

SKRIPSI

ANALISIS PENILAIAN KREDIT SEPEDA MOTOR MEREK HONDA

PADA PT. FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE (FIF)

PEKANBARU



OLEH :

HERLINA ROZA
NIM : 10771000227

PROGRAM S1

JURUSAN MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

SULTAN SYARIF KASIM

RIAU

2012

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
D. Sistematika Penulisan.	6
BAB II TELAAH PUSTAKA	8
A. Definisi Kredit	8
B. Fungsi Dan Tujuan Pemberian Kredit	11
1. Fungsi Kredit.....	11
2. Tujuan Pemberian kredit	13
C. Unsur-unsur kredit	14
D. Perencanaan (planning) dan jangka waktu tertentu	15
E. Penetapan Bunga Kredit.	18

F. Komponen-komponen yang menentukan bunga kredit	22
G. Analisis dalam pemberian kredit	23
H. Pelaksanaan dan Administrasi Kredit	27
I. Gejala Kredit Macet	28
J. Penyebab Kredit Bermasalah	31
a. Faktor internal perbankan atau perusahaan	31
K. Tinjauan Dari Hukum Islam Tentang Jual Beli Secara Kredit	33
L. Kerangka Pemikiran	36
M. Hipotesis	36
N. Variabel Penelitian	37
O. Operasional Variabel	38
BAB III METODE PENELITIAN	39
A. Lokasi dan Waktu Penelitian	39
B. Jenis dan Sumber Data	39
C. Teknik Pengumpulan Data	39
D. Populasi dan Sampel	40
E. Analisis Data	41
1. Uji Kualitas Data	41
a. Uji Validitas	42
b. Uji Reliabilitas	42

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	44
A. Sejarah Singkat Perusahaan	44
B. Struktur Organisasi	47
C. Aktivitas Perusahaan.....	55
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	58
A. Pengambilan Kuesioner dan Deskripsi Penelitian	58
B. Analisis Kualitas Data.....	60
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....	68
A. Kesimpulan	68
B. Saran	69
DAFTAR PUSTAKA	70

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dewasa ini bisnis penjualan sepeda motor yang dilakukan secara kredit sangat marak terjadi diseluruh Indonesia. Di setiap Kabupatenpun 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 .

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 dengan cara kredit, maka memberikan peluang yang sangat besar bagi konsumen untuk bisa memiliki sepeda motor.

Melihat peluang pasar dari kendaraan bermotor yang tergolong potensial ini, maka PT. *Federal Internacional Finance* (FIF) yang bergerak dalam usaha penyaluran kredit pembiayaan sepeda motor, berusaha secara aktif merebut peluang pasar tersebut, yakni dengan turut berpartisipasi dalam memenuhi kebutuhan konsumen yang ada diPekanbaru dalam bentuk penyaluran kredit kepemilikan kendaraan bermotor melalui sistem pembiayaan (*Leasing*) kepada berbagai lapisan masyarakat yang membutuhkannya.

Masyarakat yang memiliki sepeda motor baik yang dibeli secara tunai maupun secara kredit banyak beranggapan bahwa dengan memiliki sepeda motor segala sesuatunya akan lebih irit dan terhindar dari kemacetan, dibandingkan dengan kendaraan roda empat. Selain itu dapat menjadi alat bantu usaha dan menambah penghasilan.

PT. *Federal Internacional Finance* (FIF) sebagai salah perusahaan pembiayaan sepeda motor resmi merek Honda dengan berbagai jenis antara lain Absolute Revo Spoke, Absolute Revo Cw, Absolute Revo Deluxe, Blade, New Supra X 125 Td, New Supra X 125 R, New

Supra X 125 I Cw, Beat Cw, Vario Techno, Scoopy Cw, New Vario Cw, Vario Techno Cbs, Mega Pro Spoke, Mega Pro Cw, Tiger Cw 200RI.

Adapun manfaat yang diperoleh lewat PT. *Federal International Finance (FIF)* adalah selain harganya murah, BPKB nya aman, dan motor tersebut juga bergaransi pada Asuransi Astra Buana. Pada sebagian daerah juga memberikan hadiah yang menarik.

Untuk mengetahui seberapa besar Analisis kredit yang terjadi pada PT. *Federal International Finance (FIF)* cabang Pekanbaru selama tahun 2006 sampai dengan 2010 dapat dilihat melalui tabel 1 berikut ini :

Tabel 1 : Rekapitulasi Jumlah konsumen yang mengambil honda kredit pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) Cabang Pekanbaru (205) tahun 2006-2010

Tahun	Jumlah konsumen	Target konsumen	Persentase (%)
2006	3400	3000	88,235
2007	3220	3500	108,695
2008	2900	4000	137,931
2009	2800	4500	160,714
2010	2600	5000	192,307

Sumber : PT. FIF Cab. Pekanbaru

Dalam menangani kredit ini perusahaan mengambil tindakan dengan langkah kebijaksanaan antara lain, melakukan kegiatan penagihan dana angsuran kredit tersebut. Hal

ini bisa di jalankan oleh *collector* nya. Yang bertugas menangani kredit yang pembiayaannya lewat dari jangka waktu yang ditetapkan sebelumnya. Namun dengan tindakan ini belum cukup menjamin para customer/debitur menunaikan kewajibannya tepat pada waktunya. Tapi masih harus diambil lagi langkah-langkah kebijaksanaan yang lebih efektif dan efisien untuk menangani tunggakan kredit ini.

Penanganan masalah perkreditan cukup kompleks, sehingga memerlukan kerja sama dari berbagai ilmu pengetahuan atau berbagai disiplin profesi antara lain : ahli hukum, akuntan, ahli pemasaran, dll. Untuk mencapai tujuan kredit, maka manajemen kredit harus membuat suatu perencanaan tentang cara-cara pemberian kredit kepada calon konsumen yang ingin membeli sepeda motor secara kredit. Sehingga diharapkan resiko-resiko yang mungkin timbul akibat adanya pemberian kredit tersebut dapat dihindari atau setidaknya dapat diminimalkan.

Perkembangan industri pembiayaan khususnya di daerah Pekanbaru ini semakin mengalami peningkatan, dengan banyak berdirinya perusahaan sejenis yaitu dibidang pembiayaan. Sehingga membuat perusahaan Federal Internasional Finance dituntut untuk mampu bersaing secara sehat dalam mendapatkan konsumen. Selain untuk membantu konsumen (debitur) memperoleh barang modal yang diperlukannya, kredit juga dapat memberikan keuntungan kepada kreditur sendiri selaku lembaga pembiayaan.

Dalam usaha untuk memperbesar volume penjualannya, banyak perusahaan besar menjual produknya dengan kredit, dimana penjualan kredit tidak langsung menghasilkan kas, tetapi menimbulkan piutang langganan, dan pada saat hari jatuh tempo terjadi aliran masuk yang berasal dari pengumpulan piutang

Sebelum PT. Federal Internasional Finance memberikan kredit, terlebih dahulu diberikan analisa untuk meyakinkan perusahaan bahwa debitur benar-benar dapat dipercaya.

Namun kesalahan dalam menganalisis dapat saja terjadi yang mengakibatkan kredit yang disalurkan akan sulit untuk ditagih alias macet.

Berdasarkan tinjauan yang penulis lakukan pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) cabang Pekanbaru ini terjadi masalah kurangnya analisis penilaian kredit pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) cabang Pekanbaru.

Jadi jelas disini bahwa perlu adanya suatu tindakan yang lebih tepat untuk menangani hal ini. Agar tingkat pembiayaan yang telah di berikan kepada debitur dapat kembali. Nanti akhirnya dapat menjamin meningkatkan produktifitas dan kinerja perusahaan bila berkompetisi dengan perusahaan pesaing lainnya yang bergerak dibidang yang sama sebagai perusahaan pembiayaan.

Proses penyaluran kredit pembiayaan ini adalah bagian integral dalam suatu usaha yang diuraikan kepada sasaran untuk memperoleh keuntungan, sedangkan keuntungan akan dicapai melalui penjualan barang ataupun jasa. Tanpa adanya penyaluran kredit pembiayaan ini, berarti usaha perusahaan tidak berjalan.

Berdasarkan uraian permasalahan diatas maka penulis berkeinginan untuk melakukan penelitian lbih jauh mengenai penilaian kredit yang terjadi pada PT. Federal International Finance (FIF) Pekanbaru, dengan judul penelitian sebagai berikut: **“ANALISIS PENILAIAN KREDIT PADA PT. FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE (FIF) PEKANBARU”**

B. Perumusan Masalah.

Dari latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka perumusan masalah yang akan diteliti dan analisis sebagai berikut:

“Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi penilaian kredit pada PT. Federal International Finance (FIF) Pekanbaru”.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.

- a. Adapun tujuan penelitian ini adalah:
 - 1) Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi penilaian kredit pada PT. Federal International Finance (FIF) Pekanbaru.
 - 2) Untuk mengetahui kebijakan yang diambil perusahaan dalam penilaian kredit pada PT. Federal Internatioinal Fianace (FIF) Pekanbaru.
- b. Manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:
 - 1) Dengan adanya penelitian ini akan dapat digunakan sebagai informasi, terutama bagi pimpinan perusahaan dalam mengambil keputusan dan kebijaksanaan-kebijaksanaan demi kelangsungan hidup serta kemajuan perusahaan.
 - 2) Untuk menambah dan memperdalam pengetahuan penulis dan sekali gus untuk memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan studi di Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial UIN SUSKA RIAU.
 - 3) Diharapkan berguna bagi pembaca/masyarakat secara tentang faktor-faktor yang mempengaruhi penilaian kredit.

D. Sistematika Penulisan.

Dalam penelitian ini, penulis membaginya menjadi enam bab, masing-masing bab terdiri dari beberapa sub bab sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini mengemukakan latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : TELAAH PUSTAKA

Dalam bab ini di kemukakan berbagai teori yang berhubungan dengan penelitian ini, hipotesis dan variable penelitian.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini berisikan tentang lokasi penelitian, jenis dan sumber data, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, dan analisis data.

BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini akan diuraikan secara singkat mengenai sejarah perusahaan, struktur organisasi perusahaan dan kegiatan perusahaan.

BAB V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini diuraikan analisis hasil penelitian dan pembahasan hasil penelitian.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini mengemukakan kesimpulan yang diperoleh dari uraian dan pembahasan serta mengajukan saran-saran sebagai pertimbangan suatu permasalahan.

BAB II

TELAAH PUSTAKA

A. Definisi Kredit

Kata kredit berasal dari bahasa Yunani yaitu “*Credere*” yang berarti kepercayaan. Oleh karena itu dasar kredit adalah kepercayaan, seseorang atau badan yang memberikan kredit percaya bahwa penerima kredit dimasa akan datang akan sanggup memenuhi segala sesuatu yang telah dijanjikan itu dapat berupa uang, barang dan jasa. (Thomas Suyanto, 2006 : 12).

Pengertian kredit menurut Undang-Undang perbankan Nomor 10 tahun 1998 adalah “penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain, yang mewajibkan pihak meminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. (Kasmir, 2001 : 73).

