

## ANALISIS *BREAK EVEN POINT* DAN *LOAN TO DEPOSIT RATIO* VOLUME KREDIT PADA PT BANK SULUT MANADO

Oleh:  
**Jesi Boroma**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Manajemen  
Universitas Sam Ratulangi Manado  
email: [jesi.boroma@gmail.com](mailto:jesi.boroma@gmail.com)

### ABSTRAK

Dana sangat berpengaruh dalam manajemen kredit karena makin besar volume dana yang diperoleh, makin besar juga kuantitas volume kredit yang disalurkan kepada masyarakat. Tujuan penelitian adalah menghitung volume kredit dengan metode *break even point* dan *loan to deposit ratio* agar PT Bank Sulut dapat menentukan kuantitas volume kredit secara optimal sehingga mencapai laba maksimal. Guna memperoleh laba demi kesinambungan bisnis, PT Bank Sulut menyalurkan produk kredit sebagai sarana untuk penyaluran dana dari pihak ketiga (Tabungan, Deposito, Giro) dan penempatan dana oleh Stakeholders juga Obligor. Untuk mencapai laba maksimal maka PT Bank Sulut meningkatkan penyaluran kredit karena semakin tinggi kredit disalurkan maka makin besar juga pendapatan bunga. Laporan keuangan PT Bank Sulut tahun 2012 menunjukkan yang mendominasi pendapatan pada bagian kredit adalah pendapatan bunga atau *interest income* yaitu dengan nilai 93% dari total pendapatan bagian kredit. Dari hasil penelitian, untuk bisa mencapai *loan to deposit ratio* maksimum yaitu 100%, PT Bank Sulut harus menambah volume kredit dari total dana setelah dikurangi baki debit. Di samping itu dari hasil hitung rumus modifikasi *break even point*, volume kredit yang diperoleh pada triwulan I tahun 2013 tidak mencapai hasil. Namun kekurangan yang ada masih bisa dicapai pada periode berikutnya di tahun 2013.

**Kata kunci:** *break even point, loan to deposit ratio, volume kredit.*

### ABSTRACT

In the credit management, funds is very influential because of the greater volume of funds obtained, the greater the quantity of credit volume that can be distributed to the public. The research objective is to calculate the volume of credit to the *break even point* and *loan to deposit ratio* method so that PT Bank Sulut can determine the optimal quantity of credit volume so that it can achieve the maximum profit. In order to achieve business continuity for make a profit, PT Bank Sulut distribute loan products. Credit as a means of channeling funds from a third party that is Savings, Deposits and Giro, or equivalent to it in the form of placement of funds by the stakeholders and the obligor. To achieve maximum profit, PT Bank Sulut should increase lending because of higher lending, the greater the interest income also. PT Bank Sulut financial statements in 2012 shows dominate the credit department of revenue is interest income with a value of 93% of the total revenue share of the credit department. From the research, to achieve maximum LDR of 100%, PT Bank Sulut should increase the total volume of credit funds after minus debit balance. Besides, from the result count *break even point* modification formula, volume of credits earned in the first quarter of 2013 did not achieve the results. However, deficiencies that exist can be achieved in the next period in 2013.

**Keywords:** *break even point, loan to deposit ratio, credit volume*

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Peranan Bank sebagai lembaga intermediasi keuangan tidak pernah lepas dari kredit. Pemberian kredit merupakan cara bank untuk menyalurkan dana yang berhasil dihimpunnya dari masyarakat. Pada Pasal 1 (butir 2) Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan, dikatakan bahwa “Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Dari definisi di atas dapat ditarik beberapa kesimpulan, yaitu: Usaha pokok bank adalah menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan, seperti tabungan, deposito, maupun giro, dan menyalurkan dana simpanan tersebut kepada masyarakat yang membutuhkan, baik dalam bentuk kredit maupun bentuk-bentuk lainnya.

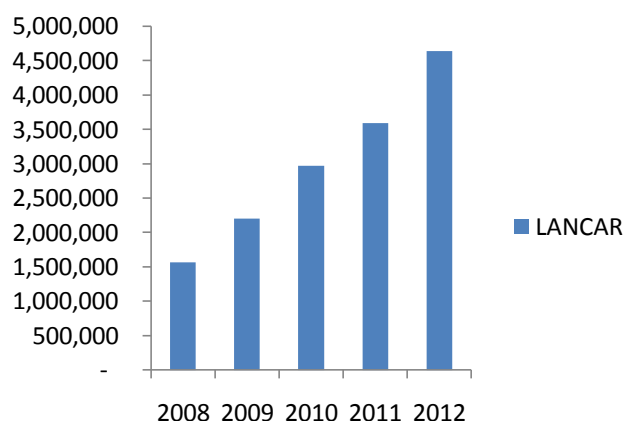
Bank Sulut dengan motto: *care bussines, care people* yang berarti peduli terhadap perkembangan perekonomian dan peduli terhadap masyarakat dibidang jasa keuangan sebagai tempat lalu lintas uang dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan atas pemberian jasa yang diberikan, karena itu bank turut bertanggung jawab dalam pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak, dalam hal ini bank juga memiliki tanggung jawab sosial. Namun dalam penyaluran kredit, bank dibatasi oleh komposisi dana yang berkaitan erat dengan pinjaman pihak ketiga yang sudah merupakan ketentuan bank sentral menyangkut tingkat kesehatan Bank dengan LDR maksimum 100%.

Laba perusahaan merupakan salah satu komponen yang berpengaruh terhadap struktur dana, makin tinggi laba yg diperoleh, maka ekuitas pada komponen dana akan bertambah, berdasarkan laba yang diperoleh tahun 2012 yaitu sejumlah Rp 153,898 .-juta dimana sebelumnya ditahun 2011 yaitu sejumlah Rp 72,498.-juta, nampak mengalami kenaikan sebesar 112% dan yang menjadi salah satu penyebab kenaikan laba tersebut adalah pendapatan bunga bagian kredit dan dalam memberikan kredit struktur danalah yang paling berpengaruh.

