

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kredit macet adalah kondisi dimana debitur baik perorangan maupun badan usaha tidak mampu membayar cicilan atau utang yang dimilikinya kepada pemberi pinjaman dengan tepat waktu. Kondisi tersebut dapat disebabkan oleh banyak hal seperti debitur kehilangan penghasilan utamanya, mangkir secara terencana dalam melakukan pembayaran, dan lain-lain. Jika kondisi kredit macet tidak segera terselesaikan, maka akan memperburuk riwayat atau skor kredit debitur tersebut. Dengan riwayat kredit yang buruk, maka akan berdampak saat debitur akan mengajukan pembiayaan ditempat lain. Debitur dengan riwayat kredit yang kurang baik, akan kesulitan mendapatkan *approval* pengajuan pembiayaan. Bagi Lembaga Keuangan seperti Perusahaan Pembiayaan dan Bank, kredit macet juga akan berefek negatif pada performa perusahaan. Dalam industri keuangan, kredit macet disebut juga sebagai *Non-Performing Loan* (NPL). Jika presentase NPL tidak dijaga dan berada diluar batas yang direkomendasikan, maka akan berefek kepada reputasi perusahaan tersebut saat akan melakukan pendaanaan kepada pihak eksternal dan memperbesar Biaya Cadangan Penghapusan Piutang.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia karakter adalah tabiat, sifat-sifat kejiwaan, akhlak atau budi pekerti yang membedakan seseorang dengan orang lain. Adapun karakter standar universal yang berlaku secara umum yang dikaitkan dengan syarat keberhasilan, meliputi kepercayaan, kejujuran, keadilan, tanggung jawab, keterbukaan dan lainnya. Pengertian karakter menurut Pusat Bahasa Depdiknas adalah bawaan, hati, jiwa, kepribadian, budi pekerti, perilaku, personalitas, sifat, tabiat, temperamen, atau watak. Karakter mengacu kepada beberapa serangkaian sikap (*attitude*), perilaku (*behavior*), motivasi (*motivation*), dan keterampilan (*skill*). Karakter adalah keadaan watak atau sifat dari customer, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sejauh mana itikad atau kemauan customer untuk memenuhi kewajibannya (*willingness to pay*) sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan. Penilaian karakter merupakan faktor yang dominan, karena jika nasabah tersebut mampu untuk menyelesaikan utangnya akan tetapi tidak mempunyai itikad baik, tentu akan membawa berbagai kesulitan bagi bank di kemudian hari.

Fenomena yang ditemukan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa sebagian besar penerima pinjaman dari kreditur cenderung menunda pembayaran angsuran. Penundaan ini berdampak langsung pada meningkatnya jumlah utang yang belum tertagih di perusahaan. Kondisi tersebut tentu menjadi masalah bagi debitur, karena apabila pinjaman tidak dibayarkan tepat waktu, akan menimbulkan kredit macet atau kredit bermasalah (*non-performing loan*).

Permasalahan serupa juga sering dijumpai di sektor perbankan maupun lembaga keuangan lainnya. Salah satu faktor utama penyebab terjadinya kredit macet adalah keputusan keuangan yang kurang bijaksana dari debitur. Banyak nasabah yang tidak memisahkan anggaran khusus untuk pembayaran utang, melainkan mencampurnya dengan pos kebutuhan konsumtif lainnya. Akibatnya, ketika ada kebutuhan mendesak atau pengeluaran tidak terduga, dana yang seharusnya dialokasikan untuk membayar cicilan pun terganggu, dan akhirnya menimbulkan keterlambatan pembayaran hingga berpotensi menjadi kredit macet.

Penelitian sebelumnya Nyak Umar & Nazariah (2020) menemukan bahwa pengelolaan kredit di tingkat Lembaga Keuangan Mikro (LKM) telah memenuhi rasio Bank Indonesia (CAR, LDR, NPL), namun masih terjadi NPL disebabkan minimnya penerapan manajemen kredit praktik.

Sedangkan, Mattoasi et al. (2020) Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor penyebab terjadinya kredit macet di Bank SolutGo Cabang Gorontalo adalah menurunnya pendapatan usaha debitur dan juga kredit yang diterima tidak digunakan sesuai yang diperuntukkan. Penerapan teknik pengendalian preventif dan represif pada Bank SolutGo sudah cukup efektif, namun, hendaknya pihak bank mengadakan pengawasan dengan lebih ketat lagi atau memonitoring secara rutin kepada para nasabah sehingga dapat berjalan dengan efektif dalam menurunkan jumlah kredit macet yang terjadi. Upaya ini perlu ditingkatkan melihat jumlah debitur yang memiliki kredit macet relative meningkat dalam kurun waktu 5 tahun terakhir.

