

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul

Seorang pengusaha yang baru memulai sebuah bisnis atau yang sudah memiliki bisnis harus memikirkan mengenai hal-hal yang dibutuhkan usahanya, salah satunya yaitu modal yang cukup dan bagaimana mendapatkan modal tersebut. Salah satu pilihan yang tepat agar dapat mempermudah pengusaha dalam mendapatkan modal adalah melalui pinjaman.

Tempat tujuan para pengusaha untuk mendapatkan bantuan permodalan dalam bentuk pinjaman adalah koperasi, bank, pegadaian, dan rentenir. Salah satu yang dipilih oleh para pengusaha yaitu bank karena keuntungannya seperti mendapatkan modal jumlah besar dengan suku bunga yang rendah, persyaratan yang jelas dan terpercaya, adanya produk kredit yang beragam. Dengan keuntungan-keuntungan yang mungkin didapat tersebut, bank merupakan alternatif yang baik yang bisa dimanfaatkan sebagai solusi kurangnya modal suatu usaha. Namun, tidak setiap pengajuan pinjaman akan diterima atau disetujui oleh pihak bank. Setiap bank pasti memberikan berbagai syarat kepada nasabah yang akan mengajukan pinjaman. Proses pengajuan yang diberikan oleh bank pada usaha berskala mikro agak rumit, mengingat risiko yang harus bank tanggung terbilang cukup tinggi. Bank biasanya memprioritaskan pada nasabah yang pernah mengajukan pinjaman dengan riwayat pengembalian dana yang lancar dan disiplin.

Dalam hal ini, bukan berarti tidak mungkin para pengusaha mendapatkan bantuan permodalan dari lembaga perbankan karena terbukti ada begitu banyak produk pinjaman yang memang secara khusus dibuat untuk mereka, salah satunya adalah pinjaman KUR (Kredit Usaha Rakyat). Pinjaman ini adalah salah satu produk perbankan yang secara khusus disediakan bagi para pengusaha yang memiliki usaha berskala mikro untuk memulai bisnis atau membantu modal bisnis yang telah berjalan. Selain itu, pinjaman ini

diberikan pada pengusaha yang memiliki usaha berprospek baagus namun memiliki masalah dalam mendapatkan modal.

Minatnya nasabah pada produk pinjaman KUR ini karena tingkat suku bunga yang rendah. Tidak hanya itu, walaupun bank merupakan pemberi pinjaman modal namun bank tidak akan ikut campur mengenai urusan bisnis yang dijalankan oleh peminjam. Hal yang penting bagi bank adalah kelancaran dan kedisiplinan nasabah dalam mengembalikan kredit yang digunakan.

Salah satu bank yang menyediakan produk pinjaman KUR adalah BRI (Bank Rakyat Indonesia) Unit UNSRI Palembang. Pada awalnya Bank BRI didirikan di Purwokerto, Jawa Tengah oleh Raden Bei Aria Wirjaatmadja dengan nama *De Poerwokertosche Hulp en Spaarbank der Inlandsche Hoofden* atau “Bank Bantuan dan Simpanan Milik Kaum Priyayi Purwokerto”, suatu lembaga keuangan yang melayani orang-orang berkebangsaan Indonesia (pribumi). Lembaga tersebut berdiri tanggal 16 Desember 1895. Sedangkan tempat penulis mengambil data yaitu Bank BRI Unit UNSRI Palembang didirikan dan diresmikan pada tahun 2001 oleh Pimpinan Cabang Palembang.

Tujuan pemilihan Bank BRI Unit UNSRI Palembang sebagai tempat pengambilan data laporan akhir adalah karena Bank BRI merupakan salah satu bank milik pemerintah yang terbesar di Indonesia dalam hal laba. Data yang telah diolah oleh Databoks menunjukkan bahwa sepanjang tahun 2017, Bank BRI meraih laba sebesar Rp 29 triliun.

Tabel 1.1
Laba 4 Bank BUMN 2016-2017

Nama Bank	Laba	
	2016	2017
BRI	26,2 triliun	29 triliun
Mandiri	13,8 triliun	20,6 triliun
BNI	11,3 triliun	13,6 triliun
BTN	2,6 triliun	3 triliun

(Sumber: diolah dari databoks.katadata.co.id)

Sehingga dapat dipastikan ada banyak masyarakat yang tertarik untuk memilih produk Bank BRI, khususnya produk Pinjaman KUR Mikro. Keuntungan dari Pinjaman KUR Mikro Bank BRI yaitu kredit modal kerja atau investasi dengan jumlah maksimum sampai dengan 25 juta rupiah per debitur.

