanya menguntungkan atau tidak dimas sekarang dan masa yang akan datang.

5. *Payment*

Payment merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah di ambil atau darimana sajakah dana yang digunakan untuk melunasi kredit yang telah diterima.

6. *Profitability*

Profitability digunakan untuk menganalisis kemampuan nasabah dalam mencari laba. Hal ini diukur dari satu periode ke periode berikutnya.

7. *Protection*

Protection digunakan untuk menjaga usaha dan jaminan yang telah dijamin agar tetap mendapatkan perlindungan, sehingga ketika terjadi hal yang tidak diinginkan bank tidak perlu melindungi kredit yang telah diberikan.

Kemudian penilaian kredit dengan metode analisis 3R adalah sebagai berikut:

1. *Return*

Return merupakan penilaian terhadap hasil yang akan dicapai perusahaan, baik atau ketika telah dibiayai oleh kredit.

2. *Repayment*

Repayment merupakan penilaian mengenai waktu yang dibutuhkan debitur untuk mengembalikan pinjamannya.

3. *Risk Bearing Ability*

Pihak bank harus mampu menganalisis sejauh mana nasabah yang mengajukan kredit mampu untuk menanggung risiko kegagalan yang tidak diinginkan.

3.8 Aspek-Aspek Dalam Penilaian Kredit

Disamping menggunakan 5C, 7P dan 3R maka penilaian suatu kredit layak atau tidak untuk diberikan dapat dilakukan dengan menilai seluruh aspek yang ada. Penilaian dengan seluruh aspek yang ada dikenal dengan nama studi kelayakan usaha. Penilaian dengan model ini biasanya digunakan untuk proyek-proyek yang bernilai besar dan berjangka waktu panjang. Aspek-aspek yang dinilai antara lain sebagai berikut:

1. Aspek Yuridis / Hukum

Yang dinilai dalam aspek ini adalah masalah legalitas badan usaha serta izin-izin yang dimiliki perusahaan yang mengajukan kredit. Penilaian dimulai dengan akte pendirian perusahaan sehingga dapat diketahui siapa-siapa pemilik dan besarnya modal masing-masing pemilik. Kemudian juga diteliti keabsahannya adalah seperti : Surat Izin Usaha Industri (SIUI) untuk sektor industry, Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) untuk sektor perdagangan, Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), Keabsahan surat-surat yang

dijaminkan misalnya sertifikat hak milik (SHM), serta hal-hal yang dianggap penting lainnya.

2. Aspek Pemasaran

Dalam aspek ini yang kita nilai adalah permintaan terhadap produk yang dihasilkan sekarang ini dan prospek produk di masa yang akan datang. Yang perlu diteliti dalam aspek ini adalah pemasaran produknya minimal tiga bulan yang lalu atau tiga tahun yang lalu, rencana penjualan dan produksi minimal tiga bulan atau tiga tahun yang akan datang, peta kekuatan pesaing yang ada, dan prospek produk secara keseluruhan.

3. Aspek Keuangan

Penilaian bank dari aspek keuangan biasanya dengan suatu kriteria kelayakan investasi yang mencakup antara lain: Rasio-rasio keuangan, *Payback period* (PP), *Net Present Value* (NPV), Profitabilitas Indeks (PI), *Internal Rate of Return* (IRR), Dan *Break Even Point* (BEP)

4. Aspek Teknis/Operasi

Aspek ini membahas masalah yang berkaitan dengan produksi seperti kapasitas mesin yang digunakan, masalah lokasi, *lay out* ruangan, dan mesin-mesin termasuk jenis mesin yang digunakan.

5. Aspek Manajemen

Untuk menilai struktur organisasi perusahaan, sumber daya manusia yang dimiliki serta latar belakang pengalaman sumber daya manusianya, misalnya dalam mengelola berbagai macam proyek yang ada dan pertimbangan lainnya.

6. Aspek Sosial Ekonomi

Menganalisis dampaknya terhadap perekonomian dan masyarakat umum seperti: meningkatkan ekspor barang, mengurangi pengangguran atau lainnya, meningkatkan pendapatan masyarakat, tersedianya sarana dan prasarana, dan membuka isolasi daerah tertentu.

7. Aspek Amdal

Menyangkut analisis terhadap lingkungan baik darat, air, atau udara jika proyek atau usaha tersebut dijalankan. Analisis ini dilakukan secara mendalam terhadap kredit yang akan disalurkan, karena diupayakan proyek tidak memiliki dampak terhadap pencemaran lingkungan disekitarnya. Pencemaran

yang sering terjadi antara lain terhadap tanah atau darat menjadi gersang, air menjadi limbah berbau busuk, berubah warna atau rasa, udara mengakibatkan polusi, berdebu, bising dan panas.

3.9 Prosedur dalam Pemberian Kredit

Menurut Kasmir (2010) prosedur pemberian kredit oleh dunia perbankan secara umum antar bank yang satu dengan bank yang lain tidak jauh berbeda. Perbedaan hanya terletak dari bagaimana cara-cara bank tersebut menilai serta persyaratan yang ditetapkannya dengan pertimbangan masing-masing bank. Secara umum prosedur pemberian kredit antara lain:

- a. Pengajuan proposal, untuk memperoleh fasilitas kredit dari bank, maka tahap yang pertama pemohon kredit mengajukan permohonan kredit secara tertulis dalam suatu proposal yang harus dilampiri dengan dokumen-dokumen lainnya sesuai dengan syarat- syarat yang telah ditentukan bank
- b. Penyelidikan berkas pinjaman, tahap selanjutnya adalah penyelidikan dokumen-dokumen yang diajukan pemohon kredit. Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan yang telah ditetapkan. Dalam penyelidikan berkas hal-hal yang perlu diperhatikan adalah membuktikan kebenaran dan keaslian berkas tersebut, kemudian jika asli dan benar, maka pihak bank mencoba mengkalkulasi apakah jumlah kredit yang diminta memang relevan dan kemampuan nasabah untuk membayar.
- c. Penilaian kelayakan kredit/analisis kredit, dalam penilaian layak atau tidak suatu kredit disalurkan, maka perlu dilakukan suatu penilaian kredit. penilaian kelayakan suatu kredit dapat dilakukan dengan menggunakan prinsip 5C, 7P dan 3R namun untuk kredit yang lebih besar jumlahnya perlu dilakukan metode penilaian dengan studi kelayakan. Adapun aspek-aspek yang perlu dinilai dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis/operasi, aspek manajemen, aspek ekonomi sosial, dan aspek AMDAL

- d. Wawancara pertama tahap ini merupakan penyidikan kepada calon peminjam dengan tanya jawab dan berhadapan langsung dengan calon peminjam, tujuannya adalah untuk mendapatkan keyakinan apakah berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap seperti yang bank inginkan.
- e. Peninjauan ke lokasi (*on the spot*), setelah memperoleh keyakinan atas keabsahan dokumen dari hasil penyelidikan dan wawancara, maka langkah selanjutnya adalah melakukan peninjauan kelokasi yang menjadi objek kredit, kemudian hasil *on the spot* dicocokkan dengan hasil wawancara pertama.
- f. Wawancara kedua, ini merupakan kegiatan yang dilakukan untuk perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukan *on the spot* dilapangan sehingga petugas perlu melengkapi data tersebut
- g. Keputusan kredit, untuk menentukan apakah kredit layak untuk diberikan atau ditolak, jika layak maka dipersiapkan administrasinya, biasanya keputusan kredit akan mencakup akad kredit yang akan ditandatangani, jumlah uang yang diterima, jangka waktu kredit dan biaya-biaya yang harus dibayar.
- h. Penandatanganan akad, kredit/perjanjian lainnya. Sebelum kredit dicairkan, maka terlebih dulu calon nasabah menandatangani akad kredit kemudian mengikat jaminan kredit dengan hipotik atau surat perjanjian yang dianggap perlu.
- i. Realisasi kredit, setelah akad kredit ditandatangani, maka langkah selanjutnya adalah merealisasikan kredit. realisasi kredit diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan dengan membuka rekening giro atau tabungan dibank yang bersangkutan.

3.10 Kualitas Kredit

Berdasarkan Peraturan Bank Indonesia Nomor 14/15/PBI/2012 tentang Penilaian Kualitas Aset Bank Umum menjelaskan bahwa penilaian kualitas dilakukan terhadap aset produktif dan aset non produktif. Aset Produktif adalah penyediaan dana Bank untuk memperoleh penghasilan, dalam bentuk kredit, surat berharga, penempatan dana antar bank,

tagihan akseptasi, tagihan atas surat berharga yang dibeli dengan janji dijual kembali (*reverse repurchase agreement*), tagihan derivatif, penyertaan, transaksi rekening administratif serta bentuk penyediaan dana lainnya yang dapat dipersamakan dengan itu. Penilaian kolektibilitas kredit berdasarkan ketentuan Bank Indonesia (BI) adalah sebagai berikut, Kasmir (2016):

1. Lancar (*pass*)

Adalah kredit yang tidak mengalami penundaan pengembalian pokok pinjaman dan pembayaran bunga. Kriteria kredit lancar adalah:

- a. Pembayaran angsuran pokok dan atau bunga tepat waktu.
- b. Memiliki mutasi rekening yang aktif.
- c. Bagian dari kredit yang dijamin dengan agunan tunai.

2. Dalam perhatian khusus (*special mention*) Apabila memenuhi kriteria:

- a. Terdapat tunggakan angsuran pokok dan atau bunga yang belummelampaui 90 hari karena adanya cerukan.
- b. Mutasi rekening relatif aktif.
- c. Jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan.
- d. Didukung oleh pinjaman baru.

3. Kredit kurang lancar (*substandard*)

Adalah kredit yang pengembalian pokok pinjaman dan pembayaran bunganya telah mengalami penundaan selama tiga bulan dari waktu yang dijanjikan. Adapun kriterianya adalah sebagai berikut :

- a. Terdapat tunggakan angsuran pokok/bunga yang telah melebihi 90 hari, karena sering terjadi cerukan.
- b. Frekuensi mutasi rekening relatif rendah.
- c. Terjadi pelanggaran kontrak yang diperjanjikan lebih dari 90 hari.
- d. Terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi debitur.
- e. Dokumentasi pinjaman yang lemah.

4. Kredit diragukan (*doubtful*)

Adalah kredit yang pengembalian pokok pinjaman dan pembayaran bunganya telah mengalami penundanaan selama 6 (enam) bulan atau dua kali dari jadwal yang telah diperjanjikan. Dengan kriteria sebagai berikut :

- a. Terdapat tunggakan angsuran pokok dan yang telah melampaui 180 hari.
- b. Terjadi cerukan yang bersifat permanen.
- c. Terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari.
- d. Terjadi kapitalisasi bunga.
- e. Dokumentasi hukum yang lemah baik untuk perjanjian kredit mampu mengikat jaminan

5. Kredit macet (*loss*)

Adalah kredit yang pengembalian pokok pinjaman dan pembayaran bunganya telah mengalami penundaan lebih dari satu tahun sejak jatuh tempo menurut jadwal yang telah dijanjikan. Dengan kriteria sebagai berikut:

- a. Terdapat tunggakan angsuran pokok dan atau bunga yang telah melampaui 270 hari.
- b. Kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru.

3.11 Teknik Penyelesaian Kredit

Sehebat apapun analisa kredit dalam menganalisis setiap permohonan kredit, kemungkinan kredit tersebut macet pasti ada, hal ini disebabkan oleh dua unsur sebagai berikut :

1. Dari pihak perbankan

Artinya dalam melakukan analisisnya, pihak analisis kurang teliti sehingga apa yang seharusnya terjadi, tidak diprediksi sebelumnya. Dapat pula terjadi akibat kolusi dari pihak analisis kredit dengan pihak debitur sehingga dalam analisisnya dilakukan secara subyektif.

2. Dari pihak nasabah

Dari pihak nasabah kemacetan kredit dapat dilakukan akibat dua hal yaitu :

- a. Adanya unsur kesengajaan. Dalam hal ini nasabah sengaja

untuk tidak bermaksud membayar kewajibannya kepada pihak bank sehingga kredit yang diberikan macet. Dapat dikatakan tidak ada unsur kemauan untuk membayar;

- b. Adanya unsur tidak sengaja. Artinya debitur mau membayar, tetapi mampu. Sebagai contoh kredit yang dibiayai mengalami musibah seperti kebakaran, kena hama, banjir, dan sebagainya.

Untuk mengatasi kredit macet tersebut maka pihak bank telah melakukan upaya penyelamatan dengan melalui beberapa cara sebagai berikut :

1. *Resceduling*

- a. Memperpanjang jangka waktu kredit

Dalam hal ini debitur diberikan keringan dalam masalah jangka waktu kredit misalnya perpanjangan jangka waktu kredit dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya.

- b. Memperpanjang jangka waktu angsuran

Memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu kredit. Dalam hal ini jangka waktu angsuran kreditnya diperpanjang pembayarannya misalnya dari 36 kali menjadi 48 kali dan hal ini tentu saja jumlah angsuran menjadi mengecil.

2. *Reconditioning*

Dengan cara mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti sebagai berikut:

- a. Kapitalisasi bunga, yaitu bunga dijadikan utang pokok;
- b. Penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu.
- c. Penurunan suku bunga

Penurunan suku bunga dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah. Sebagai contoh jika bunga per tahun sebelumnya dibebankan 20% diturunkan menjadi 18%.

- d. Pembebasan bunga

Dalam pembebasan suku bunga diberikan kepada nasabah dengan pertimbangan nasabah sudah akan mampu lagi

membayar kredit tersebut. Akan tetapi, nasabah tetap mempunyai kewajiban untuk membayar pokok pinjamannya sampai lunas.

3. *Restructuring*

- a. Dengan menambah jumlah kredit
- b. Dengan menambah *equity* :
 - 1) Dengan menyeter uang tunai
 - 2) Tambahan dari pemilik

4. *Kombinasi*

Merupakan kombinasi dari ketiga jenis yang di atas.

5. *Penyitaan jaminan*

Penyitaan jaminan merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya etiked lagi untuk membayar semua utang-utangnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Bastian, I. & Suhardjono. (2006) *Akuntansi Perbankan*. Cetakan Pertama. Jakarta: Salemba Empat.
- Firdaus, R. & Ariyanti, M. (2017) *Manajemen Perkreditan Bank Umum*. Bandung. Alfabeta.
- Hasibuan, M. S.P. (2009) *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Kasmir. (2002) *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta. PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2010) *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2016) *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
- Siamat, D. (1995) *Manajemen Lembaga Keuangan*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia
- Undang-Undang perbankan No. 10 Tahun 1998. Tentang Perubahan Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan. Jakarta

BAB 4

ANALISIS KREDIT

4.1 Pendahuluan

Analisis kredit adalah rangkaian proses untuk meminimalisir berbagai risiko kredit yang disebabkan oleh ketidakmampuan debitur atau terjadi *force majeure* (keadaan darurat), yang bermaksud dalam keadaan bagaimanapun debitur tetap mampu membayar angsuran atas pinjaman (kredit) yang telah diterimanya.

4.2 Tinjauan Analisis Kredit

Analisis kredit sangat penting dilakukan diawal proses atas permohonan pinjaman yang ajukan debitur, pengecekan mencakup rasio keuangan dan lainnya, dengan metode atau alat tertentu yang ditetapkan oleh sebuah perusahaan atau perbankan dalam menentukan kelayakan atas kebutuhan kredit yang diajukan setiap calon debitur.

Besar kecilnya pinjaman bukan berdasarkan besarnya atau mahalny nilai agunan (jaminan) yang diberikan nasabah ke Bank, karena selain bukan mau jual atau beli jaminan, melainkan jaminan itu tidak menghasilkan untung, tetapi plafon (pinjaman) diberikan atas uji kelayakan dan kemampuan bayar dari hasil usaha debitur, namun tentunya harus di cover agunan minimal 125 % dari nilai plafon pinjaman.

Singkatnya setelah uji kelayakan, misal pinjaman Rp.100.000.000 maka nilai agunan minimal senilai Rp.125.000.000, ini dilakukan sebagai tahap akhir jika debitur wanprestasi (gagal bayar) sehingga masih di cover dari penjualan jaminan (aset) baik secara sukarela maupun lelang melalui Kantor Pelayanan Negara dan Lelang (KPKNL) tentunya setelah melalui tahapan berbagai upaya sebelum terjadinya lelang.

4.3 Tujuan Analisis Kredit

Analisis kredit bertujuan untuk lebih memastikan bahwa pemohon kredit (debitur) memiliki kelayakan dan kemampuan serta komitmen untuk membayar semua kewajibannya mencakup bunga yang diperjanji kreditkan (PK) dengan kreditur (bank) saat mau pencairan, hingga dinyatakan lunas oleh kreditur. Tujuan lain untuk lebih memastikan bahwa pembayaran pinjaman aman dan tepat waktu hingga lunas. Hal ini tentunya penting bagi bank untuk meminimalisir risiko kredit macet atau *bad debt* baik diukur melalui *Net Performing Loans* (NPL) dengan indikator tingkat kolektabilitas (Kol 1-5) dari masing-masing segmen usaha atau debitur, maupun mengacu pada ratio *Loan to Deposit Ratio* (LDR) pada suatu bank peminjam, terutama untuk sektor UMKM karena usaha tidak selalu beruntung melainkan ada risiko yang terjadi diluar perkiraan konsep bisnis.

Intinya, analisis kredit yang dilakukan oleh pihak bank maupun pihak appraisal terkait agunan, semata untuk mencapai tujuan dari pinjaman agar plafon yang akan dicairkan aman dan memiliki tujuan yang jelas mencakup kegunaan dan usaha yang jelas, yang berarti karena kredit itu harus dikembalikan dengan tertib, teratur, dan tepat waktu, sesuai kesepakatan antara pihak pemberi pinjaman (kreditur) dengan peminjam (debitur) sebelum pencairan.

4.4 Jenis-Jenis Kredit

Akhir-akhir ini banyak bermunculan aplikasi-aplikasi kredit online yang menawarkan berbagai kemudahan bahkan tanpa jaminan, cukup hanya dengan *online by android* bisa langsung cair, bahkan banyak juga insan yang terjebak ke dalamnya, hingga berpengaruh terhadap *record history checking bank* seseorang pada saat pengajuan kredit resmi ke sebuah perbankan.

Secara umum jenis-jenis kredit dapat di klasifikasikan ke dalam 3 (tiga) kategori, sebagai berikut:

1. Kredit Produktif

Dikategorikan produktif jika semua permohonan kredit untuk pengembangan usaha, baik perorangan maupun perusahaan dalam mengembangkan usahanya apakah untuk modal kerja

atau investasi aset lancar dan bergerak yang mendukung pertumbuhan bisnis.

2. Kredit Konsumtif

Jenis kredit ini lebih kepada untuk memenuhi kebutuhan konsumtif pribadi, baik berbentuk pembelian rumah, kendaraan pribadi, perlengkapan lainnya untuk memenuhi kebutuhan tersier, dan uniknya di Indonesia mayoritas lebih banyak peminat jenis kredit ini, sehingga ini salah satu yang menyebabkan banyak bermunculan aplikasi-aplikasi pinjaman online, juga termasuk *credit card* dan sejenisnya, walau ada juga segelintir insan yang berhasil memanfaatkan jenis kredit ini untuk usaha, dengan catatan setelah ada hasil diutamakan untuk menutup semua pinjaman, sehingga usaha dapat lebih stabil jika tidak terbebani oleh angsuran.

3. Kredit Multiguna

Jenis kredit ini lebih kepada untuk memenuhi kebutuhan jasa lainnya, seperti jasa pengobatan, biaya sekolah/kuliah, kredit ini dapat di masukkan ke dalam produktif jika tujuannya ada hasil, namu menjadi jenis konsumtif jika tidak ada hasilnya.

Ke 3 (tiga) jenis kredit di atas, semua pengajuan umumnya jika melalui Lembaga keuangan atau perbankan, maka dapat dipastikan harus melalui tahapan atau proses analisis kredit sesuai dengan ketentuan dan prosedur yang berlaku di bank tersebut, disini pentingnya seorang analis melakukan uji petik baik lapangan maupun data yang diajukan untuk memberikan usulan kepada komite kredit untuk mendapat persetujuan, bahkan jika memungkinkan dapat diberi pinjaman sekalian baik untuk produktif maupun konsumtif jika memiliki kebutuhan dan kemampuan bayar angsuran, sehingga debitur tersebut tidak lari atau mengajukan kredit lagi ke bank lain, dengan demikian debitur lebih *minded/loyal* ke bank tersebut, namun jika analis salah dalam mengusulkan permohonan kredit, maka dapat berdampak negative ke bank saat terjadi gagal bayar, karena selain nominal pinjaman lebih besar juga mungkin lebih sulit dalam melikuidasi atau menjual agunan jika nilai nya tinggi atau mahal.

4.5 Prinsip Analisis Kredit

Secara umum prinsip kredit ada 5 C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition*). Namun berdasarkan pengalaman lapangan (sebagai praktisi perbankan), penulis ingin mencoba menambahkan 1 C (*Commitment*), dengan uraian sebagai berikut:

1. *Character (Karakter)*

Penilaian yang diutamakan dalam analisis kredit adalah *character*. *Character* di sini maksudnya dalam menganalisisnya lebih kepada kepribadian calon debitur/nasabah. Baik dalam kehidupan pribadi maupun lingkungan tempat tinggal atau kerja serta partner bisnisnya.

Ada beberapa indikator yang menjadi pertimbangan dalam analisis karakter ini, antara lain mencakup aspek kepribadian calon debitur yang bertanggung jawab, jujur, terbuka, apa adanya, serta tidak memberikan pola perilaku negatif seperti suka berbohong, atau omongan terlalu besar/tidak sesuai kenyataan dan lain sebagainya.

Hingga saat ini boleh dikatakan belum ada alat khusus untuk melakukan analisis *character* ini, karena memang sulit untuk di bentukkan dalam angka atau rumus, namun lebih kepada *filling* seorang analis dan *team* dalam melakukan kecocokan data, namun justru ini sekilas lebih mudah terlihat baik dari tahap pertemuan saat pengajuan awal dan saat di *cross check*.

2. *Capacity (Kapasitas)*

Analisis Penilaian *capacity* atau kapabilitas calon debitur sangat penting dalam menentukan kemampuannya dalam memproduksi dan menghasilkan untung, untuk digunakan membayar atau melunasi semua tanggung jawabnya sesuai jangka waktu pada bank atau kreditur yang memberikan pinjaman. Penilaian ini biasanya berkaitan dengan pendidikan, kemampuan memahami peraturan pemerintah terkait kebijakan dan perizinan, memimpin market, menguasai arena bisnis, dan pandangan akan tujuan usaha kedepannya apakah dapat ekspansi atau stagnan, serta memiliki pandangan opsi sebagai alternatif usaha jika terjadi perubahan, baik dalam bentuk modifikasi produk atau beralih ke

bisnis lain, yang memang masih berkaitan dan memiliki kemampuan dalam mengelolanya.

Dengan demikian, tagihan atau kredit nantinya akan diperhitungkan agar dapat memenuhi kebutuhan debitur atas kredit yang diterimanya, dengan telah mempertimbangkan ada hasil untuk mengembangkan usaha dan konsumtifnya, sehingga untung usaha tidak hanya habis untuk membayar angsuran saja.

3. Capital (Modal)

Penilaian dalam analisis *capital* mencakup sejumlah dana atau saham yang dimiliki oleh seorang calon debitur pra pencairan kredit, lebih tepat lagi jika transaksi mutasi keuangannya tercermin di rekening bank. Setiap berkas permohonan kredit yang masuk, seorang analis harus memastikan bahwa debitur juga telah memiliki modal yang cukup sebagai tanda bahwa memiliki modal dasar untuk memulai dan mengembangkan usahanya.

Pentingnya kepemilikan modal ini mengingat pendapatan dan pengeluaran bulanan masih kurang stabil diawal permohonan atau setelah pencairan, sehingga diperlukan modal yang cukup dan nasabah harus memiliki dana untuk menutupi periode atau bulanan, maka dalam hal ini layanan kredit dapat menjadi salah satu solusi dalam mengatasi permasalahan tersebut.

Seyogianya dengan meningkatnya modal usaha perorangan atau perusahaan, maka semakin serius pula para *owner* dalam menjalankan dan mengembangkan bisnisnya, sehingga juga akan meningkatkan keamanan kreditur ketika memberikan pinjaman, dan idealnya ada peningkatan jumlah asset yang dimiliki pasca lunasnya kredit tersebut.

