

**PENGARUH STRATEGI PEMBERIAN KREDIT TERHADAP
PENCAPAIAN KREDIT PRODUKTIF
(Studi pada Kantor Cabang dan Cabang Pembantu Bank Jateng se-Jawa
Tengah dan Jakarta)**

**Yan Hanugrah Harnomo
Ahyar Yuniawan
Idris**

**Program Studi Magister Manajemen
Universitas Diponegoro**

ABSTRACT

The target growth of credit productive of Bank Jateng is reached composition of earning credits by 60% and consumption by 40% by 2018. But in reality, until 2015, the composition of consumer credit is still far higher than the productive credit. That is, the number of productive loans disbursed by the Bank Jateng is still not meet the target. Things are becoming increasingly interesting in view of previous research studies that have been done in this study indicates that factors that can affect the amount of productive credit is not conclusive. Based on the findings of the empirical and theoretical (previous research), the research problem raised in this study is "How to increase the number of productive credit at Bank Jateng".

Efforts to address issues formulated done through four research variables include internal conditions, external conditions, the condition of the debtor, and strategies allegedly lending may affect the amount of productive credit. Necessary data obtained through interviews with 125 Branch and Branch Manager of the Bank of Bank Jateng are then analyzed using analytical techniques Structural Equation Modeling (SEM).

Statistical analysis showed that the internal conditions, external conditions, and conditions of the debtor is statistically proven significant positive effect on the provision of credit strategy. While the number of productive credit achievement is affected by internal conditions and the condition of the debtor.

Keywords: *internal conditions, external conditions, the condition of the debtor, the credit granting strategy, the number of productive credit achievement*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Sebagai lembaga perbankan yang memiliki peranan sebagai agen pembangunan, Bank Jateng yang merupakan Bank milik pemerintah Daerah dimana komposisi 58,36 % sahamnya dimiliki oleh Pemerintah Provinsi Jawa Tengah dan 41,64

dimiliki oleh Pemerintah Kabupaten dan Kota Se Jawa Tengah mempunyai kewajiban moril untuk dapat mengembangkan perekonomian di daerah Jawa Tengah. Dalam hal penyaluran kredit misalnya, sebagai wujud komitmen Bank Jateng terhadap Program BRC dan Transformasi BPD, kinerja penyaluran kredit Bank Jateng menunjukkan pertumbuhan yang

cukup signifikan dibandingkan perbankan lain

Bank Jateng bertindak aktif atas ketentuan yang telah di atur oleh Bank Indonesia, salah satu wujud keaktifan Bank Jateng ialah mencanangkan beberapa strategi pemberian kredit Bank Jateng. Menyikapi dengan pertumbuhan kredit produk yang masih kecil, manajemen Bank Jateng telah mengoptimalkan beberapa strategi pemberian kredit yaitu pengembangan organisasi kredit dengan pemisahan fungsi penanganan kredit produktif dan kredit konsumtif dan melalui Peningkatan kuantitas dan kualitas SDM bidang kredit.

Strategi pemberian kredit merupakan salah satu fungsi strategis yang dimiliki bank dan fungsi ini pula yang seringkali menjadi penyebab menurunnya pendapatan suatu bank. Pemberian kredit memang merupakan kegiatan yang beresiko tinggi yang dihadapi hampir semua jenis bank termasuk BPD. Dalam *Handbook Large Supervision* yang diterbitkan oleh *Office Of Comptroller of the Currency* (2001), resiko kredit didefinisikan sebagai resiko saat ini dan yang akan datang terhadap pendapatan atau modal yang disebabkan oleh kegagalan obligor atau debitur pada hal ini dalam memenuhi klausul-klausul kontrak dengan bank sebagaimana dipergunakan.

Dengan tercapainya tujuan dari strategi pemberian kredit, hal itu akan mendukung terciptanya prinsip-prinsip keputusan pemberian kredit yang sehat yang meliputi berbagai aspek mengenai peminjam, untuk memutuskan apakah layak diberikan

kredit atau tidak. Strategi yang berjalan baik dapat menunjang performa kredit bank tersebut. Selanjutnya prinsip-prinsip keputusan kredit yang sesuai akan mendukung tercapainya pelaksanaan dan penerapan prinsip 5C yang meliputi karakter, kemampuan, modal, jaminan, kondisi ekonomi demi terwujudnya pemberian kredit yang efektif dan efisien. Selain terpenuhinya prinsip dan prosedur pemberian kredit, suatu strategi pemberian kredit dapat dikatakan efektif dan efisien apabila kredit tersebut dapat kembali sesuai waktu yang ditetapkan dengan sejumlah bunga yang telah ditentukan. (Kasmir, 2003).

Selain temuan fenomena gap, studi ini juga menemukan adanya hasil-hasil penelitian terdahulu yang belum konklusif. Hasil pengujian tingkat suku bunga terhadap penyaluran kredit investasi atau modal kerja masih memberikan hasil yang belum konklusif. studi yang dilakukan oleh Runtulalo, Kumaat & Tenda (2014), Barus & Lu (2013), Suarni, Kirya, Yudiaatmaja (2014), Dondo (2013) menunjukkan bahwa tingkat suku bunga berpengaruh negatif signifikan terhadap penyaluran kredit modal kerja. Namun tidak demikian hasilnya pada studi yang dilakukan oleh Putra & Rustariyuni (2015). Studi Putra & Rustariyuni (2015) menunjukkan hasil yang berbeda dimana tingkat suku bunga berpengaruh positif signifikan terhadap penyaluran kredit modal kerja.

Berpijak pada temuan empiris dan teoritis (hasil penelitian terdahulu) maka permasalahan penelitian yang diangkat pada studi

ini adalah “Bagaimana meningkatkan jumlah kredit produktif di Bank Jateng”.

Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis pengaruh kondisi internal Bank Jateng terhadap strategi pemberian kredit.
2. Untuk menganalisis pengaruh kondisi eksternal Bank Jateng terhadap strategi pemberian kredit.
3. Untuk menganalisis pengaruh kondisi calon debitur terhadap strategi pemberian kredit.
4. Untuk menganalisis pengaruh strategi pemberian kredit terhadap jumlah pencapaian kredit produktif.
5. Untuk menganalisis pengaruh kondisi internal Bank Jateng terhadap jumlah pencapaian kredit produktif.
6. Untuk menganalisis pengaruh kondisi eksternal Bank Jateng terhadap jumlah pencapaian kredit produktif.
7. Untuk menganalisis pengaruh kondisi calon debitur terhadap jumlah pencapaian kredit produktif.

Literatur Review

Strategi Pemberian Kredit

Strategi adalah rencana jangka panjang dengan diikuti tindakan-tindakan yang ditujukan untuk mencapai tujuan tertentu, yang umumnya adalah "kemenangan". Strategi dibedakan dengan taktik yang memiliki ruang lingkup yang lebih sempit dan waktu yang lebih singkat, walaupun pada umumnya orang sering kali

mencampuradukkan ke dua kata tersebut. Contoh berikut menggambarkan perbedaannya, "Strategi untuk memenangkan keseluruhan kejuaraan dengan taktik untuk memenangkan satu pertandingan". Pada awalnya kata ini dipergunakan untuk kepentingan militer saja tetapi kemudian berkembang ke berbagai bidang yang berbeda seperti strategi bisnis, olahraga (misalnya sepak bola dan tenis), catur, ekonomi, pemasaran, perdagangan, manajemen strategi, dll. (Saptono dan Widiyatmanta, 2006).