Kredit adalah penyerahan barang, jasa atau uang dari satu pihak (kreditur/pemberi pinjaman) atas dasar kepercayaan kepada pihak lain (nasabah atau pengutang/borrower) dengan janji pembayaran dari penerima kredit kepada pemberi kredit pada tanggal yang telah di sepakati kedua belah pihak. (Veithzal, 2006 : 4).

Kredit juga merupakan lalu lintas pembayaran dan penukaran barang dan jasa dimana pihak ke satu memberikan prestasi, baik berupa uang, barang, jasa, ataupun prestasi lain, sedangkan imbalan prestasinya akan diterima kemudian/belakangan. (Rahmat, 2002 : 2).

Mengapa seseorang memerlukan kredit? Pada dasarnya manusia adalah *home economicus* dan setiap manusia selalu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kebutuhan manusia beraneka ragam sesuai dengan harkatnya selalu meningkat. Sedangkan kemampuan untuk memenuhi kebutuhan yang diinginkan sangat terbatas. Hal ini menyebabkan manusia memerlukan bantuan untuk memenuhi hasrat dan cita-citanya. Dalam hal ini dia berusaha

untuk meningkatkan daya guna suatu barang, ia memerlukan bantuan dalam bentuk dana atau modal, yang inilah disebut dengan kredit.

Kredit merupakan kemampuan melaksanakan suatu pembelian atau menjadikan suatu pinjaman dengan surat janji pembayaran yang dilakukan atau ditangguhkan pada suatu jangka yang telah disepakati (Sukmadi, 2002 : 18).

Kredit juga diartikan dimana semua jenis pinjaman yang harus dibayar kembali bersama bunganya oleh pinjaman sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati (Hasibuan, 2001 : 87).

Kredit biasanya berasal dari transaksi ekonomi dan keuangan, dimana kreditur menyerahkan suatu nilai pada suatu waktu sebagai penukaran dengan janji debitur untuk membayar di masa depan, Nilai yang diserahkan itu mungkin berupa uang, jasa-jasa, barang atau suatu claim keuangan seperti saham atau obligasi (Hasyimi, 2001 : 43).

Disamping itu semua menurut Undang-Undang Republik Indonesia No 7 tahun 1992 tentang perbankan Bab 1, pasal 1 ayat 12 memberikan definisi kredit sebagai berikut:

Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain, yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan, atau pembagian hasil keuntungan (Hasibuan, 2001 : 87).

Dari beberapa pengertian kredit diatas dapat kita lihat bahwa seseorang yang akan meminjam tersebut berdasarkan perjanjian yang telah dibuat dan disetujui oleh pihak yang terlibat yaitu peminjam (kreditur) dan pihak yang meminjam (debitur) yang mana debitur harus mengembalikan pinjaman tersebut ditambah dengan bunga pinjaman.

Seorang atau badan usaha yang memberikan kredit percaya bahwa dimasa yang akan datang debitur akan sanggup memenuhi segala sesuatu yang telah dijanjikan itu dalam

berupa barang, uang atau jasa. Dengan demikian prestasi dan kontra prestasi dapat berbentuk sebagai berikut:

- a. Barang terhadap barang
- b. Barang terhadap uang
- c. Barang terhadap jasa
- d. Jasa terhadap jasa
- e. Uang terhadap uang
- f. Uang terhadap barang
- g. Uang terhadap jasa (Khalik, 1998 : 25 dalam Nasben, 2008)

Dengan akan di terimanya kontra prestasi pada masa yang akan datang maka jelas tergambar bahwa kredit dalam arti ekonomi adalah penundaan pembayaran dari prestasi yang akan di berikan sekarang, baik dalam bentuk barang maupun uang dan jasa. Di sini dapat di lihat pula bahwa faktor waktu merupakan faktor utama yang memisahkan antara prestasi dan kontra prestasi. Dengan demikian pula dapat berarti bahwa pihak pertama memberikan prestasi baik berupa uang, barang dan jasa kepada pihak kedua, sedangkan kontra prestasi akan diterima kemudian dalam jangka waktu tertentu.

Dalam kamusnya perbankan karangan Prof. Drs. Kamaruddin, Depenisi kredit yaitu: “waktu yang berikan untuk membayar barang yang dijual atas kepercayaan, kepercayaan yang diberikan berhubungan dengan kekayaan yang diserahkan atas janji pembayaran dikemudian hari. (Komaruddin, 2000 : 53).

B. Fungsi Dan Tujuan Pemberian Kredit

1. Fungsi Kredit

Dalam kehidupan perekonomian yang modern, bank memegang peranan yang sangat penting. Oleh karena itu, organisasi-organisasi bank selalu di ikut sertakan dalam menentukan kebijaksanaan-kebijaksanaan moneter, pengawasan devisa, pencetakan efek-efek

dan lainnya. Hal ini antara lain disebabkan oleh usaha pokok bank adalah memberikan kredit yang mempunyai pengaruh sangat luas dalam segala bidang kehidupan khususnya bidang ekonomi.

Fungsi kredit perbankan dalam bidang kehidupan perekonomian dan perdagangan antara lain sebagai berikut:

- 1) Kredit pada hakekatnya dapat meningkatkan daya guna uang.
 - a. Para pemilik uang atau modal dapat secara langsung meminjamkan uangnya kepada pengusaha yang memerlukannya, untuk meningkatkan produksi atau mengembangkan usahanya.
 - b. Para pemilik uang atau modal dapat menyimpan uangnya pada lembaga-lembaga keuangan, uang tersebut diberikan sebagai pinjaman kepada perusahaan untuk meningkatkan usahanya.
- 2) Kredit dapat meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang, kredit uang yang disalurkan melalui rekening kredit giro dapat menciptakan alat pembayaran baru seperti cek, giro, bilyet, maka akan dapat meningkatkan peredaran uang kartal, sehingga arus lalu lintas uang akan berkembang pula.
- 3) Kredit dapat pula meningkatkan daya guna peredaran uang. Dengan mendapatkan kredit, para pengusaha dapat memproses bahan baku menjadi barang jadi, sehingga daya guna barang tersebut menjadi meningkat. Disamping itu kredit dapat pula meningkatkan peredaran barang baik barang yang dari satu tempat kemudian menjualnya ke tempat yang lain, pembelian tersebut uangnya dari kredit. Hal ini juga berarti bahwa kredit tersebut dapat pula meningkatkan suatu barang.

- 4) Kredit sebagai salah satu alat stabilitas ekonomi. Dalam keadaan ekonomi yang kurang sehat kebijaksanaan diarahkan kepada usaha antara lain:
 - a. Pengendalian inflasi.
 - b. Peningkatan ekspor dan pemenuhan kebutuhan pokok rakyat.
- 5) Kredit juga sebagai alat hubung ekonomi internasional (Thomas Suyanto, 2004 : 14).

Lembaga keuangan bank di Indonesia ditugaskan untuk berperan sebagai agen pembangunan (*agent development*) yaitu:

Sebagai lembaga yang bertujuan mendukung pembangunan beserta hasil-hasilnya, pertumbuhan ekonomi dan stabilitas nasional kearah taraf hidup rakyat banyak. (Untung, 2000 : 14)

2. Tujuan Pemberian kredit

Lembaga keuangan bank di Indonesia ditugaskan untuk berperan sebagai tugas pokoknya mempunyai tujuan untuk membantu dan memberikan kesempatan yang lebih layak kepada pengusaha golongan ekonomi lemah dengan membantu permodalannya.

Didalam merealisasi kredit sudah barang tentu berdasarkan beberapa pertimbangan yang matang baik dari debitur maupun dari kreditur secara umum dapat dikatakan bahwa kredit mempunyai tujuan dan berperan aktif menunjang ekonomi, sosial dan kesempatan kerja dan lain sebagainya, tujuan pemberian kredit adalah:

- a. Untuk meningkatkan produktifitas, diartikan sebagai kenaikan dalam volume-volume barang-barang yang dihasilkan oleh badan usaha atau perusahaan yang memperoleh kredit pemberian bank.
- b. Dapat memperluas kesempatan kerja, dimaksudkan bahwa dengan adanya perolehan kredit dari lembaga keuangan maka daya tampung terhadap tenaga kerja lebih besar.

- c. Dapat meningkatkan kemahiran atau kematangan adalah lazim terjadi bagi perusahaan yang memperoleh kredit mendapat bimbingan, pengarahan didalam berproduksi, administrasi, manajemen dari bank.
- d. Untuk dapat memperluas pasar (*market expansion*) kredit yang di berikan oleh bank kepada debitur atau perusahaan dapat berupa kredit investasi dan kredit modal kerja, yang kedua jenis ini di tujukan bagi volume produksi.
- e. Meningkatnya daya beli dalam masyarakat sangat diharapkan terutama tenaga kerja lama dan tenaga kerja baru dari upah yang mereka terima.
- f. Untuk dapat membantu pemerintah berupa pembayaran pajak nasional, pembayaran untuk daerah yang menyerap tenaga kerja daerah, sehingga langsung atau tidak langsung menunjang kebijaksanaan pemerintah (untung, 2000:14).

C. Unsur-unsur kredit

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

Adapun unsur-unsur kredit sebagai berikut :

- a. Kepercayaan, yaitu keyakinan dari pemberi kredit bahwa prestasi yang diberikannya baik dalam bentuk uang, barang, jasa, akan benar-benar diterimanya kembali dalam jangka waktu tertentu dimasa yang akan datang.
- b. Waktu, yaitu suatu masa yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontra prestasi yang akan diterima pada masa yang akan datang. Dalam unsur waktu ini, terkandung pengertian nilai *agio* dari uang, yaitu uang yang ada sekarang lebih tinggi nilainya dari uang yang akan diterima pada masa yang akan datang.
- c. *Degree of risk*, yaitu suatu tingkat resiko yang akan dihadapi sebagai akibat dari adanya jangka waktu yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontraprestasi yang akan diterima dikemudian hari. Semakin lama kredit diberikan

semakin tinggi pula tingkat resikonya, karena sejauh kemampuan manusia untuk menerobos hari depan itu, maka masih selalu terdapat unsur ketidakpastian yang tidak dapat diperhitungkan. Inilah yang menyebabkan timbulnya unsur resiko. Dengan adanya unsur resiko inilah maka timbullah jaminan dalam pemberian kredit.

- d. Prestasi, atau objek kredit itu tidak saja diberikan dalam bentuk uang, tetapi juga dapat berbentuk barang atau jasa. Namun karena kehidupan modern sekarang ini didasarkan pada uang, maka transaksi-transaksi kredit yang menyangkut uang lah yang sering kita jumpai dalam praktek perkreditan (Suyanto dkk, 2003 : 14).

D. Perencanaan (planning) dan jangka waktu tertentu

Suatu usaha yang baik selalu dimulai dengan kegiatan perencanaan. Maksudnya agar tujuan yang telah ditetapkan itu tercapai dengan sebaik-baiknya.

