

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Indonesia adalah salah satu negara di Asia dengan tingkat pertumbuhan bisnis yang meningkat secara signifikan jika disandingkan dengan negara-negara lain di benua Asia seperti Thailand, Hong Kong, Korea Selatan, dan Singapura (Hirawan, 2018, <https://news.detik.com/kolom/d-4153925/kualitas-pertumbuhan-ekonomi-indonesia>, 10 Maret 2020). Peningkatan tingkat pertumbuhan bisnis ditambah beragam jenis bisnis dari teknologi, pertanian, dan makanan bermunculan. Selain model bisnis konvensional tersebut, juga muncul bisnis baru yang dikenal dengan bisnis *startup*. Pengertian perusahaan *startup* sendiri adalah jenis perusahaan yang baru dirintis dimana sebagian besar dari perusahaan *startup* merupakan perusahaan yang baru didirikan dan berada dalam fase penelitian dan pengembangan untuk menemukan pasar yang tepat. *Startup* di Indonesia dikategorikan menjadi tiga kategori yaitu *startup* aplikasi edukasi, *startup* pencipta *game* serta *startup* perdagangan seperti informasi dan *e-commerce* (Mudo, 2015, <https://id.techinasia.com/talk/apa-itu-bisnis-startup-dan-bagaimana-perkembangannya>, 2 Maret 2020).

Perkembangan perusahaan *startup* di dunia sebenarnya sudah dimulai sejak tahun 1998 dimana awalnya istilah ini lebih sering digunakan oleh perusahaan yang bergerak di bidang teknologi dan sejenisnya. Mulai dikenalnya bisnis *startup* secara global dimulai pada saat perusahaan dot-com banyak didirikan. Masa-masa itu

dikenal dengan fase 'gelembung dot-com' yang berlangsung pada tahun 1998-2000 ("Ledakan ekonomi" <https://cerdasco.com/ledakan-ekonomi/>, 1 Maret 2020).

Perusahaan *startup* sendiri memiliki beberapa karakteristik tertentu seperti:

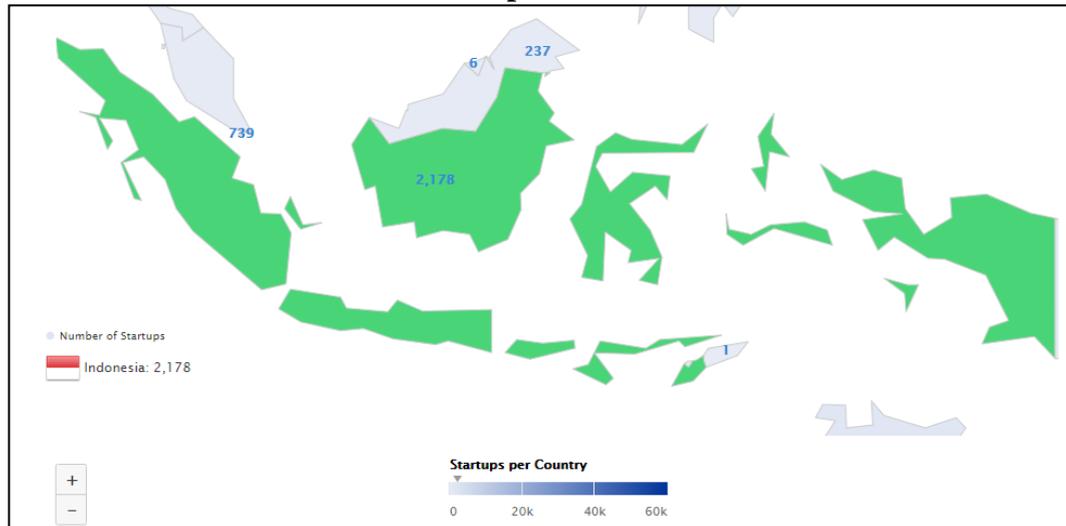
1. Pegawai umumnya kurang dari 20
2. Umur perusahaan kurang dari 3 tahun
3. Umumnya bergerak dalam bidang teknologi
4. Pendapatan bersih kurang dari \$ 100.000/tahun
5. Biasanya dalam tahap berkembang
6. Biasanya beroperasi menggunakan *website*
7. Produk yang dibuat dalam bentuk aplikasi *digital*

