

**ANALISIS KREDIT MACET TERHADAP PENJUALAN
KREDIT MOTOR PADA PT. DINAMIK INTAN PIMASDA**

SKRIPSI

**TIA PAMELA SABRINA
NIM : 17622170**



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN
TANJUNGPINANG
2022**

**ANALISIS KREDIT MACET TERHADAP PENJUALAN
KREDIT MOTOR PADA PT. DINAMIK INTAN PIMASDA**

SKRIPSI

Disajikan Untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi
Syarat-syarat guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi

OLEH

**Nama : TIA PAMELA SABRINA
NIM : 17622170**

PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN
TANJUNGPINANG**

2022

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

**ANALISIS KREDIT MACET TERHADAP PENJUALAN KREDIT
MOTOR PADA PT. DINAMIK INTAN PIMASDA**

Diajukan kepada :

Panitia Komisi Ujian
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan
Tanjung Pinang

Oleh :

Nama : Tia Pamela Sabrina
NIM : 17622170

Menyetujui,

Pembimbing Pertama,



Tommy Munaf S.E., M.Ak.
NIDN. 1016048202/ Asisten Ahli
Ahli

Pembimbing Kedua,



Afriyadi S.T., M.E
NIDN. 1003057101 / Asisten

Menyetujui, . . .



Hendy Satria, S.E., M.Ak.
1015069101 / Lektor

Skripsi Berjudul

**ANALISIS KREDIT MACET TERHADAP PENJUALAN KREDIT
MOTOR PADA PT. DINAMIK INTAN PIMASDA**

Yang Dipersiapkan dan Disusun Oleh :

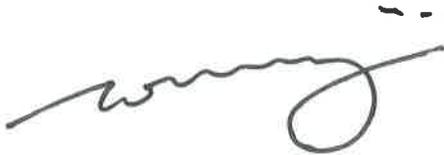
Nama : Tia Pamela Sabrina

NIM : 17622170

Telah dipertahankan di depan Panitia Komisi Ujian Pada Tanggal Dua Puluh Empat Januari Tahun Dua Ribu Dua Puluh Dua dan Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat untuk Diterima

Panitia Komisi Ujian

Ketua,



Tommy Munaf, SE., M.Ak.
M.Ak.

NIDN. 1016048202/ Asisten Ahli

Sekretaris



Andres Putranta Sitepu, S.E.,

NIDN. 8854290019 / Asisten Ahli

Anggota



Hasnarika, S.Si., M.Si

NIDN.102011890/Asisten Ahli

Tanjungpinang, 24 Januari 2022

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan

TanjungPinang

Ketua



Charly Marlinda, S.E., M.Ak.Ak.CA

NIDN. 1029127801 / Lektor

PERNYATAAN

Nama : Tia Pamela Sabrina
NIM : 17622170
Tahun Angkatan : 2017
Indeks Prestasi Kumulatif : 3.22
Program Studi : Akuntansi
Judul Skripsi : Analisis Kredit Macet Terhadap Penjualan Kredit Motor Pada PT. Dinamik Intan Pimasda

Dengan ini menyatakan sesungguhnya bahwa seluruh isi dan materi dari skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri dan bukan rekayasa maupun karya orang lain. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun dan apabila ternyata dikemudian hari saya membuat pernyataan palsu, maka saya siap diproses sesuai peraturan yang berlaku.

Tanjungpinang, 12 Januari 2022

Penyusun,



Tia Pamela Sabrina

NIM : 17622170

HALAMAN PERSEMBAHAN

Segala puji dan syukur kuucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan juga kesempatan dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi saya dengan segala kekurangannya. Segala syukur kuucapkan kepada-Mu Ya Tuhan, karena sudah menghadirkan orang-orang berarti di sekeliling saya. Yang selalu memberi semangat dan doa, sehingga skripsi saya ini dapat diselesaikan dengan baik.

Kupersembahkan karya sederhana ini kepada semua orang yang sangat aku kasihi dan sayangi

Ayah dan Mamak Tercinta

Saya persembahkan sepenuhnya kepada dua orang hebat dalam hidup saya, untuk ayah dan mamak yang telah memberikan kasih dan sayang, dukungan serta cinta yang diberikan yang tak terhingga. Keduanya lah yang membuat segalanya menjadi mungkin sehingga saya bisa sampai pada tahap dimana akhirnya selesai. Terimakasih atas segala pengorbanan, nasihat, dan doa baik yang tiada hentinya. Semoga ini dapat menjadi langkah awal untuk membuat ayah dan mamak bahagia.

HALAMAN MOTTO

“Fa inna ma'al-'usri yusrā” (QS. Al-Insyirah : 5)

“Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”.

*“Wa lā tamsyi fil-ardi maraḥā, innaka lan takhriqal-arda wa
lan tablugal-jibāla ṭulā” (QS. Al-Isra : 37)*

*“Dan janganlah kamu berjalan di muka bumi ini dengan
sombong, karena sesungguhnya kamu sekali-kali tidak dapat
menembus bumi dan sekali-kali kamu tidak akan sampai
setinggi gunung”.*

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT atas Rahmat dan Karunia-Nya sehingga dapat menyelesaikan proposal penelitian yang berjudul **Analisis Kredit Macet Terhadap Penjualan Kredit Motor Pada PT. Dinamik Intan Pimasda**. Skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam meraih derajat Sarjana Ekonomi Strata Satu (S-1) Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pembangunan Tanjungpinang.

Skripsi ini membahas mengenai kredit macet terhadap penjualan kredit di PT. Dinamik Intan Pimasda. Selama penelitian dan penyusunan skripsi ini, penulis tidak luput dari berbagai kendala. Kendala tersebut dapat diatasi berkat bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak. Penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Ibu Charly Marlinda, S.E., M.Ak., Ak., CA. selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
2. Ibu Ranti Utami, S.E., M.Si., Ak., CA. selaku Wakil Ketua I Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
3. Ibu Sri Kurnia. S.E., M.Si., Ak., CA. selaku Wakil Ketua II Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
4. Bapak Ir. Imran Ilyas, M.M selaku Wakil Ketua III Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
5. Bapak Hendy Satria, S.E., M.Ak selaku Ketua Program Studi S1 Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.

6. Bapak Tommy Munaf, S.E., M.Ak selaku dosen pembimbing I yang telah banyak memberi arahan, saran, dan perbaikan terhadap penyusunan skripsi ini sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
7. Bapak Afriyadi, S.T., ME selaku dosen pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktu, tak pernah lelah dalam memberikan arahan dan bimbingan.
8. Seluruh dosen pengajar Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi(STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
9. Seluruh staff dan karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi atas segala bantuan selama perkuliahan.
10. Ayah tercinta M. Rizal Harahap dan mamak tersayang Erna Dewiva. Orang tua yang tak hentinya memberikan semangat dan dukungan, nasehat yang tiada hentinya, doa dalam sholatnya, dan kasih sayang yang melimpah. Sampai kapan pun tia tidak akan bisa balas keringat sama usaha yang telah ayah dan mamak kasih ke tia.
11. Kedua abang saya teristimewa, Fahmi Pratama, M. Iqbal Hanafi, dan kakak ipar saya yang baik Zetya Noviana.
12. Untuk orang terdekat, terkasih, tersayang, dan sahabat-sahabat sejak SMP Rheina Alfi Yunita dan Astrid Sabrina Moraina S, terima kasih atas waktu kalian untuk saling bercerita dan masih tetap saling nyemangati sampai saat ini walau keadaan jauh maupun dekat.
13. Untuk sahabat-sahabat saya sejak SMA Dita dan Ajeng, tetap saling ada satu sama lain walaupun tinggal bertiga, tapi tetap selalu memberi keceriaan dan

memotivasi. Semoga kita tetap dapat mempertahankan keadaan ini sampai selamanya.

14. Untuk sahabat-sahabat saya selama masa perkuliahan Ajeng, Ayunda, Kinanti dan Nia, yang senantiasa banyak memberikan bantuan, semangat, dan keceriaan selama kuliah ini, semoga kita tetap selalu ada sampai kapanpun.
15. Teman-teman seperbimbingan yang telah membantu semasa bimbingan.
16. Diri sendiri, karena tidak menyerah sesulit apapun dan sudah berjuang juga bertahan hingga sekarang dapat menuntaskan perkuliahan ini.