Perencanaan menyangkut suatu masa yang akan datang, karena fungsinya ini amat penting dalam mengatur gerak usaha organisasi untuk suatu masa yang mendatang. Aktivitas-aktivitas yang digerakkan oleh perencanaan akan dapat mengatur apakah pencapaian tujuan organisasi terlaksana dengan baik atau tidak.

Proses perencanaan adalah kegiatan integral dalam suatu usaha, Perencanaan diarahkan kepada sasaran guna memperoleh keuntungan. Oleh sebab itu sebelum pemberian kredit hendaknya dilakukan rencana kredit karena sangat penting untuk melengkapi penentuan kebijaksanaan perkreditan secara menyeluruh. Tanpa adanya perencanaan kredit maka *policy* perkreditan tidak akan menjadi lengkap dan berarti.

Perencanaan penyaluran kredit harus dilakukan secara realistis dan objektif, agar pengendalian dapat berfungsi dan tujuan dapat tercapai. Perencanaan penyaluran kredit didasarkan pada keseimbangan antara jumlah, sumber, jangka waktu, dan dana agar tidak menimbulkan masalah. Kedua rencana ini diperhitungkan secara terpadu oleh perencana secara baik dan benar (Hasibuan, 2002 : 90).

Planning mempunyai karakteristik tersendiri. Ciri ini perlu diperhatikan untuk mengetahui apakah rencana yang disusun itu benar sehat. Karakteristik tersebut adalah:

1. Planning harus objektif, artinya disusun berdasarkan data dan fakta, bukan didasarkan oleh khayalan atau intuisi belaka.
2. Planning harus jelas dan mempermudah tercapainya tujuan, disusun secara jelas sehingga tidak ada keraguan bagi setiap anggota organisasi.
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 luwes atau fleksibel, artinya pola dasar yang permanen itu harus dapat dengan mudah diadakan penyesuaian bila keadaan dalam pelaksanaan mengharuskan demikian 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 teliti 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 disuatu 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 mempengaruhi.

Menurut (Kasmir, 2001 : 123-124) didalam bukunya yang berjudul *bank dan lembaga keuangan lainnya*, bahwa kredit dilihat dari segi jangka waktu dapat dibedakan menjadi tiga bagian yaitu:

a. Kredit jangka pendek

Merupakan kredit yang memiliki jangka waktu kurang 1 tahun atau paling lama satu tahun, biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja.

b. Kredit jangka menengah

Jangka waktu kreditnya berkisar antara satu tahun sampai dengan 3 tahun, biasanya untuk investasi.

c. Kredit jangka waktu panjang

Merupakan kredit yang masa pengambilannya paling panjang. Kredit jangka waktu panjang masa pengambilannya diatas tiga tahun atau lima tahun, biasanya kredit ini untuk investasi jangka panjang.

E. Penetapan Bunga Kredit.

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

Faktor-faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan suku bunga secara garis besar sebagai berikut: (Kasmir, 2001 :134-135)

1. Kebutuhan dana

Apabila bank kekurangan (simpanan sedikit), sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh bank agar dana tersebut cepat terpenuhi dengan meningkatkan suku bunga simpanan. Dengan meningkatnya suku bunga simpanan akan menarik 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 memperebutkan dana simpanan, maka disamping faktor promosi, yang paling utama pihak perbankan harus memperhatikan pesaing. Didalam arti jika untuk bunga simpanan rata-rata 16% per tahun, maka hendak membutuhkan dana cepat sebaiknya bunga simpanan kita naikkan diatas bunga pesaing misalnya 17% per tahun. Namun sebaliknya untuk bunga pinjaman kita harus berada 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 pemerintah.

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 yang mendatang. Demikian pula sebaliknya jangka pinjaman berjangka pendek, maka bunganya relatif lebih rendah.

6. Kualitas jaminan

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

7. Reputasi perusahaan

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

8. Produk yang kompetitif.

Maksudnya adalah produk yang dibiayai kredit tersebut laku dipasaran. Untuk produk yang kompetitif, bunga kredit yang diberikan relative rendah jika dibandingkan dengan produk yang kurang kompetitif. Hal ini disebabkan tingkat pengembalian kredit terjamin, karena produk yang dibiayai laku dipasaran.

9. Hubungan baik

Biasanya bank menggolongkan nasabahnya menjadi dua nasabah yaitu nasabah utama (primer) dan nasabah bisaa (sekunder). Penggolongan 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 bisaa.

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 bomafid, baik dari segi kemampuan membayar, nama baik maupun loyalitasnya terhadap bank, sehingga bunga yang dibebankanpun juga berbeda. Demikian pula sebaliknya peminjam pihak ketiganya kurang bonafid atau tidak dapat dipercaya, maka mungkin tidak dapat digunakan sebagai jaminan pihak ketiga oleh pihak perbankan.

F. Komponen-komponen yang menentukan bunga kredit.

Untuk menentukan besar kecilnya suku bunga kredit yang akan dibebankan kepada para debitur, terdapat beberapa komponen. Komponen-komponen ini ada yang dapat diperkecil dan ada pula yang tidak. Komponen-komponen ini kemudian dijumlahkan, sehingga menjadi dasar penentuan bunga kredit yang akan diberikan ke nasabah.

Adapun komponen dalam menentukan suku bunga kredit antara lain:

1. Total biaya dana (*cost of fund*)

Merupakan biaya untuk memperoleh simpanan setelah ditambah dengan cadangan wajib yang ditetapkan pemerintah. Biaya dana tergantung dari seberapa besar bunga yang ditetapkan untuk memperoleh dana melalui produk simpanan. Semakin mahal/besar bunga yang dibebankan, maka semakin tinggi pula biaya dananya.

2. Laba yang diinginkan

Merupakan laba atau keuntungan yang ingin diperoleh bank dan biasanya dalam persentase tertentu. Penentuan besarnya laba juga sangat mempengaruhi besarnya bunga kredit. Dalam hal ini biasanya bank disamping melihat kondisi pesaing juga melihat kondisi nasabah apakah nasabah utama atau bukan dan juga melihat sector-sektor yang dibiayai.

3. Cadangan resiko kredit macet

Merupakan cadangan terhadap macetnya kredit yang diberikan, karena setiap kredit yang diberikan pasti mengandung suatu resiko tidak terbayar. Resiko ini dapat timbul baik sengaja maupun tidak disengaja. Oleh karena itu pihak bank perlu mencadangkannya sebagai sikap bersiaga menghadapinya.

4. Biaya operasi

Merupakan biaya yang dikeluarkan oleh bank dalam melaksanakan kegiatan operasinya.

5. Pajak

Yaitu pajak yang dibebankan pemerintah kepada bank yang memberikan fasilitas kredit kepada nasabahnya (Kasmir 2001 : 137-140).

G. Analisis dalam pemberian kredit

Sebelum memberikan keputusan persetujuan pemberian kredit, maka pihak bank/kreditur sebagai pemilik modal melakukan pengumpulan informasi tentang data-data peninjaunya. Tindakan pengumpulan data atau analisis kredit ini untuk menghindari terjadinya penyalahgunaan pemberian kredit yang diberikan.

Analisis kredit/penilaian kredit adalah suatu proses yang dimaksudkan untuk menganalisis atau menilai suatu permohonan kredit yang diajukan oleh calon debitur

sehingga dapat memberikan keyakinan kepada pihak kreditur bahwa usaha yang akan dibiayai cukup layak (Dendawijaya, 2001 : 91).

Analisis kredit adalah kajian yang dilakukan untuk mengetahui kelayakan dari suatu permasalahan kredit. Biasanya dalam analisis kredit yang perlu diperhatikan adalah bagaimana cara penilain kredit sebelum kredit tersebut disalurkan (Veithzal, 2006 : 287).

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

- a. Keamanan kredit (*safety*) artinya harus benar-benar diyakini bahwa *kredit tersebut dapat dilunasi kembali*.
- b. *Terarahnya tujuan penggunaan kredit (suitability) yaitu bahwa kredit digunakan sesuai dengan tujuan dan tidak bertentangan dengan peraturan yang berlaku.*
- c. Menguntungkan (*profitable*) baik bagi kreditur itu sendiri berupa penghasilan bunga maupun bagi debitur yakni berupa keuntungan dan makin berkembangnya usaha.

Penilain kredit demikian hanya mungkin dilakukan apabila tersedianya informasi dan data yang cukup.

Kunci suksesnya pemberian kredit adalah analisis kredit yang sistematis, efektifnya pelaksanaan dalam bidang ini dapat meniadakan banyak resiko kredit, sedangkan kurangnya perhatian terhadap penilain kredit membuat kredit itu menimbulkan kemungkinan-kemungkinan resiko.

Dalam penilain suatu kredit dimaksudkan untuk mengetahui sampai seberapa jauh permintaan kredit dapat dipercaya. Ada beberapa prinsip dalam melakukan penilain terhadap permohonan kredit 5C kredit yaitu: (Kasmir, 2001 : 91-92)

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

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

2. *Capacity* (kemampuan, kesanggupan)

Untuk melihat kemampuan calon nasabah/debitur dalam membayar kredit dihubungkan dengan kemampuan mengelola bisnis serta mencari laba.

3. *Capital* (kekayaan, modal)

Prinsip ini adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah/debitur terhadap usaha yang akan dibiayai.

4. *Colleteral* (jaminan, tanggungan)

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah/debitur baik yang bersifat fisik maupun non-fisik.

5. *Condition of economy*

Dalam menilai kredit hendaknya juga menilai kondisi ekonomi sekarang dan masa yang akan datang sesuai sector usaha masing-masing.

Kemudian untuk penilain kredit dapat juga menggunakan metode analisis 7 P, yakni

sebagai berikut :

1. *Peronality*

Yaitu menilai nasabah/debitur dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. Juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku nasabah/debitur dalam menghadapi masalah.

2. *Party*

Yaitu mengklafikasikan nasabah/debitur kedalam klasifikasi tertentu atau golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas dan karakternya.

3. *Perpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah/debitur mengambil kredit termasuk jenis kredit yang diinginkan, yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengambilan kredit yang diperolehannya. Prospect Yaitu menilai usaha nasabah/debitur dimasa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak serta mempunyai prospek atau sebaliknya.

4. *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana nasabah/debitur mengambil kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengambilan kredit yang diperolehnya.

5. *Profiability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah/debitur dalam mencari laba.

6. *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi (Kasmir, 2002 : 119-120).

Dalam proses keputusan pemberian kredit dibagi dalam 4 tahapan yaitu: (Suhardjono, 2003 : 195)

- a. Tahap pertama yaitu tahap kegiatan prakarsa dan analisis atas permohonan kredit.
- b. Tahap kedua yaitu tahap pemberian rekomendasi kredit.
- c. Tahap ketiga yaitu pemberian putusan kredit.
- d. Tahap keempat yaitu tahap pencarian kredit.

Dari masing-masing tahapan tersebut dilakukan oleh pejabat yang berbeda-beda. Oleh karena itu, Pejabatpngkreditan dibedakan menjadi tiga fungsi, yaitu:

- a. Pejabat pemrakarsa kredit yang berfungsi melakukan kegiatan prakarsa dan analisis kredit.
- b. Pejabat perekomendasi kredit yang berfungsi memberikan rekomendasi kredit.
- c. Pejabat pemutus kredit yang berfungsi memberikan putusan kredit.