Manajemen strategis adalah seni dan ilmu penyusunan, penerapan, dan pengevaluasian keputusan-keputusan lintas fungsional yang dapat memungkinkan suatu perusahaan mencapai sasarannya. Manajemen strategis adalah proses penetapan tujuan organisasi, pengembangan kebijakan dan perencanaan untuk mencapai sasaran tersebut, serta mengalokasikan sumber daya untuk menerapkan kebijakan dan merencanakan pencapaian tujuan organisasi. Manajemen strategis mengkombinasikan aktivitas-aktivitas dari berbagai bagian fungsional suatu bisnis untuk mencapai tujuan organisasi. Manajemen strategis merupakan aktivitas manajemen tertinggi yang biasanya disusun oleh dewan direktur dan dilaksanakan oleh CEO serta tim eksekutif organisasi tersebut. Manajemen strategis memberikan arahan menyeluruh untuk perusahaan dan terkait erat dengan bidang perilaku organisasi (Saptono dan Widiyatmanta, 2006).

Faktor Internal dan Eksternal

Secara umum, kondisi perusahaan dapat dikategorikan ke dalam dua bagian besar, yakni kondisi eksternal dan kondisi internal. Kondisi internal yaitu keadaan dalam diri perusahaan yang diperlukan untuk mencapai hasil dan proses yang terjadi dalam perusahaan. Sedangkan kondisi eksternal adalah rangsangan dari kondisi di luar perusahaan yang mempengaruhi perusahaan dalam proses tersebut. Kondisi eksternal sendiri dapat diklasifikasikan menjadi dua bagian besar lagi yakni kondisi yang sifatnya umum dan kondisi industri. Kategori kondisi perusahaan yang dalam penelitian ini adalah perbankan yaitu sebagai berikut (Puji, 2007):

1. Kondisi Eksternal

a. Kondisi Umum

Kondisi umum adalah suatu kondisi dalam kondisi eksternal organisasi yang menyusun faktor-faktor yang memiliki ruang lingkup luas dan faktor-faktor tersebut pada dasarnya di luar dan terlepas dari operasi perbankan. Kondisi ini hanya memiliki sedikit dampak implikasi langsung bagi pengaturan suatu organisasi. Faktor-faktor tersebut adalah: Ekonomi, Sosial, Politik dan Hukum, Teknologi dan Demografi.

b. Kondisi Industri

Kondisi industri adalah tingkatan dari kondisi eksternal organisasi yang menghasilkan komponen-komponen yang secara normal

memiliki dampak yang relatif lebih spesifik dan langsung terhadap operasional perbankan. Kekuatan-kekuatan yang mempengaruhi persaingan industri sebagai berikut: Ancaman masuknya pendatang baru, Tingkat rivalitas di antara para pesaing yang ada, dan Kondisi spesifik debitur.

Kondisi Internal

Kondisi internal adalah kondisi organisasi yang berada di dalam organisasi tersebut dan secara formal memiliki implikasi yang langsung dan khusus pada perbankan. Perbankan sendiri sesuai konsep masa kini merupakan kumpulan dari berbagai macam sumber daya, kapabilitas dan kompetensi yang selanjutnya bisa digunakan untuk membentuk market position tertentu. Dengan demikian analisis kondisi internal akan meliputi analisis mengenai sumber daya manusia, kapabilitas dan kompetensi inti yang dimiliki oleh perbankan. Masing-masing komponen dari analisis kondisi internal sebagai berikut (Puji, 2007) :

a. Sumber Daya (*Resources*)

- 1) *Tangible*, merupakan sumber daya yang terlihat atau berwujud dalam data keuangan dan mudah sekali diidentifikasi dan dievaluasi.
- 2) *Intangible*, merupakan sumber daya yang tidak terlihat pada neraca keuangan perbankan misalnya teknologi, inovasi dan reputasi (*performance*).
- 3) *Human Resources* menilai sumber daya manusia atau karyawannya berdasarkan pengetahuan, keterampilan,

sikap dan perilaku yang untuk selanjutnya dikembangkan juga penilaian terhadap kemampuan para karyawan untuk bekerja sama secara lebih efektif.

b. Kapabilitas (*Capability*)

1) Pendekatan Fungsional, merupakan penentu kapabilitas perbankan secara relatif terhadap fungsi-fungsi utama perbankan antara lain: pemasaran, keuangan dan akuntansi, sumber daya manusia, serta organisasi secara umum.

2) Pendekatan Rantai Nilai (*Value Chain*), kapabilitas yang didasarkan pada serangkaian kegiatan yang berurutan yang merupakan sekumpulan aktivitas nilai (*value activities*) yang dilakukan untuk mendesain, memasarkan, dan mendukung produk dan jasa.

c. Kompetensi Inti (*Core Competence*)

Ada dua pengertian mengenai kompetensi, yakni kompetensi individual dan kompetensi organisasi. Kompetensi individu meliputi pengetahuan (*knowledge*), keterampilan (*skills*) dan kemampuan (*abilities*) yang dimiliki seseorang dalam suatu organisasi. Sedangkan kompetensi organisasi merupakan tindakan kolektif dari karakteristik kompetensi individu dalam tingkatan organisasi. Olson dan Bolton (2002) dalam Puji (2007) mengilustrasikan cakupan konsep kompetensi dalam

literature organisasi yang diadaptasi oleh Green (1999) dalam Puji (2007). Dikemukakan bahwa kompetensi merujuk pada individu maupun organisasi. Karakteristik individu meliputi pengetahuan teknis dan keterampilan (*technical knowledge and skills*) dan keterampilan kinerja, serta kompetensi penyumbang individu (*performance skills and competencies of individual contributors*).

Faktor Internal terhadap Strategi Pemberian Kredit

Sumber daya berdasarkan pandangan manajemen strategis menekankan pentingnya sebuah perusahaan yang unik atau khusus sebagai sumber-sumber keuntungan kompetitif (Pearce 1988, Day 1992, Hoskisson et al Pearce, 1988) salah satu perubahan adalah pergeseran dari strategi fokus ke strategi out put yang menjadi keuntungan kompetitif. Grant (1991) dan Day (1992) menurut pandangan ini perubahan harus mengembangkan sumber daya dan kemampuan khusus sehingga dapat menciptakan dan mempertahankan keuntungan yang kompetitif. Hal ini menunjukkan bahwa sumber kompetitif harus dibedakan dari posisi keuntungan (Forsman, 2008). Broom dan Longenecker (1989) menyatakan bahwa perilaku manajer/pemilik perusahaan merupakan faktor yang mempengaruhi pertumbuhan perusahaan; pemilik yang konservatif tujuan utamanya adalah bertahan hidup bukan pertumbuhan produksi dan laba, mereka meyakini

bahwa cara terbaik untuk tetap relatif stabil adalah mempertahankan status quo; sedangkan pemilik yang agresif atau inovatif tujuannya adalah memaksimalkan laba, mereka memandang pertumbuhan produksi dan laba sebagai hal yang sangat penting.