Semoga Allah SWT memberikan balasan atas semua kebaikan yang telah kalian berikan. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa hasil penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu penulis sangat mengharapkan kesediaan pembaca untuk memberikan kritik dan saran demi sempurnanya skripsi ini

Tanjungpinang, 24 Januari 2022

Penyusun,

Tia Pamela Sabrina
NIM : 17622170

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN BIMBINGAN	
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI UJIAN	
HALAMAN PERNYATAAN	
HALAMAN PERSEMBAHAN	
HALAMAN MOTTO	
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
ABSTRAK	xvi
ABSTRACT	xvii

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	5
1.5 Sistematika Penulisan	5

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori	7
2.1.1 Akuntansi	7
2.1.2 Kredit	9
2.1.2.1 Fungsi dan Tujuan Kredit	10
2.1.2.2 Unsur-unsur Kredit	13
2.1.3 Pemberian Kredit	16
2.1.4 Prosedur Pemberian Kredit	22
2.1.5 Kredit Macet	25
2.1.5.1 Penyebab Terjadinya Kredit Macet	27

2.1.5.2 Penghitungan Kredit Macet	29
2.1.6 Penjualan	39
2.2 Kerangka Pemikiran	40
2.3 Penelitian Terdahulu	41

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian	39
3.2 Sumber Data	39
3.3 Teknik Pengumpulan Data	40
3.4 Teknik Analisis Data	41

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian	43
4.1.1 Profil Perusahaan	43
4.1.1.1 Visi dan Misi	43
4.1.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan	44
4.1.1.3 Uraian Tugas	44
4.1.1.4 Ruang Lingkup Kegiatan Perusahaan	46
4.1.1.5 Penyajian Data	46
4.2 Pembahasan	49
4.2.1 Sistem Pemberian Kredit Pada PT. Dinamik Intan Pimasda	49
4.2.2 Penyebab Kredit Macet	53
4.2.3 Teknik Penanganan dan Penyelesaian Kredit Macet	55
4.2.3.1 Penanganan Kredit Macet Yang Telah diterapkan PT Dinamik Intan Pimasda	55
4.2.3.2 Penyelesaian Kredit Macet Yang Telah diterapkan PT Dinamik Intan Pimasda	56

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan	59
5.2 Saran	60

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

CURRICULUM VITAE

DAFTAR TABEL

1. Data Kredit Macet PT Dinamik Intan Pimasda tahun 2018-202047

DAFTAR GAMBAR

1. Kerangka Pemikiran 35
2. Struktur Organisasi PT. Dinamik Intan Pimasda 44

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Pedoman Wawancara

Lampiran 2 : Hasil Wawancara

Lampiran 3 : Laporan Kredit Macet Tahun 2018

Lampiran 4 : Laporan Kredit Macet Tahun 2019

Lampiran 5 : Laporan Kredit Macet Tahun 2020

Lampiran 6 : Surat Keterangan Penelitian

Lampiran 5 : Hasil Cek Plagiat

Lampiran 6 : Curriculum Vitae

ABSTRAK

ANALISIS KREDIT MACET TERHADAP PENJUALAN KREDIT MACET MOTOR PADA PT. DINAMIK INTAN PIMASDA

Tia Pamela Sabrina. 17622170. Akuntansi. STIE Pembangunan Tanjungpinang.
tiapamelasab@gmail.com

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kredit macet terhadap penjualan kredit motor pada PT. Dinamik Intan Pimasda di Tanjung Uban. Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data dengan melakukan wawancara, observasi dan studi pustaka.

Penelitian ini merupakan penelitian dengan metode kualitatif. Objek penelitian ini adalah PT. Dinamik Intan Pimasda yang berada di Jl. Permaisuri samping notaris Ninik, kecamatan Bintan Utara. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dan studi pustaka.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor penyebab kredit macet di PT. Dinamik Intan Pimasda Tanjung Uban disebabkan oleh pihak internal maupun eksternal. Upaya yang dilakukan untuk menyelesaikan kredit macet adalah melalui penjadwalan kembali (rescheduling) dengan memperpanjang jangka waktu kredit dan penyitaan/penarikan kredit.

Kata Kunci : Faktor-faktor kredit macet, penyelesaian kredit macet

Dosen Pembimbing 1: Tommy Munaf, S.E., M.Ak

Dosen Pembimbing 2: Afriyadi, S.T., ME

ABSTRACT

ANALYSIS OF BAD LOANS ON THE SALES OF CREDIT LOANS IN PT. DINAMIK INTAN PIMASDA

Tia Pamela Sabrina. 17622170. *Accounting*. STIE Pembangunan Tanjungpinang.
tiapamelasab@gmail.com

The purpose of this study was to determine the bad credit on motorcycle credit sales at PT. The Dinamik Intan Pimasda diamonds in Tanjung Uban. This study uses data collection methods by conducting interviews, observations and literature studies.

This research is a research with qualitative methods. The object of this research is PT. Dinamik Intan Pimasda which is located on Jl. Permaisuri next to notary Ninik Noviana, North Bintan sub-district. Data collection techniques used are interviews, observation, and literature study. The results showed that the factors causing bad loans at PT. Dinamik Intan Pimasda Tanjung Uban are caused by internal and external parties. Efforts are being made to resolve bad debts through rescheduling by extending the credit period and confiscation/withdrawal of credit.

Keywords: Bad credit factors, bad credit settlement

Supervisor 1: Tommy Munaf, S.E., M.Ak

Supervisor 2: Afriyadi, S.T., ME

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di era modern sekarang ini, masyarakat sering menganggap sepeda motor sebagai sarana yang permintaannya tinggi karena harganya yang relatif dan lebih terjangkau dibandingkan dengan kendaraan roda empat, yaitu mobil yang harganya relatif mahal, sepeda motor juga bisa digunakan sebagai kegiatan produksi, konsumsi dan distribusi, sepeda motor digunakan sebagai alat transportasi yang cocok karena dapat memberikan rasa kepuasan tersendiri dalam kelancaran berkendara.

Persaingan pasar dalam industri transportasi yang semakin ketat akan mempengaruhi pelaku usaha untuk mempertahankan pangsa pasar. Permintaan yang sangat kuat, tentu saja menaikkan harga jual. Persaingan ini membuat produsen untuk mengamati dan memanfaatkan situasi dengan menerapkan strategi yang tepat seperti memberikan jasa kredit untuk mempertahankan pelanggan mereka, dikarenakan konsumen yang beragam dan memiliki kebutuhan yang berbeda. Dengan strategi penjualan yang baik, hal ini dapat memaksimalkan keuntungan yang optimal.

Kegiatan konsumsi terhadap masyarakat tidak hanya didorong oleh keinginan yang melekat, tetapi juga didasari keinginan yang sifatnya untuk meningkatkan gaya terhadap jenis atau merek sepeda motor keluaran terbaru. Hal ini menyisakan banyak tawaran mulai dari produk baru yang dipromosikan melalui media cetak dan elektronik, hingga penjualan langsung di lingkungan yang memudahkan

seseorang untuk mencoba atau membeli barang tersebut meskipun barang tersebut tidak mutlak diperlukan. Kegiatan konsumsi ini telah merubah perilaku konsumsi di masyarakat.

Dalam penjualan kredit, pelaku usaha akan menunggu dalam jangka waktu yang tidak pasti untuk menerima kas apalagi pelaku usaha dapat menghadapi resiko kehilangan kas tersebut karena konsumen lalai membayar. Namun jika perusahaan dapat menganalisis pemberian kredit kepada konsumen dengan baik maka resiko yang timbul dari penjualan kredit dapat diatasi dan memaksimalkan keuntungan. diperhatikan dan dipertimbangkan resikonya terhadap perkembangan perusahaan.

