

Analisis Faktor Penentu Gagal Bayar Konsumen Pada Fifgroup Cabang Timika

Dinda Irfandi¹⁾ Stepanus Sandy²⁾

^{1,2)} Jurusan Manajemen Keuangan, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Jambatan Bulan, 99910,
Timika - Papua

Histori Artikel:

Pengajuan: 17 September 2022

Revisi: 27 September 2022

Diterima: 29 September 2022

Keywords:

External Factors, Internal
Factors, Default

Abstract:

This study aims to determine the determinants of consumer defaults at the Timika Branch of Fifgroup. The method used in this study is a descriptive method to draw a series of factors that are formed to determine consumer defaults at the Timika Branch of Fifgroup. The data collection techniques used by researchers are observation, questionnaires and documentation, the analysis used by researchers is factor analysis. The results showed that there were two factors formed, namely the first factor was external factors as a determinant of consumer defaults in the timika branch of the fifgroup, namely the decline in economic activity and the high interest rates on loans utilizing an unhealthy competition climate by debtors of debtor business failure with the factor of disaster that occurred to debtors, the second factor was internal factors, namely poor faith from officers, weak credit administration and supervision system To overcome the default, Fifgroup Timika Branch should pay more attention specifically to external factors that result in a high risk of default which is the most dominant factor resulting in the level of default risk at Fifgroup Timika Branch. To minimize the occurrence of defaults on internal factors, you should pay more attention to the implementation of the credit process according to the SOP, provide anti-fraud training, improve human resources as a whole

Citation: Irfandi, D., & Sandy, S. (2022). Analisis Faktor Penentu Gagal Bayar Konsumen Pada Fifgroup Cabang Timika. *Journal Of Financial and Tax*, 2(2), 123-144.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor penentu gagal bayar konsumen pada Fifgroup Cabang Timika. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif untuk menggambarkan faktor yang terbentuk menjadi penentu gagal bayar konsumen pada Fifgroup Cabang Timika. Teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti yaitu observasi, kuesioner dan dokumentasi, Analisis yang digunakan peneliti yaitu analisis faktor. Hasil penelitian menunjukkan terdapat dua faktor yang terbentuk yaitu faktor pertama adalah faktor eksternal sebagai penentu gagal bayar konsumen pada fifgroup cabang

Keywords:

Faktor Eksternal, Faktor Internal, Gagal bayar

timika, yaitu menurunnya kegiatan ekonomi dan tingginya suku bunga kredit pemanfaatan iklim persaingan perbankan yang tidak sehat oleh debitur kegagalan usaha debitur dengan faktor musibah yang terjadi pada debitur, Faktor kedua adalah faktor internal yaitu itikad kurang baik dari petugas, lemahnya system administrasi dan pengawasan kredit Untuk mengatasi gagal bayar itu Fifgroup Cabang Timika hendaknya lebih memperhatikan secara khusus kepada faktor eksternal yang mengakibatkan tingkat resiko gagal bayar yang merupakan faktor yang paling dominan mengakibatkan tingkat resiko gagal bayar pada Fifgroup Cabang Timika. Untuk menimalisir terjadinya gagal bayar pada faktor internal, hendaknya lebih memperhatikan penerapan proses perkreditan sesuai SOP, memberikan pelatihan anti fraud, meningkatkan SDM secara menyeluruh

Penulis/Korespondensi :

Stepanus Sandy

Email: stepanussandy01@gmail.com

JEL Classification: G15, G39, M41

PENDAHULUAN

Di zaman yang semakin pesat dan berkembang membuat semuanya yang dilakukan manusia semakin mudah dimana diiringi dengan tingkat daya beli masyarakat yang ikut meningkat apa lagi dalam dunia jasa pembiayaan kredit yang semakin diminati masyarakat luas dikarenakan dengan dana biaya yang minim seseorang dapat memiliki barang yang diinginkan dengan cara kredit.

Menurut Purba (2019:50), perkreditan merupakan seluruh aktivitas yang berhubungan dengan pengelolaan kredit sejak permohonan nasabah diterima, disetujui, dan akhirnya fasilitas kredit tersebut dinyatakan lunas. Sedangkan menurut Kasmir (2017:81) dalam bahasa sehari-hari kata kredit sering diartikan memperoleh barang dengan membayar dengan cicilan atau angsuran di kemudian hari atau memperoleh pinjaman uang yang pembayarannya dilakukan di kemudian hari dengan cicilan atau angsuran sesuai dengan perjanjian. Jadi dapat diartikan bahwa kredit dapat berbentuk barang atau berbentuk uang. Jadi, penerima kredit mampu memenuhi segala sesuatu yang telah disepakati dimasa yang akan datang.

Menurut Ismail (2018:96) pada dasarnya fungsi kredit ialah merupakan pelayanan kepada masyarakat dalam memenuhi kebutuhan untuk meningkatkan usahanya. Masyarakat di sini merupakan individu, pengusaha, lembaga dan badan usaha yang membutuhkan dana. Kredit berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan melalui penyaluran dana yang diberikan oleh bank. Sedangkan Menurut Firdaus dan Maya Ariyanti (2011:5) fungsi kredit secara umum pada dasarnya ialah pemenuhan jasa untuk melayani kebutuhan masyarakat (*to serve the society*) dalam rangka mendorong dan melancarkan perdagangan, mendorong dan melancarkan produksi, jasa-jasa dan bahkan konsumsi yang kesemuanya itu pada akhirnya ditujukan untuk menaikkan taraf hidup rakyat banyak.

Maka keadaan ini tentunya memberikan dampak yang positif bagi perusahaan-perusahaan pembiayaan di Indonesia supaya dapat memperoleh konsumen lebih banyak dan terus berkembang mengikuti zaman. Tapi bukan hal yang mudah bagi perusahaan-perusahaan pembiayaan untuk mendapatkan konsumen di tengah-tengah persaingan antar perusahaan pembiayaan di Indonesia yang sangat banyak dan menawarkan berbagai kemudahan dalam pembiayaannya. Maka dari itu fenomena yang terjadi saat ini ialah kemudahan bagi konsumen untuk melakukan pembelian barang melalui perusahaan pembiayaan.

