

Menyoal Bisnis KTA di Tengah Pandemi

Oleh Arwin Rasyid

Kredit Tanpa Agunan (KTA) adalah salah satu produk andalan perbankan. Kredit ini adalah *personal loan* bagi: pengusaha mikro, pekerja sektor informal, maupun para karyawan dan profesional mandiri. Umumnya berprofesi: guru dan pegawai negeri (ASN), pedagang kaki lima, penjual makanan, tenaga terapis, pekerja salon, pengemudi ojek, dan banyak lagi.

Data yang penulis ketahui, total KTA saat ini mencapai Rp142 triliun. Perkiraan total kredit UMKM sebesar Rp1000 triliun. Itu artinya sebesar 14,2% bisnis utama perbankan berasal dari produk KTA. Besarnya nominal KTA bervariasi antara Rp10 juta hingga Rp15 juta bahkan Rp50 juta. Jika rata-rata KTA Rp15 juta, berarti ada 10 juta debitur KTA di tanah air saat ini. KTA adalah salah satu produk perbankan yang cukup dibutuhkan, bahkan “digemari” masyarakat luas, terutama masyarakat berpenghasilan rendah.

Penulis tergerak menelaah bisnis model KTA lebih dalam, baik dari perpektif perbankan maupun perspektif nasabah pada umumnya. Mengingat banyak temuan di lapangan terkait praktek bisnis KTA yang luput dari amatan terutama di tengah pandemi Covid-19 saat ini.

Salah satu karakteristik bisnis KTA adalah kredit ini berbunga tinggi. Beberapa bank besar, baik asing maupun swasta nasional, seringkali mematok bunga kredit bervariasi sebesar 1,6% hingga 1,9% secara *flat* perbulan. Kredit berbunga tinggi ini berawal dari paradigma “*high risk high yield*”. Bagi bank, bunga KTA yang tinggi adalah bagian dari pengelolaan risiko kredit. Sebuah upaya menekan lonjakan NPL (*Non-Performing Loan*) dari bisnis KTA yang berisiko.

Paradigma ini sebetulnya dapat diterima. Namun prakteknya, bank sering tidak mengkomunikasikan suku bunga KTA yang tinggi tersebut kepada nasabah. Bahkan cenderung menyembunyikan sehingga berpotensi menyesatkan debitur KTA. Terlebih nasabah KTA umumnya masyarakat berpenghasilan rendah dan minim literasi keuangan.

Saat bank menawarkan KTA dengan bunga *flat*, dalam kenyataannya, setelah KTA disetujui, bunga yang dibayarkan nasabah ke bank ternyata jauh lebih tinggi setiap bulannya. Porsi cicilan KTA yang terdiri dari cicilan pokok dan cicilan bunga, di awal angsuran porsi cicilan bunga yang dibayarkan jauh lebih besar dari bunga *flat* yang dijanjikan. Porsinya bahkan mencapai 75% cicilan bunga dan 25% cicilan pokok.

Itu yang dialami oleh Pak Tikno (bukan nama sebenarnya)—pedagang nasi goreng yang saya kenal. Ia menjadi nasabah KTA sebuah bank swasta. Saya akan angkat kisahnya sebagai bahan telaah kasus riil di lapangan di tengah pandemi Covid-19.

Awalnya, ia mengajukan KTA selama 3 tahun (36 bulan) dan disetujui nilainya sebesar Rp17 juta. Mulai November 2019 hingga Oktober 2022. Ia tertarik dan setuju karena sanggup membayar bunga 1,9% *flat* perbulan. Baginya, itu berarti dalam 1 tahun (12 bulan) ia harus membayar bunga Rp3.876.000.- (atau Rp323.000.- perbulan).

Mari kita hitung. Berapa bunga sesungguhnya yang ia bayar dalam 12 bulan pertama? Dari tabel yang diberikan bank ke Pak Tikno, ternyata dalam 12 bulan pertama, ia harus membayar bunga KTA sebesar Rp6.393.939.- jauh di atas bunga flat yang dibayangkannya. Itulah yang

disebut “bunga efektif”. Dari hitungan ini, bunga bank sesungguhnya di tahun pertama adalah: 38% atau rata-rata 3,2% perbulan (bukan 1,9% sebagaimana yang dijanjikan bank).

Situasi pandemi Covid-19 telah membuat usaha Pak Tikno terhenti. Kebijakan “*lockdown*” atau PSBB membuatnya tidak berjualan. Tak ada lagi penghasilan. Semula pembayaran cicilan lancar, sejak November 2019 hingga Maret 2020, total cicilan yang telah ia bayarkan selama 7 bulan—hampir Rp6 juta atau 35% dari nilai KTA-nya. Bulan April cicilannya mulai tersendat dan pada Mei sudah masuk kategori bermasalah. Bank terus mengejarnya. Saat usahanya terhenti, ia membayar cicilan bulan April dan Mei 2020 dari dana tabungannya.

Komplikasi pun terjadi saat cicilan KTA-nya tersendat. Ia dikenai denda keterlambatan 6% dari pembayaran bulanan atau Rp250.000.- (dipilih mana yang lebih tinggi). Ia sempat terlambat membayar 4 kali. Dendanya mencapai Rp1 juta dan itu menambah jumlah pokok pinjaman, dari Rp17 juta kini menjadi Rp18 juta. Bagaimana bisa? Ia sudah mencicil 7 kali, karena terlambat 1-2 hari, jumlah pokok pinjaman tidak berkurang malah bertambah.