Gambar 1.1 Jumlah startup Indonesia tahun 2018



Sumber: <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2019/01/14/berapa-jumlah-startup-di-indonesia> (data diolah oleh Penulis)

Gambar 1.2 Jumlah startup di Indonesia awal tahun 2020

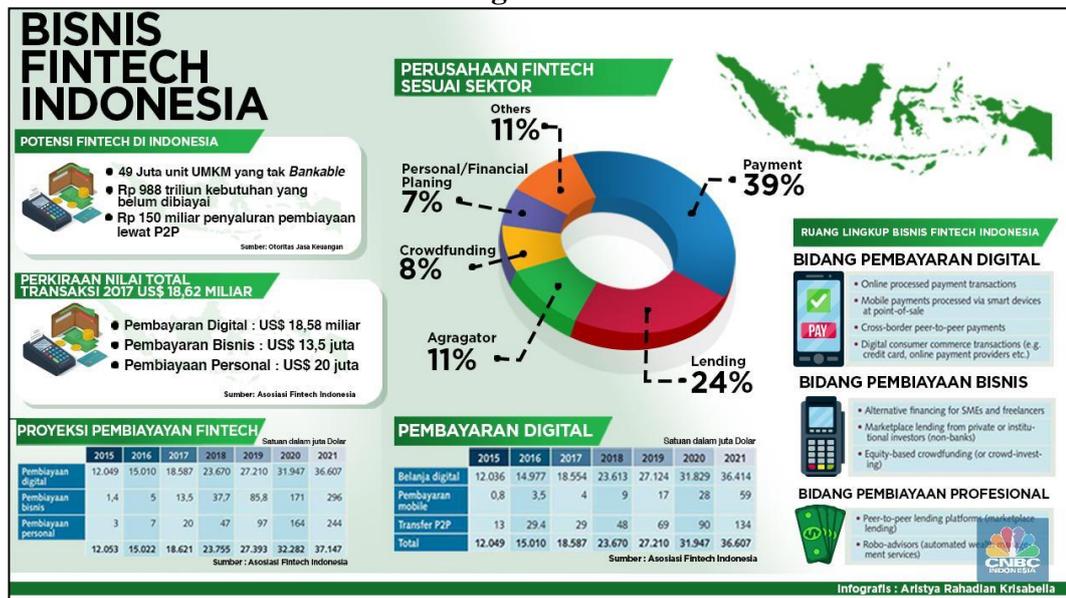


Sumber: <https://www.startupranking.com/countries>

Berdasarkan Gambar 1.1. total perusahaan – perusahaan *startup* pada akhir tahun 2018 adalah 992 perusahaan, sedangkan pada Gambar 1.2. Perusahaan-perusahaan *startup* di Indonesia kemudian mulai berkembang dengan signifikan sehingga di awal tahun 2020 jumlah perusahaan *startup* di Indonesia sebanyak 2.178 perusahaan, hal ini menunjukkan telah terjadinya peningkatan sebesar 220% selama dua tahun terakhir, dimana Indonesia saat ini berada di posisi 5 besar untuk negeri yang memiliki jumlah *startup* terbanyak di bumi.

Menurut Abrar Firdiansyah (2018) di Indonesia sendiri ada beberapa jenis *startup* seperti di bidang *games*, bidang properti, bidang perdagangan, bidang asuransi, dan di bidang sekuritas. Selain berfokus kepada penjualan kini di bidang perdagangan telah muncul *fintech* yang bertujuan mempermudah rakyat Indonesia meningkatkan pemahaman rakyat Indonesia mengenai literasi keuangan, mengakses produk keuangan dan juga mempermudah transaksi.