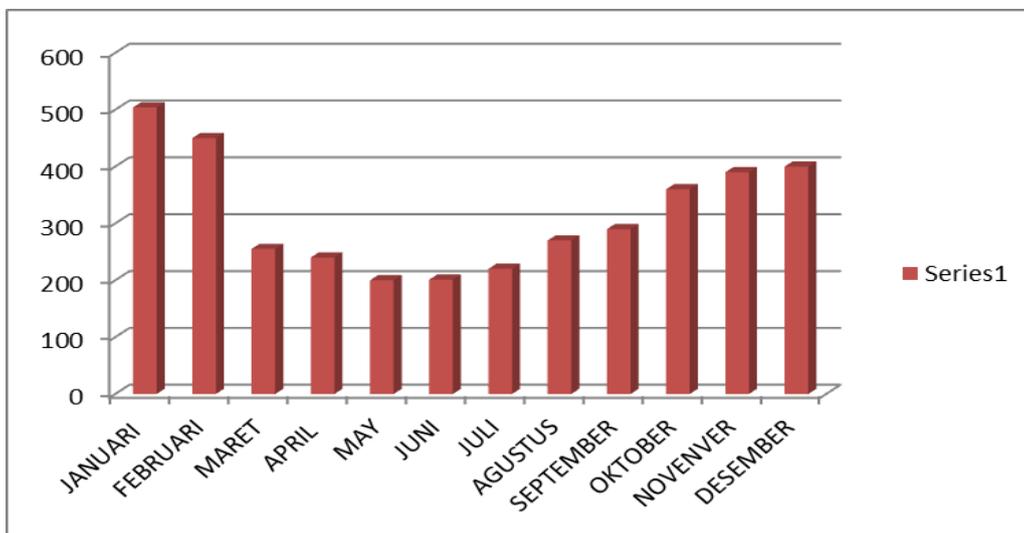
Fifgroup merupakan salah satu perusahaan pembiayaan yang ada di Indonesia, yang sudah berdiri sejak 30 tahun silam dengan lebih dari 200 cabang tersebar diseluruh Indonesia salah satunya Fifgroup Cabang Timika yang sudah berdiri pada awal 2007 yang beralamat di Jalan Yossudarso yang awalnya masih menjadi pos dari cabang Jayapura. Fifgroup Cabang Timika menawarkan empat program produk kredit, yaitu :

- a. DANASTRA menyediakan modal tambahan membuka usaha.
- b. SPEKTRA menyediakan peralatan rumah tangga dan elektronik.
- c. FIFASTRA menyediakan kredit motor honda baru.
- d. AMITRA menyediakan kebutuhan syariah seperti umroh.

Ada beberapa syarat dan kriteria untuk memilih keempat produk tersebut sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Dalam perjalanan melakukan angsuran tidak semua konsumen dengan lancar melakukan pembayaran kredit yang diberikan, mengakibatkan

adanya tagihan yang muncul dapat berdampak pada kesehatan perusahaan. Penurunan kualitas kredit dan tingkat kelancaran mempengaruhi likuiditas keuangan perusahaan.

Data pelanggan Fifgroup Cabang Timika Tahun 2020 dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 1. Data Pelanggan Tahun 2020

Sumber : Fifgroup Cabang Timika, 2021

Namun disaat proses kredit yang mudah bagi konsumen. ada banyak yang mengalami gagal bayar kepada pihak Fifgroup. Yakni tidak terbayarkan kembali kredit yang pada akhirnya akan membuat kerugian dikedua pihak terutama pihak Fifgroup yang mengalami kerugian atas barang tarikan yang akan dijual dipasar akan mengalami penurunan harga jual yang cukup signifikan dari harga pasaran. Karena barang yang ditarik tidak selamanya masih dalam bentuk utuh. Ini membuat Fifgroup kesulitan menyesuaikan barang tarikan dengan harga pasar saat ini. Maka dari itu diperlukan penelitian untuk menekan terjadinya gagal bayar konsumen pada Fifgroup Cabang Timika.

Dalam proses kredit yang berlangsung dapat berjalan dengan baik sesuai ketentuan yang sudah ada dalam kontrak yang dapat menguntungkan bagi konsumen sendiri sehingga dikemudian hari dapat mengajukan pembiayaan kredit kembali dengan proses yang cepat karena history pembayaran sebelumnya yang lancar. semakin banyak jumlah

konsumen yang gagal bayar, semakin besar juga kerugian perusahaan yang harus ditanggung pinjaman yang disalurkan tanpa adanya analisa yang mendalam.

Tujuan dari analisa kredit yaitu menilai mutu yang diajukan oleh konsumen. Pemberian kredit kepada konsumen mengandung resiko yang cukup besar kemungkinan konsumen tidak mampu melunasi kreditnya tepat waktu atau bahkan kemungkinan mengalami gagal bayar.

Gagal bayar pada Fifgroup Cabang Timika di tandai pada saat konsumen tidak melakukan pembayaran lebih dari 60 hari sehingga dapat menyebabkan kerugian pada perusahaan. Dalam kegiatan kredit yang diberikan harus tetap pada prosedur-prosedur perkreditan pembiayaan kredit yang sesuai dengan standar oprasional pekerja sehingga dapat meminimalisir kerugian pada perusahaan namun pada kenyataannya, Fifgroup Cabang Timika masih mengalami banyak kerugian yang diakibatkan konsumen gagal bayar dalam kreditnya. Dalam pemberian kredit yang diberikan kepada konsumen melalui beberapa tahapan untuk menilai kelayakan dari kredit yang diberikan. Kredit bermasalah adalah suatu keadaan dimana nasabah sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada bank seperti yang diperjanjikan Ismail (Selanno,2017:42).

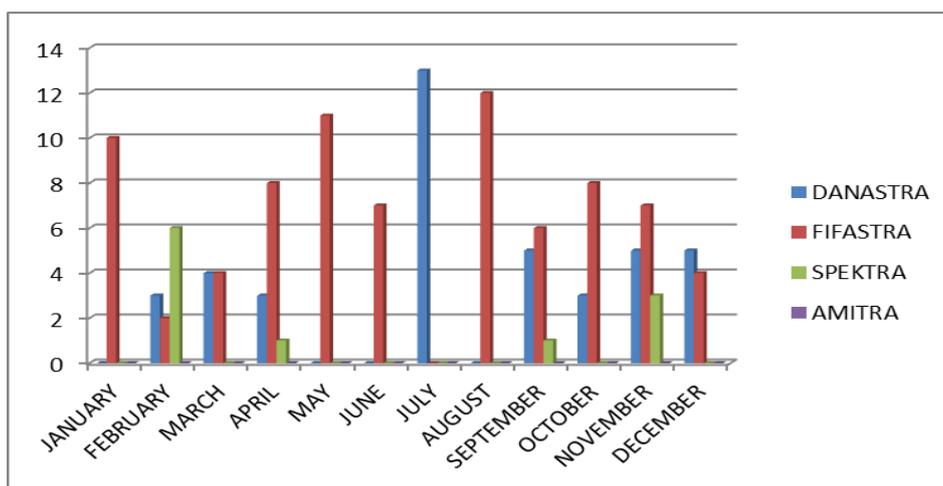
Selain itu menurut Widodo (Sinulingga,2016:22) ada dua faktor-faktor yang mempengaruhi kredit macet yaitu Faktor Internal dan Faktor Eksternal. Seperti kebijakan kredit yang ekspansif, penyimpangan dalam prosedur perkreditan, itikad kurang baik dari petugas, lemahnya sistem administrasi pengawasan kredit, lemahnya sistem inforansi kredit, menurunnya kegiatan ekonomi, pemanfaatan iklim persaingan perbankan yang tidak sehat oleh debitur, kegagalan usaha debitur, dan musibah yang terjadi pada debitur Salah satu cara yang digunakan oleh Fifgroup dalam menganalisis pemberian kredit untuk menghindari atau memperkecil terjadinya gagal bayar ialah dengan menerapkan 5C, yaitu : *Characte, Capacity, Capital, Collateral, Condition*. Data kredit macet dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. Data Kredit Macet Pada Fifgroup Cabang Timika Tahun 2020

