

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Koperasi sangat berperan dalam mewujudkan tujuan pembangunan Negara Indonesia dalam mensejahterakan ekonomi rakyat Indonesia. Tujuan koperasi adalah untuk meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, sekaligus sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari tatanan perekonomian nasional yang demokratis dan berkeadilan, hal ini dijelaskan dalam undang-undang No. 25 Tahun 1992 pasal 1 tentang koperasi adalah badan usaha yang beranggota orang seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan atas asas kekeluargaan. Koperasi dapat bergerak kedalam segala kegiatan ekonomi tetapi hal ini tidak berarti bahwa suatu koperasi dapat bergerak dalam kegiatan-kegiatan yang terlepas dari kepentingan-kepentingan anggota koperasi yang bersangkutan.

Koperasi mempunyai peran penting dalam membantu masyarakat golongan menengah kebawah dalam meningkatkan kesejahteraan perekonomiannya. Operasional koperasi diarahkan agar mampu mendorong laju pertumbuhan ekonomi dengan tetap memberikan perhatian dan meningkatkan perannya dalam membantu anggota koperasi untuk meningkatkan taraf hidup kearah yang lebih makmur. Seiring dengan perkembangan zaman, koperasi juga ikut berkembang kearah yang lebih

maju. Akan tetapi perkembangan koperasi itu tidak serta merta merubah prinsip serta fungsi awal dari pembentukan koperasi.

Kredit merupakan salah satu kegiatan bank dan atau layanan yang ditawarkan bank yang berfungsi sebagai penyalur dana kepada debitur (penerima kredit) yang diberikan kepercayaan sehingga debitur (penerima kredit) dapat membayar kembali sejumlah kredit tersebut pada jangka waktu yang telah ditentukan. Layanan kredit sebagai salah satu alternatif oleh masyarakat untuk mencukupi kebutuhan yang terus meningkat karena penghasilan yang tidak memadai.

Menurut Irham (2008:91) Kredit merupakan penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara pihak bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak meminjam (debitur) untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan.

Berbicara mengenai kredit dan pembiayaan tidak terlepas dari lembaga keuangan karena lembaga pada umumnya sebagai penyedia kredit bagi masyarakat yang membutuhkan dana. Lembaga keuangan merupakan lembaga yang bertugas menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali ke masyarakat guna memenuhi kebutuhan dana bagi pihak yang membutuhkan, baik kegiatan produktif maupun konsumtif.

Menurut Ali Hasan (2010:29) menyatakan bahwa strategi adalah ilmu perencanaan dan penentuan arah operasi-operasi bisnis berskala besar, menggerakkan semua sumber daya perusahaan yang dapat menguntungkan secara aktual dalam bisnis. Sementara menurut David (2004:14) strategi adalah rencana yang disatukan, luas dan berintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategis perusahaan dengan tantangan lingkungan, yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama dari perusahaan yang dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi. Strategi merupakan sejumlah tindakan yang terintegrasi dan terkoordinasi yang diambil untuk mendayagunakan kompetensi serta memperoleh keunggulan bersaing. Keberhasilan suatu perusahaan, sebagaimana diukur dengan daya saing strategis dan profitabilitas tinggi, merupakan fungsi kemampuan perusahaan dalam mengembangkan dan menggunakan kompetensi inti baru lebih cepat dari pada usaha pesaing untuk meniru keunggulan yang ada saat ini.

Berdasarkan surat edaran Bank Indonesia (SEBI) No.. 26/4/BPPP tanggal 29 Mei 1993 dibuat beberapa kebijakan dalam penyelamatan strategi kredit macet yaitu :

- 1) Melalui *Rescheduling* (penjadwalan Kembali), yaitu suatu upaya hukum untuk melakukan perubahan terhadap beberapa syarat pemberian kredit yang berkenan dengan jadwal pembayaran kembali/ jangka waktu kredit termaksud tenggang (*Grace priod*), termaksud perubahan jumlah angsuran bila perlu dengan penambahan kredit.

- 2) Melalui *Reconditioning* (persyaratan kembali), yaitu melakukan perubahan dengan sebagian atau seluruh persyaratan perjanjian, yang tidak terbatas hanya kepada perubahan jadwal angsuran, atau jangka waktu kredit saja, tetapi perubahan kredit tersebut tanpa memberikan tambahan kredit atau tanpa melakukan konversi atas seluruh atau sebagian dari kredit menjadi *equity* perusahaan
- 3) Melalui *Restructuring* (penataan kembali), yaitu upaya berupa melakukan perubahan syarat-syarat perjanjian kredit berupa pemberian tambahan kredit, atau melakukan konversi atas seluruh atau sebagian kredit menjadi perusahaan, yang dilakukan dengan atau tanpa *Rescheduling* atau *Reconditioning*

Oleh karena itu, perlu adanya strategi untuk mengatasi hal tersebut, karena penetapan strategi yang tepat mempunyai peran yang sangat dalam mewujudkan visi dan misi. Strategi-strateginya yang perlu dibentuk adalah strategi inventif (berdaya cipta) strategi ini bertujuan menciptakan dan memanfaatkan peluang yang tidak dikenali oleh pesaing dalam persaingan pasar saat ini. Staretegi ini lebih banyak berbicara mengenai karakteristik produk baru; Strategi Renovatif (berdaya renovasi) strategi ini memungkinkan perusahaan untuk menciptakan peluang yang benar-benar baru dalam hal produk, konsumen, teknologi dan kompetensi. Strategi ini berhasil menciptakan keuntungan finansial dalam persaingan pasar, dan resiko pribadi/organisasi yang berhubungan dengan merenovasi strategi yang telah ada strategi tambahan (*incremental*) strategi ini meliputi perubahan sederhana

dari lingkup, posisi, dan tujuan. Bagi perusahaan, strategi ini Berarti melakukan sedikit kegiatan yang sama dengan sedikit perbedaan dalam hal pelaksanaan. Strategi ini muncul ketika organisasi tidak mampu merenovasi atau merumuskan kembali strategi.