Penjualan kredit dilakukan seiring dengan meningkatnya permintaan kredit sepeda motor. Minat masyarakat terhadap kredit kendaraan roda dua cukup tinggi, hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, antara lain kondisi kredit yang mudah, suku bunga yang stabil, dan pendapatan yang tidak mencukupi sehingga tidak memungkinkan masyarakat untuk membeli sepeda motor dengan uang tunai sendiri. Tetapi banyak orang cenderung tidak melakukan perencanaan keuangan dengan baik, mereka jarang memperhatikan proyeksi pendapatan, dimana kebutuhan ekonomi keluarga paling utama. Beberapa dari mereka justru membeli sepeda motor hanya untuk memenuhi keinginannya dan mendapatkan kredit motor dengan pembayaran yang lebih rendah, biasanya mereka bisa mendapatkan dari pemasok yang mendistribusikan langsung kepada mereka yang membeli sepeda motor, tempat keramaian atau dari koran dan majalah. Banyak orang yang sengaja membeli sepeda motor secara kredit bukan berdasarkan kebutuhan,

melainkan semata-mata untuk gaya hidup, atau kepuasan pribadi dengan pertimbangan eksistensi dan penampilan meski harus mengorbankan investasi untuk masa depan dan hal-hal yang lebih baik .

Dalam penjualan kredit tentunya harus ada prosedur pemberian kredit, tetapi tidak mudah bagi perusahaan untuk mendapatkan pelanggan yang benar-benar dapat bekerja sama dengan baik dalam penjualan kredit. Kredit yang dilunasi tepat waktu baik pokok maupun angsuran menjadi pendapatan besar bagi perusahaan, oleh sebab itu debitur harus mampu mengembalikan sesuai dengan kesepakatan yang telah disetujui di awal pemberian kredit. Namun, meskipun perusahaan melakukan analisis kredit, pada kenyataannya dalam pemberian kredit muncul permasalahan yang berbeda karena faktor internal dan faktor eksternal. Masalah yang terjadi mempengaruhi terhadap tingkat pengembalian kredit sehingga dapat menyebabkan terjadinya kredit macet. Pemberian fasilitas kredit PT. Dinamik Intan Pimasda dihadapkan pada persoalan mengenai risiko kredit yang telah disalurkan kemungkinan tidak kembali sesuai yang telah ditetapkan. Pemberian kredit yang dimaksud untuk memperoleh keuntungan maka perusahaan hanya boleh meneruskan simpanan masyarakat kepada nasabahnya dalam bentuk kredit apabila nasabah yang akan menerima kredit itu mampu dan mau mengembalikan kredit yang telah diterimanya, dari faktor kemauan dan kemampuan tersebut maka tersimpul suatu unsur keamanan dan unsur keuntungan (*profitability*) dari suatu kredit (Fahmi 2014).

Berdasarkan dari penelitian yang telah dilakukan, ada masalah yang terjadi di PT. Dinamik Intan Pimasda Tanjung Uban seperti yang telah diuraikan diatas

permasalahan yang terjadi kurangnya ketelitian dari pihak perusahaan dalam prosedur pemberian kredit sehingga menyebabkan resiko kredit macet, perlu analisa yang kuat dalam permohonan kredit agar terhindar dari kerugian akibat macetnya kredit yang disalurkan yang dapat membuat perusahaan semakin terpuruk untuk jangka waktu yang panjang. Tujuan utama analisis kredit untuk menentukan kesungguhan dan kesanggupan seorang peminjam untuk membayar kembali pinjamannya sesuai dengan persyaratan dan ketentuan yang ada dalam perjanjian pinjaman yang telah diajukan oleh pembeli. Perusahaan harus menentukan ketentuan risiko yang akan dihadapi terhadap kasus dan jumlah kredit yang telah diberikan mengingat risiko yang dihadapi.

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan tersebut, membuat penulis tertarik untuk meneliti masalah yang terjadi, dengan judul “Analisis Kredit Macet Terhadap Penjualan Kredit Motor Pada PT. Dinamik Intan Pimasda”.

1.2 Rumusan Masalah

1. Apa saja faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya kredit macet di PT. Dinamik Intan Pimasda?
2. Bagaimana penanganan dan penyelesaian kredit macet terhadap penjualan sepeda motor?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya kredit macet di PT. Dinamik Intan Pimasda

2. Untuk mengetahui penanganan dan penyelesaian kredit macet terhadap penjualan sepeda motor

1.4 Manfaat Penelitian

Suatu penelitian penting untuk dilakukan dengan tujuan utama yaitu menginformasikan tindakan, membuktikan teori dan berkontribusi dalam mengembangkan pengetahuan di bidang atau studi.

1. Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian ini dapat dijadikan dalam penyusunan skripsi

2. Kegunaan Praktis

- a. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan untuk menambah pengetahuan dan wawasan penulis, juga diharapkan dapat diterapkan ilmu yang didapat selama masa perkuliahan.

- b. Bagi Perusahaan

Penelitian ini dapat dijadikan acuan untuk memberikan manfaat, bahan analisis dalam pemberian kredit terutama menganalisa dokumen-dokumen penting pada prosedur perusahaan dalam menilai kelayakan debitur dan sebagai langkah penting untuk mengatasi kredit macet untuk penjualan kredit motor yang efektif.

1.5 Sistematika Penulisan

Agar dapat memudahkan dan memenuhi dalam pembahasan, penulis membagi lima bab yang secara garis besar dapat diuraikan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian (manfaat teoritis dan manfaat praktisi) dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini menguraikan tentang teori-teori yang berkaitan dengan penelitian, yaitu kredit macet, jenis-jenis kredit, unsur-unsur kredit, penyelesaian kredit. Tinjauan penelitian terdahulu dan kerangka pemikiran.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan mengenai metode yang akan digunakan dalam laporan, yaitu jenis penelitian, jenis data, teknik pengumpulan data, teknik jenis data terhadap objek penelitian.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan tentang gambaran umum perusahaan yang menjadi objek penelitian dan menguraikan pembahasan hasil analisis data

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menguraikan tentang kesimpulan dan saran yang dapat diambil dari analisis dan pembahasan yang telah dilakukan dari hasil penelitian.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

Dalam kajian ini teori dikemukakan beberapa dasar teori yang berhubungan dengan judul penelitian, sehingga dengan adanya teori-teori dapat dipergunakan sebagai pedoman dalam pembahasan dan pengertian yang terarah.

2.1.1 Akuntansi

Hantono dan Rahmi (2018) akuntansi merupakan suatu seni (dikatakan seni karena perlu kerapian, ketelitian, kebersihan) pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan pelaporan dengan cara yang baik dalam unit moneter atas transaksi-transaksi keuangan dan kejadian-kejadian lain sehubungan dengan keuangan perusahaan dan menafsirkan hasil pencatatan-pencatatan tersebut.

Ilmu akuntansi terdiri dari 5 prosedur :

1. Pencatatan (*recording*)
2. Pengelompokkan, penggolongan, pengklasifikasian (*classifying*)
3. Peringkasan (*summarizing*)
4. Pelaporan (*reporting*)
5. Penafsiran (*interpreting*)

Purnairawan (2021) akuntansi merupakan proses pencatatan, pengikhtisaran dan penggolongan terhadap transaksi keuangan yang dilakukan secara sistematis dan kronologis serta disajikan dalam bentuk laporan keuangan yang bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan laporan keuangan tersebut untuk pengambilan keputusan.

Suripto, dkk (2021) akuntansi adalah suatu kegiatan yang sistematis, dilakukan secara terus menerus untuk mengolah data menjadi sebuah laporan yang berisi data atau informasi ekonomi yang berguna bagi para pihak, dalam pengambilan keputusan atau proyeksi kinerja perusahaan dan berguna sebagai alat penilaian dan pengambilan keputusan.

Sugiarta (2018) akuntansi dapat didefinisikan ke dalam dua cara pengetahuan yaitu, pengetahuan secara manajerial dan pengetahuan secara teknis. Dari segi manajerial akuntansi adalah suatu sistem informasi keuangan dengan bukti transaksi pada saat masuk dan laporan keuangan pada saat keluar. Dari sudut pandang teknis, akuntansi adalah seni mencatat, menggolongkan, dan mengikhtisarkan data keuangan dan menafsirkan hasilnya.

Amin (2018) akuntansi adalah proses pengukuran, pencatatan, penentuan, persetujuan, penggabungan, pengikhtisaran, dan penyajian data keuangan dasar sebagai akibat dari peristiwa, transaksi-transaksi atau kegiatan operasional dengan cara tertentu untuk memberikan informasi yang relevan kepada pihak yang berkepentingan dan proses penyajian.

