

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Secara umum perekonomian Indonesia 2005 menghadapi tantangan yang cukup berat. Kondisi perekonomian global yang kurang menguntungkan, terutama meningkatnya harga minyak dunia dan siklus pengetatan kebijakan moneter global menyebabkan upaya menjaga momentum pertumbuhan ekonomi dan stabilitas makro mengalami gangguan yang cukup berarti.

Ketergantungan kegiatan ekonomi pada impor menyebabkan kondisi perekonomian secara global cukup rentan terhadap perubahan kondisi eksternal. Ekspansi ekonomi menjadi lebih lambat ketika kegiatan investasi terkendala oleh membumbungnya biaya produksi akibat kenaikan harga BBM dan belum tuntasnya berbagai peraturan-peraturan di bidang investasi dan pembangunan infrastruktur. Sementara itu, kegiatan konsumsi juga mengalami penurunan karena melemahnya daya beli masyarakat dan mulai meningkatnya suku bunga. Di sisi lain, kinerja ekspor juga belum begitu menggembirakan seiring dengan kondisi permintaan global yang menurun dan melemahnya daya saing. Untuk

keseluruhan tahun 2005, Bank Indonesia memperkirakan bahwa perekonomian tumbuh sekitar 5,3 – 5,6%.

Dari sisi stabilitas makroekonomi, gejolak eksternal kenaikan harga minyak dunia dan siklus pengetatan moneter global sangat berpengaruh pada kestabilan makroekonomi domestik. Kenaikan harga minyak dunia telah menyebabkan lonjakan kenaikan permintaan valas di pasar domestik. Kondisi ini diperberat oleh penyesuaian portfolio investor asing merespon perubahan suku bunga luar negeri dan masih terbatasnya *Foreign Direct Investment* (FDI). Dalam pasar valas kita yang masih relatif tipis, kedua gejolak tersebut menciptakan volatilitas nilai tukar Rupiah yang cukup tajam. Depresiasi nilai tukar dan kenaikan harga BBM pada akhirnya telah menyebabkan peningkatan inflasi secara signifikan. Dengan perkembangan ini, Bank Indonesia memperkirakan laju inflasi pada tahun 2005 akan mencapai sekitar 18%. Sementara pada akhir tahun 2005 inflasi inti diperkirakan mencapai 9,5%.

Di tengah berbagai risiko di atas, sektor perbankan secara umum masih mampu menunjukkan kinerja yang cukup menggembirakan. Fungsi intermediasi perbankan terus menunjukkan perbaikan. Sampai dengan Oktober 2005, kredit yang disalurkan telah tumbuh 21%. Perkembangan tersebut mengindikasikan bahwa target penyaluran kredit yang telah ditetapkan untuk tahun 2005 sebesar 22% diperkirakan akan tercapai. Namun demikian, meningkatnya risiko kredit seiring dengan naiknya suku bunga dan risiko di sector riil telah meningkatkan rasio NPL.

Sampai dengan bulan Oktober 2005, NPL gross mencapai 8,4%, atau net 4,7%. Ke depan, peningkatan risiko kredit ini semakin perlu diwaspadai oleh perbankan.

Menginjak tahun 2006, Bank Indonesia memandang bahwa tantangan utama adalah bagaimana mengembalikan stabilitas makroekonomi dan membangun kembali kepercayaan masyarakat dan investor tentang prospek perekonomian kita ke depan. Dengan mempertimbangkan pertumbuhan ekonomi global yang relatif tetap, serta memperhatikan kedalaman permasalahan yang ada di tahun 2005, Bank Indonesia memperkirakan bahwa pertumbuhan ekonomi yang terjadi masih bertumpu pada konsumsi, yang terutama bersumber dari meningkatnya pengeluaran pemerintah dan mulai pulihnya daya beli masyarakat sejalan dengan rencana kenaikan gaji dan upah minimum. Dengan asumsi bahwa investasi pemerintah di sector infrastruktur dan migas mulai berjalan, serta berbagai UU yang memberikan insentif pada dunia usaha seperti UU pajak akan mulai efektif pada pertengahan tahun, sejak triwulan III-2006, pertumbuhan ekonomi diperkirakan lebih banyak didorong oleh investasi.