No	BULAN	JUMLAH
1	Januari	10
2	Februari	11
3	Maret	8
4	April	12
5	Mei	11
6	Juni	7
7	Juli	13
8	Agustus	12
9	September	12
10	Oktober	11
11	November	15
12	Desember	9

Sumber: Fifgroup Cabang Timika, 2021

Kredit macet pada Fifgroup Cabang Timika pada tahun 2020 dari bulan januari hingga desember mengalami naik turun, pada jumlah kredit macet pada Fifgroup Cabang Timika. Selain jumlah kredit macet terdapat pula jumlah masing-masing program bisnis yang mengalami kredit macet setiap bulannya pada Fifgroup Cabang Timika dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 2. Data Produk Pada Fifgroup Cacabg Timika Tahun 2020

Sumber: Fifgroup Cabang Timika, 2021

Dari penjelasan diatas, penulis tertarik untuk mengkaji dan mempelajari tentang faktor penentu gagal bayar konsumen pada Fifgroup Cabang Timika. Oleh karna itu penulis mengangkat persoalan ini dalam bentuk penelitian dengan judul “Analisis Faktor Penentu Gagal Bayar Konsumen Pada Fifgroup Cabang Timika”

Persaingan perusahaan di pasar global pada saat ini yang semakin kompetitif, menuntut perusahaan agar selalu terpacu secara terus menerus untuk meningkatkan kinerjanya. Agar dapat memenangkan persaingan perlu adanya suatu pengukuran, kinerja perusahaan yang dilakukan secara berkelanjutan. Pengukuran dapat dilakukan terhadap strategi bisnis perusahaan yang terus dipantau, sehingga dapat mengarahkan karyawan terhadap faktor-faktor penting yang harus diperhatikan dalam mencapai suatu keberhasilan perusahaan. Perusahaan merupakan organisasi yang mengkombinasikan dan mengorganisasikan sumber daya untuk keperluan produksi barang dan jasa penjualan. Menurut Barthwal, perusahaan merupakan sebuah organisasi milik seseorang atau beberapa orang secara bersama-sama yang terlibat dalam berbagai bentuk aktivitas produktif maupun aktivitas lain yang telah ditentukan sebelumnya (Arsyad, 2014-28).

Tujuan dari pada pengukuran kinerja perusahaan yaitu untuk melihat sejauh mana pencapaian perkembangan dari perusahaan. Penelitian tentang kondisi perusahaan sekarang adalah dasar untuk melakukan perbaikan secara berkelanjutan dan melakukan langkah-langkah penting pada tahap selanjutnya. Bagaimana investasi dan pengelolaan aset intelektual atau tak berwujud seperti kompetensi pekerja, loyalitas pelanggan dan pengendalian mutu yang baik akan menentukan keberhasilan perusahaan pada masa yang akan datang, daripada pengelolaan dan investasi pada aset fisik (Nugroho, 2013).

Dalam menilai kinerja perusahaan terdapat beberapa cara yang dilakukan oleh perusahaan, yaitu dilihat dari kinerja keuangan dan non keuangan. Untuk kinerja keuangan dapat dilihat dari beberapa aspek rasio keuangan seperti rasio liquiditas, rasio solvabilitas, rasio profitabilitas, rasio aktivitas dan rasio pertumbuhan. Sedangkan untuk mengukur kinerja non keuangan dapat dilakukan dengan beberapa cara, diantaranya *Balance Scorecard(BSC)*, *Performane pyramide System (PPS)*, *The Tableau de Bord (TdB)*, *Activity Based Costing (ABC)*, *Sink and Tuttle*, *Theory of Constrains*. Menurut Oemar, (2016:5) Kinerja adalah suatu tampilan keadaan secara utuh atas perusahaan selama periode waktu tertentu, merupakan hasil atau prestasi yang dipengaruhi oleh kegiatan operasional

perusahaan dalam memanfaatkan sumber-sumber daya yang dimiliki. Kinerja merupakan suatu istilah secara umum yang digunakan untuk sebagian atau seluruh tindakan atau aktivitas dari suatu organisasi pada suatu periode dengan referensi pada sejumlah standar seperti biaya-biaya masa lalu atau yang diproyeksikan, dengan dasar efisiensi, pertanggungjawaban atau akuntabilitas manajemen dan semacamnya. Kinerja adalah penentuan secara periodik efektivitas operasional organisasi, bagian organisasi dan karyawannya berdasarkan sasaran, standar dan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya.

Balance Scorecard (BSC) adalah penilaian langsung dari strategi perusahaan yang terus dimonitoring untuk perbaikan berkelanjutan (*Continues Improvement*) serta menjadi kunci untuk membangun kesuksesan pada perusahaan tersebut. Perusahaan harus selalu termotifasi dan mendorong dalam melakukan *continues improvement* baik dari tolak ukur kinerja maupun dari hasil pengukuran kinerja itu sendiri, untuk mencapai keberhasilan tersebut. *Key Performance* yang dimaksud dalam *Balance Scorecard* adalah tolak ukur kinerja perusahaan. *Balance Scorecard* adalah sistem manajemen strategis yang mendefinisikan sistem akuntansi pertanggungjawaban berdasarkan strategi. *Balance Scorecard* sebagai suatu sistem manajemen yang mengintegrasikan visi, strategi, dan keempat perspektif secara berimbang (Rini, 2010:6).

Sebelum berkembang menjadi empat perspektif *Balance Scorecard* hanya mengukur dari perspektif keuangan, yang selanjutnya kemudian digunakan untuk mengukur kinerja perusahaan secara utuh yaitu menjadi empat perspektif. Keempat perspektif tersebut yaitu keuangan, proses bisnis internal, pelanggan, serta pembelajaran dan pertumbuhan.

Selain aspek keuangan, *Balance Scorecard* juga mempertimbangkan aspek non keuangan yaitu pelanggan, proses bisnis internal, serta pembelajaran dan pertumbuhan. *Balance Scorecard* bukan hanya mengukur aktivitas penentu akhir (*drive*) tapi juga mengukur hasil akhir (*outcome*), sehingga dapat menentukan kinerja perusahaan. Oleh sebab itu perusahaan dalam menerapkan *Balance Scorecard* sebagai alat ukur kinerja berbasis strategis dapat menggunakan keempat perspektif tersebut.