Bank Sulut adalah lembaga jasa perbankan yang melaksanakan pembiayaan keuangan makro/mikro dalam rangka meningkatkan peran serta taraf hidup layak masyarakat di daerah. Dalam menyalurkan dana kepada masyarakat pada khususnya berupa usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Dengan adanya pinjaman tersebut diharapkan calon debitur mampu menjalankan usahanya, sehingga taraf hidupnya meningkat yang berpengaruh positif pada perkembangan perekonomian kita.

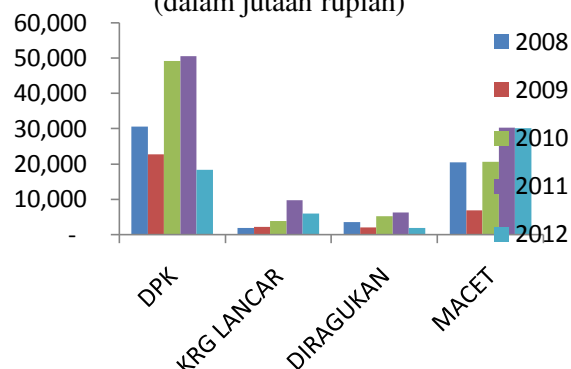
Bank Sulut sebagai lembaga jasa perbankan dengan menghimpun dana masyarakat dan menyalurkannya kembali ke masyarakat dalam bentuk pinjaman melalui usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang produktif, Bank Sulut milik pemerintah daerah diharapkan mampu menempatkan diri sebagai penggerak perekonomian daerah dan salah satu sumber pendapatan asli daerah (PAD).UMKM sendiri bergerak hampir disemua sektor ekonomi,pertanian dan perkebunan, perikanan dan kelautan, pedagang eceran,industri ,konsumtif, berbagai jasa dan sebagainya. Bank Sulut menggarap UMKM karena memang UMKM umumnya hanya menggunakan teknologi sederhana sehingga mudah menyesuaikan diri dengan iklim dan lingkungan sekitar. Dari sisi pembiayaan, modal UMKM juga relative kecil sehingga penyaluran kredit UMKM dapat lebih merata.Ini juga yang menjadi strategi Bank Sulut dalam menyebar risiko kredit.Bank Sulut menghadapi persaingan yang sangat ketat dengan Bank umum lainnya. Sehingga terdapat masalah-masalah disektor keuangan mikro dengan program pemerintah seperti kredit usaha rakyat (KUR) dan kredit PNS konsumtif yang menyebabkan masyarakat mengambil banyak kredit (*double financing*) dan tidak memperhatikan risikonya yang berpotensi menimbulkan kredit macet. Berikut ini adalah tabel Kualitas Aktiva produktif tahun 2008 sd 2012 :

### Laporan Kualitas Aktiva Produktif (dalam jutaan rupiah)



Gambar 1. Grafik KAP kategori lancar

### Laporan Kualitas Aktiva Produktif (dalam jutaan rupiah)



Gambar 2. Grafik KAP (DPK, KL, D, M)

Gambar Grafik Kualitas Aktiva produktif (KAP) di atas, menunjukkan bahwa kinerja Bank Sulut menunjukkan angka positif yang menjadi salah satu alasan rencana pencapaian laba sebesar 100% untuk tahun 2013 yang dapat dilihat pada Gambar 1: grafik KAP kategori lancar dimana dari tahun ke tahun menggambarkan kenaikan yang signifikan, sedangkan pada Gambar 2: grafik KAP, DPK (dalam perhatian khusus), KL (kurang lancar), D (diragukan) dan M (macet), bahwa kolom yang berwarna biru tua adalah simbol tahun 2008, warna merah simbol tahun 2009, warna hijau simbol tahun 2010, warna ungu simbol tahun 2011 dan warna biru muda simbol tahun 2012. Kolom-kolom warna itu dikelompokkan ke masing-masing kategori yaitu DPK atau dalam perhatian khusus adalah debitur yang menunggak selama 2 kali angsuran atau 60 hari, Kurang Lancar adalah debitur yang menunggak selama 3 bulan atau 90 hari, diragukan adalah debitur yang menunggak selama 4 bulan atau 120 hari dan macet adalah debitur yang menunggak selama 5 bulan atau 150 hari.

Hasil penelitian menunjukkan volume kredit Bank Sulut dapat ditambah, dengan menggunakan rumus *Break Even Point* (BEP) yang dimodifikasi (Taswan, 2006:162), Bank Sulut dapat mengukur volume kredit yang disalurkan sekaligus dapat mengukur dana, sama halnya dengan *Loan to deposit ratio* (LDR) sebagai pengukur batasan pemberian kredit dan penghimpunan dana, jika dilihat dari letak geografis wilayah tempat Bank Sulut beroperasi bahwa gerak langkah dalam pemberian kredit Bank Sulut masih bisa ditingkatkan, Bank Sulut yang merupakan bank daerah sudah sepantasnya ikut peduli terhadap perkembangan perekonomian masyarakat sekitar khususnya daerah-daerah yang baru mekar, misalnya propinsi Gorontalo, daerah-daerah kotamadya dan kabupaten yaitu daerah Bolaang Mongondow, daerah Minahasa dan daerah Sanger Talaud guna kesinambungan masyarakat yang adil dan merata.

### Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui pengaruh Dana Pihak Ketiga (DPK) terhadap penyaluran jumlah kredit yang diberikan oleh bank.
2. Mengetahui pengaruh *Loan to Deposit Ratio* (LDR) terhadap penghimpunan jumlah dana dan penyaluran jumlah kredit PT Bank Sulut Manado.
3. Mengetahui pengaruh *Break Even Point* (BEP) terhadap penyaluran jumlah volume kredit yang diberikan oleh PT Bank Sulut Manado.
4. Menghitung volume kredit berdasarkan *Break Even Point* (BEP) yang harus dipasarkan PT Bank Sulut Manado untuk memperoleh hasil optimal?
5. Menghitung volume kredit berdasarkan LDR (*Loan to Deposit Ratio*) yang harus dipasarkan PT Bank Sulut Manado untuk memperoleh hasil optimal?



## TINJAUAN PUSTAKA

### Volume Kredit, *Break Even Point* dan *Loan to Deposit Ratio*

Pencapaian laba yang diharapkan, sekaligus untuk menutup kerugian kredit macet maka Bank terlebih dahulu harus memperhitungkan point-point yang saling ketergantungan, yaitu dengan *Base Lending Rate*, *Break Even Point* dan *Loan to deposit ratio*. (Taswan, 2006: 162).

### Volume Kredit (tingkat suku bunga kredit)

Pasal 1 ayat 11 UU No.10/1998 tentang Perubahan UU No.7/1992 tentang perbankan; kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat disamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Lukman (2005: 49) mengemukakan bahwa: Dana-dana yang dihimpun dari masyarakat dapat mencapai 80%-90% dari seluruh dana yang dikelola bank dan kegiatan perkreditan mencapai 70%-80% dari kegiatan usaha bank. Abdullah, (2005: 84) mengatakan: Tujuan pemberian kredit guna mendapatkan nilai tambah baik bagi nasabah (debitur) maupun bagi bank sebagai kreditur.

Analisis biaya, volume dan laba berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan. Analisis tersebut menekankan keterkaitan antara biaya, volume penjualan, dan harga, maka semua informasi keuangan perusahaan terkandung di dalam analisis biaya, volume dan laba. Analisis biaya, volume dan laba bermanfaat untuk mengidentifikasi cakupan dan besarnya kesulitan ekonomi yang dihadapi suatu divisi dan membantu mencari pemecahannya.

### Break Even Point

Analisis pendapat mengenai *Break Even Point* menurut Halim (1996: 406) adalah Titik *break even* dapat didefinisikan sebagai titik pada saat pendapatan penjualan cukup untuk menutup semua biaya produksi dan penjualan tetapi tidak ada laba yang diperoleh. Hansen dan Mowen (2006: 274), Titik impas (*break even point*) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik di mana laba sama dengan nol. Perusahaan mendapatkan pendapatan yang sama besarnya dengan biaya produksi yang dikeluarkan. Sedangkan Simamora (1999: 163), Titik impas (*break even point*) adalah volume penjualan dimana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak terdapat laba atau rugi bersih. Hal tersebut dapat terjadi apabila perusahaan dalam operasinya menggunakan biaya tetap dan volume penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel. Analisis *break even* merupakan salah satu bentuk analisis biaya, volume dan laba yang analisisnya menggunakan biaya variabel dan biaya tetap. Analisis *break even* digunakan untuk menentukan tingkat penjualan untuk menutup biaya yang telah dikeluarkan perusahaan.

Analisis *break even* Riyanto (2001: 359), Analisis *break even* adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan". Sedangkan Matz (1992: 202), Analisis impas digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan agar semua biaya yang terjadi dalam periode tersebut tertutupi. Dari beberapa uraian sebelumnya, dapat diambil kesimpulan bahwa analisis *break even* adalah suatu cara atau alat atau teknik yang digunakan untuk mengetahui volume kegiatan produksi (usaha) dimana dari volume produksi tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita rugi. Tujuan analisis impas adalah untuk menentukan volume penjualan dan bauran produk untuk mencapai tingkat laba yang ditargetkan atau laba sebesar nol. Mengetahui titik impasnya (*break even point*), manajer perusahaan dapat mengindikasikan tingkat penjualan yang disyaratkan agar terhindar dari kerugian, dan diharapkan dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk masa yang akan datang. Dengan mengetahui titik impas ini, manajer juga dapat mengetahui sasaran volume penjualan minimal yang harus diraih oleh perusahaan yang dipimpinnya.

### *Loan to Deposit Ratio*

LDR digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan bank guna membayar semua dana masyarakat serta modal sendiri dengan mengandalkan kredit yang telah didistribusikan ke masyarakat (Hamonangan dan Siregar, 2009). Dengan kata lain bank dapat memenuhi kewajiban jangka pendeknya, seperti membayar kembali pencairan dana deposannya pada saat ditagih serta dapat mencukupi permintaan kredit yang telah diajukan. Simorangkir (2004:147), *Loan to Deposit Ratio* (LDR) adalah perbandingan antara kredit yang

diberikan dan dana pihak ketiga, termasuk pinjaman yang diterima, tidak termasuk pinjaman subordinasi. Rasio ini menggambarkan kemampuan bank membayar kembali penarikan yang dilakukan nasabah deposan dengan mengandalkan kredit yang diberikan sebagai sumber likuiditasnya. Batas aman LDR suatu bank secara umum adalah sekitar 90%-100%. Sedangkan menurut ketentuan Bank Sentral (Peraturan Bank Indonesia), batas aman LDR maksimum bank adalah 100%. Bahwa LDR yang aman adalah pada kisaran 78%-100%. Apabila suatu bank mempunyai tingkat LDR lebih dari 100%, maka harus menambah GWM sebesar 0,2% untuk setiap peningkatan LDR sebesar 1%.