Menurut, Tesanianti & Desmiwerita (2023) penelitian ini menghasilkan Prosedur pemberian kredit pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk dapat dijalankan dengan baik, dilihat dari pelaksanaan permohonan kredit, tahap permohonan kredit, tahap analisa kredit, dan serta tahap keputusan kredit terjadilah prosedur yang mudah dan sederhana bagi para anggota atau calon nasabah. Faktor-faktor penyebab terjadinya kredit macet

pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk yaitu usaha debitur mengalami penurunan pada masa pandemi, terjadinya musibah kecelakaan sehingga tidak dapat melakukan pengansuran, debitur mempunyai angsuran lebih dari satu sehingga beban tidak sebanding dengan pendapatan, adanya unsur kesengajaan tidak mau membayar kredit yang di sepakati.

Menurut, Kharisma Yudha Saragih (2023) Kesimpulannya dari hasil yang didapat, penanganan kredit macet memerlukan pendekatan proaktif dari lembaga perbankan. Dengan menggunakan analisis kredit yang lebih baik, pemantauan berkala, kolaborasi dengan nasabah, dan upaya edukasi keuangan, lembaga perbankan dapat meminimalkan risiko kredit macet dan meningkatkan stabilitas keuangan secara keseluruhan. Penerapan proaktif seperti analisis kredit lanjutan, evaluasi risiko canggih, pemantauan berkala, dan edukasi literasi keuangan nasabah efektif mencegah NPL.

Adnyani & Maheswari (2021) dengan judul penelitian analisis strategi pt. bpr bumi prima dana dalam meminimalisir kredit macet di masa pandemi covid-19 menghasilkan bahwa Bank melakukan klasifikasi debitur ke dalam kategori ringan, sedang, dan berat. Menyediakan relaksasi (restrukturisasi/penjadwalan ulang) sesuai tingkat terdampak. Pemantauan rutin melalui surat dan pengecekan langsung ke nasabah.

Menurut Hohedu, T. R., & Dewi, A. R. (2019) Bank BRI di Madura menangani kredit macet dengan cara: Menyeleksi nasabah secara ketat sebelum pemberian kredit, Menerapkan prinsip 3R (*Rescheduling*, *Reconditioning*, dan *Restructuring*) saat terjadi kredit bermasalah, dan Fokus utama penanganan adalah restrukturisasi agar cicilan lebih ringan dan nasabah mampu membayar. Strategi ini terbukti cukup efektif membantu menurunkan tingkat kredit macet (*Non-Performing Loan*).

Wahyuningsih (2021) Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa CAR memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap NPL gross, tetapi tidak berdampak pada NPL net. ROA memiliki pengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap NPL gross tetapi memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap NPL net. ROE memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap NPL gross dan NPL net. Sementara itu, LDR dan NIM memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap NPL gross dan NPL net.

Kebaruan penelitian ini terletak pada upaya Pemaknaan Utang dan Praktik *Mental Accounting*: Studi Kualitatif terhadap Nasabah PT Pegadaian Syariah di Madura. Penelitian ini berbeda dengan studi sebelumnya, seperti yang dilakukan oleh Norvilitis & Mao (2013) yang lebih menekankan hubungan *self-control* dan perilaku penggunaan kartu kredit, atau studi oleh Peetz & Buehler (2009) yang fokus pada efek framing mental accounting terhadap perilaku menabung dan konsumsi.

Berbeda dari penelitian-penelitian tersebut, penelitian ini secara spesifik: Memaknai utang sebagai kewajiban finansial yang muncul akibat transaksi atau peristiwa masa lalu, yang harus dilunasi di masa depan, serta diklasifikasikan berdasarkan jangka waktu pelunasannya (jangka pendek dan jangka panjang), Menerapkan teori *mental accounting* untuk memahami bagaimana debitur di PT Pegadaian Syariah menyusun pos-pos pengeluaran, termasuk membentuk pos khusus untuk pembayaran cicilan, dan Menjelaskan peran *self-control* dan *time-consistent behavior* dalam meminimalisir kredit macet (*non-performing financing*).