H. Pelaksanaan dan Administrasi Kredit.

Setelah selesai menganalisis kredit, maka langkah selanjutnya adalah pelaksanaan kredit beserta pengaturan administasinya. Sebagai alat penunjang pokok dalam pengelolaan

kegiatan perusahaan tersebut wajib menyusun proses kegiatan perkeriditan secara teratur dan tertib, yang terhimpun dalam administrasi.

Administrasi yaitu pengelolaan mengenai pencatatan, pembuatan laporan dan pemeliharaan penyimpanan dokumen-dokumen yang berhubungan dengan pemberian fasilitas kredit. Komponen-komponen yang dimaksud adalah manusia atau pelaksana, peralatan kerja, dan peraturan pelaksanaan.

Administrasi kredit adalah susunan kegiatan dalam proses kegiatan perkreditan, dalam usaha mengumpulkan dan menyajikan informasi, pengesahan dokumen, pencatatan secara sistematis oleh unit kerja terkait, selain sebagai alat pelaksanaan fungsi-fungsi manajemen dibidang perkreditan.

Dalam penjelasan tersebut maka fungsi administrasi kredit adalah:

- a. Merupakan sumber informasi/data bagi manajemen
- b. Sebagai alat informasi
- c. Digunakan sebagai instrument pengawasan baik interen maupun eksteren.
- d. Sebagai pertanggungjawaban dokumen kredit
- e. Alat pembuktian bila terjadi sengketa
- f. Sumber data untuk pelaporan. (Warman 2000 : 158).

I. Gejala Kredit Macet.

Seperti sudah dijelaskan sebelumnya, bahwa pemberian suatu fasilitas kredit mengandung suatu resiko kemacetan. Akibatnya kredit tidak dapat ditagih sehingga menimbulkan kerugian yang harus ditanggung oleh pihak kreditur. Sepandai apapun analisis kredit dalam menganalisis setiap permohonan kredit, kemungkinan kredit tersebut macet

pasti ada. Hanya saja dalam hal ini, bagaimana meminimalkan resiko tersebut seminimal mungkin. Dalam prakteknya kemacetan suatu kredit disebabkan oleh 2 unsur sebagai berikut:

1. Dari pihak perbankan/kreditur

Artinya dalam melakukan analisisnya, pihak analisis kurang teliti, sehingga apa yang seharusnya terjadi, tidak diprediksi sebelumnya atau mungkin salah dalam melakukan perhitungan. Dapat pula terjadi akibat kolusi dari pihak analisis kredit dengan pihak debitur sehingga dalam analisisnya dilakukan secara subjektif dan akal-akalan.

2. Dari pihak nasabah/debitur

Dari pihak nasabah kemacetan dapat dilakukan akibat 2 hal, yaitu:

- a. Adanya unsur kesengajaan. Dalam hal ini nasabah sengaja untuk tidak bermaksud membayar kewajibannya kepada bank/kreditur sehingga kredit yang diberikan macet.
- b. Adanya unsur tidak sengaja. Artinya si debitur mau membayar akan tetapi tidak mampu. Sebagai contoh kredit yang dibiayai mengalami musibah seperti kebakaran,kebanjiran dan sebagainya,sehingga kemampuan untuk membayar tidak ada (Kasmir, 2002 : 128-129).

Penyelamatan terhadap kredit macet dilakukan dengan cara antara lain: (Kasmir, 2002 : 129-131).

1. *Rescheduling*

Yaitu dengan cara:

- a. Memperpanjang jangka waktu kredit

Dalam hal ini debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu kredit, misalnya memperpanjang jangka waktu kredit dari 6 bulan menjadi satu tahun

sehingga debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya.

b. Memperpanjang jangka waktu angsuran

Memperpanjang jangka waktu angsuran hampir sama dengan jangka waktu kredit. Dalam hal ini jangka waktu angsuran kreditnya diperpanjang pembayarannya, misalnya dari 36 kali menjadi 48 kali dan hal ini tentu saja jumlah angsuran pun menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran.

2. *Reconditioning*

Dengan cara menambah berbagai persyaratan yang ada seperti:

- a. Kapitalisasi bunga, yaitu dengan cara bunga dijadikan hutang pokok.
- b. Penundaan pembayaran bunga sampai batas waktu tertentu
- c. Dalam hal penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu, maksudnya hanya bunga yang dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa.
- d. Penurunan suku bunga

Penurunan suku bunga dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah. Misalnya jika bunga pertahun sebelumnya dibebankan sebesar 20% per tahun diturunkan menjadi 18% per tahun. 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.

- e. Pembebasan bunga

Dalam 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.

3. *Restructuring*

Yaitu dengan cara:

- a. Menambah jumlah kredit
- b. Menambah *equity* : yaitu dengan menyetor uang tunai dan tambahan dari pemilik.

4. *Kombinasi*

Merupakan kombinasi dari ketiga jenis yang diatas. Seorang nasabah dapat saja diselamatkan dengan kombinasi antara rescheduling dan Restructuring, misalnya jangka waktu diperpanjang pembayaran bunga ditunda.

5. Penyitaan jaminan

Penyitaan jaminan merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak mempunyai iktikad baik atau pun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya.

J. Penyebab Kredit Bermasalah

a. Faktor internal perbankan atau perusahaan

Faktor internal perbankanta atau perusahaan yang menyebabkan kredit bermasalah, ialah adanya kelemahan atau kesalahan dalam bank atau perusahaan itu sendiri: (Mahmoeddin, 2001 : 52-56).

1. Kelemahan dalam analisis kredit

- a) *Analisis kredit tidak berdasarkan data akurat atau kualitas data rendah.*

Setiap analisis kredit harus berdasarkan data yang benar-benar akurat, agar hasil analisis tepat. Biasanya para penulis melakukan analisis, minta kepada calon nasabah data perkembangan usaha, beberapa laporan keuangan tiga tahun terakhir. Namun dalam kenyataan kebanyakan pengusaha kita, tidak memelihara pembukuan dengan baik, Laporan keuangan itu hanya berdasarkan kira-kira saja. Jika data tidak akurat, bahkan juga bersifat rekayasa, maka hasil analisis juga bersifat rekayasa yang dapat membahayakan kelancaran pengembalian kredit.

b) Informasi kredit tidak lengkap atau kualitas data rendah.

Dalam melakukan analisis kredit, mungkin bank sudah memperoleh data yang lengkap secara kualitatif masih memerlukan informasi, misalnya mengenai karakter dan kehidupan pribadi nasabah.

c) Kredit terlalu sedikit.

Produksi pada operasi optimum diperoleh jika modal kerja yang digunakan sudah diperhitungkan dengan tepat. Namun tidak jarang bank kurang perhitungan, atau nasabahnya yang kurang terbuka. Karena mungkin saja nasabah terlibat hutang piutang dengan sesama relasi atau mitra usahanya, sehingga terpaksa menggunakan sebagian modal kerja yang tersedia.

d) Kredit terlalu banyak.

Pemberian kredit yang berlebihan atau lebih dikenal dengan istilah *overlending* atau *overcrediting*, akan menggunakan kelebihan uang tersebut untuk membeli barang-barang yang tidak produktif bagi perusahaannya.

Pemberian kredit yang berlebihan dapat terjadi karena:

- 1) Kelalaian petugas bank dalam memperoleh data yang akurat.
- 2) Kelemahan petugas bank dalam melakukan analisis.

3) Kesengajaan petugas bank bekerja sama dengan nasabah untuk kepentingan mereka.

e) *Analisis tidak cermat.*

Petugas kredit yang mungkin terdiri dari kredit analys, Financial analys atau account officer atau ketiga tiga nya kurang jeli dalam mengamati angka-angka, data, atau informasi mengenai nasabah.

f) *Jangka waktu kredit terlalu lama.*

Pemberian Kredit dengan jangka waktu yang terlalu lama seyogianya akan memberikan keringanan bagi nasabah dalam memenuhi kewajibannya, namun tidak jarang justru membuat nasabah lalai dan suka lalai dalam memenuhi kewajibannya.

g) *Jangka waktu kredit terlalu pendek.*

Pemberian kredit dengan jangka waktu yang terlalu pendek dapat membuat nasabah merasa diburu-buru, bahkan bisa merusak *Cash-flow* nya yang selanjutnya merusak jadwal pembayaran bunga dan angsuran pokoknya.

h) *Kurangnya akuntabilitas putusan kredit.*

Kurangnya pertanggungjawaban dari petugas dan pejabat kredit, sehingga ada kesan yang tidak bersungguh-sungguh dalam menerima tugas dan wewenang.

K. Tinjauan Dari Hukum Islam Tentang Jual Beli Secara Kredit

Menurut Etimologi atau bahasa, *Taqsih* atau kredit ialah membagi-bagi sesuatu dalam memisah-misalkannya menjadi beberapa bagian yang terpisah. Sedangkan menurut Terminologi atau istilah bai' bit-taqsih atau jual beli secara kredit adalah menjual sesuatu dengan pembayaran yang diansur dengan cicilan tertentu dan lebih mahal dari pada pembayaran kontan.

Berdasarkan dalil-dalil diatas dapat kita simpulkan bahwa jual beli secara kredit merupakan perbuatan yang disyari'atkan islam sebagai suatu upaya untuk membantu dalam pemenuhan kebutuhan sehari-hari dan adanya lapangan pekerjaan yang halal yang telah diatur dalam syari'at islam.

Jumhur ulama menyatakan rukun jual beli ada 4 yaitu :

1. Ada orang yang berakad atau penjual pembeli (al-muta'qidain)
2. Ada shighat (lafal ijab dan qabul)
3. Ada barang yang dibeli
4. Ada nilai tukar pengganti barang

Terhadap benda yang di perjual belikan disyaratkan pula dengan syarat :

1. Suci barangnya, tidak menjual barang yang najis
2. Ada manfaatnya, jual beli yang ada manfaatnya yang sah
3. Dapat dikuasai, tidak sah menjual binatang ternak yang sedang lari
4. Milik sendiri atau suda dikuasai
5. Diketahui kadar barang atau benda dan harganya.

