

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Indonesia termasuk salah satu Negara di Asia Tenggara yang tingkat pertumbuhannya berkembang cukup pesat. Tingkat pertumbuhan ekonomi Indonesia yang cukup pesat tersebut mengakibatkan kebutuhan masyarakat juga berkembang dengan pesat, tidak hanya dibidang kebutuhan pokok seperti pangan, sandang dan perumahan tetapi juga berkembang kepada tingkat kebutuhan sekunder bahkan tertier.

Salah satu kebutuhan sekunder masyarakat di Indonesia adalah kebutuhan akan barang-barang elektronik, perabot rumah tangga, sepeda motor maupun mobil untuk dipergunakan baik di dalam rumah tangga maupun untuk menunjang perkembangan usaha yang dimiliki oleh masyarakat tersebut. Kompleksnya kebutuhan masyarakat dewasa ini maka tidak semua kebutuhan tersebut dapat dipenuhi atau dibeli secara tunai karena keterbatasan penghasilan atau pendapatan dari masyarakat itu sendiri. Oleh karena itu untuk memenuhi kebutuhan sekunder maupun tertier dari masyarakat lahirlah lembaga perbankan maupun lembaga keuangan non bank yang memberikan fasilitas kredit maupun pembiayaan kepada masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya yang kompleks tersebut.

Perusahaan pembiayaan lahir pada tahun 1988 melalui Keputusan Presiden No. 61 Tahun 1988 yang membuka peluang bagi berbagai badan usaha untuk melakukan kegiatan-kegiatan pembiayaan sebagai alternatif lain untuk menyediakan dana guna menunjang pertumbuhan perekonomian Indonesia. Kegiatan-kegiatan pembiayaan tersebut dilakukan oleh suatu lembaga yang namanya adalah lembaga pembiayaan atau perusahaan pembiayaan yang pada umumnya memiliki badan hukum seperti Perseroan Terbatas (PT) dan Koperasi. Melalui perusahaan pembiayaan tersebut pelaku bisnis maupun masyarakat luas dapat memperoleh barang-barang elektronik, perabot rumah tangga, sepeda motor maupun mobil yang dibutuhkannya dengan sistem pembelian secara angsuran (cicilan), dengan atau tanpa menggunakan uang muka (down payment).

Dizaman yang semakin modern seperti sekarang ini, berbagai lembaga keuangan telah hadir untuk memudahkan perencanaan financial. Salah satu lembaga yang perlu diketahui adalah penyedia layanan pembiayaan bagi nasabah yang ingin membeli barang secara non-tunai. Pembayaran model seperti ini sering disebut dengan cara angsuran atau kredit. Keinginan manusia memang tidak pernah ada habisnya.

Lembaga pembiayaan adalah bagian dari lembaga keuangan yang mempunyai peranan penting sebagai sumber pembiayaan alternatif untuk membantu pertumbuhan perekonomian. Perusahaan pembiayaan berdasarkan Pasal 1 angka (1) Peraturan Presiden Republik Indonesia No.

9 tahun 2009 tentang lembaga pembiayaan, adalah badan usaha yang khusus didirikan untuk melakukan sewa guna usaha, anjak piutang, pembiayaan nasabah, dan/atau usaha kartu kredit, perusahaan pembiayaan berbentuk perseroan terbatas dan koperasi

Saat ini, ada banyak perusahaan pembiayaan yang menawarkan pelayanan kepada nasabah yang membutuhkan dan untuk membeli barang furnitur, elektronik, dan sebagainya dengan pembayaran secara angsuran atau kredit. *Home Credit Indonesia*, sering dikenal sebagai HCI, adalah salah satu perusahaan kredit nasabah Indonesia. *Home Credit Indonesia*, yang telah beroperasi sejak tahun 2013, membangun kerangka kerja dan sistem tata kelola perusahaan yang baik (*Good Corporate Governance* atau "GCG") dengan mempertimbangkan prinsip-prinsip GCG sesuai dengan pedoman yang diberikan oleh Peraturan OJK (Otoritas Jasa Keuangan) Nomor 30/POJK.05/2014 tentang GCG bagi Perusahaan Pembiayaan.

Selain melakukan perluasan layanan secara *offline*, *Home Credit Indonesia* juga terus mengembangkan inovasi layanan pembiayaan *online* melalui Aplikasi *My Home Credit*, lewat aplikasi ini nasabah dapat melakukan pengajuan permintaan pembiayaan hanya dari smartphone yang mereka miliki. Namun layanan pembiayaan di *Home Credit Indonesia* ini tidak semua nasabah yang melakukan pembiayaan akan di terima. Sebagai jasa layanan pembiayaan *Home Credit Indonesia* wajib menerapkan prinsip kehati-hatian dalam pelaksanaan pemberian

pembiayaan kepada nasabah. Melakukan analisis pembiayaan sebelum pembiayaan tersebut adalah penerapan dari prinsip kehati-hatian. Analisis pembiayaan itu sendiri adalah kegiatan yang menelaah aspek-aspek penting dan patut diketahui nasabah yang akan dibiayai oleh *Home Credit* Indonesia. Prinsip Analisis yang dipakai dalam Analisis pembiayaan adalah kedisiplinan nasabah (*Character*), memiliki usaha sendiri (*Capacity*), jumlah atau banyaknya dana yang dipakai oleh nasabah (*Capital*), jaminan (*Collateral*), menilai nasabah dari keadaan perekonomian di masa yang akan mendatang (*Condition Of Economy*).