4. Collateral (Jaminan)

Collateral adalah aset yang dijadikan jaminan oleh nasabah atas kredit yang diterimanya. Jaminan harus di analisis aspek legalitas dan *likuiditasnya* oleh pemberi pinjaman untuk menentukan kelayakan serta *coverage* atas risiko kewajiban hutang debitur. Risiko tersebut dapat dikurangi sebagian atau seluruhnya dengan meminta *collateral* yang sesuai kepada nasabah. Poin utama dalam analisis *collateral* ini adalah tingkat likuiditas atau

nilai jual jaminannya tersebut, karena agunan ini akan dieksekusi pada saat terjadi permasalahan atau kredit macet.

5. *Condition off Economic (Kondisi ekonomi)*

Condition atau kondisi ekonomi calon kreditur. Penilaian ini juga terkait dengan apabila sedang terjadi masalah politik, sosial, ekonomi, budaya, dan lainnya yang dapat berdampak pada situasi ekonomi calon debitur, hal ini juga baru sama-sama kita negara kita bahkan dunia mengalami kondisi ekonomi yang sangat melemah efek covid-19 yang hingga kini masih kita rasakan dampaknya. Artinya, sebuah usaha merupakan prospek bisnis yang benar-benar memiliki gambaran besar agar dapat tumbuh dan berkembang lebih lanjut, kemudian terjadi permasalahan politik di kota tersebut yang mengakibatkan ekonomi semua pihak terpuruk. Maka, akibat kondisi tersebut pihak bank dapat menolak pinjaman yang diajukan pihak tersebut tanpa harus memberitahukan penyebabnya.

Jika debitur tertolak pengajuannya, maka berkas atau dokumen yang sudah masuk ke bank idealnya tidak dapat di ambil Kembali, karena harus diarsipkan sebagai lampiran atas proposal pengajuan yang tertolak, jadi jika anda sebagai seorang calon debitur harus memiliki arsip atau fotocopy berkas sebelum diserahkan ke bank untuk di proses lebih lanjut.

6. *Commitment (Komitmen-Tanggung jawab)*

Commitment merupakan salah satu hal terpenting yang harus dimiliki calon debitur, sehingga seorang analis dapat menangkap aura komitmen tersebut saat dari awal pengajuan hingga mempermudah proses kelayakan atas usulan atau proposal yang diajukan ke bank. Dalam hal ini, lebih kepada pengalaman usaha yang dijalankan calon nasabah, semakin lama usaha yang dijalankan calon debitur maka idealnya semakin memiliki jiwa komitmen apalagi semasa usia usahanya tidak terlepas dari peran perbankan, dimana kondisi apapun yang terjadi seorang usahawan akan selalu komit tetap membayar angsuran tepat jumlah dan tanggal angsuran, agar terjaga nama baiknya di perbankan atau di Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Tidak sedikit usahawan yang gagal berhubungan dengan perbankan efek nama baiknya yang cacat (*negative checking*), gara-gara menyepelkan atau suka menunda-nunda pembayaran angsuran menunggu akhir bulan, tanpa disadari *record* tercatat menunggak walau hanya harian dan seterusnya. Seorang usahawan yang cerdas akan selalu menjaga nama baik ini, bahkan tidak ragu untuk menjual aset atau meminjam/mencari talangan terlebih dahulu demi disiplin membayar angsuran untuk tepat waktu dan jumlahnya sesuai kesepakatan awan dengan bank.

4.6 Nota Kredit

Nota kredit adalah dokumen yang sengaja dibuat sebagai bukti atas pengurangan piutang usaha karena kecacatan atau masalah pada kualitas suatu barang sehingga harus diretur. Selain itu, ketika suatu produk mengalami penurunan harga, nota ini juga diperlukan untuk memberikan kembalian uang kepada pembeli.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pembuat dan pemberi nota kredit adalah penjual. Biasanya, pembuatan sekaligus penandatanganannya didahului oleh nota debit serta diberikan sebanyak dua rangkap sebagai dokumentasi. Agar tidak terjadi salah paham, terutama jika menyangkut kerjasama kedua pihak, maka syarat nota kredit adalah harus atas persetujuan pembeli, dan disertai beberapa komponen sebagai berikut.

- a. Kolom berisi data produk, meliputi harga dan jumlah yang harus dikembalikan penjual.
- b. Tertulis nomor pesanan sebagai alat pelacakan jika jumlahnya cukup banyak.
- c. Harus disertai faktur tagihan serta tanggal dan alamat pengiriman.
- d. Terdapat ketentuan pembayaran dalam nota untuk menindaklanjuti masalah yang mungkin muncul.

4.6.1. Perbedaan Nota Debet dan Nota Kredit

Nota debit dan nota kredit merupakan dua dokumen yang banyak digunakan dalam bisnis maupun organisasi. Meskipun sering dianggap serupa, keduanya memiliki perbedaan sebagai berikut.

1. Pengertian

Dari segi pengertian, keduanya memiliki perbedaan. Nota debet adalah suatu dokumen sebagai bukti pengurangan utang yang disebabkan retur atau penurunan harga yang dibuat oleh pembeli. Sedangkan nota kredit dibuat oleh penjual sebagai dokumen untuk bukti pengurangan piutang. Jadi, kedua nota tersebut dibuat oleh pihak dan untuk tujuan berbeda.

2. Fungsi

Dari perbandingan dua pengertian di atas, fungsi nota kredit dan nota debet dalam pelunasan usaha pun berbeda. Kegunaan nota kredit adalah untuk mengurangi piutang yang ditagihkan ke pembeli. Sedangkan nota debet digunakan sebagai dasar pengurangan utang usaha pembeli.

4.6.2 Tujuan Pembuatan Nota Kredit

Dokumen yang satu ini tidak hanya digunakan sebagai alat penagihan, namun juga untuk beberapa kepentingan. Nah, tujuan pembuatan nota kredit yakni sebagai berikut.

1. Menertibkan administrasi

Nota kredit adalah suatu alat untuk merekap transaksi yang dilakukan perusahaan dalam bentuk tertulis. Dengan demikian, data ini akan memudahkan pembuatan laporan keuangan dan tertib administrasi sesuai standar akuntansi.

2. Sebagai Jaminan Transaksi pada Klien

Nota kredit adalah jaminan keamanan transaksi kepada klien, dengan begitu kredibilitas bisnis akan bertambah. Selain itu, calon pembeli akan memandang bahwa perusahaan Anda sangat bertanggung jawab karena bersedia mengurangi piutang ketika produknya tidak sesuai kriteria.

3. Mencegah Terjadinya Laporan Keuangan Tidak Masuk Akal

Semua perusahaan wajib membuat laporan dan memeriksa kondisi bisnisnya minimal setahun sekali. Tak jarang, ditemukan data-data palsu dan angka yang tidak dapat diketahui sumbernya. Namun hal tersebut dapat diatasi karena nota kredit adalah dokumen yang mampu mencatat dan memberi bukti transaksi terhadap setiap pengurangan piutang.

Jadi, angka dalam laporan keuangan bisa dipertanggung jawabkan kebenarannya.

4.6.3 Manfaat Nota Kredit

Dokumen ini tak hanya berguna dalam memberikan keamanan pembayaran pada klien, melainkan juga memberi keuntungan bagi perusahaan. Adapun manfaat nota kredit adalah sebagai berikut.

1. Memudahkan Kegiatan Administrasi
Manfaat pencatatan nota kredit adalah memudahkan kegiatan administrasi karena transaksi yang dilakukan perusahaan telah tercatat secara sistematis.
2. Meningkatkan Operasional Bisnis
Nota kredit adalah salah satu bukti bahwa suatu perusahaan perlu melakukan beberapa perbaikan pada produknya. Untuk dapat memperbaiki, maka kinerja perlu ditingkatkan. Dengan demikian kegiatan operasional bisnis juga bisa dievaluasi guna menciptakan sistem yang lebih efisien.
3. Menjaga Hubungan Penjual dan Pembeli
Meski sekilas nota kredit adalah sebuah kerugian bagi pebisnis karena mengurangi piutang mereka, namun hal ini juga merupakan suatu itikad baik untuk memelihara hubungan antara penjual dan pembeli. Dalam jangka panjang, perusahaan akan diuntungkan karena kepercayaan konsumen meningkat.
4. Melacak Kesalahan Penjualan yang Mungkin Terjadi
Seringkali kerusakan suatu produk timbul pada saat penjualan maupun pengiriman, bukan ditimbulkan oleh proses produksi. Dengan adanya pembuatan nota kredit, pengusaha dapat mengetahui pada tahap mana produknya mengalami penurunan kualitas sehingga bisa menjadi bahan evaluasi selanjutnya.
5. Menghindari Konflik
Manfaat lain nota kredit adalah sebagai salah satu sarana menghindari konflik antara penjual dan pembeli. Pasalnya, kualitas produk yang buruk tentu akan merugikan konsumen karena tidak sesuai dengan pengeluaran mereka. Nah, jika perusahaan tak mampu mengatasi hal ini dan kedua pihak tidak

mau memahami satu sama lain, tentu potensi konflik akan terbuka lebar.

4.6.4 Informasi Wajib pada Nota Kredit

Saat membuat nota kredit, pastikan Anda mencantumkan beberapa informasi penting sebagai berikut.

1. Tanggal ketika nota kredit diterbitkan.
2. Nomor beserta alamat kemana pesanan akan dikirim.
3. Syarat-syarat untuk melakukan pembayaran.
4. Rincian mengenai kontak pembeli dan penjual.
5. Alasan dibuatnya nota kredit.
6. Pernyataan secara tegas pada bagian atas bahwa ini merupakan nota kredit, bukan faktur.

4.6.5 Contoh Nota Kredit

Berikut contoh nota kredit umumnya:

| PT. XXX YYY | | | | | | |
|---|------|--------------------------|-------------|---------------|------------------------|---------------|
| Jln Semangat No.45 | | | | | | |
| Kota Bandar | | | | | | |
| NOTA KREDIT | | | | | | |
| Dijual Kepada: Toko "Pantang Menyerah" | | | | | Tanggal: 08 Maret 2023 | |
| Alamat: Jln Kesuksesan No. 04 Bandar | | | | | Nomor : 05 | |
| No Hp: 0852123456 | | | | | No. Faktur: X-2 | |
| Kami telah mengkredit rekening saudara atas barang yang kami terima, sebagai berikut: | | | | | | |
| No | Kode | Deskripsi | Merek | Harga satuan | Q | Jumlah |
| 1 | AC1 | Air Conditioner Portable | LG | 15,000,000.00 | 2 | 30,000,000.00 |
| 2 | PC2 | Komputer Ws 11 | Dell | 7,500,000.00 | 3 | 22,500,000.00 |
| 3 | PTr3 | Printer | Epson L3110 | 5,000,000.00 | 1 | 5,000,000.00 |
| Total | | | | | 6 | 57,500,000.00 |
| Bandar, 08 Maret 2023 | | | | | | |
| Manager Operation, | | | | | | |
| Tasva | | | | | | |

Nota kredit merupakan dokumen penting yang sangat bermanfaat untuk sebuah bisnis baik baru maupun *existing*. Dilihat dari manfaatnya yang begitu banyak, sebaiknya gunakanlah nota kredit sebagai pelengkap administrasi bila Anda memang tengah berencana untuk merintis sebuah usaha., dimana nantinya nota ini dapat anda lampirkan pada proposal pengajuan modal kerja ke bank, sebagai bukti bahwa usaha anda rapih dalam pencatatan adminitrasi. Sebagai tambahan dalam nota kredit dapat pula ditambahkan nomor rekening bank yang di kredit, namun untuk mengantisipasi dokumen ini tercecer maka tidak perlu mencantumkan nomor rekeningnya.

4.7 Simulasi Kredit

Dari uraian di atas berikut penulis berikan simulasi atau ilustrasi kredit sebagai berikut:

Pak Tn mengajukan proposal modal kerja ke Bank A sebesar Rp.500.000.000 jangka waktu 36 bulan, dimana memiliki usaha toko material bangunan yang telah berjalan lebih dari 2 tahun dengan izin usaha lengkap dan transaksi keuangan usaha tercermin dalam rekening bank.

Atas permohonan tersebut, analis bank telah melakukan analisis kelayakan dan didapat persetujuan sbb:

Plafon : Rp.400.000.000 (Empat ratus juta rupiah)---→ 80%

DP : Rp.100.000.000 (Seratus juta rupiah) -----→ 20 %

Jangka waktu : 36 bulan

Bunga : 14 % Eff P.a

Agunan SHM : Rp. 500.000.000 (Lima ratus juta rupiah) --→ 125 %

Angsuran/bulan: Rp.13.671.052,00 (terlampir tabel rincian angsuran)

Melihat ilustrasi diatas maka Bank A selain mendapat keuntungan dari biaya Administrasi yang umumnya diawal saat pencairan sebesar 1 % dari plafon pinjaman, juga mendapat keuntungan sebesar Rp.91.157.866,00 hingga lunas.

Keuntungan tersebut sekilas seakan besar, namun bank A juga harus mencadangkan labanya semasa angsuran belum selesai, jika terjadi *one prestasi* atau gagal bayar maka bank akan

mengalami kerugian sampai proses penjualan agunan berhasil dilakukan.

Hal ini yang membuat begitu pentingnya analisis kredit dilakukan, agar pihak debitur dan kreditur berjalan lancar dan sama-sama mendapatkan keuntungan.

Lampiran 1:

Tabel Simulasi Angsuran Kredit

| No. | Payments | Principal | Interest | Balance |
|------------|--------------------|------------|-------------------|-------------|
| 1 | 13.671.052 | 9.004.385 | 4.666.667 | 390.995.615 |
| 2 | 13.671.052 | 9.109.436 | 4.561.616 | 381.886.179 |
| 3 | 13.671.052 | 9.215.713 | 4.455.339 | 372.670.466 |
| 4 | 13.671.052 | 9.323.230 | 4.347.822 | 363.347.236 |
| 5 | 13.671.052 | 9.432.001 | 4.239.051 | 353.915.235 |
| 6 | 13.671.052 | 9.542.041 | 4.129.011 | 344.373.194 |
| 7 | 13.671.052 | 9.653.365 | 4.017.687 | 334.719.829 |
| 8 | 13.671.052 | 9.765.987 | 3.905.065 | 324.953.842 |
| 9 | 13.671.052 | 9.879.924 | 3.791.128 | 315.073.918 |
| 10 | 13.671.052 | 9.995.190 | 3.675.862 | 305.078.728 |
| 11 | 13.671.052 | 10.111.800 | 3.559.252 | 294.966.928 |
| 12 | 13.671.052 | 10.229.771 | 3.441.281 | 284.737.157 |
| 13 | 13.671.052 | 10.349.119 | 3.321.933 | 274.388.038 |
| 14 | 13.671.052 | 10.469.858 | 3.201.194 | 263.918.180 |
| 15 | 13.671.052 | 10.592.007 | 3.079.045 | 253.326.173 |
| 16 | 13.671.052 | 10.715.580 | 2.955.472 | 242.610.593 |
| 17 | 13.671.052 | 10.840.595 | 2.830.457 | 231.769.998 |
| 18 | 13.671.052 | 10.967.069 | 2.703.983 | 220.802.929 |
| 19 | 13.671.052 | 11.095.018 | 2.576.034 | 209.707.911 |
| 20 | 13.671.052 | 11.224.460 | 2.446.592 | 198.483.451 |
| 21 | 13.671.052 | 11.355.412 | 2.315.640 | 187.128.039 |
| 22 | 13.671.052 | 11.487.892 | 2.183.160 | 175.640.147 |
| 23 | 13.671.052 | 11.621.917 | 2.049.135 | 164.018.230 |
| 24 | 13.671.052 | 11.757.506 | 1.913.546 | 152.260.724 |
| 25 | 13.671.052 | 11.894.677 | 1.776.375 | 140.366.047 |
| 26 | 13.671.052 | 12.033.448 | 1.637.604 | 128.332.599 |
| 27 | 13.671.052 | 12.173.838 | 1.497.214 | 116.158.761 |
| 28 | 13.671.052 | 12.315.866 | 1.355.186 | 103.842.895 |
| 29 | 13.671.052 | 12.459.552 | 1.211.500 | 91.383.343 |
| 30 | 13.671.052 | 12.604.913 | 1.066.139 | 78.778.430 |
| 31 | 13.671.052 | 12.751.970 | 919.082 | 66.026.460 |
| 32 | 13.671.052 | 12.900.743 | 770.309 | 53.125.717 |
| 33 | 13.671.052 | 13.051.252 | 619.800 | 40.074.465 |
| 34 | 13.671.052 | 13.203.517 | 467.535 | 26.870.948 |
| 35 | 13.671.052 | 13.357.558 | 313.494 | 13.513.390 |
| 36 | 13.671.052 | 13.513.396 | 157.656 | 0 |
| Sum | 492.157.872 | | 92.157.866 | |

Dari tabel tersebut terlihat rincian porsi angsuran pokok (*principal*) dan bunga (*interest*) dalam setiap pembayaran angsuran, namun umumnya bank hanya memberikan besarnya angsuran setiap bulannya saja.

4.8 Tingkat Kolektibilitas Kredit Perbankan

Kolektibilitas kredit adalah rekam jejak (*track record*) keuangan seseorang. Rekam jejak ini dihitung berdasarkan status kolektibilitas yang terbagi ke dalam 5 tingkatan yakni kolektibilitas 1 sampai dengan 5. Ke-lima status kolektibilitas kredit tersebut memiliki artinya masing-masing.

4.8.1 Pengertian Kolektibilitas

Kolektibilitas selanjutnya lebih sering disebut Kol adalah rekam jejak yang menunjukkan kualitas debitur dalam membayar suatu cicilan kredit hingga dinyatakan lunas oleh bank. Dari riwayat tersebut, bank akan membuat skor penilaian kelayakan calon debitur sebagai bahan untuk bahan pertimbangan apabila suatu saat nanti orang tersebut mengajukan pinjaman Kembali baik di tempat semula atau berbeda.

Tentunya kolektibilitas adalah salah satu faktor yang juga sangat menentukan apakah debitur dapat menikmati suatu layanan perkreditan atau tidak. Misalnya dalam pengajuan KPM, apabila skor kredit Anda buruk, maka bank akan menolak pengajuan KPM tersebut. Sumber data untuk menilai kolektibilitas adalah melalui catatan yang dimiliki oleh bank atau lembaga keuangan lain di bawah naungan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bersumber dari catatan SLIK (Sistem Layanan Informasi Keuangan).

4.8.2 Tujuan Kolektibilitas

Tujuan kolektibilitas adalah sebagai langkah awal *screening* dan BI *checking* guna mengetahui informasi pembayaran kredit debitur dalam pinjaman-pinjaman sebelumnya. Hal ini dapat menentukan kualitas kredit mereka sehingga bank mampu memetakan berbagai risiko sejak awal agar mampu mengambil keputusan terkait pengajuan pinjaman. Selain itu, tujuan lain penetapan kolektibilitas adalah untuk melihat potensi kerugian

yang diakibatkan oleh kredit bermasalah sehingga tidak akan mempengaruhi kelangsungan bisnis bank.

4.8.3 Regulasi Kolektibilitas Kredit

Regulasi yang mengatur mengenai kredibilitas adalah Peraturan Bank Indonesia (PBI) No.7/2/PBI/2005 yang menggunakan 3 parameter penilaian sebagai berikut.:

1. Prospek Usaha

Faktor pertama penentuan kolektibilitas adalah bagaimana prospek usaha debitur kedepannya melalui persaingan pasar, kemampuan manajerial, potensi pengembangan perusahaan, hingga strategi marketing yang mereka gunakan.

2. Kinerja atau Performance Debitur

Salah satu indikator untuk menilai kolektibilitas adalah berapa profit yang diraih dan bagaimana kinerja debitur dalam mengatur arus kas perusahaannya. Hal ini penting guna menjaga kelancaran pembayaran.

3. Kemampuan Bayar

Hal lain yang menentukan kolektibilitas kredit adalah bagaimana kemampuan debitur dalam membayar. Hal ini dilihat dari informasi keuangan, penggunaan dana, kepatuhan kredit, serta kelengkapan dokumen.

4.8.4 Peraturan OJK Tentang Kolektibilitas Kredit

Peraturan OJK tentang kolektibilitas kredit adalah POJK nomor 40/POJK.03/2019 tentang Penilaian Kualitas Aset Bank Umum. Aturan ini menggolongkan kolektibilitas ke dalam 5 jenjang berdasarkan tunggakan pembayaran yang pernah dilakukan oleh debitur.

4.8.5 Penggolongan Kredit Berdasarkan Kolektibilitas

Menurut Peraturan OJK Nomor 40/POJK.03/2019, penggolongan kredit berdasarkan kolektibilitas adalah sebagai berikut.

Kolektibilitas 1 (Kol 1): Nilai kredit seseorang termasuk lancar apabila ia selalu membayar utang pokok beserta bunganya tepat waktu. Selain itu, pada rekeningnya tidak ada tunggakan dan

kesehatan rekening sesuai dengan syarat-syarat kredit. Jika terjadi maka pihak Bank memberikan Surat Pemberitahuan (SP).

Kolektibilitas 2 (Kol 2): Kolektibilitas 2 artinya seseorang dalam perhatian khusus karena menunggak pembayaran hutang pokok maupun bunga selama 1 sampai 90 hari. Jika terjadi maka di antara 30-45 hari pihak Bank memberikan Surat Peringatan I (SP1), dan jika tidak diabaikan maka di antara hari ke 45-90 pihak Bank memberikan Surat Peringatan II (SP2).

Kolektibilitas 3 (Kol 3): Kredibilitas 3 adalah nilai yang menunjukkan bahwa kualitas kredit seseorang kurang lancar karena menunggak pembayaran hutang pokok atau bunga dalam rentang waktu 91 hingga 120 hari. Jika terjadi maka pihak Bank memberikan Surat Peringatan III (SP3).

Kolektibilitas 4 (Kol 4): Penilaian selanjutnya dalam kolektibilitas adalah status "Diragukan" apabila debitur menunggak pembayaran kurang lebih 121 sampai 180 hari. Pihak bank memberikan Surat Peringatan Terakhir termasuk memberikan kesempatan kepada debitur untuk melakukan jual sukarela (jual sendiri) atas jaminan yang diberikan, dengan teknis jika ketemu pembeli maka transaksi dilakukan di bank untuk saling mengamankan antara pemilik dan pembeli jaminan terkait bukti kepemilikan seperti Sertifikat Hak Milik (SHM), BPKB dan lainnya.

Kolektibilitas 5 (Kol 5): Kolektibilitas dikatakan macet apabila debitur terlambat melakukan pembayaran hingga lebih dari 180 hari. Selanjutnya masuk ke lelang negara (KPKNL).

4.8.6 Acuan Bank dalam Menentukan Kolektibilitas

Beberapa acuan bank dalam menentukan kolektibilitas adalah melalui 3 kriteria berikut ini.

1. **Prospek Usaha:** Bank akan melihat bagaimana prospek usaha calon debitur beberapa tahun ke depan, bagaimana daya saingnya, serta cara mereka memajemen bisnisnya.
2. **Kemampuan Bayar:** Bank juga melihat bagaimana kemampuan bayar debitur melalui kondisi ekonomi dan pekerjaan apabila dibandingkan dengan nominal pinjaman yang diajukannya.
3. **Performance Debitur:** Salah satu pertimbangan dalam melihat kolektibilitas adalah bagaimana performance debitur saat

melakukan pembayaran pada hutang-hutang terdahulunya melalui riwayat kredit.

4.8.7 Cara Meningkatkan Kolektibilitas

Cara-cara untuk meningkatkan kolektibilitas adalah sebagai berikut.

1. Membayar cicilan tepat pada waktunya.
2. Segera melunasi hutang dan jangan sampai menunggak.
3. Jika sudah melunasi hutang tertunggak, mintalah surat pelunasan guna menyatakan bebas pinjaman.
4. Gunakan kartu kredit kurang dari limitnya.
5. Jangan melakukan pembayaran cicilan pinjaman minimum terlalu sering.
6. Jika Anda sudah masuk catatan daftar hitam BI, hubungi bank atau OJK dan segera lunasi pinjaman.

4.8.8 Perhitungan Kolektibilitas Kredit

Perhitungan kolektibilitas kredit didasarkan pada penggolongan dalam peraturan OJK yang telah disebutkan di atas. Jadi, contohnya, jika Anda selalu membayar hutang sebelum jatuh tempo dan memenuhi syarat-syarat pengajuan kredit, maka kolektibilitas Anda berada di peringkat pertama atau lancar.

Rumus kolektibilitas kredit tidak dapat dinyatakan dalam angka perhitungan karena performas nasabah dilihat dari riwayat pembayaran pinjamannya. Namun, hal ini berkaitan erat dengan rumus NPL (*Non Performing Loan*), yakni perhitungan kesehatan bank melalui rumus sebagai berikut.

Rumus NPL = (Pembayaran kredit kurang lancar + kolektibilitas diragukan + kredit macet) : Total kredit disalurkan x 100%

Biasanya penghapusan daftar hitam akan hilang dalam kurun waktu kurang lebih **24 hingga 60 bulan**. Begitupun dengan lamanya nama nasabah bersih dari OJK, yang memerlukan waktu 24 bulan untuk mengubah status kredit macetnya.