### Volume Kredit dan Break Even Point

Salah satu aspek yang penting dalam analisis biaya, volume dan laba adalah perubahan dalam satu faktor atau lebih yang mempengaruhi laba. Faktor-faktor yang dapat berubah dalam hubungannya dengan analisis hubungan biaya, volume dan laba antara lain biaya tetap, biaya variabel, harga jual maupun komposisi penjualan.

#### 1. Perubahan total biaya tetap

Perubahan total biaya tetap mempengaruhi total biaya dan laba juga secara langsung akan mempengaruhi jumlah *break even point* karena biaya tetap merupakan jumlah yang harus ditutup oleh kelebihan penjualan atas biaya variabel.

#### 2. Perubahan biaya variabel per unit

Perubahan biaya variabel per unit akan mempengaruhi total biaya dan laba perusahaan. Perubahan biaya variabel per unit ini berpengaruh juga terhadap *contribution margin* dan *break even*. Biaya variabel akan berubah-ubah mengikuti jumlah produk yang akan diproduksi.

#### 3. Perubahan harga jual per unit

Perubahan ini mempunyai pengaruh langsung terhadap penerimaan pendapatan perusahaan. Penerimaan pendapatan merupakan unsur pembentuk *break even point*, jika besarnya *break even point* akan berubah maka jumlah laba akan berubah. Perubahan harga jual juga akan mempengaruhi volume penjualan.

#### 4. Perubahan Volume Penjualan

Perubahan volume penjualan pada umumnya akan mempengaruhi total biaya dan laba perusahaan. Volume penjualan harus berdasar pada seberapa besar kapasitas produksi yang mampu dihasilkan oleh perusahaan. Volume produksi yang melebihi kapasitas produksi akan memberi kerugian bagi perusahaan, karena biaya yang dikeluarkan semakin besar.

#### 5. Perubahan Komposisi Penjualan

Perusahaan yang memproduksi lebih dari satu macam barang maka analisis *break even* dapat diterapkan untuk seluruh barang/produk yang diproduksi dan dijual. Apabila komposisi barang yang dijual berubah maka *break even* secara total akan berubah juga. Perusahaan yang menjual dan memproduksi lebih dari satu jenis akan mendapatkan komposisi margin kontribusi berbeda disebabkan komposisi penjualan yang berbeda.

### Volume Kredit dan Loan to Deposit Ratio

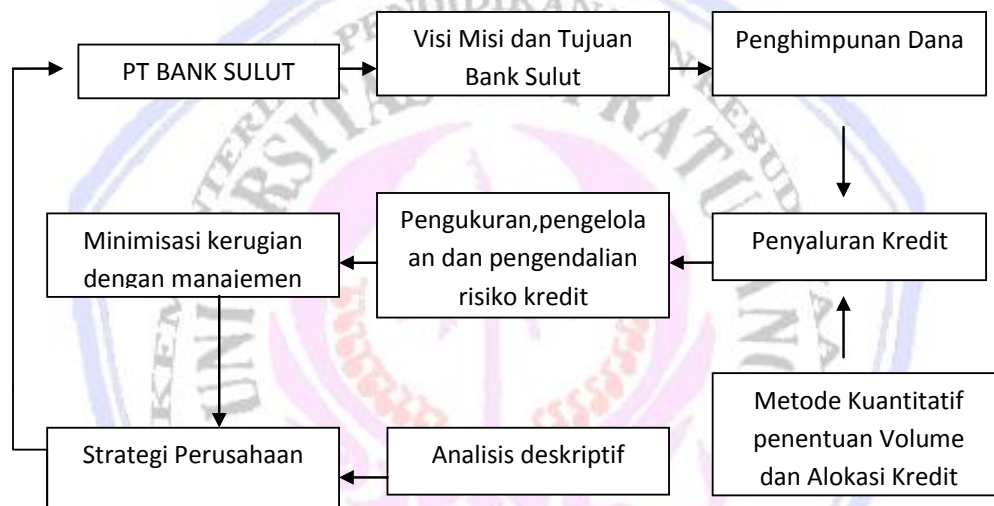
LDR dapat dijadikan tolok ukur kinerja lembaga intermediasi yaitu lembaga yang menghubungkan antara pihak yang kelebihan dana (*unit surplus of funds*) dengan pihak yang membutuhkan dana (*unit deficit of funds*) (Hamonangan dan Siregar, 2009). *Loan to deposit ratio* adalah rasio yang mengukur kemampuan kredit yang telah disalurkan guna membayar semua dana masyarakat serta modal sendiri. Semakin tinggi *Loan to deposit ratio* maka kemampuan kredit yang telah disalurkan oleh bank juga semakin tinggi guna membayar kewajiban jangka pendeknya seperti membayar kembali pencairan dana deposan dari kreditur, bunga yang seharusnya diberikan, dan memenuhi permintaan kredit oleh debitur.

Anjuran Bank Indonesia, LDR yang aman adalah pada kisaran 78%-100%. Apabila suatu bank mempunyai tingkat LDR lebih dari 100%, maka harus menambah GWM sebesar 0,2% untuk setiap peningkatan LDR sebesar 1%. Untuk memenuhi anjuran Bank Indonesia tersebut, maka bank berusaha untuk menaikkan

rasio LDR selama rasio LDR bank tersebut belum memenuhi anjuran BI, maka jumlah penyaluran kredit juga akan semakin besar tiap tahunnya. Sebaliknya apabila rasio LDR bank tersebut sudah terlalu besar, maka perusahaan perbankan berusaha menurunkan LDR, maka diikuti pula jumlah penyaluran kredit yang semakin menurun. Oleh karena itu, apabila *Loan to deposit ratio* ingin ditingkatkan sesuai anjuran bank sentral, maka jumlah kredit yang disalurkan pun meningkat namun apabila rasio LDR turun maka hal tersebut menyebabkan jumlah kredit yang menurun.