Bahri (2016) akuntansi adalah seni pencatatan, penggolongan, pengikhtisaran, dan pelaporan atas suatu transaksi secara sistematis menurut isi

dan berdasarkan standar yang berlaku umum. Sedangkan menurut Suhendar (2020) akuntansi merupakan kegiatan atau proses pencatatan (*record*), penggolongan (*classifying*), peringkasan (*summarizing*), transaksi-transaksi keuangan yang terjadi dalam suatu organisasi dan melaporkan atau menyajikan serta menafsirkan hasilnya.

2.1.2 Kredit

Wardiyah (2017) analisis kredit merupakan suatu proses yang dimaksudkan untuk menganalisis atau mengevaluasi suatu permohonan kredit yang diajukan oleh calon debitur untuk memberikan keyakinan kepada pihak bank/lembaga keuangan lainnya bahwa proyek yang dibiayai oleh kredit bank/lembaga keuangan lainnya cukup layak. Kredit adalah kemampuan untuk melakukan pembelian atau pinjaman dengan suatu janji pembayaran akan dilakukan dalam jangka waktu yang telah disepakati.

Andrianto (2019) kredit adalah suatu kondisi penyerahan dalam bentuk uang, barang maupun jasa dari satu pihak (pihak pemberi kredit) kepada pihak lainnya (pihak penerima kredit) dengan kesepakatan bersama untuk dapat diselesaikan dengan jangka waktu tertentu disertai adanya imbalan atas tambahan pokok tersebut.

Subadi (2019) kredit adalah suatu pinjaman dalam bentuk uang atau tagihan-tagihan yang dapat disamakan dengan itu atas dasar perjanjian pinjam-meminjam antara perusahaan dengan pihak lain, dalam hal ini peminjam berkewajiban untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah yang telah ditentukan sebelumnya.

Kariyoto (2017) Kredit adalah kepercayaan (*trust*) untuk menyerahkan sejumlah uang untuk menyediakan sarana jaminan yang akan menimbulkan kewajiban pinjaman, adanya *agreement* (kesepakatan) antara kreditur dan debitur yang terutang dalam suatu perjanjian pinjam meminjam secara tertulis, kewajiban peminjam untuk membayar kembali pinjaman, unsur jangka waktu tertentu yang telah disepakati, unsur resiko yang mungkin timbul sebab kelainan debitur.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa kredit merupakan suatu pinjaman atau tagihan dari pihak pemberi kredit dan pihak penerima kredit dengan suatu perjanjian yang telah disepakati dan pihak penerima kredit berkewajiban untuk melunasi hutangnya dengan jangka waktu tertentu yang telah ditentukan.

2.1.2.1 Fungsi dan Tujuan Kredit

Kredit sebagai bagian yang mempunyai goal dan fungsi dalam aktivitas perekonomian. Tujuan dan fungsi kredit menurut Kariyoto (2017)

1. Kredit dapat meningkatkan arus alat tukar dan barang.

Sarana kredit yang diberikan atas kredit dapat memudahkan kelancaran pelaksanaan berbagai transaksi yang timbul tanpa perlu menyediakan dana terlebih dahulu dan uang tunai yang diperlukan.

2. Kredit dapat memberikan dukungan untuk mengaktifkan instrumen pembayaran.

Dengan adanya kredit maka akan terjadi perpindahan daya beli dari kelompok yang berpenghasilan lebih besar ke kelompok yang berpenghasilan lebih rendah,

dengan cara menyalurkan dana diam tersebut dalam bentuk kredit untuk digunakan untuk pertumbuhan bisnis mereka.

3. Kredit juga dapat digunakan sebagai alat pengendalian harga

Salah satu faktor yang berpengaruh adalah arus kas maka peranan kredit sebagai pengendali dapat ditentukan oleh lembaga keuangan kebijakan dalam pengetahuan kredit.

4. Kredit dapat membantu menciptakan alat pembayaran baru

Dengan adanya kredit dapat menciptakan alat pembayaran baru yang sangat membantu kelancaran usaha, misalnya melalui pembukaan rekening giro, bilyet dan wesel.

5. Kredit dapat juga mengaktifkan faedah-faedah atau kegunaan potensi-potensi yang ada

Bantuan kredit memiliki peranan yang penting dalam mendorong para pengusaha berproduksi atau mengembangkan usaha-usaha yang dimiliki.

Thian (2021) adapun tujuan utama dari pemberian suatu kredit adalah

1. Mencari keuntungan

Untuk mendapatkan hasil dalam berupa bunga yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan kepada nasabah.

2. Membantu usaha nasabah

Untuk membantu usaha nasabah yang membutuhkan modal, baik dana investasi maupun dana untuk modal kerja.

3. Membantu pemerintah

Semakin banyak kredit yang disalurkan oleh pihak perbankan, maka akan semakin baik, karena semakin banyak kredit berarti adanya peningkatan pembangunan di berbagai sektor.

Hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh H. M. S. . Hasibuan (2011) bahwa fungsi kredit bagi masyarakat, antara lain:

1. Menjadi motivator dan dinamisator peningkatan kegiatan perdagangan dan perekonomian.
2. Memperoleh lapangan kerja bagi masyarakat.
3. Memperlancar arus barang dan arus uang.
4. Meningkatkan hubungan internasional (L/C, CGI, dan lain-lain).
5. Meningkatkan produktivitas dana yang ada.
6. Meningkatkan daya guna (*utility*) barang.
7. Meningkatkan kegairahan berusaha masyarakat.
8. Memperbesar modal kerja perusahaan.
9. Meningkatkan *income per capita* (IPC) masyarakat.
10. Mengubah cara berpikir/bertindak masyarakat untuk lebih ekonomis.

Andrianto (2020) Kredit juga memiliki fungsi-fungsi sebagai berikut:

1. Kredit dapat meningkatkan daya guna (*utility*) dari uang
2. Kredit dapat meningkatkan daya guna (*utility*) dari barang
3. Kredit meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
4. Kredit adalah salah satu alat stabilisasi ekonomi
5. Kredit menimbulkan kegairahan berusaha bagi masyarakat
6. Kredit adalah jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

7. Kredit adalah juga sebagai alat hubungan ekonomi internasional

A. Tujuan penyaluran kredit, antara lain adalah untuk (M. S. P. Hasibuan 2011):

1. Memperoleh pendapatan bank dari bunga kredit.
2. Memanfaatkan dan memproduktifkan dana-dana yang ada.
3. Melaksanakan kegiatan operasional bank.
4. Memenuhi permintaan kredit dari masyarakat.
5. Memperlancar lalu lintas pembayaran.
6. Menambah modal kerja perusahaan.
7. Meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa fungsi dan tujuan kredit yaitu, kredit dapat membantu menciptakan alat pembayaran baru, membantu usaha masyarakat, kredit juga dapat memperlancar daya guna dari barang, dan kredit juga dapat meningkatkan pendapatan dan hubungan ekonomi internasional.

2.1.2.2 Unsur-unsur Kredit

Kasmir (2015) adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah sebagai berikut:

a. Kepercayaan

Pemberi pinjaman percaya bahwa kredit diberikan dalam bentuk uang, barang, atau jasa yang benar-benar akan diterima kembali di masa datang.

b. Kesepakatan

Perjanjian ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing pihak.

c. Jangka Waktu

Setiap kredit yang diberikan pasti memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati.

d. Risiko

Faktor risiko kerugian dapat disebabkan oleh dua hal, yaitu risiko kerugian yang disebabkan oleh nasabah dengan sengaja tidak mau membayar kreditnya sedangkan ia mampu dan risiko kerugian yang ditimbulkan oleh nasabah secara tidak sengaja, yaitu akibat terjadinya musibah seperti bencana alam.

e. Balas Jasa

Balas jasa dalam bentuk bunga, biaya provisi dan komisi, serta biaya pengelolaan kredit ini merupakan keuntungan utama bank, sedangkan bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.

Kredit memiliki beberapa unsur yang terkandung dari pengertian kredit itu sendiri Hartono (2020)

1. Waktu

Setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati

2. Kepercayaan

Suatu keyakinan pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan (berupa uang, barang, atau jasa) akan benar-benar diterima kembali di masa tertentu di masa datang.