Artinya Jika sekali *blacklist* bank, maka debitur sulit bahkan tidak bisa mendapatkan persetujuan atas pengajuan proposalnya dimana saja dan kapan saja, karena Riwayat kreditnya masih muncul, begitu pentingnya menjaga nama baik terutama bagi seorang pengusaha yang tak terlepas dari Kerjasama dengan perbankan maka harus benar-benar menjaga nama baiknya dengan membayar angsuran tepat waktu dan jumlah, sehingga memiliki record baik.

4.9 Kesimpulan

Bab 4 ini memastikan begitu pentingnya analisis kredit dilakukan untuk meyakinkan bank bahwa calon debitur benar-benar dapat dipercaya, maka sebelum kredit diberikan bank terlebih dulu mengadakan analisis kredit yang tujuan untuk:

1. Memperoleh keyakinan, apakah pemohon kredit mempunyai kemampuan dan kemauan memenuhi kewajibannya mengembalikan pinjaman. Bahkan bukan sekadar pinjaman pokoknya saja, tetapi juga soal bunganya sesuai kesepakatan dengan pihak kreditur (pihak bank).
2. Analisis kredit disusun supaya risiko kerugian yang disebabkan oleh ketidakmampuan atau gagal bayar dari debitur bisa diatasi (mitigasi). Setiap permohonan kredit yang diajukan oleh calon debitur tentu harus dilakukan penilaian dan analisis kredit secara seksama sesuai standar analisis Bank.
3. Apalagi untuk pemberian kredit jangka panjang seperti kredit investasi atau KPR dengan jangka waktu kredit yang tinggi umumnya 10-15 tahun. Kemungkinan terjadi ketidakpastian dalam pengembalian kredit dari debitur bisa memberikan risiko kredit bagi perusahaan yang memberikan kredit.

DAFTAR PUSTAKA

- Bahsan, M. (2017) *Hukum Jaminan dan Jaminan Kredit Perbankan Indonesia*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Jusuf, J. (2014) *Analisis Kredit Untuk Account Officer*. Jakarta: PT Gramedia
- Kasmir. (2012) *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Grafindo Persada.
- Nasution, B. (2009) *Hukum Kegiatan Ekonomi*. Bandung: Books Terrace & Library.
- Rahman, H. (2007) *Aspek-aspek Hukum Pemberian Kredit Perbankan di Indonesia*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti
- Siamat, D. (1993) *Analisis kredit dilakukan oleh komite tersendiri dalam bank*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia
- Suprpto. (2008) *Kredit Bermasalah*.
www.Pdfound.com/pdf/rosyid.info/
- UU No.10 Tahun 1998 tentang Perbankan.
- UU No.21 Tahun 2011 Tentang Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

BAB 5

MANAJEMEN SUKU BUNGA BANK

5.1 Pendahuluan

Kegiatan ekonomi masyarakat suatu negara tidak terlepas dari peran keberadaan perbankan di tengah masyarakat (Ismanto, 2019). Dalam perkembangannya saat ini, peran dari lembaga keuangan perbankan sangat penting bagi perekonomian negara. Lembaga perbankan merupakan suatu subsistem dari lembaga keuangan yang menghimpun dan menyalurkan dana (Ikhsanti et al, 2022). Dalam mendukung pemerintah untuk perkembangan pasar uang dan mengatur perekonomian, bank sentral memiliki banyak peran dan fungsi yang strategis di dalam suatu negara. Hal ini tidak lain dikarenakan kebijakan bank sentral mampu mengendalikan yang salah satunya adalah tingkat suku bunga (Nainggolan, 2021).

Manajemen suku bunga dalam dunia perbankan merupakan hal yang penting untuk dibahas dikarenakan merupakan isu yang umum dalam operasional bank bagi masyarakat. Seberapa besar suku bunga yang ditawarkan bank kepada nasabah dalam hal menabung dan meminjam menjadi pertimbangan bagi masyarakat (nasabah), sehingga bank perlu untuk menentukannya secara efektif, terutama dalam hal persaingan dengan bank lainnya.

5.2 Konsep dan Teori Suku Bunga

5.2.1 Konsep Bunga

Bunga dapat diartikan sebagai harga yang harus dibayar oleh bank dan/atau nasabah sebagai balas jasa atas transaksi antara bank dan nasabah. Harga menurut Reidenbach "*the amount of money the seller receives for goods or services at the factory or place of business. Price is not what the seller ask for the product, but what is actually receive*". Suku bunga adalah harga dari penggunaan uang atau bias juga dipandang sebagai sewa atas penggunaan uang

untuk jangka waktu tertentu. Atau harga dari meminjam uang untuk menggunakan daya belinya dan biasanya dinyatakan dalam persen (%).

Secara sederhana, suku bunga bank diartikan sebagai balas jasa yang diberikan bank kepada nasabah yang membeli atau menjual produknya. Bunga juga dapat diartikan sebagai harga yang harus dibayarkan oleh bank kepada nasabah (yang memiliki simpanan) dan harga yang harus dibayar oleh nasabah kepada bank (jika nasabah yang memperoleh fasilitas pinjaman). Bunga bank bisa dibedakan ke dalam dua jenis, yaitu bunga simpanan dan bunga pinjaman. Bunga simpanan adalah balas jasa dari bank kepada nasabah atas jasa nasabah menyimpan uangnya di bank. Sedangkan bunga pinjaman adalah balas jasa yang ditetapkan bank kepada peminjam atas pinjaman yang didapatkannya.

Bunga bank dapat diartikan sebagai balas jasa yang diberikan oleh bank yang berdasarkan prinsip Konvensional kepada nasabah yang membeli atau menjual produknya. Bunga juga dapat diartikan sebagai harga yang harus dibayar kepada nasabah (yang memiliki simpanan) dengan yang harus dibayar oleh nasabah kepada bank (nasabah yang memperoleh pinjaman).

Dalam kegiatan perbankan sehari-hari ada dua macam bunga yang diberikan kepada nasabahnya, yaitu :

1. Bunga Simpanan yaitu bunga yang diberikan sebagai rangsangan atau balas jasa bagi nasabah yang menyimpan uangnya di bank. Bunga simpanan merupakan harga yang harus dibayar bank kepada nasabahnya. Contoh: jasa.
2. Bunga Pinjaman yaitu bunga yang diberikan kepada para peminjam atau harga yang harus dibayar oleh nasabah pinjaman kepada bank. Contoh: bunga kredit.

Kedua macam bunga ini merupakan komponen utama faktor biaya dan pendapatan bagi bank. Bunga simpanan merupakan biaya dana yang harus dikeluarkan kepada nasabah sedangkan bunga pinjaman merupakan pendapatan yang diterima nasabah. Baik bunga simpanan maupun bunga bunga pinjaman masing-masing saling mempengaruhi satu sama lainnya. Sebagai contoh seandainya bunga pinjaman tinggi, maka secara otomatis bunga pinjaman juga berpengaruh naik dan demikian sebaliknya.

Bunga pinjaman dan simpanan akan mempunyai keterkaitan yang sangat erat. Pada kondisi terdapat kenaikan suku bunga simpanan, maka kenaikan suku bunga simpanan akan berpengaruh pada kenaikan suku bunga kredit. Bunga simpanan dan kredit akan saling memengaruhi dalam industry perbankan (Ismail, 2018).

5.2.2 Teori Tingkat Suku Bunga

Teori tingkat suku bunga dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Teori Klasik

Teori bunga aliran klasik dinamakan "*The Pure Theory of Interest*". Menurut teori ini, tinggi rendahnya tingkat bunga ditentukan oleh permintaan dan penawaran akan modal. Jadi modal telah dianggap sebagai harga dari kesempatan penggunaan modal. Sama seperti harga barang-barang dan jasa, tinggi rendahnya ditentukan oleh permintaan dan penawaran, demikian pula tinggi rendahnya bunga modal ditentukan oleh permintaan dan penawaran modal.

Menurut teori klasik, tabungan merupakan fungsi dari tingkat bunga pada perekonomian akan mempengaruhi tabungan (*saving*) yang terjadi. Berarti keinginan masyarakat untuk menabung sangat tergantung pada tingkat bunga. Makin tinggi tingkat bunga, semakin besar keinginan masyarakat untuk menabung atau masyarakat akan terdorong untuk mengorbankan pengeluaran guna menambah besarnya tabungan. Jadi tingkat suku bunga menurut klasik adalah balas jasa yang diterima seseorang karena menabung atau hadiah yang diterima seseorang karena menunda konsumsinya.

Investasi merupakan fungsi tingkat suku bunga. Semakin tinggi tingkat bunga, semakin kecil keinginan masyarakat untuk mengadakan investasi. Karena keuntungan yang diharapkan dari investasi tersebut akan lebih dari tingkat bunga (biaya penggunaan pinjaman tersebut). Bilamana terjadi kondisi tingkat bunga dalam keseimbangan, artinya tidak ada dorongan untuk menabung akan sama dengan dorongan pengusaha untuk melakukan investasi.

Tingkat keseimbangan bunga berada pada i_0 dimana pada tingkat bunga ini tingkat tabungan yang terjadi sama dengan tingkat investasi. Bilamana tingkat bunga bergerak naik (berpindah dari i_0 ke i_1), maka jumlah investasi (keinginan investor guna melakukan investasi) berkurang. Kondisi yang terjadi pada tingkat bunga i_1 dananya (mereka akan bersaing menawarkan sehingga tingkat bunga pada i_1) akan bergerak turun atau kembali pada tingkat bunga i_0 .

Apabila tingkat bunga i_0 bergerak turun pada tingkat bunga i_2 , para investor (pengusaha) akan bersaing guna memperoleh dana (tabungan) yang jumlahnya kecil dibandingkan keinginan untuk investasi. Tingkat bunga keseimbangan terjadi di pasar sama dengan interaksi antara penawaran dengan permintaan suatu barang. Sejalan dengan proses terjadinya harga pasar suatu barang, maka tingkat bungapun ditentukan antara keseimbangan penawaran tabungan dan permintaan tabungan. Jadi tingkat bungalah sebagai penggerak antara keseimbangan tabungan dan investasi.

Pendapat klasik tentang tingkat bunga ini didasarkan pada Hukum Say (pendapat Baptis Say) bahwa penawaran akan menciptakan permintaannya sendiri. Dengan bertitik tolak dari Hukum Say ini maka setiap tabungan akan otomatis sama dengan investasi. Tingkat bunga yang mengalami penurunan dan kenaikan atau bergerak naik turun dari titik keseimbangan, maka pergerakan naik turunnya tingkat bunga hanya bersifat sementara. Bilamana telah terjadi tarik menarik penawaran dan permintaan atau bekerjanya mekanisme harga (seperti pada pasar barang) tingkat bunga keseimbangan akan tercipta kembali.

2. Teori Keynes

Teori ini dikemukakan oleh Keynes dan dinamakan "*Liquidity Preference Theory of Interest*". Menurut Keynes tingkat bunga ditentukan oleh *preference* dan *suplly of money*. *Liquidity preference* adalah keinginan memegang atau menahan uang didasarkan tiga alasan yaitu motif transaksi, berjaga-jaga dan motif spekulasi. Ahli-ahli ekonomi sesudah klasik pada umumnya memberikan sokongan pada pandangan Keynes yang berkeyakinan bahwa tingkat bunga merupakan balas jasa yang diterima

seseorang karena orang tersebut mengorbankan *liquidity preferencenya* (permintaan uang).

Permintaan uang mempunyai hubungan yang negatif dengan tingkat bunga. Hubungan yang negatif antara permintaan uang dengan tingkat bunga ini dapat diterangkan Keynes, dia mengatakan bahwa masyarakat mempunyai pendapat tentang adanya tingkat bunga nominal (*natural rate*). Bilamana tingkat bunga turun dari tingkat bunga nominal dalam masyarakat ada suatu keyakinan memegang obligasi (surat berharga) pada saat suku bunga naik (harga obligasi mengalami penurunan) pemegang obligasi tersebut akan menderita kerugian (*capital loss*). Guna menghindari kerugian ini, tindakan yang dilakukan adalah menjual obligasi dengan sendirinya akan mendapatkan uang kas, dan uang kas ini yang akan dipegang pada saat suku bunga naik. Hubungan inilah yang disebut motif spekulasi permintaan uang karena masyarakat akan melakukan spekulasi tentang obligasi dimasa yang akan datang.

Tanggapan Keynes yang kedua adalah berhubungan dengan ongkos (harga) memegang uang kas, karena makin tinggi tingkat bunga makin besar ongkos memegang uang kas. Hal ini akan menyebabkan keinginan memegang uang kas juga akan makin menurun. Bila tingkat bunga turun berarti ongkos memegang uang rendah, sehingga permintaan uang kas naik. Permintaan ini akan menentukan tingkat bunga. Tingkat bunga keseimbangan pada i_0 terjadi bila jumlah kas yang ditawarkan (uang beredar) sama dengan yang diminta. Bila terjadi peningkatan suku bunga (di atas i_0) masyarakat akan menginginkan uang kas lebih sedikit dengan membeli obligasi (tingkat bunga turun) sampai kembali pada tingkat keseimbangan.

Bilamana tingkat bunga yang terjadi berada dibawah keseimbangan (i_0) masyarakat akan menginginkan uang kas lebih besar. Ini perlu agar menjual obligasi yang dipegang. Tindakan untuk menjual inilah yang mendesak harganya turun dan tingkat bunga akan bergerak naik.

5.3 Jenis-Jenis Suku Bunga Bank

Di dalam industri perbankan, terdapat 5 (lima) jenis suku bunga, yaitu:

1. Suku bunga tetap (*fixed*)

Suku bunga tetap atau *fixed* adalah suku bunga yang bersifat tetap dan tidak berubah sampai jangka waktu atau sampai dengan tanggal jatuh tempo (selama jangka waktu kredit).

Contohnya adalah bunga KPR Rumah Murah atau Rumah Bersubsidi yang menerapkan suku bunga tetap. Selain itu, suku bunga tetap juga dapat digunakan dalam kredit kendaraan bermotor juga.

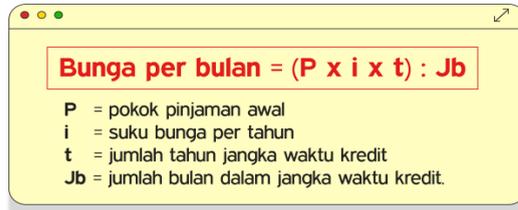
2. Suku bunga mengambang (*floating*)

Suku bunga mengambang adalah suku bunga yang selalu berubah mengikuti suku bunga di pasaran. Jika suku bunga di pasaran naik, maka suku bunganya juga ikut naik, begitupun sebaliknya.

Contohnya adalah suku bunga KPR untuk periode tertentu. Misalnya untuk dua tahun pertama diberlakukan suku bunga tetap, namun periode selanjutnya menggunakan suku bunga mengambang.

3. Suku bunga *flat*

Suku bunga *flat* adalah suku bunga yang penghitungannya mengacu pada jumlah pokok pinjaman di awal untuk setiap periode cicilan. Penghitungannya sangat sederhana dibandingkan dengan suku bunga lainnya, sehingga umumnya digunakan untuk kredit jangka pendek untuk barang-barang konsumsi seperti *handphone*, peralatan rumah tangga, motor atau Kredit Tanpa Agunan (KTA). Rumus perhitungannya adalah :

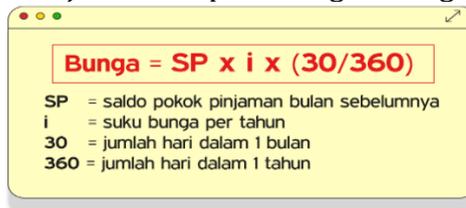


Bunga per bulan = $(P \times i \times t) : Jb$

P = pokok pinjaman awal
i = suku bunga per tahun
t = jumlah tahun jangka waktu kredit
Jb = jumlah bulan dalam jangka waktu kredit.

4. Suku bunga efektif

Suku bunga efektif adalah suku bunga yang diperhitungkan dari sisa jumlah pokok pinjaman setiap bulan seiring dengan menyusutnya utang yang sudah dibayarkan. Artinya semakin sedikit pokok pinjaman, semakin sedikit juga suku bunga yang harus dibayarkan. Suku bunga efektif dianggap lebih adil bagi nasabah dibandingkan dengan menggunakan suku bunga *flat*. Pasalnya suku bunga flat hanya berdasarkan jumlah awal pokok pinjaman saja. Rumus perhitungan bunga:



Bunga = $SP \times i \times (30/360)$

SP = saldo pokok pinjaman bulan sebelumnya
i = suku bunga per tahun
30 = jumlah hari dalam 1 bulan
360 = jumlah hari dalam 1 tahun

5. Suku bunga anuitas

Metode ini mengatur jumlah angsuran pokok ditambah angsuran bunga yang dibayar agar sama setiap bulan. Dalam perhitungan anuitas, porsi bunga pada masa awal sangat besar sedangkan porsi angsuran pokok sangat kecil. Mendekati berakhirnya masa kredit, keadaan akan menjadi berbalik. porsi angsuran pokok akan sangat besar sedangkan porsi bunga menjadi lebih kecil.

Sistem bunga anuitas ini biasanya diterapkan untuk pinjaman jangka panjang semisal KPR atau kredit investasi. Rumus perhitungan bunga sama dengan metode efektif yaitu:

Bunga = $SP \times i \times (30/360)$

SP = saldo pokok pinjaman bulan sebelumnya
i = suku bunga per tahun
30 = jumlah hari dalam 1 bulan
360 = jumlah hari dalam 1 tahun

Total Angsuran (TA) = Angsuran Pokok + Angsuran Bunga

$$TA = \frac{PP \times i}{1 - 1 / (1+i)^n}$$

PP = Pokok Pinjaman n = Banyak Angsuran

Biasanya bank akan mengenakan kombinasi skema suku bunga dalam menyalurkan kredit, contohnya *flat-fixed*, artinya bunganya pakai sistem *flat* dan bersifat tetap selama masa kredit; dan *efektif-floating*, yaitu menggunakan sistem bunga efektif dan besaran bunga bisa berubah tergantung kondisi pasar finansial.

5.4 Bunga Dana Bank

Sumber-sumber dana bank berasal dari:

1. Dana yang berasal dari bank itu sendiri

Sumber dana ini merupakan sumber dana dari modal sendiri. Modal sendiri maksudnya adalah modal setoran dari para pemegang sahamnya sendiri. Apabila saham yang terdapat dalam portepel belum habis terjual, sedangkan kebutuhan dana masih perlu, maka pencariannya dapat dilakukan dengan menjual saham kepada pemegang saham lama. Akan tetapi jika tujuan perusahaan untuk melakukan ekspansi, maka perusahaan dapat mengeluarkan saham baru dan menjual saham baru tersebut dipasar modal. Disamping itu pihak perbankan dapat pula menggunakan cadangan-cadangan laba yang belum digunakan. Secara garis besar dapat disimpulkan pencarian dana sendiri terdiri dari:

- a. Setoran modal dari pemegang saham
- b. Cadangan-cadangan bank, maksudnya adalah cadangan-cadangan laba pada tahun lalu yang tidak dibagi kepada para pemegang sahamnya. Cadangan ini sengaja disediakan untuk mengantisipasi laba tahun yang akan datang.
- c. Laba bank yang belum dibagi, merupakan laba yang memang belum dibagikan pada tahun yang bersangkutan

sehingga dapat dimanfaatkan sebagai modal untuk sementara waktu.

Keuntungan dari sumber dana sendiri adalah tidak perlu membayar bunga yang relatif besar daripada jika meminjam ke lembaga lain.

2. Dana yang berasal dari masyarakat luas

Sumber dana ini merupakan sumber dana terpenting bagi kegiatan operasi bank dan merupakan ukuran keberhasilan bank jika mampu membiayai operasinya dari sumber dana ini. Pencarian dana dari sumber ini relatif paling mudah jika dibandingkan dengan sumber lainnya dan pencarian dana dari sumber dana ini paling dominan, asal dapat memberikan bunga dan fasilitas menarik lainnya menarik dana dari sumber ini tidak terlalu sulit. Akan tetapi pencarian sumber dana dari sumber dana ini relatif lebih mahal jika dibandingkan dari dana sendiri. Adapun sumber dana dari masyarakat luas dapat dilakukan dalam bentuk:

- a. Simpanan Giro Menurut Undang-undang Perbankan No.10 tahun 1998 tanggal 10 November 1998 menjelaskan bahwa yang dimaksud dengan giro adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan.
- b. Simpanan Tabungan Menurut UU Perbankan No.10 1998 tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro dan atau lainnya yang dipersamakan dengan itu. Syarat-syarat penarikan tertentu maksudnya adalah sesuai dengan perjanjian yang telah dibuat antara bank dengan si penabung. Selain itu harus sesuai dengan perjanjian sebelumnya. Kemudian dalam hal sarana atau alat

penarikan juga tergantung dengan perjanjian antara keduanya yaitu bank dan penabung.

- c. Simpanan Deposito Menurut UU Perbankan No.10 1998 yang dimaksud dengan deposito adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank. Artinya jika nasabah deposan menyimpan uangnya untuk jangka waktu 3 bulan, maka uang tersebut baru dapat dicairkan setelah jangka waktu tersebut berakhir dan sering disebut tanggal jatuh tempo.

3. Dana yang bersumber dari lembaga lainnya

Sumber dana yang ketiga ini merupakan tambahan jika bank mengalami kesulitan dalam pencarian sumber dana pertama dan kedua diatas. Pencarian sumber dana ini relatif mahal dan sifatnya hanya sementara waktu saja. Kemudian dana yang diperoleh dari sumber dana ini relatif lebih mahal dan sifatnya hanya sementara waktu saja. Kemudian dana yang diperoleh dari sumber dana ini digunakan untuk membiayai atau membayar transaksi-transaksi tertentu. Perolehan dana dari sumber ini antara lain dapat diperoleh dari:

- a. Kredit likuiditas dari Bank Indonesia, merupakan kredit yang diberikan Bank Indonesia kepada bank-bank yang mengalami kesulitan likuiditasnya. Kredit likuiditas ini juga diberikan kepada pembiayaan sektor-sektor tertentu.
- b. Pinjaman antar bank, biasanya pinjaman ini diberikan kepada bank-bank yang mengalami kalah kliring didalam lembaga kliring. Pinjaman ini bersifat jangka pendek dengan bunga yang relatif tinggi. Pinjaman dari bank-bank luar negeri. Merupakan pinjaman yang diperoleh oleh perbankan dari pihak luar negeri.
- c. Surat Berharga Pasar Uang (SBPU). Dalam hal ini pihak perbankan menerbitkan SBPU kemudian diperjualbelikan

kepada pihak yang berminat, baik perusahaan keuangan maupun non keuangan.

5.5 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Suku Bunga

Menurut Hery (2019), ada beberapa faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan suku bunga, yaitu:

1. Kebutuhan Dana

Apabila bank mengalami kekurangan dana, sementara permohonan pinjaman kredit meningkat, maka yang dilakukan oleh bank agar dana tersebut dapat segera terpenuhi adalah dengan menaikkan suku bunga simpanan. Kenaikan suku bunga simpanan ini secara otomatis akan menaikkan suku Bunga pinjaman. Namun, apabila bank memiliki dana simpanan berlebih maka bunga simpanan akan turun.

2. Persaingan

Jika bank membutuhkan dana dalam waktu yang cepat maka bank biasanya akan menaikkan bunga simpanan di atas bunga yang diberikan oleh bank pesaing. Namun sebaliknya, untuk bunga pinjaman harus berada dibawah bunga pesaing.

3. Kebijakan Pemerintah

Kebijakan pemerintah dalam hal penentuan suku bunga menjadi patokan bagi bank dalam menentukan suku bunganya, bunga simpanan maupun bunga pinjaman tidak boleh melebihi bunga yang telah ditetapkan oleh pemerintah.

4. Target Laba yang diinginkan

Jika laba yang diinginkan besar, maka tingkat suku bunga pinjaman diupayakan besar, dan sebaliknya.

5. Jangka waktu

Semakin panjang jangka waktu pinjaman, maka akan semakin tinggi bunganya, hal ini disebabkan karena besarnya kemungkinan risiko di masa mendatang. Demikian sebaliknya,

jika pinjaman berjangka waktu pendek, maka bunganya relatif lebih rendah.

6. Kualitas Jaminan

Semakin likuid jaminan yang diberikan, maka akan semakin rendah bunga kredit yang dibebankan, dan sebaliknya.

7. Reputasi Debitur

Bonafiditas debitur yang akan memperoleh kredit sangat menentukan tingkat suku bunga yang akan dibebankan nantinya, karena biasanya debitur yang bonafid kemungkinan mengalami risiko kredit macet di masa mendatang relative kecil, dan sebaliknya.

