

# **SKRIPSI**

## **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PEMBERIAN KREDIT SEPEDAMOTOR YAMAHA PADA PT. BAF (*BUSSAN AUTO FINANCE*) CABANG BANGKINANG**

Diajukan sebagai syarat dalam menempuh tugas akhir untuk memperoleh gelar  
Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial  
UIN SUSKA RIAU



Oleh:

**ROSDA HAYATI**  
**NIM: 10671004781**

**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SULTAN SYARIF KASIM  
RIAU  
2013**

## **ABSTRAK**

### **ANALISA FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PEMBERIAN KREDIT SEPEDA MOTOR YAMAHA PADA PT. BAF (BUSSAN AUTO FINANCE) CABANG BANGKINANG**

**Oleh:**

**ROSDA HAYATI**

*Penelitian ini dilakukan pada PT. BAF (Busson Auto Finance) Cabang Bangkinang yang berlokasi di Jln. Jendral Sudirman Kota Bangkinang Kabupaten Kampar. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF (Busson Auto Finance) Cabang Bangkinang. Adapun pengambilan sampel menggunakan metode sensus, dimana semua populasi dijadikan sampel yang berjumlah 35 orang. Analisis data dalam penelitian ini adalah kuantitatif dengan menggunakan metode regresi linier berganda dan data tersebut dianalisis menggunakan program SPSS V.13.*

*Berdasarkan hasil analisis program SPSS terbukti bahwa pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF (Busson Auto Finance) Cabang Bangkinang dipengaruhi oleh character ini dibuktikan dengan nilai  $t$  hitung sebesar  $2,227 > t$  tabel sebesar  $1,690$  dan pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF (Busson Auto Finance) Cabang Bangkinang dipengaruhi oleh capacity ini dibuktikan dengan nilai  $t$  hitung sebesar  $5,409 > t$  tabel sebesar  $1,690$ . Sedangkan secara simultan pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF (Busson Auto Finance) Cabang Bangkinang dipengaruhi oleh character, capacity, capital, collateral dan condition of economic, ini dibuktikan dengan nilai  $F$  hitung sebesar  $21,241 > F$  tabel sebesar  $4,121$ .*

*Nilai  $R$  sebesar  $0,886$ , berarti hubungan keeratan secara bersama-sama antara variabel dependen dan variabel independen kuat karena  $R$  sebesar  $0,886 > 0,5$ . Nilai  $R$  Square sebesar  $0,786$  yang artinya  $78,6\%$  dari pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF (Busson Auto Finance) Cabang Bangkinang dipengaruhi oleh character, capacity, capital, collateral dan condition of economic, sedangkan sisanya ( $100\% - 78,6\% = 21,4\%$ ) dipengaruhi sebab-sebab lain yang tidak diteliti pada penelitian ini.*

*Keyword : Pemberian Kredit, Character, Capacity, Capital, Collateral dan Condition Of Economic.*

## DAFTAR ISI

<b>ABSRAK</b> .....	i
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	ii
<b>DAPRAR ISI</b> .....	iii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	v
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	vi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Batasan Masalah .....	8
C. Tujuan dan Mamfaat Penelitian .....	8
D. Sistematika Penulisan .....	9
<b>BAB II TELAAH PUSTAKA</b> .....	11
A. Pengertian Kredit .....	11
B. Fungsi dan Tujuan Pemberian Kredit .....	13
C. Perencanaan Kredit .....	14
D. Unsur-Unsur Kredit .....	17
E. Kebijakan Kredit.....	19
F. Standar Kredit .....	20
G. Persyaratan Kredit.....	21
H. Analisis Pemberian Kredit .....	24
I. Administrasi Dalam Pemberian Kredit .....	27
J. Pengamanan Kredit.....	29
K. Penetapan Bunga Kredit .....	30
L. Gejala Kredit Macet.....	33
M. Penyebab Kredit Macet .....	34
N. Teknik Penyelesaian Kredit Macet .....	36
O. Penelitian Terdahulu .....	39

P. Model Penelitian .....	40
Q. Hipotesa Penelitian .....	40
R. Variabel Penelitian.....	41
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>43</b>
A. Lokasi Penelitian.....	43
B. Jenis Dan Sumber Data .....	43
C. Populasi Dan Sampel .....	44
D. Uji Kualitas Data.....	44
E. Prosedur Pengumpulan Data.....	50
F. Teknik Analisis Data.....	50
<b>BAB VI GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN .....</b>	<b>55</b>
A. Sejarah Singkat Perusahaan .....	55
B. Misi Dan Visi.....	58
C. Struktur Organisasi .....	59
D. Aktivitas Perusahaan.....	60
E. Daerah Operasional.....	62
<b>BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>64</b>
A. Demografi Responden .....	64
B. Deskripsi Variabel .....	65
C. Uji Reliabilitas Validitas.....	72
D. Uji Normalitas Data Penelitian .....	75
E. Uji Asumsi Klasik.....	76
F. Analisa Hasil Penelitian.....	78
G. Uji Hipotesis .....	80
H. Pembahasan.....	84
<b>BAB VI PENUTUP .....</b>	<b>85</b>
A. Kesimpulan .....	85
B. Saran .....	86
<b>DAPTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	
<b>RIWAYAT HIDUP PENULIS</b>	

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel. 1.1 Target dan Realisasi Sepeda Motor Yamaha pada PT. Bussan Auto Finance Untuk Wilayah Kecamatan Bangkinang Tahun 2011.....	4
Tabel 1.2 Pengelompokan konsumen PT. BAF ( <i>Bussan Auto Finance</i> ) Untuk wilayah kecamatan Bangkinang Berdasarkan Jenis Pekerjaan Tahun 2011.....	6
Table 1.3 Skema Model Penelitian.....	40
Table 1.4 Operasional Penelitian.....	41
Table 1.5 Struktur Organisasi.....	59
Table 1.6 Responden Menurut Umur.....	64
Tebel 1.7 Responden Menurut Jenis Kelamin.....	65
Table 1.8 Rekapitulasi Tanggapan Responden Terhadap Variabel <i>Character</i> ..	66
Tabel 1.9 Rekapitulasi Tanggapan Responden Terhadap Variabel <i>Capacity</i> ....	67
Tabel 1.10 Rekapitulasi Tanggapan Responden Terhadap Variabel <i>Capital</i> .....	68
Tabel 1.11 Rekapitulasi Tanggapan Responden Terhadap Variabel <i>Collateral</i> ..	69
Tabel 1.12 Rekapitulasi Tanggapan Responden Terhadap Variabel <i>Condition of economic</i> .....	70
Tabel 1.13 Rekapitulasi Tanggapan Responden Terhadap Variabel Pemberian Kredit.....	71
Tabel 1.14 Uji Reliabilitas.....	72
Tabel 1.15 Uji Validitas.....	73
Tabel 1.16 Hasil Uji Autokorelasi.....	77
Tabel 1.17 Hasil Uji Multikolinearitas.....	78
Tabel 1.18 Hasil Regresi.....	79
Tabel 1.19 Hasil Regresi.....	81
Tabel 1.20 Hasil Uji F Hitung.....	82
Tabel 1.21 Hasil Koefisien Determinasi.....	83

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang.**

Dewasa ini bisnis penjualan sepeda motor yang dilakukan secara kredit sangat marak terjadi diseluruh Indonesia. Di setiap kota dan kabupaten pun sudah ada dealer resmi sepeda motor. Dengan adanya penjualan sepeda motor yang dilakukan secara kredit maka akan lebih mempermudah para konsumen untuk bisa memiliki sepeda motor dengan melakukan pembelian yang dilakukan dengan cara kredit yang dibayar secara cicilan untuk jangka waktu tertentu.

Penjualan secara kredit ini adalah jalan keluar bagi konsumen yang tidak bisa untuk membeli sepeda motor secara tunai. Hal ini disebabkan karena tidak adanya uang yang terkumpul dalam jumlah tertentu untuk dibayarkan dalam pembelian tunai, dengan adanya sistem penjualan sepeda motor secara kredit, maka memberikan peluang yang sangat besar bagi konsumen untuk bisa memiliki sepeda motor. Metode penjualan secara kredit inilah yang dimanfaatkan oleh perusahaan-perusahaan yang bergerak dibidang tersebut untuk menjual produk yang ditawarkannya kepada pasar sebanyak-banyaknya.

Dengan banyaknya keuntungan baik bagi perusahaan maupun bagi konsumen yang diperoleh dari sistem penjualan tersebut, yaitu bagi perusahaan bisa memasarkan produknya kepada konsumen sebanyak-banyaknya, serta bagi konsumen berpeluang untuk bisa memiliki sepeda motor.

Kecamatan Bangkinang telah mampu mewarnai pembangunan ekonomi yang tergolong pesat khususnya dibidang ekonomi terlihat adanya peningkatan jumlah penduduk. Hal ini telah ditandai dengan pesatnya pembangunan fisik khususnya yang

dibutuhkan untuk menunjang kelancaran usaha ekonomi, seperti yang telah dan sedang dibangunnya pertokoan-pertokoan dan supermarket serta pembangunan jalan. Gambaran kemacetan lalu lintas pun sudah sering terjadi diberbagai ruas jalan. Karena itu sudah menandai jumlah kendaraan bermotor salah satu sebagai sarana transportasi.

Dengan semakin membaiknya perekonomian dan peningkatan jumlah penduduk yang tergolong pesat mengakibatkan permintaan konsumen akan sarana transportasi yang sangat mudah didapatkan oleh konsumen untuk memenuhi kebutuhan keluarga, sehingga pemberian kredit sepeda motor semakin meningkat.

Melihat peluang pasar dari kendaraan bermotor yang tergolong potensial maka PT. BAF (*Bussan Auto Finance*) yang bergerak dibidang usaha penyaluran kredit sepeda motor Yamaha, berusaha untuk secara aktif membuat peluang pasar tersebut. Dengan kata lain ikut serta dalam memenuhi kebutuhan konsumen yang ada di Kecamatan Bangkinang dan sekitarnya dalam bentuk penyaluran kredit kepemilikan sepeda motor melalui sistem pembiayaan (*leasing*) kepada berbagai lapisan masyarakat yang membutuhkannya.

PT. BAF (*Bussan Auto Finance*) adalah sebuah perusahaan yang menyalurkan pembiayaan kredit sepeda motor Yamaha melalui dealer resmi Yamaha dengan berbagai tipe dengan cara tunai dan kredit. Dalam penyaluran kredit kepada konsumen terdapat berbagai masalah yang dialami oleh PT. BAF (*Bussan Auto Finance*), seperti dalam pemberian kredit terjadinya tunggakan dan permasalahan lainnya dalam kredit sepeda motor tersebut.

Penanganan masalah kredit cukup kompleks, sehingga memerlukan kerja sama dari berbagai disiplin ilmu pengetahuan atau berbagai disiplin profesi seperti : ahli

hukum, akuntan, ahli pemasaran dan lain-lain. Untuk mencapai tujuan pemberian kredit tersebut, maka manajemen perusahaan harus membuat suatu perencanaan tentang cara-cara pemberian kredit kepada calon konsumen yang ingin membeli sepeda motor produk Yamaha, sehingga diharapkan resiko-resiko yang mungkin muncul dari pemberian kredit tersebut dapat dihindari atau setidaknya-tidaknya dapat diminimalkan.

Dalam melakukan sesuatu perencanaan salah satu hal yang harus diperhatikan adalah perbedaan kepentingan antara pemberi kredit dan penerima kredit, dimana penerima kredit menghendaki untuk menerima kredit secepat mungkin dengan jangka waktu pembayaran kembali sepanjang mungkin, dengan syarat dan kondisi seringannya, apa yang diminta dapat dikabulkan segera mungkin.

Sebaiknya, pemberian kredit harus meneliti terlebih dahulu keadaan peminta kredit, memperhitungkan faktor-faktor kemungkinan yang terjadi dan tidak diharapkan, memperhitungkan suku bunga, memeriksa pembukuan, administrasi, mengukur bonafitivitasnya baik material maupun spritual.

Dengan demikian pemberi kredit dapat memberikan persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon konsumen bersangkutan. Selain itu dalam pemberian kredit juga harus ditentukan secara pasti tingkat pendapatan dan status pekerjaan konsumennya. Semuanya ini bertujuan untuk mengetahui kemampuan calon konsumen dalam memenuhi kewajibannya terhadap perusahaan yang memberikan kredit, baik angsuran pokok maupun bunga dari kredit itu sendiri.

Berikut ini dapat dilihat jumlah konsumen yang mengambil kredit sepeda motor yamaha pata PT. BAF (*Bussan Auto Finance*) untuk wilayah kecamatan Bangkinang berdasarkan jenis pekerjaan:



**Tabel. 1.1 : Target dan Realisasi Sepeda Motor Yamaha pada PT. Bussan Auto Finance Untuk Wilayah Kecamatan Bangkinang Tahun 2011**

<b>Triwulan</b>	<b>Target</b>	<b>Realisasi</b>	<b>Persentase</b>
I	105	103	98,09%
II	115	111	96,52%
III	120	113	94,16%
IV	130	129	99,23%

*Sumber : PT. BAF (Bussan Auto Finance)*

Dari tabel di atas terlihat bahwa secara periodik mengalami peningkatan yang signifikan. Peningkatan tersebut terlihat pada tiap-tiap triwulannya, dimana pada triwulan II realisasi jumlah kredit sebanyak 111 unit yang berarti meningkat dari triwulan sebelumnya yang hanya 103 unit. Demikian juga pada triwulan-triwulan berikutnya.

Manajemen kredit ini merupakan hal mutlak di lakukan, dalam mencapai fungsi dan kepentingan menjalankan misi perusahaan dalam mencapai tujuan. Proses penyaluran kredit pembiayaan ini adalah bagian integral dalam suatu usaha, di uraikan kepada sasaran untuk memperoleh keuntungan, sedang keuntungan akan dicapai melalui penjualan ataupun jasa. Sebelum pemberian kredit di lakukan maka rencana kredit sangatlah penting untuk di lakukan untuk melengkapi *policy* prekreditasi secara menyeluruh. Tanpa adanya penyaluran kredit pembiayaan ini berarti usaha perusahaan tidak berjalan.

**Tabel 1.2 : Pengelompokan Konsumen Pada PT. BAF (*Bussan Auto Finance*) Untuk Wilayah Kecamatan Bangkinang Berdasarkan Jenis Pekerjaan Tahun 2011**

Pekerjaan Konsumen	Triwulan I			Triwulan II			Triwulan III			Triwulan IV		
	Jumlah Kongume	Tunggakan	(%)	Jumlah Kongume	Tunggakan	(%)	Jumlah Kongume	Tunggakan	(%)	Jumlah Kongume	Tunggakan	(%)
<b>Petani</b>	30	5	16,6%	35	5	14,28 %	35	4	11,42 %	38	6	15,78%
<b>Wiraswasta</b>	35	2	5,7%	40	4	10%	42	3	7,14 %	45	5	11,11%
<b>Pegawai</b>	38	2	5,26%	36	3	8,33 %	36	3	5,55 %	46	3	6,52%
<b>Jumlah</b>	103	9	8,7%	111	12	10,8 %	113	9	7,96 %	129	14	10,85%

Sumber : PT. BAF (*Bussan Auto Finance*)

Pada tabel di atas dilihat bahwa pekerjaan konsumen PT. BAF (*Bussan Auto Finance*) Bangkinang untuk wilayah kecamatan Bangkinang dapat dikelompokkan atas tiga macam kategori yaitu : petani, wiraswasta, pegawai. Jumlah konsumen pada PT. BAF (*Bussan Auto Finance*) Bangkinang setiap tahunnya mengalami peningkatan, pada Triwulan I terdapat konsumen yang menunggak pembayaran sebesar 8.7% dengan rincian, petani sebanyak 16.6%, wiraswasta sebanyak 5.7%, pegawai sebanyak 5.26%. Pada triwulan II mengalami peningkatan jumlahkonsumen yang menunggak pembayaran sebesar 10.8%, dimana petani sebanyak 14.28%, wiraswasta sebanyak 10%, pegawai sebanyak 8.33%. Pada triwulan III jumlah konsumen yang menunggak pembayaran sebesar 7.96%, dimana petani sebanyak 11.42%, wiraswasta sebanyak7.14%, pegawai sebanyak5.55%. Sedangkan pada triwulan IV jumlah konsumen yang menunggak pembayaran sebesar10.85%, masing-masing petani sebanyak 15.78%, wiraswasta sebanyak 11.11%, dan pegawai sebanyak 6.52%.