Tabel 1.2 di bawah ini menjelaskan tingkat debitur yang tertarik untuk memilih produk KUR Mikro di BRI Unit UNSRI Palembang selama lima tahun terakhir.

Tabel 1.2
Jumlah Debitur Produk KUR Mikro di BRI Unit UNSRI Palembang
2013-2017

Tahun	Jumlah Debitur (orang)
2013	341
2014	328
2015	360
2016	372
2017	365

(Sumber: diolah dari Bank BRI Unit UNSRI Palembang)

Berdasarkan tabel 1.2 dapat dilihat bahwa jumlah nasabah yang memilih produk KUR Mikro di Bank BRI Unit UNSRI Palembang menurun dari tahun 2013 ke tahun 2014, kemudian mengalami kenaikan dari tahun 2014 sampai tahun 2016. Pada tahun 2017, debitur produk KUR Mikro mengalami penurunan. Hal ini disebabkan oleh bank yang ingin mencari debitur yang benar-benar menggunakan dana pinjaman KUR untuk usahanya, memiliki catatan yang baik pada bank, dan dapat melakukan pelunasan dengan baik dan lancar.

Walaupun adanya strategi pemasaran yang dilakukan sebagai pendekatan dengan nasabah, tidak menutup kemungkinan bagi nasabah untuk gagal melunasi pinjaman yang telah digunakan. Pengembalian dana kredit tidak selalu berjalan mulus.

Pada penelitiannya yang berjudul “Strategi Pemasaran Kredit Pinjaman KUR pada PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Padang Cermin”,

Aini (2015) menyatakan bahwa, masalah yang dihadapi adalah seberapa efektif strategi pemasaran yang dilakukan untuk menghindari resiko terjadinya penunggakan pada pemberian pinjaman KUR. Kesimpulan dari hasil penelitian dapat ditarik bahwa strategi pemasaran pada BRI Unit Padang Cermin belum sepenuhnya dilaksanakan dengan baik karena masih ada kelemahan-kelemahan yang dialami oleh produk KUR.

Tabel 1.3, menunjukkan jumlah debitur produk KUR Mikro di BRI Unit UNSRI Palembang yang menunggak.

Tabel 1.3
Jumlah Debitur Produk KUR Mikro yang Menunggak
di BRI Unit UNSRI Palembang Setiap Penutupan Buku
2013-2017

Tahun	Jumlah Debitur (orang)
2013	2
2014	4
2015	3
2016	5
2017	5

(Sumber: diolah dari Bank BRI Unit UNSRI Palembang)

Berdasarkan tabel 1.3, jumlah debitur yang menunggak meningkat mulai tahun 2013 ke tahun 2014, kemudian turun pada tahun 2015. Namun, menurunnya jumlah penunggak bertahan hanya dalam satu tahun. Pada tahun 2016 sampai tahun 2017, jumlah debitur yang menunggak bertambah.

Fenomena mengenai strategi pemasaran terhadap produk KUR antara lain adalah segmentasi pasar, sasaran pasar, dan posisi pasar. Segmentasi pasar yang meliputi geografis, demografis, psikografis, dan perilaku telah membagi nasabah Bank BRI Unit UNSRI Palembang menjadi beberapa kelompok. Pada segmentasi geografis, Bank BRI Unit UNSRI Palembang memfokuskan pada nasabah yang berada di kota Palembang yang berada di daerah sekitar Universitas Sriwijaya Palembang. Pada daerah tersebut, yang melakukan pinjaman KUR hanya pada sektor perdagangan karena wilayah Bank BRI Unit UNSRI Palembang tidak mendekati sektor pertanian,

perikanan, dan industri. Berikut tabel 1.4 menjelaskan tentang debitur dalam sektor apa yang menunggak.

Tabel 1.4
Jumlah Debitur yang Menunggak dalam Masing-Masing Sektor
Setiap Penutupan Buku

Sektor	Tahun				
	2013	2014	2015	2016	2017
Perdagangan	2	4	3	5	5
Pertanian	0	0	0	0	0
Perikanan	0	0	0	0	0
Industri dan Jasa	0	0	0	0	0

(Sumber: diolah dari Bank BRI Unit UNSRI Palembang)

Kemudian Bank BRI Unit UNSRI Palembang tidak membagi debiturnya pada segmentasi demografis dan psikografis karena terbuka untuk umum dan tidak melihat gaya hidup debiturnya tersebut. Perusahaan membagi debitur melalui perilakunya, apakah debitur tersebut loyal terhadap perusahaan dan dapat melunasi pinjaman dalam tepat waktu dan debitur yang tidak melunasi pinjamannya.

