JURNAL AKUNTANSI

STIE MUHAMMADIYAH JAKARTA

Volume 1, Nomor 11, April 2017

- Pengaruh Pembiayaan Murabahah terhadap Return On Investmen pada PT. Bank Muamalat Cabang Kelapa Gading Jakarta
Arman Paramansyah.
- Pengaruh Arus Kas dan Laba Kotor terhadap Return Saham pada perusahaan Manufaktur yang listing di BEI Tahun 2015-2016
Rahmat Handiko
- Pengaruh DPK , CAR dan Resiko Kredit terhadap Profitabilitas pada perbankan pemerintah Tahun 2013-2015.
Asyari
- Pengaruh Strategi Bisnis, pemberian Kredit Konsumtif terhadap Laba bersih pada BPD Jatim
Sutar
- Pengaruh penyusunan anggaran pendapatan Daerah terhadap Kinerja pemerintah Daerah Kabupaten Garut
Budi Santoso.
- Pengaruh penyusunan Laporan Keuangan terhadap Kinerja perusahaan survey pada BUMN Sektor Pertambangan.
Arlis Dewi Kuraesin

STIE MUHAMMADIYAH JAKARTA

Kampus I : Jl. Kramat Raya No. 49, Jakarta 10450, Telp. (021) 3905357, Fax. (021) 3927709

Kampus II : Jl. Minangkabau No. 60, Manggarai Jakarta 12970, Telp. (021) 8354683, Fax. (021) 8296108

Website : www.stiemj.ac.id, email : stiemj@yahoo.co.id

**SUSUNAN TIM PENGELOLA
JURNAL AKUNTANSI
STIE MUHAMMADIYAH JAKARTA**

Pimpinan Umum : H. Enong Muiz, SE, M.Si
Penasehat Redaksi : Prof. Dr. Haryono Umar.
Pimpinan Redaksi : H. Asyari. SE. MM
Sekretaris Redaksi : Ramdani, SE. Ak. M.Ak. CA.

Staff Redaksi

Drs. H. Rawidjo MS. Ak. M.Si. CA.
Arlis Dewi Kuraesin, SE. Ak. M.Ak. CA
Rama Yuli, SE. MM.
Supriatiningsih, SE. Ak. M.Ak.

Mitra Bestari

Prof. Dr. Sukrisno Agus, Ak. CA (Univ. Taruma Negara)
Prof. Dr. Kusmawan (UHAMKA)
Dr. Hj. Nuzulul Hidayati (Univ. Persada YAI)
Dr. Hari Setyowati. M.Ak.CA (Univ. Mercubuana)
Dr. Sigit Sukmono. Ak. CA (Univ. Gunadarma)
Prof. Dr. Haryono Umar (STIEM Jakarta)

Dewan Editor

Hidayat Darwis. SE. MM.
Samukri, SE. Ak. M.Ak. CPA.
Viniyati, SE. MM.

=====

Alamat Sekretariat redaksi :

- Kampus II : Jl. Minangkabau No. 60, Manggarai Manggarai Jakarta Selatan 12970.
Telp . 021- 8354683. Fax 021- 8296108
 - Kampus I : Jl. Kramat Raya No. 49 Jakarta 10450, telp (021)3905357,Fax.(021)3927709
- Alamat email : Website : www.stiemj.ac.id email : stiemj@yahoo.co.id.

JURNAL AKUNTANSI

STIE MUHAMMADIYAH JAKARTA

Volume 1, Nomor 11, April 2017

- Pengaruh Pembiayaan Murabahah terhadap Return On Investmen pada PT. Bank Muamalat Cabang Kelapa Gading Jakarta
Arman Paramansyah
- Pengaruh Arus Kas dan Laba Kotor terhadap Return Saham pada perusahaan manufaktur yang listing di BEI Tahun 2015-2016
Rahmat Handiko
- Pengaruh DPK, CAR, dan Resiko Kredit terhadap Profitabilitas pada perbankan pemerintah Tahun 2013 -2015
Asyari
- Pengaruh Strategi Bisnis, dan Pemberian Kredit Konsumtip terhadap Laba bersih pada BPD Jatim.
Sutar
- Pengaruh Penyusunan Anggaran Pendapatan Daerah terhadap Kinerja Pemerintah Daerah Kabupaten Garut
Budi Santoso
- Pengaruh Penyusunan Laporan Keuangan terhadap Kinerja Perusahaan survey pada BUMN sektor Pertambangan.
Arlis Dewi Kuraesin

STIE MUHAMMADIYAH JAKARTA

: Jl. Kramat Raya No. 49 Jakarta 10450, telp (021)3905357,Fax.(021)3927709
: Jl. Minangkabau No. 60, Manggarai Manggarai Jakarta Selatan 12970,
Telp . 021- 8354683, Fax 021- 8296108

Kampus I
Kampus II

Website : www.stiemj.ac.id email : stiemj@yahoo.co.id.

