

| PEMBIAYAAN BANK |

BANK MITIGASI RISIKO KREDIT KONSUMSI

Bisnis, JAKARTA — Permintaan kredit konsumsi rumah tangga yang melambat dengan rasio kredit bermasalah yang justru meningkat, menuntut strategi yang lebih jitu dari perbankan dalam menggarap segmen ini.

Patricia Yashinta & Reyhan F. Fajarizza
redaksi@bisnis.com

Nilai Kredit Berdasarkan Jenis Penggunaan (Rp Triliun)

Jenis Kredit	2021	2022	2023	2024	Jan-25	Feb-25	Mar-25
Modal Kerja	2.621	2.940	3.236	3.506	3.441	3.437	3.486
Investasi	1.528	1.711	1.921	2.187	2.199	2.236	2.256
Konsumsi	1.620	1.772	1.934	2.139	2.143	2.153	2.166
Total	5.769	6.424	7.090	7.832	7.782	7.825	7.908

Pertumbuhan Kredit Berdasarkan Jenis Penggunaan (YoY)

Jenis Kredit	2022	2023	2024	Jan-25	Feb-25	Mar-25
Modal Kerja	12,17%	10,05%	8,35%	8,40%	7,66%	6,51%
Investasi	12,00%	12,26%	13,85%	13,22%	14,62%	13,36%
Konsumsi	9,42%	9,10%	10,61%	10,37%	10,31%	9,32%
Total	11,35%	10,38%	10,46%	10,27%	10,30%	9,16%

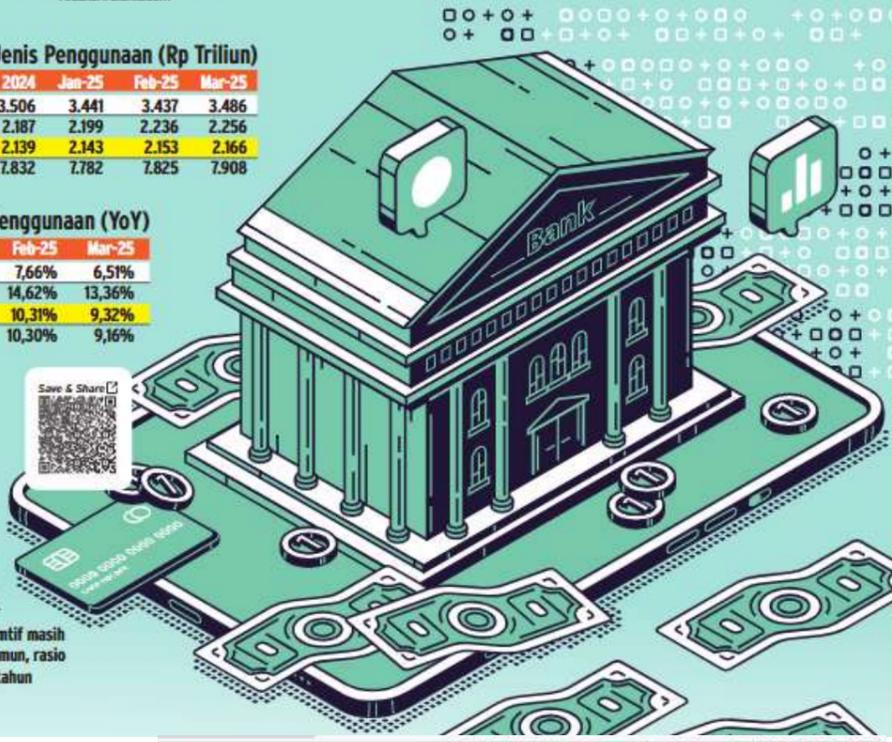
NPL Kredit Berdasarkan Jenis Penggunaan

Jenis Kredit	2021	2022	2023	2024	Jan-25	Feb-25	Mar-25
Modal Kerja	3,99%	3,25%	2,78%	2,57%	2,71%	2,77%	2,69%
Investasi	2,70%	1,97%	1,68%	1,48%	1,51%	1,52%	1,44%
Konsumsi	1,69%	1,54%	1,69%	1,90%	2,02%	2,07%	2,08%
Total	3,00%	2,44%	2,19%	2,08%	2,18%	2,22%	2,17%

BISNIS/ANIMON GHIZALI

Sumber: DJK

- Nilai *outstanding* kredit konsumsi per Maret 2025 mencapai Rp2.166 triliun, terendah dibanding kredit produktif yakni kredit modal kerja dan kredit investasi, padahal pada 2021-2023 segmen konsumtif masih mengungguli segmen investasi.
- Laju pertumbuhan kredit konsumsi kian melambat, menjadi hanya 9,32% YoY per Maret 2025, padahal akhir 2024 lalu masih 10,61% YoY.
- NPL atau rasio kredit bermasalah segmen konsumtif masih relatif rendah, hanya 2,08% per Maret 2025. Namun, rasio NPL itu sudah jauh lebih tinggi dibanding tahun-tahun sebelumnya yang masih di bawah 2%.



Secara umum, kinerja kredit perbankan sejatinya memang tengah lesu. Segmen kredit konsumsi yang biasanya relatif stabil pun kini turut mengalami tekanan. (Lihat infografik)

Di tengah kondisi ini, kalangan perbankan menyampaikan kehati-hatian mereka di segmen ini, sembari mempersiapkan strategi yang tepat untuk memitigasi peningkatan risiko kredit.