8. Produk yang Kompetitif

Produk yang kompetitif adalah produk yang dibiayai tersebut laku di pasaran. Dalam hal ini, bunga kredit yang dibebankan relatif lebih rendah jika dibandingkan dengan produk yang kurang kompetitif.

9. Hubungan Baik

Keaktifan dan loyalitas nasabah terhadap bank menjadi penentu dalam hal penggolongan yang dilakukan bank sehingga dalam penentuan suku bunganya pun berbeda dengan nasabah biasa.

10. Jaminan pihak ketiga

Jika pihak ketiga yang memberikan jaminan tergolong bonafid, baik dari aspek kemampuan membayar, nama baik, maupun loyalitas terhadap bank, maka bunga yang dibebankannya pun berbeda.

Selain itu, ada komponen-komponen penentu bunga kredit, yaitu:

1. Total Biaya Dana

Biaya dana merupakan bunga yang dikeluarkan oleh bank untuk memperoleh dana simpanan, baik dalam bentuk

simpanan giro, tabungan, maupun deposito. Semakin besar bunga simpanan, maka semakin tinggi pula biaya dananya.

2. Biaya Operasional

Biaya operasional merupakan biaya yang dikeluarkan oleh bank dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya. Biaya ini terdiri dari biaya gaji pegawai, biaya administrasi, biaya pemeliharaan sarana dan prasarana, serta biaya-biaya lainnya.

3. Cadangan risiko kredit macet

Cadangan risiko kredit macet merupakan cadangan terhadap kemungkinan terjadinya risiko kredit yang tidak dapat terbayarkan.

4. Laba yang diinginkan

Besarnya laba yang diinginkan ditentukan oleh beberapa pertimbangan penting, mengingat penentuan besarnya laba ini akan sangat mempengaruhi besarnya bunga kredit.

5. Pajak

Pajak merupakan kewajiban yang dibebankan pemerintah kepada pihak bank yang memberikan fasilitas kredit kepada nasabahnya dan memperoleh laba. Pajak ini dikenakan sebesar 20% dari laba yang diinginkan bank.

DAFTAR PUSTAKA

- Hery. (2019) *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Grasindo.
- Ikhsanti, N., Kunda, A et al. (2022) *Lembaga Keuangan Bank dan Non Bank*. Padang: PT. Global Eksekutif Teknologi.
- Ismail. (2018) *Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta: Prenadamedia Grup.
- Ismanto. H. (2019) *Perbankan dan Literasi Keuangan*. Yogyakarta: Deepublish.
- Nainggolan, L.E. et al. (2021) *Ekonomi Moneter*. Medan: Yayasan Kita Menulis
- Sumartik & Hariasih. (2018) *Buku Ajar Manajemen Perbankan*. Sidoarjo: UMSIDA Press

BAB 6

MANAJEMEN JASA PERBANKAN

6.1 Pendahuluan

Bank menyediakan berbagai jasa untuk memudahkan kegiatan konsumen di bidang keuangan. Penyediaan jasa-jasa tertentu di bank merupakan kegiatan ketiga yang tersedia di bank setelah dua kegiatan utama bank, yaitu penghimpunan dana (*funding*) dan penyaluran dana (*lending*). Adapun tujuan utama dari penyediaan jasa-jasa yang ada di bank adalah untuk menambah sumber penerimaan bagi bank selain memberikan pelayanan kepada nasabahnya (Triandaru & Budisantoso, 2006). Semakin kompetitifnya persaingan antar lembaga perbankan membuat bank-bank yang ada tidak hanya mengandalkan penerimaan dari dua kegiatan utamanya yaitu *funding* dan *lending*, tapi harus lebih kreatif untuk menambah penerimaan dari sumber lain yaitu jasa-jasa bank. Penerimaan dari pemberian jasa ini biasanya disebut *fee-based income* karena merupakan pendapatan yang tidak berhubungan dengan pemberian bunga (pada bank konvensional) atau bagi hasil (pada bank syariah). Seperti kita ketahui bersama bahwa pada dasarnya pendapatan bank berasal dari dua sumber yaitu pendapatan dari bunga atau bagi hasil dan pendapatan dari non bunga atau bagi hasil. Yang terakhir disebut inilah yang disebut *fee-based income*. Untuk saat ini, pendapatan dari bunga atau bagi hasil masih menjadi kontributor terbesar pendapatan bank.

Massie (2014) menyatakan bahwa *fee-based income* merupakan bagian dari pendapatan operasional industri perbankan yang apabila pendapatan dari *fee-based income* ini meningkat maka secara otomatis pendapatan operasional bank akan meningkat dan profitabilitas bank juga akan meningkat. Sumber pendapatan bank yang berasal dari *fee-based income* ini

tidak boleh dianggap remeh dan harus benar benar dikelola dengan baik. Jika sudah dikelola dengan baik, maka bukan hal yang mustahil jika suatu saat pendapatan operasional bank yang berasal dari *fee-based income* menjadi sumber pendapatan yang lebih signifikan bila dibandingkan dengan sumber pendapatan yang berasal dari dua kegiatan utama, yaitu *funding* dan *lending*. Meskipun berdasarkan riset Massie (2014) tersebut juga membuktikan bahwa *fee-based income* tidak berpengaruh secara signifikan pada profitabilitas, karena perkembangan *fee-based income* yang fluktuatif sifatnya pada bank yang diteliti. *Fee-based income* berkembang secara fluktuatif dikarenakan kebutuhan nasabah akan pelayanan jasa masih belum konsisten dari waktu ke waktu, disesuaikan dengan kebutuhan bisnis nasabah.

Penyediaan jasa-jasa di bank juga dilakukan untuk mendukung kegiatan *funding* dan *lending*. Misalnya jasa penyewaan *safe deposit box* yang mengharuskan penyewanya memiliki rekening simpanan di bank yang bersangkutan untuk kepentingan pembayaran uang sewa *safe deposit box* (yang biasanya langsung dipotong dari saldo simpanan) dan kepentingan penyimpanan uang jaminan kunci. Uang jaminan kunci akan dikunci oleh bank selama masa periode penyewaan *safe deposit box*. Dengan demikian otomatis dengan adanya penyediaan jasa penyewaan *safe deposit box* maka akan menambah volume kegiatan utama bank yaitu kegiatan *funding* karena adanya rekening simpanan yang harus dibuka oleh nasabah. Memberikan pelayanan yang lengkap kepada nasabah juga merupakan sasaran dari kegiatan penyediaan jasa-jasa bank karena tentu saja nasabah akan lebih suka jika semua kegiatan keuangan yang mereka inginkan tersedia dan bisa dilayani di bank yang sama. Misalnya, jika ada nasabah yang berprofesi sebagai pengusaha dan ingin mengurus *Letter of Credit* (L/C) untuk impor barang dari luar negeri sekaligus mengurus garansi dan referensi bank, maka akan lebih menyenangkan dan memudahkan bagi nasabah tersebut jika ketiga hal tersebut bisa diurus di satu bank saja tanpa harus pergi ke beberapa bank berbeda.

6.2 Ketersediaan Pelayanan Jasa Perbankan

Lengkap atau tidaknya jasa-jasa yang bisa disediakan oleh suatu bank, tergantung pada beberapa hal, di antaranya yaitu:

1. Modal, fasilitas dan sumberdaya manusia
2. Status kantor bank
3. Jenis Bank-nya apakah Bank Devisa atau Non Devisa

Jasa yang disediakan oleh bank tergantung apakah bank memiliki modal yang cukup besar, karena tentu saja penyediaan jasa-jasa bank yang lengkap memerlukan modal yang tidak sedikit untuk menyediakan berbagai fasilitas penunjang jasa. Penyediaan jasa untuk *safe deposit box* misalnya, mengharuskan bank memiliki bangunan milik sendiri untuk kepentingan pembangunan khasanah (ruang penyimpanan) di mana *safe deposit box* terletak. Bangunan bank yang disewa untuk operasional bank tidak memungkinkan untuk penyediaan jasa *safe deposit box* karena akan menyulitkan dan sangat tidak efisien jika *safe deposit box*-nya harus dipindah-pindahkan. Seperti diketahui bahwa *safe deposit box* terbuat dari bahan dasar besi baja yang berat, tahan karat dan tahan api agar membuat barang-barang simpanan nasabah yang berada di dalamnya menjadi aman. Besarnya modal yang dimiliki oleh bank akan sangat menentukan banyak atau tidaknya fasilitas yang bisa disediakan oleh bank.

Selain itu, penyediaan jasa bank sangat memerlukan sumberdaya manusia yang kompeten untuk menjalankannya. Misalnya penyediaan jasa *Letter of Credit* (L/C) memerlukan sumberdaya manusia yang memahami isi dokumen-dokumen yang berbahasa asing dan mengerti mekanisme pengurusan *Letter of Credit* (L/C) dengan pihak bank yang berada di Luar negeri. Jika sumberdaya manusia yang ada di bank tidak memiliki kompetensi yang mendukung untuk hal tersebut, maka jasa tersebut tidak bisa disediakan. Selain itu juga diperlukan sumberdaya manusia yang amanah atau dibuat menjadi amanah secara sistem. Jasa penyewaan *safe deposit box* misalnya, operasionalnya menggunakan dua kunci, yang mana satu kunci dipegang oleh

nasabah dan satu kunci lagi dipegang oleh pihak bank. Sumberdaya manusia bank yang diamanahi menyimpan dan mengelola jasa ini harus orang yang amanah, karena jika tidak maka bisa terjadi penyalahgunaan wewenang yang mengakibatkan hilangnya barang milik nasabah yang berada di dalam kota penyimpanan tersebut. Ada banyak terjadi tuntutan pada bank tertentu karena terjadi kehilangan barang-barang berharga yang disimpan oleh nasabah di *safe deposit box*. Meskipun proses hukumnya terus berjalan dan memerlukan pemeriksaan yang akurat dan lebih lanjut dari pihak kepolisian, tapi disinyalir bahwa kehilangan tersebut diakibatkan lemahnya pengawasan pihak bank terhadap ruang khasanah dan berpotensi melibatkan oknum karyawan bank (hukum online.com, 2009).

Status kantor bank yang dimaksud di sini adalah apakah kantor bank tersebut berstatus sebagai kantor pusat, kantor cabang utama, kantor cabang pembantu, kantor Unit, Kantor Kas, atau status kantor lainnya. Status kantor bank yang bersangkutan akan berpengaruh pada jasa yang disediakan. Misalnya, untuk jasa *safe deposit box* yang notabene memerlukan ruang penyimpanan yang besar untuk menempatkan lemari besi yang terbuat dari bahan besi baja, maka biasanya jasa *safe deposit box* hanya tersedia di Kantor Pusat atau Kantor Cabang Utama yang bangunannya merupakan bangunan milik sendiri karena *safe deposit box* akan sulit untuk dipindah-pindahkan. Demikian juga dengan jasa *Letter of Credit*, yang biasanya hanya bisa diurus di Kantor Pusat dan Kantor Cabang Utama. Untuk status kantor yang lain seperti kantor Cabang pembantu, Kantor Unit dan Kantor Kas, biasanya layanan jasa yang tersedia lebih terbatas bila dibandingkan dengan Kantor Pusat dan Kantor Cabang Utama.

Untuk Jenis Bank apakah Bank Devisa atau bukan, hal ini akan berpengaruh pada jasa-jasa bank yang berhubungan dengan transaksi Luar Negeri atau transaksi yang melibatkan valuta asing. Bank Devisa (Fahmi, 2014) merupakan bank yang dapat mengadakan transaksi Internasional seperti transaksi untuk kepentingan ekspor dan impor, jual beli valas dan aktivitas lainnya yang sejenis. Sedangkan Bank Non Devisa merupakan bank yang dalam aktivitasnya tidak dapat mengadakan transaksi

internasional , namun bank tersebut dapat mengubah statusnya menjadi bank devisa asal memenuhi beberapa syarat dan ketentuan seperti yang telah ditentukan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Penyediaan jasa *Letter of Credit* (L/C) merupakan salah satu jasa yang hanya tersedia di bank Devisa, karena penyediaan jasa untuk kepentingan ekspor dan impor ini akan melibatkan transaksi dengan bank asing yang ada di luar negeri (transaksi internasional) dan transaksinya menggunakan valuta asing. Bank Non Devisa tidak dapat menyediakan jasa ini karena tidak dapat melakukan transaksi internasional.

Untuk sistem operasional yang digunakan bank, baik menggunakan sistem konvensional ataupun syariah, umumnya tidak mempengaruhi jenis layanan yang bisa disediakan oleh bank. Bank syariah juga menyediakan layanan jasa yang beragam seperti halnya bank konvensional, hanya saja di bank syariah untuk setiap layanan jasa yang diberikan, berlaku akad-akad yang sesuai dengan syariah (Karim, 2014; Antonio, 2014) karena salah satu prinsip sahnya transaksi di dalam syariat Islam adalah adanya akad yang sesuai dengan syariat.

Syarat sahnya suatu transaksi di dalam Islam ada tiga (Karim, 2014), yaitu pertama, zat yang ditransaksikan bukan merupakan zat yang diharamkan dalam Islam untuk ditransaksikan. Kedua, transaksi tidak melanggar prinsip *An Taradin Minkum'* (prinsip keikhlasan masing-masing pihak dan harus memiliki informasi yg sama; dan prinsip *'La Tazhlimuna wa la Tuzhlamun'* (Jangan menzalimi dan dizholimi seperti transaksi riba, *gharar*, *rysiwah*, *maysir*). Dan yang ketiga, ada akad yang sesuai dengan syariah. Misalnya untuk jasa garansi bank, diberikan dengan akad *kafalah*, jasa jual beli valuta asing dengan akad *sharf*, dan akad *wadi'ah yad al amanah* yang digunakan untuk jasa penyewaan *safe deposit box*. Meskipun menurut beberapa ahli syariah, ada beberapa produk layanan bank konvensional yang seharusnya tidak tersedia di bank syariah karena produknya sudah menyalahi hukum syariah dari awal. Sehingga ketika bank syariah

menyediakan layanan ini, sebenarnya menyalahi hukum syariah itu sendiri.

6.3 Manajemen Jasa Perbankan

Seiring dengan kemajuan teknologi di berbagai bidang, terutama teknologi informasi, nasabah dapat mengetahui jenis-jenis layanan jasa yang disediakan oleh pihak perbankan dari situs resmi bank yang bersangkutan. Di situs resmi tersebut, biasanya diinformasikan berbagai layanan jasa yang disediakan oleh bank beserta penjelasan singkat mengenai jasa tersebut, persyaratan yang harus dipenuhi untuk mendapatkan layanan jasa yang bersangkutan, nomor telfon atau *contact person* yang dapat dihubungi sehubungan dengan layanan jasa tersebut, dan terkadang ada bank tertentu yang juga sudah mencantumkan biaya yang harus disediakan oleh nasabah untuk mendapatkan layanan jasa tersebut. Saat ini, variasi layanan jasa yang disediakan oleh pihak perbankan juga dapat dilihat dari aplikasi *M-Banking* yang dapat diunduh di *smartphone* nasabah. *M-Banking* memuat fitur-fitur layanan jasa yang disediakan oleh bank yang dapat dilayani secara daring.

Bentuk jasa-jasa yang disediakan oleh bank akan berkembang seiring dengan berubahnya waktu. Hingga kini ada banyak layanan jasa yang biasanya tersedia di bank , antara lain:

1. Pengiriman uang (transfer)
2. Setoran pembayaran seperti pajak dan tagihan lainnya
3. Pembayaran gaji atau *payroll*
4. Pada pasar modal, bank dapat menjadi wali amanat (*trustee*)
5. Bank garansi dan referensi bank
6. *Letter of Credit* (L/C)
7. Kliring
8. Uang plastik
9. *Safe Deposit Box*,
10. Dan jasa jasa lainnya.

Berikut ini merupakan bahasan singkat untuk setiap layanan jasa yang telah disebutkan di atas.

6.3.1. Pengiriman Uang (Transfer)

Pengiriman uang atau transfer merupakan salah satu kegiatan bank yang masuk kategori jasa bank. Pengiriman uang dapat dilakukan antar rekening di bank yang sama atau antar bank. Kegiatan transfer antar bank hanya dapat dilakukan oleh bank umum sedangkan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) tidak dapat melakukan transaksi antar bank karena berdasarkan aturan perbankan yaitu Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nomor 20/POJK.03/2014 tentang Bank Perkreditan Rakyat, BPR tidak dapat melaksanakan transaksi antar bank.

Teller merupakan posisi di bank yang melayani konsumen yang melakukan transfer secara manual (yang dimaksud manual di sini adalah nasabah mengisi slip/formulir transfer) dan biasanya ada biaya yang akan dibebankan kepada konsumen jika transfer yang dilakukan merupakan transfer antarbank. Transfer antar rekening di bank yang sama tidak dikenakan biaya. Pengiriman uang yang disediakan oleh perbankan dilakukan melalui dua sarana, yaitu *Real Time Gross Settlement /RTGS* dan Sistem Kliring Nasional/SKN (Bankkalbar.co.id). Di masa lalu nasabah biasa melakukan transfer manual lewat teller. Tapi kini transfer umumnya dilakukan nasabah secara mandiri di Anjungan Tunai Mandiri (ATM) atau melalui aplikasi M-Banking yang sudah dipasang di smartphone nasabah jika jumlah uang yang ditransfer tidak terlalu besar, karena bank menetapkan aturan pembatasan jumlah uang yang dapat ditransfer setiap harinya jika dilakukan melalui ATM.

Perkembangan teknologi memang memainkan peran sangat penting dalam kehidupan manusia dan dunia perbankan juga tidak ketinggalan memanfaatkan kemajuan teknologi tersebut untuk memberikan layanan terbaik kepada para nasabahnya. Selain itu, pandemic Covid 19 juga turut mempercepat penggunaan teknologi informasi di berbagai bidang, termasuk perbankan. Dengan adanya

kebutuhan untuk menghindar dari aktivitas tatap muka akibat Covid 19, pihak perbankan memperbanyak layanan yang memanfaatkan internet dan dapat diakses dari smartphone nasabah, mulai dari membuka rekening hingga layanan jasa lainnya seperti transfer.

6.3.2. Setoran Pembayaran

Bank juga menyediakan jasa penerimaan setoran pajak atau tagihan lainnya seperti tagihan listrik PLN, tagihan telfon rumah/kantor di mana TELKOM sebagai penyedia layanannya, tagihan air leding PDAM, tagihan pembiayaan oleh Lembaga pembiayaan konsumen, tagihan pembayaran pembuatan paspor, dan lain-lain. Bank juga menerima setoran untuk penyelenggaraan Ibadah Haji. Di masa lalu, bank menyediakan loket secara khusus untuk pembayaran berbagai tagihan ini yang biasanya disebut dengan istilah *Payment Point*. Bank juga bekerjasama dengan berbagai pihak yang ingin membuka usaha sebagai *Payment Point* dengan menjadi perpanjangan tangan dari bank tersebut. Semakin banyak *Payment Point* yang bekerja sama dengan bank, tentu saja akan semakin banyak pendapatan bagi bank.

Payment point sebenarnya merupakan rekening titipan, di mana uang yang dibayarkan oleh nasabah akan didistribusikan lagi oleh bank yang bersangkutan kepada Lembaga yang berhak menerimanya. Misalnya, *Payment Point* untuk pembayaran pelanggan Listrik PLN di Bank Syariah Indonesia (BSI) misalnya, maka BSI hanya menyimpan sementara pembayaran dari pelanggan PLN tersebut untuk kemudian meneruskannya kepada PLN sebagai pihak yang berhak menerima pembayaran. Pelayanan jasa *payment point* secara manual tidak mengharuskan penyetor untuk menjadi nasabah di bank yang bersangkutan. Penyetor dapat membayar tagihan atau menyetor di bank mana saja tanpa perlu menjadi nasabahnya. Saat ini umumnya Bank sudah memasukkan fitur pembayaran berbagai tagihan ini sebagai pilihan pada transaksi yang ada di Anjungan Tunai Mandiri (ATM) sehingga lebih memudahkan para nasabah untuk membayar berbagai tagihan tanpa perlu datang ke lokasi kantor bank yang bersangkutan dan mengikuti antrian pembayaran.

Seiring dengan berkembangnya teknologi perbankan saat ini yaitu penggunaan *M-Banking* yang berupa aplikasi yang diakses lewat *smartphone*, maka pembayaran berbagai tagihan ini menjadi jauh lebih mudah. *M-Banking* menyediakan berbagai fitur layanan jasa yang bisa diselesaikan hanya dengan sekali sentuh pada layar *smartphone*. Layanan jasa ini merupakan sumber pendapatan tidak langsung yang cukup signifikan untuk pihak perbankan karena dengan adanya rekening titipan ini, bank mendapatkan aliran dana segar baik dari nasabah maupun non nasabah yang dapat dimanfaatkan terlebih dahulu oleh bank, sebelum uang tersebut dibayarkan kepada Lembaga pemilik dana.

6.3.3. Pembayaran Gaji (*Payroll*)

Bank bekerjasama dengan banyak organisasi untuk menjadi Lembaga pembayar gaji (*payroll*) bagi karyawan atau anggota organisasi. Organisasi menghemat banyak waktu dan tenaga dengan menunjuk bank tertentu sebagai pembayar gaji karyawannya daripada bila harus membayarkan sendiri gaji karyawannya secara manual. Menjadi Lembaga *payroll* merupakan ekspansi yang saat ini terus dilakukan oleh bank karena adanya berbagai keuntungan yang akan diperoleh oleh bank. Pertama, bank akan langsung mendapatkan banyak nasabah dalam waktu singkat karena dengan menjadi bank yang membayar gaji, otomatis semua karyawan yang bekerja pada organisasi tersebut harus memiliki rekening simpanan pada bank yang bersangkutan. Hal ini tentu saja akan sangat menambah volume kegiatan penghimpunan dana bank. Minimal dari kegiatan tersebut, bank bisa mendapatkan penerimaan dari biaya administrasi rekening bulanan dan biaya kartu bulanan. Kedua, bank bisa mendapatkan sumber dana segar yang diperoleh dari organisasi dan simpanan nasabah yang merupakan anggota organisasi. Dan ketiga, tentu saja bank mendapatkan keuntungan dari transaksi jasa lain lain yang diminta oleh nasabah anggota organisasi.

Keuntungan bank akan semakin berlipat ganda jika para anggota organisasi tersebut kemudian juga menjadi nasabah lending (debitur) secara kontinyu dan menjadi nasabah kartu

kredit. Banyak organisasi atau perusahaan besar bekerja sama dengan Bank Swasta Nasional sebagai bank yang mengurus *payroll*-nya. Untuk instansi pemerintah yang berada di daerah, biasanya bekerjasama dengan Bank Pembangunan Daerah yang bersangkutan sebagai bank *payroll*-nya. Misalnya Gaji Pegawai di lingkungan Provinsi Kalimantan Barat akan dibayarkan gajinya melalui Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Barat (Bank Kalbar).

6.3.4. Wali Amanat (*Trustee*)

Pada pasar modal, bank dapat mengambil posisi sebagai wali amanat (*trustee*). Dengan menjadi wali amanat, bank mewakili nasabahnya yang menjadi pemegang efek yang bersifat utang terutama hak untuk menerima pembayaran kupon dan pokok surat utang (permatabank.com). Agar dapat memberikan layanan jasa wali amanat, harus terlebih dahulu mendapatkan surat tanda terdaftar sebagai wali amanat dari Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia. Dengan menjadi wali amanat, bank memudahkan nasabahnya sehingga tidak perlu berhubungan dengan pihak penyedia produk pasar modal.

6.3.5. Bank Garansi dan Referensi Bank

Bank juga dapat menyediakan jasa bank garansi dan memberikan surat referensi bank. Bank garansi adalah salah satu jasa yang diberikan oleh bank berupa jaminan pembayaran sejumlah uang tertentu yang akan diberikan kepada pihak yang menerima jaminan, hanya apabila pihak yang dijamin melakukan cidera janji atau tidak menepati kewajibannya sesuai perjanjian yang telah dibuat dengan pihak penerima jaminan. Perjanjian yang dapat dilayani dengan bank garansi tidak dibatasi hanya pada perjanjian perjanjian tertentu. Perjanjian tersebut bisa berupa jual beli, sewa, kontrak mengontrak, pemborongan, dan lain-lain. Pihak yang dijamin biasanya adalah nasabah bank yang bersangkutan, sedangkan jaminan diberikan kepada pihak lain yang mengadakan suatu perjanjian dengan nasabah (Triandaru & Budisantoso, 2006).