Studi mengenai pengaruh kondisi internal perbankan terhadap strategi pemberian kredit pernah dilakukan oleh beberapa peneliti terdahulu. Studi Voordeckers & Steijvers (2003) dan Fedorenko, Schäfer, dan Talaveran (2007) menunjukkan bahwa kondisi internal bank berpengaruh positif terhadap strategi pemberian kredit. Namun tidak demikian dengan studi yang dilakukan oleh Ono dan Uesugi (2005) dan Klapper (2001) dimana kondisi internal bank berpengaruh negatif terhadap strategi pemberian kredit.

Oleh sebab itu hipotesis yang diajukan adalah sebagai berikut:

H1: Kondisi internal berpengaruh terhadap strategi pemberian kredit Bank Jateng

Pengaruh Faktor Eksternal terhadap Strategi Pemberian Kredit

Para pakar dan peneliti di barat pada umumnya sepakat bahwa perusahaan yang berhasil menyelaraskan strategi atau menunjukkan tingkat adaptif dan fleksibilitas yang tinggi dengan lingkungan eksternalnya, memperlihatkan kinerja yang lebih baik dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan yang kurang berhasil menyelaraskan strategi atau menunjukkan tingkat adaptif dan

fleksibilitas yang rendah (Zulaikha & Fredianto, 2003)

Sebelum perusahaan dapat memulai perumusan strategi, manajemen harus mengamati lingkungan eksternal untuk mengidentifikasi kesempatan dan ancaman yang mungkin terjadi. Pengamatan lingkungan adalah pemantauan, pengevaluasian dan penyebaran informasi dari lingkungan eksternal kepada orang-orang kunci dalam perusahaan (Hunger & Wheleen, 2003).

Perubahan lingkungan bisnis menciptakan ketidakpastian bagi dunia bisnis dan mempengaruhi kapabilitas organisasi untuk membangun keunggulan bersaing. Organisasi bisnis secara individual membangun respon yang berbeda dalam merespon perubahan lingkungan eksternal, tergantung dari fleksibilitas organisasi dan kapabilitas manajemen untuk merespon perubahan. Kapabilitas dinamis mencerminkan kompetensi sumberdaya, kapasitas manajemen dan seringkali membutuhkan komitmen personal dalam organisasi yang sangat sulit untuk ditiru oleh pesaing. Kapabilitas dinamis memungkinkan organisasi untuk mengintegrasikan, membangun dan mereka ulang kompetensi internal dan eksternal untuk mengatasi perubahan lingkungan eksternal (Budiprasetyo, 2008).

Perubahan lingkungan eksternal terjadi tanpa pernah berhenti, pemikiran, sikap dan perilaku kreatif dan inovatif menjanjikan kepada organisasi fleksibilitas dan adaptabilitas terhadap perubahan lingkungan yang terjadi. Oleh karena itu organisasi

selalu berhubungan dengan lingkungan yang dinamis dan tidak pasti. Agar dapat berhasil organisasi harus menyadari pentingnya strategis, pengelola harus memahami bagaimana perubahan dalam lingkungan kompetitif, aktif mencari peluang untuk memanfaatkan kemampuan strategis, menyesuaikan dan mencari perbaikan disetiap bidang (Papolova, 2006).

Pada studi yang dilakukan oleh Jiménez, Lopez, dan Saurina (2007) dan Klapper (2001) menunjukkan bahwa kondisi lingkungan bank berpengaruh positif terhadap strategi pemberian kredit sedangkan pada studi Voordeckers dan Steijvers (2003) dan Achou dan Tenguh (2008) memberikan hasil berbeda dimana kondisi lingkungan bank berpengaruh negatif terhadap strategi pemberian kredit.

Oleh sebab itu hipotesis yang diajukan adalah sebagai berikut:

H2: Kondisi eksternal berpengaruh terhadap strategi pemberian kredit Bank Jateng

Pengaruh Kondisi Debitur terhadap Strategi Pemberian Kredit

Kasmir (2012) menyatakan bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi penilaian kredit adalah *conditions*. *Conditions* merujuk pada keadaan ekonomi secara umum dan pengaruhnya pada kemampuan dalam memenuhi kewajibannya. Dendawijaya (2003) menyebutkan aspek keuangan menjadi salah satu penyebab default nasabah dalam melunasi kreditnya. Aspek ini pada dasarnya bertujuan untuk menilai kemampuan dan kecakapan dari manajemen dalam

menelola bidang keuangan. Penelitian yang dilakukan oleh Arinta (2014) pada variabel jumlah pinjaman dan jangka waktu pengembalian pinjaman terhadap resiko gagal bayar menunjukkan bahwa baik jumlah pinjaman maupun jangka waktu pengembalian pinjaman terbukti berpengaruh positif tidak signifikan terhadap resiko gagal bayar.

Faktor-faktor penyebab kredit bermasalah menurut Suhardjono (2001) dapat disebabkan dari sisi debitur. Sisi debitur memiliki kelemahan pada faktor keuangan, faktor manajemen, dan faktor operasional. Faktor-faktor keuangan sebagai penyebab kredit bermasalah antara lain: hutang meningkat sangat tajam, hutang meningkat tidak seimbang dengan peningkatan asset, pendapatan bersih menurun.

Sinkey (2002) melihat faktor-faktor penyebab kredit bermasalah yakni *Character*, *Capacity* (dilihat dari DER dan *Cash Flow*) dan *Collateral (Guarantess)*. *Character* merupakan: a) faktor watak yakni faktor yang paling utama dalam memberikan kepercayaan kepada nasabah dari bank, b) moral risk adalah berintikan kemauan membayar hutang dari nasabah, c) bank checking adalah kemampuan bank untuk melakukan pengecekan (Mahmuddin, 2001).

Faktor penentu dalam proses pengambilan keputusan di bidang pengelolaan keuangan seringkali dihubungkan dengan masalah psikologis. Perihal hubungan tipe psikologi dengan pengambilan keputusan menunjukkan bahwa pengambilan keputusan keuangan terutama dalam menentukan

pengeluaran rumah tangga, faktor psikologis sering menjadi dasar pijakan. Akibatnya, pengelolaan keuangan bukan didasari oleh kaidah pengelolaan keuangan pada umumnya, tapi berdasarkan kondisi psikologis pengelolanya. Kondisi psikologis ini antara lain menyangkut gaya hidup, nilai yang dianut saat ini, kepercayaan dan watak/karakter kepribadian (*personality traits*).

Informasi mengenai karakter nasabah menurut Adnan & Furywardhana (2006) bahwa karakter dapat diukur dari watak atau akhlak seseorang. Informasi karakter nasabah sudah tersedia karena sudah dilakukan melalui interview pada saat yang bersangkutan mendaftar menjadi nasabah serta berdasarkan hasil review atau evaluasi terhadap nasabah tersebut setelah kredit diberikan. Untuk calon nasabah yang mempunyai rekomendasi, penilaian karakter juga dilakukan berdasarkan isi rekomendasi tersebut.

Jiménez, Lopez, dan Saurina (2007) dan Kyaw (2008) telah melakukan studi pada variabel kondisi calon debitur dan strategi pemberian kredit yang menunjukkan bahwa kondisi calon debitur bank berpengaruh positif terhadap strategi pemberian kredit. Namun tidak demikian hasilnya dengan studi yang dilakukan oleh Elsas dan Krahn (2002) dan Achou dan Tenguh (2008) dimana kondisi calon debitur bank berpengaruh negatif terhadap strategi pemberian kredit.