### Paradigma Penelitian

Antara volume kredit, *Break Even Point* dan *Loan to deposit ratio* adalah indikator-indikator yang saling menunjang dan melengkapi dalam penyusunan rencana kerja guna tercapainya laba yang diharapkan, Bank Sulut dengan visi, misi dan tujuan yang diawali dengan penghimpunan dana dan penyalurannya dalam bentuk kredit dengan tujuan untuk mendapatkan bunga dan memberikan bunga sudah seharusnya dengan metode kuantitatif yaitu *Break Even Point* dan *Loan to deposit ratio*, volume kredit dapat ditentukan yang secara otomatis jumlah kelebihan dan kekurangan dana dapat diketahui, kedua variable ini adalah dua varian yang bisa dikatakan saling berkaitan, volume kredit dengan *Break Even Point* guna perencanaan laba dengan *Loan to deposit ratio* sebagai variabel pengukur baik dana maupun kredit untuk kesehatan bank dan bagaimana cara mengimplementasikannya dalam perusahaan. Kerangka berpikirnya dapat disajikan pada gambar berikut:



**Gambar 3: Kerangka Berpikir Penelitian**

### METODOLOGI PENELITIAN

#### Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan selama 4 bulan, Februari sampai dengan Mei 2013.

#### Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT Bank SULUT Kantor Pusat Manado

#### Teknik Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan secara purposive dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder.

#### Data Primer

Data Primer diperoleh melalui pengamatan, pencatatan, pengumpulan data dan wawancara langsung dengan beberapa staf ahli yang terkait dengan bidang penelitian. Pengamatan ini dilakukan secara langsung di PT Bank SULUT dan wawancara dilakukan terhadap Analis kredit serta pihak-pihak yang berkaitan dengan penelitian ini.



## Data Sekunder

Data Sekunder diperoleh melalui data historis PT BANK SULUT, studi literatur, majalah, laporan penelitian, majalah, laporan penelitian dan laporan keuangan yang diterbitkan Bank. Jenis data sekunder yang digunakan adalah data nominatif kualitas aktiva produktif (KAP) per Bulan tahun 2012 dan akhir periode tahunan 2008 s/d 2012, dana pihak ketiga (DPK), Laporan Laba/ Rugi tahun 2012 dan bahan-bahan penunjang yang terkait dalam penelitian ini.

## Metode Pengolahan dan Analisis Data

Pengolahan data dalam penelitian ini dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif. Pengolahan secara kualitatif dilakukan dengan menggunakan analisis deskriptif dalam mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat risiko kredit dan strategi pengelolaan dan pengendalian risiko kredit pada PT Bank SULUT. Metode secara kuantitatif dilakukan dengan menggunakan *BLR (Base Landing Rate)*, *BEP (break even point)*, dan *LDR (Loan to Deposit Ratio)*, Data kuantitatif ini diolah secara manual.

### Base Landing Rate (Suku Bunga Kredit)

Dalam merencanakan tingkat suku bunga kredit, Bank akan mendasarkan pada harga sumber dana Bank yang dimiliki secara umum tingkat suku bunga kredit akan dipengaruhi oleh (Manajemen Perbankan, Taswan, 2006)

#### a. Cost of loanable funds

*Cost of loanable funds* atau disingkat *COLF* dipengaruhi oleh struktur dana, komposisi dana, tingkat bunga dana (*borrowing rate*) dan *reserve requirement*. Bila komposisi dana menunjukkan pada dominasi deposito maka bisa dipastikan *cost*-nya semakin mahal dan sebaliknya bila dominasi dana pada giro maka biaya dana akan lebih murah. Sedangkan tingkat bunga dana (*borrowing rate*) ditentukan oleh regulasi BI. Semakin tinggi tingkat suku bunga dan *reserve requirement* maka semakin tinggi *COLF* dan akan terjadi sebaliknya bila *borrowing rate* dan *reserve requirement* turun.

#### b. Overhead cost

Biaya ini merupakan biaya selain bunga yang dikeluarkan Bank dalam proses penghimpunan dana. Biaya ini misalnya biaya tenaga kerja, biaya sewa kantor, biaya penyusutan, biaya transport, biaya promosi, biaya non operasional lainnya. Biaya overhead ini perlu dikeluarkan dari biaya umum. Untuk mengalokasikan biaya overhead beban loanable fund maka dapat digunakan rumus :

$$OC = \frac{\frac{\text{Interest Income}}{\text{Interest Income} - \text{Non Interest Income}}}{\text{Loanable Funds}} \times \text{Biaya Umum}$$

Bila total *overhead cost* untuk penghimpunan dana sudah diketahui secara rupiah maka OC dalam persentase dapat ditentukan sebagai berikut :

$$OC = \frac{\text{Total Biaya proses dana selain bunga}}{\text{Total Dana}} \times 100\%$$

#### c. Risk cost (Bad debt)

Biaya ini ditentukan dari besarnya cadangan penghapusan kredit. Cadangan penghapusan kredit bisa ditentukan berdasarkan PBI No: 14/15/PBI/2012 Tentang penyisihan penghapusan asset dan cadangan kerugian penurunan nilai... berupa:

1. 5% (lima perseratus) dari Aset dengan kualitas Dalam Perhatian Khusus setelah dikurangi nilai agunan;
2. 15% (lima belas perseratus) dari Aset dengan kualitas Kurang Lancar setelah dikurangi nilai agunan;
3. 50% (lima puluh perseratus) dari Aset dengan kualitas Diragukan setelah dikurangi nilai agunan;
4. 100% (seratus perseratus) dari Aset dengan kualitas Macet setelah dikurangi nilai agunan.