Seharusnya pada setiap akhir tahun, semua debitur sudah melunasi tunggakannya namun, debitur yang menunggak semakin bertambah. Hal tersebut menunjukkan bahwa strategi pemasaran mengenai segmentasi geografi dan segmentasi perilaku yang dilakukan oleh Bank BRI Unit UNSRI Palembang kurang baik sehingga menyalurkan dana pada nasabah yang salah.

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik dalam pembuatan laporan akhir dengan mengambil judul “Strategi Pemasaran Produk Pinjaman KUR mikro pada Bank BRI Unit UNSRI Palembang”.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun masalah yang akan dibahas dalam penelitian di BRI Unit UNSRI Palembang adalah, bagaimana strategi pemasaran produk pinjaman KUR mikro pada Bank BRI unit UNSRI Palembang?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Untuk mempermudah penulis dalam melakukan penulisan laporan akhir ini, agar tidak menyimpang dari permasalahan yang ada, maka penulis memberi batasan pembahasan yaitu mengenai strategi pemasaran produk pinjaman KUR mikro pada Bank BRI unit UNSRI Palembang.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penulisan laporan akhir ini adalah:

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran produk pinjaman KUR mikro pada Bank BRI unit UNSRI Palembang.
2. Untuk mengetahui penanganan yang sebaiknya dilakukan Bank BRI unit UNSRI dalam menghadapi risiko kredit.

1.4.2 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penulisan laporan akhir ini ialah:

1. Mendapat informasi strategi pemasaran produk pinjaman KUR mikro pada Bank BRI unit UNSRI Palembang.
2. Mendapat informasi mengenai penanganan yang dilakukan Bank BRI unit UNSRI dalam menghadapi risiko kredit.

1.5 Metodologi Penelitian

1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Untuk mempermudah dalam penulisan laporan ini agar tidak menyimpang dari masalah yang ada, maka penulis memberi batasan pembahasan yaitu mengenai strategi pemasaran produk pinjaman KUR mikro pada Bank BRI unit UNSRI Palembang.

1.5.2 Jenis Data dan Sumber Data

Dalam penelitian ini, jenis data yang dikumpulkan yaitu data primer dan sekunder.

1. Data primer

Menurut Kuswadi dan Mutiara (2004:172), “Data primer adalah data yang dikumpulkan, diolah serta diterbitkan sendiri oleh organisasi yang menggunakannya”. Data primer dalam penyusunan laporan ini didapatkan melalui wawancara secara langsung dengan Mantri Bank BRI Unit UNSRI Palembang.

2. Data Sekunder

Kuswadi dan Mutiara (2004:172) menyatakan bahwa, “Data sekunder adalah data yang tidak dibuat atau diterbitkan oleh penggunanya”. Data sekunder dalam penulisan laporan ini didapatkan dari dokumen-dokumen dari Bank BRI Unit UNSRI Palembang.

1.5.3 Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penulisan laporan akhir ini, teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu riset lapangan dan riset kepustakaan.

1. Riset Lapangan

Riset lapangan yang dilakukan dengan wawancara. Menurut Budiarto dan Anggraeni (2003:40), “Wawancara merupakan proses interaksi atau komunikasi secara langsung antara pewawancara dengan responden”. Dalam penelitian ini, penulis melakukan wawancara dengan Mantri KUR Mikro Bank BRI Unit UNSRI Palembang.

2. Riset Kepustakaan

Pengumpulan data didapatkan melalui buku-buku referensi dan sumber informasi yang berhubungan dengan masalah dalam penelitian ini. Hal ini dilakukan untuk membandingkan teori dengan data yang ada pada perusahaan.

1.5.4 Analisis Data

Dalam penulisan laporan akhir ini, penulis melakukan analisis data dengan data kualitatif. Alfriyanti (2007:29) menyatakan bahwa, “Data

kualitatif adalah data yang dinyatakan bukan dalam bentuk angka dan dikategorikan menurut lukisan kualitas objek yang dipelajari”. Dalam penelitian ini, data kualitatif yang dimaksud yaitu data yang diperoleh dari hasil wawancara dan buku referensi yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.