Studi yang dilakukan oleh Widayanthi (2012) menunjukkan bahwa karakteristik nasabah terbukti berpengaruh terhadap tingkat pengembalian kredit. Penelitian lain yang dilakukan oleh Ika (2011)

menjelaskan bahwa sisi gaya hidup, faktor informasi terutama dari para pemasar telah menyentuh aspek psikologis konsumen, hal ini mengakibatkan orang terdorong untuk melakukan pembelian bukan karena kebutuhan tapi faktor keinginan, gengsi, harga diri, mengikuti gaya orang lain dan sebagainya. Hal ini apabila dilakukan terus menerus dan tidak terkontrol akan menyebabkan terjadinya penurunan kualitas keuangan. Kualitas keuangan yang menurun menyebabkan terjadinya risiko gagal bayar.

Berangkat dari uraian di atas maka dapat dikembangkan hipotesis penelitian sebagai berikut:

H3: Kondisi calon debitur berpengaruh terhadap strategi pemberian kredit Bank Jateng

Pengaruh Strategi Pemberian Kredit terhadap Pencapaian Kredit Produktif

Pemberian kredit merupakan kegiatan yang beresiko tinggi. Adanya resiko kredit yang mengancam bank harus diantisipasi secara tepat. Untuk mencegah kemungkinan terjadinya resiko kredit UU Perbankan mengharuskan bank untuk menerapkan asas-asas perkreditan yang sehat. Dalam praktek perbankan, kredit macet merupakan sesuatu yang tidak dapat dihindari. Hal yang bisa dilakukan oleh pihak bank adalah meminimalisir kemungkinan terjadinya kredit macet. Disinilah perlunya peran strategi pemberian kredit agar jumlah kredit produktif yang nantinya dikurirkan tidak menimbulkan kerisauan oleh pihak bank (Sjafitri, 2011). Tujuan dari pada strategi yang digunakan harus

diterapkan pada semua tahap perkreditan dan dapat tercapai jika faktor-faktor pendukung strategi itu sendiri benar-benar dipenuhi (Arens dan Loebbecke, 2000). Efektivitas strategi pemberian kredit erat kaitannya dengan tujuan kredit yaitu *profitability* dan *safety*. *Profitability* menyangkut keuntungan dari bunga kredit, sedangkan *safety* menyangkut kelancaran dari pengembalian kredit. Di samping itu apabila kita perhatikan unsur-unsur yang menyebabkan kegagalan kredit pada dasarnya merupakan kegagalan dari pada strategi yang digunakan.

Pengaruh strategi pemberian kredit terhadap jumlah pemberian kredit telah banyak dilakukan oleh beberapa peneliti terdahulu. Studi Runtulalo, Kumaat & Tenda (2014), Barus & Lu (2013), Suarni, Kirya, Yudiaatmaja (2014), dan Dondo (2013) menunjukkan bahwa Suku bunga kredit investasi berpengaruh negatif signifikan terhadap penyaluran kredit investasi. Namun tidak demikian pada studi yang dilakukan oleh Putra & Rustariyuni (2015) dimana suku bunga kredit investasi berpengaruh positif signifikan terhadap penyaluran kredit modal kerja.

Berangkat dari uraian di atas maka dapat dikembangkan hipotesis penelitian sebagai berikut:

H4: Strategi pemberian kredit berpengaruh terhadap jumlah pencapaian kredit produktif Bank Jateng

Pengaruh Faktor Internal terhadap Pencapaian Kredit Produktif

Faktor internal bank yang memberikan kredit, seperti: *mark up* yang dilakukan dengan sengaja,

feasibility study yang dibuat supaya proyek sangat *feasible*, adanya praktik KKN, kurang ketatnya monitoring kredit, dan sebagainya. Faktor internal perusahaan lainnya, seperti *mismanagement* dalam perusahaan nasabah, kesulitan keuangan, kesalahan dalam produksi, kesalahan dalam *marketing strategy* dapat mempengaruhi jumlah pemberian kredit.

Studi yang dilakukan oleh Artini, Setiawina & Djayastra (2015) menunjukkan bahwa kondisi internal terbukti berpengaruh positif signifikan terhadap jumlah pemberian kredit.

Berangkat dari uraian di atas maka dapat dikembangkan hipotesis penelitian sebagai berikut:

H5: Kondisi internal berpengaruh terhadap jumlah pencapaian kredit produktif Bank Jateng

Pengaruh Faktor Eksternal terhadap Pencapaian Kredit Produktif

faktor eksternal yang mempengaruhi pemberian suatu kredit adalah lingkungan perekonomian, serta persaingan antar bank atau lembaga keuangan lain. Kondisi ekonomi suatu daerah atau negara dapat mempengaruhi iklim usaha. Semakin buruk perekonomian maka akan berdampak pada semakin terpuruknya kegiatan usaha. Oleh karena itu, perlu diperhatikan faktor-faktor ekonomi yang memberikan pengaruh terhadap kegiatan usaha maupun pengembangannya seperti siklus bisnis, suku bunga, tingkat inflasi dan investasi.

Studi yang dilakukan oleh Artini, Setiawina & Djayastra (2015) menunjukkan bahwa kondisi eksternal terbukti berpengaruh positif

signifikan terhadap jumlah pemberian kredit.

Berangkat dari uraian di atas maka dapat dikembangkan hipotesis penelitian sebagai berikut:

H6: Kondisi eksternal berpengaruh terhadap jumlah pencapaian kredit produktif Bank Jateng

Pengaruh Kondisi Debitur terhadap Pencapaian Kredit Produktif

Salah satu faktor penting yang perlu dipertimbangkan dalam menetapkan cara pemberian kredit, adalah faktor kondisi calon debitur. Faktor kondisi calon debitur umumnya dikategorikan berdasarkan 5C (*character, capacity, capital, collateral, dan condition*). Pada lembaga perbankan jika tidak terdapat jaminan, sehingga tidak dilakukan penilaian terhadap *colateral*. Melalui penilaian terhadap komponen *character, capacity, capital, dan condition*. Diterjemahkan dalam kredit rating sehingga perbankan dapat menilai risiko yang akan ditanggungnya pada saat menyalurkan kredit kepada nasabah-nasabahnya. Dengan demikian, lembaga perbankan dapat memutuskan pemberian kredit ke nasabah yang bersangkutan, mengenai jumlah pinjaman, suku bunga dan jatuh tempo berdasarkan penilaian tersebut.

Studi yang dilakukan oleh Artini, Setiawina & Djayastra (2015) menunjukkan bahwa kondisi debitur terbukti berpengaruh positif signifikan terhadap jumlah pemberian kredit.

Berangkat dari uraian di atas maka dapat dikembangkan hipotesis penelitian sebagai berikut:

H7: Kondisi calon debitur berpengaruh terhadap jumlah pencapaian kredit produktif Bank Jateng

METODE PENELITIAN

Populasi

Populasi yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah Pemimpin Cabang dan Pemimpin Cabang Pembantu yang mewakili Bank Jateng di wilayah Jawa Tengah yang berjumlah 125 orang.