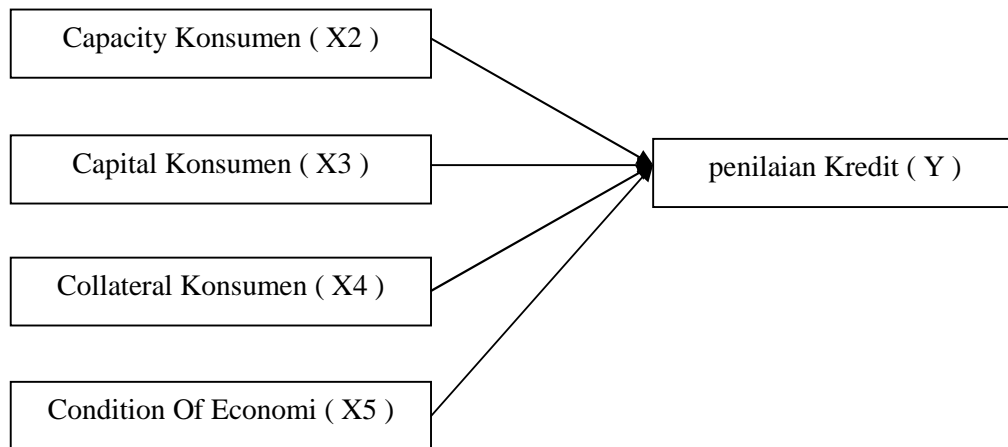
Dalam melakukan jual beli yang telah memenuhi syarat dan rukun jual beli diatas pada dasarnya merupakan jual beli yang dibolehkan , dan sebaliknya yang tidak memenuhi syarat dan rukun jual beli maka tidak sah atau terlarang.

L. Kerangka Pemikiran

Ada beberapa faktor yang, mempengaruhi tunggakan cicilan sepeda motor, faktor-faktor tersebut adalah *character* konsumen, *capacity* konsumen, *capital* konsumen, *collateral* konsumen, dan *condition of economi*. Pada gambar di bawah ini dapat kita perhatikan hubungan antara faktor-faktor yang mempengaruhi tunggakan kredit.

Karakter Konsumen (X1)





M. Hipotesis

Hipotesis menyatakan hubungan yang diduga secara logis antara dua variabel atau lebih dalam rumusan proposisi yang dapat diuji secara empiris. Hipotesis ini dikembangkan berdasarkan perumusan masalah dan tujuan penelitian yang kemudian dipertajam dengan telaah pustaka, maka dapat dirumuskan suatu hipotesis

1. Penilaian kredit pada PT. Federal International Finance (FIF) Pekanbaru diduga dipengaruhi oleh *character* konsumen, *capacity* konsumen, *capital* konsumen, *collateral* konsumen dan *condition of economy*.
2. Diduga dimensi yang paling dominan diantara variabel yang diteliti adalah *condition of economy*.

N. Variabel Penelitian

Adapun variabel-variabel yang menjadi objek penelitian pada rumusan masalah adalah:

- a. Variabel Terikat (Dependent Variabel) adalah :
 1. Penilaian Kredit (Y)
- b. Variabel bebas (Independen Variabel) adalah :
 1. Character Konsumen (X1)

2. Capacity Konsumen (X2)
3. Capital Konsumen (X3)
4. Colleteral Konsumen (X4)
5. Condition of economy (X5)

O. Operasional Variabel

No	Konsep Operasional	Indikator	Skala Ordinal
1	Character Konsumen	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Daya hidup ➤ Catatan criminal ➤ Legalitas usaha pemohon 	Interval
2	Capacity Konsumen	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Kemampuan mengelolah perusahaan ➤ Kemampuan memasarkan hasil produksi ➤ Kemampuan menghasilkan laba 	Interval
3	Capital konsumen	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Modal 	Interval
4	Collateral	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Menilai barang jaminan 	Interval

	Konsumen	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Perlu diteliti status kepemilikan jaminan 	
5	Condition Of Economy	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Meliputi siklus bisnis ➤ Memperhatikan kondisi persaingan ➤ Potensi calon pesaing 	Interval

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Dalam penelitian guna menyusun skripsi ini, penulis melakukan penelitian pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru pada bulan Maret- 2011. yang terletak di jalan Tuanku Tambusai No. 131 Pekanbaru.

B. Jenis dan Sumber Data

a. Data Primer

Data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari objeknya, yaitu data yang di peroleh dari perusahaan, tempat peneliti melakukan penelitian.

b. Data Sekunder

Data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, yaitu data yang telah diolah oleh perusahaan yang penulis peroleh dalam bentuk tabel dan laporan tahunan yang ada dalam perusahaan.

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara dalam memperoleh informasi atau data yang diperlukan dalam penelitian seperti dengan Quisioner dan wawancara.

- a. Quisioner, yaitu suatu alat pengumpulan data dengan cara membuat daftar pertanyaan dan mengajukan kepada responden yang telah ditentukan untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan untuk penelitian ini

- b. Wawancara, yaitu pengumpulan data dengan melakukan Tanya jawab jawab dengan pihak perusahaan dan responden untuk mendapatkan keterangan dan informasi yang berguna bagi penelitian ini.

D. Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas : objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karekteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Sedangkan sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. (Sugiyono, 2005 : 72-73)

Berdasarkan pengertian diatas maka penulis dapat menentukan populasi dalam penelitian ini. Adapun yang menjadi populasi pada penelitian ini adalah debitur yang menunggak pada PT . Federal International Finance (FIF) pekanbaru yang berjumlah 2600 orang.

Untuk memudahkan penelitian, agar muda dijangkau, dengan keterbatasan waktu, dan biaya yang dikeluarkan, pengambilan sampel digunakan teknik purposive sampling, yakni bagian dari populasi yang akan kita ambil untuk mewakili populasi secara proporsional.

Untuk n menentukan ukuran sample minimal, digunakan rumus Solvin, yaitu:

$$n = \frac{N}{Nd^2 + 1}$$

Keterangan: n= ukuran sampel

N= ukuran populasi

D = presisi yang diinginkan

1= angka konstan

Presisi yang diinginkan dalam penelitian ini ditetapkan sebesar 10% atau 0,1 sehingga ukuran sampel dapat dihitung sebagai berikut:

$$n = \frac{2600}{1 + 2600 (10\%)^2}$$

$$n = 99,96 \text{ (dibulatkan menjadi 100 orang)}$$

E. Analisis Data.

1. Uji Kualitas Data

Ketepatan penelitian suatu hipotesis sangat tergantung pada kualitas data yang dipakai. Kualitas data dalam pengujian tersebut adalah kualitas data penelitian ditentukan oleh instrument yang digunakan untuk mengumpulkan data untuk menghasilkan data yang berkualitas. Maka penelitian ini memakai analisis data deskriptif kualitatif yang diperoleh kemudian dihubungkan dengan teori-teori relevan. Analisis tersebut meliputi :

1. *Character* konsumen
2. *Capacity* konsumen
3. *Capital* konsumen
4. *Colleteral* konsumen
5. *Condition of economy*

a. Uji Validitas

Pengujian validitas adalah pengujian sejauh mana ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurnya. Dalam pengujian yang dilakukan peneliti untuk menghasilkan kualitas data, layak atau tidak layaknya suatu data yang diangkat dalam penelitian ini.

b. Uji Reliabilitas

Menurut Danang Sunyoto (2007:74) Reliabilitas adalah alat ukur untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk, butir pertanyaan dikatakan reliabel atau handal apabila jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten. Metode yang digunakan dalam mendeteksi reliabilitas yang dapat dikaitkan dengan data, dapat dilakukan dengan cara:

One shot atau pengukuran sekali saja, disini pengukurannya hanya sekali dan kemudian hasilnya dibandingkan dengan pertanyaan lain atau mengukur korelasi antar jawaban pertanyaan. Hasil penelitian memberikan fasilitas untuk mengukur reliabilitas dengan uji statistik *Cronbach's Alpha* (). Suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach's Alpha* $> 0,60$ (Nunnally dalam Nursiah, 2010).

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Federal Internasional Finance (FIF) didirikan dengan nama Mitrapusaka Artha Finance pada bulan Mei 1989. Berdasarkan izin usaha yang diperolehnya, maka Perseroan bergerak dalam bidang Sewa Guna Usaha, Injak Piutang, dan Pembiayaan Konsumen.

Pada tahun 1991, Perseroan berubah menjadi PT. Federal Internasional Finance. Namun seiring dengan perkembangan waktu dan guna memenuhi permintaan pasar, Perseroan mulai memfokuskan diri pada bidang pembiayaan konsumen secara retail pada tahun 1996.

Ketika badai krisis moneter mulai menerpa pada tahun 1997, saat itu pula merupakan titik balik bagi perseroan untuk melakukan konsolidasi internal dalam rangka persiapan menuju ke suatu sistem komputerisasi yang tersentralisasi dan terintegrasi.

Walaupun krisis moneter tersebut diluar dugaan berkembang menjadi krisis multidimensi, namun berkat kerja keras jajaran Direksi beserta seluruh karyawan Perseroan tersebut tetap dapat berjalan.

Perseroan mayoritas sahamnya dimiliki oleh PT. Astra Internasional, Tbk, tahun demi tahun memantapkan dirinya sebagai perusahaan pembiayaan terbaik dan terpercaya di industrinya. Sehingga pada saat penerbitan obligasi pertama tahun 2002 hingga obligasi kelima tahun 2004 mendapatkan tanggapan yang positif dari para investor.

Tujuan utama berdirinya PT. Internasional Finance adalah untuk mendapatkan laba yang maksimal serta menunjang penjualan sepeda motor merk Honda melalui usaha dibidang jasa *consumer finance* (pendanaan barang konsumen). Karena kecenderungan konsumen

membeli barang secara kredit akibat meningkatnya harga barang-barang yang tidak sesuai dengan pendapatan masyarakat.

Dalam rangka pencapaian tujuan PT. Federal Internasional Finance memiliki Visi, Misi dan Nilai-nilai yang dianut dalam menjalankan usahanya,

Adapun visi PT. Federal Internasional Finance adalah : “ Menawarkan Solusi Keuangan Yang Terbaik Bagi Pelanggan Secara Individual” (*To Offer Best Financial Solutions To Retail Customers*). Yang dimaksud dengan Solusi Keuangan Yang Terbaik adalah fasilitas pembiayaan untuk pengadaan barang berdasarkan kebutuhan konsumen dengan prinsip Mudah, Aman dan Menguntungkan.

- a. **Mudah**, dimana proses pengajuan permohonan pembiayaan sederhana dengan persyaratan yang standar : Identitas diri (KTP/SIM/Keterangan Domisili). Proses persetujuan cepat dimana pada hari yang sama sudah dapat diketahui keputusan persetujuan tersebut, tergantung dari persyaratan yang telah ditentukan. Proses pembayaran angsuran dapat dilakukan di banyak tempat seperti Dealer, Kantor Pos, Kantor FIF, Bank dan ATM.
- b. **Aman**, barang yang dibiayai di asuransikan ke Perusahaan Astra (Asuransi Astra Buana). BPKB disimpan ditempat yang lebih aman di kantor cabang FIF dan tidak dijaminkan ke pihak lain.
- c. **Menguntungkan**, diikuti program loyalitas konsumen seperti : temu konsumen dan program hadiah. Apabila *repeat order* maka akan mendapatkan fasilitas kredit yang lebih menarik seperti : bunga yang lebih rendah dan tidak perlu melampirkan persyaratan ulang. Paket kredit yang kompetitif (uang muka, angsuran, dan jangka waktu).

Sedangkan misi PT. Federal Internasional Finance adalah :

- a. Beroperasi secara lugas dengan tetap mengindahkan aspek kehati-hatian. (*Nimble but prudent operation with balanced risk*). Dalam menjalankan bisnis

dengan prosedur dan aturan main simple, efisien dan cepat tetapi tetap menjalankan fungsi control untuk meminimalisasi resiko bisnis.