Berdasarkan uraian permasalahan di atas yang mendorong penulis untuk membahas bagaimana manajemen perusahaan dalam mengelola pemberian kredit yang diberikannya kepada konsumen yang mengalami kredit macet, dengan mengambil judul: **”Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemberian Kredit Sepeda Motor Yamaha Pada PT. BAF (*Bussan Auto Finance*) Cabang Bangkinang”**

## **B. Perumusan Msalah.**

Berdasarkan masalah diatas maka penulis akan mengemukakan perumusan masalah yang akan diteliti dan dianalisis sebagai berikut :

”Faktor-faktor apa sajakah yang mempengaruhi pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF (*Bussan Auto Finance*)Cabang Bangkinang”

### **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.**

#### 1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui kebijakan perusahaan PT. BAF (*Bussan Auto Finance*)Cabang Bangkinang dalam pemberian kredit kepada konsumen sehingga terjadi tunggakan.
- b. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pemberian kredit sepeda motor Yamahapada PT. BAF (*Bussan Auto Finance*)Cabang Bangkinang.

#### 2. Manfaat Penelitian

- a. Dengan adanya penelitian ini pihak perusahaan PT. BAF (*Bussan Auto Finance*)Cabang Bangkinang dapat dijadikan masukan bagi PT. BAF (*Bussan Auto Finance*)Cabang Bangkinang dalam mengambil keputusan tentang pemberian kredit pada konsumen.
- b. Dapat dijadikan pedoman bagi pihak yang berkepentingan, yang akan melakukan penelitian dalam bidang yang sama.
- c. Dengan penelitian ini diharapkan berguna bagi penulis sendiri untuk mengaplikasikan disiplin ilmu yang telah diterima dibangku perkuliahan.

#### **D. Sistematika Penulisan**

Untuk mempermudah penulisan maka penulis menyusun sistematika sebagai berikut:

##### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab pendahuluan mengemukakan latar belakang masalah, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

##### **BAB II : TELAAH PUSTAKA**

Bab ini menguraikan beberapa landasan teori yang menyangkut tentang pengertian kredit, fungsian tujuan pemberian kredit, perencanaan kredit, unsur-unsur kredit, kebijakan kredit, standar kredit, persyaratan kredit, analisis pemberian kredit, administrasi dalam pemberian kredit, pengamanan kredit, penetapan bunga kredit, gejala kredit macet, penyebab kredit macet, teknik penyelesaian kredit macet, penelitian terdahulu, model penelitian, hipotesa penelitian dan variabel penelitian.

##### **BAB III : METODE PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan tentang metode penelitian yang terdiri dari lokasi penelitian, jenis dan sumber data, populasi dan sampel, uji kualitas data, prosedur pengumpulan data dan teknik analisis data.

##### **BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Bab ini merupakan penguraian dari gambaran umum sejarah perusahaan, visi dan misi perusahaan, aktivitas perusahaan struktur organisasi perusahaan serta daerah operasional.

## **BAB V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Bab ini merupakan hasil penelitian dan pembahasan tentang deografi responden, deskripsi variabel, uji reliabilitas validitas, uji normalitas data penelitian, uji asumsi klasik, analisa hasil penelitian serta uji hipotesis dan pembahasan.

## **BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini merupakan bab penutup yang berisikan kesimpulan berdasarkan hasil pembahasan dan analisa yang telah dilakukan dan saran-saran.

## **BAB II TELAAH PUSTAKA**

### **A. Pengertian Kredit**

Dalam arti luas kredit atau pinjaman diartikan sebagai kepercayaan. Begitu pula dalam bahasa latin kredit berarti “*Credere*” yang artinya percaya. Maksud dari percaya bagi si pemberi kredit (*kreditur*) adalah ia percaya kepada si penerima kredit (*debitur*) bahwa kredit yang disalurkan pasti akan dikembalikan sesuai perjanjian. sedangkan bagi si penerima kredit merupakan penerimaan kepercayaan sehingga mempunyai kewajiban untuk membayar sesuai jangka waktu.

Pengertian tentang kredit dilakukan oleh pemerintah dengan dikeluarkan Undang-undang pokok perbankan No.14 tahun 1967 Bab I pasal 1,2 yang merumuskan pengertian kredit sebagai berikut : ”kredit adalah penyediaan uang atau yang disamakan dengan itu berdasarkan persetujuan pinjam meminjam antara bank dengan lain pihak dalam hal dimana pihak peminjam berkewajiban melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga yang telah ditentukan”.

Selanjutnya pengertian kredit tersebut disempurnakan lagi dalam Undang-undang No 7 tahun 1992 tentang perbankan Bab 1, pasal 1 ayat 12 memberikan defenisi : ”kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan kesepakatan atau persetujuan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan, atau pembagian hasil keuntungan ” (**Hasibuan, 2001 : 87**)

Kredit merupakan suatu perkataan yang diambil dari bahasa latin *credo*, berarti saya percaya, dengan kata lain, kepercayaan pada kemampuan seseorang untuk membayar. Kepercayaan ini didasarkan atas sebuah perjanjian. Jadi, adakalanya kredit dinyatakan hanya sebagai “janji untuk membayar hutang” atau sebagai izin untuk menggunakan modal orang lain. Ia mengacu pada upaya seseorang untuk menggunakan barang dagangan seseorang, dengan janji akan membayarnya kembali setelah barang dagangan itu laku (**Muslehuddin, 2004: 32-34**).

Menurut *Raymond P Kent* dalam buku karangannya *money and banking* mengatakan bahwa ”kredit adalah hak untuk menerima pembayaran atau kewajiban untuk melakukan pembayaran pada waktu yang diminta, atau pada waktu yang akan datang karena penyerahan barang-barang sekarang”.

Dari gambaran singkat diatas, dapat dilihat bahwa terdapat dua pihak yang terlibat dalam kegiatan prekreditasi yakni kreditur atau pihak yang bersedia dan mempunyai kelebihan uang/dana/barang/jasa serta menawarkan kelebihan uang/dana/barang/jasa tersebut dengan syarat yang ditentukan. Pihak penerima kredit atau debitur yang memperoleh uang/dana/barang/jasa dengan syarat yang ditentukan.

Kredit mengandung pengertian adanya suatu kepercayaan dari seseorang atau badan yang di berikan kepada seseorang atau badan lainnya yaitu bahwa yang bersangkutan pada masa yang akan datang memenuhi segala sesuatu kewajiban yang telah diperjanjikan terlebih dahulu. (Firdaus dan Ariyanti, 2004:1)

Kredit juga merupakan lalu lintas pembayaran penulatan barang dan jasa, di mana pihak ke satu memberikan prestasi, baik berupa uang, barang, jasa ataupun prestasi



lainnya. Sedangkan imbalan prestasinya akan diterima kemudian/belakangan.  
(Rahmat, 2002:2)

## **B . Fungsi dan Tujuan pemberian Kredit**

### 1. Fungsi Kredit

Ada beberapa fungsi kredit yaitu diantaranya sebagai berikut :

- a. Kredit dapat meningkatkan daya guna/*utility* uang
- b. Kredit dapat meningkatkan daya guna/*utility* barang
- c. Kredit dapat meningkatkan peredaran lalulintas uang
- d. Kredit adalah salah satu alat stabilitas ekonomi

### 2. Tujuan Pemberian Kredit

Adapun tujuan kredit adalah sebagai berikut: (Untung, 2000 : 14)

- a. Untuk meningkatkan produktivitas
- b. Dapat memperluas kesempatan kerja
- c. Dapat meningkatkan kemahiran atau kematangan
- d. Untuk dapat memperluas pasar
- e. Meningkatkan daya beli

## **C. Perencanaan Kredit**

Proses perencanaan merupakan awal dari manajemen perkreditan, dimana tujuan, Strategi untuk mencapai tujuan, sasaran, dan program perkereditan ditentukan melalui

perencanaan. Sehingga tidak satupun kegiatan tanpa diawali dengan perencanaan , meskipun rencana yang dibuat tersebut bersifat sederhana. Perencanaan kredit meliputi kegiatan-kegiatan menentukan tujuan pemberian kredit, bagaimana menetapkan sasaran, program dari sektor- sektor ekonomi mana yang akan dibiayai. Oleh karena itu perencanaan kredit akan berupa kajian bagaimana dan kearah mana penyaluran kredit dilakukan(**Rivai, 2006 : 111**).

Perencanaan merupakan suatu usaha untuk menentukan tujuan dan bagaimana agar tujuan tersebut dapat tercapai. Perencanaan harus disusun secermat mungkin dengan memperhitungkan segala faktor yang dapat mempengaruhinya. Perencanaan adalah pemilihan sekumpulan kegiatan dan keputusan selanjutnya apa yang harus dilakukan, kapan, bagaimana, dan oleh siapa. Perencanaan yang baik dapat dicapai dengan mempertimbangkan kondisi diwaktu yang akan datang, dimana perencanaan dan kegiatan yang diputuskan akan dilaksanakan serta periode sekarang pada saat rencana dibuat (**Handoko, 2003 : 77**)

Perencanaan penyaluran kredit harus didasarkan pada keseimbangan antara jumlah, sumber dan jangka waktu dana agar tidak menimbulkan masalah terhadap tingkat kesehatan dan likuiditas bank. Jelasnya rencana penyaluran kredit harus seimbang dengan rencana penerimaan dana. (**Malayu Hasibuan, 2001 : 91**)

Perencanaan yaitu kegiatan untuk menciptakan dengan menyusun kerangka kerja atau perencanaan atas pekerjaan yang akan dilaksanakan untuk mencapai tujuan dari suatu organisasi. Bagi manajer yang dalam kegiatannya tidak pernah menyusun rencana kerja/program kerja secara cermat, akan membahayakan apabila kepada yang bersangkutan diberikan fasilitas kredit. Perlu diketahui bahwa kredit yang diberikan

bertujuan untuk membiayai suatu usaha yang merupakan sil perencanaan yang dibuat oleh manajer secara baik. **(Rivai, 2006: 312 )**

Perencanaan penyaluran kredit harus dilakukan secara realistis dan objektif, agar pengendalian dapat berfungsi dan tujuan dapat tercapai. Perencanaan penyaluran kredit di dasarkan pada keseimbangan antara jumlah, sumber, jangka waktu, dan dana agar tidak menimbulkan masalah. Kedua rencana ini diperhitungkan secara terpadu oleh perencanaan secara baik dan benar. **(Malayu Hasibuan, 2001 : 90).**

*Planning* mempunyai karakteristik tersendiri. Ciri ini perlu diperhatikan untuk mengetahui apakah rencana yang disusun itu benar-benar *sound* (sehat), karakteristik atau ciri-ciri *Planningsound* tersebut adalah:

1. *Planning* harus objektif , artinya disusun berdasarkan data dan fakta, bukan didasarkan khayalan intuisi belaka.
2. *Planning* harus jelas dan mempermudah tercapainya tujuan. Disusun secara jelas sehingga tidak ada keraguan bagi setiap anggota organisasi untuk melaksanakan pekerjaan sesuai dengan rencana yang disusun.
3. Rencana harus disusun oleh orang yang benar-benar mengerti organisasi dan memahami teknik perencanaan.
4. Rencana harus bersifat sederhana, artinya disusun dengan bahasa yang jelas, mudah dimengerti serta sistematisnya jelas.
5. Rencana harus luas atau fleksibel, artinya pola dasar yang permanen itu harus dapat dengan mudah diadakan penyesuaian bila keadaan dalam pelaksanaan mengharuskandemikian dan tidak menyebabkan perubahan pada pola dasar.

6. Rencana harus memudahkan pengawasan, yang diawasi, adalah pelaksanaan dari rencana, karenanya penyusunan rencana harus disertai program yang diteliti serta jelas sistematisnya.
7. Rencana harus stabil, artinya tidak terpengaruh terhadap perkembangan yang timbul baik dalam dunia perekonomian, perdagangan atau hal-hal yang berpengaruh langsung pada organisasi.
8. Rencana harus lengkap dan *integrated*, rencana harus disusun lengkap mendetail sehingga segala aspek mungkin ditimbulkan dalam pelaksanaan harus tercakup didalamnya dan baik administrasi maupun operasional harus berintegrasi satu sama lain untuk menghindari kepincangan-kepincangan disatu tempat yang pada akhirnya akan mengganggu kelancaran usaha.
9. Rencana mengandung suatu resiko, karena rencana menyangkut masa yang akan datang dan sukar untuk diukur apa yang akan terjadi, maka resiko yang mungkin timbul sudah harus diperhitungkan, dikalkulasikan sedemikian rupa sehingga didalam pelaksanaan nantinya segala kemungkinan telah dipertimbangkan terlebih dahulu.
10. Rencana harus bersifat praktis dan pragmatis, artinya rencana harus tercapai dengan mempertimbangkan faktor-faktor yang ada dalam organisasi, kemampuan dan kekuatan yang ada, hal-hal yang mempengaruhinya.

#### **D . Unsur-Unsur Kredit.**

Kredit yang diberikan oleh suatu lembaga kredit didasarkan atas kepercayaan, sehingga dengan demikian pemberian kredit merupakan pemberian kepercayaan.

Unsur-unsur dalam kredit adalah sebagai berikut: **(Veithzal Rivai,2006:5)**

1. Adanya dua pihak, yaitu pemberian kredit (kreditur) dan penerima kredit(nasabah). Hubungan keduanya merupakan hubungan kerja sama yang saling menguntungkan.
2. Adanya kepercayaan pemberi kredit kepada penerima kredit yang didasarkan atas *credit realing* penerima kredit.
3. Adanya persatuan , berupa kesepakatan pihak bank dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari penerima kredit kepada pemberi kredit.
4. Adanya penyerahan barang , jasa, atau uang dari pemberi kredit kepada penerima kredit.
5. Adanya unsur waktu (*time element*). Unsur waktu merupakan unsur waktu essensial kredit. Kredit dapat ada karena unsur waktu, baik dilihat dari pemberi maupun dari penerima kredit.
6. Adanya unsur resiko (*degree of risk*) baik dari pihak pemberi kredit maupun dari pihak penerima kredit.
7. Adanya unsur bunga sebagai kompensasi (prestasi) kepada pemberi kredit.

Sedangkan menurut **Kasmir, 2000: 103** unsur- unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah sebagai berikut:

1. Kepercayaan merupakan suatu keyakinan bagi sipemberi kredit bahwa kredit yang diberikan (baik berupa uang, barang atau jasa) benar-benar di terima dimasa yang akan datang sesuai jangka waktu kredit.

2. Kesepakatan antara sipemberi kredit dengan si penerima kredit. Kesempatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibanya masing-masing.
3. Jangka waktu  
Setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati.
4. Resiko  
Akibat adanya tanggung jawab, maka pengembalian kredit akan memungkinkan resiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu kredit.  
Semakin panjang suatu jangka waktu kredit, maka semakin besar resikonya, demikian pula sebaliknya.
5. Balas jasa  
Bagi bank balas jasa merupakan keuntungan atau pendapatan atas pemberian suatu kredit. Dalam bank jenis konvensional balas jasa kita kenal dengan nama bunga.

#### **E. Kebijakan Kredit**

Kebijaksanaan penjualan kredit adalah merupakan pedoman yang ditempuh oleh perusahaan untuk menentukan apakah kepada seorang pelanggan akan diberikan kredit dan berupa jumlah kredit yang akan diberikan tersebut. Perusahaan- perusahaan tidak hanya mementingkan penentuan standar kredit yang diberikan tetapi juga penerapan standar tersebut secara tepat dalam membuat keputusan-keputusan kredit.

Sebagian dari efektifitas perusahaan dalam menerapkan kebijaksanaan pengumpulan piutangnya dapat dilihat dari jumlah kerugian piutang (*bad debt*

*expenses*), karena jumlah piutang yang dianggap sebagai kerugian tersebut tidak hanya tergantung kepada kebijaksanaan pengumpul piutang tetapi juga kepada kebijaksanaan-kebijaksanaan penjualan kredit yang diterapkan.

Untuk menentukan kebijaksanaan kredit yang optimal, manajer keuangan harus memepertimbangkan beberapa variabel yang dikaitkan dengan piutang yang meliputi standar kredit dan persyaratan kredit.

#### **F. Standar Kredit**

Melalui perencanaan kredit maka perusahaan dapat menetapkan standar dari kredit yang akan diberikan. Standar kredit dari suatu perusahaan didefenisikan sebagai kriteria minimum yang harus dipenuhi oleh seorang langganan sebelum di berikan kredit.

Adapun faktor-faktor utama yang harus dipertimbangkan apabila perusahaan bermaksud untuk mengubah standar kredit yang diterapkan adalah:

1. Biaya-biaya administrasi

Bila mana perusahaan memperlunak standar kredit yang diterapkan maka berarti lebih banyak kredit yang diberikan dan tugas tugas yang tidak dapat dipisahkan dengan adanya pertambahan penjualan kredit tersebut. Sebaliknya, apabila standar kredit di perketat maka jumlah penjualan diberikan akan semakin kecil sehingga akan mengurangi biaya administrasi.

2. Investasi dalam piutang

Semakin besar kredit yang diberikan akan memperbesar biaya-biayaanya (*carrying cost*) bila standar kredit diperlunak, dan akan menurunkan *carrying cost* bila mana standar kredit diperketat.