Gambar 1.3 Perkembangan bisnis Fintech di Indonesia



Sumber: <https://www.cnbcindonesia.com/tech/20180112201852-37-1370/meski-masih-baru-industri-fintech-terus-tumbuh-tinggi>

Gambar 1.3. menggambarkan bisnis *fintech* di Indonesia yang memiliki potensi besar untuk berkembang. Hal ini didukung oleh banyaknya UMKM yang belum mampu mengakses bank, sementara mereka memiliki kebutuhan pembiayaan yang cukup besar. Berdasarkan data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sampai dengan November 2017, total pinjaman yang disalurkan dari *fintech* mencapai Rp 2,25 triliun. Angka ini meningkat 811,15% jika dibandingkan penyaluran pinjaman akhir 2016 yang baru Rp 247,35 miliar. Menurut Rossiana (2018) Penyaluran pembiayaan *fintech* di Indonesia masih terfokus di pulau Jawa. Dilihat dari data yang ada, perusahaan *fintech* menyalurkan pinjaman sebesar Rp 1,91 triliun di pulau Jawa. Adapun *pinjaman fintech* di luar pulau Jawa Rp 342,08 miliar. Meski penyaluran pinjaman di luar Jawa masih rendah dibanding di pulau

Jawa, tetapi angka itu tumbuh 1.356,63%. Alasan inilah yang mendasari perusahaan XYZ (nama perusahaan disamarkan) untuk bekerjasama dengan perusahaan *fintech* agar dapat membantu perkembangan *merchant-merchant* UMKM yang terdaftar di *platform* perusahaan XYZ. Hal ini juga yang menjadikan perusahaan XYZ memiliki kelebihan dibanding dengan perusahaan-perusahaan *e-commerce* sejenis di Indonesia. Perusahaan XYZ merupakan perusahaan *e-commerce* yang dapat memberikan fasilitas pembiayaan pada *merchant-merchantnya*.

Perusahaan XYZ adalah salah satu dari perusahaan *startup* internasional yang didirikan pada Oktober 2015, perusahaan ini didirikan karena mereka terinspirasi dari pasar-pasar *offline* di Asia yang berjualan begitu banyak jenis barang yang beragam tetapi mereka tidak menjualnya secara *online*. Pada tahun 2018 perusahaan XYZ bergabung di *marketplace* Indonesia.

Perusahaan XYZ sendiri adalah salah satu *platform e-commerce* yang berfokus di dunia *fashion*. Selain di bidang *e-commerce*, XYZ kini mulai mengembangkan *platform* lainnya yang berfokus pada pasar B2B (*Business to Business*). Menurut CEO dan *Co-Founder* XYZ menyatakan bahwa kebanyakan pemain *e-commerce* hanya fokus ke salah satu segmen, baik B2B ataupun B2C.

Jika dilihat dari sisi kompetitor, Zalora merupakan kompetitor langsung perusahaan Zilingo. Menurut Dani (2019), Zalora adalah situs yang menyediakan kebutuhan *fashion* dan aksesoris bagi pria dan wanita yang berdiri sejak awal 2012 ini berhasil menarik perhatian para pengguna internet dengan menggunakan strategi *marketing* yang agresif, juga fitur menarik dan kemudahan pembayaran semakin memanjakan pelanggan. Bahkan pelanggan bisa melakukan retur benda jika benda

yang dipesan tidak sesuai harapan. Walaupun perusahaan XYZ dan Zalora merupakan perusahaan *startup* yang bergerak di bidang *fashion*, namun perusahaan XYZ berfokus pada B2B sedangkan Zalora berfokus pada B2C.

Dalam *platform* perusahaan, kebanyakan produsen atau distributor yang bergabung berasal dari kategori bisnis SME (*Small Medium Enterprise*). Menurut U.S *Small Business Administration* (SBA), SME adalah kegiatan yang dijalankan dan dimiliki secara mandiri, diciptakan untuk mendapat keuntungan serta menjual produk yang dihasilkan ke pelanggan di pasar domestik (Baby, 2018, <https://www.galena.co.id/q/apa-perbedaan-antara-usaha-baru-dan-sme-small-medium-enterprise>, 2 Maret 2020). Sementara menurut pasal 6 UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, Menengah, usaha jenis SME dibagi dalam dua jenis yakni:

1. Usaha Kecil, merupakan entitas usaha yang memiliki kekayaan bersih lebih dari lima puluh juta rupiah sampai dengan paling banyak lima ratus juta rupiah tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari tiga ratus juta rupiah sampai dengan paling banyak dua milyar lima ratus juta rupiah.
2. Usaha Menengah, merupakan entitas usaha yang memiliki kekayaan bersih lebih dari lima ratus juta rupiah sampai dengan paling banyak sepuluh milyar rupiah tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari dua milyar lima ratus juta rupiah sampai dengan paling banyak lima puluh milyar rupiah.

Dari kedua jenis itu muncul satu kesamaan dimana pada umumnya bisnis dalam kategori ini memiliki bantuan modal untuk menjalankan bisnis mereka. Munculnya *platform* B2B yang didirikan oleh perusahaan XYZ sebagai pembuka *fintech* bagi para pemilik bisnis SME untuk mendapatkan tambahan dan operasional dengan pengajuan yang lebih mudah dan cepat dibanding lembaga keuangan lainnya. Dana operasional sendiri dapat digunakan untuk teknologi dan layanan untuk memulai, menjalankan ataupun meningkatkan skala bisnis *fashion* atau kecantikan lainnya. Hal tersebut dipertegas oleh CEO perusahaan XYZ yang mengatakan bahwa industri *fashion* masih butuh membangun infrastruktur dan pengembangan teknologi agar dapat bekerja lebih efisien.

Alasan kenapa perusahaan XYZ memilih bisnis SME sebagai target *market* adalah merek-merek *fashion* yang masih belum dikenal oleh pasar untuk dapat berkembang dan mempunyai kesempatan untuk bersaing dengan merek-merek yang sudah lebih dikenal masyarakat. Bantuan dana ini tentunya dapat meningkatkan pembelian sehingga dapat melakukan *bargaining power of buyer* terhadap *supplier*. Alasan ini juga didukung dengan para klien yang kesulitan untuk dapat memiliki akses ke perbankan atau lembaga keuangan lainnya dan seringkali dana operasional menjadi kendala utama dalam suatu bisnis. Infrastruktur yang masih belum baik menyebabkan kecilnya pasar yang bisa dicapai oleh bisnis SME dan belum memiliki akses untuk membawa bisnis ke pasar global. Alhasil, pelanggan tidak mendapat pelayanan maksimal dari para bisnis SME (Sharlene, wawancara, 28 Februari 2020).

Melihat adanya kebutuhan suntikan dana untuk *merchant-merchant* yang terdaftar di *platform*-nya, perusahaan XYZ kemudian menawarkan satu fasilitas sebagai *financial enabler* bagi *merchant-merchant* yang terdaftar. Fungsi ini diimplementasikan perusahaan XYZ bersama dengan beberapa partner *startup fintech* di Indonesia dengan bentuk kerjasama berupa *partnership* sebagai *financing partner*. Dengan memiliki *fintech* partner, perusahaan XYZ dapat merekomendasikan *merchant* yang memiliki kondisi finansial dan bisnis yang layak untuk mendapat bantuan dana dari partner *fintech* tersebut. Untuk memastikan bahwa semua *merchant* perusahaan XYZ yang direkomendasikan ke partnernya adalah *merchant* yang layak, perusahaan XYZ memiliki *inhouse credit analyst* untuk menganalisis latar belakang dan kondisi finansial dari *merchant-merchant* tersebut. Proses analisis yang dilakukan oleh *team credit risk* dimulai dari klien mengajukan dana dan melengkapi dokumen-dokumen yang dibutuhkan. Kemudian, dokumen-dokumen tersebut diperiksa, apakah data-data yang diberikan bersifat valid. Setelah proses pemeriksaan dokumen-dokumen tersebut dianalisis, hasil analisis lalu dikirim ke *team* regional perusahaan XYZ di Singapura untuk mempertimbangkan kelayakan pemberian kredit kepada klien, dimana akan keluar hasil apakah pengajuan kredit ditolak atau diterima. Jika diterima maka uang lalu dicairkan.