Masing-masing kolektibilitas kredit terlebih dahulu dikurangi dengan agunan tunai yang dikuasai Bank. Setelah cadangan penghapusan kredit dihitung berdasarkan data historis maka *risk cost (bad Debt)* untuk kredit mendatang dapat ditentukan dengan rumus:

$$Risk\ Cost = \frac{Bad\ Debt}{Loanable\ Funds}$$

#### d. Spread

*Spread* merupakan *margin* diproyeksikan. *Spread* sering diterjemahkan sebagai selisih bunga pinjaman dengan bunga penempatan. Dalam perencanaan bunga kredit, *spread* merupakan perbandingan proyeksi *spread* terhadap baki debit atau *loanable funds*. Besarnya *spread* Bank pada tingkat operasional sering dipengaruhi oleh kualitas jaminan kredit, jangka waktu kredit, dan reputasi debitur. Semakin berkualitas suatu jaminan maka Bank berani memasang *spread* yang relatif rendah. Semakin lama jangka waktu kredit umumnya semakin tinggi *spread* yang diproyeksikan sebab semakin lama kredit semakin tinggi risikonya. Sementara reputasi debitur sangat berkaitan dengan hasil analisis kredit. Semakin dapat dipercaya reputasinya maka Bank semakin berani mematok *spread* lebih rendah dan sebaliknya.

$$Tingkat\ spread = \frac{Proyeksi\ Spread}{Loanable\ funds(Baki\ debit)} \times 100\%$$

#### e. Tingkat Pajak (*Tax rate*)

Suku bunga kredit yang ditetapkan Bank tergantung dari besarnya pajak yang ditanggung Bank atas penempatan dana pada kredit. Tingkat pajak pendapatan bunga kredit ditentukan pemerintah sehingga Bank hanya bisa mengikutinya. Namun bila *tax rate* diperhitungkan dalam *base lending rate* maka besarnya sangat tergantung dari proyeksi *spread* yang ditentukan Bank. Semakin besar volume *spread* yang diproyeksikan maka semakin tinggi biaya pajak. Secara singkat biaya pajak ditentukan sebagai berikut:

$$Biaya\ Pajak = Tax\ rate \times Spread$$

#### Metode dengan BEP

Dalam menentukan volume kredit dan Alokasi Kredit, kita dapat menggunakan *Break Even Point* yang dimodifikasi seperti diformulasikan sebagai berikut (Taswan, 2006) :

$$BEP = \frac{BT + Laba + CAP}{1 - \frac{Biaya\ Variabel}{Pendapatan}} \times \frac{Pendapatan\ Bunga}{Pend. Bid\ Kredit} \times \frac{100}{i}$$

Keterangan :

BT	=	Biaya Tetap
Laba	=	keuntungan yang diharapkan
CAP	=	Cadangan Aktifa produktif
i	=	Tingkat Suku Bunga

#### Metode dengan LDR

Untuk menentukan volume kredit berdasarkan LDR, diperlukan data mengenai volume dana baik dana perusahaan maupun dana pihak ke-3 yang dihimpun dari masyarakat dalam bentuk giro, tabungan, deposito atau simpanan berjangka dan simpanan lainnya, (Taswan, 2006) Sehingga kita bisa tentukan jumlah maksimum tambahan volume kredit (ekspansi) berikut rumus untuk mengetahui cara menghitung LDR :

$$LDR = \frac{Kredit\ yang\ diberikan}{Dana\ Pihak\ III + Modal\ sendiri} \times 100\%$$

Cara menghitung LDR maksimum adalah :

$$LDR = \frac{Baki\ Debet\ Awal + Tambahan\ Neto}{Dana\ Pihak\ III + Modal\ sendiri} \times 100\%$$

Metode-metode tersebut diatas bisa membantu perusahaan untuk menghitung perencanaan pemberian kredit kepada calon debitur mengingat pendapatan bunga kredit begitu berpengaruh terhadap laba suatu perusahaan perbankan.



## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Hasil Penelitian

#### Break Even Point

Metode ini membantu perusahaan untuk menentukan volume kredit agar bisa mencapai laba yang diharapkan dengan cadangan aktiva produktif atas inisiatif penulis berdasarkan perbandingan data history dengan laba, Informasi mengenai data yang dibutuhkan dalam perhitungan BEP berdasarkan Laporan Laba-rugi periode 31 Desember 2012.

Tabel 1 : Perhitungan *Break even point*

Laba ...		400,000,000,000
CAP ...		50,000,000,000
Avarage lending ...	35%	
Interest income ...	93%	
Biaya tetap...	45%	294,983,704,862
Biaya variabel...	55%	366,970,175,607
<b>A. Biaya bagian kredit</b>		<b>661,953,880,469</b>
Pendapatan bunga...	93%	760,688,033,574
Pendapatan fee&komisi...	7%	55,434,781,742
<b>B. Pendapatan bagian kredit</b>		<b>816,122,815,316</b>
Laba bag kredit sebelum tax (A-B)		154,168,934,847

Kredit yang harus di pasarkan PT Bank SULUT setiap Triwulan selama setahun adalah sebesar:  $BEP/periode (Triwulan) = 3.596.857.566.171,73 / 4 = Rp 899,214,391,543$ . Perhitungan BEP diatas menggambarkan bahwa Bank Sulut pada tahun 2012 triwulan IV posisi kredit yang diberikan sebesar Rp 4,698,353,593,493.- yang seharusnya pada triwulan 1 tahun 2013 sudah ada ketambahan sebesar Rp 899,214,391,543.-, namun posisi yang ada ditriwulan I, tahun 2013 adalah Rp 5,032,398,144,064.- atau hanya mengalami kenaikan sebesar Rp 338,609,302,524.-, dimana untuk meraih kekurangan yang ada guna untuk mencapai target Bank Sulut tahun 2013 Bank Sulut akan menutupi kekurangan yang ada dengan cara mengalokasikan target yang ada pada sisa target triwulan berikutnya yaitu 62% atau senilai Rp 559.075.147.150,-