- b. Memberikan produk berupa keuntungan financial atau jasa keuangan kepada segmen konsumen kelas bawah. (*To offer affordable and beneficial financial products to lower customer segment*).
- c. Memanfaatkan infrastruktur untuk mendukung kredit mikro dan kredit tanpa jaminan (*Leverage Infrastructure for micro credit and unsecured loan*)
- d. Berkontribusi dalam meningkatkan distribusi sepeda motor produk Astra (*Leverage and add value to Astra motorcycle distributinship*).
- e. Memenuhi harapan para konsumen, karyawan, pemegang saham, kreditur dan pemerintahan.

Sedangkan nilai-nilai yang dianut oleh PT. Federal Internasional Finance dalam menjalankan usahanya adalah nilai-nilai integritas, kerjasama, kepuasan pelanggan dan kualitas yang prima.

B. Struktur Organisasi

Pengorganisasian (*organizing*) merupakan proses penyusunan struktur organisasi yang sesuai dengan tujuan organisasi, sumber daya yang dimilikinya dan lingkungan yang melingkupinya. Struktur organisasi menunjukkan kerangka dan susunan perwujudan pola tetap hubungan-hubungan dimana fungsi-fungsi, bagian-bagian atau posisi-posisi, maupun orang-orang yang menunjukkan kedudukan tugas, wewenang dan tanggung jawab yang berbeda-beda dalam suatu organisasi.

Struktur organisasi merupakan salah satu segi penting yang harus diperhatikan oleh perusahaan, karena struktur organisasi dapat memperjelas batas-batas dari tugas dan wewenang serta tanggung jawab seseorang sebagai anggota dari suatu organisasi. Sehingga hal ini dapat menghilangkan hambatan-hambatan dalam melaksanakan

pekerjaan yang disebabkan oleh tumpang tindihnya dan kebingungan serta ketidak-tentuan tentang pemberian tugas.

Selanjutnya bentuk organisasi yang baik akan tergantung kepada situasi dan kondisi dari tiap-tiapn perusahaan dan tujuan yang ingin dicapai. Hal ini disebabkan oleh bentuk dari struktur organisasi antara satu perusahaan dengan perusahaan lainnya berbeda, sehingga bentuk dari struktur organisasi yang digunakan oleh suatu perusahaan akan mendukung tujuan yang ingin dicapai.

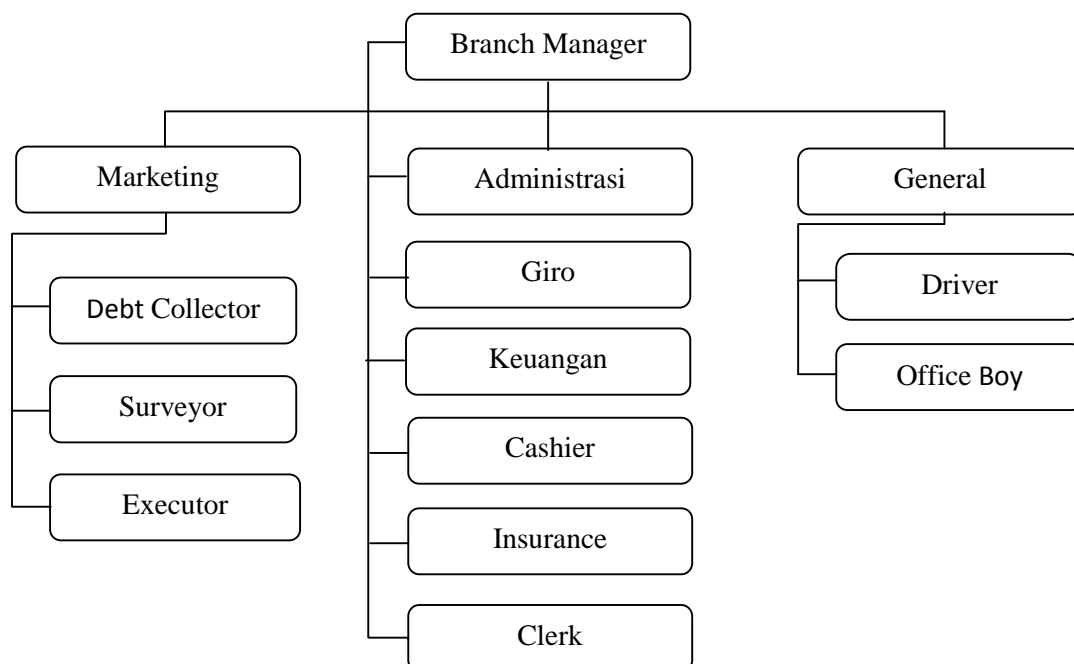
Dengan mengetahui tugas, wewenang dan tanggung jawab masing-masing maka proses pelaksanaan tugas dan pekerjaan akan berjalan dengan lancar sehingga akan mempermudah dalam pencapaian tujuan perusahaan.

Untuk lebih jelasnya mengenai struktur organisasi dan tugas-tugas, tanggung jawab serta kewajiban masing-masing yang ada dalam PT. Federal Internasional Finance Cabang Pekanbaru dapat dilihat pada Gambar 1 berikut ini :

Gambar IV

STRUKTUR ORGANISASI

PT. FEDERAL INTERNASIONAL FINANCE CABANG PEKANBARU



Sumber : PT. Federal Internasional Finance Cabang Pekanbaru

Selanjutnya dari struktur organisasi diatas dapat dijelaskan tugas dan tanggung jawab anggota sebagai berikut :

1. Pimpinan Cabang (*Branch Manager*)

Pimpinan Cabang mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- a) Membuat rencana pengembangan usaha
- b) Menetapkan kebijaksanaan perusahaan (program kerja) dan mengawasi karyawan secara keseluruhan.
- c) Membuat keputusan
- d) Membuat dan menetapkan tugas karyawan serta mengatur jam kerja.
- e) Melakukan rekrutmen staff untuk menjamin terlaksananya kegiatan perwakilan cabang.
- f) Membina dan mengarahkan staff/bawahannya supaya dapat mencapai tugas dan sasaran yang telah ditentukan.
- g) Menilai prestasi kerja masing-masing staff dan memberikan usulan kepada kantor pusat akan memberikan imbalan prestasi yang sepadan.
- h) Memelihara ketertiban dan iklim kerja yang menyenangkan sehingga menumbuhkan rasa kebersamaan dan memiliki.
- i) Melakukan pembayaran gaji kepada masing-masing karyawan.
- j) Bertindak atas nama perusahaan di dalam melakukan kontrak atau perjanjian dengan pihak luar.

2. MM (*Manajer Marketing*)

Seorang manajer pemasaran/ marketing mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- a) Bertanggung jawab kepada kepala cabang/pimpinan cabang terhadap usaha-usaha pemasaran yang dijalankan di daerahnya.
- b) Menyusun data *supplier*/main dealer yang akan dijadikan sasaran pemasarannya.
- c) Menyusun taktik atau cara mencapai sasaran pemasaran.
- d) Menyusun anggaran kegiatan pemasaran dan administrasi di daerahnya.
- e) Mengikuti perkembangan pasar dan pesaing di daerahnya serta melaporkan ke kepala cabang.
- f) Mencapai target penjualan yang diberikan perusahaan.
- g) Mewakili perusahaan dalam memasarkan produk perusahaan.
- h) Membuat laporan penjualan dari penjualan produk.

3. Surveyor

Surveyor mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- a) Melakukan survey lokasi pada calon konsumen.
- b) Melakukan penilaian dan analisis terhadap data-data calon konsumen serta melaporkannya kepada CA (Credit Analis).
- c) Mengecek kebenaran data calon konsumen untuk melihat kelayakan sebelum kredit disetujui dan dilaporkan ke CA (Credit Analis).
- d) Melaporkan hasil survey kepad CA (Credit Analis), sehingga dapat diputuskan apakah layak atau tidak untuk diberikan kredit.

4. Debt. Collector (Koordinator Collektor)

Mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- a) Menyediakan faktur-faktur yang sudah jatuh tempo untuk ditagih

- b) Memantau dan mengontrol kinerja collector serta memberikan arahan dan motivasi kepada kolektor dalam penagihan.
- c) Memberikan laporan atas penagihan baik untuk tagihan yang sudah lunas maupun tagihan yang belum lunas serta memberikan laporan atas langganan yang kredit macet.
- d) Mencari cara atau metode penagihan dan setoran yang baik, serta usaha-usaha preventif lain yang dapat menghindarkan perusahaan dari hal-hal yang tidak diinginkan.

5. Remedial

Remedial mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- a) Menyelesaikan kredit yang bermasalah.
- b) Menarik kendaraan yang ada di tangan konsumen
- c) Memberikan laporan pelaksanaan kerja kepada atasan

6. HRD/ADM

Adapun tugas dan tanggung jawab HRD/ADM adalah :

- a) Memelihara sistem administrasi yang efisien dan rapih.
- b) Menjalinkan sistem informasi dan pelaporan yang lancar dan efektif guna memenuhi kebutuhan informasi kantor cabang dan pusat.
- c) Bertanggung jawab atas administrasi asset/kolateral nasabah
- d) Memberikan laporan dan mengontrol absensi setiap karyawan

7. Giro

Bagian giro mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- a) Menerima pembukaan giro dari lesse/debitur.
- b) Melakukan pengecekan giro yang baru diterima.
- c) Membuat laporan penerimaan giro
- d) Menyimpan giro yang telah disetorkan tersebut pada tempat yang aman.
- e) Mengeluarkan giro yang telah jatuh tempo untuk dikliring atau dicairkan.

8. Bagian Keuangan

Bagian keuangan mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- a) Membuat laporan posisi keuangan perusahaan.
- b) Mengeluarkan semua pengeluaran perusahaan yang telah mendapat persetujuan dari kepala cabang.
- c) Menerima semua penerimaan/setoran uang baik dari kolektor maupun pihak yang bersangkutan dengan keuangan.
- d) Menjaga keamanan keuangan dan asset cabanentif seperti penerapan sistem dan melalui usaha yang sifatnya prevprosedur kerja yang memadai.
- e) Menyusun anggaran pengeluaran tahun yang dirinci secara bulanan.
- f) Menyampaikan laporan bulanan 2 kali dalam sebulan

9. Cashir / Teller

Cashier mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- a) Melayani pembayaran kredit oleh konsumen setelah transaksi penjualan.
- b) Memberikan laporan secara berkala maupun Insedentil Representative Head kepada bagian keuangan.
- c) Melakukan penyetoran ke bagian keuangan setiap ada penerimaan angsuran.