Ada kemungkinan gagal bayar dan keterlambatan pembayaran jika kualitas pendanaan dari lancar terus menurun dan menjadi goyah, tidak pasti, dan macet situasi yang dikenal sebagai keuangan bermasalah atau *Non Performing Financing* (NPF). Di Store Gressmall Gresik, *Home Credit* Indonesia sering menghadapi sejumlah masalah yang berkaitan dengan proses pembiayaan itu sendiri, khususnya di posisi Sales Agen yang bertugas melakukan analisis, membantu proses data nasabah sampai ke prosedur pembiayaan. Salah satu contoh pembiayaan bermasalah yang timbul karena faktor yang berasal dari *Home Credit* Indonesia yang dapat menyebabkan kemacetan dalam pembiayaan kredit salah satunya kurangnya ketelitian dalam menganalisa pembiayaan atau kurang berhati-hati dalam pemilihan nasabah yang mengajukan pembiayaan kredit. Pembiayaan bermasalah juga timbul karena faktor dari nasabah itu sendiri. Terdapat dua faktor yang timbul dari nasabah yaitu faktor kesengajaan dan

faktor ketidak sengaja. Faktor kesengajaan umumnya disebabkan oleh karakter yang ada pada diri seorang nasabah. Dan faktor ketidak kesengajaan muncul karena diluar kendali dari nasabah seperti terjadi ekonomi yang tidak stabil atau bangkrut.

Masalah paling umum di antara semua contoh pembiayaan bermasalah di HCI adalah bahwa beberapa pelanggan menunda pembayaran mereka, seringkali sampai pada titik di mana mereka memperoleh tunggakan yang berkisar dari kurang lancar hingga diblokir. Selain itu, ada masalah dengan penjualan jaminan dan pelarian, yang keduanya biasanya disebabkan oleh perilaku buruk pelanggan sendiri. Pemberian fasilitas pembiayaan oleh Agen Penjualan *Home Credit Store Gressmall Gresik* kepada nasabahnya akan dimulai dengan pengisian data pribadi lewat aplikasi yang di isi oleh nasabahnya sendiri. Ada saja nasabah yang berbohong memberikan data palsu terkait syarat pengajuan pembiayaan, seperti besar penghasilan nasabah selama sebulan, apakah benar penghasilannya sebulan sebanyak itu, dan apakah benar kedudukannya di perusahaan tersebut.

Berdasarkan permasalahan di atas, peneliti tertarik untuk mendeskripsikan lebih mendalam bagaimana prosedur kelayakan dalam pembiayaan kredit, bagaimana bentuk analisa kelayakan konsumen pembiayaan kredit di *Home Credit Indonesia* supaya dapat menekan terjadinya pembiayaan bermasalah. Sehingga peneliti melakukan penelitian

lebih lanjut Analisis Kelayakan Nasabah Pembiayaan Kredit Pada PT. *Home Credit* Indonesia (Studi Pada Store Gressmall di Gresik).

## **1.2 Rumusan Masalah**

Perumusan masalah berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis dapat membuat beberapa permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana prosedur pemberian pembiayaan Kredit pada PT. *Home Credit* Indonesia di Store Gressmall Gresik ?
2. Bagaimana bentuk analisa kelayakan pemberian pembiayaan Kredit untuk meminimalkan terjadinya pembiayaan bermasalah kepada nasabah PT. *Home Credit* Indonesia di Store Gressmall Gresik ?

## **1.3 Batasan Masalah**

Agar penelitian ini terarah, terfokus, dan tidak meluas maka penulis memberi batasan, yaitu bagaimana prosedur kelayakan, bagaimana bentuk analisa kelayakan pemberian pembiayaan Kredit untuk meminimalkan terjadinya pembiayaan bermasalah kepada nasabah PT. *Home Credit* Indonesia Pada Store Gressmall Gresik.

## **1.4 Tujuan Penelitian**

Tujuan ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan dari rumusan masalah di atas sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui prosedur pemberian pembiayaan kredit di PT. *Home Credit* Indonesia di Store Gressmall Gresik
2. Untuk mengetahui bentuk analisa kelayakan nasabah pemberian pembiayaan Kredit sebagai upaya meminimalkan terjadinya

pembiayaan bermasalah di PT. *Home Credit* Indonesia di Store Gressmall Gresik.

## **1.5 Manfaat**

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat baik secara teoritis maupun secara praktis. Adapun manfaat dari hasil penelitian ini adalah :

### **1.5.1 Manfaat Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan perekonomian masyarakat melalui pembiayaan kredit serta digunakan untuk menambah dan memperluas ilmu pengetahuan khususnya di bidang layanan pembiayaan seperti *leasing* terutama yang berkaitan dengan analisis kelayakan nasabah dalam pemberian kredit.

### **1.5.2 Manfaat Praktis**

#### **1. Bagi Perusahaan**

Sebagai pengembangan wawasan serta upaya untuk memberikan sumbangan pemikiran yang berkaitan dengan pelaksanaan analisis kelayakan dengan prinsip 5C yang tepat dan sesuai teori, sehingga kredit dapat tersalurkan kepada nasabah yang tepat. Sebagai bahan evaluasi untuk lebih baik dalam menganalisis kelayakan pembiayaan kredit sehingga dapat meningkatkan kinerja supaya PT. *Home Credit* Indonesia di Store Gressmall Gresik semakin maju.

## 2. Bagi Masyarakat

Memberikan informasi dan wawasan kepada Masyarakat bagaimana mengetahui kelayakan nasabah pembiayaan kredit yang patut diberikan sebuah fasilitas pembiayaan untuk meminimalkan terjadinya pembiayaan bermasalah.

## 3. Bagi Penulis

Diharapkan dapat memperluas wawasan dan memantapkan pengetahuan yang di dapat selama perkuliahan terutama mengenai prosedur pengajuan pembiayaan kredit, dan bagaimana cara mengetahui kelayakan seorang nasabah yang patut diberi fasilitas pembiayaan guna untuk meminimalkan terjadinya pembiayaan bermasalah.