#### Loan to Deposit Ratio

Penentuan volume kredit berdasarkan LDR, maka diperlukan informasi data mengenai dana pihak III ditambah modal sendiri dan Baki debit. Dimana LDR minimum berdasarkan standar BI adalah 78% dan maximum LDR adalah 100%. Hasil perolehan tambahan maksimum LDR yaitu 100% dengan nominal tambahan neto kredit yang harus dipasarkan oleh Bank Sulut adalah Rp Rp 1.903.953.158.460,- atau dengan kata lain bahwa dengan jumlah tersebut Bank Sulut dapat mencapai LDR maksimum, dengan demikian Bank Sulut bisa meningkatkan pemberian kredit .

#### Strategi Perusahaan

Bank Sulut sebagai Bank Umum yaitu lembaga jasa perbankan yang membantu masyarakat untuk menghimpun dana masyarkat dan menyalurkannya kembali ke masyarakat dalam bentuk kredit . Usaha Bank Sulut untuk menghimpun dana dari masyarakat, jika dilihat dari komposisi dana perolehan Bank Sulut sudah baik, namun dalam penyaluran dana tersebut kemasyarakat masih kurang dilihat dari komposisi LDR Bank Sulut yang masih minim. Untuk mancapai laba yang diharapkan diperlukan strategi dalam perencanaan manajemen untuk mengelola produk-produk bank sulut antara lain berupa :

1. Selain penguasaan produk oleh SDM, Peningkatan kualitas sumber daya manusia terutama Analis kredit, Dalam upaya peningkatan SDM ini Bank Sulut memberikan pendidikan, pelatihan dan pengembangan

- kepada para karyawan/ti-nya dibidang perbankan, Bank Sulut juga memberikan *reward* kepada para karyawan/ti yang berprestasi sebagai tanda penghargaan.
2. Berdasarkan pengetahuan yang diperoleh diharapkan para karyawan/ti dapat mengimplementasikan pengetahuan mulai dari cara menganalisa calon debitur sebelum memberikan kredit dengan prinsip 5 c dan faktor-faktor yang mempengaruhi risiko kredit dan jika risiko kredit sudah terjadi Bank Sulut sudah membentuk suatu komite yang menangani risiko yang sudah terjadi maupun yang belum terjadi.
  3. Untuk membantu Bank Sulut dalam mengurangi risiko kredit secara financial Bank Sulut telah bekerjasama baik dengan pihak Asuransi.
  4. Pencadangan kerugian penurunan nilai (CKPN) wajib dibentuk sesuai ketentuan Bank Indonesia, dengan tujuan untuk menutupi kerugian kredit bermasalah.

## Pembahasan

Kajian manajemen kredit pada perbankan paling penting untuk menjaga kelangsungan sebuah perusahaan guna mengontrol, mengukur dan mengurangi terjadinya sesuatu yang dapat menurunkan tingkat kesehatan bank, jika perusahaan dapat mengontrol dan mengukur baik secara manajerial maupun financial maka perencanaan laba perusahaan bisa dicapai. Proses pengambilan keputusan suatu perusahaan yang berkaitan dengan penyaluran dana kredit merupakan langkah pihak manajemen bank dalam manajemen kredit. Keputusan yang telah ditetapkan dan diimplementasikan memiliki implikasi secara manajerial. Implementasi manajerial antara lain:

1. Salah satu penyebab penghambat penyaluran kredit adalah SDM pada bagian kredit, untuk itu pihak bank perlu melakukan pendidikan dan pelatihan secara formil dan imformil kepada para pejabat maupun petugas yang berkompeten dibagian kredit, yaitu berupa pendidikan secara formal bisa berupa pengembangan pengetahuan dibidang kredit dan secara informal bisa berupa pengetahuan tentang tata cara bagaimana berinteraksi dan berekspresi dengan calon debitur dengan cara refresing keluar daerah sekaligus study banding dengan bank lain.
2. Implikasi manajerial terkait dengan kajian metode BEP dan LDR dapat dikembangkan guna mengontrol dan mengukur baik Dana maupun kredit. Dan dalam hal ini berdasarkan informasi bahwa laba yang diharapkan adalah Rp 400.000.000.000,-, dan tambahan neto maksimum ekspansi LDR yg masih ingin dicapai ditahun 2013 sejumlah Rp 1.903.953.158.460,- dengan total baki debit akhir tahun 2012 sejumlah Rp 4.693.788.841.540,-, dan berdasarkan perhitungan BEP adalah untuk bisa mencapai laba yang diharapkan sekaligus dapat menutup kerugian kredit macet, maka kredit yang harus dipasarkan pada triwulan I tahun 2013 berjumlah Rp 899.214.391.543,- dari total sejumlah Rp 3.596.857.566.172,- agar dapat mencapai LDR maksimum, maka secara otomatis bank sulut dapat mengutamakan untuk menyalurkan kredit yang jika dilihat dari pendapatan dibidang kredit bahwa pendapatan komisi masih kurang stabil yakni hanya 7% dari pendapatan dibidang kredit, dan 93% pendapatan bunga, hal ini menunjukkan bahwa jumlah debitur yang ada masih kurang, untuk itu diharapkan supaya ruang lingkup gerak pemberian kredit Bank Sulut lebih ditingkatkan baik pada kredit PNS maupun kredit usaha lainnya. Dengan tetap menjagadana baik dana pihak ketiga maupun modal sendiri guna kestabilan LDR dan tingkat penilaian lainnya yang berpengaruh terhadap tingkat kesehatan bank, dan juga untuk pencapaian laba yang diharapkan maka ini adalah merupakan tantangan kepada setiap karyawan PT Bank Sulut.
3. Jika dilihat dari kondisi perusahaan PT Bank Sulut yang sebagian adalah merupakan perusahaan milik daerah, atau dengan kata lain bahwa yang mendominasi nasabah Bank Sulut adalah para Pegawai Negeri Sipil (PNS), sehingga dalam pengalokasian kredit yang perlu ditingkatkan adalah kredit PNS.