Surat referensi bank merupakan surat keterangan yang diberikan oleh nasabah untuk memenuhi pengajuan persyaratan yang diminta oleh pihak ketiga (bcasyariah.co.id). Surat referensi

bank biasanya diminta oleh pihak ketiga untuk berbagai keperluan, misalnya untuk mengikuti tender, untuk keperluan pembuatan visa, untuk persyaratan sekolah ke Luar Negeri, dan lain sebagainya. Biasanya ada persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah untuk mendapatkan surat referensi bank seperti minimal jangka waktu menjadi nasabah serta persyaratan jumlah saldo mengendap di rekening nasabah yang dihubungkan dengan tujuan pembuatan surat referensi. Misalnya untuk mendapatkan surat referensi dari Bank Central Asia Syariah (BCA Syariah) ditetapkan syaratnya minimal telah menjadi nasabah BCA Syariah selama tiga bulan, meski tidak disebutkan berapa jumlah saldo mengendap yang harus tersedia di rekening nasabah tersebut karena tergantung tujuan pembuatan surat. Untuk surat referensi pembuatan visa kerja dan liburan ke Australia misalnya, ditentukan bahwa harus ada saldo rata-rata mengendap di rekening nasabah sebanyak 5.000 Dollar Australia atau setara dengan Rp 50.000.000,00 (Lima Puluhan Juta Rupiah) selama tiga bulan berturut turut (imigrasi.co.id). Sedangkan untuk visa liburan hanya diperlukan saldo mengendap sekitar Rp 10.000.000,00 (Sepuluh Juta Rupiah).

6.3.6. Letter of Credit (L/C)

Letter of Credit (L/C) atau surat kredit berdokumen merupakan salah satu jasa yang ditawarkan oleh bank dalam rangka pembelian barang, berupa penangguhan pembayaran pembelian oleh pembeli sejak L/C dibuka sampai dengan waktu tertentu sesuai perjanjian. Perjanjian yang dapat difasilitasi oleh L/C hanya jual beli (Triandaru & Budisantoso, 2006). Dengan adanya L/C ini pembeli dapat melakukan pembayaran setelah yakin bahwa barang yang dibeli sesuai dengan spesifikasi sesuai perjanjian dengan penjual. Dengan kata lain, pembeli tidak perlu membayar terlebih dahulu sebelum barang dikirim atau disampaikan oleh penjual. L/C banyak digunakan dalam transaksi ekspor dan impor. Dengan adanya L/C maka keamanan transaksi menjadi lebih terjamin untuk kedua pihak, baik pengeksport maupun pengimpor. Pengeksport tidak perlu menunggu lama untuk

menerima pembayaran karena telah difasilitasi oleh bank yang menerbitkan L/C sedangkan pengimpor bisa menanggungkan pembayaran sampai barang telah diterima dan diyakini sesuai dengan spesifikasi yang dijanjikan.

6.3.7. Kliring

Kliring pada dasarnya merupakan proses penyelesaian hutang piutang antar bank dengan cara saling menyerahkan warkat. Kliring merupakan kegiatan khas Bank Umum, Bank Umum diperkenankan untuk melaksanakan kegiatan kliring seperti tercantum pada Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 6/POJK.03/2016 Tentang Kegiatan Usaha dan Jaringan Kantor Berdasarkan Modal Inti Bank. Bank Perkreditan Rakyat tidak dibolehkan melaksanakan kegiatan kliring. Hal ini berdasarkan pada Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nomor 20/POJK.03/2014 tentang Bank Perkreditan Rakyat. Dengan aturan tersebut, maka kedua bank boleh melakukan kegiatan sesuai amanah peraturan tersebut tanpa harus direpotkan dengan izin tambahan

Hutang Piutang dapat terjadi antar bank dikarenakan proses transaksi antar cabang atau antar bank yang dilakukan oleh nasabah, sehingga menyebabkan bank harus menyelesaikan dan mengelola transaksi tersebut melalui kegiatan kliring. Pelaksanaan kliring dikoordinir oleh Bank Indonesia atau Lembaga lain yang ditunjuk oleh pemerintah sesuai Peraturan yang berlaku. Di wilayah di mana tidak terdapat Kantor Bank Indonesia, maka kegiatan kliring dilaksanakan di kantor bank yang telah ditunjuk oleh bank Indonesia. Secara umum, kliring terbagi menjadi dua metode besar, yaitu kliring manual dan kliring elektronik. Pelaksanaan kliring manual dilakukan dengan cara bank-bank yang terkait saling menyerahkan warkat kliring seperti cek, bilyet giro, surat bukti penerimaan transfer dan wesel bank untuk transfer kredit (Triandaru & Budisantoso, 2006).

Kliring elektronika didasarkan pada data keuangan elektronik disertai dengan penyampaian warkat kepada peserta kliring untuk diteruskan kepada penerima. Penentuan metode kliring tergantung pada wilayah kliring. Khusus untuk wilayah Kalimantan Barat di mana penulis berasal, kliring dilakukan secara

manual. Pertemuan Kliring dilakukan dalam dua tahap, yaitu pertama kliring penyerahan dan yang kedua kliring pengembalian. Pada saat kliring penyerahan, dilakukan pertukaran warkat oleh para perwakilan bank peserta kliring untuk dicek keabsahan warkat dan ketersediaan dananya. Jika ada warkat yang ditolak, misalnya karena keabsahan warkat yang diragukan atau dana yang tidak mencukupi pada rekening, maka warkat tersebut akan dikembalikan pada saat kliring pengembalian. Di setiap akhir periode kliring, akan diperhitungkan pihak bank mana yang menang dan kalah kliring.

6.3.8. Uang Plastik

Salah satu layanan jasa yang menjadi perbedaan utama antara Bank dengan Lembaga keuangan lainnya adalah bank (umum) bisa menerbitkan uang plastik. Uang plastik pada dasarnya merupakan alat berbentuk kartu yang terbuat dari plastik yang diterbitkan oleh Bank Umum dan dapat digunakan sebagai alat pembayaran untuk transaksi pembelian barang dan jasa. Kartu ini memiliki ciri seukuran kartu identitas dengan menampilkan nama pemilik, masa berlaku serta 14 digit angka pengenalan kartu di bagian depan kartu. Di bagian belakang kartu, terdapat pita magnetik yang berisi kode tertentu agar mesin dapat mengenali kartu ini ketika digunakan untuk bertransaksi. Di bagian depan, ide penggunaan uang plastik ini pertama muncul pada tahun 1950-an oleh seorang pengusaha di kota New York bernama Frank Mc Namara.

Ada beberapa jenis uang plastik, di antaranya yaitu kartu kredit, kartu debit, kartu kas, dan uang elektronik. Masing-masing jenis uang plastik tersebut memiliki kegunaan dan fitur tersendiri. Kartu kredit merupakan jenis uang plastik yang membuat penggunanya dapat bertransaksi untuk pembelian barang dan jasa meskipun tidak memiliki uang tunai, atau dengan kata lain, dengan penggunaan kartu kredit ini, transaksi nasabah ditalangan terlebih dahulu oleh bank. Setelah terjadi transaksi, barulah nanti bank akan menagihkan kepada nasabah yang dapat dibayar sekaligus atau bertahap.

Transaksi yang melibatkan kartu kredit sebenarnya merupakan transaksi yang kompleks dan melibatkan 4 pihak yaitu perusahaan penerbit kartu kredit (seperti visa, mastercard, dinners club, dan lain lain) yang biasanya disebut sebagai issuer; bank yang mengelola kartu kredit atau biasa disebut *acquirer*; *merchant* (tempat atau toko di mana kartu digunakan untuk bertransaksi); serta pemilik kartu atau nasabah. Kartu debit merupakan kebalikan dari kartu kredit.

Ketika seseorang menggunakan kartu debit, berarti nasabah tersebut bertransaksi dengan menggunakan uang yang ada di rekeningnya. Artinya ketika kartu debit digunakan, maka transaksi yang terjadi otomatis mengurangi saldo yang rekening nasabah. Kartu debit juga dapat digunakan untuk menarik uang tunai di ATM. Kartu kas atau biasa disebut cash card tidak dapat digunakan untuk bertransaksi tetapi hanya dapat digunakan untuk menarik uang dari mesin ATM sehingga kartu ini lebih dikenal dengan nama kartu ATM. Dan yang terakhir yaitu uang elektronik atau *e-money*. *E-money* berfungsi sebagai pembayaran transaksi secara non tunai. Uang elektronik ini tidak selalu dikaitkan dengan kepemilikan rekening tertentu oleh nasabah di suatu bank. Pada kartu ini tidak tertera informasi pemilik kartu tetapi hanya berisi chip sebagai pengenal saldo uang yang berada pada kartu tersebut. Sehingga penggunaan uang elektronik sama persis seperti uang tunai yang jika hilang maka tidak bisa dicegah pemakaiannya oleh pihak yang menemukannya. Hampir semua bank umum bermodal besar memiliki uang eletronik ini.

Adapun jenis uang elektronik ini antara lain Flash dari BCA, Brizzi dari BRI, Mandiri *e-cash* dari Bank Mandiri, dan *Tapcash* dari Bank BNI (Kompas.com). Saat ini keberadaan uang elektronik kurang diminati seiring dengan berkembangnya *e-wallet* atau dompet digital yang dianggap lebih memudahkan karena terpasang di *smartphone* dan dapat digunakan untuk pembayaran berbagai transaksi pembelian barang dan jasa. Adapun yang masuk kategori dompet digital ini misalnya OVO, Dana, Gopay, Shopeepay dan masih banyak lagi.

Berdasarkan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) *e-money* dan dompet digital merupakan hal yang sama tetapi menggunakan terminologi berbeda karena penggunaan jenis alat bantu yang

berbeda. OJK menyebutnya uang elektronik atau *stored value cash* (ojk.go.id). Uang elektronik merupakan alat pembayaran transaksi dalam bentuk elektronik di mana penggunaannya harus menyimpan uang terlebih dahulu (atau disebut dengan istilah *top up*) kepada pihak penerbit uang elektronik, dan uang tersebut akan disimpan dalam bentuk saldo. Uang elektronik terbagi menjadi dua jenis, yaitu yang berbasis chip dan berbasis server. Uang elektronik yang berbasis chip biasanya berbentuk kartu sedangkan yang berbasis server akan berbentuk aplikasi yang diinstal pada *smartphone* nasabah. Semakin maju suatu negara, penggunaan uang elektronik akan semakin banyak dan penggunaan uang kertas dan logam akan semakin berkurang. Di masa kini, di mana penggunaan uang elektronik lumrah, maka bentuk uang secara fisik akan semakin jarang terlihat. Uang hanya akan berpindah pindah secara digital, misalnya dari pembayaran gaji yang dimasukkan ke dalam rekening simpanan seorang karyawan oleh perusahaan tempatnya bekerja. Karyawan tersebut kemudian memindahkan uang tersebut aplikasi uang elektroniknya agar menjadi saldo di *smartphone*-nya dan kemudian menggunakannya untuk berbelanja produk kebutuhan secara daring.

6.3.9. Safe Deposit Box

Safe Deposit Box merupakan bentuk pelayanan bank kepada nasabah di mana bank menyewakan kotak simpanan dengan ukuran tertentu untuk menyimpan barang-barang berharga dengan jangka waktu tertentu. Kotak simpanan ini terbuat dari bahan baja yang tahan api dan memiliki kunci ganda sehingga diyakini aman. Pelayanan ini disediakan oleh bank untuk memberikan layanan kepada para nasabah bank yang memiliki banyak barang-barang berharga dan merasa kurang aman untuk menyimpannya di rumah karena menanggung resiko kebakaran, resiko kehilangan, banjir, dan resiko-resiko lainnya yang mungkin terjadi. Barang-barang berharga tersebut merupakan barang bergerak seperti sertifikat tanah, sertifikat rumah, ijazah, logam mulia, perhiasan emas dan perak, berlian, dan barang berharga lainnya.

Safe deposit box dianggap jauh lebih aman daripada disimpan sendiri di rumah karena beberapa sebab. Pertama, *safe deposit box* terdiri dari bahan yang tahan api sehingga aman dari kebakaran. Kedua, *safe deposit box* memiliki kunci ganda yang mana baru bisa akan dibuka jika digunakan kedua-dua kunci tersebut. Satu kunci dipegang langsung oleh nasabah sedangkan satu kunci lagi dipegang oleh pihak bank. Bank memberikan ketentuan mengenai barang-barang yang boleh disimpan di *safe deposit box* yaitu mata uang, logam mulia, kertas berharga, sertifikat, atau dokumen penting lainnya, dan barang-barang lain yang disetujui oleh bank secara tertulis.

Ada pula barang-barang yang dilarang untuk disimpan di situ yaitu obat-obat terlarang (narkotika) dan sejenisnya, barang-barang yang mudah meledak, senjata tajam, pistol, serta barang-barang lainnya yang dilarang oleh bank secara tertulis. Bank mendapatkan keuntungan berupa uang sewa untuk jangka waktu tertentu dan uang jaminan kunci yang mengendap. Uang sewa yang dibayarkan oleh nasabah bervariasi tergantung pada besarnya ukuran kotak yang disewa dan periode penyewaan. Semakin besar lotak yang disewa dan semakin lama jangka waktu penyewaan, maka uang sewa yang harus dibayarkan nasabah semakin besar. Uang jaminan kunci yang mengendap maksudnya adalah, selama jangka waktu penyewaan, nasabah berkewajiban menyimpan uang dalam jumlah tertentu di rekeningnya sebagai uang jaminan jika kunci yang dipegang oleh nasabah hilang.

Jika setelah jangka waktu penyewaan berakhir dan nasabah tidak kehilangan kunci, maka uang jaminan kunci akan dikembalikan kepada nasabah. Tetapi jika dalam jangka waktu penyewaan tersebut nasabah kehilangan kunci *safe deposit box*-nya maka uang jaminan tersebut akan diambil oleh bank sebagai bentuk denda dan pertanggungjawaban nasabah kepada bank, karena bank harus membongkar *safe deposit box* tersebut dan hal tersebut memerlukan biaya yang tidak sedikit.

6.4 Penutup

Manajemen pelayanan jasa di dunia perbankan bukan merupakan hal yang sepele. Jasa Perbankan merupakan salah satu

kontributor pendapatan yang cukup signifikan bagi bank. Karena itu jasa-jasa yang ada di bank harus dikelola dengan baik agar jasa tersebut dapat disediakan dan memuaskan nasabah yang meminta layanan. Untuk menyediakan berbagai layanan jasa, tentu saja bank harus berpandukan pada ketentuan pemerintah yang berlaku, baik aturan yang dikenakan kepada Bank Umum, maupun aturan yang dikenakan kepada BPR. Untuk saat ini aturan yang digunakan sebagai panduan adalah aturan OJK untuk Bank Umum dan BPR. Dengan berpandukan kepada aturan tersebut, bank dapat menentukan layanan mana yang bisa disediakan karena diizinkan secara aturan dan layanan mana yang tidak bisa disediakan karena tidak diizinkan oleh aturan. Manajemen Jasa di perbankan juga mewajibkan pihak perbankan untuk menyediakan sumberdaya modal, fasilitas dan sumberdaya manusia yang kompeten. Variasi layanan jasa yang bisa disediakan oleh bank akan sangat ditentukan oleh hal-hal tersebut.

Pada akhirnya, meskipun pelayanan jasa di bank hingga saat ini belum menjadi penyumbang pendapatan utama bank karena sifatnya yang masih fluktuatif (Massie, 2014), tapi manajemen jasa perbankan harus dilakukan sebaik-baiknya. Selain untuk mengejar pendapatan bagi bank, juga sebagai pemberian layanan kepada nasabah, sehingga nasabah merasa puas. Di era pelayanan prima saat ini, kepuasan nasabah merupakan segala-galanya bagi bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, M. S. (2014) *Bank Syariah, dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani
- Bank Kalbar. <https://bankkalbar.co.id/transfer.php>. Diakses tanggal 30 Maret pukul 11:12 WIB
- Bca Syariah <https://www.bcasyariah.co.id/referensi-bank>, Diakses tanggal 30 Maret pukul 12:06 WIB
- Fahmi, I. (2014) *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Teori dan Aplikasi. Bandung: Alfabeta
- Hukum online.com. (2009) *Ketika safe deposit box tidak aman buat nasabah*. <https://www.hukumonline.com/berita/a/ketika-isafe-deposit-boxi-tidak-aman-buat-nasabah-hol21118>. Diakses tanggal 13 April 2023 pukul 22.33 WIB
- <https://www.imigrasi.go.id/> Diakses tanggal 30 Maret pukul 14:24 WIB
- Karim, A. A. (2014) *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada
- Massie, G. M. (2014) Pengaruh Fee-Based Income dan Intellectual Capital terhadap Profitabilitas pada Industri Perbankan di Bursa Efek Indonesia. *E-Jurnal Katalogis*, Volume 2 Nomor 7, Juli 2014. Pp 13-22
- Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 6/POJK.03/2016 Tentang Kegiatan Usaha dan Jaringan Kantor Berdasarkan Modal Inti Bank.
- Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nomor 20/POJK.03/2014 tentang Bank Perkreditan Rakyat.
- Permata Bank. <https://www.permatabank.com/id/capital-markets-wholesale/wali-amanat>. Diakses tanggal 27 Maret 2023 pukul 23:23 WIB
- Scheherazade R. Rehman; Hossein Askari (2010). How Islamic are Islamic Countries. *Global Economy Journal*, Vol. 10 Issue 2
- Triandaru, S. & Budisantoso, T. (2006). *Bank dan Lembaga Keuangan Lain* Edisi 2. Jakarta: Penerbit Salemba Empat

BAB 7

MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA DI PERBANKAN

7.1 Pendahuluan

Manajemen sumber daya manusia merupakan elemen yang sangat krusial dalam organisasi/perusahaan, sebagai penggerak dalam mencapai kesuksesannya. Karyawan dalam manajemen sumber daya manusia adalah aset inti organisasi, merupakan pondasi organisasi untuk mencapai tujuannya. Tanpa SDM sangat sulit bagi organisasi untuk mewujudkan tujuan tersebut, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Sehingga bagi organisasi sumber daya manusia merupakan aset yang perlu untuk diretain dan dikembangkan. Fokus manajemen SDM adalah manusia (karyawan), karena bagi perusahaan sumber daya manusia merupakan masalah yang paling penting. Organisasi atau perusahaan dapat berfungsidengan baik melalui sumber daya manusia. Kemudian produktivitas perusahaan, efektivitas dan efisiensi dapat dihasilkan dari sumber daya manusia (Rivai, 2009).

Kualitas dan kompetensi karyawan merupakan faktor yang sangat penting bagi perbankan, serta organisasi bisnis lainnya. Oleh karena itu, organisasi harus lebih memperhatikan sumber daya manusianya, karena untuk memaksimalkan kompetensi karyawan dalam organisasi sanagt didukung oleh implementasi praktik sumber daya manusia (Cherif, 2020; Saleem and Khurshid, 2014).

Perbankan merupakan organisasi atau perusahaan yang bergerak di bidang keuangan, menyediakan produk-produk dan jasa keuangan yang dibutuhkan oleh masyarakat. Sama dengan organisasi lainnya, agar operasionalisasi perusahaan dapat berfungsi dengan baik, maka perbankan membutuhkan SDM yang handal untuk dapat dapat memajukan dan mensukseskan perbankan.

SDM perbankan harus mampu menguasai operasionalisasi bank, dengan melakukan inovasi pada produk dan jasa nya kemudian memasarkan produk dan jasa tersebut kepada masyarakat.

SDM merupakan isu penting dalam manajemen bank, karena peningkatan dan pengembangan kemampuan dari sebuah bank sangat ditentukan oleh kemampuan atau kapasitas dari SDM itu sendiri (Cakrabaty, 2012). Perbankan mendapatkan manfaat yang nyata dari kontribusinya terhadap sumber daya manusia. Sehingga pengembangan SDM perlu dilakukan dengan efisien agar organisasi tetap sehat dan survival (Rahman and Akhter, 2021).

7.2 Pengertian Manajemen Sumber Daya Manusia

Organisasi yang bercirikan kecerdasan, fleksibilitas, dan kompetensi dibandingkan dengan pesaingnya dapat diciptakan melalui praktek manajemen SDM. Organisasi tersebut menerapkan kebijakan dan praktik perekrutan, seleksi, pelatihan karyawan yang terampil. Sehingga pada gilirannya karyawan akan mengarahkan upaya terbaik mereka ke arah kerja sama dalam sumber daya organisasi mereka (Cherif, 2020).

Merujuk pada Desler (2020), untuk memahami manajemen sumber daya manusia, terlebih dahulu memahami apa yang dilakukan oleh manejer. Manajer adalah orang yang bertanggung jawab untuk mencapai tujuan organisasi, melalui pengelolaan upaya orang - orang dalam organisasi.

Mengelola atau manajemen berdasarkan para ahli merujuk pada pelaksanaan fungsi-fungsi dari manajemen yaitu perencanaan, pengorganisasian, staffing, koordinasi, memimpin dan mengendalikan atau pengawasan. Berdasarkan hal tersebut Dessler (2020) mengartikan manajemen SDM sebagai metode atau cara untuk memperoleh, melatih, menilai, dan memberi kompensasi kepada karyawan, serta memperhatikan hubungan kerja mereka, kesehatan dan keselamatan, serta masalah keadilan.

Kemudian Armstrong and Taylor (2014) mendefinisikan manajemen SDM sebagai pendekatan yang strategis, terintegrasi dan koheren untuk ketenagakerjaan, pengembangan dan

kesejahteraan orang – orang yang bekerja dalam organisasi. Lebih lanjut Colling et al., (2019) mengemukakan bahwa manajemen SDM merupakan strategi pengelolaan orang-orang (*people management*), pekerjaan dan hubungan kerja yang ada dalam organisasi.

Selanjutnya Boselie (2013) mengemukakan bahwa manajemen sumber daya manusia (SDM) melibatkan semua keputusan manajemen yang berkaitan dengan kebijakan dan praktek yang bersama-sama membentuk hubungan kerja dan ditujukan untuk mencapai tujuan individu, organisasi dan masyarakat.

Berdasarkan definisi-definisi di atas dapat disimpulkan bahwa manajemen sumber daya manusia perbankan adalah tentang bagaimana perbankan mengelola para karyawan baik dari segi tugas-tugas mereka maupun hubungan industrial yang ada di dalamnya dengan tujuan untuk mencapai kesuksesan perbankan.

7.3 Pentingnya Manajemen SDM bagi Bank

Setiap organisasi termasuk perbankan menginginkan sumber daya manusia yang dimilikinya efektif dan efisien. Perbankan merupakan bisnis yang berkaitan langsung dengan masyarakat, sehingga sumber daya manusia perbankan yang handal dan kuat akan menjadikan perbankan menjadi lebih baik.

Perbankan merupakan organisasi yang *knowledge base intensive*, artinya pengetahuan merupakan modal utama dalam perbankan untuk mampu beroperasi dalam menghasilkan produk dan jasa atau layanan perbankan kepada masyarakat. Tentu saja yang paling utama pengetahuan ini dimiliki oleh individu di dalam bank yaitu karyawan (SDM Bank), perbankan dan juga pengetahuan nasabah yang mampu mempengaruhi operasionalisasi perbankan.

Oleh karena itu pengetahuan yang dimiliki oleh para karyawan perlu untuk dikembangkan melalui pelatihan dan pengembangan, pendidikan dan lain-lain. Bertujuan untuk mempersiapkan para karyawan untuk melakukan pekerjaan saat ini atau untuk pekerjaan yang akan datang. Di lain pihak kemampuan untuk berinovasi juga menuntut perbankan harus mampu mengelola SDM nya dengan baik. Hal ini sangat berkaitan dengan kemampuan perbankan bersaing dalam industri perbankan.

Perbankan merupakan industri jasa yang bergerak dibidang keuangan, sehingga manajemen Sumber Daya Manusia sangat penting bagi bank. Manajemen manusia dan manajemen risiko adalah dua tantangan utama yang dihadapi oleh bank. Bagaimana bank mengelola orang dan mengelola risiko sangat menentukan keberhasilan bank dalam bisnis perbankan. Manajemen risiko yang efisien mungkin tidak dapat dilakukan tanpa SDM yang terampil dan efisien (Cakrabaty, 2012; Pillai et al., 2019).

Hal yang sama juga dikemukakan oleh Fatima (2015) Sumber daya manusia memainkan peran penting dalam mengembangkan strategi perusahaan serta menangani aktivitas organisasi yang berpusat pada karyawan. Industri perbankan semakin sadar untuk menjaga sumber daya manusia yang efektif dan efisien yang harus memainkan peran yang lebih signifikan dalam keberhasilan perbankan. Lingkungan industri jasa keuangan terutama perbankan yang semakin kompetitif menuntut peran dinamis dari Manajer SDM dalam mengelola sumber daya manusia Fatema (2014).