Tabel 1.1. Laporan keuangan KSP KOPDIT Pintu Air 2018-2021

Tahun	Total Kredit (Rp)	Total Kredit Macet (Rp)	Tingkat kredit macet (%)
2018	33.411.513.500	6.360.589.627	19.04
2019	44.241.469.000	1.968.327.892	4.45
2020	53.562.851.500	8.382.165.620	15.65
2021	60.857.643.000	13.868.747.044	22.79

(Sumber : KSP Kopdit Pintu Air Cabang Atambua (data diolah))

Dari tabel diatas terkait kredit KSP Kopdit Pintu Air Cabang Atambua dalam empat tahun terakhir dimana pada tahun 2018 total jumlah penyaluran kredit sebesar Rp.33.411.513.500 dimana total kredit macet pada tahun tersebut sebesar Rp.6.360.589.627 dan tingkat kredit macet 19.04%. Pada tahun 2019 jumlah kredit yang disalurkan sebesar 44.241.469.000 dengan jumlah kredit macet sebesar Rp.1.968.327.892 dan tingkat kredit macet 4.45%. Pada tahun 2020 jumlah skredit yang disalurkan sebesar Rp.53.562.851.500 dengan jumlah kredit macet sebesar Rp.8.382.165.620 dan tingkat kredit macet 15.65%. Serta pada tahun 2021 jumlah kredit yang disalurkan sebesar Rp.60.857.643.000 dengan jumlah kredit macet sebesar Rp.13.868.747.044 dan tingkat kredit macet 22.79%.

Berdasarkan data pada tahun 2018-2021 total kredit macet mengalami perubahan yang signifikan naik turun sehingga perusahaan dapat menstabilkan keuangan yang disebabkan oleh kredit macet, karena dengan adanya strategi yang tepat sehingga visi dan misi perusahaan dapat tercapai. Adapun strategi yang harus dibentuk yaitu, strategi kreatif (inventif) strategi seperti ini memanfaatkan peluang yang tidak dikenali oleh pesaing dipasaran. Strategi ini lebih berbicara tentang karakteristik produk baru strategi inovasi memungkinkan perusahaan untuk menciptakan peluang baru dalam produk, konsumen, teknologi dan kapabilitas (Haeruddin, 2020).

Sebagai acuan dari penelitian ini dikemukakan penelitian-penelitian sebelumnya yaitu Surwasono (2011) yang berjudul “strategi penyelesaian kredit macet pada BMT Surya Hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk menghidara kerugian akibat kredit macet maka Bank menempuh langkah-langkah dan upaya penanganan kredit bermasalah.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Bahar (2021) dengan judul “Strategi penyelesaian kredit macet pada Bank SULSELBAR Cabang Barru. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi penyelesaian kredit macet pada Bank SULSELBAR Cabang Barru sudah sesuai dengan standard operasional perusahaan yang berdampak bagi perputaran kas perusahaan.

Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“ANALISIS STRATEGI PENYELESAIAN KREDIT MACET TERHADAP KSP KOPDIT PINTU AIR CABANG ATAMBUA”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “ANALISIS STRATEGI PENYELESAIAN KREDIT MACET PADA KSP KOPDIT PINTU AIR CABANG ATAMBUA”.

1.3 Persoalan Penelitian

- a. Bagaimana strategi Rescheduling (penjadwalan kembali) pada KSP Kopdit Pintu Air Cabang Atambua ?
- b. Bagaimana strategi Reconditioning (persyaratan kembali) pada KSP Kopdit Pintu Air Cabang Atambua ?
- c. Bagaimana strategi Restructuring (penataan kembali) pada KSP Kopdit Pintu Air Cabang Atambua ?

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui strategi Rescheduling (penjadwalan kembali) pada KSP Kopdit Pintu Air Cabang Atambua.
2. Untuk mengetahui strategi Recondocioning (persyaratan kembali) pada KSP Kopdit Pintu Air Cabang Atambua.
3. Untuk mengetahui strategi Restructuring (penataan kembali) pada KSP Kopdit Pintu Air Cabang Atambua.

1.4.2 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Akademik

Secara akademik diharapkan penelitian ini dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan di Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Artha Wacana Kupang, Khusus bagi jalur minat akuntansi keuangan tentang analisis strategi penyelesaian kredit macet pada KSP Kopdit Pintu Air Cabang Atambua.

2. Manfaat Praktis

Sebagai bahan pemikir untuk dapat mengetahui analisis strategi penyelesaian kredit macet pada KSP Kopdit Pintu Air Cabang Atambua