## PENUTUP

## Kesimpulan

1. Perhitungan *Break even point* agar supaya bisa mencapai laba, bank sulut harus memasarkan kredit sekaligus dapat mencapai LDR Maksimum dengan nominal sejumlah Rp 1.903.953.158.460,- tahun 2013 dan BEP dengan target Rp 897.684.449.674,- ditriwulan I tahun 2013 hanya dicapai Rp 338.609.302.524,- sehingga kekurangan yang ada Rp.559.075.147.150,- atau sebesar 62% akan dipacu pada periode berikutnya ditahun 2013. Dari hasil perhitungan di atas didapat bahwa BEP dan LDR mempengaruhi jumlah volume kredit PT Bank Sulut.

2. Strategi kajian manajemen kredit PT Bank Sulut adalah perencanaan yang optimal dengan menaikkan perencanaan laba sebesar 100% kepada para karyawan PT Bank Sulut dimana jika dilihat pada komponen pendapatan pada bagian kredit bahwa pendapatan bunga bank sulut sangat mendominasi yaitu 93% *interest income*, jika dibandingkan dengan pendapatan bagian kredit yang berupa komisi, provisi dan *fee* yaitu 7%, ini berarti jumlah nasabah debitur bank sulut masih kurang, karena makin tinggi kuantitas kredit maka makin besar juga pendapatan komisi, provisi dan *fee* yang akan diperoleh.

### Saran

1. Posisi *Non performing loan* menunjukkan Bank sulut termasuk perusahaan perbankan dengan kategori sehat, untuk itu ruang lingkup gerak untuk pemberian kredit dapat ditingkatkan tanpa ragu akan kredit macet, karena yang mendominasi produk kredit bank sulut adalah PNS yang dalam proses penagihan kredit tidak mengalami kesulitan berhubung sumber dana pengembalian kredit oleh PNS berasal dari gaji dan gaji tersebut dikelola oleh Bank Sulut.
2. Berdasarkan Laporan keuangan bank sulut bahwa yang mendominasi pendapatan pada bagian kredit adalah pendapatan bunga atau *interest income* yaitu sejumlah Rp. 760.688.033.574,- atau 93%, dari total pendapatan bagian kredit, sedangkan pendapatan komisi, provisi dan *fee* hanya Rp. 55.434.781.742,- atau 7%, dari data tersebut di atas maka untuk meningkatkan pendapatan komisi, provisi dan *fee* adalah menambah kuantitas debitur, makin banyak debitur maka makin besar juga pendapatan komisi, provisi dan *fee* yang didapat oleh perusahaan.
3. Baiknya dalam pengalokasian kredit jika dilihat dari kondisi Bank Sulut sebagai perusahaan yang dipercayakan pemerintah daerah untuk mengelola keuangannya termasuk pembayaran gaji Pegawai Negeri Sipil, maka kredit kepada PNS perlu ditingkatkan sampai ke pelosok daerah. Namun berdasarkan motto Bank Sulut: *care business, care people* ini juga perlu diimplementasikan dengan pemberian kredit usaha kepada pengusaha kecil dan menengah.

### DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Faisal. 2005. Manajemen Perbankan, Edisi Revisi, Universitas Muhammadiyah, Malang.
- Halim, Abdul. 1996. Dasar-dasar Akuntansi Biaya. edisi keempat, BPFE, Yogyakarta.
- Hamonangan, Reynaldo dan Hasan Sakti Siregar. 2009. Pengaruh Capital Adequancy Ratio, Debt to Equity Ratio, Non Performing Loan, Operating Ratio dan Loan to Deposit Ratio terhadap Return On Equity (ROE) Perusahaan Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia, *Jurnal Akuntansi 13*, Universitas Sumatera Utara, Medan.
- Hansen, Don. R dan Maryanne M. Mowen. 2006. Akuntansi Biaya, Edisi Ketujuh, Jilid 2, Salemba Empat, Jakarta.
- Kasmir, 2004, Dasar-dasar perbankan, cetakan keempat : PT .Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Lukman, Dendawijaya. 2005. Manajemen Perbankan, edisi kedua, cetakan pertama: Ghalia Indonesia, Bogor.
- Matz, Adolph. 1992. Akuntansi Biaya perencanaan dan pengendalian, Edisi Kesembilan Jilid 2, Erlangga, Jakarta.
- Peraturan Bank Indonesia No.9/7/PBI/2007, 2007, *Pengertian Bank Umum*. Bank Indonesia, Jakarta.
- Peraturan Bank Indonesia No.14/15/PBI/2012 , 2012 , *Penilaian Kualitas Aset Bank Umum*. Bank Indonesia, Jakarta.
- Riyanto, Bambang. 2001. Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan, BPFE, Yogyakarta.
- Simamora, Henry. 1996. Manajemen Pemasaran International. Salemba Empat, Jakarta.
- Simorangkir, O.P. 2004. Pengantar Lembaga Keuangan Bank dan Non Bank, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Taswan, 2006. Manajemen Perbankan , Konsep, Teknik dan Aplikasi: UPP STIM YKPN, Yogyakarta.