3. Penyerahan atau objek

Pihak kreditur menyerahkan nilai ekonomi atau objek berupa uang atau tagihan kepada debitur yang harus dikembalikan setelah jatuh tempo.

4. Risiko

Suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu risiko tidak tertagihnya atau macet pemberian kredit yang mungkin timbul sepanjang jangka waktu kredit.

5. Kreditur dan Debitur

Antara kreditur dan debitur adanya suatu persetujuan atau perjanjian pinjam meminjam uang yang dibuktikan dengan suatu akta perjanjian dan masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing.

6. Balas Jasa

Keuntungan atas pemberian suatu kredit atau jasa yang kita kenal dengan istilah bunga.

Kredit yang telah diberikan oleh suatu lembaga kredit didasarkan atas kepercayaan bahwa penerima kredit akan mengembalikan pinjaman yang diterima sesuai dengan jangka waktu dan syarat yang sudah disetujui oleh kedua pihak.

(Nurhayati, Nurpratama, dan Yudiyanto 202M) adapun unsur-unsur yang terdapat di dalam kredit yaitu:

1. Kepercayaan, sesuatu yang paling utama dari unsur kredit yang harus ada karena tanpa ada rasa saling percaya antara kreditur dan debitur maka akan sangat sulit terwujud suatu sinergi kerja yang baik.
2. Waktu, bagian yang paling sering dijadikan kajian oleh pihak analis finance khususnya oleh analis kredit.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa unsur-unsur kredit yaitu, adanya kepercayaan, antara pihak pemberi kredit dan peminjam kredit, adanya kesepakatan dan perjanjian terhadap jangka waktu peminjaman kredit dan adanya unsur risiko.

2.1.3 Pemberian Kredit

Febryanti, dkk (2020) ada sebagian hal yang harus dipikirkan baik bagi kreditur dan debitur secara umum dan itu telah menjadi penilaian umum dalam memutuskan pemberian kredit, yaitu prinsip 5C

a. *Character* (karakteristik)

Hal ini berkaitan dengan karakter kepribadian, seperti latar belakang, gaya hidup yang dijalani, keluarga, kebiasaan dalam dirinya dan lain-lain yang harus diperhatikan oleh perusahaan karena kondisi ini akan berhubungan dengan kemampuan si konsumen untuk membayar di masa yang akan datang.

b. *Capacity* (kemampuan)

Hal ini menyangkut dengan kemampuan seseorang dalam mengelola usahanya, ataupun keuntungan yang diperoleh dari usaha yang sudah diperoleh pada masa sebelumnya.

c. *Capital* (modal)

Kemampuan konsumen untuk dapat memenuhi kewajiban utangnya diukur dari kemampuan modal yang dimiliki konsumen dalam usahanya.

d. *Collateral* (jaminan)

Kemampuan konsumen diukur atas besar asset yang dimiliki untuk dijadikan sebagai jaminan atau agunan terhadap kredit yang diajukan.

e. *Conditions* (kondisi)

Kemampuan konsumen terkait atas kemampuan usahanya dalam melakukan kegiatan usahanya terhadap dampak ekonomi secara global.

Arifin (2018) ada lima kriteria yang bisa digunakan oleh perusahaan dalam pemberian pinjaman biasa disebut dengan 5C yang sering dipergunakan dalam menilai pemohon pinjaman.

1. Karakteristik

Adanya peluang konsumen yang melangsungkan kredit untuk membayar dan melunasi hutang-hutangnya kepada perusahaan.

2. Kapasitas

Penilaian khusus perihal kemampuan konsumen untuk melunasi kredit.

3. Kapital

Diukur melalui cara melihat kondisi keuangan keseluruhan dari peminjam terhadap laporan keuangannya.

4. Kolateral

Diuraikan oleh asset peminjam yang dijaminakan sebagai bahan jaminan dalam bentuk memperoleh kredit.

5. Kondisi

Perihal keadaan perekonomian, perkembangan lingkungan, ataupun perkembangan sektor ekonomi yang kemungkinan akan memberi dampak terhadap kesanggupan peminjam dalam melunasi kreditnya.

Purnamasari dan Djuniardi (2021) ada beberapa tahapan dalam pemberian kredit.

a. Character

Ketika kreditur menilai karakter, mereka mempertimbangkan stabilitas misalnya, berapa lama konsumen berada di alamat konsumen saat ini, berapa lama konsumen menerjuni pekerjaan mereka saat ini, dan apakah konsumen memiliki riwayat pembayaran tagihan yang baik, apakah sudah membayar tepat waktu, dan semua syarat dipenuhi.

b. Capacity

Kreditur melihat sejauh mana kesanggupan keuangan konsumen dan juga bisa dilihat dari kemampuan ekonomis konsumen.

c. *Capital*

Kreditur melihat seberapa besar modal yang dimiliki konsumen yang menjadi penjamin konsumen dalam pengajuan kredit, dengan konsumen yang baik maka kemampuan untuk mengembalikannya lebih baik.

d. *Collateral*

Kreditur atau pihak yang memberi jaminan dengan aset tertentu, akan beresiko semakin kecil.

e. *Conditions*

Kreditur akan melihat dari kondisi ekonomi konsumen untuk menentukan kemampuan konsumen dalam melunasi hutangnya.

Sulindawati, Yuniarta, dan Purnamawati (2019) sebelum perusahaan memutuskan akan memberikan kredit para langganan perlu diadakan evaluasi risiko kredit konsumen. Adapun syarat-syarat yang harus diperhatikan dalam pemutusan kredit adalah syarat 5C sebagai berikut:

a. *Character* (kepribadian)

Menunjukkan dari konsumen secara jujur untuk memenuhi kewajibannya.

b. *Capacity* (kemampuan)

Kemampuan calon konsumen untuk mengembalikannya kredit yang disalurkan.

Dapat dilihat dari segi bagaimana seorang konsumen dalam mengelola usahanya secara baik atau tidak.

c. *Capital* (modal)

Hendak mengetahui modal calon konsumen, bagaimana penggunaan modal apakah efisien, apakah penggunaan dana sesuai rencana dan keperluan serta sejauh mana kelancaran perputaran dana.

d. *Condition* (kondisi)

Sebagai pihak yang memberikan kredit, perusahaan juga harus memperhatikan dan melihat besarnya jaminan yang diberikan konsumen. Pemberian kredit harus lebih besar daripada kredit yang akan diterimanya.

Anwar (2019) ada beberapa teknik yang bisa dilakukan dalam melakukan seleksi calon konsumen dengan prinsip 5C, metode ini dilakukan untuk melihat kondisi calon konsumen dari lima aspek yang dinilai yaitu:

a. *Character*

Dalam hal ini sifat calon konsumen yang menggambarkan seberapa besar mereka ingin membayar kewajibannya. Untuk menilai sifat calon konsumen, ini dapat dilakukan dengan memeriksa riwayat pembayaran kewajiban atau utangnya.

b. *Capacity*

Kemampuan dalam membayar utangnya dapat dilihat dari laporan keuangan calon konsumen dalam laporan arus kas dan dilihat dari mutasi rekening calon konsumen.

c. *Capital*

Memperlihatkan modal yang dimiliki calon konsumen, dan dapat dilihat dari neraca calon konsumen.

d. *Collateral*

Memperlihatkan jaminan yang dimiliki calon konsumen, jaminan ini sebagai pilihan kedua setelah jaminan utama yang merupakan objek kredit/penjualan kredit.

e. *Condition*

Menunjukkan kondisi yang ada dilihat dari perekonomian secara keseluruhan, dimana perusahaan calon konsumen bergerak, dan kondisi perusahaan calon konsumen.

Hrp dan Saraswati (2020) ada beberapa prinsip-prinsip penilaian dalam pemberian kredit yang sering dilakukan yaitu dengan analisis 5 C

1. *Character* (Karakter)

Suatu keyakinan bahwa, sifat atau karakter orang yang akan menerima kredit benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang si nasabah baik secara pribadi maupun latar belakang pekerjaan.

2. *Capacity* (Kapasitas)

Untuk melihat nasabah berdasarkan kemampuannya dalam bidang usaha yang kaitannya dengan pendidikannya, kemampuan usaha juga diukur dari kemampuannya dalam memahami peraturan pemerintah.