Penelitian ini memadukan perspektif perilaku keuangan (*behavioral finance*) dengan praktik pembiayaan syariah yang memiliki karakteristik unik, seperti akad gadai (*rahn*), KUR syariah, dan pembiayaan amanah.

Hasil penelitian ini diharapkan memberi rekomendasi konkret bagi lembaga keuangan syariah dalam merancang edukasi keuangan berbasis *mental accounting*, sehingga nasabah lebih disiplin mengalokasikan anggaran cicilan dan meminimalisir risiko kredit macet.

Dengan demikian, penelitian ini menggabungkan pemaknaan utang tersebut dengan teori *mental accounting* untuk melihat bagaimana nasabah secara psikologis mengalokasikan pendapatan dan membentuk pos khusus pembayaran cicilan, sehingga dapat meningkatkan *self-control* dan *time-consistent behavior*. Dengan demikian, diharapkan dapat meminimalisir terjadinya kredit macet sesuatu yang belum banyak dikaji secara mendalam dalam penelitian-penelitian terdahulu khususnya pada konteks lembaga keuangan syariah.

Menurut Household Debt et al (2021) Mendefinisikan debt sebagai semua kewajiban finansial rumah tangga dengan tanggal pembayaran tetap. Sedangkan, *Mental accounting* atau akuntansi mental, Thaler, Richard H. (1985) Thaler memperkenalkan konsep *mental*

accounting di mana individu mengalokasikan pengeluaran ke dalam "akun mental" yang berbeda, seperti untuk kebutuhan sehari-hari, tabungan, dan utang. Dalam konteks utang, *mental budgeting* membantu individu lebih disiplin agar tidak mencampur adukkan dana, sehingga risiko kredit macet dapat ditekan.

Objek penelitian ini adalah PT. Pegadaian Syariah di Madura, Jawa Timur. Pemilihan PT Pegadaian Syariah sebagai objek penelitian, dan bukan lembaga konvensional, karena memiliki beberapa alasan yang kuat seperti: 1. Karakteristik produk dan akad syariah. PT Pegadaian Syariah menggunakan prinsip-prinsip syariah, seperti akad *rahn*, *ijarah*, dan *qardh*, yang menekankan keadilan, keterbukaan, serta larangan riba. Hal ini berpotensi memengaruhi cara nasabah memaknai utang bukan sekadar sebagai beban finansial, tetapi sebagai amanah dan tanggung jawab moral yang harus dijaga. 2. Perbedaan orientasi perilaku keuangan nasabah. Nasabah lembaga syariah sering kali memiliki pertimbangan religius dan etika dalam keputusan finansialnya. Konteks ini relevan untuk dikaji melalui perspektif *mental accounting*, karena cara mereka mengelola dan memisahkan pos pengeluaran dan pembayaran cicilan dapat berbeda dibandingkan nasabah konvensional. 3. Produk pembiayaan yang bervariasi dan setara dengan konvensional. Meskipun berbasis syariah, PT Pegadaian Syariah juga memiliki produk pembiayaan mikro yang mirip dengan lembaga konvensional seperti KCA (Kredit Cepat Aman), Kreasi (Kredit Angsuran Fidusia), Krasida (Kredit Angsuran Sistem Gadai), serta KUR Syariah. Produk-produk ini memberi peluang penelitian untuk melihat bagaimana prinsip syariah diterapkan dalam praktik dan bagaimana nasabah menyikapi utang dalam kerangka *mental accounting*. 4. Kontribusi bagi pengembangan lembaga keuangan syariah. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan praktis bagi PT Pegadaian Syariah untuk meminimalisir kredit macet melalui pendekatan psikologis (*mental accounting*) yang selama ini jarang diteliti dalam konteks lembaga keuangan syariah.

Dengan demikian, pemilihan PT Pegadaian Syariah sebagai objek penelitian bukan hanya karena kesamaan jenis produk pembiayaan dengan bank konvensional, tetapi juga karena adanya dimensi nilai dan perilaku nasabah yang khas dan penting untuk ditelaah.

1.2 Rumusan Masalah

Bagaimana Pemaknaan Utang dan Praktik *Mental Accounting*: Studi Kualitatif terhadap Nasabah PT Pegadaian Syariah di Madura?

1.3 Tujuan penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

Untuk Mendeskripsikan Pemaknaan Utang dan Praktik *Mental Accounting*: Studi Kualitatif terhadap Nasabah PT Pegadaian Syariah di Madura.