### 3. Kerugian piutang

Probabilitas (resiko) kerugian piutang akan semakin meningkat dengan memperlunak standar kredit, dan akan semakin menurun bila mana standar kredit diperketat

### 4. Volume penjualan

Bila mana standar kredit diperlunak maka diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan, sedangkan apabila sebaliknya yang terjadi dimana perusahaan memperketat standar kredit yang diterapkan maka dapat diperkirakan bahwa volume penjualan akan menurun. (Syamsuddin, 2001 : 256)

## G. Persyaratan Kredit

Persyaratan *kredit (Credit term)* merupakan kondisi yang diisyaratkan untuk pembayaran kembali piutang dari pada pelanggan. Kondisi tersebut meliputi lama waktu pemberian kredit, potongan tunai (*cash discount*) serta persyaratan khusus lainnya.

Untuk memungkinkan setiap orang layak untuk memperoleh kredit dari perusahaan pemberi kredit harus memperhatikan persyaratan- persyaratan sebagai berikut :

- 1 . Karakter calon debitur baik atau jelek.
- 2 . Analisis informasi / data tentang lokasi atau alamat rumah dan kantor yang sesuai dengan KTP.
- 3 . Analisis kemampuan membayar angsuran , dimana angsuran adalah  $\frac{1}{3}$  (sepertiga) dari pendapatan calon debitur
- 4 . Tentukan proyeksi *cash flow* usaha.

Bandingkan surplus usaha terhadap kemampuan membayar angsuran (Syamsuddin, 2000:266)

Persyaratan kredit yang ditawarkan oleh perusahaan berisi informasi yang menyatakan tentang periode kredit, besarnya potongan tunai serta saat penentuan awal



periode kredit. Semua fakto-faktor tersebut harus dinyatakan secara jasa misalnya ekspresi sebagai berikut: 2/20 Net30. Persyaratan seperti ini mengandung arti bahwa pembeli akan menerima potongan tunai sebesar 2% apabila pembayaran kredit dilakukan dalam waktu 20 hari setelah awal periode kredit bila mana tidak mengambil potongan tunai yang ditawarkan (tidak membayar dalam waktu 20 hari), maka keseluruhan jumlah hutang (piutang bagi perusahaan penjual) harus dibayar dalam waktu paling lambat 30 hari sesudah awal periode kredit. Dengan demikian persyaratan kredit menjadi tiga hal yaitu:

1. Potongan tunai (*cash discount*)
2. Periode potongan tunai
3. Periode kredit

Periode kredit adalah jumlah hari mulai hari dari saat perhitungan periode kredit sampai dengan saat pembayaran keseluruhan jumlah utang. tanpa memandang apakah ditawarkan potongan tunai atau tidak, maka periode kredit dalam suatu transaksi harus dinyatakan dengan jelas. **(Syamsuddin 2001 : 324)**

Potongan tunai (*cash discount*) ini merupakan pengurangan jumlah uang apabila pembayaran dilakukan dalam periode potongan tunai yang sudah ditetapkan. Periode potongan tunai (*cash discount period*) menunjukkan jumlah hari dimana potongan tunai masih dapat diambil, yaitu mulai sejak awal perhitungan periode kredit sampai dengan hari potongan tunai.

Penentuan awal periode kredit harus dinyatakan dengan jelas dalam perjanjian-perjanjian atau persyaratan kredit yang diberikan. Pernyataan tentang masa awal periode

kredit dapat dilakukan dalam beberapa bentuk, misalnya berdasarkan tanggal faktur, mulai pertengahan bulan, dimulai pada akhir bulan ataupun pada saat barang diterima.

## **H. Analisis Pemberian Kredit**

Apabila perusahaan telah menetapkan standar kredit yang akan diterapkan maka harus dikembangkan suatu prosedur untuk menilai siapa atau langganan-langganan mana yang akan diberikan kredit. Disamping menentukan langganan mana yang dapat diberikan kredit perusahaan biasanya juga menentukan sampai seberapa banyak kredit yang diberikan kepada masing-masing langganan.

Dua faktor yang harus dilakukan oleh perusahaan dalam penilaian terhadap calon langganan yang diberikan kredit adalah:

1. Meperoleh informasi-informasi tentang keadaan langganan
2. Menganalisa laporan keuangan dan buku besar hutang untuk menentukan umur rata-rata hutang dagang perusahaan calon langganan selama ini.

Secara singkat penganalisaan terhadap kedua faktor tersebut diatas sering kali dengan istilah “*the five C’s of credit*” yaitu sebagai berikut:

1. *Character* (watak, kepribadian dan sifat)

Tujuannya adalah untuk memberikan keyakinan kepada debitur bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya.

2. *Capacity*, (kemampuan/kesanggupan)

Untuk melihat kemampuan calon debitur dalam membayar kredit hubungkan dengan kemampuan mengelola bisnis serta mencari laba

3. *Capital* (kekayaan, modal)

Prinsip ini adalah untuk mengetahui sumber sumber pembiayaan yang dimiliki debitur terhadap usaha yang akan dibiayainya, atau dengan kata lain seberapa besar jumlah modal yang dimilikinya.

4. *Collateral* (jaminan, agunan)

Merupakan jaminan yang diberikan calon debitur baik secara fisik dan non fisik. Fungsi jaminan adalah sebagai pelindung kreditur dari kerugian.

5. *Condition of economic* (kondisi ekonomi)

Dalam menilai kredit hendaknya juga menilai kondisi ekonomi sekarang dan masa akan datang sesuai dengan sektor yang memiliki masing masing debit.

**(Syamsuddin,2001;264-265)**

Secara singkat sampai proses yang akan dilalui oleh peminta kredit sejak pengajuan permohonan kredit sampai kepada realisasi kredit sebagai berikut:

1. *Debitur* mengajukan permohonan penjualan kredit secara tertulis kepada *kreditur*
2. *Debitur* mengisi daftar isian/formuir/blanko/aplikasi yang telah disediakan oleh *kreditur*
3. *Kreditur* melakukan penelitian atau menganalisa pribadi calon serta segala sesuatu yang disyaratkan
4. Setelah *kreditur* selesai menganalisa dan semua persyaratan telah terpenuhi, dilakukanlah penandatanganan perjanjian kredit dan pengaktifan jaminan.

Analisis kredit atau penilaian kredit adalah suatu proses yang dimaksud untuk menganalisa atau menilai suatu permohonan kredit yang diajarkan oleh calon debitur

kredit sehingga dapat memberikan keyakinan kepada pihak kreditur bahwa usaha yang dibiayainya cukup layak **(Dendawijaya 2001 : 92)**

Menurut Suyatno yang dimaksud analisa kredit adalah kegiatan yang meliputi:

- a. Mempersiapkan pekerjaan-pekerjaan penguraian dari segala aspek baik keuangan maupun non keuangan untuk mengetahui kemungkinan dapat atau tidaknya dipertimbangkannya permohonan kredit.
- b. Menyusun laporan analisis yang diperlukan, berisi penguraian dan kesimpulan serta penyajian alternatif-alternatif sebagai bahan pertimbangan untuk pengambilan keputusan pimpinan dari permohonan kredit nasabah. **(Suyatno dkk, 2003 : 70)**

Tujuan diadakannya penilaian kredit adalah agar yang akan diberikan kredit selalu memperhatikan dan mempertimbangkan hal hal sebagai berikut :

1. Keamanan kredit (*safety*) artinya harus benar-benar diyakini bahwa kredit tersebut dapat dilunasi kembali
2. Terarahnya tujuan penggunaan kredit (*suitability*) yaitu bahwa digunakan sesuai dengan tujuan dan tidak bertentangan dengan peraturan yang berlaku
3. Menguntungkan (*profitable*) baik bagi kreditur sendiri berupa penghasilan maupun bagi debitur yakni berupa keuntungan dan makin berkembang usahanya

Penilaian kredit demikian hanya mungkin dilakukan apabila tersedianya informasi dan data yang cukup. Dengan diketahuinya prosedur pemberian kredit, berarti secara tidak langsung dapat pula diketahui hal-hal apa saja yang harus di persiapkan oleh debitur sebelum atau dalam mengajukan permohonan. Kunci suksesnya pemberian kredit adalah analisis kredit yang sistematis dan efektifitas pelaksanaannya dalam bidang

ini dapat meniadakan banyak resiko kredit, sedangkan kurangnya perhatian terhadap penilaian kredit itu menimbulkan kemungkinan-kemungkinan resiko.

### **I. Administrasi Dalam Pemberian Kredit**

Ada beberapa tahapan dalam proses administrasi kredit meliputi hal-hal sebagai berikut : **(Djohan, 2000: 161)**

1. Sebelum kredit diberikan. Tahapan ini merupakan kegiatan administrasi yang bersifat pasif meliputi pengumpulan data mikro yang berkaitan dengan calon debitur.
2. Pada saat proses analisis. Dalam proses analisis kredit terdapat kegiatan untuk mengumpulkan data intern maupun ekstern yang selanjutnya diolah dan diadministrasikan.
3. Pada saat keputusan kredit. Kegiatan administrasi kredit dilakukan pada saat dimulainya hubungan antara debitur dengan bentuk ikatan perjanjian kredit dan ikatan pemberian jaminan. Pada tahap ini semua persyaratan kredit yang telah ditetapkan harus diberitahukan secara resmi atau secara tertulis.
4. Pada saat kredit berjalan. Kegiatan administrasi kredit meliputi pencatatan semua pelaporan kredit meliputi laporan transaksi, stok bulanan, laporan keuangan triwulan, semester dan tahunan.
5. Pada saat pelunasan kredit. Kegiatan administrasi kredit meliputi perhitungan kembali sisa kewajiban yang harus dibayar oleh debitur antara lain bunga tertunggak, biaya administrasi dan biaya lainnya.

6. Pada saat kredit bermasalah. Penanganan debitur bermasalah memerlukan perhatian khusus atau tidak sama dengan penanganan debitur lancar. Kegiatan yang perlu dilaksanakan adalah penyempurnaan posisi meliputi kelengkapan dokumen perkreditan dan penyempurnaan pengikatan barang jaminan.

## **J. Pengamanan Kredit**

Kredit yang diberikan kepada konsumen perlu diadakan pengamanan. Pengamanan kredit merupakan suatu aspek yang penting dalam manajemen kredit, karena pengamanan kredit berjalan terus menerus, berulang ulang, dan saling berkaitan antara yang satu dan yang lainnya, langkah pengamanan ini dimulai dari sejak merencanakan pemberian kredit sampai kreditnya kembali.

Dalam ilmu manajemen setelah *controlling* orang melakukan evaluasi untuk menilai segala hal yang telah dilakukan dalam pelaksanaan perencanaan dan untuk menyusun perencanaan masa selanjutnya. Menganalisa kredit, mengatur administrasi, mengikat jaminan, mengasuransikan, dan menganalisa jalannya kredit merupakan langkah-langkah yang diambil oleh *kreditur* dalam rangka mengamankan kredit yang diberikan, sehingga kredit kembali dengan aman.

Langkah-langkah yang diambil oleh kreditur untuk mengamankan kreditnya, pada pokoknya dapat digolongkan menjadi dua, yaitu:

1. Pengamanan Preventif, adalah pengamanan yang dilakukan untuk mencegah terjadinya kemacetan atau resiko kredit.

2. Pengamanan Represif, adalah pengaman yang dilakukan untuk menjelaskan kredit yang mengalami ketidaklancaran atau kemacetan. **(Sinungan, 2001: 39)**

Dengan demikian pengamanan kredit pada hakikatnya bertujuan untuk memperkecil resiko yang mungkin timbul maupun yang sudah terjadi.

### **K. Penetapan Bunga Kredit**

Besar kecilnya suku bunga simpanan dan pinjaman sangat dipengaruhi oleh keduanya, artinya bunga simpanan maupun pinjaman saling mempengaruhi, disamping pengaruh faktor- faktor lainnya seperti jaminan, jangka waktu, kebijakan pemerintah dan target laba.

Hal itu berdasarkan prinsip fiqih ‘*Saddudz Dzari’ah*’, artinya sikap dan tindakan preventif untuk mencegah dari perbuatan dosa. Sebab, hukum pemakan dan pemberi uang riba adalah sama-sama haram berdasarkan riwayat Ibnu Mas’ud bahwa:

لَهُ وَشَاهِدِيَّةٌ وَكَاتِبَةُ لَعْنُ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَكَلَ الرَّبَا وَمَوْكٍ

“*Rasulullah s.a.w. melaknat pemakan harta riba, pembayar riba, saksi transaksi ribawi dan penulisnya.*” (HR. al-Bukhari, Abu Dawud, at-Tirmidzi dan Ibnu Majah dari Ali ibn Abi Thalib)

Faktor-faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan suku bunga secara garis besar sebagai berikut : **(Kasmir : 2000 :134 - 135)**

### 1. Kebutuhan dana

Apabila bank kekurangan dan (simpanan sedikit), sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh bank agar dana tersebut cepat terpenuhi meningkatkan suku bunga simpanan. Dengan meningkatnya suku bunga simpanan akan menarik simpanan nasabah untuk menyimpan uang di bank dengan demikian kebutuhan dana dapat terpenuhi. Sebaliknya jika bank kelebihan dana, dimana simpanan banyak tetapi permohonan kredit sedikit, maka bank akan menurunkan bunga simpanan sehingga mengurangi minat nasabah untuk menyimpan. Atau dengan cara menurunkan juga bunga kredit sehingga permohonan kredit meningkat.

### 2. Persaingan

Dalam memperebutkandan simpanan , maka disamping faktor promosi, yang paling utama pihak perbankanharus memperhatikan pesaing. Dalam arti jika untuk bunga simpanan rata-rata 16% pertahun, maka jika hendak membutuhkan dana cepat sebaiknya bunga simpanan kita naikkan diatas bunga pesaing misalnya 17% per tahun.

Namun sebaliknya untuk bunga pinjaman kita harus dibawah bunga pesaing

### 3. Kebijakan pemerintah

Dalam kondisi tertentu pemerintah dapat menentukan batas maksimal atau minimal suku bunga, baik bunga simpanan maupun bunga pinjaman. Dengan ketentuan batas maksimal atau minimal bunga simpanan maupun pinjaman bank tidak boleh melebihi batas yang sudah ditetapkan oleh pemerintah ikut besar dan



demikian pula sebaliknya. Oleh karena itu pihak bank harus hati-hati dalam menentukan persentase.

4. Target laba yang diinginkan.

Target laba yang diinginkan, merupakan besarnya keuntungan yang diinginkan oleh bank. Jika laba yang diinginkan besar, maka bunga pinjaman ikut besar dan demikian pula sebaliknya. Oleh karena itu pihak bank harus hati-hati dalam menentukan persentase laba atau keuntungan yang diinginkan

5. Jangka waktu

Semakin panjang jangka waktu pinjaman, maka akan semakin tinggi bunganya, hal ini disebabkan besarnya kemungkinan resiko dimasa mendatang. Demikian pula sebaliknya jika pinjaman berjangka pendek, maka bunganya relative lebih rendah.

6. Kualitas jaminan

Semakin *likuid* jaminan yang diberikan, maka semakin rendah bunga kredit yang dibebankan dan sebaliknya.

7. Reputasi perusahaan

Bonafiditas suatu perusahaan yang akan memperoleh kredit juga sangat menentukan tingkat suku bunga yang akan dibebankan nantinya, karena biasanya perusahaan yang bonafit kemungkinan resiko kredit macet dimasa mendatang relative kecil dan sebaliknya.

8. Produk yang kompetitif

Maksudnya adalah produk yang dibiayai kredit tersebut laku di pasaran. Untuk produk kompetitif, bunga kredit yang diberikan relatif rendah jika dibandingkan

dengan produk yang kurang kompetitif. Hal ini disebabkan tingkat pengambilan kredit terjamin, karena produk yang dibiayai laku dipasarkan.

#### 9. Hubungan baik

Biasanya bank menggolongkan nasabahnya menjadi dua nasabah yaitu nasabah utama (primer) dan nasabah biasa (sekunder). Pengolongan ini didasarkan pada keaktifan serta loyalitas nasabah yang bersangkutan terhadap bank. Nasabah utama biasanya mempunyai hubungan yang baik dengan pihak bank, sehingga dalam penentuan suku bunganya pun berbeda dengan nasabah biasa.

#### 10. Jaminan pihak ketiga

Dalam hal ini pihak yang memberikan jaminan kepada bank untuk menanggung segala resiko yang dibebankan kepada penerima kredit. Biasanya pihak yang memberikan jaminan bonafid , baik dari segi kemampuan membayar, nama baik maupun loyalitasnya terhadap bank, sehingga bunga yang dibebankan pun juga berbeda. Demikian pula sebaliknya jika penjamin pihak ketiganya kurang bonafid atau tidak dapat dipercaya , maka mungkin tidak dapat digunakan sebagai jaminan pihak ketiga oleh pihak perbankan.