Sampel

Penentuan jumlah sampel dengan menggunakan pendekatan Tabachnick dan Fidell (1998) dalam Ferdinand (2002) adalah antara jumlah indikator dikalikan 5 sampai dengan 10. Oleh karena jumlah parameter yang diukur dalam penelitian ini sejumlah 25 maka sampel yang dapat digunakan dalam penelitian ini adalah 125-250. Lebih lanjut dikatakan pula bahwa jumlah sampel yang sesuai untuk analisis SEM dengan pendekatan Maximum Likelihood adalah 100-200. Berangkat dari pendapat tersebut maka jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 125 orang.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan untuk menunjukkan aktifitas ilmiah yang sistematis yang dilakukan melalui wawancara dengan menggunakan kuesioner pada skala penilaian dari 1 sampai dengan 10. Tanggapan positif (maksimal) diberi nilai paling besar (10) dan tanggapan negatif (minimal) diberi nilai paling kecil (1).

Pengembangan Pengukuran dalam pengukuran variabel
Variabel Penelitian penelitian.

Berikut ini disajikan pengembangan indikator-indikator yang digunakan

Tabel 1
Variabel dan Indikator Pengukuran

No.	Nama Variabel	Notasi	Indikator
1.	Kondisi Internal	X1 X2 X3 X4 X5 X6	Proses persetujuan kredit Syarat pemberian kredit Kapasitas <i>analisis kredit</i> Peranan manajemen Proses pengendalian kredit Proses penagihan kredit
2	Kondisi Eksternal	X7 X8 X9 X10 X11 X12	Faktor alam Perkembangan perekonomian Kondisi sosial Kondisi politik dan hukum Tingkat persaingan usaha Masuknya pendatang/pesaing baru
3.	Kondisi calon Debitur	X13 X14 X15 X16 X17	Kemampuan/kesanggupan membayar kredit Struktur modal debitur Kecukupan modal/agunan debitur Kondisi ekonomi/finansial debitur Track record debitur
4.	Strategi Pemberian Kredit	X18 X19 X20 X21 X22 X23 X24 X25	Tingkat suku bunga kredit Jangka waktu kredit Cara pemasaran kredit Pemisahan fungsi kredit produktif dan konsumtif Peningkatan kualitas SDM Peningkatan kuantitas SDM Kerjasama Dengan Pihak Luar Pemilihan sektor unggulan
5.	Pencapaian Kredit Produktif	-	-

Teknik Analisis

AMOS digunakan untuk menguji model penelitian yang diajukan dalam kerangka pikir teoritis. Dengan SEM ini akan dilakukan pengujian statistik model penelitian secara simultan.

PEMBAHASAN

Pengujian Asumsi SEM

Setelah melakukan analisis *measurement model* melalui analisis faktor konfirmatori dan dilihat bahwa masing-masing indikator dapat digunakan untuk mendefinisikan

sebuah konstruk laten, maka tahap yang kedua adalah melakukan pengujian asumsi SEM. Berikut ini dijelaskan hasil evaluasi asumsi dalam pemodelan SEM sebagai berikut :

1. Evaluasi Normalitas Data

Asumsi ini merupakan syarat dalam penggunaan SEM. Tujuan dari evaluasi ini adalah untuk mengidentifikasi normalitas sebaran data dengan menggunakan nilai pada tabel normalitas yang dihasilkan dari program Amos. Kriteria CR

untuk *multivariate* adalah di bawah 10 (Kline, 2005) dan 8 (Ferdinand, 2014) menjadi kriteria bahwa distribusi data variable *observed* adalah normal normal.

Hasil pengujian normalitas menunjukkan bahwa nilai CR untuk *multivariate* adalah 4,735 yang berada di bawah 10 (Kline, 2005) dan 8 (Ferdinand, 2014), sehingga dapat dikatakan tidak terdapat bukti bahwa distribusi data variable *observed* tidak normal.

2. Evaluasi atas *Outliers*

Outliers adalah observasi yang muncul dengan nilai-nilai ekstrim secara *multivariate* yaitu muncul karena kombinasi karakteristik unik yang dimilikinya dan terlihat sangat jauh berbeda dari variabel-variabel lainnya.

Deteksi *multivariate outliers* dilakukan dengan membandingkan tabel output hasil komputasi SEM yang ditunjukkan melalui nilai *Mahalanobis distance* pada level signifikansi ($p < 0,001$) terhadap nilai *Chi-Square* (χ^2) pada *degree of freedom* (df) sebesar jumlah indikator. Jika diobservasi memiliki nilai *Mahalanobis distance* $> \chi^2$, maka diidentifikasi sebagai *multivariate outliers*. Hasil uji *multivariate outliers* secara lengkap ditunjukkan pada *print out Structural Equation Modelling*.

Hasil uji terhadap ke-22 indikator variabel penelitian menghasilkan nilai χ^2 (22 ; 0,001) adalah sebesar 48,268

(dilihat pada tabel *Chi-Square*). Sedangkan dalam tabel di atas terlihat bahwa nilai *Mahalanobis Distance* maksimal adalah 53,287. Oleh karena nilai *Mahalanobis Distance* maksimal $>$ nilai χ^2 tabel, maka dapat disimpulkan bahwa data dalam penelitian ini terdapat *multivariate outliers*. Meskipun demikian, tidak terdapat alasan untuk mengeluarkan data dari dalam penelitian sehingga jumlah data yang dianalisis tetap sejumlah 125 pengamatan.

3. Evaluasi atas *Multicollinearity* dan *Singularity*

Pengujian asumsi ini dapat diidentifikasi melalui nilai *determinant of sample covariance matrix*. Jika nilai determinan lebih besar atau jauh dari 0 (nol) maka dapat diindikasikan tidak terdapat *multicollinearity* dan *singularity*. Hasil dari pengolahan menunjukkan bahwa nilai *determinand of sample covariance matrix* sebesar 25667869,367 yang lebih besar dari nol. Ini berarti bahwa keseluruhan data yang digunakan pada penelitian ini layak digunakan karena tidak terdapat *multicollinearity* dan *singularity*.

4. Analisis Residual

Dalam pengujian dengan SEM nilai residualnya haruslah kecil atau mendekati nol dan distribusi frekuensi dari kovarians residual haruslah bersifat simetrik. Jika suatu model memiliki nilai kovarians residual yang tinggi ($> 2,58$) maka sebuah modifikasi

perlu dipertimbangkan dengan landasan teori yang kuat.

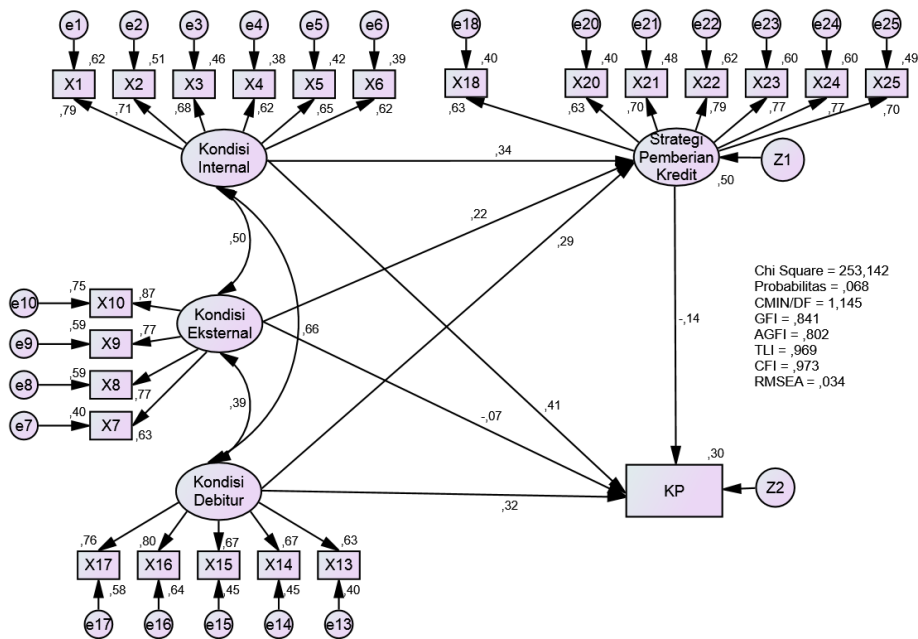
Dari hasil analisis statistik yang dilakukan dalam penelitian ini, tidak ditemukan nilai *standardized residual kovarians* yang lebih dari 2,58 sehingga dapat dikatakan bahwa syarat residual terpenuhi.