JURNAL AKUNTANSI

STIE MUHAMMADIYAH JAKARTA

Volume 1, Nomor 11, April 2017

DAFTAR ISI

- Pengaruh Pembiayaan Murabahah terhadap Return On Investmen pada PT. Bank Muamalat Cabang Kelapa Gading Jakarta
Arman Paramansyah 75 - 87
- Pengaruh Arus Kas dan Laba Kotor terhadap Return Saham pada perusahaan manufaktur yang listing di BEI Tahun 2015-2016
Rahmat Handiko 88 - 98
- Pengaruh DPK, CAR, dan Resiko Kredit terhadap Profitabilitas pada perbankan pemerintah Tahun 2013 -2015
Asyari 99 - 108
- Pengaruh Strategi Bisnis, dan Pemberian Kredit Konsumtif terhadap Laba bersih pada BPD Jatim.
Sutar 109 - 119
- Pengaruh Penyusunan Anggaran Pendapatan Daerah terhadap Kinerja Pemerintah Daerah Kabupaten Garut
Budi Santoso 120 - 129
- Pengaruh Penyusunan Laporan Keuangan terhadap Kinerja Perusahaan survey pada BUMN sektor Pertambangan.
Arlis Dewi Kuraesin 130 - 140

STIE MUHAMMADIYAH JAKARTA

Kampus I : Jl. Kramat Raya No. 49 Jakarta 10450, telp (021)3905357,Fax.(021)3927709
 Kampus II : Jl. Minangkabau No. 60, Manggarai Manggarai Jakarta Selatan 12970.
 Telp . 021- 8354683, Fax 021- 8296108
 Website : www.stiemj.ac.id email : stiemj@yahoo.co.id.

**PENGARUH STRATEGI BISNIS DAN PEMBERIAN KREDIT
KONSUMTIP TERHADAP LABA BERSIH PADA BANK PEMBANGUNAN
DAERAH JATIM**

Sutar

Sutar.stiemj.ac.id

Stie Muhammadiyah Jakarta

ABSTRACT

Banking activities include institutions, business activities, as well as ways to carry out the smooth running of a country's economic activities. While the main activities of the bank are collecting and distributing funds. The main objective of banking is to improve survival and promote the company's growth. The function of the bank is the creation of money, facilitating the payment mechanism, raising public savings funds, facilitating international transactions. Banks are business entities that collect funds from the public in the form of deposits and channel them to the public in the form of credit and / or other forms in order to improve the standard of living of the people. The purpose of this study is to examine the effect of business strategy and the provision of consumer credit on net income at the Regional Development Bank BPD East Java. The results of the study show that partially business strategies affect net income, and the provision of consumer credit affects net income. simultaneously both business strategy variables and consumer credit affect net income.

Keywords: business strategies, the provision of consumer credit , net income.

1. Pendahuluan.

Perkembangan zaman membuat manusia merasa ingin lebih diperhatikan, terutama dalam hal pemenuhan kebutuhan. Maksud pemenuhan kebutuhan pelanggan adalah untuk membentuk suatu daftar semua dimensi mutu yang penting dalam menguraikan barang atau jasa. Sungguh sangat penting untuk mengetahui dimensi mutu, sehingga kita dapat mengetahui bagaimana pelanggan mendefinisikan mutu barang atau jasa (Supranto, 2006:11).

Kondisi ini menuntut setiap pelaku bisnis agar dapat memaksimalkan

kinerja perusahaannya untuk bisa bersaing di pasar usaha. Perusahaan sebisa mungkin selalu menciptakan keunggulan kompetitif bisnisnya agar mampu bersaing secara berkesinambungan dengan perusahaan pesaing lainnya.