3. *Capital* (modal)

Untuk melihat penggunaan modal, apakah cukup efektif, dilihat dari laporan keuangan dengan melakukan pengukuran dari segi likuiditas, solvabilitas, rentabilitas, dan ukuran lainnya.

4. *Collateral* (Jaminan)

Jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan harus melebihi jumlah kredit yang diberikan. Keabsahan jaminan juga harus diperiksa sehingga jika terjadi suatu masalah maka jaminan yang dititipkan akan dapat digunakan sesegera mungkin.

5. *Condition* (Kondisi)

Saat menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi dan politik saat ini dan masa depan juga harus dinilai dalam kaitannya sesuai dengan sektor masing-masing, serta prospek usaha dari sektor yang ia jalankan.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa pemberian kredit yaitu, *character, capacity, capital, collateral, condition* prinsip 5C diterapkan untuk meminimalisir terjadinya kredit macet.

2.1.4 Prosedur Pemberian Kredit

Proses pemberian kredit dilakukan biasanya dilakukan untuk mengetahui pemutusan atau persetujuan layakanya kredit untuk diberikan (LSPP-IBI 2015)

1. Pengumpulan informasi, dokumen, dan verifikasi
 - a. Permohonan kredit
 - b. Pengumpulan informasi dan dokumen
 - c. Verifikasi data
2. Analisis kredit
 - a. Penghasilan
 - b. *Debt Service Ratio* (DSR)
 - c. Jangka waktu kredit
 - d. Limit Kredit

3. Pemutusan/persetujuan kredit
4. Perjanjian kredit
5. Pengikatan agunan
6. Administrasi dan dokumentasi kredit
7. Pencairan dan penarikan kredit
8. Pemantauan Kredit

Kasmir (2015) prosedur pemberian kredit menentukan langkah-langkah yang harus diambil sebelum sesuatu kredit diputuskan untuk dilakukan. Secara umum prosedur pemberian kredit secara umum dapat dibedakan antara pinjaman pribadi dengan pinjaman oleh suatu badan hukum, dan kemudian juga dapat dilihat dari segi tujuannya apakah untuk konsumtif atau produktif.

Secara umum prosedur pemberian kredit oleh badan hukum sebagai berikut.

1. Pengajuan berkas-berkas
2. Penyelidikan berkas pinjaman

Tujuannya untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan dan sudah benar, termasuk menyelidiki keabsahan berkas

3. Wawancara awal

Merupakan penyidikan kepada calon peminjam dengan langsung berhadapan dengan calon peminjam.

4. *On the Spot*

Kegiatan pemeriksaan ke lapangan dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan.

5. Wawancara II

Kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukan on the spot di lapangan.

6. Keputusan Kredit

Untuk menentukan apakah kredit akan diberikan atau ditolak, jika diterima maka dipersiapkan administrasinya.

7. Penandatanganan Akad Kredit/Perjanjian Lainnya

Kegiatan ini merupakan kelanjutan dari diputuskannya kredit, maka sebelum kredit dicairkan terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad kredit, mengikat jaminan dengan hipotek dan surat perjanjian atau pernyataan yang dianggap perlu.

8. Realisasi Kredit

Realisasi kredit diberikan setelah penandatanganan akad kredit dan surat-surat yang diperlukan dengan membuka rekening giro atau tabungan di bank yang bersangkutan.

9. Penyaluran/penarikan dana

Pencairan atau pengambilan uang dari rekening sebagai realisasi dari pemberian kredit dan dapat diambil sesuai ketentuan dan tujuan kredit.

Hery (2020) adapun tahap-tahap proses pemberian kredit untuk mengetahui bahwa pemberian kredit ini pantas untuk diberikan kepada konsumen.

1. Pengajuan berkas-berkas

- 1) Akta notaris
- 2) Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
- 3) Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

- 4) Neraca dan laporan laba rugi untuk tiga tahun terakhir
 - 5) Bukti diri dari pimpinan perusahaan
 - 6) Fotokopi sertifikat jaminan
2. Penyelidikan berkas pinjaman
 3. Wawancara pertama
 4. On the spot
 5. Wawancara kedua
 6. Keputusan kredit
 7. Penandatanganan akad kredit
 8. Realisasi kredit
 9. Penyaluran atau penarikan dana

Tujuan prosedur pemberian kredit adalah untuk memastikan kelayakan suatu kredit, diterima atau ditolak. Prosedur pemberian kredit secara umum (Hrp dan Saraswati 2020)

1. Pengajuan proposal
2. Penyelidikan berkas pinjaman
3. Penilaian kelayakan kredit
4. Wawancara pertama
5. Peninjauan ke lokasi
6. Wawancara kedua
7. Keputusan kredit
8. Penandatanganan akad kredit/perjanjian lainnya
9. Realisasi kredit

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa prosedur pemberian kredit yaitu, pengajuan berkas permohonan kredit, survei lokasi, wawancara, dan keputusan kredit, tahap prosedur pemberian kredit ini dilakukan untuk meminimalisir risiko kredit macet pada perusahaan.

2.1.5 Kredit Macet

Yuliana (2016) kredit macet adalah kredit yang tidak lancar dan telah sampai pada jatuh temponya belum dapat juga diselesaikan oleh nasabah yang bersangkutan, sedangkan menurut Andrianto (2020) kredit digolongkan ke dalam kredit macet apabila memenuhi kriteria diantaranya:

- a. Terdapat tunggakan angsuran pokok dan / atau angsuran bunga yang telah melampaui 270 hari
- b. Kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru
- c. Dari segi hukum maupun kondisi pasar, jaminan tidak dapat dicairkan pada nilai wajar

Nursyahriana, Hadjat, dan Tricahyadinata (2017) kredit macet adalah bagian dari kredit bermasalah. Kredit macet terjadi jika pihak bank mengalami kesulitan dalam meminta pembayaran dari pihak debitur karena suatu hal. Kredit macet adalah piutang yang tak tertagih atau kredit yang mempunyai kriteria kurang lancar, diragukan karena mengalami kesulitan pelunasan akibat beberapa faktor.

Alexandri dan Sujatna (2020) pinjaman kredit macet pada umumnya mengacu pada pinjaman yang tidak menghasilkan pendapatan untuk jangka waktu yang relatif lama, yaitu adalah pokok dan/atau bunga pinjaman yang dibiarkan tidak terbayar selama setidaknya 90 hari. Sedangkan menurut Octavia (2020) kredit

macet adalah kredit yang tidak dapat ditagih lagi karena pelanggan tidak mampu melunasi kewajibannya karena bangkrut atau melarikan diri.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa kredit macet merupakan kredit yang tidak lancar dan sudah sampai jatuh tempo karena konsumen tidak mampu melunasi kewajibannya selama kurang lebih 90 hari karena faktor-faktor tertentu yang dialami konsumen.

2.1.5.1 Penyebab Terjadinya Kredit Macet

Armana, Herawati, dan Sulindawati (2015) faktor yang menjadi penyebab terjadinya kredit macet yang berasal dari internal kreditur, debitur dan eksternal atau alam. Yang berasal dari internal antara lain 1) kelemahan dalam menganalisa kredit, 2) kurangnya pengawasan kredit. Faktor penyebab kredit macet yang berasal dari debitur adalah 1) kelemahan karakter debitur, 2) kelemahan kemampuan debitur, 3) debitur mengalami musibah, 4) kecerobohan debitur yang ditandai dengan adanya penyimpangan penggunaan kredit, dan kurang cakap dalam mengelola uang.