Pengujian Model Penelitian

Setelah dilakukan evaluasi terhadap asumsi-asumsi SEM, selanjutnya adalah evaluasi terhadap

kesesuaian model yang diajukan dalam penelitian ini dengan berbagai kriteria *goodness-of-fit* yang telah dikemukakan pada bagian sebelumnya. Dari model yang diajukan dan dihubungkan dengan data akan diketahui bagaimana hubungan kausal antara kualitas pelayanan, kualitas produk, kepuasan nasabah, dan loyalitas nasabah. Hasil pengolahan terhadap model yang diajukan diuraikan berikut ini.

Gambar 1
Hasil Pengujian SEM pada Model Penelitian



Sumber : Data primer yang diolah, 2016

Untuk mengetahui ketepatan model dengan data penelitian, maka dilakukan pengujian *goodness-of-fit*. Indeks hasil pengujian dibandingkan

dengan nilai kritis untuk menentukan baik atau tidaknya model tersebut, yang diringkas dalam tabel berikut ini.

Tabel 2
Penilaian Goodness of Fit Model Penelitian

<i>Goodness of Fit Indeks</i>	<i>Cut off Value</i>	Hasil	Evaluasi Model
Chi-Square (df = 221)	Kecil (< 256,680)	253,142	Baik
Probability	$\geq 0,05$	0,068	Baik
CMIN/DF	$\leq 2,00$	1,145	Baik
GFI	$\geq 0,90$	0,841	Marginal
AGFI	$\geq 0,90$	0,802	Marginal
TLI	$\geq 0,95$	0,969	Baik
CFI	$\geq 0,95$	0,973	Baik
RMSEA	$\leq 0,08$	0,034	Baik

Sumber : Data primer yang diolah, 2016

Berdasarkan hasil pengujian kelayakan model yang disajikan dalam Tabel 2 di atas menunjukkan bahwa secara keseluruhan kriteria pengujian dalam kategori baik atau memenuhi kriteria penilaian yang dipersyaratkan. Hanya saja untuk nilai indeks kelayakan GFI dan AGFI termasuk dalam kategori marginal karena nilai GFI dan AGFI berkisar antara 0 (*poor fit*) sampai 1 (*perfect fit*) serta GFI dan AGFI 0,90 merupakan *good fit* (model baik), sedangkan $0,8 \leq$ GFI dan AGFI $\leq 0,90$ sering disebut sebagai *marginal fit* (model cukup baik). Oleh karena nilai GFI dan AGFI yang dihasilkan pada pengujian ini sebesar 0,841 dan 0,802 yang berada pada rentang, $0,8 \leq$ GFI dan AGFI $\leq 0,90$ maka dapat disimpulkan bahwa nilai indeks GFI dan AGFI termasuk dalam kategori marginal.

Pada uji *Chi-Square*, sebuah model akan dianggap baik jika hasilnya menunjukkan nilai *Chi-Square* hitung yang lebih kecil dari nilai *Chi Square* tabel. Semakin *Chi Square* hitung yang lebih kecil dari nilai *Chi Square* tabel menunjukkan bahwa semakin baik model tersebut berarti tidak ada perbedaan antara estimasi populasi dengan sampel

yang diuji. Model penelitian ini menunjukkan bahwa nilai *Chi Square* hitung adalah 253,142, sedangkan nilai kritis/tabel *Chi Square* dengan df = 221 adalah 256,680. Ini berarti bahwa model penelitian ini tidak berbeda dengan populasi yang diestimasi/model dianggap baik (diterima) karena *Chi-Square* dalam penelitian ini lebih kecil dari nilai kritis/tabelnya.

Komponen yang lain *probability* (P), RMSEA, CMIN/DF, TLI dan CFI juga berada dalam rentang nilai yang diharapkan, sedangkan nilai indeks GFI dan AGFI termasuk kriteria marginal artinya masih berada dibawah rentang nilai yang diharapkan, namun secara keseluruhan model baik.

Pengujian Hipotesis

Setelah dilakukan uji asumsi SEM dan kesesuaian model (model fit) maka selanjutnya dilakukan pengujian hipotesis hubungan kausalitas variabel penelitian. Hasil uji hipotesis hubungan antara variabel ditunjukkan dari nilai *Regression Weight* pada kolom CR (identik dengan t-hitung) yang di bandingkan dengan nilai kritisnya (identik dengan t-tabel). Nilai kritis

untuk level signifikansi 0,05 (5%) adalah 1,998 (lihat pada t-tabel), sedangkan nilai kritis untuk level signifikansi 0,1 (10%) adalah 1,66 (lihat pada t-tabel). Jika nilai CR > nilai kritis, maka hipotesa penelitian

akan diterima, sebaliknya jika nilai CR < nilai kritis, maka penelitian ditolak. Nilai *regression weight* hubungan antara variabel ditunjukkan dalam tabel 3.

Tabel 3
Regression Weight

		Std Estimate	Estimate	S.E.	C.R.	P
Strategi_Pemberian_Kredit	<--- Kondisi_Internal	,340	,250	,100	2,492	,013
Strategi_Pemberian_Kredit	<--- Kondisi_Eksternal	,220	,201	,099	2,040	,041
Strategi_Pemberian_Kredit	<--- Kondisi_Debitur	,287	,243	,108	2,246	,025
KP	<--- Kondisi_Internal	,410	,051	,018	2,813	,005
KP	<--- Kondisi_Eksternal	-,068	-,011	,017	-,641	,522
KP	<--- Kondisi_Debitur	,319	,046	,020	2,352	,019
KP	<--- Strategi_Pemberian_Kredit	-,140	-,024	,022	1,082	,279

Sumber : Data primer yang diolah, 2016

Berdasarkan data dalam tabel 3 maka dapat disajikan hasil pengujian terhadap hipotesis-hipotesis penelitian.

1. Pengujian Pengaruh Kondisi Internal terhadap Strategi Pemberian Kredit

Parameter estimasi untuk pengujian pengaruh kondisi internal terhadap strategi pemberian kredit menunjukkan nilai CR sebesar 2.492 dengan probabilitas sebesar 0.013. Oleh karena nilai CR yang dihasilkan dari perhitungan lebih besar dari nilai kritis pada level signifikansi 0,05 (5%) yaitu 1,998 serta nilai probabilitas yang dihasilkan (0,013) adalah < 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa variabel kondisi internal secara statistik terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap strategi pemberian kredit.