Perbankan merupakan salah satu perusahaan jasa yang mana memiliki bagian penting dari sistem keuangan. Kegiatan perbankan mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara proses dalam melaksanakan kelancaran kegiatan perekonomian suatu negara. Sedangkan kegiatan pokok bank yaitu menghimpun dan menyalurkan dana. Tujuan utama perbankan

adalah meningkatkan kelangsungan hidup dan memajukan pertumbuhan perusahaan. Adapun fungsi dari bank yaitu penciptaan uang, memperlancar mekanisme pembayaran, penghimpunan dana simpanan masyarakat, memudahkan transaksi internasional.

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Perbankan sangat besar peranannya sebagai salah satu sub sektor ekonomi dalam mendukung aktivitas dan pelaksanaan pembangunan yang merupakan alat untuk mewujudkan cita-cita atau tujuan pembangunan nasional, mengingat kedudukannya yang vital sub sektor ini mendapatkan perhatian khusus dari pemerintah sebagai pembiayaan pembangunan. Perbankan merupakan salah satu sarana yang mempunyai peran strategis dalam menyalurkan dan menyeimbangkan pembangunan.

Statistik Perbankan Indonesia pada tahun 2012 menggambarkan bahwa kegiatan usaha BPD sepanjang tahun 2006 hingga 2010 terus meningkat. Indikator yang termasuk dalam kegiatan usaha seperti penyaluran dana, pemasukan sumber dana dari DPK, dan komponen modal atau cadangan perbankan. Ketiga indikator ini berkaitan erat dengan modal dan aset perbankan. Kinerja BPD terus membaik, tetapi sayangnya hingga tahun 2012 BPD belum masuk peringkat 10 besar aset perbankan terbanyak.

Permasalahan pada BPD Jatim berkaitan dengan perluasan ekspansi pasar. BPD Jatim juga mengalami masalah pada manajemen organisasi, kualitas SDM, dan penggunaan teknologi. Peningkatan daya saing BPD, juga perlu meningkatkan kerjasama pemilik saham dan kemitraan dengan berbagai pihak (pelaku usaha) khususnya di luar pemda untuk memperluas layanan sehingga meningkatkan kemampuan bersaing. BPD Jatim juga perlu meningkatkan keterampilan SDM dari berbagai lini dan tingkatan guna mengimbangi kualitas SDM yang dimiliki oleh perbankan lain. SDM yang berkualitas memudahkan BPD untuk mengambil strategi bersaing dengan perbankan lain.

Keberhasilan Bank Jatim memberikan kredit ke industri primer sektor pengolahan produktif dengan bunga 6-8 persen. Dan menyalurkan kredit lewat LKM atau BPR milik Pemprov Jatim diberikan bunga 4 persen yang menyebabkan perputaran dana menjadi cepat dan menguatkan rasio NIM perusahaan. Laba bersih Bank Jatim naik atau tumbuh 12,76 persen dibandingkan laba 2015.

Kredit konsumtif yaitu kredit yang dipergunakan untuk kebutuhan sehari-hari atau pemenuhan kebutuhan konsumtif nasabah dan keluarganya, seperti kredit rumah, kredit kendaraan bermotor kredit aneka guna yang akan digunakan sendiri bersama keluarganya, dalam kredit ini tidak ada pertambahan barang dan jasa yang dihasilkan.

Sedangkan menurut bank itu sendiri kredit konsumtif adalah pinjaman dana yang diberikan kepada pegawai yang berpenghasilan

atau gaji tetap Untuk memudahkan pelaksanaan analisa permintaan kredit yang diajukan serta meminimalisir resiko kredit di dalam kebijaksanaan umum perlu dimasukkan standar mutu kredit. jumlah permintaan kredit yang diterima bank, seringkali tidak sedikit, padahal jumlah kredit yang dapat memenuhi syarat biasanya hanya sedikit. Oleh karena itu untuk menghemat waktu petugas bank yang menanganinya, memberikan syarat-syarat yang dapat dipenuhi debitur agar permintaan kreditnya dapat dipertimbangkan.

Adapun fungsi utama perbankan Indonesia adalah sebagai penghimpun dana dan penyalur dana masyarakat. Sedangkan tujuan perbankan Indonesia adalah menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan pemerataan, pertumbuhan ekonomi, dan stabilitas nasional ke arah peningkatan kesejahteraan rakyat banyak. (UU. Perbankan No.7 Tahun 1992.)

Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak minjam untuk melunasi kewajibannya setelah jangka waktu tertentu. Kewajiban itu dapat berupa pokok pinjaman, bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan. (UU RI.No.7 Tahun 1992)

Dalam arti luas kredit diartikan sebagai kepercayaan. Maksud dari percaya bagi si pemberi kredit adalah ia percaya kepada penerima kredit (Debitur) bahwa kredit yang disalurkan benar-benar akan dikembalikan sesuai dengan

perjanjian yang telah disepakati sebelumnya. Sedangkan bagi si penerima kredit merupakan penerimaan kepercayaan yang mempunyai kewajiban untuk melunasi pinjamannya sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati.(Kasmir, 2002:93)

Sebelum kredit diberikan, untuk meyakinkan bank bahwa nasabah benar-benar dapat dipercaya, maka bank perlu terlebih dahulu mengadakan analisis kredit. Analisis kredit mencakup latar belakang nasabah atau perusahaan, prospek usahanya, jaminan yang diberikan, karakter, kemampuan untuk menciptakan pendapatan, pemilikan aset, kondisi perekonomian, dan faktor-faktor lainnya.

1.2. Perumusan Masalah penelitian.
Penelitian ini akan membahas permasalahan sebagai berikut :

- a. Apakah strategi bisnis berpengaruh terhadap laba bersih ?
- b. Apakah kredit konsumtif berpengaruh terhadap laba bersih ?
- c. Apakah strategi bisnis dan kredit konsumtif secara bersama-sama berpengaruh terhadap laba bersih ?

2. Landasan Teori

2.1. Strategi Bisnis

Strategi adalah penetapan maksud dan tujuan utama perusahaan jangka panjang, dan penetapan aktivitas serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut (Robbins dan Coulter, 2007).

Strategi merupakan pola dari suatu tujuan, atau target utama perusahaan, dan kebijakan serta rencana perusahaan untuk mencapai tujuan tersebut, yang dinyatakan

sedemikian rupa diketahui kondisi perusahaan saat ini dan kondisi yang diinginkan di waktu yang akan datang (Subhash, 1997).

Strategi merupakan respon dari suatu organisasi terhadap kenyataan yang ada pada organisasi pihak yang berkepentingan dan kenyataan yang ada pada lingkungan bisnis (Keegan, 1996). Strategi dalam konteks aplikasi manajemen (strategic management) merupakan aktivitas dan putusan manajerial oleh manajemen puncak sehubungan penetapan dan pencapaian unjuk kerja perusahaan hingga periode waktu yang panjang (Wheelen dan Hunger, 2012).

Strategi bisnis adalah perencanaan terintegrasi dengan mempertimbangkan aspek strategik dalam perusahaan (Paylosa, 2014:11). Strategi bisnis perusahaan mempengaruhi seluruh aktivitas perusahaan karena semua aktivitas proses bisnis, kegiatan operasional, dan transaksi yang dilakukan serta segala keputusan bisnis dibuat oleh manajer harus sejalan dengan strategi bisnis (Ariefiara et al., 2013:2).

Strategi bisnis perusahaan adalah strategi yang menitik beratkan pada pertanyaan jangka panjang dan luas mengenai bisnis apa yang akan di masuki oleh suatu organisasi dan apa yang diinginkan dalam bisnis tersebut (Coulter, 2012). peneliti yang lain mengatakan bahwa strategi korporat adalah suatu cara bagaimana perusahaan menciptakan nilai melalui konfigurasi dan koordinasi dari aktifitas multi pasarnya (Montgomery dan Collis, 1998). Implementasi strategi adalah sebuah proses yang mana strategi dan kebijakan diarahkan kedalam

tindakan melalui pengembangan program, anggaran, dan prosedur. Proses ini memerlukan perubahan dalam budaya, struktur, dan sistem manajemen pada seluruh organisasi atau perusahaan (Wheelen and Hunger, 2012:69).

Salah satu upaya yang harus dilakukan perusahaan dalam menentukan strategi yang tepat agar tetap bertahan hidup dan meningkatkan profitabilitasnya yaitu dengan mendapat dukungan baik dari pihak internal perusahaan maupun pihak luar perusahaan yang dalam hal ini adalah para nasabah. Karena nasabah yang selalu menuntut kepuasan atas kinerja yang diberikan dari perusahaan perbankan. Menurut Schnaars (dikutip oleh Tjiptono, 2007:24) pada dasarnya tujuan dari suatu bisnis adalah untuk menciptakan para pelanggan agar merasa puas. Tingkat kepuasan merupakan fungsi dari perbedaan antara kinerja yang dirasakan dengan harapan. Apabila kinerja tidak sesuai dengan harapan, maka pelanggan akan sangat kecewa. Bila kinerja sesuai harapan, maka pelanggan akan puas, sedangkan bila kinerja melebihi harapan maka pelanggan akan merasa sangat puas, harapan pelanggan dapat dibentuk oleh pengalaman masa lampau, komentar dari orang di sekitar serta janji dan informasi dari berbagai media.