PT Bank Danamon Indonesia Tbk. (BDMN), misalnya, memutuskan untuk memperketat seleksi dan penilaian kredit pada pembiayaan konsumtif.

"Segmen rumah tangga memang rentan terhadap tekanan ekonomi saat ini dan sebagai langkah mitigasi kami memperkuat proses seleksi dan penilaian kelayakan kredit khususnya pada segmen rumah tangga yang menunjukkan peningkatan potensi risiko," ujar Consumer Lending Business Head Bank Danamon Enriko Sutarto, Jumat (27/6).

Menurutnya, langkah ini merupakan bagian dari strategi jangka panjang Danamon dalam menjaga kualitas portofolio kredit dan stabilitas keuangan, serta bentuk kehati-hatian perseroan dalam menghadapi dinamika ekonomi yang terus berkembang.

Sebagai bagian dari Grup MUFG, kata Enriko, Danamon turut memanfaatkan jaringan global dan kapabilitas internasional untuk memperkuat daya saing layanan keuangan yang berkelanjutan.

"Kolaborasi ini memungkinkan kami menjangkau segmen nasabah yang lebih luas dengan solusi yang relevan," ujarnya.

Presiden Direktur PT Allo Bank Indonesia Tbk. (BBHI) Indra Utoyo mengatakan pihaknya secara cermat memantau kenaikan NPL rumah tangga dan penurunan indeks keyakinan konsumen yang mencerminkan tekanan pada daya beli masyarakat.

"Namun bagi kami, ini bukan alasan untuk menghentikan laju penyaluran kredit konsumtif pada segmen ritel, melainkan momentum untuk mengkalibrasi kembali strategi penyaluran kredit secara lebih selektif, presisi, dan berbasis data," ujarnya, Senin (23/6).

Lebih lanjut, Indra menyampaikan Allo Bank memanfaatkan kekuatan teknologi dan data untuk menyesuaikan model *credit scoring* secara dinamis. Strategi ini dilakukan dengan mengintegrasikan indikator makroekonomi, perilaku digital konsumen, dan sinyal pasar lainnya.

Dengan pendekatan ini, kredit ritel tetap disalurkan secara terukur dan berkelanjutan, terutama pada segmen yang *resilient*.

Meski demikian, Allo Bank juga memperluas porsi pembiayaan produktif sebagai bentuk diversifikasi portofolio kredit. Indra menyebut pihaknya melihat peluang solid pada sektor-sektor yang masih tumbuh dan memiliki prospek jangka menengah panjang yang sehat.

"Kami terus menjaga keseimbangan portofolio dengan memperkuat ekspansi ke segmen *wholesale* dan SME. Pendekatan ini sejalan dengan prinsip utama kami, tumbuh secara berkelanjutan dengan kualitas aset yang tetap terjaga," tuturnya.

Sementara itu, PT Bank Oke Indonesia Tbk. (DNAR) mengidentifikasi bahwa NPL rumah tangga yang meningkat tak hanya disebabkan pelemahan daya beli masyarakat akibat inflasi dan ketidakpastian ekonomi.

FAKTOR LAIN

Direktur Kepatuhan OK! Bank Efdinal Alamsyah menggarisbawahi adanya faktor lain seperti stagnasi pendapatan rumah tangga hingga beban cicilan yang meningkat, terutama bila masyarakat terpapar suku bunga variabel atau mengambil pinjaman konsumtif lebih dari kemampuan riil.

"Antisipasi bank antara lain dilakukan dengan peninjauan kembali eksposur kredit. Bila terdapat konsentrasi risiko yang tinggi, misalnya, pada KTA [kredit tanpa agunan] atau kartu kredit, bank dapat menahan ekspansi di segmen tersebut," terangnya.

Efdinal menyebut bahwa perbankan perlu memperketat analisis kredit, melakukan diversifikasi ke sektor yang lebih resilien, dan menyesuaikan cadangan kerugian penurunan nilai (CKPN) agar tetap mencerminkan ekspektasi kerugian yang realistis.

Presiden Direktur PT Bank CIMB Niaga Tbk. Lani Darmawan juga mengamini bahwa daya beli masyarakat yang melemah berbuntut pada kenaikan NPL rumah tangga secara agregat.

Dia menjelaskan bahwa situasi ini juga mengindikasikan kemampuan membayar nasabah yang menurun, sehingga pertumbuhan penyaluran kredit berpotensi melambat.

"Bank saat ini lebih selektif untuk memberikan kredit dan mengatur komposisi kredit untuk bisa mengatur *bank-wide* NPL," katanya.

Sementara itu, PT Bank Mega Syariah memandang bahwa inovasi digital menjadi strategi yang digunakan untuk mendorong penyaluran pembiayaan konsumen.

"Inovasi digital menjadi makin penting untuk memperluas jangkauan layanan dan meningkatkan kenyamanan nasabah," kata Consumer Financing Business Division Head Bank Mega Syariah Raksa Jatnika Budi. □

Kans Tipes Laju Kredit Konsumsi Bank Digital saat Daya Beli Masih Lesu