Setelah kredit yang diajukan perusahaan telah diterima dan dicairkan dengan jangka waktu tertentu, maka perusahaan XYZ akan memberi peringatan kepada *merchant* penerima kredit (debitur) dengan ketentuan 60 (enam puluh), 30 (tiga puluh), dan 7 (tujuh) hari sebelum jatuh tempo. Namun tidak semua debitur

melakukan pembayaran sebelum jatuh atau tepat waktu. *Days Past Due* (DPD) adalah sebutan yang diberikan untuk perusahaan-perusahaan yang tidak mampu melakukan pembayaran tepat waktu atau dalam hal ini bisa dikatakan sebagai kredit macet (Pann, 2020).

Credit risk adalah sumber utama ketidakstabilan keuangan di sektor perbankan (*Bank for International Settlements*, 2000 dalam Incekara, 2019). *Credit risk* dalam penelitian kali ini dapat diartikan sebagai risiko yang tidak dapat dipenuhi oleh perusahaan yang mendapatkan kredit pada perusahaan XYZ dimana perusahaan tersebut tidak mampu membayar sesuai dengan waktu jatuh tempo yang diberikan. Dalam rangka mengurangi *credit risk* di perusahaan XYZ, *team credit risk* melakukan analisis terlebih dahulu kepada *merchant* yang mengajukan kredit untuk mengukur kemampuan klien dalam mengolah keuangan dalam rangka pembayaran kredit. Oleh karena itulah *credit risk* dibebankan kepada perusahaan XYZ sebagai pihak yang memberikan kredit. *Credit risk* dalam penelitian ini dapat diukur dengan cara jumlah pinjaman yang belum dikembalikan dibagi dengan jumlah seluruh pinjaman yang digunakan perusahaan klien.

Berdasarkan pendapat Incekara (2019), dasar penelitian dibagi menjadi 2 kelompok besar, yaitu variabel independen mikroekonomi dan variabel makroekonomi. Terdapat lima variabel independen mikroekonomi yang akan digunakan dalam penelitian ini, yaitu *Total loans*, *Equity/Total Assets*, dan *Size*. Disamping itu, terdapat dua variabel independen tambahan, yaitu *Return on Equity* dan *Return on Asset*. Variabel-variabel diatas akan digunakan dalam penelitian ini untuk membuktikan teori yang dicetuskan oleh Incekara selaku penulis jurnal

“Credit Risk Management: A Panel Data on The Islamic Banks in Turkey” yang digunakan sebagai jurnal utama dalam penelitian kali ini.

Alasan kenapa penelitian ini perlu dilakukan adalah untuk meningkatkan kualitas kredit di perusahaan XYZ. Alasan tersebut akan didukung dengan kasus perusahaan PK (nama perusahaan disamarkan) yang menjadi klien yang mendapatkan kredit, perusahaan PK memiliki nilai *total loans* sebesar 19.4%, nilai *equity/total asset* sebesar 100%, nilai size 21.11664, dikarenakan nilai ekuitas sama dengan nilai aset, maka nilai *Return on Asset* dan nilai *Return on Equity* 61.3%. Berdasarkan hasil analisa dari data tersebut perusahaan PK memiliki jumlah pinjaman 19.4% dari jumlah aset yang dimiliki dimana hal tersebut termasuk normal, namun jika dibandingkan dengan kepemilikan aset tersebut berdasarkan ekuitas jumlah aset yang dimiliki adalah 100% sehingga saat mengajukan pinjaman perusahaan PK tidak memiliki kewajiban untuk membayar hutang sebelumnya, dan juga jika dilihat dari sisi profitabilitas perusahaan PK mampu mengelola aset dengan baik sehingga *Return on Asset* dan *Return on Equity* berada di angka yang rendah di angka 61.3%. Walau PK memiliki reputasi yang baik berdasarkan penilaian, perusahaan PK tetap mengalami DPD.