### **L. Gejala Kredit Macet**

Ada beberapa gejala kredit macet antara lain menurunnya pendapatan bersih, menurunnya secara tajam, meningkatnya penjualan secara tajam dan debitur mulai ingkar janji.

#### 1. Menurunnya pendapatan bersih

Turunnya pendapatan bersih dapat disebabkan oleh menurunnya penerimaan (*total revenue*) atau naiknya biaya total (*total cost*).

2. Menurunnya penjualan secara tajam

Turunnya penjualan adalah wajar, mungkin karena situasi musiman ataupun keadaan yang bersifat sementara. Tetapi jika turunnya penjualan sangat tajam merupakan tanda-tanda perusahaan menemui titik kritis.

3. Meningkatnya penjualan secara tajam

Naik penjualan adalah wajar dalam perkembangan usaha debitur, tetapi naiknya penjualan secara tajam perlu jadi pengamatan. Ada beberapa kemungkinan terjadi perusahaan melakukan penjualan dibawah harga pokok dengan tujuan memperoleh uang secara cepat dalam rangka melakukan berbagai pembayaran.

4. Debitur mulai ingkar janji

Antara kreditur dan debitur selalu terikat dengan perjanjian yang dituangkan dalam perjanjian kredit, antara lain kewajibannya membayar bunga tiap bulan, atau melakukan angsuran pokok pinjaman secara periode tertentu. Namun kenyataannya debitur tidak mampu memenuhi janjinya. (Mahmoeddin,2001:47)

### **M. Penyebab Kredit Macet**

Hampir setiap perusahaan mengalami kredit macet atau debitur tidak mampu lagi melunasi kreditnya. Kemacetan suatu fasilitas kredit disebabkan oleh 2 faktor, yaitu:

1. Dari pihak perusahaan

Artinya dalam melakukan analisisnya, pihak analisis kurang teliti, sehingga apa yang seharusnya terjadi tidak diprediksi sebelumnya. Dapat pula terjadi akibat

kolusi dari pihak analisis kredit dengan pihak debitur sehingga dalam analisisnya dilakukan secara subjektif.

2. Dari pihak debitur

Dari pihak nasabah kemacetan kredit dapat terjadi akibat dua hal, yaitu:

- a. Adanya unsur kesengajaan, dalam hal ini debitur sengaja untuk tidak bermaksud membayar kewajibannya kepada perusahaan sehingga kredit yang diberikan macet. Dapat dikatakan tidak adanya unsur kemauan untuk membayar.
- b. Adanya unsur tidak sengaja, artinya debitur mau membayar akan tetapi tidak mampu, sebagai contoh kredit yang dibiayai mengalami musibah seperti kebakaran, kena hama, banjir dan sebagainya. Sehingga tidak ada kemampuan untuk membayar kredit. **(Kasmir,2000:102)**

Dalam buku karangan **Mahmoeddin** halaman 52, Ada beberapa hal yang menyebabkan kredit macet antara lain :

1. *Debitur* memiliki karakter yang diragukan.

Dengan kata lain, debitur memang berwatak nakal, mungkin saja saat mengajukan permohonan kredit, semua sudah memenuhi syarat dan melalui prosedur yang wajar, namun setelah dicairkan timbul keinginan untuk mengkhianati perjanjian yang telah disepakati.

2. *Debitur* memalsukan catatan dan pembukuan

Pemalsuan catatan dan pembukuan, baik pada saat pengajuan kredit maupun pada saat kredit berjalan, dapat memberikan masukan yang dapat menipu perusahaan. Catatan dan pembukuan nasabah merupakan sumber utama dalam meneliti perjalanan

bisnis debitur. Catatan tersebut palsu, maka sipembaca catatan akan dibohongi oleh debitur. cepat atau lambat ini akan bermuara pada ketidaklancaran kredit nantinya.

### 3. *Debitur* mengalami musibah

Maksudnya disini debitur mengalami musibah, antara lain meninggal dunia.

## **N. Teknik Penyelesaian Kredit Macet.**

Dalam hal kredit macet pihak bank perlu melakukan penyelamatan, sehingga tidak akan menimbulkan kerugian. Penyelamatan yang dilakukan apakah dengan memberikan keringanan berupa jangka waktu angsuran terutama bagi kredit terkena musibah atau melakukan penyitaan bagi kredit yang sengaja lalai untuk membayar. Terhadap kredit yang mengalami kemacetan sebaiknya dilakukan penyelamatan sehingga bank tidak mengalami kerugian penyelamatan terhadap kredit macet dilakukan dengan cara antara lain : **(Kasmir, 2000 : 129 - 131).**

### *a. Reschedulling*

Suatu tindakan yang diambil dengan cara memperpanjang jangka waktu kredit atau jangka waktu angsuran. Dalam hal ini si debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu pembayaran krsedit, misalnya perpanjangan jangka waktu kredit dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga si debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya, memperpanjang waktu angsuran hampir sama dengan jangka waktu kredit. Dalam hal ini jangka waktu angsuran kreditnya diperpanjang pembayarannya pun misalnya dari 36 kali menjadi 48 kali dan hal itu tentu saja jumlah angsuran pun menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran.

*b. Reconditioning*

*Reconditioning* maksudnya adalah bank mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti:

1. Kapitalisasi bunga, yaitu bunga dijadikan hutang pokok
2. Penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu.

Dalam hal penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu, maksudnya hanya bunga yang dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa.

3. Penurunan suku bunga.

Penurunan suku bunga dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah. Sebagai contoh jika bunga pertahun sebelumnya dibebankan sebesar 20% pertahun diturunkan menjadi 18% pertahun. Hal ini tergantung dari pertimbangan bank yang bersangkutan. Penurunan suku bunga akan mempengaruhi jumlah angsuran yang semakin mengecil, sehingga diharapkan dapat membantu meringankan beban nasabah.

4. Pembebasan suku bunga

Pembebasan suku bunga diberikan kepada nasabah dengan pertimbangan nasabah tidak akan mampu lagi membayar kredit tersebut. Akan tetapi nasabah tetap mempunyai kewajiban untuk membayar pokok pinjamannya sampai lunas.

c. *Restructuring*

*Restructuring* merupakan tindakan bank kepada nasabah dengan cara menambah modal nasabah dengan pertimbangan nasabah memang membutuhkan tambahan dana dan usaha yang dibiayai memang masih layak. Tindakan ini meliputi :

1. Dengan menambah jumlah kredit
2. Dengan menambah *equity*: yaitu, dengan menyetor uang tunai dan tambahan dari pemilik.

d. Kombinasi

Merupakan kombinasi dari ketiga jenis yang diatas. Semoga nasabah dapat saja diselamatkan dengan kombinasi antara *rescheduling* dan *restructuring*, misalnya jangka waktu diperpanjang pembayaran bunga ditunda atau *reconditioning* dengan *reschedulling* misalnya jangka waktu diperpanjang modal tambahan.

e. Penyitaan jaminan.

Penyitaan jaminan merupakan jalan terakhir apabila nasabah suda benar benar tidak punya iktikad baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya.

## O. Pandangan Islam

*Al-qard*} secara bahasa (*etimologis*) berarti potongan (القطع) yaitu istilah yang diberikan untuk sesuatu yang diberikan sebagai modal usaha. Sesuatu itu disebut *qard*} sebab ketika seseorang memberikannya sebagai modal usaha, maka sesuatu itu terputus atau terpotong. Sehubungan dengan itu, aktivitas pencarian modal diistilahkan dengan (الإستقراض)

Adapun *al-qard* secara istilah (*terminologis*) para ulama berbeda pendapat sesuai dengan mazhabnya masing-masing.

#### 1) Mazhab Hanafi

Mereka berpendapat bahwa *qard* adalah sesuatu yang diberikan sebagai modal untuk dijalankan dengan syarat bahwa harta itu ketika dikembalikan kepada pemiliknya harus semisal. Batasan semisal adalah asal jenisnya tidak jauh berbeda. Kategori ini meliputi kesamaan untuk ditakar, ditimbang dan dihitung jumlahnya.

#### 2) Mazhab Maliki

Mereka berpendapat bahwa *qard* adalah penyerahan dari seseorang kepada pihak lain berupa sesuatu yang bernilai kebendaan.. Pemberian modal yang bagi pemberinya berhak mengambil barang tersebut dari orang yang mendapatkan modal.

Pengertian tersebut dapat dijelaskan lebih rinci sebagai berikut :

- a. Sesuatu itu bernilai kebendaan dan bukan merupakan hal yang remeh.
- b. Pemberian bersifat murni, maksudnya seluruh keuntungan atau manfaat dari modal itu kembali atau menjadi milik pihak yang menjalankan usaha.
- c. Tidak mengijinkan transaksi peminjaman yakni penerima modal tersebut tidak mempunyai kebebasan dalam memanfaatkan modal tersebut sebagaimana seorang peminjam.
- d. Menggambil barang pengganti. Hal ini sebagai pembeda dengan hibah yakni suatu pemberian yang tidak mengharapkan adanya pengganti.
- e. Barang pengganti tidak berbeda jenis dengan modal. Hal ini dimaksudkan sebagai pembeda dari transaksi *salam*.

#### 3) Mazhab Syafi'i



Mereka berpendapat bahwa *qard* adalah sesuatu yang diberikan sebagai pinjaman modal. *Qard* merupakan pemberian pinjaman modal yang bersifat menjalankan kebaikan sosial. *Qard* bisa dipersamakan dengan transaksi *salaf* yaitu pemilikan sesuatu untuk diberikan kembali dengan sesuatu yang serupa menurut kebiasaan yang berlaku.

#### 4) Mazhab Hambali

Mereka berpendapat bahwa *qard* adalah menyerahkan modal pinjaman kepada orang yang menggunakannya dan modal itu akan dikembalikan berupa barang penggantinya. *Qard* bagi mereka merupakan jenis dari transaksi *salaf*. Sebab penerimaan modal pinjaman mengambil manfaat dari modal tersebut. Hal ini merupakan transaksi yang lazim terjadi. Jika modal telah diserahkan maka pemberi modal tidak boleh mengambil manfaat dari modal tersebut, sebab modal itu tidak lagi menjadi miliknya, namun ia berhak mendapat gantinya.

#### 5) Abu Sura'i Abd al-Hadi

Menurutnya *qard* atau pinjaman adalah suatu transaksi yang menyempurnakan jalan pemilikan harta kepada pihak lain secara sukarela untuk dikembalikan lagi kepadanya dengan hal yang serupa atau seseorang menyerahkan harta kepada pihak lain untuk dimanfaatkan dan kemudian orang tersebut mengembalikan penggantinya.

#### 6) Sayyid Sabiq

Menurut beliau *qard* adalah harta yang diberikan seorang pemberi pinjaman kepada orang yang meminjam untuk kemudian dikembalikan yang semisal setelah mampu.

Dari beberapa pendapat tentang definisi *qard* di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa kredit atau *qard* adalah suatu transaksi atau perikatan antara pihak kreditur (pemberi pinjaman) dengan debitur (penerima pinjaman) berupa uang atau barang yang merupakan suatu jenis pinjaman pendahuluan untuk kepentingan peminjam dengan maksud akan mengembalikan yang semisal sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati, misalnya satu minggu, satu bulan, enam bulan atau satu tahun.

Dengan demikian praktek perkreditan yang dilakukan para usahawan kecil melalui program Kredit Usaha Mikro di Perum Pegadaian Cabang Ngupasan Yogyakarta, jika ditinjau dari fiqh Islam dapat dikategorikan ke dalam *qard* yaitu adanya modal berupa uang yang diberikan oleh pihak pegadaian kepada para nasabah untuk mengembangkan usahanya dengan kewajiban mengembalikannya pada waktu yang telah disepakati.

Sedangkan Dasar Hukum terdapat pada ayat al-qur'an, Ayat-ayat al-Qur'an yang mendasari kredit (*qard*) ini diantaranya:

- a. Al-Baqarah (2): 245.

ضبيقي دلل او قريتك افاعضأ هل هفعضيف ان سح اضرق دلل اضرق ي ذل اذ نم

ويبسط وإليه ترجعون

“Maka Allah akan melipat gandakan pembayaran kepadanya dengan lipat ganda yang banyak. Dan Allah menyempitkan dan melapangkan (rezki) dan kepada-Nya-lah kamu dikembalikan”.

b. Al-Muzzamil (73): 20.

وأقيموا الصلاة وأتوا الزكاة وأقرضوا الله قرضا حسنا وماتقدموا لأنفسكم من خير تجدوه

عند الله هو خيرا وأعظم أجرا وأستغفروا الله إن الله غفور رحيم

“Dan dirikanlah sembahyang, tunaikanlah zakat dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik. Dan kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu niscaya kamu memperoleh (balasan)nya di sisi Allah sebagai balasan yang paling baik dan yang paling besar pahalanya. Dan mohonlah ampunan kepada Allah; sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang”.

#### **P. Penelitian Terdahulu**

Telah banyak dilakukan penelitian yang mengkaji masalah faktor-faktor yang mempengaruhi pemberian kredit, tunggakan kredit maupun kredit macet, oleh karena itu peneliti termotivasi untuk meneliti kembali tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pemberian kredit, tunggakan kredit maupun kredit macet. Adapun hasil penelitian terdahulu yaitu :

Nasben (2008), meneliti tentang ”Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tunggakan Cicilan Sepeda Motor Suzuki Pada PT. Cempaka Mandiri Pekanbaru” hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel (X) bunga cicilan, kapasitas dalam pemberian kredit, kondisi ekonomi berpengaruh secara signifikan terhadap variabel (Y) tunggakan cicilan.

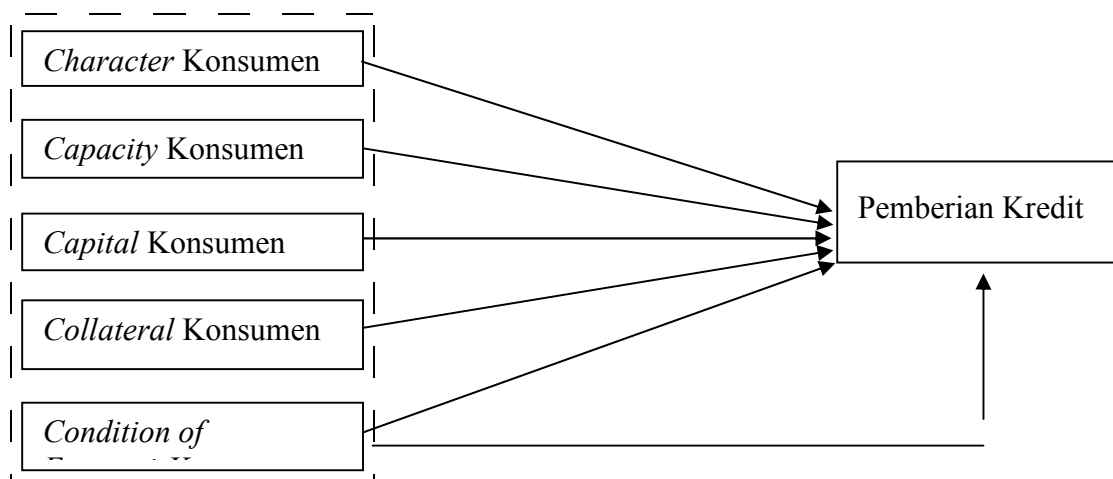
Selanjutnya Wahyuni (2008), meneliti tentang ”Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penunggakan Kredit Oleh Debitur Pada PT. Federal International Finance Cabang Pekanbaru” hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel (X)

*character* konsumen, *capacity* konsumen, *condition off economi* yang terjadi berpengaruh signifikan terhadap variabel (Y) tunggakan kredit.

Sedangkan penelitian hidayat (2007), yang meneliti tentang "Analisis Kredit Macet Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Sentra Ulujami Pemalang" hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel (X) pemasaran, persaingan dan pendapatan secara signifikan terhadap variabel (Y) kredit macet.

### Q. Model Penelitian

**Gambar 1.1 Skema Model Penelitian**



### R. Hipotesa Penelitian

Berdasarkan uraian diatas maka dapat dirumuskan suatu hipotesa penelitian sebagai berikut diduga bahwa pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF (*Bussan Autio Finance*) Cabang Bangkinang dipengaruhi oleh *Character*, *Capacity*, *Capital*, *Collateral* dan *Condition of Economic* dari calon debitur atau konsumen.