Keunggulan produk-produk yang ditawarkan perbankan menjadi bagian penting agar terciptanya suatu kesuksesan dan keberhasilan pada perusahaan. Menurut Kotler dan Keller (2009:4) produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk memberi kepuasan suatu keinginan atau

kebutuhan, yang berupa barang fisik, jasa, pengalaman, acara, orang, tempat, property, organisasi, informasi dan ide. Jadi produk tidak hanya berbentuk sesuatu yang berwujud tetapi juga berupa sesuatu yang tidak berwujud seperti jasa. Secara konseptual produk adalah pemahaman subyektif dari produsen atas sesuatu yang bisa ditawarkan sebagai usaha untuk mencapai suatu tujuan organisasi dalam pemenuhan kebutuhan dan kegiatan konsumen, sesuai dengan kompetensi dan kapasitas organisasi serta daya beli pasar.

Dengan demikian berbagai tindakan dalam proses strategi dan kebijakan dalam sebuah organisasi atau perusahaan dengan memperhatikan perubahan dalam faktor internal dan eksternalnya menjadi arah atau implementasi strategi perusahaan.

Penelitian tentang strategi bisnis umumnya mengenai pengaruh strategi bisnis terhadap penghindaran pajak seperti penelitian yang dilakukan oleh Ariefiara et al. di tahun 2013. Penelitian ini menggunakan dua tipe strategi bisnis yaitu prospector dan defender dari tipologi Miles dan Snow (1978) dalam (Ariefiara et al., 2013:6).

2.2. Pemberian Kredit

Menurut Kasmir, kredit adalah pembiayaan yang berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang, adanya kesepakatan antara bank (kreditur) dengan nasabah penerima kredit (debitur), dengan perjanjian yang telah dibuat". (Kasmir, 2001: 73)

Menurut Lukman Dendawijaya, kredit adalah kemampuan untuk

melaksanakan suatu pembelian atau mengadakan suatu pinjaman dengan suatu janji pembayarannya akan dilakukan ditangguhkan pada jangka waktu yang disepakati". (Lukman Dendawijaya, 2002:82).

Menurut Rivai, dkk, kredit adalah penyerahan barang, jasa atau uang dari satu pihak (kreditur atau pemberi pinjaman) atas dasar kepercayaan kepada pihak lain (debitur atau pengutang) dengan janji membayar dari penerima kredit kepada pemberi kredit pada tanggal yang telah disepakati kedua belah pihak". (Rivai, dkk. 2007:438).

2.3. Jenis-jenis Kredit

Secara umum jenis-jenis kredit dapat dilihat dari berbagai segi antara lain :

a. Dilihat dari segi kegunaannya

1. Kredit modal kerja.

Kredit modal kerja adalah kredit untuk modal kerja perusahaan dalam rangka pembiayaan aktiva lancar perusahaan, seperti pembelian bahan baku, bahan pembantu, bahan dagangan, piutang atau biaya lainnya yang berkaitan dengan proses produksi perusahaan.

2. Kredit investasi.

Kredit investasi biasanya digunakan untuk merehabilitasi, modernisasi, perluasan usaha maupun membangun proyek/pabrik batu seperti pembelian mesin, bangunan, tanah untuk pabrik, pembelian alat produksi baru maupun perbaikan alat-alat produksi secara besar besaran.

b. Dilihat dari segi tujuan kredit

1. Kredit produktif.

Kredit yang digunakan untuk meningkatkan usaha atau produksi maupun investasi. Kredit ini

diberikan untuk menghasilkan barang atau jasa. Artinya kredit digunakan untuk diusahakan sehingga menghasilkan sesuatu, baik berupa barang maupun jasa.

2. Kredit konsumtif Merupakan kredit yang digunakan untuk dikonsumsi atau dipakai secara pribadi. Dalam kredit ini tidak ada pertambahan barang dan jasa yang dihasilkan, karena memang digunakan untuk dipakai oleh seseorang atau badan usaha.