Pada perbankan dan organisasi lainnya, kinerja manajemen sumber daya manusia mereka sangat penting dalam mendorong keberhasilannya (Uma et al., 2017), yang menekankan pada keahlian atau ketrampilan yang dimiliki oleh para karyawan (Ong and Koh, 2018; Ong et al., 2019; Cherif, 2020). Implementasi yang koheren dan konsisten secara internal merupakan praktik manajemen sumber daya manusia (SDM) yang bertujuan untuk memperkuat dan mempromosikan kompetensi, motivasi, serta

komitmen karyawan dan juga mengelola bakat dan keterampilan manusia untuk mencapai tujuan organisasi (Cherif 2020).

Dari deskripsi di atas, karyawan merupakan penggerak utama dalam keberhasilan perbankan untuk mencapai tujuan dalam memberikan pelayanan keuangan kepada masyarakat. Mereka merupakan asset yang tidak berwujud yang memebrikan nilai bagi perbankan terutama dalam keunggugulan bersaing. Sehingga apa yang dimiliki oleh karyawan (KSA), harus mampu dikembangkan dan diretain oleh perbankan. Diantaranya dengan menerapkan fungsi-fungsi manajemen SDM yang efektif dan efisien dalam perbankan. Sehingga karyawan benar-benar memiliki kualitas dari segi pengetahuan dan keahlian yang berimplikasi pada komitmen, kinerja dan dan juga kemampuan dalam bersaing.

Sumber daya manusia memegang peranan yang sangat penting dalam organisasi termasuk perbankan, karyawan merupakan sumber utama perbankan dalam berkarya selain sumber daya lainnya. Mampu menggerakkan perbankan menjadi organisasi yang melayani dengan baik para nasabahnya melalui produk dan jasa yang ditawarkan.

7.4 Mengelola Sumber Daya Manusia

Untuk berkinerja dengan baik maka perbankan membutuhkan sumber daya manusia yang kompeten, untuk itu perbankan perlu mengelola sumber daya manusianya (karyawan) untuk meningkatkan kontribusi mereka terhadap perbankan. Secara umum dalam pengelolaan SDM tidak jauh berbeda dengan pengelolaan SDM pada organisasi lainnya. Namun hal ini tidak terlepas dari tantang yang dihadapi oleh organisasi termasuk perbankan.

Fathima (2015) mengemukakan bahwa perbankan dapat mengelola sumber daya manusia dengan Perencanaan yang tepat seperti:

1. Mempekerjakan orang yang tepat untuk pekerjaan yang tepat
2. Mempertahankan dan Mengembangkan
3. Pelatihan dan pengembangan

Pendapat di atas sejalan dengan Chakrabaty (2012), mengemukakan bahwa untuk mengelola manajemen SDM dalam perbankan maka perlu untuk melihat tantangan-tantangan yang di hadapi oleh perbankan sehingga perencanaan dibutuhkan untuk memperoleh orang yang tepat serta mempertahankan/mengembangkan sumber daya manusia.

7.4.1 Memperoleh orang yang tepat

Bank memiliki perencanaan dan pengelolaan sumber daya manusia yaitu proses mengatur sumber daya manusia ke dalam jabatan, memanfaatkan, dan memaksimalkan kemampuan kerja sumber daya manusia untuk mencapai efisiensi yang tinggi dalam bekerja (Tam and Hong, 2020).

Perencanaan yang tepat terhadap sumber daya manusia diperlukan untuk menghindari mendapatkan karyawan yang tidak sesuai dengan spesifikasi pekerjaan baik pengetahuan, keahlian dan lain sebagainya. Kemudian perbankan perlu dalam meretain dan mengembangkan pengetahuan dan keahlian para karyawan yang sesuai dengan tuntutan lingkungan kerja dengan melakukan pengembangan sumber daya manusia.

Konsep teoritis yang paling dominan adalah konsep "sesuai" dalam menilai apakah "orang yang tepat" telah dipilih untuk "pekerjaan yang tepat",. Penulis yang berbeda menekankan jenis kecocokan yang berbeda (Fathima, 2015),

Robbins and Judge (2018) mengemukakan bahwa para peneliti telah melihat orang yang cocok atau sesuai dengan organisasi dan pekerjaan atau yang dikenal dengan dengan *person job fit* dan *person-organization fit*. Dalam mengejar kecocokan orang-pekerjaan, perusahaan berusaha mencocokkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan pemegang pekerjaan dengan persyaratan pekerjaan.

Perusahaan dapat memastikan kecocokan orang-organisasi dengan berfokus pada seberapa cocok individu dengan budaya atau nilai-nilai perusahaan dan kapasitas individu untuk bekerja dengan baik dengan karyawan perusahaan lainnya. Kemudian untuk mendapatkan orang yang sesuai dengan kebutuhan pekerjaan dan organisasi, perbankan perlu menarik orang-orang yang memiliki *talent* yang memiliki sekumpulan keahlian khusus dan penuh dengan pengalaman (Chakrabaty, 2012). Bank harus merencanakan hal-hal berikut:

1. Program rekrutmen yang stabil dan terkalibrasi dengan cermat.
2. Saat perubahan teknologi yang cepat mengubah bisnis – peningkatan keterampilan yang berkelanjutan;
3. Angkatan kerja generasi baru akan bekerja berdampingan dengan generasi yang lebih tua dalam sebuah tim. Perbankan, adalah kerja tim dan situasi baru ini akan membutuhkan penyesuaian budaya dan oleh karena itu dibutuhkan manajemen perubahan (Fathima, 2015).

7.4.2 Mempertahankan dan Mengembangkan

Hal ini bertujuan untuk penggunaan sumber daya manusia yang efektif. Mempertahankan Sumber daya manusia dengan berusaha untuk memaksimalkan kemampuan karyawan dalam bekerja kemudian pada saat yang sama, menciptakan keterikatan yang setia pada organisasi.

Kebijakan tersebut terkait dengan dorongan yang tepat yang akan memberikan kontribusi untuk meningkatkan moral dan semangat karyawan, fokusnya pada pemeliharaan dan penggunaan sumber daya manusia yang efektif di perbankan. yang berfungsi untuk menstimulus, memotivasi, dan memelihara karyawan, mengembangkan hubungan kerja yang baik di bank. Agar karyawan bekerja dengan antusias, sepenuh hati, dan bertanggung jawab untuk menyelesaikan pekerjaan dengan kualitas tinggi (Tam and Hong, 2020).

Bank mungkin bisa mendapatkan orang yang paling cocok untuk pekerjaan yang ada, tetapi kemudian tantangannya adalah mempertahankan orang-orang tersebut dan mengembangkan mereka. Diantaranya dengan melakukan pelatihan/ re-skilling karyawan untuk meningkatkan keahliannya, pengukuran kinerja dilakukan untuk menilai hasil kerja para karyawan, hal ini akan menjadi dasar untuk melakukan promosi atau tranfer, pelatihan dan juga pengembangan bagi karyawan. Kemudian kebijakan promosi, kebijakan transfer, manajemen bakat, komunikasi, dan lain-lain.

7.4.3 Pelatihan dan Pengembangan

Pelatihan dan pengembangan bertujuan untuk meningkatkan keterampilan, pengetahuan, dan persepsi baru bagi karyawan. Meningkatkan nilai sumber daya manusia bagi bank untuk meningkatkan daya saing dan kemampuan beradaptasi terhadap perubahan lingkungan (Tam and Hong, 2020).

Pelatihan dan pengembangan berfokus pada peningkatan kapabilitas karyawan, memastikan bahwa karyawan bank memiliki keterampilan dan kualifikasi yang dibutuhkan untuk menyelesaikan pekerjaan yang ditugaskan, dan menciptakan kondisi yang menguntungkan bagi karyawan untuk berkembang dan kapasitas pribadi yang maksimal (Lau et al., 2013).

Kemudian Madanat dan Khasawneh, (2018) serta Tam and Hong, (2020) mengemukakan bahwa pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia merupakan proses yang berkaitan dengan peningkatan pengetahuan, keterampilan, kualitas, dan pengalaman profesional pekerja untuk memenuhi persyaratan dalam proses kinerja publik. Baik untuk pekerjaan mereka di masa kini maupun di masa depan, sehingga berkontribusi pada implementasi tujuan organisasi/perusahaan yang telah ditetapkan, dimana pelatihan sumber daya manusia berfokus pada pekerjaan saat ini, pengembangan sumber daya manusia untuk pekerjaan masa depan.

Perkembangan dalam industri jasa perbankan dan tingkat persaingan yang semakin kompetitif, berdampak pada bank untuk mampu meningkatkan layanannya kepada para stakeholders. Hal ini menuntut para karyawan untuk mampu beradaptasi dengan lingkungan kerja yang mudah berubah. Karyawan yang efektif, efisien dan terlatih dibutuhkan untuk menangani kebutuhan konsumen atau nasabah. Untuk menarik konsumen, bank menawarkan layanan seperti perbankan SMS, ATM, perbankan internet, perbankan prioritas, dan lain-lain. Jadi kita dapat mengatakan bahwa itu memenuhi kebutuhan masyarakat kelas bawah hingga tertinggi yang menyediakan sesuatu untuk semua orang. Bank universal telah menjadi supermarket modern memperluas hampir setiap fasilitas perbankan di bawah satu atap.

Bank mengadakan program Grooming dan etiket untuk karyawan frontline dan juga untuk karyawan yang dipilih untuk ditempatkan di luar negeri agar dapat meningkatkan tingkat layanan dan interaksi kualitatif mereka dengan pelanggan dan berbagai pemangku kepentingan dengan lebih baik. Kemudian Program SEED (Pengembangan efisiensi dan efektivitas diri) dijalankan untuk staf frontline Bank dalam rangka meningkatkan keterampilan layanan dan efisiensi layanan mereka (Fathima, 2015).

7.5 Riset-Riset Manajemen SDM dalam Perbankan

Perbankan telah menjadi objek yang menarik untuk diteliti oleh para peneliti terutama yang berkaitan dengan manajemen SDM perbankan. Bagaimana meningkatkan kinerja, baik kinerja perbankan maupun kinerja individu dalam perbankan, maupun kualitas pelayanan dari perbankan serta *employee attitude* seperti keterikatan karyawan (*employee engagement*), kepuasan kerja dan komitmen. Berikut penelitian-penelitian yang mengkaji tentang manajemen SDM dalam perbankan diantaranya adalah penelitian yang dilakukan oleh Tam and Hong (2020), Cherif (2020), Pillai *et al.*, (2019), Akhtar and Pangil (2018).

Aktar and Pangil (2018), mengungkapkan bahwa praktek manajemen SDM pada perbankan di Bangladesh seperti peningkatan karir, partisipasi karyawan, keamanan kerja, umpan balik kinerja, penghargaan & pengakuan, pelatihan & pengembangan mampu memprediksikan dengan nyata keterlibatan karyawan.

Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Pillai *et al.*, (2019), yang telah membuktikan bahwa sumber daya manusia sangat berperan dalam meningkatkan kualitas pelayanan pada sektor perbankan. Penelitian tersebut telah mengungkapkan bahwa kecerdasan buatan (*artificial intelligence*) telah mengambil alih setiap aspek bisnis yang mengurangi tenaga kerja di era globalisasi modern karena sistem yang didukung teknologi dapat lebih akurat dan berguna dalam pengambilan keputusan, dan sumber daya manusia memainkan peran penting dalam menafsirkan sistem.

Praktek manajemen sumber daya manusia mampu meningkatkan ekomitmen organisasi dan kepuasan kerja para karyawan di sektor perbankan, yang memberikan dorongan bagi pihak bank untuk merekrut sumber daya manusia yang efektif dan berpengalaman (Cherif, 2020).

Era Revolusi Industri 4.0, pandangan dan orientasi perbankan terfokus pada solusi teknologi. Dari perspektif manajemen perbankan, sumber daya manusia merupakan faktor penting dan strategis tidak hanya untuk efisiensi operasional tetapi juga untuk membuat perbedaan dalam meningkatkan pertumbuhan dan pembangunan berkelanjutan. Praktek manajemen SDM sangat menentukan pertumbuhan dan perkembangan yang berkelanjutan dari seluruh sistem perbankan dan SDM memegang peranan penting dalam hal tersebut (Tam and Hong, 2020).

Dari penelitian-penelitian di atas dapat kita simpulkan bahwa kemampuan perbankan dalam berkinerja, dalam meningkatkan kualitas pelayanan perbankan, meningkatkan perilaku dan sikap kerja karyawan, sangat ditentukan oleh

bagaimana perbankan berkontribusi melalui praktek manajemen SDMnya terhadap para karyawannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Aktar,A., & Pangil, F. (2018). Mediating Role Of Organizational Commitment In The Relationship Between Human Resource Management Practices And Employee Engagement: Does Black Box Stage Exist ? . *International Journal of Sociology and Social Policy*, Vol 38 No. 7-8, pp. 606-636. <https://doi.org/10.1108/IJSSP-08-2017-0097>
- Armstrong, M., & Taylor, S. (2014). *A handbook of human resource management practice* (13th Edition). United Kingdom, Kogen Page.
- Boseli, P. (2013). *Human Resource Management And Performance* In Book Chapter Managing Human Resources Fifth Editin Edited by Stephen Bach dan Martin Edwards. United Kingdom, John Wiley & Sons Ltd.
- Cherif, F. (2020). The role of human resource management practices and employee job satisfaction in predicting organizational commitment in Saudi Arabian banking sector. *International Journal of Sociology and Social Policy*, Vol 40 No. 78, pp. 529-541. <https://doi.org/10.1108/IJSSP-10-2019-0216>
- Chakrabaty. (2012). Human Resource management in banks – need for a new perspective.<https://docplayer.net/6338269-K-c-chakrabarty-human-resource-management-in-banks-need-for-a-new-perspective.html>
- Colling, G.D., Wood, T. G., & Szamosi, T.L. (2019). *Human resource management: a critical approach* In Book Human resource management: a critical approach Second Edition, Edited by David G. Collings, Geoffrey T. Wood and Leslie T. Szamosi. London and Newyork. Taylor and Francis.
- Dessler, G. (2020). *Human resource management-* (16th Edition). Pearson.
- Fathima, S.J. (2015). Human Resource Management In Banking Sector. *Shanlax International Journal of Management*, Vol. 2 No. 3, pp. 111-121.
- Fatema, Nusrat. 2014. "Paradigm Shift of HRM Practices in the Banking Sector of Bangladesh." *IOSR Journal of Business and Management* 16(7):45–60. doi: 10.9790/487x-16754560.

- Josh, J. (2016) Why Human Resource Management Is Important for Banks? <https://www.jagranjosh.com/articles/why-human-resource-management-is-important-for-banks-1464354319-1>
- Kokemuller, N. (2017) The Importance of CRM in the Banking Sector. <https://bizfluent.com/facts-6883122-importance-crm-banking-sector.html>
- Lau, M.M., Cheung, R., Lam, A.Y.C., &amli; Chu, Y.T. (2013). Measuring Service Quality in the Banking Industry: A Hong Kong Based Study. *Contemliorary Management Research*, 9(3), 263-282.
- Madanat, H.G., &amli; Khasawneh, A.S. (2018). Level Of Effectiveness Of Human Resource Management Liractices And Its Imliact On Emlioyees'satisfaction In The Banking Sector Of Jordan. *Journal of Organizational Culture, Communications and Conflict*, 22(1), 1-19.
- Ong, C.H. and Koh, R.J. (2018). The Influence Of Human Resources Management Practices On Employee Performance In The Manufacturing Sector In Malaysia. *International Journal of Human Resources Studies*, Vol. 8 No. 2, pp. 129-147.
- Ong, C., Maria, A., lee, P., Kowang, O. and Chin, F. (2019). The Relationship Between Human Resource Management Practices And Job Performance In The Courier Service Industry. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, Vol. 9 No. 3, pp. 63-79
- Pillai, H.R., Vedapradha, R., Smitha, C., & Kumari, S.A. (2019). Footprints of Human Resource in Banking Sector. [*Journal of Human Resource and Sustainability Studies*, Vol.7 No.3.](#)
doi: [10.4236/jhrss.2019.73025](https://doi.org/10.4236/jhrss.2019.73025)
- Rahman, RR., & Akhter, B. (2021). The Impact Of Investment In Human Capital On Bank Performance: Evidence From Bangladesh. *Future Business Journal*, (1):61
<https://doi.org/10.1186/s43093-021-00105-5>
- Rivai, Veithzal. 2009. Islamic Human Capital Dari Teori Ke Praktek (Manajemen Sumber Daya Islami). Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Robbins, S.P., & Judge, T. (2017). *Essential of Organizational*

Behavior Global Edition. England, Pearson Education Limited.

Saleem, I. and Khurshid, A. (2014). Do human resource practices affect employee performance?. *Pakistan Business Review*, Vol. 15 No. 4, pp. 669-688.

Tam, P.T. & Hong, Lac. (2020). Human Resource Management Affecting The Banking Service Quality: A Entrepreneurship Practicum Situation At Commercial Banks. *Journal of Entrepreneurship Education*, 23(S1).

Uma, S., Aurolipy and Madhusmita, D. (2017). Impact Of Hrm Practices On Job Satisfaction And Performance: An Empirical Study In Health Care Sector. *International Journal of Economic Research*, Vol. 14 No. 2, pp. 95-105.

BAB 8

MANAJEMEN PEMASARAN BANK

8.1 Pengertian Pemasaran Bank

Dalam praktiknya, terdapat beberapa tujuan suatu perusahaan dalam melakukan kegiatan pemasaran antara lain (Handoko, 2002).

1. Dalam rangka memenuhi kebutuhan akan suatu produk maupun jasa.
2. Dalam rangka memenuhi keinginan para pelanggan akan suatu produk atau jasa.
3. Dalam rangka memberikan kepuasan semaksimal mungkin terhadap pelanggannya.
4. Dalam rangka meningkatkan penjualan dan laba.
5. Dalam rangka ingin menguasai pasar dan menghadapi pesaing.

Bagi dunia perbankan yang merupakan badan usaha yang berorientasi profit, kegiatan pemasaran sudah merupakan kebutuhan utama dan sudah merupakan suatu keharusan. Pemasaran harus dikelola secara profesional, sehingga kebutuhan dan keinginan pelanggan segera terpenuhi dan terpuaskan. Pengelolaan pemasaran bank yang profesional inilah yang kita sebut dengan manajemen pemasaran bank.

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

1. Kebutuhan akan produk bank.
2. Kebutuhan rasa aman berhubungan dengan bank.
3. Kebutuhan kenyamanan berhubungan dengan bank.

4. Kebutuhan untuk dihormati dan dihargai.
5. Kebutuhan untuk persahabatan.
6. Kebutuhan untuk diberi perhatian.
7. Kebutuhan status/prestise.
8. Kebutuhan aktualisasi diri.

Sedangkan produk bank adalah jasa yang ditawarkan kepada nasabahnya untuk mendapatkan perhatian, dimiliki, digunakan atau dikonsumsi dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah seperti: produk simpanan, pinjaman atau jasa bank lainnya.

8.2 Tujuan Pemasaran Bank

Secara umum tujuan pemasaran bank adalah sebagai berikut (Mulanto, 2016).

1. Memaksimumkan konsumsi atau dengan kata lain memudahkan dan merangsang konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk bank secara berulang-ulang.
2. Memaksimumkan kepuasan konsumen melalui berbagai pelayanan yang diinginkan nasabah.
3. Memaksimumkan pilihan (ragam produk) dalam arti bank menyediakan berbagai jenis produk bank sehingga nasabah memiliki beragam pilihan pula.
4. Memaksimumkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada nasabah dan menciptakan iklim yang efisien.

8.3 Konsep Pemasaran

Ada lima konsep dalam pemasaran dimana setiap konsep dapat dijadikan landasan pemasaran oleh masing-masing perusahaan yaitu (Hartati, 2020).

1. Konsep Produksi

Konsep ini merupakan salah satu falsafah tertua yang menjadi penuntun para penjual dan merupakan konsep yang menekankan pada volume produksi yang sebesar-besarnya dengan harga yang serendah-rendahnya.

2. Konsep Produk

Konsep ini meyakini bahwa konsumen akan menyenangi produk yang menawarkan mutu dan kinerja yang baik serta keistimewaan yang mencolok, sehingga konsep ini menimbulkan adanya *Marketing Nyopia* (pemandangan yang dangkal terhadap pemasaran). Konsep produk merupakan konsep yang menekankan pada kualitas, penampilan dan ciri-ciri yang terbaik.

3. Konsep Penjualan

Konsep ini biasanya diterapkan pada produk-produk asuransi, ensiklopedia atau kapling-kapling pemakaman dan juga untuk lembaga nirlaba seperti partai politik. Dalam konsep ini kegiatan pemasaran ditekankan lebih agresif melalui usaha-usaha promosi yang gencar.

4. Konsep Pemasaran

Konsep ini menyatakan bahwa tugas perusahaan adalah menentukan kebutuhan, keinginan dan minat pasar sasaran serta memberikan kepuasan yang diinginkan secara lebih efektif dan efisien dibanding para pesaing, sehingga dapat mempertahankan dan mempertinggi kesejahteraan masyarakat.

5. Konsep Pemasaran Kemasyarakatan

Merupakan konsep yang bersifat kemasyarakatan, konsep ini menekankan kepada penentuan kebutuhan, keinginan, minat pasar sasaran dan memberikan kepuasan sehingga memberikan kesejahteraan masyarakat.

Bagi dunia perbankan konsep yang paling tepat untuk diaplikasikan adalah konsep pemasaran yang bersifat kemasyarakatan atau paling tidak menggunakan konsep pemasaran. Dalam kedua konsep itu jelas tertuang bahwa pelanggan benar-benar harus diperhatikan. Tujuannya adalah agar pelanggan tetap setia menggunakan produk atau jasa yang dihasilkan bank.

8.4 Strategi Pemasaran Bank

Dalam industri jasa keuangan, fokus keberhasilan penjualan telah berubah dari pendekatan produk dan “penawaran khusus hari ini” menjadi pendekatan konsultatif, yaitu para petugas yang langsung berhubungan dengan nasabah perlu dibekali dengan kemampuan mendengarkan, memahami kebutuhan nasabah dan teknik menjual yang baik. Kemampuan tentang pemahaman produk dan proses atau prosedur bank tidak lagi memadai untuk dapat menjual produk yang saat ini semakin kompleks kepada nasabah yang semakin pintar. Oleh karena itu, para petugas penjualan dewasa ini harus lebih banyak memahami hal-hal lain di luar sekedar menjual suatu produk. Mereka membutuhkan kemampuan untuk membangun hubungan dengan nasabah, menentukan kebutuhan nasabah dan kejelian memadukan bagaimana dan mengapa jasa atau produk bank tersebut dapat menjadi solusi bagi permasalahan yang sedang dihadapi oleh setiap nasabah.

Sebelum lebih jauh melaksanakan penjualan, sangat penting seorang sales di bank memahami dengan baik konsep dasar pemasaran, diantaranya menyusun rencana pemasaran, memahami segmentasi produk siapa *marketnya* dan dukungan lain sehingga proses menjual akan menjadi lebih efektif. Pemasaran merupakan proses sosial, baik individu maupun kelompok untuk mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan secara bebas mempertukarkan produk dan jasa yang dinilai dengan pihak lain. Agar proses menjual produk tersebut dapat berjalan sesuai harapan maka haruslah disusun strategi pemasarannya. Dalam proses penyusunan strategi pemasaran, beberapa hal berikut perlu dipertimbangkan:

1. *Segmentation*, proses memilah kelompok nasabah berdasarkan keinginan, kekuatan dan daya beli. Dengan segmentasi, seorang sales akan mudah memasarkan produk sesuai dengan kebutuhan nasabahnya.
2. *Targeting*, proses menentukan siapa (nasabah yang mana), berapa banyak produk yang akan ditawarkan dan dijual. Proses

ini mempertimbangkan segmentasi nasabah dan kesesuaian produk yang ditawarkan.

3. *Positioning*, proses menentukan posisi produk sedemikian rupa sehingga nasabah yang menjadi sasaran mengenai tawaran dan citra khas perusahaan. Jika perusahaan tidak melakukan penetapan posisi dengan baik, pasarnya akan bingung.

8.5 Lingkungan Pemasaran Bank

Lingkungan pemasaran diartikan sebagai kekuatan yang ada di dalam dan di luar perusahaan yang mempengaruhi kemampuan manajemen pemasaran untuk mengembangkan dan mempertahankan produk-produk bank yang ada. Lingkungan pemasaran juga dapat diartikan sebagai kemampuan manajemen pemasaran untuk mengembangkan dan mempertahankan transaksi-transaksi yang berhasil dengan pelanggan sarannya. Lingkungan pemasaran bank dibagi menjadi dua (Nizar, 2015), yaitu.