PT Sucofindo (*Superintending Company of Indonesia*), adalah perusahaan BUMN yang bergerak di bidang Inspeksi, Pengujian, Setifikasi, Konsultasi dan Pelatihan. Keanekaragaman jasa-jasa PT Sucofindo dikemas secara terpadu didukung oleh jaringan

kerja yang memadai dengan berbagai fasilitas. Seperti, kantor dan titik layanan yang terdapat di 56 lokasi serta 26 laboratorium yang tersebar di kota-kota strategis di seluruh Indonesia dan didukung oleh lebih dari 2.700 tenaga kerja profesional yang ahli dibidangnya.

PT Sucofindo Cabang Timika adalah perusahaan yang bergerak dalam bisnis pelayanan jasa laboratorium. Salah satu layanan jasa utama adalah menganalisa contoh-contoh bahan tambang (galian) atau mineral. Di Timika PT Sucofindo SBU Mineral melayani PT Freeport Indonesia. Salah satu perusahaan tambang terbesar di dunia yang menghasilkan konsentrat tembaga (*copper concentrate*).

Berikut adalah tabel 2 yang menunjukkan rasio keuangan PT Sucofindo Cabang Timika periode 2016-2020.

Tabel 2. Rasio Keuangan PT Sucofindo Cabang Timika

Rasio Keuangan	Persentase (%)				
	2016	2017	2018	2019	2020
Likuiditas - Cash Ratio	10.90	91.40	82.70	50.00	46.00
Likuiditas - Acid Test Ratio	16.70	26.20	3.30	8.27	13.60
Likuiditas - Current Ratio	18.50	29.20	3.60	14.10	16.30
Likuiditas - Net Working Capital Sales	42.90	7.70	9.40	1.00	15.00
Rasio Profitabilitas (Gris Profit Margin)	38.09	35.49	39.49	42.46	50.38
Rasio Aktivitas	3.90	4.38	5.70	0.46	1.81
Rasio Pertumbuhan	37.00	-18.00	14.00	12.00	9.00

Sumber: PT Sucofindo (diolah) 2022

Data tabel 1. di atas diketahui bahwa terjadi penurunan *Liquiditas Cash Ratio* dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2020. Serta fluktuasi rasio liquiditas, rasio profitabilitas, rasio aktivitas dan ratio pertumbuhan dari tahun ke tahun. Kendala yang di hadapi oleh PT Sucofindo Cabang Timika adalah kebergantungan hanya kepada satu pelanggan besar yaitu PT Freeport Indonesia, sehingga keberlangsungan bisnis juga bergantung pada satu pelanggan. Jika dilihat dari perspektif finansial hal ini tentunya sangat berpengaruh pada pendapatan atau rasio keuangan perusahaan. Faktor-faktor lain dari aspek non finansial juga dapat mempengaruhi penurunan atau fluktuasi dari rasio keuangan perusahaan, seperti jumlah komplain dari pelanggan. Semakin banyak komplain dari pelanggan, maka akan menurunkan kepercayaan dari pelanggan untuk menggunakan jasa PT Sucofindo

Cabang Timika. *Turn over* pegawai merupakan salah satu aspek non finansial yang juga berpengaruh terhadap rasio keuangan perusahaan, semakin kecil *turn over* pegawai atau jumlah karyawan yang keluar maka keberlangsungan proses bisnis internal semakin baik, hal ini disebabkan kebutuhan jumlah pekerja terpenuhi. Perspektif pembelajaran dan pertumbuhan juga sangat mempengaruhi rasio keuangan perusahaan, Semakin banyak jumlah pelatihan kompetensi yang dilaksanakan maka akan semakin menambah tingkat kepercayaan pelanggan untuk menggunakan jasa PT Sucofindo Cabang Timika. Melihat pengaruh dari faktor-faktor tersebut diatas perlu dilakukan perencanaan startegik untuk perbaikan yang berkelanjutan.

Dari latar belakang masalah tersebut diatas, menarik untuk dilakukan kajian secara konperhensif bagaimana pengaruh faktor-faktor keuangan dan non keuangan, serta strategi yang dilakukan oleh dengan judul: "Analisis Pengukuran Kineja Perusahaan dengan Konsep *Balance Scorecard* (Studi Kasus PT Sucofindo Cabang Timika)".

METODE

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode Deskriptif suatu penelitian yang mempunyai tujuan untuk mendeskripsikan suatu fenomena, peristiwa, gejala, dan kejadian yang terjadi bagaimana adanya dengan cara menganalisis dan menuturkan data yang relevan dengan situasi yang telah ada dan sedang terjadi sehingga dapat ditariklah suatu kesimpulan. Peneliti menggunakan metode deskriptif untuk mengetahui faktor penentu gagal bayar konsumen pada Fifgroup Cabang Timika. Tempat penelitian berlokasi di Fifgroup Cabang Timika Jalan Budi Utomo, Timika Papua. Objek penelitian ini adalah faktor penentu gagal bayar pada Fifgroup Cabang Timika.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan kuesioner dan dokumentasi. Sedangkan data dalam penelitian ini menggunakan data kuantatif dimana data diperoleh dari Fifgroup Cabang Timika seperti laporan kredit macet dan data kualitatif berupa yang diperoleh dari responden. Adapun teknis analisis data menggunakan analisis faktor yang merupakan tehnik *statistika multivariate* yang dipakai dalam mengurangi (*reduction*) dan meringkas *summarization* variabel terikat atau dependen yang jumlahnya banyak serta saling ketergantungan hubungan antara satu variabel yang saling ketergantungan dengan yang lain.

HASIL

Dalam analisis faktor sebelum dilakukan uji analisis maka terlebih dahulu melakukan uji yang terdiri dari uji *kaiser mayer olkin* (KMO) dan uji kebebasan antar variabel (uji *bartlett*). Jika kedua uji asumsi sudah terpenuhi maka kuesioner dinyatakan valid.

Uji Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) And (Uji Bartlett)

Uji KMO ini digunakan untuk meneliti ketepatan penggunaan analisis faktor. Data yang dinyatakan valid apabila nilai KMO > 0,5 maka data yang diambil telah cukup untuk difaktorkan.

Uji *bartlett* bertujuan dalam analisis apakah terdapat hubungan antar variabel. Dalam melakukan uji diharapkan *matriks korelasi* antar variabel sama dengan *matriks identitas*. Untuk menjelaskan antara korelasi dan *matriks identitas* maka dapat dilihat berdasarkan nilai *bartlett test*. Apabila nilai signifikan dalam *bartlett test* kurang dari 0,05 bahwa *matriks korelasi* dengan variabel sama dengan *matriks identitas*. Dengan menggunakan SPSS versi 25 hasil uji KMO and *Bartlett's Test* sebagai berikut :

Tabel 2. KMO and Bartlett's

<i>Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.</i>		0.704
<i>Bartlett's Test of Sphericity</i>	<i>Approx. Chi-Square</i>	123.997
	<i>Df</i>	36
	<i>Sig.</i>	0.000

Sumber : Data diolah, 2022.