## S. Variabel Penelitian

Dalam penelitian ini variabel-variabel yang akan diteliti adalah sebagai berikut:

1. Variabel yang mempengaruhi (independen = Y)
  - Analisis pemberian kredit
2. Variabel yang dipengaruhi (dependen = X)
  - *Character* (watak, kepribadian dan sifat)
  - *Capacity* (kemampuan/kesanggupan)
  - *Capital* (kekayaan, modal)
  - *Collateral* (jaminan, tanggungan)
  - *Condition of Economic* (kondisi ekonomi)

## T. Operasional Variabel

No	Variabel	Dimensi	Indikator
1.	<i>Character</i> (Watak)	<i>Character</i> merupakan sifat atau watak seseorang. Sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar harus dapat dipercaya.	1. Iktikad Konsumen 2. Gaya Hidup
2.	<i>Capacity</i> (Kemampuan)	Kemampuan debitur adalah analisis untuk mengetahui kemampuan konsumen dalam membayar kredit.	1. Pendidikan konsumen 2. Kemampuan usaha 3. Kemampuan akan pengembalian kredit
3.	<i>Capital</i> (Modal)	Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif atau tidak, dapat dilihat dari laporan keuangan dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas dan solvabilitas, rentabilitas dan ukuran lainnya.	1. Pendapatan konsumen 2. Administrasi 3. Penggunaan kredit secara optimal
4.	<i>Collateral</i> (jaminan/tanggungan)	Merupakan jaminan atau tanggungan seseorang dalam permohonan pemberian kredit	1. Persyaratan konsumen 2. Pendamping/bahan (data)

5.	<i>Condition of Economic</i> (kondisi ekonomi)	Dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi, social dan politik yang ada sekarang dan prediksi untuk masa yang akan datang. Penilaian kondisi atau prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif kecil.	1. Musibah 2. Ketentuan pemerintah 3. Musim
----	---	--	---

### **BAB III METODE PENELITIAN**

Dalam penelitian ini, penulis mempergunakan metode atau informasi yang diperoleh sesuai dengan yang diharapkan, adapun metode-metode yang digunakan adalah sebagai berikut :

#### **A. Lokasi Penelitian**

Untuk mendapatkan informasi keterangan yang menyangkut pembahasan penulisan ini, maka penulis melakukan penelitian pada PT. BAF (*Bussan Auto Finance*) Cabang Bangkinang berlokasi di Jln. Jendr.Sudirman Kota Bangkinang Kabupaten Kampar.

#### **B. Jenis dan Sumber Data**

Dalam penelitian ini penulis menggunakan data yaitu :

##### 1. Data primer

Data yang belum jadi dan diperoleh langsung dari objek penelitian. Seperti analisis kredit, penetapan bunga kredit, gejala kredit macet dan teknik penyelesaian teknik macet.

##### 2. Data skunder

Data yang telah diolah dan diperoleh dari perusahaan yang diteliti tersebut. Seperti jumlah data konsumen, target dan realisasi barang struktur organisasi dan sejarah singkat perusahaan.

#### **C. Populasi dan Sampel**

Populasi adalah keseluruhan dari objek penelitian yang diteliti. Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah pimpinan dan karyawan PT. BAF (*Bussan*

*Auto Finance*) Cabang Bangkinang untuk wilayah kecamatan Bangkinang dan sebanyak 35 orang

Sedangkan untuk pengambilan sampel penulis memakai sampling jenuh yaitu teknik penentuan sampel bila semua anggota digunakan sebagai sampel. Hal ini sering dilakukan bila jumlah sampelnya kurang dari 50 orang. Istilah lain sampel jenuh adalah sensus, dimana semua anggota populasi dijadikan sampel.

Jadi yang dijadikan sampel dalam penelitian ini adalah seluruh anggota populasi yaitu sebanyak 35 orang.

#### **D. Uji Kualitas Data**

##### **1. Uji realibilitas dan validitas**

###### **a. Uji Realibilitas**

Realibilitas sebenarnya adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu variabel dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu.

Pengukuran reliabel dapat dilakukan dengan dua cara yaitu:

1. *Repeated measure* (pengukuran ulang). Di sini seorang akan disodori pertanyaan yang sama pada waktu yang berbeda, dan kemudian dilihat apakah ia konsisten dengan jawabannya.
2. *One shot* (pengukuran sekali saja). Di sini pengukurannya hanya sekali dan kemudian hasilnya dibandingkan dengan pertanyaan lain atau mengukur korelasi antar jawaban pertanyaan. SPSS memberikan fasilitas untuk mengukur realibilitas atau uji statistic *cronbach alpha* ( $\alpha$ ). Suatu



konstruk atau variable diaktakan reliable jika memberikan nilai *cronbach alpha* > 0,06.

#### b. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid apabila pertanyaan pada kuesioner tersebut mampu untuk mengungkapkan apa yang akan diukur oleh kuesioner tersebut.

Untuk mengukur validitas suatu kuesioner dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut :

- Melakukan korelasi antar skor butir pertanyaan dengan total skor konstruk atau variabel

Dalam hal ini melakukan korelasi masing masing skor autonom 1, autonom 2, autonom 3, dan autonom 4, dengan total autonom hipotesis yang diajukan:

$H_0$  : skor butir pertanyaan berkorelasi positif dengan total skor konstruk

$H_a$  : skor butir pertanyaan tidak berkorelasi positif dengan total skor Konstruk

- Uji validitas juga dapat dilakukan dengan menggunakan korelasi bivariate antara masing masing skor indicator dengan total skor konstruk. **(Ghazali, 2006)**

## 2. Uji normalitas data

*Screening* terhadap normalitas data merupakan langkah awal yang harus dilakukan untuk setiap analisis multivariate, khususnya jika tujuan adalah diferensi. Jika terdapat normalitas, maka residual akan terbukti secara normal dan independen, yaitu perbedaan antara nilai prediksi dengan skor yang

sesungguhnya atau *error* akan terdistribusi secara simetri disekitar nilai *means* sama dengan nol. Jadi salah satu cara mendeteksi normalitas adalah lewat pengamatan residual.

Cara lain adalah dengan melihat distribusi dari variabel-variabel yang akan diteliti. Walaupun normalitas suatu variabel tidak selalu diperlukan dalam analisis, akan tetapi hasil uji statistik akan lebih baik jika semua variabel di distribusikan normal. Jika variabel terdistribusi normal maka hasil uji statistik akan terdegradasi. Normalitas suatu variabel umumnya dideteksi dengan grafik atau uji statistik, sedangkan normalitas nilai residual dideteksi dengan metode grafik.

Secara statistik ada dua komponen yaitu skewness dan kurtosis. Skewness berhubungan dengan distribusi. *Skewet variable* (variabel menceng) adalah variabel yang di nilai meannya tidak di tengah-tengah distribusi. Sedangkan kurtosis berhubungan dengan puncak dari suatu distribusi. Jika variable terdistribusi secara normal, maka nilai skewness dan kurtosis bisa dicari dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$Z_{skew} = \frac{S - O}{\sqrt{6/N}} \qquad Z_{kurt} = \frac{K - O}{\sqrt{24/N}}$$

Dimana:

S : Nilai Skewnees

N : Jumlah khusus

K : Nilai Kurtosis

Nilai Z ini kita bandingkan dengan nilai kritisnya yaitu untuk alpha 0.01

nilai kritisnya  $\pm 2.58$  sedangkan untuk alpha 0.05 nilai kritisnya  $\pm 1.96$ .

### 3. Uji asumsi klasik

Sebelum pengujian hipotesa dilakukan terlebih dahulu dilakukan pengujian asumsi klasik. Model regresi akan menghasilkan *estimator* yang baik jika memenuhi asumsi klasik, yaitu normalitas data, bebas multikolinearitas, bebas autokorelasi dan bebas heteroskedastisitas. Jika asumsi klasik tidak dipenuhi maka variabel-variabel yang menjelaskan menjadi tidak efisien. Model regresi berganda yang digunakan dalam penelitian ini merupakan metode kuadrat terkecil (*Ordinary Least Squares Methode*). Model regresi yang diperoleh dari OLS merupakan metode yang sudah menghasilkan *estimator* linear tidak bisa terbaik, *Best Linier Unbias Estimator* (BLUE), jika tidak terdapat multikolinearitas, tidak terdapat autokorelasi, dan tidak terdapat heterokreditas oleh karena itu uji asumsi klasik perlu dilakukan.

#### a. Multikolinearitas

Tujuannya untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel independen. Jika ada, berarti terdapat multikolinearitas. Model regresi yang baik seharusnya tidak terdapat korelasi diantara variabel independen. Pengujian keberadaan multikolinearitas dilakukan dengan mengamati :

- Besar *variance inflation factor* (VIF) dan *tolerance*, model ini dikatakan bebas multikolinearitas jika VIF disekitar angka 1 dan mempunyai angka *tolerence* mendekati 1
- Besaran korelasi antar variabel independen, jika korelasi antar variabel independen lemah (dibawah 0.5), maka dikatakan bebas

multikolinearitas, jika hasil pengujian yang dilakukan mendekati adanya multikolinearitas

Maka dilakukan perbaikan model dengan mengeluarkan salah satu variabel dengan *tolerece* terendah dan korelasi dengan variabel independen terendah.

#### b. Autokorelasi

Tujuannya untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu (*error*) pada periode 1 dengan kesalahan periode pengganggu pada periode  $t-1$  (periode sebelumnya) jika ada berarti terdapat autokorelasi. Pengujian autokorelasi dilakukan dengan menggunakan besar durbin-wastonyaitu :

- Jika angka D- W dibawah  $-2$ , berarti terdapat autokorelasi positif
- Jika angka D-W diatas  $+2$ , berarti autokorelasinya negative
- Jika angka D-W diantara  $+2$  sampai  $-2$ , berarti tidak ada autokorelasi

Untuk mengatasi autokorelasi dilakukan dengan transpormasi data dan menambah data observasi. (Ghozali, 2006)

#### c. Heteroskedastistas

Tujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi, terjadi ketidaksamaan varian dan residul, dari siatu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varian residulnya tetap, maka tidak ada heteroskedastisitas. Model regresi yang baik terbebas dari heteroskedastisitas dilakukan dengan melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafik *scatterplot*. Jika membentuk pola

tertentu, maka terdapat heteroskedastisitas. Jika titiknya menyebar maka tidak terdapat heteroskedastisitas.

### **E. Prosedur Pengumpulan Data**

Untuk memperoleh data-data dalam melakukan penelitian, maka penulis mengumpulkan data dengan cara :

1. Interview, yaitu wawancara langsung dengan pimpinan dan karyawan yang berkaitan dalam penelitian ini.
2. Observasi, yaitu mengadakan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas dalam perusahaan sehingga diperoleh data secara informasi mengenai keadaan yang berhubungan dengan penelitian.
3. Kuesioner, yaitu mengedarkan daftar pertanyaan yang ditujukan kepada para karyawan guna melengkapi data yang mendukung tujuan dari penelitian yang sesuai dengan permasalahan yang diteliti.

### **F. Teknik Analisis Data**

Untuk menganalisa data yang dilakukan penulis dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif :

1. Metode kuanlitatif

Yang menganalisa data yang diperoleh berdasarkan kenyataan yang kemudian dihubungkan dengan teori yang relevan.

2. Metode kuantitatif

Jawaban responden atas pertanyaan yang akan diberikan bobot nilai.

**(Burhan, 2005 : 46)**

Untuk menganalisa data kualitatif penulis menggunakan metode deskriptif yaitu menghubungkan teori yang relevan dengan keadaan yang sebenarnya dalam memecahkan masalah tersebut. Sedangkan untuk mengukur yang mempengaruhi pemberian kredit digunakan metode kuantitatif yaitu menggunakan analisa Regresi Linear Berganda.

Rumus yang digunakan adalah Regresi Linear Berganda :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + e$$

Dimana :

- Y : Pemberian Kredit
- a : Konstanta
- $b_1, b_2, \dots, b_5$  : Koefisien regresi
- $X_1$  : *Character* (watak, kepribadian dan sifat)
- $X_2$  : *Capacity* (kemampuan/kesanggupan)
- $X_3$  : *Capital* (kekayaan, modal)
- $X_4$  : *Collateral* (jaminan, agunan)
- $X_5$  : *Condition of Economic* (kondisi ekonomi)
- e : Standar Error

Dalam penelitian ini juga, masing-masing variabel akan dijabarkan dalam bentuk pertanyaan-pertanyaan dengan menggunakan metode skala Likert, dimana jawaban pada kuisioner yang bersipat kualitatif akan diubah menjadi data ordinal dengan memberi nilai sebagai berikut:

1. Apabila jawaban sangat setuju ( SS ) diberi skor 5
2. Apabila jawaban setuju ( S ) diberi skor 4
3. Apabila jawaban netral ( N ) diberi skor 3
4. Apabila jawaban tidak setuju ( TS ) diberi skor 2
5. Apabila jawaban sangat tidak setuju ( STS ) diberi skor 1

Kemudian hasil skor ini dilakukan analisis statis menggunakan uji hipotesis. uji hipotesis dibagi menjadi dua yaitu sebagai berikut:

1 . Uji regresi secara simultan (Uji F)

Pengujian ini untuk mengetahui apakah variabel (karakter konsumen, analisis kredit, kapasitas konsumen dan kondisi ekonomi) berpengaruh terhadap tunggakan cicilan. Untuk menguji pengaruh dari seluruh variabel tersebut maka digunakan alat uji F ( *F test* ), atau dengan membandingkan  $f_{hitung}$  dengan  $f_{table}$  Nilai  $F_{hitung}$  dapat dicari dengan rumus:

$$F_{hitung} = \frac{R^2 / (k - 1)}{(1 - R^2)(n - k)}$$

Untuk menentukan nilai  $f_{hitung}$  harus ditentukan tingkat kepercayaan  $(1 - \alpha)$  dan derajat kebebasan (*degree of freedom*)  $df = (k - 1)$  dan  $(n - k)$  agar dapat ditentukan nilai kritisnya. Alpha ( $\alpha$ ) yang digunakan dalam penelitian ini adalah 0.05.

Apabila  $F_{hitung} < F_{table}$  atau  $P_{value} > \alpha$ , dikatakan tidak signifikan karena  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak. Hal ini berarti variabel independen secara bersama-sama tidak mempunyai pengaruh terhadap variabel dependen. Sebaliknya, jika  $F_{hitung} > F_{table}$  atau  $P_{value} < \alpha$ , dikatakan signifikan karena  $H_0$  ditolak  $H_a$  diterima, hal ini berarti variabel independen secara bersama-sama mempunyai pengaruh terhadap variabel dependen.

Untuk menunjukkan signifikan variabel independen (karakter konsumen, analisi kredit, kapasitas konsumen, dan kondisi ekonomi) yang dapat menjelaskan variabel dependen (tunggakan kredit) dapat dilihat pada koefisien determinasi ( $R^2$ ). Koefisien tersebut menunjukkan persentase pengaruh semua variabel independen terhadap variabel dependen. Semakin besar koefisien determinasinya semakin baik variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen.

Untuk menghitung besarnya pengaruh masing masing variabel independen terhadap variabel dependen dapat dilihat dalam korelasi persialnya (R) dan untuk mengetahui besarnya koefisien determinasi ( $R^2$ ) masing masing variabel independen terhadap variabel dependen dapat dilihat dari hasil kuadrat koefisien korelasi persial

## 2 . Uji regresi secara *Partial* (Uji t)

Analisa ini menggunakan tingkat kepercayaan 95% pengujian ini dilakukan dengan membandingkan nilai  $t_{hitung}$  dengan  $t_{table}$  atau melihat Pvalue masing-masing variabel, sehingga dapat ditemukan apakah hipotesis yang telah dibuat signifikan atau tidak signifikan. Jika  $t_{hitung} > t_{table}$  atau  $Pvalue < \alpha$ , maka koefisien regresi adalah signifikan, dan hipotesa alternative penilaian diterima, artinya variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen, nilai  $t_{hitung}$  dapat dicari dengan menggunakan rumus :

$$t_{hitung} = \frac{\text{koefisiengresi}(bi)}{\text{koefisiendeviasi}(bi)}$$

Rendahnya nilai  $R^2$  bukan berarti model penelitian tersebut tidak bagus. Penelitian sebaiknya lebih memperhatikan hubungan variabel dependen dan independen secara logis dan teoritis serta tingkat signifikan statistik penelitian.

Pada penelitian emperis biasanya memperoleh tingkat  $R^2$  yang rendah. Rendahnya  $R^2$  dapat diterima karena pada penelitian ini hanya melihat pengaruh factor-factor internal yaitu karakter konsumen, analisa kredit, kapasitas debitur dan kondisi ekonomi.



## BAB IV

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### A. Sejarah Singkat Perusahaan

PT. BAB (*Bussan Auto Finance*) adalah perusahaan pembiayaan yang saat ini berkonsentrasi pada pembiayaan motor Yamaha. BAF didirikan pada tahun 1997 yang terletak di Jalan. Jenderal Sudirman RT/RW 13/13 Kelurahan Bangkinang Kecamatan Bangkinang Kabupaten Kampar.