Berdasarkan hal-hal tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih mendalam mengenai “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi *Credit Risk* Perusahaan-Perusahaan yang Mengalami *Days Past Due* (DPD) di Perusahaan XYZ”

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka secara rinci rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah *Total Loans* berpengaruh terhadap *credit risk*?
2. Apakah *Equity/Total Assets* berpengaruh terhadap *credit risk*?
3. Apakah *Size* berpengaruh terhadap *credit risk*?
4. Apakah *Return on Assets* berpengaruh terhadap *credit risk*?
5. Apakah *Return on Equity* berpengaruh terhadap *credit risk*?
6. Apakah *Total Loans*, *Equity/Total Assets*, *Size*, *Return on Equity*, dan *Return on Asset* secara bersama-sama berpengaruh terhadap *Credit Risk*?

1.3. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah dalam penelitian ini, maka tujuan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pertimbangan *Total Loans* dalam pemberian kredit.
2. Untuk mengetahui pertimbangan *Equity/Total Asset* dalam pemberian kredit.
3. Untuk mengetahui pertimbangan *Size* dalam pemberian kredit.
4. Untuk mengetahui pertimbangan *Return on Asset* dalam pemberian kredit.
5. Untuk mengetahui pertimbangan *Return on Equity* dalam pemberian kredit.
6. Untuk mengetahui apakah *Total Loans*, *Equity/Total Asset*, *Size*, *Return on Equity*, dan *Return on Asset* secara bersama-sama perlu dipertimbangkan dalam pemberian kredit.

1.4. Batasan Penelitian

Ruang lingkup penelitian ini berdasarkan cakupan dan konteks penelitian.

Pembatasan penelitian diuraikan sebagai berikut:

1. Variabel dependen pada penelitian ini adalah *credit risk* dan variabel independen pada penelitian ini adalah *Total Loans, Equity/Total Assets, Size, Return on Asset, Return on Equity*.
2. Penelitian ini dibatasi oleh sampel yang digunakan yaitu perusahaan-perusahaan yang mengalami DPD di perusahaan XYZ.
3. Pengukuran variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan pendekatan kuantitatif.

1.5. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat akademis maupun manfaat praktis bagi pembaca baik secara langsung maupun tidak langsung.

Manfaat penelitian yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu penulis mengenai *credit risk* pada pengambilan keputusan oleh *team credit risk* di perusahaan yang memberikan kredit B2B, serta mengaplikasikan ilmu *Accounting Principles* dan *Financial Management*. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat memperdalam ilmu mengenai *credit risk* dalam pengambilan keputusan oleh *team credit risk*.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan akan dapat memberikan kontribusi untuk *credit analyst* sebagai teknik alternatif dalam melakukan analisa calon klien yang akan diberikan kredit. *Credit analyst* mampu memberikan kualitas kredit yang lebih baik serta mengurangi klien-klien yang mengalami DPD.

1.6. Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika penulisan pada penelitian ini terdiri dari bab yang saling berkaitan. Adapun sistematika penulisannya adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bagian ini menguraikan mengenai latar belakang masalah secara garis besar menggambarkan hal-hal yang mengantarkan pada pokok permasalahan, perumusan masalah yang menjadi dasar dilakukannya penelitian, tujuan penelitian yang hendak dicapai, manfaat penelitian yang diharapkan oleh penulis, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini diuraikan tentang landasan teori yang digunakan dalam penelitian, penelitian terdahulu, dan hipotesis. Uraian teori akan berhubungan dengan permasalahan yang terkait dengan faktor-faktor yang mempengaruhi *Credit Risk* perusahaan-perusahaan yang mengalami DPD.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Menguraikan gambaran umum objek penelitian, pendekatan, model penelitian yang digunakan, variabel penelitian, teknik pengumpulan data, teknik dan jenis pengambilan sampel, serta teknik analisis yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah penelitian.

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bagian ini menguraikan tentang pembahasan dari deskripsi obyek penelitian hasil dari variabel yang diteliti dan pembahasan dari hasil yang diperoleh, serta implikasi dari hasil penelitian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Menguraikan kesimpulan penelitian, dan saran-saran untuk penelitian berikutnya di masa yang akan datang.