Nursyahriana, dkk (2017) kredit macet dapat disebabkan oleh faktor internal maupun eksternal. Faktor internal penyebab kredit macet yaitu

1. Kebijakan perkreditan yang ekspansif
2. Menyimpang dalam pelaksanaan prosedur perkreditan
3. Lemahnya sistem informasi kredit macet

Sementara itu faktor eksternal penyebabnya kredit macet yaitu :

1. Kegagalan usaha pihak debitur

2. Pemanfaatan iklim persaingan perbankan yang tidak sehat oleh debitur
3. Serta menurunnya kegiatan ekonomi dan tingginya suku bunga kredit

Adapun faktor-faktor penyebab kredit yang dialami dari sisi pihak perusahaan dan pihak konsumen menurut (Ismail 2015)

1. Faktor *intern*

- 1) Analisis yang dilakukan oleh pejabat perusahaan kurang tepat, sehingga tidak dapat memprediksi apa yang akan terjadi dalam kurun waktu selama jangka waktu kredit.
- 2) Adanya kolusi antara pejabat perusahaan yang menangani kredit dan nasabah, sehingga perusahaan memutuskan kredit yang tidak seharusnya diberikan.
- 3) Keterbatasan pengetahuan pejabat perusahaan terhadap jenis usaha debitur, sehingga tidak dapat melakukan analisis kredit dengan tepat dan akurat.
- 4) Campur tangan terlalu besar dari pihak terkait, misalnya komisaris, direktur perusahaan sehingga petugas tidak independen dalam memutuskan kredit.
- 5) Kelemahan dalam melakukan pembinaan dan *monitoring* kredit debitur,

2. Faktor *Ekstern*

Beberapa faktor *ekstern* yang dapat menyebabkan kredit bermasalah antara lain:

- 1) Debitur dengan sengaja tidak melakukan pembayaran angsuran kepada perusahaan, karena nasabah tidak memiliki kemauan dalam memenuhi kewajibannya.

- 2) Debitur melakukan ekspansi terlalu besar, sehingga dana yang dibutuhkan terlalu besar. Hal ini akan memiliki dampak terhadap keuangan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan modal kerja.
- 3) Penyelewengan yang dilakukan nasabah dengan menggunakan dana kredit tersebut tidak sesuai dengan tujuan penggunaan (*side streaming*).
- 4) Adanya unsur ketidaksengajaan, misalnya bencana alam, ketidakstabilan perekonomian negara sehingga inflasi tinggi.

2.1.5.2 Penghitungan Kredit Macet

Perusahaan jasa yang memiliki jasa perkreditan yang mengalami kenaikan penyaluran kredit akan kemungkinan adanya kredit macet yang meningkat seiring dengan beban, Non Performing Loan (NPL) yang tinggi akan berpotensi terhadap kerugian perusahaan. Semakin tinggi rasio kredit macet maka akan semakin buruk kualitas kredit perusahaan yang mengakibatkan jumlah kredit macet semakin besar (Pastini dan Prianthara 2018). Untuk mengetahui besaran rasio non performing loan dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Non Performing Loan} = \frac{\text{Kredit Bermasalah}}{\text{Kredit yang disalurkan}} \times 100\%$$

Rasio Non Performing Loan (NPL) ditunjukkan untuk melihat kemampuan manajemen perusahaan yang memiliki jasa kredit dalam mengelola kredit bermasalah. Non Performing Loan (NPL) dihitung atas perbandingan antara jumlah kredit macet dibandingkan dengan total kredit yang disalurkan (Fitria dan Sari 2012). Rasio Non Performing Loan (NPL) dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Non Performing Loan} = \frac{\text{Kredit Bermasalah}}{\text{Total Kredit}} \times 100\%$$

Kredit macet menggambarkan risiko kredit, semakin kecil tingkat Non Performing Loan akan semakin baik kapasitas suatu perusahaan. Semakin besar tingkat Non Performing Loan maka kapasitas perusahaan menjadi tidak baik ini membuktikan kredit yang diberikan banyak yang tidak dikembalikan oleh debitur (Ningsih dan Dewi 2020). Rasio ini dapat diukur menggunakan rumus:

$$\text{Non Performing Loan} = \frac{\text{Kredit Bermasalah}}{\text{Total Kredit}} \times 100\%$$

2.1.5.3 Penyelamatan dan Penyelesaian Kredit Macet

Hery (2020) dalam menganalisis permohonan kredit, seringkali terjadi kelalaian analisis kredit. Hal tersebut membuat suatu perusahaan mengalami kemacetan.

1. Dari pihak perusahaan

Pihak analisis kurang teliti sehingga timbulnya suatu kejadian yang tidak diprediksi sebelumnya.

2. Dari pihak nasabah

- a) Adanya unsur kesengajaan, sehingga kredit yang diberikan mengalami kemacetan dikarenakan nasabah sengaja tidak mau membayar kewajibannya kepada perusahaan.

- b) Konsumen mau membayar kredit tetapi tidak mampu lantaran mengalami musibah seperti banjir, kebakaran, dan lain sebagainya sehingga tidak mampu untuk membayar kredit tepat waktu.

Adapun hal-hal yang dapat dilakukan terhadap penyelamatan kredit macet yang dapat dilakukan sebagai berikut:

1. *Rescheduling*

- a. Memperpanjang jangka waktu kredit
- b. Memperpanjang jangka waktu angsuran

2. *Reconditioning*

Mengubah berbagai persyaratan yang ada

- a. Kapitalisasi bunga
- b. Penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu
- c. Penurunan suku bunga
- d. Pembebasan bunga

3. *Restructuring*

- a. Dengan memperbanyak jumlah kredit
- b. Dengan memperbanyak modal dari pemilik dengan setoran *cash*

4. Kombinasi

5. Penyitaan jaminan

Merupakan tahap terakhir jika nasabah sudah benar-benar tidak mempunyai itikad baik, atau sudah tidak sanggup lagi untuk membayar semua utangnya.

Abdullah dan Tantri (2012) dalam kredit macet pihak perusahaan perlu melakukan penyelamatan, agar tidak menimbulkan kerugian. Penyelamatan

dilakukan dengan memberikan keringanan. Penyelamatan ini dilakukan dengan cara sebagai berikut:

a. *Rescheduling*

Keadaan ini dilakukan dengan cara memperpanjang jangka waktu kredit, konsumen diberikan keringanan dalam jangka waktu kredit dari 6 bulan menjadi 1 tahun.

b. *Reconditioning*

Dengan cara merubah berbagai persyaratan yang ada seperti kapitalisme bunga.

c. *Restructuring*

Dilaksanakan dengan cara menambah jumlah kredit, menambah ekuitas dengan menyerahkan uang tunai tambahan dari pemilik

d. Kombinasi

e. Penyitaan jaminan

Tahap terakhir semisal konsumen sudah benar-benar tidak mempunyai niat baik ataupun sudah tidak mampu membayar semua utangnya.

Perusahaan harus melaksanakan analisis yang mendalam sebelum memutuskan untuk menyetujui atau menolak permohonan kredit dari calon debitur. Ismail (2013) adapun upaya yang dilakukan perusahaan untuk penyelamatan terhadap kredit macet sebagai berikut.

1. *Rescheduling*

Upaya yang dilakukan perusahaan untuk menangani kredit macet dengan membuat penjadwalan kembali. Hal ini dilakukan kepada debitur yang

mempunyai itikad baik akan tetapi tidak memiliki kemampuan untuk membayar angsuran dengan jadwal yang telah diperjanjikan.

2. *Reconditioning*

Upaya perusahaan dalam menyelamatkan kredit dengan mengubah seluruh atau sebagian perjanjian yang telah dilakukan oleh perusahaan dengan nasabah.

3. *Restructuring*

Upaya yang dilakukan oleh perusahaan dalam menyelamatkan kredit macet dengan cara mengubah struktur pembiayaan yang mendasari pemberian kredit.

4. Kombinasi

Upaya penyelesaian kredit macet yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara kombinasi.

1) *Rescheduling* dan *Restructuring*.

2) *Rescheduling* dan *Reconditioning*.

3) *Restructuring* dan *reconditioning*.

4) *Rescheduling*, *restructuring* dan *reconditioning*.

Siagian (2021) ada beberapa cara penyelesaian yang dapat dilakukan dalam kredit macet sebagai berikut:

1. *Rescheduling*

- a. Memperpanjang jangka waktu kredit.
- b. Memperpanjang jangka waktu angsuran.

2. *Reconditioning*

Dengan cara mengubah berbagai persyaratan yang ada yaitu:

- a. Kapitalisasi bunga, bunga dijadikan utang pokok.
- b. Penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu
- c. Pembebasan bunga

Pembebasan suku bunga diberikan kepada konsumen dengan mempertimbangkan konsumen sudah akan mampu lagi membayar kredit tersebut. Nasabah tetap mempunyai kewajiban untuk membayar pokok pinjaman sampai lunas

3. *Restructuring*.
 - 1) Dengan menambah jumlah kredit
 - 2) Dengan menambah *equity*.
4. Kombinasi
5. Penyitaan jaminan

2.1.6 Penjualan

Sunyoto (2012) Penjualan merupakan salah satu kegiatan pemasaran. Adanya penjualan dapat terciptakan suatu proses pertukaran barang dan jasa antara penjual dengan pembeli. Di dalam perekonomian kita atau ekonomi uang, seseorang yang menjual sesuatu akan mendapatkan imbalan berupa uang. Jadi menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkannya.