Siklus perbaikan pertumbuhan ekonomi sejak kuartal III-2006 juga didukung oleh proyeksi semakin turunnya tingkat inflasi yang diperkirakan mencapai sekitar 8% dalam tahun 2006. Perkiraan ini didukung oleh asumsi determinan-determinan inflasi lebih terkendali

seperti nilai tukar yang stabil, tingkat pertumbuhan yang masih di bawah kapasitasnya, dan kenaikan administered prices yang minimal.

Dalam rangka tetap membawa ekspektasi inflasi kedepan ke arah sasaran inflasi jangka menengah, untuk itu, Bank Indonesia akan konsisten mempertahankan stance kebijakan moneter yang cenderung ketat, dengan mengoptimalkan berbagai instrumen yang ada. Dalam hubungan ini, Bank Indonesia melalui Rapat Dewan Gubernur (RDG) memutuskan untuk menaikkan BI Rate sebesar 50 basis poin (bps), menjadi 12,75%.

Kenaikan BI Rate tersebut dipandang masih mampu menyeimbangkan upaya menjaga kelangsungan proses pemulihan ekonomi. Selain itu, tingkat BI Rate tersebut juga dinilai masih dapat menjaga kestabilan kondisi pasar keuangan dan proses penyesuaian pelaku ekonomi dalam merespon kenaikan harga BBM dan pengaruh dari sector eksternal.

Dalam sector perekonomian sekarang ini, bank memainkan peranan yang sangat menentukan dan penting. Bank muncul sebagai lembaga keuangan yang vital dalam lalu lintas perekonomian masyarakat modern, khususnya dalam pengalokasian sumber-sumber keuangan yang tersedia dalam masyarakat. Bank berperan sebagai financial intermediary, yaitu sebagai perantara antara pihak yang kelebihan dana dan pihak yang kekurangan dana.

Dalam sarana-sarana yang diciptakan dan kemudahan yang diberikan, bank telah banyak memberikan kemudahan kepada masyarakat. Bank telah berhasil menjadi perantara dalam dunia keuangan yang diwujudkan dalam bentuk : memberikan kemudahan pertukaran, membantu pembentukan modal, dan membantu kemungkinan berproduksi dalam skala masal

Di tengah rendahnya daya serap kredit di sector korporat dan meningkatnya permintaan kredit di sector Usaha Kecil dan Menengah (UKM), upaya peningkatan intermediasi perbankan dilakukan dengan menyalurkan kreditnya ke sector Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Untuk mendukung upaya tersebut, Bank Indonesia telah mengeluarkan beberapa kebijakan, meliputi kebijakan kredit UKM, pengembangan kelembagaan dan pemberian bantuan teknis. Dalam hal pengembangan kelembagaan penyaluran kredit UKM, Bank Indonesia mendorong kerjasama antara Bank Umum dengan BPR melalui linkage program. Dalam hal memberikan bantuan teknis, Bank Indonesia memberikan pelatihan-pelatihan, kegiatan penelitian, dan kegiatan pemberian informasi

Upaya-upaya tersebut dilakukan karena ada beberapa permasalahan fundamental yang dihadapi oleh pelaku UKM, terutama kendala permasalahan klasik yaitu kesulitan untuk memperoleh dana segar untuk modal kerja mereka.

Selama ini, banyak yang beranggapan bahwa kendala utama pengusaha mikro kecil menengah dalam mengajukan permohonan kredit kepada perbankan adalah besaran bunga yang dianggap terlalu tinggi. Padahal kunci utamanya adalah masalah administrasi semata.