1. Lingkungan Mikro

Lingkungan mikro yaitu kekuatan yang dekat dengan bank yang mempengaruhi kemampuan bank dalam melayani pelanggan.

a. Manajemen Bank

Maksudnya adalah kemampuan dari masing-masing fungsi manajemen yang ada di dalam bank untuk bekerja sama. Kerjasama yang baik akan sangat berpengaruh terhadap pencapaian tujuan perusahaan, demikian pula sebaliknya.

b. Pemasok

Merupakan perusahaan yang menyediakan sumber daya yang dibutuhkan oleh perusahaan maupun pesaing untuk menghasilkan barang dan jasa.

c. Perantara Pemasaran Bank

Merupakan perusahaan yang membantu perusahaan mempromosikan, menjual dan mendistribusikan barang-barang ke pembeli akhir.

d. Nasabah

Merupakan konsumen yang membeli atau menggunakan produk yang dijual atau ditawarkan oleh perusahaan. Jenis-jenis pelanggan yaitu: Pasar Konsumen, Pasar Industri, Pasar Pemerintah, Pasar Reseller dan Pasar Internasional.

e. Pesaing

Pesaing bank merupakan lawan bank kita yang memproduksi atau menjual barang yang sejenis di wilayah tertentu.

f. Publik

Merupakan kelompok maupun yang mempunyai minat nyata atau minat potensial atau dampak terhadap kemampuan sebuah organisasi mencapai sasarannya. Publik terdiri dari Publik Keuangan, Publik Media, Publik Pemerintahan, Publik Umum, Publik Lokal dan Publik Intern.

2. Lingkungan Makro

Merupakan kekuatan yang lebih luas dari lingkungan mikro, yang memengaruhi bank secara keseluruhan.

a. Lingkungan Demografis

Merupakan lingkungan yang menyangkut kependudukan. Seperti jumlah, kepadatan penduduk di suatu wilayah, lokasi penduduk, usia, jenis kelamin, pendidikan dan pergeseran penduduk.

b. Lingkungan Ekonomis

Merupakan faktor yang mempengaruhi daya beli dan pola pembelanjaan konsumen yang diukur dari tingkat pendapatan.

c. Lingkungan Alam

Merupakan sumber daya alam yang dibutuhkan seperti kebutuhan bahan baku, biaya energi dan tingkat polusi.

d. Lingkungan Teknologi

Merupakan kekuatan-kekuatan yang menciptakan teknologi baru, inovasi baru melalui pengembangan produk baru serta mampu menangkap peluang-peluang yang ada.

e. Lingkungan Politik dan Undang-Undang yang mengawasi perusahaan, seperti badan pemerintah, kelompok penekan

yang mempengaruhi dan membatasi ruang gerak organisasi dan individu dalam masyarakat, seperti Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM).

f. Lingkungan Kultural

Merupakan lembaga-lembaga atau kekuatan lain yang mempengaruhi nilai di masyarakat seperti persepsi, preferensi dan perilaku masyarakat.

8.6 Kesimpulan

Adapun kesimpulan pada bab ini yaitu sebagai berikut:

1. Manajemen Pemasaran Bank adalah suatu proses perencanaan, pemeriksaan dan pengendalian dari suatu kegiatan menghimpun dana, menyalurkan dana dan jasa keuangan lainnya dalam rangka memenuhi kebutuhan, keinginan dan kepuasan nasabahnya.
2. Tugas manajemen pemasaran dalam memasarkan produk perusahaan agar mencapai tingkat keuntungan jangka panjang perusahaan untuk menjamin kelangsungan hidup dan pengembangan/pertumbuhan adalah menciptakan permintaan akan produk perusahaan itu dan memenuhi permintaan tersebut.
3. Tujuan bank adalah memaksimumkan konsumsi atau dengan kata lain memudahkan dan merangsang konsumsi sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan bank secara berulang-ulang.
4. Langkah-langkah pemasaran bank: riset pemasaran, menetapkan tujuan pemasaran, mengembangkan strategi pemasaran, penyusunan rencana pemasaran, pelaksanaan kegiatan pemasaran, monitoring dan evaluasi kegiatan pemasaran.
5. Strategi pemasaran yang baik agar masyarakat mempunyai daya tarik untuk menyimpan uang di bank yaitu: menawarkan berbagai kemudahan, meningkatkan pelayanan, memberikan hadiah, membangun reputasi yang baik dan melakukan berbagai promosi secara maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Handoko, B. S. (2002). "Manajemen Pemasaran" Edisi Kedua. Cetakan Kedelapan. Jakarta: *Penerbit Liberty*.
- Hartati, A. (2020). Endorsement Sebagai Strategi Pemasaran Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus di Hayu Olshop Metro). *Doctoral Dissertation, IAIN Metro*.
- Mulanto, T. (2016). Perilaku Konsumsi Upaya Meningkatkan Potensi Produk Deposito di Bank Syariah. *Intizae 22.2*, 333-348.
- Nizar, M. N. (2015). Strategi Pengembangan Marketing (Studi Kasus di BRPS Adil Makmur Karangploso Malang). *Jurnal Ekonomi Islam* , 7(1).

BAB 9

RASIO KEUANGAN BANK

9.1 Pendahuluan

Bank adalah lembaga keuangan dengan tujuan menghimpun dana berupa simpanan masyarakat yang akan dikelola untuk mendapatkan profit serta memberikan pinjaman berupa kredit kepada masyarakat yang membutuhkan. Di tengah perkembangan era digitalisasi saat ini Perbankan Indonesia mengalami tantangan persaingan yang amat kompetitif untuk terus beradaptasi mengikuti perkembangan tersebut. Perkembangan ini dipicu oleh berkembang pesatnya teknologi informasi dan komunikasi atau era digitalisasi yang membuat perubahan dalam proses usaha Perbankan Indonesia, kemudahan dalam bertransaksi secara online membuat Perbankan berlomba-lomba melakukan inovasi guna dapat kompetitif dengan Bank pesaing.

Kinerja perusahaan maupun Bank dapat diketahui dengan berbagai macam indikator, yang salah satunya adalah penilaian laporan keuangan perusahaan, dengan asumsi jika kinerja perusahaan baik maka nilai perusahaan tersebut di mata masyarakat akan tinggi. Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia atau IAI (2002) dalam penelitian Hutagalung, *et al.* (2013), menyatakan bahwa dengan menganalisa dan mengevaluasi laporan keuangan perusahaan maka dapat diketahui kinerja perusahaan tersebut. Informasi data historis laporan keuangan perusahaan dapat digunakan sebagai upaya untuk memprediksi laporan dan kinerja perusahaan di masa yang akan datang, dengan hal ini calon investor dapat mengetahui beberapa hal menarik di perusahaan seperti pembayaran deviden dan pergerakan harga sekuritas serta kemampuan perusahaan dalam memenuhi tanggung jawabnya ketika jatuh tempo.

Di era ini, Nasabah dapat dengan mudah mengakses informasi baik laporan tahunan Bank (*Annual Report*) maupun laporan keuangan Bank. Saat ini salah satu upaya investor untuk dapat mengetahui dan menilai kinerja maupun kondisi keuangan Bank dapat dilakukan dengan menggali informasi tersebut dari laporan keuangan yang diterbitkan oleh Bank sebagai salah satu kewajibannya kepada investor, hal ini menjadi sumber informasi tentang posisi keuangan maupun kinerja Bank yang sangat bermanfaat untuk mengevaluasi kinerja suatu Bank (Parathon, Dzulkirom and Farah, 2013). Menurut Kasmir (2016) sebagai upaya untuk mengetahui hubungan antar pos dalam laporan keuangan maupun pos antara laporan keuangan neraca maupun laba rugi guna mempermudah analisa kinerja keuangan maka diperlukan analisis rasio.

9.2 Rasio Keuangan

Rasio keuangan merupakan metode atau alat dalam menganalisa kinerja perusahaan dengan membandingkan data laporan keuangan, yang umumnya terdiri dari laporan neraca, laporan laba rugi serta laporan arus kas. Bank adalah lembaga keuangan dengan basis sektor utama untuk memberikan pelayanan keuangan kepada nasabah dengan dasar kepercayaan masyarakat untuk mengelola dana masyarakat. Bank memiliki risiko yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan non-Bank, oleh sebab itu Bank perlu memperhatikan dengan baik perihal rasio-rasio keuangan yang berpotensi risiko. Rasio keuangan Bank dengan perusahaan non-Bank tidak memiliki perbedaan yang signifikan. Dikarenakan komponen neraca dan laba rugi yang dimiliki Bank berbeda dengan perusahaan non-Bank maka jenis rasio yang digunakan lebih banyak guna meminimalisir risiko yang terjadi.

Analisis rasio keuangan dilakukan dengan tahapan menganalisis laporan neraca, laporan laba rugi dan laporan arus kas. Metode analisis yang dilakukan dengan menggunakan data historis untuk mengetahui dengan lebih baik apakah perusahaan mengalami perbaikan atau penurunan pada rasio-rasio yang digunakan dengan periode sebelumnya, selain itu dilakukan

perbandingan secara *peer group* atau perusahaan dengan skala industri yang sama guna mengetahui posisi perusahaan jika dibandingkan dengan pesaing (Hutagalung *et al.*, 2013).

9.3 Rasio Keuangan Bank

9.3.1 Pengertian Rasio Keuangan Bank

Rasio Keuangan Bank adalah salah satu alat ukur guna mengetahui tingkat kesehatan Bank serta untuk mengevaluasi keadaan keuangan Bank dengan cara menganalisis berdasarkan laporan keuangan Bank yang disajikan secara berkala. Rasio Keuangan Bank ini merupakan salah satu cara Bank untuk memberikan *signal* baik kepada calon investor atau nasabah untuk dapat menanamkan modalnya, dengan memiliki laporan keuangan dengan Rasio yang baik akan memberikan prospek atau signal baik kepada calon Investor. Analisis Rasio (*ratio analysis*) merupakan analisis yang digunakan guna mengetahui kondisi kinerja dan keuangan perusahaan, (Darmawi, 2011).

9.3.2 Tujuan Rasio Keuangan Bank

Peneliti ataupun calon investor menggunakan Rasio Keuangan Bank sebagai salah satu tolak ukur untuk mengetahui kinerja Bank tersebut. Menurut Jumingan (2017) dalam buku laporan keuangan, tujuan dari rasio keuangan Bank adalah sebagai berikut :

1. Sebagai upaya mengetahui kesanggupan pemenuhan modal Bank dalam mendukung kegiatan operasional Bank dengan efektif dan efisien.
2. Sebagai upaya guna menganalisa kemampuan Bank untuk memenuhi kewajiban atau hutang jangka pendek.
3. Sebagai upaya untuk mengukur kesanggupan Bank untuk menghasilkan profit dari aktivitas operasional Bank.
4. Sebagai upaya dalam menganalisa kemampuan Bank untuk meminimalkan risiko akibat aktivitas operasional Bank.

5. Sebagai upaya untuk menganalisis hasil kinerja dari manajemen Bank menggunakan asetnya dengan efisien serta efektif.

9.3.3 Manfaat Rasio Keuangan Bank

Selain tujuan, rasio keuangan Bank juga mempunyai manfaat, sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui anggaran untuk hasil dan kondisi keuangan Bank.
2. Untuk mendiagnosis atas permasalahan, operasional, maupun masalah lainnya.
3. Untuk meminimalisir risiko yang sulit dikelola dan sering terjadi ketika dilakukannya proses pengambilan keputusan.
4. Untuk dasar dalam pemilihan investasi.
5. Untuk memperhitungkan tingkat kesuksesan manajemen bank.

9.3.4 Jenis-Jenis Rasio Keuangan Bank

Adapun jenis rasio Bank antara lain:

1. Rasio Likuiditas

Rasio likuiditas merupakan rasio yang digunakan untuk mengetahui kesanggupan Bank untuk memenuhi kewajiban atau hutang jangka pendek (Kasmir, 2016). Sebagai catatan semakin tinggi nilai dari Rasio Likuiditas artinya semakin lancar kemampuan Bank untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Adapun perhitungan Rasio Likuiditas dapat diukur dengan metode sebagai berikut:

a) *Quick Ratio* (QR)

Quick Ratio atau rasio cepat merupakan rasio yang digunakan Bank dalam mengukur kemampuan Bank untuk memenuhi kewajibannya kepada pemilik giro, tabungan dan deposito, menggunakan harta yang paling likuid yang dimiliki oleh Bank (Kasmir, 2016). Adapun cara rasio cepat yaitu:

$$QR = \frac{(\text{Aset Lancar} - \text{Persediaan})}{\text{Hutang Lancar}} \times 100\%$$

b) *Loan to Deposit Ratio (LDR)*

Merupakan alat analisis yang digunakan untuk mengetahui struktur kredit yang diberikan Bank dibandingkan dengan jumlah dana pihak ketiga dan modal Bank sendiri yang digunakan. Menurut Surat Edaran Bank Indonesia, Nomor:13/30/DPNP, (2011), besarnya rasio LDR menurut peraturan pemerintah (PP) adalah maksimum adalah 110%, dengan perhitungan rumus sebagai berikut :

$$LDR = \frac{\text{Kredit}}{\text{Dana Pihak Ketiga}} \times 100\%$$

c) *Loan to Asset Ratio (LAR)*

LAR metode yang digunakan untuk mengevaluasi seberapa besar likuiditas Bank dengan menunjukkan kesanggupan Bank untuk memenuhi permintaan kredit menggunakan total aset yang dimiliki oleh Bank. *Loan to Asset Ratio* dapat diketahui dengan menggunakan rumus berikut (Kasmir, 2016):

$$LAR = \frac{\text{Total Loans}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$$

2. Rasio Rentabilitas

Merupakan metode perhitungan yang digunakan untuk mengetahui seberapa efisien kegiatan operasional dan profitabilitas yang dipenuhi oleh Bank (Kasmir, 2016). Adapun perhitungan Rasio Rentabilitas dapat diukur dengan cara sebagai berikut :

a) *Return On Asset (ROA)*

Return On Asset merupakan metode analisis yang dilakukan guna mengetahui kesanggupan aset Bank untuk memperoleh keuntungan bersih. Menurut SE, BI no:13/30/DPNP (2011), adapun metode untuk mengetahui rasio ROA adalah menggunakan rumus berikut ini :

$$ROA = \frac{\text{Laba Bersih sebelum Pajak}}{\text{Rata - Rata Total Aset}} \times 100\%$$

b) *Return On Equity* (ROE)

Rasio ini merupakan metode analisis yang dilakukan guna memperoleh informasi kesanggupan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih berdasarkan *Equity*-nya. Menurut SE Bank Indonesia, No:13/30/DPNP (2011) metode yang dilakukan untuk menghitung rasio ROE adalah sebagai berikut :

$$ROE = \frac{\text{Laba Bersih setelah Pajak}}{\text{Rata - Rata Total Aset}} \times 100\%$$

c) *Gross Profit Margin* (GPM)

Merupakan metode analisis yang dilakukan untuk mengevaluasi persentase keuntungan

Rasio ini digunakan untuk mengukur presentasi keuntungan dan kegiatan usaha murni Bank yang telah dikurangi biaya-biaya. Adapun cara untuk menghitung rasio GPM adalah dengan rumus berikut ini :

$$GPM = \frac{\text{Operating Income} - \text{Operating Expense}}{\text{Operating Income}} \times 100\%$$

d) *Net Profit Margin* (NPM)

Net Profit Margin adalah salah satu rasio profitabilitas yang digunakan sebuah perusahaan guna mengetahui persentase laba bersih yang didapat setelah dikurangi pajak. Pengukuran rasio ini bertujuan untuk melihat seberapa efektif perusahaan beroperasi. Menurut Kasmir (2016) cara untuk menghitung rasio NPM adalah dengan menggunakan rumus berikut ini :

$$NPM = \frac{\text{Net Income}}{\text{Operating Income}} \times 100\%$$

e) *Asset Utilization* (AU)

Merupakan metode analisis yang dilakukan untuk mengetahui kemampuan Bank dalam mengelola aset dengan efektif guna mendapatkan *income operating* maupun *income non-operating*. Menurut Kasmir (2016) cara yang dilakukan untuk menghitung rasio ini adalah dengan menggunakan persamaan berikut ini :

$$AU = \frac{\text{Operating Income} - \text{Non Operating Income}}{\text{Total Aset}}$$

- f) **Biaya Operasional Pendapatan Operasional (BOPO)**
 Rasio ini digunakan untuk menganalisis kemampuan bank dan tingkat efisiennya guna melakukan kegiatan operasional. Bank akan mendapatkan kategori sehat apabila rasio BOPO mendapatkan nilai maksimal antara 94%-96%, SE.BI. No: 6/23/DPNP, (2004). Adapun perhitungan rasio BOPO menurut Surat Edaran BI 13/30/DPNP, (2011) yaitu sebagai berikut :

$$\text{BOPO} = \frac{\text{Total Beban Operasional}}{\text{Total Pendapatan Operasional}} \times 100\%$$

3. Rasio Solvabilitas

Merupakan rasio yang digunakan Bank guna mengetahui sumber dana yang membiayai operasional Bank dan rasio ini menjadi metode untuk mengukur harta yang dimiliki oleh Bank serta guna mengetahui efisiensi manajemen Bank dalam menjalankan operasionalnya. Rasio ini dapat dihitung dengan menggunakan cara-cara dibawah ini :

- a) *Capital Adequacy Ratio (CAR)*

Merupakan rasio guna mengevaluasi kemampuan Bank dalam memenuhi modal yang bertujua untuk mengumpulkan risiko kerugian yang akan dihadapi oleh Bank. Menurut Kasmir (2016) semakin besar nilai rasio ini akan semakin baik kesanggupan Bank untuk menanggung risiko dari setiap kredit/aktiva produktif yang berisiko, sedangkan untuk menghitung CAR digunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{CAR} = \frac{\text{Modal}}{\text{Aktivitas tertimbang menurut risiko}} \times 100\%$$

- b) *Debt to Equity Ratio (DER)*

Adalah rasio untuk mengevaluasi perbandingan antara jumlah hutang dengan jumlah ekuitas. Oleh sebab itu jumlah utang dan jumlah modal yang dimiliki oleh Bank harus proposional agar Bank dapat berjalan dengan efisien dan efektif. Proporsi rasio DER yang baik adalah jika nilai *debt to equity ratio* 1 atau 100%, dengan demikian kondisi keuangan

perusahaan dikategorikan sehat, hal ini disebabkan, apabila perusahaan gagal bayar, maka ekuitas yang dimilikinya dapat membayar utang-utang. Menurut Kasmir (2016) perhitungan rasio ini adalah sebagai berikut :

$$DER = \frac{\text{Jumlah Hutang}}{\text{Jumlah Modal Sendiri}} \times 100\%$$

c) *Primary Ratio* (PR)

Merupakan metode yang dilakukan guna menganalisis pemenuhan modal oleh Bank serta untuk mengetahui kesanggupan pemenuhan total aset oleh *capital equity*. Adalah rasio yang diukur untuk mengetahui modal yang dimiliki oleh Bank sudah cukup atau belum, rasio ini juga dapat mengetahui sejauh mana penurunan yang terjadi pada total aset yang dapat ditutupi oleh *capital equity*. Menurut Kasmir (2016) metode rasio ini dapat diukur dengan cara dibawah ini:

$$PR = \frac{\text{Equity Capital}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$$

d) *Capital Ratio* (CR)

Merupakan rasio yang digunakan untuk mengetahui modal dan cadangan penghapusan untuk menanggung beban kredit. Rasio ini memiliki tujuan utama untuk mengukur risiko akibat kegagalan yang ada dalam menagih bunga Bank. Menurut Kasmir (2016) adapun cara untuk mengukur rasio CR adalah dengan menggunakan perhitungan sebagai berikut ini :

$$CR = \frac{\text{Equity Capital} + \text{Reserve for Loans losses}}{\text{Total Loan}} \times 100\%$$

9.4 Kesimpulan

Untuk mengetahui kinerja keuangan Bank, investor maupun calon investor menganalisis dari rasio keuangan Bank, hal ini bermanfaat untuk menilai kondisi keuangan Bank di masa lalu, saat ini dan dimasa yang akan datang.

Umumnya Rasio keuangan Bank terdiri dari Rasio Likuiditas, Rasio Rentabilitas dan Rasio Solvabilitas, dengan mengukur rasio-rasio tersebut para pemegang saham akan memberikan perhatian atas rasio keuangan Bank sebagai penilaian untuk mengetahui kinerja Bank, besar laba yang dihasilkan oleh Bank, hingga dividen yang diberikan oleh Bank.

DAFTAR PUSTAKA

- Darmawi, H. (2011) *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hutagalung, E. N. *et al.* (2013) Analisa Rasio Keuangan Terhadap Kinerja Bank Umum di Indonesia. *Jurnal Aplikasi Manajemen*, Universitas Brawijaya.
- Jumingan. (2017) *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : PT. Bumi Aksara.
- Kasmir. (2016) *Manajemen Perbankan*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Parathon, A. A., Dzulkirom & Farah, D. (2013) nalisis Rasio Keuangan Perbankan Sebagai Alat Ukur Kinerja Keuangan Bank (Studi Pada PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur). *Jurnal Administrasi dan Bisnis*, Universitas Brawijaya.
- Surat Edaran Bank Indonesia No. 6/ 23/DPNP, Tahun 2004, diakses pada Tanggal 13 April 2023 dari <http://www.bi.go.id>
- Surat Edaran Bank Indonesia No. 13/ 30/DPNP 16 Desember 2011, diakses pada Tanggal 13 April 2023 dari <http://www.bi.go.id>

BAB 10

MANAJEMEN LIKUIDITAS BANK

10.1 Pendahuluan

Likuiditas dalam dunia perbankan merupakan hal yang sangat penting sekali karena mencerminkan seberapa baik suatu bank dalam mengelola dana nasabah sehingga berhubungan erat dengan kepercayaan nasabah. Likuiditas dapat menjadi sebuah ukuran jika bank mampu mengelola dana nasabah dengan baik, bank tidak dalam posisi colaps, pada saat jatuh tempo bank dapat menyediakan dana dan mencairkan pembiayaan atau kredit sesuai perjanjian yang telah disepakati. Likuiditas didefinisikan sebagai kemampuan suatu bank untuk menyediakan uang kas yang cukup untuk memenuhi kewajibannya. Pada prakteknya pengelolaan likuiditas akan selalu terjadi benturan kepentingan dimana bank harus memilih untuk menjaga likuiditas atau meningkatkan pendapatan bank dengan menempatkan dananya ke sektor produktif. Bank dapat mengalami kondisi kekurangan likuiditas (*under liquidity*) atau kelebihan likuiditas (*over liquidity*). Bank dikatakan likuid jika memiliki alat likuid (*primary reserve*) yang cukup untuk membayar kewajiban segera, bila cadangan primer tidak mencukupi, bank memiliki cadangan sekunder (*Secondary reserve*) dan memiliki hutang baru jika alat likuid dan cadangan sekunder tidak mencukupi likuiditas bank.

10.2 Manajemen Likuiditas

Kinerja perbankan sangat dipengaruhi oleh perilaku bank dalam mengelola *asset* (penempatan dana) dan *liabilitas* (penghimpun dana), yang bertujuan untuk memperoleh atau meningkatkan *profit* serta nilai perusahaan. Manajemen likuiditas berkaitan dengan cara perbankan mengelola dana dan sumber-sumber dana bank guna mendukung kegiatan operasional bank sehari-hari. Manajemen likuiditas diklasifikasikan menjadi tiga

jenis yakni: (1) manajemen likuiditas sisi penghimpunan dana, seperti tabungan, giro dan deposito; (2) manajemen sisi penyaluran dana, seperti : pembiayaan investasi, modal kerja maupun pembiayaan consumer; dan (3) manajemen gap likuiditas, yang merupakan selisih antara perubahan aset dan liabilitas.

Untuk mengatur likuiditas agar tidak terjadi kelebihan atau kekurangan dana, bank perlu memiliki perkiraan yang baik kebutuhan kas. Pertama-tama perlu diatur posisi keuangan untuk menghadapi kejadian sehari-hari, seperti penarikan deposito yang sudah jatuh tempo atau permintaan kredit nasabah. Untuk itu perlu dilihat neraca pada bagian aktiva, apabila permintaan kredit sedang-sedang saja maka bank masih dapat menyediakan dana. Namun, apabila permintaan kredit menjadi banyak dan melebihi kebiasaan, perlunya pengaturan dana sehingga likuiditas menjadi faktor yang menentukan bagi bank dalam memenuhi permintaan nasabah, baik untuk sisi aset maupun sisi liabilitas.

Pada sisi liabilitas, meskipun deposito berjangka mempunyai jangka waktu tertentu untuk jatuh temponya, ternyata bank tetap dihadapkan pada *uncertainty* dimana setiap saat nasabah akan dapat menarik dananya meski dengan risiko denda finalti karena belum tepat tanggal jatuh tempo tetapi deposito sudah dicairkan. Untuk mengantisipasi kondisi tersebut maka bank perlu mempersiapkan strategi atau tindakan memitigasi risiko tersebut guna menjaga reputasi bank. Dalam manajemen likuiditas bank, pengalokasian dana bank menjadi prioritas yang sangat penting. Bank bisa mengembangkan strategi manajemen risiko likuiditas diantaranya dengan melakukan diversifikasi sumber dana bank atau dengan mengalihkan aset yang kurang *marketable* menjadi lebih *marketable*.