Seyogyanya pihak bank peka dalam situasi krisis seperti ini. Terutama terhadap nasabah yang beritikad baik. Jalan tengahnya: berikan relaksasi dan lakukan restrukturisasi KTA tersebut. Jika misalnya nasabah sanggup membayar Rp400.000.- perbulan dan pokok pinjamannya tinggal Rp16 juta, maka bank hendaknya menyetujui memberi relaksasi selama 6 hingga 9 bulan tanpa menghitung bunga—mengingat bank sudah menikmati pembayaran Rp6 juta tanpa pokok pinjaman berkurang.

Jalan lainnya: Bank dapat menghitung kembali perhitungan bunga KTA berdasarkan *cost of fund* perbankan. Jika *cost of fund* misalnya 4% dan biaya operasional 3% maka *total cost* mencapai 7%. Dengan menetapkan suku bunga 14% itu sebuah keputusan yang simpatik bagi nasabah. Bank dapat menurunkan bunga efektif tahun pertama dari semula 38% menjadi 14% selama 6 hingga 9 bulan. Bank masih mencetak margin 7% dari bisnis KTA dan debitur lancar.

Poin-poin pelajaran penting dan berharga dari telaah kasus bisnis KTA tersebut, antara lain:

Pertama, perbankan hendaknya lebih transparan dalam hal perhitungan bunga kredit. Penawaran “bunga flat” cenderung menyesatkan, karena sesungguhnya bunga yang dibayarkan nasabah di tahun pertama jauh lebih tinggi dari bunga flat yang ditawarkan. Bank perlu mengedukasi nasabah tentang “bunga efektif”. Informasi yang tidak utuh dan asimetris berpotensi melanggar peraturan OJK Nomor 1/POJK.07/2013 tentang Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan, Pasal 4 Ayat 1, “*Pelaku Usaha Jasa Keuangan wajib menyediakan dan/atau menyampaikan informasi mengenai produk dan/atau layanan yang akurat, jujur, jelas, dan tidak menyesatkan*”, dan Pasal 7 Ayat 1, “*Pelaku Usaha Jasa Keuangan wajib menggunakan istilah, frasa dan/atau kalimat yang sederhana dalam Bahasa Indonesia yang mudah dimengerti oleh konsumen dalam setiap dokumen...*”

Kedua, bank hendaknya dapat menghitung kembali jumlah denda yang *reasonable* bagi debitur KTA yang umumnya adalah pelaku usaha mikro atau individu berpenghasilan rendah. Sebagai perbandingan, denda keterlambatan bagi usaha kecil menengah dan usaha besar umumnya hanya 1% hingga 2%, sedangkan denda KTA bisa mencapai 25% dari jumlah cicilan perbulan.

Ketiga, bank hendaknya menghapus ketentuan soal potongan angsuran pertama dimuka, sehingga jumlah KTA yang diterima nasabah jumlahnya tidak sesuai dengan nilai KTA yang disetujui. Ini adalah siasat untuk meningkatkan bunga efektif semata. Praktik yang seolah lazim

dilakukan, yakni jika nilai KTA yang disetujui Rp17 juta, sesungguhnya yang ditransfer hanya sebesar Rp16 juta—karena dikurangi angsuran pertama dan biaya-biaya lain.

Keempat, bank juga hendaknya menghapus ketentuan membayar biaya pembatalan atau pelunasan dipercepat—yakni 8% dari sisa pinjaman dan biaya lainnya. Coba kita hitung: Jika nasabah ingin melunasi KTA yang besarnya Rp17 juta, tenor 36 bulan, cicilan Rp800 ribu perbulan dan baru ia cicil selama 7 bulan, maka ia tetap harus membayar Rp17 juta dan denda pembatalan Rp1,4 juta—sehingga total yang harus ia bayar Rp18,4 juta padahal KTA yang ia terima Rp16 juta dan ia sudah membayar Rp6 juta. Model bisnis KTA seperti ini sama saja “melarang nasabah” mempercepat pelunasan kreditnya. Bagaimana mau mempercepat jika dengan mempercepat pelunasan justru jumlah uang yang harus dibayarkan menjadi lebih besar? Terkesan bank seperti memberi “denda” bagi nasabah yang ingin mempercepat pelunasan. Bukankah di masa pandemi seperti ini bank seyogyanya “menyambut baik” itikad nasabah yang memprioritaskan dananya untuk pelunasan pinjaman di bank?

Di saat kondisi pandemi Covid-19 ini, tentu banyak nasabah KTA baik dari kalangan pengusaha mikro yang terhambat usahanya dan para pekerja yang terkena PHK, sehingga cicilan KTA-nya tersendat. Bank hendaknya memberikan program relaksasi sesuai arahan dan peraturan OJK serta mengambil langkah kebijakan lain yang lebih peduli kepada para debitur KTA yang tengah dilanda kesulitan likuiditas.

Saatnya perbankan memperbaiki, mengkaji ulang bisnis KTA ini dengan bisnis model yang lebih simpatik. Sebuah model bisnis yang lebih ramah dan sangat didambakan oleh setidaknya 10 jutaan nasabah KTA. Model bisnis yang sama yang juga dinantikan oleh jutaan nasabah produk kredit atau *leasing* perbankan lainnya: Kredit Pemilikan Rumah (KPR), Kredit Pemilikan Apartemen (KPA), Kredit Pemilikan Mobil (KPM), Kartu Kredit dan sebagainya.

Masa pandemi ini hendaknya menjadi momen bagi bank untuk mengambil langkah “*new normal*” dalam melayani nasabah, baik nasabah pinjaman (*credit*) maupun nasabah simpanan (*savings*)—yakni langkah kebersamaan dan kepedulian untuk tumbuh bersama bisnis dan kondisi keuangan nasabah, berdasarkan *win-win solution*, baik di saat ekonomi sedang tumbuh terlebih saat ekonomi sedang menghadapi krisis.

Penulis adalah Mantan Bankir dan sekarang Chairman & Founder TEZ Capital Group