Berdasarkan tabel 5.1 terdapat hasil uji korelasi antar variabel pada tabel output KMO and *Bartlett's Test*, sebesar 0.704 yang menyatakan lebih besar dari 0,5. Kemudian hasil dari *Bartlett's Test of Sphericity*nya sebesar 123,997 dengan *signifikansi* 0,000 dapat jelaskan bahwa variabel tersebut telah layak untuk dianalisis faktor.

Uji MSA Anti-Image

Measure of Sampling Adequacy (MSA) digunakan sebagai menilai kalayakan apakah varaibel-variabel yang dianalisis sudah mamenuhi $MSA > 0,5$ maka analisis dapat dilanjutkan apabila variabel-variabel terdapat nilai $MSA < 0,5$ harus di keluar kan kemudian dianalisis ulang. Dengan menggunakan SPSS versi 25 hasil uji MSA sebagai berikut.

Tabel 3. Measure of Sampling Adequacy

<i>Anti-image Matrices</i>		<i>Anti-image Matrices</i>
	Kebijakan kredit yang ekspansif	.812 ^a
	Penyimpangan dalam pelaksanaan prosedur-prosedur perkreditan	.820 ^a
	Itikad kurang baik dari prtugas	.618 ^a
	Lemah system administrasi dan pengawasan kredit	.716 ^a
	Lemah system informasi kredit	.702 ^a
	Menurunnya kegiatan ekonomi dan tingginya suku bunga kredit	.508 ^a
Anti-image Correlation	Pemanfaatan Iklim persaingan perbangkan yang tidak sehat oleh debitur	.701 ^a
	Kegagalan Usaha debitur	.738 ^a
	Musibah yang terjadi pada debitur	.712 ^a

a. Measures of Sampling Adequacy(MSA)

Sumber : Data diolah, 2022.

Dari tabel diatas dapat dilihat dimana nilai Measure Of Sampling Adequacy (MSA) di tandai huruf a. rincian hasilnya yaitu :

- a. Kebijakan kredit yang ekspansif $0,812 > 0,5$
- b. Penyimpangan dalam prosedur-prosedur perkreditan $0,820 > 0,5$
- c. Itikad kurang baik dari petugas $0,618 > 0,5$
- d. Lemahnya system adminstrasi dan pengawasan kredit $0,716 > 0,5$
- e. Lemahnya system informasi kredit $0,702 > ,05$
- f. Menurunnya kegiatan ekonomi dan tingginya suku bunga kredit $0,508 > 0,5$
- g. Pemanfaatan iklim persaingan perbangkan yang tidak sehat oleh debitur $0,701 > 0,5$

- h. Kegagalan usaha debitur $0,738 > 0,5$
- i. Musibah yang terjadi pada debitur $0,712 > 0,5$

Berdasarkan hasil MSA bahwa 9 variabel faktor mempunyai nilai MSA masing-masing lebih dari 0,5, sehingga variabel yang di analisis dapat disimpulkan layak untuk dianalisis lanjut lebih lanjut.

Pembentukan Faktor

Pembentukan faktor ini juga digunakan sebagai referensi analisis untuk mengetahui faktor apakah yang menjadi faktor dominan sebagai penentu gagal bayar konsumen Fifgroup Cabang Timika, maka terdapat nilai dari masing-masing faktor yang di jelaskan untuk mengetahui kesembilan faktor yang dianalisis. Hasil analisis faktor melalui SPSS versi 25 diperoleh presentase masing-masing faktor sebagai berikut :

Tabel 4. Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Comunalative %	Total	% of Variance	Cumun alative %
1	3.093	34.367	34.367	3.093	34.367	34.367
2	1.952	21.688	56.055	1.952	21.688	56.055
3	.872	9.691	65.746			
4	.764	8.487	74.233			
5	.725	8.051	82.284			
6	.536	5.957	88.242			
7	.412	4.575	92.817			
8	.391	4.350	97.167			
9	.255	2.833	100.000			

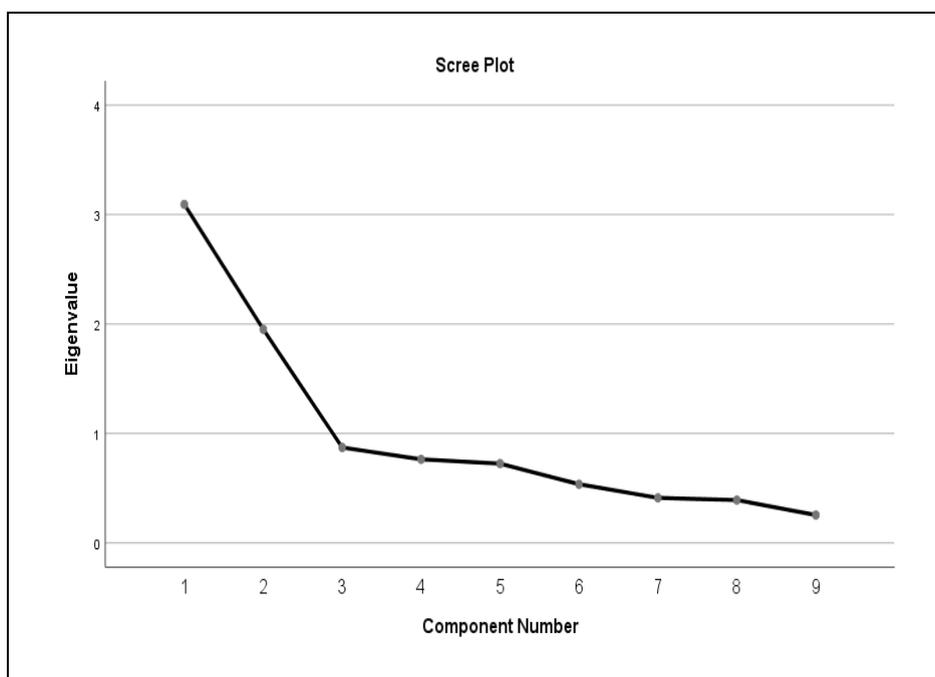
Extraction Method: Principal Component Analysis.

Sumber : Data diolah, 2022.

Berdasarkan tabel 5.3 dapat dilihat bahwa terdapat 2 faktor yang terbentuk dari 9 variabel faktor yang diuji. Faktor 1 memiliki nilai total 3.093 yaitu lebih besar dari 1 dan % of variance 34.367% dan faktor 2 memiliki nilai total 1.952 lebih besar dari 1 dan % of variance 21.688%.