Untuk mengetahui kondisi likuiditas dari waktu ke waktu, alat yang dapat digunakan adalah gap likuiditas (*liquidity gap*). Dengan alat ini, bank akan dapat mengetahui pada periode mana kondisi kekurangan likuiditas akan terjadi, dan apakah secara kumulatif bank mempunyai cukup likuiditas untuk memenuhi kebutuhan. Apabila kebutuhan likuiditas di masa depan sudah dapat diperkirakan, bank dapat merencanakan bagaimana

kebutuhan likuiditas tersebut dapat di penuhi, baik dengan melakukan promosi untuk meningkatkan dana pihak ketiga, melakukan penggalangan dana berupa pinjaman dari bank lain, ataupun menerbitkan surat berharga, obligasi, (Ikatan Bankir Indonesia, 2016)

Bank wajib memelihara likuiditas dengan menempatkan rekening Giro Wajib Minimum di Bank Indonesia. Menurut ketentuan, besarnya GWM rupiah adalah 5% total dana pihak ketiga Rupiah, yang dihitung rata-rata harian dalam satu minggu. Ketentuan GWM dalam valuta asing sebesar 3% dari dana pihak ketiga dalam valuta asing. Posisi likuiditas wajib minimum harus dilaporkan kepada Bank Indonesia, pelaporan likuiditas wajib dalam valuta asing hanya berlaku bagi bank-bank yang memiliki izin sebagai bank devisa. Sedangkan pelaporan likuiditas wajib dalam rupiah berlaku baik bagi bank devisa maupun bank bukan devisa termasuk Bank Perkreditan Rakyat. Pelanggaran GWM (kurang dari 5% atas dana pihak ketiga bank) ini mengandung penalti yang berat, kalau tidak dibayar akan menjadi hutang bank kepada Bank Indonesia (Hery, 2019)

10.3 Teori Manajemen Likuiditas Perbankan

Terdapat empat teori likuiditas perbankan, yaitu :

1. Commercial Loan Theory

Pengelolaan likuiditas perbankan menurut teori ini hanya bisa tercapai jika bank hanya boleh memberikan pinjaman dengan surat dagang jangka pendek yang dapat dicairkan dengan sendirinya (*self liquidating*).

2. Shiftability Theory

Likuiditas bank yang baik tergantung pada kemampuan bank untuk memindahkan aktivasnya ke orang lain dengan harga yang dapat diramalkan tanpa harus mengalami kerugian atau sedikit mengalami kerugian.

3. *Anticipated Income Theory*

Teori ini berasumsi bahwa semua dana yang dialokasikan oleh bank harus ditujukan pada sektor yang fleksibel, layak serta menguntungkan bank

4. *The Liability Management Theory*

Teori ini menjelaskan bahwa kemampuan bank dalam mencapai likuiditas dapat tercapai bila bank mampu mengelola sisi pasiva menjadi sumber likuiditas.

Likuiditas menjadi indikator utama untuk menilai apakah sebuah bank dalam kondisi yang sehat, cukup sehat, kurang sehat dan tidak sehat. Kesulitan likuiditas yang terjadi pada sebuah bank dapat menjaral pada bank lain sehingga menimbulkan risiko sistemik yang menyebabkan krisis kepercayaan dari nasabah atau masyarakat yang diikuti dengan krisis keuangan. Krisis perbankan yang selama ini terjadi di Indonesia, disebabkan oleh krisis likuiditas dimana bank gagal bayar terhadap kewajibannya terhadap nasabah. Menghadapi kondisi tersebut maka Bank Indonesia selaku *Lender Of The Last Resort* (LLR) segera bertindak dengan memberikan pinjaman likuiditas sementara dengan persyaratan tertentu untuk menjaga stabilitas sistem perbankan.

Berdasarkan ketentuan Bank Indonesia tentang tata cara penilaian kesehatan bank, likuiditas dinilai melalui dua jenis ratio yaitu perbandingan antara jumlah kewajiban bersih *call money* terhadap aktiva lancar dalam rupiah; Kedua dengan mengukur rasio perbandingan antara jumlah kredit yang diberikan terhadap dana yang diterima bank dalam rupiah dan valuta asing. Aktiva lancar meliputi: kas, giro pada Bank Indonesia, Sertifikat Bank Indonesia dan sertifikat surat berharga pasar uang yang telah diendors oleh bank lain. Dana yang diterima meliputi kredit likuiditas Bank Indonesia, giro, deposito, tabungan masyarakat, pinjaman bukan bank dengan jangka waktu lebih dari tiga bulan (tidak termasuk subdebt dan deposito), pinjaman dari bank lain, surat berharga yang diterbitkan bank yang berjangka waktu lebih dari tiga bulan, modal inti, dan modal pinjaman. Selain itu ada beberapa cara yang dapat diterapkan dalam menjaga likuiditas, diantaranya dengan metode *cash flow* yang memperhatikan

maturity profile –baik depositan maupun debitur dan rencana ekspansi dana dan kredit. Mengelola likuiditas juga dapat dilakukan dengan memperhatikan musiman perilaku nasabah, misalkan dengan memperhatikan pola waktu penarikan dana dalam jumlah besar atau kecil dengan metode rata-rata harian penarikan uang. Dalam metode penarikan rata-rata harian ini, ada bank yang menyediakan uang kas selama 3 sampai 4 minggu atau jangka waktu lainnya (Ikatan Bankir Indonesia, 2017).

10.4 sumber Likuiditas

Manajemen likuiditas bank dilakukan untuk mempertahankan rasio likuiditas, memperkecil dana yang menganggur untuk mengalokasikan dan meningkatkan pendapatan dengan risiko yang minim serta memenuhi kebutuhan kas untuk kebutuhan operasional bank sehari-hari. Manajemen likuiditas bank menuntut bank untuk menjaga penarikan dana dari nasabah baik dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Sedangkan di sisi lain bank berkewajiban menjaga permintaan dana untuk kredit maupun pembiayaan lainnya. Tidak jarang kondisi tersebut menimbulkan kondisi dilematis antara likuiditas dan profitabilitas yang menyebabkan *trade-off* yaitu jika bank mempertahankan likuiditas yang tinggi, maka menyebabkan profitabilitas bank menjadi rendah, sebaliknya jika bank mempertahankan posisi likuiditas yang rendah maka profitabilitas bank akan tinggi. Instrumen atau alat-alat likuid bank diantaranya dapat diperoleh dengan menjual aset, mengupayakan pinjaman jangka pendek maupun jangka panjang, meningkatkan limit pinjaman dari pihak ketiga. Untuk meningkatkan likuiditas bank dapat meningkatkan permodalan agar tidak terkena dampak risiko likuiditas.

Bank perlu merencanakan kebutuhan likuiditas secara baik dengan memperhatikan pada biaya dan ketersediaan dana. Biaya likuiditas mempertimbangkan kerugian akibat harus menjual aset dengan cepat, bunga yang lebih tinggi, tergantung dari komposisi dan kondisi apakah aset tersebut cukup likuid di pasar. Pada intinya seluruh komponen aktiva untuk menjadi sumber likuiditas

tergantung dari waktu yang di perlukan untuk menjual aktiva tersebut menjadi uang tunai, dan berapa harga dari aktiva tersebut pada saat bank ingin melakukan penjualan. Aktiva yang dapat dijual segera tanpa menyebabkan harga pasar dari aktiva tersebut turun secara signifikan disebut dengan aset likuid, yang cocok dijadikan sumber pemenuhan likuiditas. Selain itu bank juga dapat menggunakan sumber likuiditas yang bersumber dari pasiva untuk mendukung pertumbuhan aktiva, seperti repo dengan Bank Indonesia atau limit kredit dari bank lain. Manajemen bank harus memastikan bahwa banknya memiliki diversifikasi sumber dana yang sepadan dengan sifat dan ukuran bisnis, produk dan jasa serta lingkungan pasar. Diversifikasi pendanaan tersebut harus mampu mengatasi terjadinya konsentrasi dana, jenis pendanaan, penggunaan mata uang tertentu, dan posisi geografis bank.

Cadangan Primer (*Primary Reserve*)

Primary reserve merupakan sumber utama bagi likuiditas bank yakni dengan menempatkan Giro Wajib Minimum (GWM) pada bank sentral untuk mengantisipasi terjadinya penarikan dana oleh nasabah, penyelesaian kliring antar bank dan kewajiban-kewajiban bank lainnya yang harus segera dibayar.

Cadangan Sekunder (*Secondary Reserve*)

Secondary reserve berdatap memberikan dua manfaat bagi bank yaitu untuk menjaga likuiditas dan meningkatkan profitabilitas dalam bentuk penempatan dana-dana ke dalam *non cash liquid asset* (Aset likuid yang bukan kas) yang terdiri atas surat-surat berharga paling likuid yang setiap dapat dijadikan uang tunai tanpa mengakibatkan kerugian pada bank. Surat-surat berharga tersebut antara lain : Surat Berharga Pasar Uang (SBPU), Sertifikat Bank Indonesia (SBI), Surat Utang Negara, Sertifikat Deposito dan surat berharga jangka pendek lainnya

Cadangan Tersier (*Tertiary Reserve*)

Tertiary Reserve (TR) adalah dana yang tertanam dalam surat-surat berharga yang bisa diperdagangkan untuk tujuan investasi atau trading. Pendapatan bunga pada *tertiary reserve*

lebih tinggi daripada penempatan pada *secondary reserve* sehingga lebih menguntungkan. Penempatan ini dapat dalam bentuk : Surat Utang Negara (SUN)/ Obligasi, Surat Utang Korporat/ Obligasi korporat, *Medium Term Note* (MTN)

10.5 Analisis Rasio Likuiditas

Rasio yang dijadikan acuan tolak ukur tingkat likuiditas pada bank yaitu *Financing to Deposit Ratio* (FDR), yang berfungsi untuk melihat apakah bank mampu mengembalikan dana kepada nasabah pinjaman dengan pembiayaan yang telah diberikan kepada para nasabah pembiayaan. Penilaian ini dilakukan dengan formulasi

$$FDR = \frac{\text{Total pembiayaan}}{\text{Total dana}} \times 100\%$$

Kriteria Penilaian *Financing To Deposit Ratio*

| Penilaian | Rasio |
|--------------|--------------------------|
| Sangat sehat | $FDR \leq 75\%$ |
| Sehat | $75\% < FDR \leq 85\%$ |
| Cukup sehat | $85\% < FDR \leq 100\%$ |
| Kurang sehat | $100\% < FDR \leq 120\%$ |
| Tidak sehat | $FDR > 120\%$ |

Analisis rasio likuiditas yang biasa dilakukan oleh bank, yaitu :

1. *Loan to deposit ratio* (LDR)

Merupakan rasio pinjaman terhadap simpanan dengan cara membandingkan antara total simpanan dan total pinjaman. Jika skor LDR semakin besar maka dapat ditarik kesimpulan bahwa likuiditas bank semakin tergantung dari sumber dana non-deposit

2. Ketergantungan dari dana *Non core*

Rasio ini mengindikasikan ketergantungan likuiditas pada pasar uang, dihitung dengan formulasi: sumber dana *non-core* dikurangi kredit jangka pendek dan hasilnya dibagi dengan kredit jangka panjang.

3. Utang jangka pendek net/ total aset

Rasio ini menggambarkan seberapa besar aktiva jangka panjang didanai dengan sumber dana jangka pendek. Semakin besar angka ini, semakin berisiko karena terdapat kemungkinan tidak dapat memperpanjang sumber dana tersebut. Formulasi dihitung dengan: utang jangka pendek dikurangi aktiva jangka pendek, hasilnya dibagi dengan total aset.

4. Aset likuid/ total *liabilities*

Rasio ini mengukur kemampuan bank untuk memenuhi kebutuhan likuiditas dari likuiditas yang dimiliki bank. Skor yang rendah mengindikasikan bahwa bank mempunyai risiko harus menggunakan sumber dana pasar untuk memenuhi kebutuhan likuiditas

5. Ketergantungan dana korporasi

Rasio ini mengukur seberapa besar porsi sumber dana bank yang berasal dari dana korporasi. Formulasi perhitungan dengan membagi dana korporasi dengan total dana masyarakat, (Ikatan Bankir Indonesia, 2016).

10.6 Pemantauan Risiko Likuiditas

Bank harus memitigasi risiko likuiditas dengan memperhatikan aspek kepatuhan terhadap limit yang ditetapkan. Pemantauan dengan memperhatikan indikator peringatan dini untuk mengetahui potensi peningkatan risiko likuiditas, hasil pemantauan disajikan dalam laporan berkala yang disampaikan kepada pihak yang memerlukan. Laporan tersebut berfungsi sebagai dasar penentuan tindak lanjut untuk mencegah, memitigasi atau meminimalisasi eksposur risiko likuiditas serta melakukan penyesuaian secara tepat terhadap strategi manajemen likuiditas bank.

Risiko likuiditas umumnya terjadi akibat adanya kredit macet, reputasi bank yang memburuk sehingga mengakibatkan kurang kepercayaan investor. Akibatnya bank tidak memiliki cukup dana untuk memenuhi kewajibannya dan mengakibatkan kondisi bank memburuk bahkan bank dapat mengalami kebangkrutan. Mengantisipasi risiko tersebut maka perlu pengelolaan yang cermat dengan tetap memelihara kecukupan likuiditas dan mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan serta keuntungan yang dapat diperoleh oleh bank.

Salah satu risiko yang sering mengganggu likuiditas bank adalah adanya kredit macet, sebagai akibat nasabah tidak membayar pokok dan bunga (angsuran) yang telah jatuh tempo. Perhitungan risiko kredit macet dilakukan dengan menggunakan Formula NPL (*Non Performing Loan*). Bank Indonesia menetapkan bahwa bank masuk kategori sehat jika nilai rasio NPL harus dibawah 5%

$$NPL = \frac{\text{Kredit kurang lancar, diragukan dan macet}}{\text{kredit yang disalurkan}} \times 100\%$$

DAFTAR PUSTAKA

- Hery (2019) *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT Grasindo.
- Ikatan Bankir Indonesia. (2016) *Supervisi Manajemen Risiko*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Ikatan Bankir Indonesia. (2016) *Tata Kelola Manajemen Risiko Perbankan*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Ikatan Bankir Indonesia. (2017) *Mengelola Bank Komersial*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

BIODATA PENULIS



Rusydi Fauzan, S.E., M.M.

Dosen Prodi Manajemen Bisnis Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

Penulis lahir di Lubuk Aur tanggal 28 Mei 1986. Penulis merupakan dosen tetap Prodi Manajemen Bisnis Syariah UIN SMDD Bukittinggi. Penulis sudah menulis sejak tahun 2010. Penulis menyukai kegiatan membaca, menulis, dan *traveling*. Seputar kegiatan penulis dapat di follow pada akun instagram @rusydifauzan.

BIODATA PENULIS



I Kadek Donny Wishanesta, S.E., M.Si.

Dosen Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Mahendradatta

Penulis saat ini berusia 28 tahun, lahir di Kota Denpasar tanggal 28 April 1995. Sebagai dosen tetap dan Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Mahendradatta. Menyelesaikan pendidikan S1 pada Jurusan Ekonomi Pembangunan dan melanjutkan S2 pada Jurusan Ilmu Ekonomi. Saat ini penulis juga aktif menulis dalam publikasi jurnal dan seorang praktisi.

BIODATA PENULIS



Ir. Ruswaji, M.M.

Dosen Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi

Penulis lahir di Cilacap tanggal 28 April 1965. Penulis adalah dosen tetap pada program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Lamongan. Menyelesaikan pendidikan S1 pada Jurusan Agronomi dan melanjutkan S2 pada Jurusan Magister Manajemen (MM). Penulis menekuni bidang Menulis. Adapun hasil karya yang pernah penulis susun adalah "Studi Kelayakan Bisnis" Edisi Pertama pada tahun 2018 yang diterbitkan oleh Litbang Pemas Unisla. Kemudian "Manajemen Koperasi dan UMKM" Edisi Pertama pada tahun 2019 yang diterbitkan oleh Mitra Karya. Serta beberapa book Chapter yang diterbitkan oleh Get_press mulai tahun 2022 dan 2023. Selain menulis juga mendedikasikan hidupnya dalam bidang pendidikan, yaitu dengan melakukan berbagai penelitian, menerbitkan buku, jurnal serta melakukan pengabdian pada masyarakat.

BIODATA PENULIS



Thawap Nasution, S.E., M.E.

Dosen Program Studi D3 Akuntansi Institut Maritim Prasetya
Mandiri, Lampung

Penulis Lahir di Pasar Baru-Medan, pada tanggal 08 Maret 1981, Ia memperoleh gelar S.E (Sarjana Ekonomi) dari Fakultas Ekonomi Universitas Lampung (Unila), Jurusan Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan (IESP), pada tahun 2003. Dari tahun 2004 mulai bekerja di PT. Bank Mandiri, Tbk dan tahun 2007 hingga sekarang di PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) yang saat ini menjadi PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk (BSI). Selain itu disela-sela bekerja ia memperoleh gelar M.E. (Magister Ekonomi) dari Program Magister Ekonomi Syariah di Pasca Sarjana Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung (UIN RIL), dengan bidang konsentrasi Ekonomi Syariah di tahun 2017. Sejak tahun 2019 sampai saat ini, penulis menjadi dosen tetap Program Studi D3 Akuntansi pada Institut Maritim Prasetya Mandiri di Provinsi Lampung. Mata kuliah yang diampu adalah Akuntansi, Ekonomi dan Manajemen Perbankan Syariah.

BIODATA PENULIS



Darwin Damanik, S.E., M.S.E

Dosen Program Studi Ekonomi Pembangunan
Fakultas Ekonomi Universitas Simalungun

Penulis lahir di Jakarta, 28 Desember 1981. Mengenyam pendidikan SD sampai SMA di Jakarta. Ia menyelesaikan studi S1 – Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan di Fakultas Ekonomi Universitas Lampung pada tahun 2005. Selanjutnya, Ia merampungkan studi S2 - Ilmu Ekonomi di Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia pada tahun 2008. Saat ini, ia tengah menempuh studi S3 - Ilmu Ekonomi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sumatera Utara. Aktivitasnya selain sebagai Dosen dan juga ketua program studi di Prodi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Simalungun. Penulis juga aktif dalam menulis buku-buku ekonomi, menulis penelitian yang dipublikasikan jurnal nasional dan internasional, dan juga mengikuti pertemuan ilmiah baik seminar nasional maupun internasional.

BIODATA PENULIS



Tri Wahyuarini, S.E., M.Si.

Dosen Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif
Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Pontianak

Penulis lahir di Pontianak pada tanggal 4 Agustus 1975. Penulis adalah dosen tetap pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Pontianak dengan home base Program Studi Diploma Empat Administrasi Bisnis Otomotif. Menyelesaikan Pendidikan S1 di Universitas Tanjungpura Pontianak jurusan Manajemen dan melanjutkan S2 pada Program Magister Sains Manajemen di Universitas Gadjahmada Yogyakarta.

BIODATA PENULIS



Dr. Nur Faliza, S.E., M.Si.

Dosen Program Studi Manajemen

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Malikussaleh

Penulis lahir di Indrapuri tanggal 01 Desember 1979. Penulis adalah dosen tetap pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Malikussaleh. Menyelesaikan pendidikan S1 pada Jurusan Manajemen di Universitas Syiah Kuala tahun 1997, melanjutkan S2 pada Universitas Sumatera Utara dan Menempuh Pendidikan S3 pada Universitas Syiah Kuala tahun 2013. Penulis menekuni bidang Menulis Manajemen Sumber Daya Manusia, perilaku dan strategik.

BIODATA PENULIS



Dr. Frans Sudirjo, S.E., M.M.

Penulis lahir di Semarang, 6 Oktober 1961. Pendidikan Strata tiga Doktor Ilmu Manajemen, diselesaikan di Universitas Diponegoro pada tahun 2010. Penulis menjadi dosen di Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Semarang. Penulis juga menjadi dosen di Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro. Buku-buku ber ISBN dan HAKI sebanyak 43 yaitu dengan judul Saluran Distribusi, Keunggulan Bersaing Berbasis Budaya, Underreporting Of Time, Jual Beli Online, Sasaran dan Lingkup Etika Bisnis, Etika Bisnis dalam Berwirausaha, Inovasi Kreatif Furniture, Sistem Pemasaran dan Lingkungan Pemasaran, Ruang Lingkup Komunikasi Bisnis, PPh Pasal 4 Ayat 2, Siklus Hidup Produk, Proses Bisnis Dalam Manajemen Hubungan Pelanggan, Membangun Kinerja Pemasaran, Mengelola Jasa, Perilaku Konsumen, Manajemen Strategi Bidang Pemasaran, Strategi Ritel, Sistem Informasi Penjualan dan Pemasaran, Elemen – elemen Bauran Pasar, Dasar – dasar Riset Pemasaran, Customer Service, Kebijakan Promosi, Memahami Tax Planning, Potensi Pasar dan Peramalan Penjualan, Manajemen Informasi, Manajemen Strategik dan Manajemen Kewirausahaan, Manajemen Arus Kas, Pemajakan Atas Laba Perusahaan Pelayaran dan Penerbangan Internasional,

Strategi Mengelola Konflik, Pemasaran dan Perencanaan Strategi, Mengelola Pemasaran dan Produksi Dalam Bisnis, Kebijakan Harga, Fungsi dan Tujuan Manajemen Perkantoran, Prinsip Manajemen Risiko, Marketing Sosial, Kepuasan Pelanggan, Manajemen Merek, Desain dan Kemasan Produk, Konsep Pemasaran, Pemasaran dan Penjualan, Manajemen Pemasaran Bank, Strategi Pemasaran Global, Strategi Pemasaran Digital.

BIODATA PENULIS



Mohammad Athian Manan, S.M., M.M.

Sekretaris Komite PT. Bank Pembangunan Daerah Lampung,
Author Research and Text Book.

Mohammad Athian Manan, S.M., M.M. lahir di Kotabumi, 16 Januari 1999, merupakan putra ke 2 dari Bapak Ir.Monthy Manan dan Ibu Nurmada Tuasamu, S.E. Pendidikan Sarjana diselesaikan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Manajemen, Universitas Lampung pada tahun 2020. Pendidikan Magister diselesaikan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Magister Manajemen, Universitas Lampung pada tahun 2022. Ia juga merupakan Sekretaris Komite di PT. Bank Pembangunan Daerah Lampung sejak tahun 2022 dan merupakan Penulis jurnal penelitian serta buku ajar. Jurnal Penelitian dan Buku ber ISBN dan HKI:

1. Pengaruh Mekanisme Tata Kelola Perusahaan dan Manajemen Laba terhadap Kesulitan Keuangan pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2018. Digital Repository Unila (2020).
2. *The Effect Of Market Timing On Capital Structure In Non-Financial Companies That Do IPO (Initial Public Offering) on the Indonesia Stock Exchange for the 2010-2017. International Journal of Environmental, Sustainability, and Social Science (IJESS) (2022).*
3. Pengaruh *Good Corporate Governance* terhadap *Financial Distress* yang di Kontrol oleh Ukuran Perusahaan pada Perusahaan Industri Sektor Manufaktur di Indonesia. Jurnal Akuntansi dan Manajemen (JAKMAN) (2022).
4. Manajemen Pemasaran Lanjutan, "Buku Ajar Kolaborasi". PT.Global Eksekutif Teknologi (2022).

BIODATA PENULIS



Devy Sofyanty, S.Psi., M.M.

Dosen Program Studi Sistem Informasi Akuntansi
Fakultas Teknik dan Informatika Universitas Bina Sarana
Informatika

Penulis lahir di Jakarta tanggal 17 Desember 1984. Penulis adalah dosen tetap pada Program Studi Sistem Informasi Akuntansi, Fakultas Teknik dan Informatika Universitas Bina Sarana Informatika. Menyelesaikan pendidikan S1 pada Jurusan Psikologi dan melanjutkan S2 pada Jurusan Manajemen. Beberapa buku yang penulis telah hasilkan, di antaranya Pengantar Manajemen, Kesehatan dan Keselamatan Kerja, Konsep dan Teori Etika Bisnis, Implementasi Pengelolaan Keuangan Daerah (Tata Kelola Menuju Pemerintahan yang Baik), Konsep dan Sistem Akuntansi Biaya, Ekonomi Lingkungan, Perilaku dalam Organisasi, Pengetahuan Dasar Pasar Modal dan Investasi. Selain itu, penulis juga aktif melakukan penelitian yang diterbitkan di berbagai jurnal nasional maupun internasional. Email: Devy.dyy@bsi.ac.id