Dengan modal disetor sebesar Rp 275 Milyard (dinaikkan dari Rp 25 milyar pada bulan Januari 2006), komposisi pemegang sahamnya adalah :

1	Mitsui & Co Ltd	75%
2	PT. Mitsui Indonesia	15%
3	Yamaha Motor Co Ltd	7%
4	PT. Yamaha Motor Kencana Indonesia	3%

Saat ini BAF memiliki 189 kantor cabang termasuk cabang Bangkinang dan tidak kurang dari 142 POS (*Point Of Service*) di seluruh pelosok Nusantara, dengan jumlah karyawan lebih dari 12.000 orang. Total jumlah konsumen yang pernah dan sedang dibiayai oleh BAF telah mencapai lebih dari 4 juta orang. Selama tahun 2009, BAF membiayai lebih dari 714 ribu unit kendaraan bermotor baru. Total asset lebih dari 10 triliun rupiah.

Padatahun 2006-2008 yang lalu BAF terpilih menjadi perusahaan pembiayaan terbaik menurut majalah investor. Tahun 2010 BAF mendapatkan peringkat AA- oleh PEFINDO dan meraih "Top Brand Award" untuk tahun 2008, 2010-2012 untuk kategori pembiayaan kendaraan bermotor roda dua dari Frontier. Tahun 2009 BAF menerima

penghargaan sebagai perusahaan pembiayaan dengan kinerja "Digital Marketing Award" diraih oleh BAF pada tahun 2010. Tahun 2011 BAF mendapatkan penghargaan SWA, Customer Loyalty Award 2011. Tahun 2012 BAF mendapatkan penghargaan "Service to Care Award" untuk pembiayaan kendaraan bermotor roda dua dan "Superbrand Award".

Pencapaian tersebut tidak lepas dari komitmen BAF untuk melaksanakan tata kelola perusahaan yang baik (*good governance*). Dalam penyelenggaraan usahanya, BAF telah membangun dan menerapkan pengendalian internal (*internal Control*) yang baik sesuai standar internasional, didukung oleh pengembangan sumber daya manusia yang komprehensif. Sebagai bagian dari keluarga besar Mitsui & Co Ltd, BAF menerapkan control internal dalam kerangka kerja COSO sebagaimana disyaratkan oleh Sarbanes-Oxley Act 404 (SOX 404). Kepatuhan (*compliance*) kepada peraturan perusahaan dan perundang-undangan yang berlaku menjadi salah satu prioritas perusahaan. Setiap karyawan wajib untuk memahami kepatuhan tersebut dengan membaca dan menandatangani Buku Panduan Compliance (*Compliance Guideline*) yang disediakan oleh perusahaan. Sosialisasi tentang segala sesuatu yang berkaitan dengan etika bekerja, peraturan perusahaan, kepatuhan, dan beraneka ragam dorongan untuk menjadi karyawan yang efektif, disampaikan melalui berbagai media komunikasi internasional, termasuk bulletin internal.

Dalam kaitannya dengan kegiatan sosial kepada masyarakat, BAF telah dan akan senantiasa menjalankan panggilannya dengan setia. Berbagai kegiatan sosial yang menjadi bagian dari program Corporate Social responsibility (CSR) telah dan sedang dilakukan bersama beberapa mitra, misalnya donor darah nasional (bersama PMI),

safety riding course (bersama dealer Yamaha), pendidikan luar ruang untuk anak jalanan (bersama PPM), pengobatan gigi gratis (bersama FKG-UI), pendidikan perencanaan keuangan keluarga bagi masyarakat awam (bersama PPM), penghijauan (bersama masyarakat setempat), dan lain-lain.

Semua ini sejalan dengan misi perusahaan untuk memberikan layanan solusi keuangan terbaik untuk meningkatkan kesejahteraan hidup sehari-hari masyarakat Indonesia dan visi perusahaan untuk menjadi Mitra jasa keuangan terkemuka milik masyarakat, bagi masyarakat, di dalam masyarakat.

## **B. Misi dan Visi**

### 1. Misi

Memberikan layanan solusi keuangan terbaik untuk meningkatkan kesejahteraan hidup sehari-hari masyarakat Indonesia.

### 2. Visi

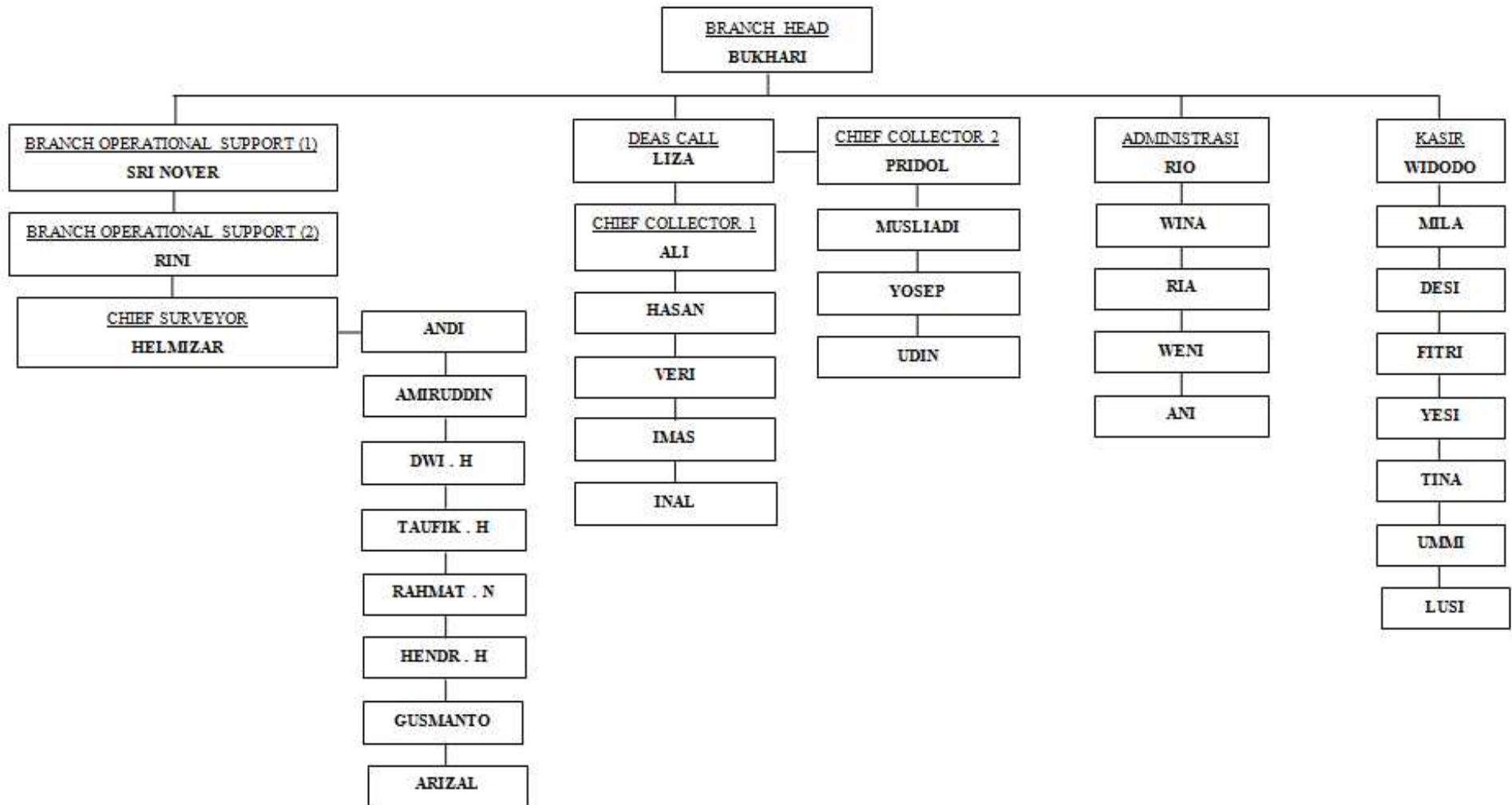
Mitra jasa keuangan terkemuka milik masyarakat, bagi masyarakat, di dalam masyarakat.

### 3. Nilai

- a. Menjunjung tinggi integritas dan keadilan dan keadilan
- b. Berpikir terbuka dan menyukai tantangan
- c. Menjadi spesialis Yamaha dengan memberikan layanan yang sesuai kebutuhan pasar
- d. Memuaskan seluruh pihak yang berkepentingan dengan perusahaan

### C. Struktur Organisasi

Gambar IV.1 Struktur Organisasi PT. BAF (*Bussan Auto Finance*) Cabang Bangkinang



SUMBER DATA : PT.BAF (*Bussan Auto Finance*)2010/2011

Berdasarkan gambar struktur organisasi pada PT. *Bussan Auto Finance* Cabang Bangkinang Kabupaten Kampar dapat dijelaskan tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

1. *Branch Head*(pimpinan)

Bertugas memimpin perusahaan dan menentukan kebijaksanaan perusahaan secara umum, mengkoordinir dan mengawasi pelaksanaan manajemen perusahaan, bertanggung jawab penuh terhadap aktivitas perusahaan dan maju mundurnya perusahaan baik kedalam dan keluar.

2. Surveyor

Bertugas melakukan survey lokasi kepada calon konsumen, melakukan penilaian dan analisis data-data calon konsumen dan mengecek kebenaran data calon konsumen untuk menilai kelayakan sebelum kredit disetujui. Tanggung jawab menjaga angsuran konsumen dari angsuran ke -1 s/d ke-6

3. Collector

Tugasnya menagih konsumen yang menunggak pembayaran sebelum diadakan penarekan dan membuat laporan kerja secara kontiniu.bertanggung jawab menjaga angsuran dari angsuran ke-7 s/d selesai (lunas).

4. Administrasi

Tugasnya menjaga seluruh asset perusahaan baik data maupun seluruh ketentuan keadaan keuangan perusahaan

5. Cashier

Tugasnya menyelesaikan keuangan setelah transaksi penjualan atau angsuran konsumen, memberikan laporan secara berkala dan melakukan peyeteran ke bank setiap ada penerimaan.

#### **D. Aktivitas Perusahaan**

Seperti yang telah dikemukakan sebelumnya bahwa PT. *Bussan Auto Finance* bergerak dalam bidang pembiayaan (*leasing*) atau pemberian kredit sepeda motor Yamaha. Dimana sepeda motor yang diberikan kredit oleh PT. *Bussan Auto*

*Finance* khususnya untuk produk Yamaha seperti : Vega Zrd, Jupiter z, Jupiter Mx, Mio, Xeon, Lexam, Byson, V-ixsion, Scorpio dan lain-lain.

PT. *Bussan Auto Finance* sebagai perusahaan yang bergerak dalam penyaluran kredit pembiayaan sepeda motor merek Yamaha memiliki berbagai aktivitas secara rutin dan berkala dalam menjalankan usahanya. Adapun beberapa aktivitas yang dilakukan PT. *Bussan Auto Finance* dalam menyalurkan kredit pembiayaan sepeda motor merek Yamaha adalah sebagai berikut :

1. Menghimpun nasabah dalam penyaluran kredit pembiayaan sepeda motor Yamaha di daerah bangkinang semuanya dengan sarana dan prasarana yang diperlukan untuk menarik konsumen.
2. Melayani dan memberikan informasi kredit kepada konsumen yang akan datang mengambil kredit sepeda motor merek Yamaha.
3. Memproses persyaratan kredit dan administrasi konsumen yang mengambil kredit sepeda motor merek Yamaha.
4. Melakukan survey kelayakan kepada konsumen yang mengambil kredit.
5. Memberikan kredit kepada konsumen yang telah memenuhi syarat melalui proses akad kredit yang telah ditentukan.
6. Melayani dan menerima pembayarancicilan kredit dari seluruh konsumen yang menerima kredit.
7. Menagih kredit kepada konsumen yang tidak konsisten dengan tanggung jawabnya.
8. Melakukan penarekan kendaraan yang sudah tidak mampu lagi untuk meneruskan pembayaran kreditnya.

9. Memperluas jaringan pemasaran dan pangsa pasar untuk pengembangan dengan membuka dealer-dealer sepeda motor terutama merek Yamaha di setiap daerah yang memiliki potensi pasar.

Untuk mendukung usahanya tersebut PT. *Bussan Auto Finance* Bangkinang berkerja sama dengan dealer-dealer yang merupakan salah satu kunci keberhasilan PT. *Bussan Auto Finance*. Pada saat ini PT. *Bussan Auto Finance* Bangkinang telah melakukan kerja sama dengan berbagai dealer seperti. PT. Alfa Scorpii, Mahkota Motor, PT. Aspacindo Kedaton,, CV. Anugrah Motor, CV. Trista Kencana Motor, Sumber Rezeki Motor, dan lain-lain.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa PT. *Bussan Auto Finance* bertindak sebagai lembaga pembiayaan kredit sepeda motor yang bekerja sama dengan dealer-dealer sepeda motor merek Yamaha.

#### **E. Daerah Operasional**

Keberhasilan suatu perusahaan tidak lepas dari daerah pemasarannya, baik itu pasar dan jaringan strategis dimana sumber daya dan berbagai potensi masyarakat dapat memberikan kontribusi terhadap keberadaan perusahaan. Hal tersebut sangat berpengaruh terhadap peningkatan penyaluran kredit sepeda motor merek Yamaha dan hasil yang ingin dicapai perusahaan.

Semakin luasnya operasional dan pemasaran yang dijangkau, maka akan semakin berkembang pula jaringan usaha perusahaan tersebut. Di sisi lain pihak konsumen semakin mudah dalam mendapatkan pembiayaan kredit sepeda motor merek Yamaha tersebut di berbagai daera tanpa harus ke Bangkinang.

PT. *Bussan Auto Finance* dalam rangka perluasan jaringan usaha pemasaran membuat trobosan baru dengan melakukan promosi dan pengembangan pasar, mulai dari Bangkinang dan berbagai daerah-daerah lainnya dikampar sekitarnya. Pengembangan usaha pemasaran ini bertujuan untuk memperluas pangsa pasar perusahaan sehingga dapat meningkatkan penyaluran kredit.



## **BAB V**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Demografi Responden**

Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF (*Bussan Auto Finance*), penulis mengumpulkan data dengan memberikan kuesioner kepada 35 orang responden. Pada tabel V.1 berikut dapat dilihat umur responden sebagai berikut :

**Tabel V.1: Responden Menurut Umur**

No	Umur	Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
1	18 s/d 25 tahun	17	48,57
2	26 s/d 35 tahun	9	25,71
3	36 tahun keatas	9	25,71
Jumlah		35	100

**Sumber : Data olahan 2012**

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa rata-rata umur respondendidominasi oleh responden dengan umur 18 s/d 25 tahun yaitu sebanyak 17 orang atau 48,57%, responden dengan umur 26 s/d 35 tahun yaitu sebanyak 9 orang atau 25,71%, responden dengan umur 36 tahun keatas yaitu sebanyak 9 orang atau 25,71%.

**Tabel V.2: Responden Menurut Jenis kelamin**

No	Jenis kelamin	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Laki-laki	21	60,00
2	Perempuan	14	40,00
Jumlah		35	100

**Sumber : Data olahan 2012**

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa rata-rata jenis kelamin respondendidominasi oleh responden yang berjenis kelamin laki-laki yaitu sebanyak 21 orang atau 60%, responden yang berjenis kelamin perempuan yaitu sebanyak 14 orang atau 40%.

## B. Deskripsi Variabel

Dalam penelitian ini terdapat 6 (enam) variabel yang diteliti. Terdiri dari 1 (satu) variabel terikat dan 5 (lima) variabel bebas. Variabel-variabel tersebut adalah *character*, *capacity*, *capital*, *collateral* dan *condition of economic* sebagai variabel bebas dan pemberian kredit sebagai variabel terikat. Melalui kuesioner yang telah disebar, diperoleh data mengenai variabel-variabel tersebut sebagai berikut:

### 1. *Character*

Pada variabel *character* ini, dalam kuesioner diwakili oleh empat pernyataan yang bernilai positif. Untuk mengetahui jawaban-jawaban responden dapat dilihat pada Tabel V.3.

**Tabel V.3 : Rekapitulasi Tanggapan Responden Terhadap Variabel *Character***

No	Pernyataan	Frekuensi					Jumlah
		SS	S	N	TS	STS	
1	Tanggapan responden terhadap tanggung jawab konsumen	25	9	1	0	0	35
		71,43	25,71	2,86	0	0	100
2	Tanggapan responden terhadap kelalaian konsumen	19	12	4	0	0	35
		54,29	34,29	11,43	0	0	100
3	Tanggapan responden terhadap sangsi	22	12	1	0	0	35
		62,86	34,29	2,86	0	0	100
4	Tanggapan responden terhadap unsur kesengajaan konsumen	24	9	2	0	0	35
		68,57	25,71	5,71	0	0	100
	<b>Jumlah</b>	90	42	8	0	0	140
	<b>Persentase (%)</b>	64,29	30	5,7	0	0	100

**Sumber : Data olahan 2012**

Dari penelitian yang penulis lakukan tentang *Character* dan dituangkan dalam Tabel V.3 dapat dilihat 64,29% responden menyatakan sangat setuju, 30% responden menyatakan setuju dan 5,7% responden menyatakan netral terhadap tanggung jawab konsumen, kelalaian konsumen, sangsi dan unsur kesengajaan konsumen.