3. Kredit perdagangan Kredit perdagangan merupakan kredit yang digunakan untuk kegiatan perdagangan dan biasanya untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut.

c. Dilihat dari segi jaminan

1. Kredit dengan jaminan. Merupakan kredit yang diberikan dengan suatu jaminan tertentu. Jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau tidak berwujud.

2. Kredit tanpa jaminan.

Kredit yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu. Kredit jenis ini diberikan dengan melihat prospek usaha, karakter serta loyalitas si calon debitur selama berhubungan dengan bank yang bersangkutan.

3. Tujuan Kredit

Pemberian suatu fasilitas kredit mempunyai tujuan tertentu. Tujuan pemberian kredit tersebut tidak akan terlepas dari misi bank tersebut didirikan. adapun tujuan utama pemberian kredit (Kasmir, 2002: 96) adalah :

a. Mencari keuntungan Yaitu bertujuan untuk memperoleh hasil dari pemberian kredit tersebut. Hasil tersebut terutama dalam bentuk bunga yang diterima oleh bank. Sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan pada nasabah.

b. Membantu usaha nasabah Tujuan lainnya untuk membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun dana untuk modal kerja. Dengan dana tersebut, maka pihak debitur akan dapat mengembangkan dan memperluas usahanya.

c. Membantu pemerintah Bagi pemerintah semakin banyak kredit yang disalurkan oleh pihak perbankan, maka semakin baik, mengingat semakin banyak kredit berarti adanya peningkatan pembangunan diberbagai kantor.

Sedangkan tujuan kredit menurut, (Melayu S.P Hasibuan, 2005:88) yaitu :

1. Memperoleh pendapatan bank dari bunga kredit

2. Memanfaatkan dan memproduksi dana-dana yang ada.

3. Melaksanakan kegiatan operasional bank.

4. Memenuhi permintaan kredit dari masyarakat.

5. Memperlancar lalu lintas pembayaran.

6. Menambah modal kerja perusahaan.

7. Meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat.

3. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Pada metode kuantitatif, data penelitian yang digunakan

berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik (Sugiyono, 2012). Sedangkan Jenis pendekatan yang peneliti gunakan adalah jenis pendekatan analisis explanatory rescarce. Singarimbun dan Effendi (2006:4) menjelaskan explanatory research yaitu penelitian yang digunakan untuk menjelaskan hubungan kausal antara variabel-variabel melalui pengujian hipotesa yang dirumuskan atau sering kali disebut sebagai penelitian penjelas.

Kerangka Pemikiran

Hipotesis Penelitian

1. Diduga Strategi bisnis berpengaruh terhadap Laba bersih.
2. Diduga pemberian kredit konsumtif berpengaruh terhadap laba bersih.
3. Diduga strategi bisnis dan kredit konsumtif secara bersama-sama berpengaruh terhadap laba bersih.

4. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Pengujian instrumen penelitian menggunakan uji validitas dan uji reliabilitas dengan menggunakan bantuan program *Statsitival Package of Social Science* (SPSS) 20.0 sebagai berikut.

1) Uji validitas

Uji validitas merupakan pengujian instrumen penelitian sebagai suatu derajat ketepatan alat ukur

penelitian tentang inti atau arti sebenarnya yang diukur. Syarat minimum suatu kuisisioner untuk memenuhi validitas adalah jika korelasi antara butir dengan skor total tersebut positif dan nilainya lebih besar dari 0,3. Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner menghasilkan nilai r hitung yang dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung dengan nilai r tabel untuk *degree of freedom* (df) = $n-k$. dalam hal ini n adalah jumlah sampel dan k adalah jumlah konstruk. dengan α 0.05 didapat r table. Jika r hitung (untuk r tiap butir data dilihat pada kolom *Corrected Item-Total Correlation*) lebih besar dari r table dan nilai r positif, maka butir atau pertanyaan tersebut dinyatakan valid.