Jasa-jasa keuangan non-formal seperti rentenir yang beroperasi di pasar-pasar tradisional lebih diminati oleh pedagang kaki lima. Padahal seperti diketahui bunga kredit yang ditetapkan oleh rentenir sangat tinggi, jika dibandingkan bunga kredit perbankan. Penyedia jasa keuangan nonformal seperti rentenir, menerapkan proses administrasi yang sederhana dengan proses mudah dan cepat.

Diperlukan sebuah lembaga keuangan yang khusus melayani pengusaha skala kecil menengah. Tentunya lembaga tersebut harus menawarkan sistem administrasi lebih sederhana daripada kalangan perbankan pada umumnya. Sepertinya keberadaan lembaga keuangan yang seperti ini, merupakan solusi yang memadai untuk mengatasi permasalahan sektoral UKM. Lembaga keuangan seperti ini disebut sebagai lembaga keuangan mikro.

Di Indonesia sudah terdapat beberapa lembaga keuangan mikro, baik perbankan maupun non bank. Untuk perbankan skala mikro, dikenal Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Dimana selama ini BPR menjadi tumpuan harapan UKM dalam mengatasi permasalahan sektoral. Untuk lembaga keuangan yang non-perbankan, terdapat lembaga Koperasi Simpan Pinjam (KSP) dan Perum Pegadaian. Selama ini kedua lembaga

tersebut menawarkan jasa bantuan keuangan bagi pengusaha skala mikro kecil menengah melalui proses yang relatif sederhana dan cepat.

Namun tentu saja kemampuan lembaga-lembaga tersebut tidak sesuai dengan jumlah pengusaha skala kecil dan menengah (UKM), yang menurut data Badan Pusat Statistik jumlahnya mencapai sekitar 42 juta unit . Maka dapat kita simpulkan bahwa kuantitas dan kemampuan lembaga tersebut perlu ditingkatkan, agar dapat melayani kebutuhan pengusaha skala kecil dan menengah (UKM) secara maksimum.

Beberapa data menunjukkan, kontribusi UKM terhadap product domestic bruto (PDB) cukup besar yaitu sekitar 56,7 % dari PDB nasional pada tahun 2003. Pertumbuhan PDB UKM lebih besar dari pada PDB usaha besar. Sektor UKM menyerap jumlah tenaga kerja 79 juta pekerja (99.4% angkatan kerja) dan menyediakan 43,8% kebutuhan barang dan jasa Nasional. Selama tahun 2000 – 2004, penciptaan nilai oleh sector UKM semakin meningkat, usaha besar menurun.

Dengan bertambahnya jumlah Bank, persaingan untuk menarik dana dari masyarakat semakin meningkat. Semua berlomba untuk menarik dana masyarakat sebanyak-banyaknya dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat yang membutuhkan baik untuk tujuan produktif maupun konsumtif. Karena bagi sebuah Bank, dana merupakan darah dan persoalan paling utama, sehingga tanpa dana, Bank tidak dapat berfungsi sama sekali. Berdasarkan pengalaman di lapangan atau bukti-bukti empiris, dana Bank yang berasal dari modal sendiri dan cadangan

modal hanya sebesar 7% sampai dengan 8% dari total aktiva Bank. Dana-dana yang dihimpun dari masyarakat merupakan sumber dana terbesar yang paling diandalkan oleh Bank yang bisa mencapai 80% sampai dengan 90% dari seluruh dana yang dikelola oleh Bank. Dana yang berhasil dihimpun dari masyarakat biasanya disimpan dalam bentuk giro, deposito, dan tabungan. Deposito adalah suatu produk investasi yang disediakan oleh Bank yang harus ditempatkan dan baru dapat diambil kembali dalam jangka waktu tertentu yang telah ditetapkan, yang memberikan return dalam bentuk interest sebesar rate yang dikeluarkan oleh Bank dikali dengan nominal penempatan deposito.

Berkembangnya kegiatan dan pertumbuhan ekonomi berbagai sector di Indonesia sangat berpengaruh terhadap kesejahteraan masyarakat. Meningkatnya pendapatan yang diperoleh ikut mendorong masyarakat untuk menginvestasikan dananya yang bertujuan untuk memperoleh pendapatan yang lebih besar dalam bentuk passive income. Salah satu sarana untuk menginvestasikan dana yang aman dan menguntungkan adalah Bank dalam bentuk deposito.