Dari kedua faktor tersebut jika dijumlahkan % of variance sebesar 56.055%. yang artinya bahwa faktor internal dan faktor eksternal yang telah disebutkan dalam penelitian ini memiliki nilai 56.055% sebagai penentu gagal bayar konsumen FIF Group Cabang Timika.

Selain melihat dari tabel Total Variance Explained untuk mengetahui faktor juga dapat melihat *Scree plot*. Adalah titik nilai yang terbentuk pada jumlah faktor pada tempat dimana *scree* mulai menunjukkan banyaknya faktor.



Gambar 3. *Scree Plot*
sumber : Data diolah, 2022.

Berdasarkan dari *scree plot* tersebut bahwa terdapat 2 faktor yang memiliki nilai total lebih dari 1.

Component Matrix

Component matrix digunakan dalam menyampaikan faktor loading yang terbentuk setelah variabel-variabel yang ada sudah diekstrat. Kemudian dilakukan rotasi faktor, *rotated component matrix*

Untuk menampilkan masing-masing variabel faktor yang ada, variabel tersebut dapat masuk kedalam faktor yang memiliki nilai factor loading > 0,5 yang dianggap lemah terhadap faktor yang terbentuk menyebabkan harus direduksi dari faktor yang ada terhadap faktor nilai loading terbesar. setelah dilakukan perbandingan besar korelasi terhadap setiap baris. Dengan menggunakan SPSS versi 25 diperoleh hasil dari *Rotated Component Matrix* sebagai berikut :

Tabel 5. Rotated Component Matrix^a

	Component	
	1	2
Kebijakan kredit yang ekspansif	.642	.041
Penyimpangan dalam pelaksanaan prosedur-prosedur perkreditan	.395	.578
Itikad kurang baik dari petugas	-.118	.773
Lemahnya system admininstrasi dan pengawasan kredit	.333	.655
Lemahnya system informasi kredit	.482	.513
Menurunnya kegiatan ekonomi dan tingginya suku bunga kredit	.379	-.689
Pemanfaatan iklim persaingan perbankan yang tidak sehat	.807	.116
Kegagalan usaha debitur	.787	-.174
Musibah yang terjadi pada debitur	.727	.175

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.a

a. Rotation converged in 3 iterations.

Sumber : Data diolah, 2022.

Berdasarkan dari tabel 5, berikut adalah intreprestasinya:

- a. Pada variabel kebijakan kredit yang ekspansif, memiliki nilai korelasi terhadap faktor 1 sebesar (0.642) dan korelasi terhadap faktor 2 (0.041) nilai korelasi faktor 1 > faktor 2 yang artinya variabel kebijakan kredit yang ekspansif termasuk dalam kelompok faktor 1.
- b. Pada variabel penyimpangan dalam pelaksanaan prosedur-prosedur perkreditan, memiliki nilai korelasi terhadap faktor 1 sebesar (0.395) dan korelasi terhadap faktor 2

- (0.578). nilai korelasi faktor 2 > faktor 1 yang artinya variabel penyimpangan dalam pelaksanaan prosedur-prosedur perkreditan termasuk dalam kelompok faktor 2
- c. Pada variabel itikad kurang baik dari petugas, memiliki nilai korelasi terhadap faktor 1 sebesar (0.118) dan korelasi terhadap faktor 2 (0.773). nilai korelasi faktor 2 > faktor 1 yang artinya variabel itikad kurang baik dari petugas termasuk dalam kelompok faktor 2
 - d. Pada variabel lemahnya sistem administrasi dan pengawasan kredit, memiliki nilai korelasi terhadap faktor 1 sebesar (0.333) dan korelasi terhadap faktor 2 (0.655). Nilai korelasi faktor 2 > faktor 1 yang artinya bahwa variabel lemahnya sistem administrasi dan pengawasan kredit termasuk ke dalam kelompok faktor 2.
 - e. Pada variabel lemahnya system informasi kredit, memiliki nilai korelasi terhadap faktor 1 sebesar (0.482) dan nilai korelasi terhadap faktor 2 (0.513) yang artinya bahwa variabel lemahnya system informasi kredit termasuk kedalam kelompok faktor 2.
 - f. Pada variabel menurunnya kegiatan ekonomi masyarakat dan tingginya suku bunga kredit, memiliki nilai korelasi terhadap faktor 1 sebesar (0.379) dan korelasi terhadap faktor 2 (-0.689). Nilai korelasi faktor 1 > faktor 2 yang artinya bahwa variabel menurunnya kegiatan ekonomi masyarakat dan tingginya suku bunga kredit termasuk ke dalam kelompok faktor 1.
 - g. Pada variabel pemanfaatan iklim persaingan perbankan yang tidak sehat oleh debitur, memiliki nilai korelasi terhadap faktor 1 sebesar (0.807) dan korelasi terhadap faktor 2 (0.116). Nilai korelasi faktor 1 > faktor 2 yang artinya bahwa variabel pemanfaatan iklim persaingan perbankan yang tidak sehat oleh debitur termasuk ke dalam kelompok faktor 1.
 - h. Pada variabel kegagalan usaha debitur, memiliki nilai korelasi terhadap faktor 1 sebesar (0.787) dan korelasi terhadap faktor 2 (-0.174). Nilai korelasi faktor 1 > faktor 2 yang artinya bahwa variabel kegagalan usaha debitur termasuk ke dalam kelompok faktor 1.
 - i. Pada variabel musibah yang terjadi pada debitur, memiliki nilai korelasi terhadap faktor 1 sebesar (0.727) dan korelasi terhadap faktor 2 (0.175). Nilai korelasi faktor 1 > faktor 2 yang artinya bahwa variabel musibah yang terjadi pada debitur termasuk ke dalam kelompok faktor 1.

Communalitiess

Cara lain mengetahui penilaian terhadap hubungan antar variabel adalah dengan melihat varian yang dijelaskan disetiap variabel. Pada tabal *matiks communalities* terdapat *kolom initial communality* yaitu varian yang dijelaskan dalam satu butir variabel sedangkan *extraction* adalah varian yang menjelaskankan faktor yang ada. Nilai *extraction community* yang lebih rendah dari 0,5 sesungguhnya tidak dapat diikuti sertakan dalam analisis faktor.

Dengan menggunakan SPSS versi 25 diperoleh hasil uji pada *ouput communalities* sebagai berikut :

Tabel 6. Communalities

	<i>Initial</i>	<i>Extraction</i>
Kebijakan kredit yang ekspansif	1.000	0.414
Penyimpangan dalam pelaksanaan prosedur-prosedur perkreditan	1.000	0.491
Itikad kurang baik dari petugas	1.000	0.611
Lemahnya system administrasi dan pengawasan kredit	1.000	0.540
Lemahnya system informasi kredit	1.000	0.496
Menurunnya kegiatan ekonomi dan tingginya suku bunga kredit	1.000	0.618
Pemanfaatan iklim persaingan perbangkan yang tidak sehat oleh debitur	1.000	0.665
Kegagalan usaha debitur	1.000	0.650
Musibah yang terjadi pada debitur	1.000	0.560

Extraction Method: Principal Component Analysis.

