

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Indonesia sejak bulan Juni 1997 mengalami krisis ekonomi. Dapat dikatakan bahwa krisis ekonomi yang melanda Indonesia saat itu merupakan krisis ekonomi terparah yang dialami Indonesia selama tigapuluh tahun. Fakta di lapangan menunjukkan bahwa didalam situasi krisis, harga berbagai bahan kebutuhan masyarakat mengalami peningkatan, tingkat inflasi yang tinggi, pengangguran yang semakin meningkat karena Pemutusan Hubungan Kerja (PHK), kemiskinan yang semakin parah, dan sebagainya. Meskipun makin lama krisis ini secara perlahan-lahan dapat dikurangi, namun perekonomian Indonesia belumlah kembali seperti yang diharapkan.

Banyak yang berpendapat bahwa krisis perbankan diyakini merupakan salah satu penyebab dari krisis ekonomi Indonesia dan juga penyebab utama mengapa Indonesia belum juga keluar dari krisis. Dengan dikeluarkannya paket deregulasi bulan Oktober 1988 (Pakto 1988), telah memberi kesempatan dan kemudahan berkembangnya bank-bank komersial. Sehingga dalam waktu kurang dari 10 tahun setelah dikeluarkannya Pakto 1988, jumlah bank yang ada meningkat dari 148 bank menjadi 237 bank (Infobank, 244/1999).

Kehidupan perbankan di Indonesia sebelum era diregulasi, terutama bank-bank umum pemerintah menekankan hasil usahanya pada *interest income* sebagai hasil dari *on balance sheet activity*, dalam rangka melaksanakan fungsi utamanya sebagai perantara dalam perkreditan sebagian besar dari hasil usahanya berasal dari *interest* (bunga) yakni selisih antara bunga yang diterima dari debitur dengan bunga yang harus dibayarkan kepada para penanam dana.

Setelah deregulasi perbankan terutama Pakto 1988 tersebut diatas, persaingan antar bank menjadi semakin tajam sehingga pencarian dana murah semakin sulit, dampaknya *spread* yang didapat perbankan semakin kecil dan akhirnya keuntungan yang berasal dari *interest income* menurun. Sehubungan dengan itu perbankan harus mencari alternatif untuk menambah atau meningkatkan hasil usaha selain dari *interest income*. Pencarian hasil usaha ini perlu mendapat perhatian serius dari perbankan untuk melihat kembali strateginya. Salah satu alternatif yang dapat ditempuh adalah dengan mengembangkan produk yang dapat menghasilkan *non interest income*, yang hal ini telah dilaksanakan oleh bank-bank di Indonesia terutama oleh bank-bank Swasta Asing dan Nasional

Perubahan orientasi perbankan dari *interest income* ke *fee based income* merupakan salah satu alternatif bagi bank untuk memperbaiki struktur pendapatannya dalam rangka diversifikasi pendapatan. Hal ini berkaitan erat dengan adanya resiko yang cukup tinggi jika bank hanya

mengandalkan salah satu jenis pendapatan saja yakni *interest based business*. Resiko tersebut antara lain disebabkan adanya *interest risk* dimana makin lama *spread*-nya makin kecil bahkan pada tahun 1998 pernah terjadi *negatif spread* yaitu kerugian yang disebabkan oleh tingginya bunga tabungan/deposito dibandingkan dengan bunga kredit, sehingga perbankan menghentikan ekspansi kreditnya. Disamping itu juga adanya resiko tidak tertagihnya fasilitas kredit yang diberikan (*bed debt*).

1.2. Permasalahan Yang Diteliti

Sebagaimana diketahui bahwa bank-bank di Indonesia pada umumnya telah memberikan jasa pelayanan yang disebut sebagai *fee basic service of the banking business*, misalnya *Incoming/Outgoing Transfer, Letter of Credit, Standby Letter of Credit/Bank Guarantee, Domestic Letter of Credit* (Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri), *Incoming/Outgoing Collection, Payroll package, Payment point, Safe Box Deposit* dan lain-lain. Akan tetapi pelayanan yang diberikan masing-masing bank berbeda-beda tergantung dari tingkat profesionalisme dalam menangani bisnis tersebut. Dalam penelitian ini penulis akan membatasi *fee based income* pada 3 (tiga) Cabang PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk., di Solo.

1.3. Rumusan Masalah

Fee based bisnis merupakan salah satu mata rantai dalam sistem pemasaran yang integral, tetapi ada yang menganggap *fee based* bisnis sebagai usaha sambilan saja. *Fee based* bisnis sudah merupakan suatu alternatif kehidupan perbankan yang mempunyai andil dalam meningkatkan pendapatan atau *return* dari modalnya. Sehubungan dengan itu bank harus meningkatkan profesionalismenya baik dalam menangani produk-produk *fee* bisnis yang telah ada maupun dalam menciptakan produk *fee based* bisnis yang baru. Beberapa keuntungan *fee* bisnis antara lain :

1. Secara teoritis *fee based income* melibatkan asset yang kecil bila dibandingkan dengan pinjaman atau *treasury* bisnis, namun tidak berarti bahwa *fee based income* ini tanpa modal karena suatu bank dalam melakukan *fee based* bisnisnya telah melakukan suatu investasi yang cukup besar pula. Investasi tersebut biasanya berupa investasi fisik, sistem teknologi dan pendidikan untuk tenaga pendukungnya.
2. Tingkat resiko *fee based* bisnis relatif lebih rendah dibandingkan dengan *interest* bisnis berupa pinjaman, pemupukan dana atau penempatan uang (*money market*).
3. Dapat memperbaiki struktur pendapatan suatu bank.
4. Merupakan sistem pemasaran yang integral, sehingga bank mampu memberikan pelayanan yang lebih baik.

5. Merupakan landasan yang kuat untuk bisnis surat berharga melalui pengendapan dana.

Dari ke lima keuntungan *fee based business* tersebut diatas, berapa banyak jenis layanan *fee business* yang telah dapat dipasarkan dan diminati oleh masyarakat khususnya para nasabah serta berapa besar *share* masing-masing transaksi teradap *fee base income* cabang bank.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian terhadap perkembangan atau fluktuasi pendapatan *fee based income* dari masing-masing Cabang dengan kurun waktu tiga bulanan ini akan memiliki manfaat sebagai berikut :

1. Bagi penulis, yaitu dengan dilaksanakannya kegiatan penelitian ini maka penulis dapat secara langsung mengetahui komponen *fee based* yang mempunyai andil besar bagi pendapatan *non interest* pada masing-masing Cabang.
2. Bagi PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk., yaitu hasil penelitian ini dapat dipergunakan sebagai masukan untuk melakukan peningkatan layanan dan pemasaran produk *fee based income* yang potensial.