2. Pengujian Pengaruh Kondisi Eksternal terhadap Strategi Pemberian Kredit

Parameter estimasi untuk pengujian pengaruh kondisi eksternal terhadap strategi pemberian kredit menunjukkan nilai CR sebesar 2.040 dengan probabilitas sebesar 0.041. Oleh karena nilai CR yang dihasilkan dari perhitungan lebih besar dari nilai kritis pada level signifikansi 0,05 (5%) yaitu 1,998 serta nilai probabilitas yang dihasilkan (0,041) adalah < 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa variabel kondisi eksternal secara statistik terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap strategi pemberian kredit.

3. Pengujian Pengaruh Kondisi Debitur terhadap Strategi Pemberian Kredit

Parameter estimasi untuk pengujian pengaruh kondisi debitur terhadap strategi

pemberian kredit menunjukkan nilai CR sebesar 2.246 dengan probabilitas sebesar 0.025. Oleh karena nilai CR yang dihasilkan dari perhitungan lebih besar dari nilai kritis pada level signifikansi 0,05 (5%) yaitu 1,998 serta nilai probabilitas yang dihasilkan (0,025) adalah $< 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa variabel kondisi debitur secara statistik terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap strategi pemberian kredit.

4. Pengujian Pengaruh Kondisi Internal terhadap Jumlah Kredit Produktif

Parameter estimasi untuk pengujian pengaruh kondisi internal terhadap jumlah kredit produktif menunjukkan nilai CR sebesar 2.813 dengan probabilitas sebesar 0.005. Oleh karena nilai CR yang dihasilkan dari perhitungan lebih besar dari nilai kritis pada level signifikansi 0,05 (5%) yaitu 1,998 serta nilai probabilitas yang dihasilkan (0,005) adalah $< 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa variabel kondisi internal secara statistik terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah kredit produktif.

5. Pengujian Pengaruh Kondisi Eksternal terhadap Jumlah Kredit Produktif

Parameter estimasi untuk pengujian pengaruh kondisi eksternal terhadap jumlah kredit produktif menunjukkan nilai CR sebesar -0.641 dengan probabilitas sebesar 0.522. Oleh karena nilai CR yang dihasilkan

dari perhitungan lebih besar dari nilai kritis pada level signifikansi 0,05 (5%) yaitu 1,998 serta nilai probabilitas yang dihasilkan (0,522) adalah $> 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa variabel kondisi eksternal secara statistik terbukti berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap jumlah kredit produktif.

6. Pengujian Pengaruh Kondisi Debitur terhadap Jumlah Kredit Produktif

Parameter estimasi untuk pengujian pengaruh kondisi debitur terhadap jumlah kredit produktif menunjukkan nilai CR sebesar 2.352 dengan probabilitas sebesar 0.019. Oleh karena nilai CR yang dihasilkan dari perhitungan lebih besar dari nilai kritis pada level signifikansi 0,05 (5%) yaitu 1,998 serta nilai probabilitas yang dihasilkan (0,019) adalah $< 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa variabel kondisi debitur secara statistik terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah kredit produktif.

7. Pengujian Pengaruh Strategi Pemberian Kredit terhadap Jumlah Kredit Produktif

Parameter estimasi untuk pengujian pengaruh strategi pemberian kredit terhadap jumlah kredit produktif menunjukkan nilai CR sebesar -1.082 dengan probabilitas sebesar 0.279. Oleh karena nilai CR yang dihasilkan dari perhitungan lebih besar dari nilai kritis pada level signifikansi 0,05 (5%) yaitu 1,998 serta nilai

probabilitas yang dihasilkan (0,279) adalah $> 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa variabel strategi pemberian kredit secara statistik terbukti berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap jumlah kredit produktif.

Berdasarkan hasil pengujian model yang dikembangkan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemberian kredit dipengaruhi oleh tiga variabel yaitu kondisi internal, kondisi eksternal, dan kondisi debitur dimana dari ketiga variabel tersebut, kondisi internal merupakan variabel secara dominan mempengaruhi strategi pemberian kredit. Sedangkan jumlah kredit produktif sendiri dipengaruhi oleh kondisi internal dan kondisi debitur dimana kondisi internal juga memiliki pengaruh dominan terhadap jumlah kredit produktif.

KESIMPULAN

Implikasi Teoritis

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis yang telah dilakukan dalam penelitian ini, maka terdapat empat implikasi teoritis, yaitu:

1. Pengujian variabel kondisi internal terhadap strategi pemberian kredit menunjukkan hasil positif signifikan, artinya kondisi internal dapat mempengaruhi strategi pemberian kredit. Hasil studi ini sejalan dengan studi yang dilakukan oleh Voordeckers & Steijvers (2003) dan Fedorenko, Schäfer, dan Talaveran (2007) yang juga menunjukkan bahwa kondisi internal bank berpengaruh positif terhadap strategi pemberian kredit.
2. Pengujian variabel kondisi eksternal terhadap strategi pemberian kredit menunjukkan hasil positif signifikan, artinya kondisi eksternal dapat mempengaruhi strategi pemberian kredit. Hasil studi ini sejalan dengan studi yang dilakukan oleh Jiméñez, Lopez, dan Saurina (2007) dan Klapper (2001) menunjukkan bahwa kondisi lingkungan bank berpengaruh positif terhadap strategi pemberian kredit.
3. Pengujian variabel kondisi debitur terhadap strategi pemberian kredit menunjukkan hasil positif signifikan, artinya kondisi debitur dapat mempengaruhi strategi pemberian kredit. Hasil studi ini sejalan dengan studi yang dilakukan oleh Jiméñez, Lopez, dan Saurina (2007) dan Kyaw (2008) yang juga melakukan studi pada variabel kondisi calon debitur dan strategi pemberian kredit yang menunjukkan bahwa kondisi calon debitur bank berpengaruh positif terhadap strategi pemberian kredit.
4. Pengujian variabel kondisi internal terhadap jumlah pemberian kredit produktif menunjukkan hasil positif signifikan, artinya kondisi internal dapat mempengaruhi jumlah kredit produktif. Hasil studi ini sejalan dengan studi yang dilakukan oleh Artini, Setiawina & Djayastra (2015) menunjukkan bahwa kondisi internal terbukti berpengaruh positif signifikan terhadap jumlah pemberian kredit.