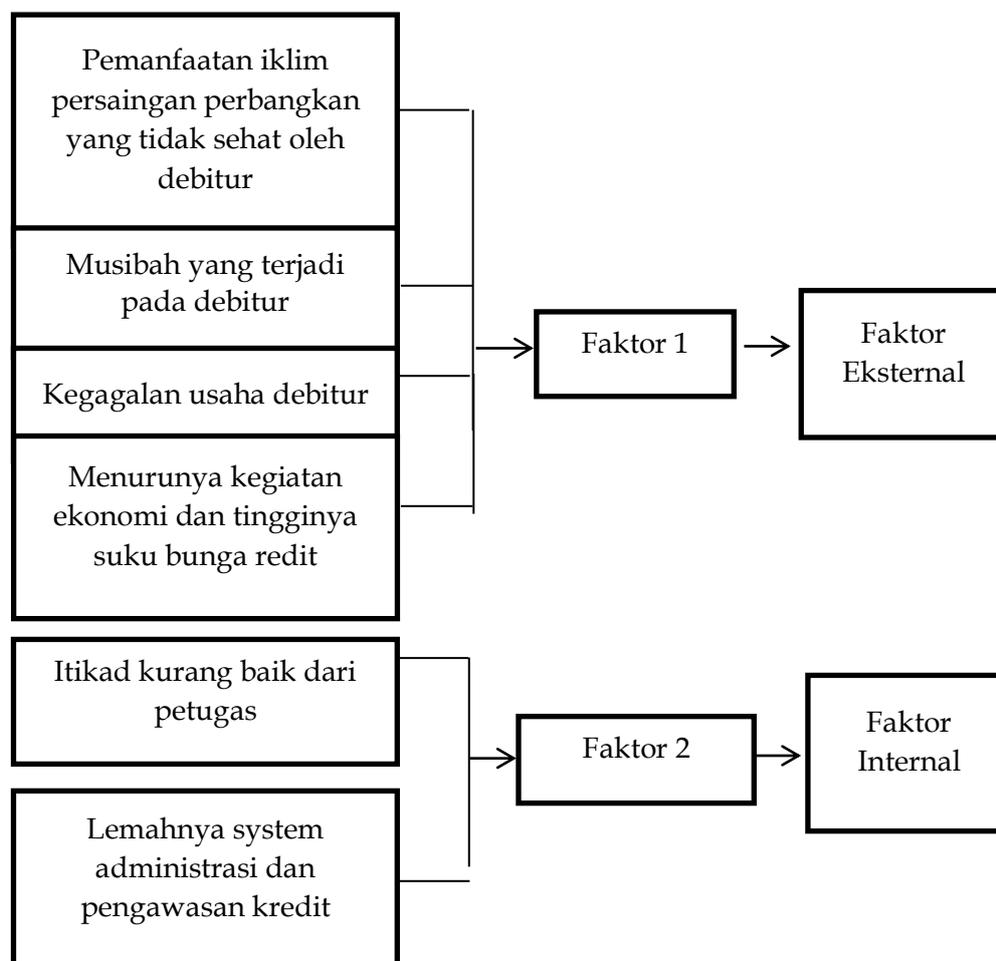
Sumber : Data diolah, 2022.

Berdasarkan tabel diatas 5.5 dapat dijelaskan sebagai berikut :

- a. Kebijakan kredit yang ekspansif dengan nilai *extration* sebesar 0.414 atau 41.4%
- b. Penyimpangan dalam pelaksanaan prosedur-prosedur perkreditan dengan nilai *extration* sebesar 0.491 atau 49.1%
- c. Itikad kurang baik dari petugas dengan nilai *extration* sebesar 0.611 atau 61.1%
- d. Lemahnya system administrasi dan pengawasan kredit dengan nilai *extration* sebesar 0.540 atau 54%

- e. Lemahnya system informasi kredit dengan nilai *extration* sebesar 0.496 atau 49.6%
- f. Menurunnya kegiatan ekonomi dan tingginya suku bunga kredit dengan nilai *extration* sebesar 0.618 atau 61.8%
- g. Pemanfaatan iklim persaingan perbangkan yang tidak sehat oleh debitur dengan nilai *extration* sebesar 0.665 atau 66.5%
- h. Kegagalan usaha debitur dengan nilai *extration* sebesar 0.650 atau 65%
- i. Musibah yang terjadi pada debitur dengan nilai *extration* sebesar 0.560 atau 56%

Berdasarkan penjelasan di atas maka dapat disimpulkan, kebijakan kredit yang ekspansif, penyimpangan dalam pelaksanaan prosedur-prosedur pengkreditan dan lemahnya informasi kredit memiliki nilai komunalitas dibawah 0.5. yang artinya faktor tersebut tidak mampu menjadi faktor penentu gagal bayar konsumen.



Gambar 4. Faktor Penentu Gagal Bayar

Sumber : Data diolah, 2022

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil analisis terhadap 9 faktor variabel menggunakan analisis faktor maka terpilih 6 faktor variabel yang terbentuk, bertujuan untuk mengetahui faktor penentu gagal bayar konsumen pada Fifgroup Cabang Timika. Berdasarkan data penelitian yang dianalisis maka dilakukan pembahasan tentang hasil penelitian sebagai berikut :

Faktor Internal Penentu Gagal Bayar Konsumen Pada Fifgroup Cabang Timika.**a. Itikad kurang baik dari petugas**

Itikad kurang baik dari petugas menjadi faktor penentu gagal bayar yang berasal dari faktor internal Fifgroup sendiri yaitu petugas yang apa adanya pada saat melakukan survei, wawancara dan memberikan kredit secara asal-asalan kepada calon konsumen untuk mengetahui kelayakan konsumen yang akan diberikan kredit. Hal inilah yang menyebabkan terjadinya gagal bayar konsumen pada Fifgroup Cabang Timika

Untuk mengatasi masalah diatas pihak Fifgroup harus bertindak lebih tegas kepada petugas dan sanksi agar dalam melakukan proses pemberian kredit berjalan dengan baik dan benar. Dengan demikian, gagal bayar yang disebabkan itikad kurang baik dari petugas dapat teratasi.

b. Lemahnya system administrasi dan pengawasan kredit.