10. Asuransi

Mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- a) Membuat daftar pembayaran asuransi.
- b) Mengeluarkan surat penagihan premi asuransi untuk dikirimkan kepada asuransi pembiayaan kendaraan.
- c) Membuat laporan kepada perusahaan untuk menerbitkan polis asuransi bagi debitur yang telah membayar premi asuransi.
- d) Melakukan pengecekan polis asuransi lalu melaporkan pembuatan endorsement/perubahan polis kepada pihak asuransi jika terjadi kesalahan pada polis.
- e) Membuat laporan asuransi cabang perbulan untuk dikirim ke kantor pusat (HO) *head office* setiap akhir bulan.
- f) Membuat laporan klaim kepada pihak asuransi atas incident yang terjadi pada kendaraan debitur, untuk segera diketahui sampai sejauh mana kerusakan terjadi untuk dilakukan pengantiannya.
- g) Membuat analisa asuransi tahun yang dirinci setiap bulannya untuk dilaporkan kepada pimpinan cabang.
- h) Membuat rekapitulasi asuransi atas kendaraan debitur yang mana polis asuransinya telah jatuh tempo untuk diperpanjang lagi selama masa kreditnya.

11. Clerk

Clerk mempunyai tugas dan tanggung jawab untuk melakukan pengetikan kontrak pembiayaan yaitu perjanjian pembiayaan konsumen (PPK) khusus untuk kendaraan bermotor.

12. General/Umum

Di dalam bagian general/umum ada beberapa bagian antara lain :

a. Driver/Sopir

- a) Beroperasi dalam kegiatan transportasi untuk tinjauan kelapangan, untuk fasilitas transportasi bagi pimpinan cabang, marketing maupun collector.
- b) Menjaga kebersihan, keamanan dan keawetan kendaraan kantor.
- c) Ikut serta membantu kegiatan administrasi perkantoran agar berjalan dengan lancar.

b. Office Boy

- a) Menjaga kebersihan, kerapian dan keindahan kantor secara keseluruhan.
- b) Menata ruangan kantor agar enak dipandang.
- c) Melakukan penyusunan file-file perjanjian kontrak pada ruangan dokumen.
- d) Mempersiapkan kontrak-kontrak kosong yang diperlukan untuk melaksanakan transaksi penjualan.
- e) Ikut serta membantu kegiatan administrasi perkantoran agar dapat berjalan lancar.
- f) Menjaga keamanan dan kekuatan inventaris kantor yang menyangkut barang-barang elektronik.

C. Aktivitas Perusahaan

Seperti yang telah dikemukakan sebelumnya bahwa PT. Federal Internasional Finance bergerak dalam bidang pembiayaan/*leasing* atau pemberian kredit sepeda motor Honda. Dimana sepeda motor yang diberikan kredit oleh PT. Federal Internasional Finance

khususnya untuk produk Honda Seperti : revo-spoke, revo-cw, revo fit, supra X 125 spoke, supra X 125 cw, supra X 125 injection, blade, beat, vario, vario techno, scopy, revo at, mega pro, new tiger.

PT. Federal Internasional Finance sebagai perusahaan yang bergerak dalam penyaluran kredit pembiayaan sepeda motor Honda memiliki berbagai aktivitas secara rutin dan berkal dalam menjalankan usahanya. Adapun beberapa aktivitas yang dilakukan PT. Federal Internasional Finance ini dalam menyalurkan kredit pembiayaan sepeda motor merk Honda adalah sebagai berikut:

1. Menghimpun nasabah dalam penyaluran kredit pembiayaan sepeda motor merk Honda di Pekanbaru semuanya dengan sarana dan prasarana yang diperlukan untuk menarik konsumen.
2. Melayani dan memberikan informasi kredit kepada konsumen yang akan mengambil kredit pembiayaan sepeda motor merk Honda.
3. Memproses persyaratan kredit dan administrasi konsumen yang mengambil kredit pembiayaan sepeda motor merk Honda.
4. Melakukan survey kelayakan kepada konsumen yang mengambil kredit.
5. Memberikan kredit kepada konsumen yang telah memenuhi persyaratan melalui proses akad kredit yang telah ditentukan.
6. Melayani dan menerima pembayaran cicilan kredit dari seluruh konsumen yang menerima kredit.
7. Menagih cicilan kredit kepada konsumen yang tidak konsisten terhadap tanggung jawabnya.
8. Melakukan eksekusi penarikan yang sudah tidak mampu lagi untuk meneruskan pembayaran kreditnya.

9. Memperluas jaringan pemasaran dan pangsa pasar untuk pengembangan usaha dengan membuka dealer-dealer sepeda motor terutama merk Honda di setiap daerah yang mempunyai potensi pasar.

Untuk mendukung usahanya tersebut PT. Federal Internasional Finance Pekanbaru bekerja sama dengan dealer-dealer yang merupakan salah satu kunci keberhasilan PT. Federal Internasional Finance Pekanbaru. Pada saat ini PT. Federal Internasional Finance Pekanbaru telah bekerja sama dengan beberapa dealer resmi sepeda motor Merk Honda seperti : Capella Dinamik Nusantara, PT. HOHO, CV. CHN (Citra Honda Nusantara), PT. MMS (Mitra Motor Semesta), PT. Global Perkasa, PT. TDM.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa PT. Federal Internasional Finance bertindak sebagai lembaga pembiayaan kredit sepeda motor merk Honda yang bekerja sama dengan dealer-dealer resmi sepeda motor Honda.

Selanjutnya pada PT. Federal Internasional Finance Cabang Pekanbaru dikenal adanya piutang yang timbul dari penjualan cicilan dan hal ini dibuktikan dengan adanya surat perjanjian sewa beli.

Dengan jelas dinyatakan dalam kontrak perjanjian dimana pihak pembeli atau debitur mengikatkan diri dengan perusahaan untuk melunasi hutangnya secara cicilan. Jangka waktu pelunasan biasanya selama 12 bulan, 18 bulan, 24 bulan, 30 bulan dan 36 bulan kadang-kadang sampai 48 bulan. Hutang ini dikenakan bunga kredit dan biaya administrasi atau provisi di dalam pembayaran atas cicilan tersebut. Selama masa cicilan, BPKB kendaraan dan *invoice* atau faktur jual beli tersebut disimpan oleh perusahaan selaku lembaga pembiayaan sebagai jaminan sisa hutang yang masih belum dilunasi sampai masa kredit berakhir.

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pengambilan Kuesioner dan Deskripsi Penelitian

Teknik pengumpulan data telah disajikan pada bab sebelumnya, bahwa populasi penelitian yaitu konsumen pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru yang terletak di jalan Tuanku Tambusai No. 131 Pekanbaru.

Adapun jumlah sampel adalah 100 orang konsumen pada tahun 2010, responden dibedakan atas beberapa karakteristik yaitu usia, jenis kelamin, dan pekerjaan.

Tabel 5.1 Tingkat Usia Responden Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru

Tingkat usia	Jumlah responden	Persentase
18-25	15	15%
25-35	55	55%
35-48	30	30%
Jumlah	100	100%

Sumber : PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru

Dari tabel di atas dapat diketahui jumlah responden yang mengambil kredit pada tingkat usia 18-25 tahun sebanyak 15 orang atau 15%, pada tingkat usia 25-35 tahun sebanyak 55 orang atau 55% dan pada tingkat usia 35-48 tahun sebanyak 30 orang atau 30%.

Dari keterangan di atas dapat diperoleh informasi responden yang banyak mengambil sepeda motor pada tingkat usia 25-35 tahun.

Tabel 5.2 Jenis Kelamin Responden Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru

Jenis kelamin	Jumlah responden	Persentase
Laki-laki	70	70%

Perempuan	30	30%
Jumlah	100	100%

Sumber : PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru

Dari tabel diatas dapat diketahui jumlah responden yang mengambil kredit berjenis kelamin laki-laki sebanyak 70 orang atau 70% dan yang berjenis kelamin perempuan sebanyak 30 orang atau 30%.

Tabel 5.3 Pekerjaan Responden Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru

Pekerjaan	Jumlah responden	Persentase
Pedagang	50	50%
Pengawai	30	30%
Petani	20	20%
Jumlah	100	100%

Dari tabel diatas dapat diketahui pekerjaan responden yang mengambil kredit pada pedagang 50 orang atau 50%, pengawai 30 orang atau 30% sedangkan petani 20 orang atau 20%.

Dari keterangan diatas dapat diperoleh informasi responden yang banyak mengambil sepeda motor adalah pedagang 50 orang atau 50%.

B. Analisis Kualitas Data

Setelah data terkumpul, langkah selanjutnya yaitu melakukan uji kualitas data yaitu menguji Validitas dan Normalitas data terhadap data yang digunakan.

1. Uji Validitas

Ketepatan penelitian suatu hipotesis sangat tergantung pada kualitas data yang dipakai. Kualitas data dalam pengujian tersebut adalah kualitas data penelitian ditentukan oleh instrument yang digunakan untuk mengumpulkan data untuk menghasilkan data yang berkualitas.

Tabel.5.4. Tanggapan Responden Terhadap Character Konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Orang	Persentase (%)
1	Sangat Setuju	42	42%
2	Setuju	32	17%
3	Netral	17	32%
4	Tidak Setuju	5	5%
5	Sangat Tidak Setuju	4	4%
	Jumlah	100	100%

Sumber : *Data Olahan*

Berdasarkan tabel 5.4 di atas maka dapat diperoleh informasi dari responden mengenai *Character* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru, 42 orang (42%) menjawab tentang *Character* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru, sangat setuju. 32 orang (32%) orang menjawab tentang *Character* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru setuju, 17 orang (17%) orang menjawab tentang *Character* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru Netral, 5 orang (5%) orang menjawab tentang *Character* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru tidak setuju, 4 (4%) orang menjawab tentang *Character* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru sangat tidak setuju,

Tabel.5.5. Tanggapan Responden Terhadap Capacity Konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Orang	Persentase (%)
----	--------------------	--------------	----------------

1	Sangat Setuju	58	58%
2	Setuju	26	26%
3	Netral	18	18%
4	Tidak Setuju	10	10%
5	Sangat Tidak Setuju	6	6%
	Jumlah	100	100%

Sumber: *Olahan data*

Berdasarkan tabel 5.5 di atas maka dapat diperoleh informasi dari responden mengenai *Capacity* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru, 58 orang (58%) menjawab tentang *Capacity* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru, sangat setuju. 26 orang (26%) orang menjawab tentang *Capacity* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru setuju, 16 orang (16%) orang menjawab tentang *Capacity* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru Netral, 10 orang (10%) orang menjawab tentang *Capacity* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru tidak setuju, 6 (6%) orang menjawab tentang *Capacity* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru sangat tidak setuju.

Tabel.5.6. Tanggapan Responden Terhadap Capital Konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Orang	Persentase (%)
1	Sangat Setuju	51	51%
2	Setuju	33	33%
3	Netral	14	14%
4	Tidak Setuju	2	2%
5	Sangat Tidak Setuju	–	–
	Jumlah	100	100%

Sumber: *Olahan Data*

Berdasarkan tabel 5.6 di atas maka dapat diperoleh informasi dari responden mengenai *Capital* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru, 51 orang (51%) menjawab tentang *Capital* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru, sangat setuju. 33 orang (33%) orang menjawab tentang *Capital* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru setuju, 14 orang (14%) orang menjawab tentang *Capital* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru Netral, 2 orang (2%) orang menjawab tentang *Capital* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru tidak setuju, 6 (6%) orang menjawab tentang *Capital* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru sangat tidak setuju.