5. Pengujian variabel kondisi eksternal terhadap jumlah pemberian kredit produktif menunjukkan hasil negatif tidak signifikan, artinya kondisi eksternal tidak mempengaruhi jumlah kredit produktif. Hasil studi ini bertolak belakang dengan hasil studi yang dilakukan oleh Artini, Setiawina & Djayastra (2015) dimana pada studi tersebut menunjukkan bahwa kondisi eksternal terbukti berpengaruh positif signifikan terhadap jumlah pemberian kredit.
6. Pengujian variabel kondisi debitur terhadap jumlah pemberian kredit produktif menunjukkan hasil positif signifikan, artinya kondisi debitur dapat mempengaruhi jumlah kredit produktif. Hasil studi ini sejalan dengan studi yang dilakukan oleh Artini, Setiawina & Djayastra (2015) yang juga menunjukkan bahwa kondisi debitur terbukti berpengaruh positif signifikan terhadap jumlah pemberian kredit.
7. Pengujian variabel strategi pemberian kredit terhadap jumlah kredit produktif menunjukkan hasil negatif tidak signifikan, artinya strategi pemberian kredit tidak dapat mempengaruhi jumlah kredit produktif. Hasil studi ini berbeda dengan studi yang dilakukan oleh Putra & Rustariyuni (2015) yang menyoroti suku bunga kredit sebagai salah satu strategi pemberian kredit dimana pada studi tersebut menunjukkan bahwa suku bunga kredit

investasi berpengaruh positif signifikan terhadap penyaluran kredit modal kerja. Demikian pula dengan studi Runtulalo, Kumaat & Tenda (2014), Barus & Lu (2013), Suarni, Kirya, Yudiaatmaja (2014), dan Dondo (2013) yang juga menunjukkan hasil berbeda dimana suku bunga kredit investasi berpengaruh negatif signifikan terhadap penyaluran kredit investasi.

Keterbatasan Penelitian

Nilai statistik pengujian model penelitian yang meliputi nilai Chi Square dan nilai probability telah memenuhi kriteria yang ditentukan. Namun, masih terdapat nilai non statistik yang belum dapat memenuhi kriteria yang ditentukan, yaitu nilai GFI dan AGFI berada dalam kategori marginal. Hal ini mengindikasikan bahwa hasil pengujian model penelitian belum dapat mencapai *perfect fit*. Meskipun demikian, dengan berpijak pada hasil nilai statistik Chi Square dan Probability, studi ini sudah memiliki cukup bukti untuk dapat menerima bahwa model yang dikembangkan merupakan model yang fit atau sesuai dengan populasi yang diestimasi

SARAN

1. Terkait kondisi internal mencakup proses persetujuan kredit dilakukan dengan cepat, misalnya tiga hari kerja, persyaratan administrasi lebih mudah namun lebih ditekankan pada analisis usaha, meningkatkan kemampuan analisis kredit dalam mengevaluasi kelayakan usaha,

manajemen memberikan dukungan administrasi agar proses kredit lebih cepat dan mudah, kredit dikendalikan melalui pengkategorian jenis usaha, serta penagihan kredit dilakukan dengan mudah dan tidak memberatkan, misalnya beban tunggakan diberikan secara bulanan.

2. Pada Kondisi debitur kredit produktif di Bank Jateng menentukan jumlah pencapaian kredit produktif. Kondisi debitur yang perlu diperhatikan terkait dengan kemampuan/kesanggupan membayar kredit, struktur modal debitur, kecukupan modal/agunan debitur, kondisi ekonomi/finansial debitur serta track record debitur.

DAFTAR PUSTAKA

- Adnan, Muhammad Akhyar & Firdaus Furywardhana (2006), Evaluasi Non Performing Loan (NPL) Pinjaman Qardhul Hasan, *Jurnal Akuntansi dan Auditing (JAAI)*, 10 (2).
- Artini, Rai., Nyoman Djinar Setiawina & Ketut Djayastra (2015), Analisis Pengaruh Faktor Internal dan Eksternal terhadap Jumlah Kredit dan Dampaknya terhadap Non Performing Loan (NPL) pada Lembaga Perkreditan Desa (LPD)-Desa Adat di Kabupaten Gianyar, *e-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, 4 (11), 867-894.
- Barus, Andreani Caroline & Marya Lu (2013), Pengaruh Spread Tingkat Suku Bunga dan Rasio Keuangan terhadap Penyaluran Kredit UMKM pada Bank Umum di Indonesia, *Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil*, 3 (1), 11-20.
- Broom, H.N dan Justin G Longenecker (1989), *Small Business Management*, Sout Western Publishing Co Cincinnati Ohio.
- Budiprasetyo, Benedictus Karno (2008), *Dynamic Capabilities untuk Membangun Keunggulan Bersaing Berkesinambungan*, 2nd National Conference UKWMS.
- Day, George S & Robin Wensley (1992), Assessing Advantage: A Framework for Diagnosing Competitive Superiority, *Journal of Marketing*.
- Forsman, Si (2008), Resource-Based Strategy Analysis: A Case Of Local Food Processing Firm in Finland, *Agricultural Economics Research*.
- Grant, RM (1991), The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation, *California Management Review*, Spring, pp 114-135.
- Hunger, David K & Thomas L. Wheleen (2003), *Manajemen Strategis*, Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Jiménez, Gabriel., Jose A. Lopez, dan Jesús Saurina (2007), *Empirical Analysis of Corporate Credit Lines*, Federal Reserve Bank Of San Fransisco Working paper Series Volume 14.

- Kasmir (2012), *Analisis Laporan Keuangan*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Klapper, Leora (2001), *The Uniqueness of Short - Term Collateralization*, Policy
- Leora Klapper (2001), *The Uniqueness of Short - Term Collateralization*, Policy Research Working Paper 2554.
- Mahmuddin, AS (2001), *Melacak Kredit Bermasalah*, Pustaka Sinar Harapan, Jakarta.
- Papulova, Emilia & Zuzana Papulova (2006), *Competitive Strategy And Competitive Strategi Advantages Of Small And Midsezed Manufacturing Enterprises In Slovakia, Bratislava*, Slovak Republic, Comenius University.
- Pearce, Robinson (1988), *Manajemen Strategis*, Binarupa Aksara, Jakarta.
- Putra, I Gede Oggy Pratama & Surya Dewi Rustariyuni (2015), Pengaruh DPK, BI Rate, dan NPL terhadap Penyaluran Kredit Modal Kerja pada BPR di Provinsi Bali Tahun 2009-2014, *e-Jurnal EP Unud*, 4 (5), 451-464.
- Runtulalo, Annethe., Robby Kumaat & Avriano Tenda (2014), Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penyaluran Kredit Investasi pada Bank Umum di Sulawesi Utara (Periode 2009.1-2013.4), *Jurnal Berkala Efisiensi*, 13-29.
- Saptono dan Widiyatmanta, Yuli (2006), *Penerapan Sistem Kredit Kelompok sebagai Alternatif Strategi Penyaluran Kredit kepada Usaha Mikro (Laporan Penelitian terhadap Kredit Kelompok di Wilayah Kerja KBI Solo Pasca Proyek PHBK)*, <http://www.profi.or.id>.
- Sjafitri, Henny (2011), Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kualitas Kredit dalam Dunia Perbankan, *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 2 (2).
- Voordeckers, Wim, dan Tensie Steijvers (2003), *Business Collateral and Personal Commitments in SME Lending*, EFMA Conference 2003.
- Widayanthi, Luh Ikka (2013), *Pengaruh Karakteristik Debitur UMKM terhadap Tingkat Pengembalian Kredit Pundi Bali Dwipa (Studi Kasus Nasabah pada PT Bank Pembangunan Daerah Bali Kantor Cabang Singaraja)*, Universitas Brawijaya, Malang.
- Wim Voordeckers dan Tensie Steijvers (2003), *Business Collateral and Personal Commitments in SME Lending*, EFMA Conference 2003.
- Zulaikha & Fredianto (2003), *Hubungan Antara Lingkungan Eksternal, Opientasi Strategik Dan Kinerja Perusahaan (Studi Empiris pd Industri Manufaktur Menengah-Kecil di Kota Semarang)*, Fakultas Ekonomi, Undip.