Lemahnya system administrasi dan pengawasan kredit menjadi faktor penentu gagal bayar yang berasal dari internal Fifgroup sendiri yaitu terdapat petugas yang tidak melakukan aktivitas pengecekan kelengkapan dokumen dengan baik dan petugas tidak melakukan pengawasan kepada debitur. Petugas tidak menginformasikan konsumen mengenai informasi batas angsuran kredit. Hal inilah yang menyebabkan gagal bayar konsumen pada Fifgroup Cabang Timika

Untuk mengatasi hal tersebut pihak Fifgroup harus lebih selektif dalam system adminastrasi yang menyangkut kelengkapan dokumen konsumen yaitu dengan menambah petugas baru untuk pengecekan kelengkapan dokumen administrasi sehingga proses pembagian tugas lebih teratur sesuai dengan kebutuhan konsumen dan pentingnya pengawasan sehingga konsumen tetap terjaga dalam melakukan

pengembalian kredit sehingga penyebab terjadinya gagal bayar yang disebabkan lemahnya system administrasi dan pengawasan kredit dapat teratasi dengan baik.

Faktor Eksternal Penentu Gagal Bayar Konsumen Pada Fifgroup Cabang Timika

a. Menurunnya kegiatan ekonomi dan tingginya suku bunga kredit.

Menurunnya kegiatan ekonomi dan tingginya suku bunga menjadi faktor penentu gagal bayar dikarenakan menurunnya kegiatan ekonomi atau aktifitas masyarakat dikarenakan dampak dari Covid-19 menjadi faktor yang mengakibatkan gagal bayar, seperti pembatasan sosial berskala besar yang dikenal dengan PSBB menyebabkan konsumen yang bekerja pada suatu tempat atau instansi yang terkena dampak dari covid-19 akhirnya dirumahkan bahkan harus dikurangi dari tempatnya bekerja, selain itu menyebabkan penurunan pendapatan masyarakat sehingga menyebabkan gagal bayar pada Fifgroup Cabang Timika.

Untuk mengatasi hal tersebut pihak Fifgroup lebih selektif dalam memberikan kredit ditengah menurunnya kegiatan ekonomi atau aktivitas masyarakat. selanjutnya pihak Fifgroup sudah memberikan keringan angsuran cicilan atau perpanjangan jangka waktu kredit kepada konsumen yang terkena dampak dari covid-19.

b. Pemanfaatan iklim persaingan perbangkan yang tidak sehat oleh debitur.

Pemanfaatan iklim persaingan perbangkan yang tidak sehat oleh debitur menjadi faktor penentu gagal bayar yang diakibatkan faktor pemanfaatan iklim persaingan tidak sehat perbangkan oleh konsumen dikarenakan banyaknya konsumen yang memanipulasi data kredit demi bisa mendapatkan persetujuan kredit yang diberikan dengan kemudahan yang ada. Sehingga beban konsumen yang juga memiliki kredit diluar dari fifgroup kesulitan untuk melakukan pembayaran sehingga menyebabkan gagal bayar gagal bayar..

Untuk mengatasi hal tersebut pihak Fifgroup jangan terlalu mudah memberikan kredit tanpa menganalisa terlebih dahulu sehingga resiko gagal bayar yang akan terjadi dapat diminimalisir.

c. Kegagalan usaha debitur

Kegagalan usaha debitur menjadi faktor penentu gagal bayar yang diakibatkan kegagalan usaha debitur dikarenakan kurangnya analisis dari Fifgroup dalam

melakukan analisis tentang usaha debitur apakah mempunyai prospek yang bagus kedepannya dalam melakukan pengembalian kredit.

Untuk mengatasi hal tersebut pihak Fifgroup lebih teliti memberikan kredit kepada konsumen yang memiliki *income* dari wiraswasta yang kurang mempunyai prospek kedepannya atau kemungkinan bangkrut.

d. Musibah yang terjadi pada debitur

Musibah yang terjadi pada debitur menjadi faktor penentu gagal bayar yang diakibatkan musibah yang terjadi pada debitur tidak bisa diprediksi oleh pihak Fifgroup. Untuk mengatasi hal tersebut Fifgroup sudah memberikan asuransi kepada setiap konsumen yang melakukan kredit. Asuransi tersebut, dapat berupa asuransi jiwa, asuransi kerusakan akibat kecelakaan dan asuransi kehilangan, pihak Fifgroup selalu melakukan pendekatan secara persuasif untuk mencari solusi yang dihadapi konsumen.

SIMPULAN

Dari hasil analisis ini dan pembahasan di atas, penulis dapat menarik kesimpulan bahwa faktor eksternal yang berpengaruh sebagai penentu gagal bayar konsumen pada Fifgroup Cabang Timika, yaitu : menurunnya kegiatan ekonomi dan tingginya suku bunga kredit, pemanfaatan iklim persaingan perbankan yang tidak sehat oleh debitur, kegagalan usaha debitur, dan musibah yang terjadi pada debitur dan faktor internal yang berpengaruh sebagai penentu gagal bayar konsumen pada Fifgroup Cabang Timika yaitu : itikad kurang baik petugas, lemahnya system administrasi dan pengawasan kredit

SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat diajukan beberapa saran sesuai dengan apa yang penulis simpulkan bahwa untuk pihak Fifgroup Cabang Timika hendaknya lebih memperhatikan secara khusus kepada faktor eksternal yaitu pemanfaatan iklim persaingan perbankan yang tidak sehat oleh debitur yang merupakan faktor paling dominan mengakibatkan gagal bayar, maka dari itu pihak fifgroup harus

lebih selektif dalam melakukan proses analisis pemberian kredit sehingga resiko gagal bayar dapat diminimalisir hendaknya lebih memperhatikan penerapan proses perkreditan sesuai standar oprasional pekerja, memberikan pelatihan anti fraud, meningkatkan SDM secara menyeluruh, hingga penambahan karyawan baru yang lebih berkompeten, dengan memperhatikan resiko-resiko yang akan terjadi dikemudian hari maka gagal bayar konsumen yang diakibatkan faktor internal dapat diminimalisir.

DAFTAR PUSTAKA

- Firdaus, Rachmat, Maya Ariyanti. *Manajemen Perkreditan Bank Umum*. Bandung:Alfabeta. 2011, Hal 5-11
- Ismail. *Manajemen Perbankan*. Jakarta.Prenadamedia.2018, Hal 96
- Kasmir, *Manajemen Perbankan. Rev.ed.* Jakarta:Rajawali.2017, Hal 81-85
- Purba, Kuras. *Manajemen Perbankan*. Bandung.Yrama Widya.2019, Hal 50-52
- Selanno, Rudolof francois “ Analisis Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Kredit Macet Pada Koperasi Simpan Pinjam Karya Abadi”Skripsi Sarjana, Program Studi Ilmu Ekonomi Dan Studi Pembangunan STIE Jembatan Bulan, Timika, 2017, Hal 42
- Sinulingga, Abi Manyu “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kredit Macet Pada Koperasi Pegawai Negeri Guru Sd Kecamatan Binjai”Skripsi Sarjana, Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sumatera Utara, Medan, 2017, Hal 22
- Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Tugas Akhir (Skripsi) Dan Artikel Penelitian STIE JB*. Timika: 2017