Tabel.5.7. Tanggapan Responden Terhadap Collateral Konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Orang	Persentase (%)
1	Sangat Setuju	56	56%
2	Setuju	28	28%
3	Netral	8	8%
4	Tidak Setuju	5	5%
5	Sangat Tidak Setuju	3	3%
	Jumlah	100	100%

Sumber: *Olahan Data*

Berdasarkan tabel 5.7 di atas maka dapat diperoleh informasi dari responden mengenai *Collateral* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru, 56 orang (56%) menjawab tentang *Collateral* konsumen Pada PT. Federal

International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru, sangat setuju. 28 orang (28%) orang menjawab tentang *Collateral* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru setuju, 8 orang(8%) orang menjawab tentang *Collateral* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru Netral, 5 orang (5%) orang menjawab tentang *Collateral* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru tidak setuju, 3 (3%) orang menjawab tentang *Collateral* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru sangat tidak setuju.

Tabel.5.8. Tanggapan Responden Terhadap Condition of economy Konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Orang	Persentase (%)
1	Sangat Setuju	47	47%
2	Setuju	24	24%
3	Netral	8	8%
4	Tidak Setuju	16	16%
5	Sangat Tidak Setuju	5	5%
	Jumlah	100	100%

Sumber: *Olahan Data*

Berdasarkan tabel 5.8 di atas maka dapat diperoleh informasi dari responden mengenai *Condition of economy* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru,47 orang (47%) menjawab tentang *Condition of economy* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru, sangat setuju. 24 orang (24%) orang menjawab tentang *Condition of economy* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru setuju, 8 orang(8%) orang menjawab tentang *Condition of*

economy konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru Netral, 16 orang (16%) orang menjawab tentang *Condition of economy* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru tidak setuju, 5 (5%) orang menjawab tentang *Condition of economy* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru sangat tidak setuju.

Tabel.5.9. Tanggapan Responden Terhadap Analisis Kredit Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Orang	Persentase (%)
1	Sangat Setuju	41	47%
2	Setuju	36	24%
3	Netral	14	8%
4	Tidak Setuju	2	16%
5	Sangat Tidak Setuju	7	5%
	Jumlah	100	100%

Sumber: *Olahan Data*

Berdasarkan tabel 5.9 di atas maka dapat diperoleh informasi dari responden mengenai *Analisis Kredit* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru, 41 orang (41%) menjawab tentang *Analisis Kredit* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru sangat setuju. 36 orang (36%) orang menjawab tentang *Analisis Kredit* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru setuju, 14 orang (14%) orang menjawab tentang *Analisis Kredit* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru Netral, 2 orang (2%) orang menjawab tentang *Analisis Kredit* konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru tidak setuju, 7 (7%) orang menjawab tentang *Analisis*

Kredit konsumen Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Pekanbaru sangat tidak setuju.

2. Uji Reabilitas

Reliabilitas adalah alat ukur untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk, butir pertanyaan dikatakan reliabel atau handal apabila jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten. Metode yang digunakan dalam mendeteksi reliabilitas yang dapat dikaitkan dengan data, dapat dilakukan dengan cara:

One shot atau pengukuran sekali saja, disini pengukurannya hanya sekali dan kemudian hasilnya dibandingkan dengan pertanyaan lain atau mengukur korelasi antar jawaban pertanyaan. Hasil penelitian memberikan fasilitas untuk mengukur reabilitas dengan uji statistik *Cronbach's Alpha* (). Suatu kostruk atau variabel dikatakan reabel jika memberikan nilai *Cronbach's Alpha* $> 0,60$ (Nunnally dalam Nursiah, 2010).

Dalam penelitian ini penulis menggunakan One shot (pengukuran sekali saja) dengan menggunakan SPSS Versi 16.0. Ini dijelaskan pada tabel 5.10.

Tabel 5.10. Hasil Uji Realibilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
Character (konsumen)	0,791	Reliabilitas
Capacity (Konsumen)	0,796	Reliabilitas
Capital(Modal)	0,803	Reliabilitas
Collateral(Konsumen)	0,818	Reliabilitas
Condition Of Economy	0.798	Reliabilitas

Tunggakan Kredit	0,786	Reliabilitas
------------------	-------	--------------

Sumber: Pengolahan data hasil penelitian

Setelah dilakukan pengujian reliabilitas terlihat bahwa semua variabel telah memenuhi syarat untuk reliabilitas yaitu: (variabel *Character* konsumen memiliki korelasi > dari 0,60 atau diatas 60 % yaitu menunjukkan *Cronbach Alpha* 0,791. instrumen *Capacity* konsumen (X2) memenuhi syarat untuk reliabilitas karena memiliki korelasi > dari 0,60 atau diatas 60 % yaitu menunjukkan *Cronbach Alpha* 0,796. instrumen *Capital* (modal) konsumen (X3) memenuhi syarat untuk reliabilitas karena memiliki korelasi > dari 0,60 atau diatas 60 % yaitu menunjukkan *Cronbach Alpha* 0,803. instrumen *Collateral* konsumen terlihat bahwa koefisien reliabilitas (X4) memenuhi syarat untuk reliabilitas karena memiliki korelasi > dari 0,60 atau diatas 60 % yaitu menunjukkan *Cronbach Alpha* 0,818. instrumen *Condition of Economy* (X5) memenuhi syarat untuk reliabilitas karena memiliki korelasi > dari 0,60 atau diatas 60 % yaitu menunjukkan *Cronbach Alpha* 0,798. instrumen Tunggakan Kredit (y) memenuhi syarat untuk reliabilitas karena memiliki korelasi > dari 0,60 atau diatas 60 % yaitu menunjukkan *Cronbach Alpha* 0,786.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

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

1. Character (watak, kepribadian dan sifat)

Tujuannya adalah untuk mendapatkan gambaran akan kemauan membayar/mengembalikan pinjaman dari pemohon atau memberikan keyakinan kepada kreditur bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya.

2. Capacity (kemampuan, kesanggupan)

Untuk melihat kemampuan calon nasabah/debitur dalam membayar kredit dihubungkan dengan kemampuan mengelola bisnis serta mencari laba.

3. Capital (kekayaan, modal)

Prinsip ini adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah/debitur terhadap usaha yang akan dibiayai.

4. Colleteral (jaminan, anggunan)

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah/debitur baik yang bersifat fisik maupun non-fisik.

5. Condition of economy

Dalam menilai kredit hendaknya juga menilai kondisi ekonomi sekarang dan masa yang akan datang sesuai sector usaha masing-masing.

Pada pengujian reliabilitas sudah terlihat bahwa semua variabel telah memenuhi syarat, untuk reliabilitas suatu variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai cronbach' alpha $>0,60$ atau 60%. yaitu nilai character konsumen (X1) menunjukkan cronbach' alpha 0,791, Capacity konsumen (X2) menunjukkan cronbach' alpha 0,796. Capital konsumen (X3) menunjukkan cronbach' alpha 0,803. Collateral konsumen (X4) menunjukkan cronbach' alpha 0,818. Dan Condition of economy (X5) menunjukkan cronbach' alpha 0,798. dan penilaian kredit menunjukkan cronbach' alpha 0,786.

B. Saran

Berdasarkan pembahasan yang dilakukan sebelumnya serta kesimpulan yang diuraikan, maka peneliti memberikan beberapa saran untuk penelitian lebih lanjut.

- 1) Penelitian selanjutnya sebaiknya memperluas area *survey* dan tidak hanya di wilayah pekanbaru, tetapi di wilayah lain bahkan diseluruh Indonesia, sehingga akan lebih mewakili populasi diseluruh Indonesia.
- 2) Penelitian selanjutnya hendaknya lebih memperluas sampel penelitian, tidak hanya di PT. Federal International Finance(FIF) saja, tetapi juga dimasukkan kelompok sampel lain seperti PT.ADIRA Finance, PT.BFI Finance, PT.BCA Finance, dan lain sebagainya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Al-Amien, 2001, *Jual Beli Kredit Bagaimana Hukumnya*, Gema Insani Press; Jakarta.
- Al-Qur'an dan terjemahannya, 2000. Penerbit Asy/syfa; Semarang
- Dendawijaya, Lukman, 2001, *Manajemen Perbankan*, Ghalia Indonesia; Jakarta.
- Djohan, Warman, 2000, *Kredit bank*, PT. Mutiara Sumber Widya; Jakarta.
- Mahmoeddin H, 2001, *Melacak Kredit Bermasalah*. PT. Sinar Multi Press, pustaka Sinar Harapan; Jakarta.
- Ghozali, Imam, 2006, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro; Semarang.
- Hadiwijaya, 2000, *Analisis Kredit*. Penerbit Pinor Jaya; Bandung.
- Haroen, H. Nasrun, 2000, *Fiqih Muamalah*, Gaya media Pratama, Jakarta.
- Hasibuan, H. Malayu, 2001. *Dasar-dasar Perbankan*. PT. Bumi Aksara. Jakarta.
- H. Budi Untung, 2000, *Kredit Perbankan di Indonesia*; Yogyakarta.
- Indra Darmawan, 2001. *Pengantar Keuangan dan Perbankan*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Kasmir, 2001, *Manajemen Perbankan*, Edisi 1, PT. Raja Grafindo, Persada; Jakarta.
- _____, 2002, *Dasa-Dasar Perbankan*, PT. Raja Grafindo, Persada; Jakarta..
- Khalik., 2001. *Dasar-dasar Perkeriditan*. Penerbit Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Rachmat A.A, 2002. *Tanya-. Jawab Perkeriditan*. CV, Remadja Karya. Bandung.
- Rambat Lupiyadi, 2001. *Manajemen Pemasaran jasa*. Selemba Empat. Patria. Jakarta.
- Rahardja, Pratama, 2003. *Undang-undang dan perbankan*. PT. Rineka Cipta. Jakarta.
- Rivai, Veithzal dan Andri Permata Veithzal, 2006, *Kredit Managemen Handbook*, Edisi 1, PT. Raja Grafindo Persada; Jakarta.
- Siamat Dahlan, 2003. *Manajemen Lembaga Keuangan*. Intermedia. Jakrta.
- Sugiyono, 2005, *Metodologi Penelitian Bisnis*, CV. Alfabet; Bandung.
- Suhardjono, 2003, *Manajemen Perkeriditan*, UPP AMPYKPN; Yokyakarta.
- Sukmadi, dan Sudrajad, 2002. *Mengajukan dan Mengelola Kredit Usaha Tunai*. Penebar Swadaya; Jakarta.
- Tomas, Suyanto. Chalik, A.H. Sukada, Made. Drs.Akt. MA, 2003. *Dasar-Dasar Perkeriditan*. PT. SUN. Jakarta.neka, Salo.
- Trihartono, Sigit, 2002, *Tanya-Jawab Masalah Perbankan*, CV.A

Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998.