Tetapi saat-saat sekarang deposito BPR sedang mengalami masalah. Meskipun sempat meningkat dari tahun sebelumnya, sebetulnya pertumbuhan deposito BPR mengalami penurunan sebesar 10% dari target funding yang ingin dicapai. Hal ini dikarenakan adanya kenaikan SBI yang diluar dugaan dan kenaikan harga BBM yang mengakibatkan daya beli masyarakat menurun. Sektor UKM sebagai konsumen utama

BPR pun kini juga sudah mulai berkurang dari sebelumnya. Karena kenaikan harga BBM yang membuat biaya produksi ikut melonjak, membuat mereka lebih mengutamakan pengalokasian dananya untuk modal usaha dari pada untuk saving.

Oleh karena itu dalam memasarkan produknya PT.BPR X menggunakan salah satu aspek strategi pemasaran yaitu dengan penjualan langsung atau personal selling. Hal ini dikarenakan personal selling mempunyai kebaikan yang dapat diperoleh dari hasil suatu personal contact antara penjual dan pembeli, dimana perusahaan dapat langsung berkomunikasi dengan konsumen.

Seorang tenaga personal selling dituntut dapat memperkenalkan dan menjawab keingintahuan konsumen dan membangkitkan minat konsumen atas produk yang ditawarkan, sehingga membantu konsumen dalam mengambil keputusan untuk menginvestasikan dananya pada produk deposito. Selain itu personal selling dituntut untuk memiliki kemampuan dan pengetahuan dalam memasarkan produk deposito tersebut.

Melihat dan mengingat betapa pentingnya peranan personal selling dalam usaha mempengaruhi minat konsumen dan memperoleh konsumen bagi PT.BPR X, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Personal Selling Terhadap Minat Konsumen Deposito PT.BPR X”**

1.2. Identifikasi Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan sesuai dengan latar belakang penelitian diatas, maka penulis membatasi masalah pada:

1. Bagaimana pelaksanaan personal selling pada PT.BPR X ?
2. Bagaimana karakteristik nasabah deposito PT. BPR X?
3. Bagaimana tanggapan konsumen mengenai pelaksanaan personal selling dan minat beli konsumen PT.BPR X?
4. Bagaimana pengaruh pelaksanaan personal selling terhadap minat beli konsumen yang dilaksanakan PT.BPR X

1.3. Maksud Dan Tujuan Penelitian

Maksud penulis dalam penulisan ini adalah untuk mengumpulkan data dan informasi sebagai bahan analisis penulis tentang pengaruh personal selling yang fleksibel terhadap penjualan deposito PT.BPR X.

Tujuan dari penelitian ini adalah:

- Mengetahui pelaksanaan personal selling pada PT.BPR X
- Mengetahui karakteristik nasabah deposito PT.BPR X
- Mengetahui tanggapan konsumen mengenai pelaksanaan personal selling dan minat beli konsumen PT.BPR X
- Seberapa besar pengaruh pelaksanaan personal selling terhadap minat beli konsumen yang dilaksanakan PT.BPR X

1.4. Kegunaan Penelitian

Bagi akademik:

- Penelitian diharapkan dapat berguna bagi akademik untuk mengetahui lebih jauh mengenai Bank Perkreditan Rakyat, manajemen fundingnya, dan cara menarik nasabah.
- Untuk memperdalam wawasan pembaca mengenai personal selling.

Bagi perusahaan:

- Penelitian ini diharapkan akan memberikan feedback terhadap perusahaan dan menjadi bahan masukan untuk mengambil tindakan-tindakan perbaikan melalui penelitian penulis, perusahaan dapat melakukan pertimbangan mengenai perbaikan-perbaikan yang perlu dilakukan dalam menarik nasabah deposito.