## 2. Analisis Capacity

Pada variabel *Capacity*, dalam kuesioner diwakili oleh empat pernyataan yang bernilai positif. Untuk mengetahui jawaban-jawaban responden dapat dilihat pada Tabel V.4.

**Tabel V.4 : Rekapitulasi Tanggapan Responden Terhadap Variabel *Capacity***

No	Pernyataan	Frekuensi					Jumlah
		SS	S	N	TS	STS	
1	Tanggapan responden terhadap kemampuan konsumen	23	10	2	0	0	35
		65,71	28,57	5,71	0	0	100
2	Tanggapan responden terhadap pendapatan konsumen	14	21	0	0	0	35
		40	60	0	0	0	100
3	Tanggapan responden terhadap kesulitan-kesulitan dalam pembayaran	17	17	1	0	0	35
		48,57	48,57	2,86	0	0	100
4	Tanggapan responden terhadap pendapatan konsumenterhadap kemampuan membayar	25	9	1	0	0	35
		71,43	25,71	2,86	0	0	100
<b>Jumlah</b>		79	57	4	0	0	140
<b>Persentase (%)</b>		56,43	40,71	2,86	0	0	100

*Sumber : Data olahan 2012*

Dari penelitian yang penulis lakukan tentang *Capacity* dan dituangkan dalam Tabel V.4 dapat dilihat 56,43% responden menyatakan sangat setuju, 40,71% responden menyatakan setuju dan 2,86 responden yang menyatakan netral terhadap kemampuan konsumen, pendapatan konsumen, kesulitan-kesulitan dalam pembayaran dan pendapatan konsumen terhadap kemampuan membayar.

## 3. Analisis Capital

Pada variabel *Capital*, dalam kuesioner diwakili oleh empat pernyataan yang bernilai positif. Untuk mengetahui jawaban-jawaban responden dapat dilihat pada Tabel V.5.

**Tabel V.5 : Rekapitulasi Tanggapan Responden Terhadap Variabel *Capital***

No	Pernyataan	Frekuensi					Jumlah
		SS	S	N	TS	STS	
1	Tanggapan responden terhadap menilai modal dalam pemberian kredit	17	14	2	2	0	35
		48,57	40	5,71	5,71	0	100
2	Tanggapan responden terhadap analisa pendapatan konsumen	16	14	1	4	0	35
		45,71	40	2,86	11,43	0	100
3	Tanggapan responden terhadap mengetahui pendapatan dan pengeluaran konsumen	10	15	7	3	0	35
		28,57	42,86	20	8,57	0	100
4	Tanggapan responden terhadap informasi pendapatan dan pengeluaran konsumen	16	13	6	0	0	35
		45,71	37,14	17,14	0	0	100
	<b>Jumlah</b>	59	56	16	9	0	140
	<b>Persentase (%)</b>	42,14	40	11,43	6,43	0	100

*Sumber : Data olahan 2012*

Dari penelitian yang penulis lakukan tentang *Capital* dan dituangkan dalam Tabel V.5 dapat dilihat 42,14% responden menyatakan sangat setuju, 40% responden menyatakan setuju, 11,43% responden menyatakan netral dan 6,43% responden menyatakan tidak setuju terhadap menilai modal dalam pemberian kredit, analisa pendapatan konsumen, mengetahui pendapatan dan pengeluaran konsumen dan informasi pendapatan dan pengeluaran konsumen.

#### **4. Analisis *Collateral***

Pada variabel *Collateral*, dalam kuesioner diwakili oleh empat pernyataan yang bernilai positif. Untuk mengetahui jawaban-jawaban responden dapat dilihat pada Tabel V.6.

**Tabel V.6 : Rekapitulasi Tanggapan Responden Terhadap Variabel *Collateral***

No	Pernyataan	Frekuensi					Jumlah
		SS	S	N	TS	STS	
1	Tanggapan responden terhadap kelengkapan persyaratan	29	4	2	0	0	35
		82,86	11,43	5,71	0	0	100
2	Tanggapan responden terhadap kelengkapan persyaratan dijadikan jaminan	22	13	0	0	0	35
		62,9	37,1	0	0	0	100
3	Tanggapan responden terhadap kesesuaian persyaratan untuk jaminan pemberian kredit	25	9	1	0	0	35
		71,43	25,71	2,86	0	0	100
4	Tanggapan responden terhadap meminta jaminan terhadap tunggakan	30	5	0	0	0	35
		85,7	14,3	0	0	0	100
	<b>Jumlah</b>	106	31	3	0	0	140
	<b>Persentase (%)</b>	75,71	22,14	2,14	0	0	100

*Sumber : Data olahan 2012*

Dari penelitian yang penulis lakukan tentang *Collateral* dan dituangkan dalam Tabel V.6 dapat dilihat 75,71% responden menyatakan sangat setuju, 22,14% responden menyatakan setuju dan 2,14% responden menyatakan netral terhadap kelengkapan persyaratan, kelengkapan persyaratan dijadikan jaminan, kesesuaian persyaratan untuk jaminan pemberian kredit dan meminta jaminan terhadap tunggakan.

##### **5. Analisis *Condition Of Economic***

Pada variabel *Condition of economic*, dalam kuesioner diwakili oleh empat pernyataan yang bernilai positif. Untuk mengetahui jawaban-jawaban responden dapat dilihat pada Tabel V.7.

**Tabel V.7 : Rekapitulasi Tanggapan Responden Terhadap Variabel *Condition of economic***

No	Pernyataan	Frekuensi					Jumlah
		SS	S	N	TS	STS	
1	Tanggapan responden terhadap kondisi ekonomi berpengaruh terhadap pemberian kredit	29	5	1	0	0	35
		82,86	14,29	2,86	0	0	100
2	Tanggapan responden terhadap kondisi ekonomi berpengaruh terhadap kesulitan pembayaran	25	10	0	0	0	35
		71,4	28,6	0	0	0	100
3	Tanggapan responden terhadap kondisi ekonomi menjadi penyebab terjadinya tunggakan	26	8	1	0	0	35
		74,29	22,86	2,86	0	0	100
4	Tanggapan responden terhadap kondisi ekonomi mempunyai hubungan terhadap tunggakan	27	8	0	0	0	35
		77,1	22,86	0	0	0	100
<b>Jumlah</b>		107	31	2	0	0	140
<b>Persentase (%)</b>		76,43	22,14	1,43	0	0	100

**Sumber : Data olahan 2012**

Dari penelitian yang penulis lakukan tentang *condition of economic* dan dituangkan dalam Tabel V.7 dapat dilihat 76,43% responden menyatakan sangat setuju, 22,14% responden menyatakan setuju dan 1,43% responden menyatakan netral terhadap kondisi ekonomi berpengaruh terhadap pemberian kredit, kondisi ekonomi berpengaruh terhadap kesulitan pembayaran, kondisi ekonomi menjadi penyebab terjadinya tunggakan dan kondisi ekonomi mempunyai hubungan terhadap tunggakan.

## **6. Analisis Pemberian Kredit**

Pada variabel pemberian kredit, dalam kuesioner diwakili oleh empat pernyataan yang bernilai positif. Untuk mengetahui jawaban-jawaban responden dapat dilihat pada Tabel V.8.

**Tabel V.8 : Rekapitulasi Tanggapan Responden Terhadap Variabel Pemberian Kredit**

No	Pernyataan	Frekuensi					Jumlah
		SS	S	N	TS	STS	
1	Tanggapan responden terhadap kecermatan dalam pemberian kredit	15	18	2	0	0	35
		42,86	51,43	5,71	0	0	100
2	Tanggapan responden terhadap informasi kredit yang diperoleh konsumen sudah lengkap	12	23	0	0	0	35
		34,3	65,7	0	0	0	100
3	Tanggapan responden terhadap data yang diperoleh konsumen sudah cukup	10	25	0	0	0	35
		28,6	71,4	0	0	0	100
4	Tanggapan responden terhadap data konsumen sudah akurat	25	7	3	0	0	35
		71,43	20	8,57	0	0	100
	<b>Jumlah</b>	62	73	5	0	0	140
	<b>Persentase (%)</b>	44,29	52,14	3,57	0	0	100

*Sumber : Data olahan 2012*

Dari penelitian yang penulis lakukan tentang pemberian kredit dan dituangkan dalam Tabel V.8 dapat dilihat 44,29% responden menyatakan sangat setuju, 52,14% responden menyatakan setuju dan 3,57% responden yang menyatakan netral terhadap kecermatan dalam pemberian kredit, informasi kredit yang diperoleh konsumen sudah lengkap, data yang diperoleh konsumen sudah cukup dan data konsumen sudah akurat.

### **C. Uji Reliabilitas dan Validitas**

#### **1. Uji Reliabilitas**

Pengujian reabilitas digunakan untuk mengetahui sejauh mana pengukuran dapat memberikan hasil yang relatif sama atau tidak berbeda (*relative konsisten*), bila dilakukan pengulangan pengukuran terhadap obyek yang sama. Dalam penelitian ini pengukuran menggunakan teknik *Croanbach alpha*. Alat ukur dapat dikatakan andal apabila memiliki alpha lebih dari 0,6 Ghazali, (2006:42).

**Tabel V.9**  
**Hasil Uji Reliabilitas**

No	Variabel	Jumlah Item dalam Kuesioner	Cronbach's Alpha	Keputusan
1	<i>Character</i>	4	0,708	Reliabel
2	<i>Capacity</i>	4	0,777	Reliabel
3	<i>Capital</i>	4	0,615	Reliabel
4	<i>Collateral</i>	4	0,822	Reliabel
5	<i>Condition Of Economic</i>	4	0,726	Reliabel
6	Pemberian Kredit	4	0,678	Reliabel

**Sumber : Data Olahan 2012**

Pada tabel V.9 menjelaskan bahwa setelah dilakukan uji reliabilitas, nilai *cronbach alpha* masing-masing variabel *character*, *capacity*, *capital*, *collateral*, *condition of economic* dan pemberian kredit adalah 0,708, 0,777, 0,615, 0,822, 0,726 dan 0,678 yang berarti semua variabel tersebut reliabel karena memiliki nilai koefisien alpha diatas 0,60.

## **2. Uji Validitas**

Pada program *Statistical Product and Service Solution (SPSS)* teknik pengujian yang digunakan korelasi *Corrected Item-Total Corelation*. Uji dalam penelitian ini untuk mengetahui valid (sah) suatu variabel dilakukan pengujian dengan menggunakan teknik *Validity analysis* dengan nilai korelasi diatas 0,3. Sekaran, (2000:169).



**Tabel V.10**  
**Hasil Uji Validitas**

<b>No</b>	<b>Korelasi</b>	<b>Keputusan</b>
<b>X1</b>		
X1.1	0,691	Valid
X1.2	0,888	Valid
X1.3	0,815	Valid
X1.4	0,519	Valid
<b>X2</b>		
X2.1	0,687	Valid
X2.2	0,870	Valid
X2.3	0,917	Valid
X2.4	0,639	Valid

No	Korelasi	Keputusan
<b>X3</b>		
X3.1	0,643	Valid
X3.2	0,695	Valid
X3.3	0,757	Valid
X3.4	0,626	Valid
<b>X4</b>		
X4.1	0,806	Valid
X4.2	0,774	Valid
X4.3	0,932	Valid
X4.4	0,723	Valid
<b>X5</b>		
X5.1	0,714	Valid
X5.2	0,691	Valid
X5.3	0,896	Valid
X5.4	0,644	Valid
<b>Y</b>		
Y1	0,807	Valid
Y2	0,833	Valid
Y3	0,641	Valid
Y4	0,613	Valid

Tabel V.10 menjelaskan bahwa setelah dilakukan uji validitas, nilai korelasi semua item masing-masing variabel *character, capacity, capital, collateral, condition of economic* dan pemberian kredit > 0,30. Dengan demikian maka dapat disimpulkan bahwa semua item masing-masing variabel memenuhi syarat untuk valid.

#### **D. Uji Normalitas Data Penelitian**

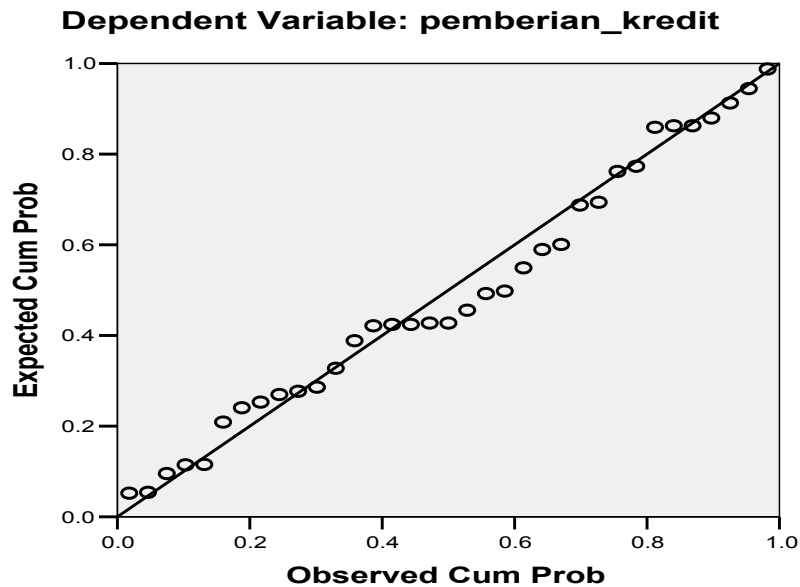
Deteksi normalitas dilihat dengan menggunakan grafik normal P-P Plot of Regression Standarized Residual. Pada gambar terlihat titik-titik menyebar di sekitar

garis diagonal, serta penyebarannya mengikuti arah garis diagonal. Maka model regresi memenuhi asumsi normalitas seperti terlihat pada gambar V.1.

**Gambar V.1**

**Diagram P-P Plot Normalitas**

**Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual**



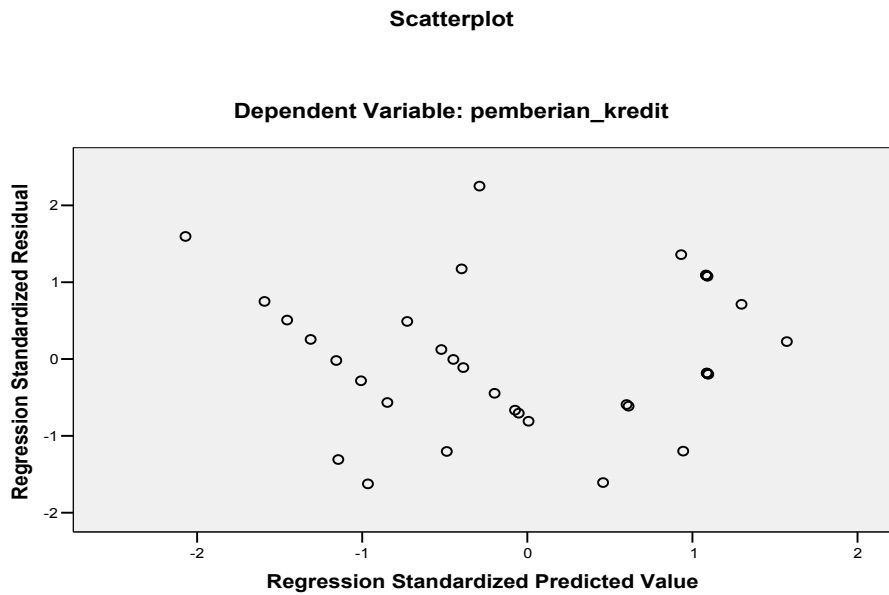
Uji Normalitas adalah langkah awal yang harus dilakukan untuk setiap analisis multivariate khususnya jika tujuannya adalah inferensi. Jika terdapat normalitas, maka residual akan terdistribusi secara normal.

**E. Uji Asumsi Klasik**

**1. Uji Heteroskedastisitas**

Untuk mendeteksi heteroskedastisitas dapat melihat grafik scatterplot. Deteksinya dengan melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafik dimana sumbu X adalah Y menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu. Seperti terlihat pada gambar V.2.

**Gambar V.2**  
**Diagram Scatterplot Heteroskedastisitas**



Pada gambar V.2 tidak terlihat pola yang jelas karena titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, sehingga dapat dikatakan bahwa pada model regresi ini tidak terjadi gejala heterokedastisitas.