Hasil Uji Reliabilitas

Pengujian reliabilitas adalah berkaitan dengan masalah adanya kepercayaan terhadap alat test (instrumen). Suatu instrumen dapat memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi jika hasil dari pengujian/test instrumen tersebut menunjukkan hasil yang tetap. Uji Realibilitas dilakukan untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten, jika dilakukan dua kali atau lebih terhadap gejala yang sama dengan menggunakan alat ukur yang sama. Indrianto dan Bambang (2002), menyatakan bahwa suatu alat ukur disebut reliable apabila memiliki

Cronbach Alpha sama dengan atau lebih besar dari 0,6.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.768	14

Rules of thumb menyarankan bahwa nilai *cronbach's alpha* harus lebih besar atau sama dengan 0,60 (Hair et. al 2008). Jika nilai *item to total correlation* yang kurang dari 0,60, item tersebut dapat dipertahankan jika bila dieliminasi justru menurunkan *cronbach's alpha* (Purwanto, 2010). Jadi berdasarkan *Rules of thumb* terlihat bahwa uji reliabilitas konsistensi internal koefisien *Cronbach's Alpha* untuk semua variabel berada pada tingkat yang dapat diterima.

Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah suatu data berdistribusi normal atau tidak. Penentuan normal atau tidaknya distribusi data dapat dilakukan pengujian dengan menggunakan statistik *Kolmogorov-Smirnov*. Hasil uji menunjukkan bahwa nilai *Asymp. Sig.* 0,074. Oleh karena nilai *Asymp. Sig.* lebih besar dari alpha 5 persen maka, dapat dinyatakan bahwa model uji telah memenuhi syarat normalitas data.

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

	Laba bersih	Kredit Konsumen	Strategi t
N	80	80	80
Normal Parameters	Mean	4.4187	3.9792
	Std. Deviation	.49822	.75784
Most Extreme Differences	Absolute	.382	.218
	Positive	.382	.218
	Negative	-.298	-.268
Kolmogorov-Smirnov Z	2.845	1.519	1.854
Asymp. Sig. (2-tailed)	.000	.004	.002

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Hasil Uji regresi linier.

Analisis regresi digunakan untuk mengetahui bagaimana variabel independen mempengaruhi variabel dependen.

Uji t parsial.

Uji t dilakukan untuk menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen (Ghozali, 2012 :85). Hipotesis statistik dari pengujian ini adalah :
Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau nilai $sig < 0,05$ berarti H_0 ditolak, H_a diterima berarti ada pengaruh variabel Strategi bisnis terhadap variabel Laba bersih. Hasil uji hipotesis t_{hitung} menunjukkan 3,180 atau $>$ dari t_{tabel} 1,870 yang berarti secara parsial strategi bisnis berpengaruh terhadap laba bersih.

Correlation

Model		Laba Bersih		Pendapatan		Sig.
		r	Partial Correlation	r	Partial Correlation	
1	Constant	1.000		1.000		
	Strategi_bisnis	.878	.74	.878	.74	.000
	laba_bersih	.878	.74	.878	.74	.000

a. Dependent Variable: laba_bersih

Hal ini menunjukkan strategi bersaing pada BPD Jatim sudah mempunyai segmentasi konsumen untuk semua produk dan layanannya. Namun, pengemasan dan sosialisasi

produk masih kurang masih perlu ditingkatkan. Jumlah kantor cabang BPD juga masih sedikit dengan layanan yang minim. Karena konsumen memiliki keterbatasan pengetahuan produk dan sulit mengakses layanan BPD mempengaruhi jumlah konsumen atau nasabah bank ini. Umumnya nasabah BPD adalah pegawai Pemda dan karyawan.

Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau nilai $sig < 0,05$ berarti H_0 diterima berarti H_a ditolak berarti tidak ada pengaruh pemberian kredit konsumtif terhadap variabel laba bersih. Untuk pemberian kredit konsumtif secara parsial berpengaruh terhadap laba bersih. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau nilai $sig < 0,05$ berarti H_0 ditolak, H_a diterima berarti ada pengaruh pemberian kredit konsumtif terhadap laba bersih. Hasil uji hipotesis t_{hitung} menunjukkan 3,654 atau $>$ dari t_{tabel} 1,870 yang berarti secara parsial kredit konsumtif berpengaruh terhadap laba bersih.

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	18,231	2	9,116	13,893	,000 ^b
Residual	15,019	77	,334		
Total	33,250	79			

a. Predictors: (Constant), Strategi_bisnis, kredit_konsumtif

b. Dependent Variable: Laba_bersih

Uji F simultan.