## **2. Uji Autokorelasi**

Untuk mendeteksi Autokorelasi dapat dilakukan dengan melihat angka Durbin Watson. Secara umum bisa diambil patokan :

1. Angka D-W di bawah -2 berarti ada Autokorelasi positif
2. Angka D-W di antara -2 sampai +2, berarti tidak ada autokorelasi
3. Angka D-W di atas +2 berarti ada Autokorelasi negative

**Tabel V.11 Hasil Uji Autokorelasi**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,886 <sup>a</sup>	,786	,749	,789	1,437

a. Predictors: (Constant), condition\_of\_economic, capital, character, collateral, capacity

b. Dependent Variable: pemberian\_kredit

Pada tabel V.11 terlihat bahwa angka Durbin Watson dibawah 2 yaitu sebesar 1,437 yang berarti tidak ada autokorelasi. Dan dapat disimpulkan bahwa regresi ini baik karena bebas dari autokorelasi.

### 3. Uji Multikolinearitas

Dilakukan untuk mengetahui apakah pada model regresi terdapat kolerasi antar variabel independen. Model regresi dikatakan bebas multikolinearitas jika Variance Inflation Factor (VIF) < 10, dan mempunyai angka tolerance mendekati

1. Hasil Uji Multikonearitas disimpulkan seperti pada Tabel V.11

**Tabel V.11 : Hasil Uji Multikolinearitas**

**Coefficients**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	2,845	2,464		1,154	,258		
	character	,222	,100	,247	2,227	,034	,602	1,661
	capacity	,671	,124	,725	5,409	,000	,411	2,431
	capital	,006	,065	,009	,093	,927	,780	1,282
	collateral	-,299	,117	-,299	-2,569	,016	,546	1,832
	condition_of_econ	,216	,131	,191	1,644	,111	,547	1,829

a. Dependent Variable: pemberian\_kredit

Pada Tabel V.11 terlihat bahwa variable *character* mempunyai nilai Tolerance sebesar 0,602 dan nilai VIF 1,661, *Capacity* mempunyai nilai Tolerance sebesar 0,411 dan nilai VIF 2,431, *capital* mempunyai nilai Tolerance sebesar 0,780 dan nilai VIF 1,286, *collateral* mempunyai nilai Tolerance sebesar 0,546 dan nilai VIF sebesar 1,832

dan *condition or economic* mempunyai nilai Tolerance sebesar 0,546 dan nilai VIF sebesar 1,829. Nilai VIF semua variabel < 10 yang menyatakan bebas dari asumsi multikolinearitas dan dari nilai Tolerance terlihat semua variabel mendekati angka 1 yang menyatakan bebas dari multikolinearitas.

## F. Analisa Hasil Penelitian

Penelitian ini menggunakan regresi linear berganda, dilakukan dengan menggunakan metode enter, dimana semua variabel dimasukkan untuk mencari pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen melalui meregresikan pemberian kredit sebagai variabel dependen dan *character, capacity, capital, collateral* dan *condition of economic* sebagai variabel independen. Hasil hipotesis seperti yang tercantum dalam Tabel V.12 di bawah.

**Tabel V.12 Hasil Regresi**

**Coefficients**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	2,845	2,464		1,154	,258		
character	,222	,100	,247	2,227	,034	,602	1,661
capacity	,671	,124	,725	5,409	,000	,411	2,431
capital	,006	,065	,009	,093	,927	,780	1,282
collateral	-,299	,117	-,299	-2,569	,016	,546	1,832
condittion_of_econ	,216	,131	,191	1,644	,111	,547	1,829

a. Dependent Variable: pemberian\_kredit

Persamaan regresi dari hasil perhitungan statistik didapat sebagai berikut:

$$Y = 2,845 + 0,222X_1 + 0,671X_2 + 0,006X_3 - 0,299X_4 + 0,216X_5 + e$$

1. Konstanta sebesar 2,845 menyatakan bahwa nilai pemberian kredit tetap sebesar 2,845 dengan asumsi bahwa *character, capacity, capital, collateral* dan *condition of economic* dianggap nol.

2. Koefisien regresi 0,222 menyatakan bahwa setiap penambahan 1 nilai *character* maka akan menambah nilai atau berpengaruh positif terhadap pemberian kredit sebesar 0,222.
3. Koefisien regresi 0,671 menyatakan bahwa setiap penambahan 1 nilai *capacity* maka akan menambah nilai atau berpengaruh positif terhadap pemberian kredit sebesar 0,671.
4. Koefisien regresi 0,006 menyatakan bahwa setiap penambahan 1 nilai *capital* maka akan menambah nilai atau berpengaruh positif terhadap pemberian kredit sebesar 0,006.
5. Koefisien regresi - 0,299 menyatakan bahwa setiap kenaikan 1 nilai *collateral* maka akan mengurangi nilai pemberian kredit. Dalam hal ini terjadi korelasi negatif antara variabel x terhadap variabel y, maksud pernyataan diatas adalah bahwa variabel *collateral* memiliki hubungan negatif atau berpengaruh negatif terhadap pemberian kredit sebesar 0,299.
6. Koefisien regresi 0,216 menyatakan bahwa setiap penambahan 1 nilai *condition of economic* maka akan menambah nilai atau berpengaruh positif terhadap pemberian kredit sebesar 0,216.

## **G. Uji Hipotesis**

### **1. Uji Regresi Secara Parsial (Uji T)**

Selanjutnya perlu diketahui apakah semua variabel independen secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen, untuk mengetahui hal itu perlu dilakukan penelitian lebih lanjut dengan menggunakan uji t statistik.

**Tabel V.13 Hasil Regresi**

		Coefficients						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	2,845	2,464		1,154	,258		
	character	,222	,100	,247	2,227	,034	,602	1,661
	capacity	,671	,124	,725	5,409	,000	,411	2,431
	capital	,006	,065	,009	,093	,927	,780	1,282
	collateral	-,299	,117	-,299	-2,569	,016	,546	1,832
	condition_of_econ	,216	,131	,191	1,644	,111	,547	1,829

a. Dependent Variable: pemberian\_kredit

#### **A. Character**

Berdasarkan statistik t hitung sebesar  $2,227 > t$  tabel sebesar 1,690. Hasil ini menunjukkan bahwa pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF (*Busson Auto Finance*) Cabang Bangkinang dipengaruhi oleh *character*.

#### **B. Capacity**

Berdasarkan statistik t hitung sebesar  $5,409 > t$  tabel sebesar 1,690. Hasil ini menunjukkan bahwa pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF (*Busson Auto Finance*) Cabang Bangkinang dipengaruhi oleh *capacity*.

#### **C. Capital**

Berdasarkan statistik t hitung sebesar  $0,093 < t$  tabel sebesar 1,690. Hasil ini menunjukkan bahwa pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF (*Busson Auto Finance*) Cabang Bangkinang tidak dipengaruhi oleh *capital*.

#### **D. Collateral**

Berdasarkan statistik t hitung sebesar  $2,569 > t$  tabel sebesar 1,690. Hasil ini menunjukkan bahwa pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF (*Busson Auto Finance*) Cabang Bangkinang tidak dipengaruhi oleh *collateral* hanya memiliki hubungan negatif.



### E. *Condition Of Economic*

Berdasarkan statistik t hitung sebesar  $1,644 < t$  tabel sebesar  $1,690$ . Hasil ini menunjukkan bahwa pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF (*Busson Auto Finance*) Cabang Bangkinang tidak dipengaruhi oleh *condition of economic*.

### 2. Pengujian Hipotesis Uji F (Uji Secara Simultan)

Uji F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel *independent* atau bebas mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel *dependent* atau terikat. Untuk membuktikan hal tersebut, maka dilakukan uji F. Hasil uji regresi secara simultan atau uji F dapat dilihat pada tabel V.14.

**Tabel V.14 : Hasil Uji F Hitung**

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	66,117	5	13,223	21,241	,000 <sup>a</sup>
	Residual	18,054	29	,623		
	Total	84,171	34			

a. Predictors: (Constant), *condition\_of\_economic*, *capital*, *character*, *collateral*, *capacity*

b. Dependent Variable: *pemberian\_kredit*

Pada Tabel V.14 hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa nilai F hitung sebesar  $21,241 > F$  tabel sebesar  $4,121$  maka hipotesis diterima. Maka model regresi menunjukkan bahwa pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF (*Busson Auto Finance*) Cabang Bangkinang dipengaruhi oleh *character*, *capacity*, *capital*, *collateral* dan *condition of economic*.

### 3. Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) R Square

Nilai R (koefisien determinasi) terlihat pada Tabel V. 15.

**Tabel V.15 : Hasil Koefisien Determinasi**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,886 <sup>a</sup>	,786	,749	,789	1,437

a. Predictors: (Constant), condition\_of\_economic, capital, character, collateral, capacity

b. Dependent Variable: pemberian\_kredit

Tabel V.15 menunjukkan nilai R sebesar 0,886, berarti hubungan keeratan secara bersama-sama antara variabel dependen dan variabel independen kuat karena  $R$  sebesar  $0,886 > 0,5$ . Nilai R Square sebesar 0,786 yang artinya 78,6% dari pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF (*Busson Auto Finance*) Cabang Bangkinang dipengaruhi oleh *character*, *capacity*, *capital*, *collateral* dan *condition of economic*, sedangkan sisanya ( $100\% - 78,6\% = 21,4\%$ ) dipengaruhi sebab-sebab lain yang tidak diteliti pada penelitian ini.

### H. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian telah diperoleh tentang variabel – variabel yang mempengaruhi pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF (*Busson Auto Finance*). Pada penelitian ini ada 5 variabel bebas yang dicari pengaruhnya terhadap variabel terikat pemberian kredit yaitu *character*, *capacity*, *capital*, *collateral* dan *condition of economic*. Dari kelima variabel bebas tersebut, hanya *character* dan *capacity* yang mempengaruhi pemberian kredit dengan membandingkan hasil  $t$  hitung dengan nilai  $t$  tabel. Hal ini sesuai dengan teori Syamsuddin yang menyatakan bahwa *character* dan *capacity* mempengaruhi pemberian kredit. Begitu juga dengan *capital*,

*collateral* dan *condition of economic*, ketiga variabel ini juga mempengaruhi pemberian kredit namun setelah dilakukan penelitian dengan membandingkan nilai t hitung dengan nilai t tabel ternyata ketiga variabel ini tidak mempengaruhi pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF (*Busson Auto Finance*). Berdasarkan hasil pengamatan dilapangan ketimpangan ini terjadi dikarenakan modal (*capital*), jaminan (*collateral*) dan *condition of economic* dari konsumen tidak diperhatikan perusahaan dalam proses pemberian kredit.

Dalam hal ini perusahaan hanya memperhatikan 2 variabel saja dari proses pemberian kredit yaitu : *character* calon konsumen dan *capacity*. Hal ini tentunya sangat rentan bagi keberlangsungan usaha dari PT. BAF (*Busson Auto Finance*). Oleh karenanya, untuk dimasa yang akan datang sebaiknya PT. BAF (*Busson Auto Finance*) juga memperhatikan 3 variabel lainnya sehingga keamanan serta jaminan kelancaran pembayaran angsuran dari konsumen menjadi lebih terjamin.

## **BAB VI PENUTUP**

Sebagai akhir dari penulisan dalam bab ini disampaikan beberapa kesimpulan, dan saran yang relevan bagi penelitian yang akan datang sesuai dengan hasil penelitian analisis data yang telah dilakukan.

### **A. Kesimpulan**

1. Hasil uji secara parsial (uji t):
  - a. Berdasarkan statistik t hitung sebesar  $2,227 > t$  tabel sebesar 1,690. Hasil ini menunjukkan bahwa pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF (*Busson Auto Finance*) Cabang Bangkinang dipengaruhi oleh *character*.
  - b. Berdasarkan statistik t hitung sebesar  $5,409 > t$  tabel sebesar 1,690. Hasil ini menunjukkan bahwa pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF (*Busson Auto Finance*) Cabang Bangkinang dipengaruhi oleh *capacity*.
  - c. Berdasarkan statistikt hitung sebesar  $0,093 < t$  tabel sebesar 1,690. Hasil ini menunjukkan bahwa pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF (*Busson Auto Finance*) Cabang Bangkinang tidak dipengaruhi oleh *capital*.
  - d. Berdasarkan statistikt hitung sebesar  $2,569 > t$  tabel sebesar 1,690. Hasil ini menunjukkan bahwa pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF (*Busson Auto Finance*) Cabang Bangkinang dipengaruhi oleh *collateral* hanya memiliki hubungan kerelasi yang negatife.
  - e. Berdasarkan statistikt hitung sebesar  $1,644 < t$  tabel sebesar 1,690. Hasil ini menunjukkan bahwa pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF

(*Busson Auto Finance*) Cabang Bangkinang tidak dipengaruhi oleh *condition of economic*.

2. Nilai F hitung sebesar  $21,241 > F$  tabel sebesar  $4,121$  maka hipotesis diterima. Maka model regresi menunjukkan bahwa pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF (*Busson Auto Finance*) Cabang Bangkinang dipengaruhi oleh *character, capacity, capital, collateral* dan *condition of economic*.
3. Nilai R sebesar  $0,886$ , berarti hubungan keeratan secara bersama-sama antara variabel dependen dan variabel independen kuat karena R sebesar  $0,886 > 0,5$ . Nilai R Square sebesar  $0,786$  yang artinya  $78,6\%$  dari pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF (*Busson Auto Finance*) Cabang Bangkinang dipengaruhi oleh *character, capacity, capital, collateral* dan *condition of economic*, sedangkan sisanya ( $100\% - 78,6\% = 21,4\%$ ) dipengaruhi sebab-sebab lain yang tidak diteliti pada penelitian ini.

## **B. Saran**

1. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF (*Busson Auto Finance*) Cabang Bangkinang dipengaruhi oleh *character*, oleh karena itu diharapkan kepada pihak perusahaan benar-benar mengerti tentang sifat dan watak dari orang-orang yang akan diberi kredit. Dalam hal ini diharapkan kepada pihak perusahaan untuk lebih mengenal konsumennya, menjalin kedekatan sosial dengan konsumennya agar pihak perusahaan bisa lebih mengetahui tentang gaya hidup konsumen yang akan diberi kredit agar terhindar dari kerugian.

2. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa pemberian kredit sepeda motor Yamaha pada PT. BAF (Busson Auto Finance) Cabang Bangkinang dipengaruhi oleh *capacity*, oleh karena itu diharapkan kepada pihak perusahaan untuk bisa melihat dan mencari informasi tentang pendapatan atau kemampuan konsumen dalam melunasi kredit mereka agar perusahaan bisa terhindar dari kerugian. Pihak perusahaan harus benar-benar memperhatikan masalah pendapatan konsumennya untuk melihat kemampuan konsumen dalam membayar angsuran kreditnya. Pihak perusahaan tidak boleh menganggap remeh tentang informasi pendapatan dari konsumennya, hal ini penting untuk menghindari kerugian dikemudian hari bagi pihak perusahaan.
3. Dalam hal ini perusahaan hanya memperhatikan 2 variabel saja dari proses pemberian kredit yaitu : *character* calon konsumen dan *capacity*. Hal ini tentunya sangat rentan bagi keberlangsungan usaha dari PT. BAF (*Busson Auto Finance*). Oleh karenanya, untuk dimasa yang akan datang sebaiknya PT. BAF (*Busson Auto Finance*) juga memperhatikan 3 variabel lainnya sehingga keamanan serta jaminan kelancaran pembayaran angsuran dari konsumen menjadi lebih terjamin.

## DAFTAR PUSTAKA

- Burhan Burgin, *Metode Kuantitatif (Komunikasi Ekonomi dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-ilmu Sosial Lainnya)*, Ed 1 Cet 1, Prenada Media, 2005
- Dendawijaya, Lukman, *Manajemen Perbankan*, Ghalia Indonesia, 2001
- Djohan Warman, *Kredit Bank*, Jakarta : PT. Mutiara Sumber Widya, 2000
- Ghozali Imam, *Analisis Multivariance Menggunakan SPSS*, Semarang : Universitas Penegoro, 2006
- Hasibuan, *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta : PT. Bumi Aksara, 2001
- Husen Umar, *Metode Riset Bisnis*, Jakarta : PT. Raja Graamedia Pustaka Utama, 2003
- Handoko, T, Hani, *Pengantar Manajemen*, Yogyakarta : BPFE Ed 2, 2003
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta : Raja Graafindo Persada, 2000
- Muslehuddin, *Sistem Perbankan Dalam Islam*, Jakarta : PT. Rineka Cipta, Cet. 3, 2004
- Mahmoeddin, AS, H, *Apakah Kredit bank itu ? (poket book)*, Jakarta : PT, Took Agung, 2001
- Rivai Veithzal, Andri Permata, *Credit Management Handbook, Teori Konsep Prosedur dan Aplikasi Panduan Praktis Mahasiswa Bankir dan Nasabah*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2006
- Suyatno Thomas, *Dasar-dasar Perkreditan*, Jakarta : PT. SUN, 2003
- Syamsuddin, Lukman, *Manajemen Keuangan Konsep Dalam Perencanaan Pengawasan dan Ppengambilan Keputusan*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, Ed Baru, Cet 6, 2001
- Sinungan, Muchdarsyah, *Manajemen Lembaga Keuangan*, Jakarta : Erlangga, 2001