Uji F digunakan untuk menguji hubungan variabel independen terhadap variabel dependen secara bersama-sama. Hasil Uji F menunjukkan F hitung sebesar 9,315

atau $>$ dari F tabel sebesar 2,654 yang berarti secara simultan Variabel strategi bisnis dan kredit konsumtif secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.

Hasil Uji determinasi R^2 dapat dilihat pada table diatas menunjukkan Nilai R^2 yang ditunjukkan pada table diatas sebesar 0,732 artinya variabel strategi bisnis dan pemberian kredit konsumtif, mampu menjelaskan 73,2% variasi yang ada pada variabel laba bersih (Y). sisanya sebesar 26,8% adalah variabel lain yang tidak diteliti. Hal yang mungkin adalah variabel lain yang tidak diteliti.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,854 ^a	,732	,639	4660,7	2,583

a. Predictors: (Constant), Strategi_bisnis, kredit_konsumtif

b. Dependent Variable: Laba_bersih

Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien Determinasi ganda (R Square atau R^2) digunakan untuk mengukur sumbangan dari variabel bebas (strategi bisnis dan kredit konsumtif) yang diteliti terhadap variabel terikat (Laba bersih). Besarnya koefisien determinasi ganda (R^2) sebesar 0,732 berada diantara 0 dan 1 atau $0 < R^2 < 1$

Semakin besar R^2 dari hasil perhitungan (mendekati satu), maka dapat dikatakan bahwa sumbangan dari variabel bebas terhadap variabel terikat semakin besar. Sebaliknya jika R^2 semakin kecil mendekati nol, maka dapat dikatakan bahwa sumbangan dari variabel bebas

(terhadap variabel terikat semakin kecil.

Kesimpulan.

1. Secara parsial strategi bisnis berpengaruh terhadap laba bersih pada BPD Jatim.
2. Secara parsial pemberian kredit konsumtif berpengaruh terhadap laba bersih pada BPD Jatim
3. Secara simultan strategi bisnis dan pemberian kredit konsumtif secara simultan atau bersama-sama berpengaruh terhadap laba bersih pada BPD Jatim.

DAFTAR PUSTAKA

- Coulter, Marry. 2012. Strategic management in action. 6th edition. Prentice Hall.
- Denda wijaya, Lukman. 2001. Manajemen Perbankan . Jakarta: Ghalia Indonesia Aksara.
- Hanafi, Mamduh M dan Abdul Halim, 2009. Analisis Laporan Keuangan, Edisi Keempat., UPP STIM YKPN, Yogyakarta
- Jumingan (2006), Analisis Laporan Keuangan, PT Bumi Aksara, Cet-1, Jakarta.
- Kasmir. (2010). Analisa Laporan Keuangan. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Kasmir 2002. Manajemen Perbankan. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- . 2003. Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya . Jakarta: Raja Grafindo
- Kuncoro dan Suhardjono. 2002. Manajemen Perbankan (Teori dan Aplikasi) ,Edisi Pertama, Penerbit BPFE , Yogyakarta.
- Langfield-Smith, K. 1997. Management Control Systems and Strategy: A Critical Review. Accounting, Organizations and Society. Vol. 22, No. 2. pp. 207-232.
- Mawardi, Wisnu. (2005). *Analisis Faktor -faktor yang Mempengaruhi Kinerja Keuangan Bank Umum di Indonesia* (Studi Kasus Pada Bank umum dengan Total Assets Kurang dari 1 Triliun). Jurnal bisnis Strategi, Vol. 14, No. 1
- Rachmadi, Usman. 2001. Aspek-Aspek Hukum Perbankan di Indonesia. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti Fredy. 2008. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis.PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Robbins, Stephen P. and Mary Coulter. 2007. Strategic Management . 9th Edition. Pearson Prentice Hall, Inc .
- Subhash, C.J. 1997. Marketing Planning and Strategy : Fifth Edition South-Western College Publishing, Cincinnati, Ohio, USA.
- Sugiarto, Agus. 2003. Mencari Struktur Perbankan yang Ideal dimuat dalam harian Kompas, 16 Juli 2003
- Sulistiyono, Eko Budi dan Feryanto 2005. Analisis Positioning Bisnis Bank Jabar Kantor Cabang Jakarta. Universitas Islam Indonesia.
- Sekaran, Uma. (2006). *Metodologi Penelitian untuk Bisnis Buku 1*

Edisi 4. Jakarta: Salemba Empat.

Sutan Remy Sjahdeini. Perbankan dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia (Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 1999)