Nainggolan, dkk (2020) penjualan personal/pribadi merupakan presentasi penjualan secara personal yang digunakan untuk memengaruhi satu konsumen atau lebih. Penjualan personal membutuhkan keahlian dari tenaga penjualan untuk memengaruhi tingkat permintaan konsumen akan suatu produk. Penjualan pribadi merupakan suatu situasi pemberian dimana dua pihak atau pembeli dan penjual berkomunikasi untuk memengaruhi satu sama lain untuk mencapai tujuan tertentu.

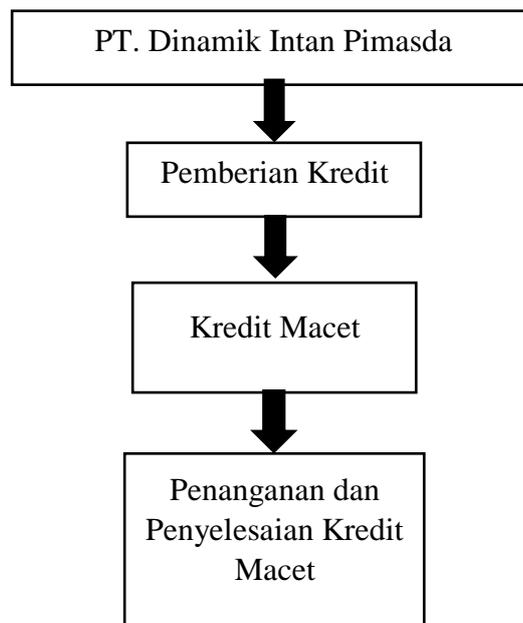
Widiyanti (2018) penjualan dapat dikatakan sebagai tugas memperkenalkan dan memberikan petunjuk dalam pembelian suatu barang atau jasa supaya pembeli bisa menyesuaikan produk barang atau jasa yang ditawarkan, serta melakukan transaksi atau perjanjian mengenai harga yang menguntungkan dari suatu pihak kepada pihak yang lain dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut.

Swastha (2018) menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang/jasa yang ditawarkannya. Jadi, adanya penjualan dapat tercipta suatu proses pertukaran barang dan/jasa antara penjual dengan pembeli. Penjualan itu hanya merupakan suatu kegiatan saja di dalam pemasaran.

2.2 Kerangka Pemikiran

Untuk mempermudah kegiatan penelitian mengenai akar pemikiran yang akan dilakukan juga untuk memperjelas dalam penelitian ini, berikut ini merupakan gambaran kerangka pemikiran tersebut.

Gambar 2.2 **Kerangka Pemikiran**



Sumber : PT. Dinamik Intan Pimasda Tanjung Uban

2.3 Penelitian Terdahulu

1. Penelitian dari Nursyahriana, Hadjat, dan Tricahyadinata (2017) dengan judul “ Analisis Faktor Penyebab Terjadinya Kredit Macet”. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dampak debitur terhadap kredit macet pada PT Bank Tabungan Negara Cabang Bontang. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah survei lapangan dengan menggunakan kuesioner terhadap 32 responden mengenai keadaan debitur bermasalah. Pengambilan sampel menggunakan metode hitung. Data dianalisis dengan menggunakan regresi linier berganda dalam analisis statistik dengan bantuan program SPSS ver. 20. Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa variabel karakter (X1) berpengaruh signifikan dan negatif terhadap *non performing loan* (Y), kapasitas (X2) berpengaruh tidak signifikan dan negatif terhadap

non performing loan (Y), variabel kondisi ekonomi (X3) memiliki pengaruh yang tidak signifikan dan negatif terhadap kredit bermasalah (*non performing loans / Y*), dan variabel agunan (X4) memiliki pengaruh yang tidak signifikan dan negatif terhadap kredit bermasalah (*non performing loans / Y*).

2. Penelitian dari Suarjaya (2015) dengan judul “Analisis penanganan Kredit Macet Pada Koperasi Pasar Srinadi Klungkung”. Penelitian ini untuk mengetahui penyebab terjadinya kredit macet, dampak yang ditimbulkan dari kredit macet dan penanggulangan untuk mengatasi kredit macet di Koperasi Pasar Srinadi Klungkung. Data yang dikumpulkan melalui wawancara dan pencatatan dokumen dan dianalisis menggunakan pendekatan kualitatif dengan studi kasus dengan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penyebab kredit macet adalah faktor eksternal dan faktor internal. Dampak kredit macet pada Koperasi Pasar Srikandi Klungkung pada tahun 2013 adalah mengurangi pendapatan koperasi, arus kas yang menjadi tersendat, penurunan modal koperasi dan penurunan kepercayaan pelanggan adapun upaya yang dilakukan untuk mengatasi kredit macet pada Koperasi Pasar Srinadi Klungkung yaitu tindakan represif dan preventif.
3. Penelitian dari Syafriansyah (2015) dengan judul “Analisis Sistem dan Prosedur Pemberian Kredit pada Koperasi Simpan Pinjam Sentosa di Samarinda”. Metode penelitian yang digunakan adalah fenomenologi sistem dan prosedur pemberian kredit pada Koperasi Simpan Pinjam Sentosa Samarinda. Dan informasi yang digunakan adalah anggota koperasi dan staf

Koperasi Simpan Pinjam Sentosa Samarinda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa prosedur pemberian kredit di koperasi simpan pinjam sentosa masih terdapat kekurangan dari standar prosedur pemberian kredit menurut Menperindagkop tentang *Standard Operating Procedure* koperasi simpan pinjam tahun 2004. Sedangkan masalah-masalah utama yang terdapat dalam prosedur pemberian kredit di Koperasi Simpan Pinjam Sentosa adalah tidak konsisten dalam menjalankan prosedur pemberian kredit dan adanya perangkapan fungsi dalam menjalankan prosedur pemberian kredit.

4. Banta *et al.* (2017) dengan judul "*Employed Credit Risk Management by Motorcycle Dealers in Batangas City, Philippines*". Para peneliti memusatkan perhatian pada topik ini karena hanya sedikit orang yang telah diperkenalkan dan terkena manajemen risiko kredit dan bermaksud untuk mengevaluasi pentingnya manajemen kredit di lembaga keuangan. Juga untuk menilai pengelolaan kredit yang dilakukan oleh para dealer sepeda motor di *Batangas, Filipina*. Tujuannya adalah untuk mendeskripsikan profil demografis dealer sepeda motor ditinjau dari sifat usaha, penanaman modal awal, lama operasi usaha dan merek produk yang ditawarkan, untuk mengetahui bagaimana mereka mengelola piutang mereka dalam hal proses penagihan, kebijakan penagihan, jenis kebijakan kredit dan denda yang dikenakan; mengetahui permasalahan dan solusi yang diusulkan untuk permasalahan tersebut terkait dengan manajemen risiko kredit. Untuk mendapatkan data yang akurat, memunculkan fakta-fakta konkrit dan pada

akhirnya menghasilkan interpretasi yang memadai mengenai penelitian tersebut, peneliti menggunakan metode deskriptif desain penelitian.

5. Akter dan Roy (2017) dengan judul “*The Impacts of Non-Performing Loan on Profitability. An Empirical Study on Banking Sector of Dhaka Stock Exchange*” hasil dari penelitian ini adalah dapat dipahami bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara Total Net Profit Margin dan semua variabel independen 1) *Classified Loan to Total Loan*, 2) *Interest Margin (IM)*, 3) *Loan Deposit Ratio (LDR)*, dan 5) Kredit Macet. Pinjaman dapat menjadi masalah karena berbagai alasan

- 1) Pelunasan pinjaman yang berlebihan untuk mendapatkan tingkat keuntungan yang tinggi
- 2) Memberikan pinjaman diluar kemampuan peminjam untuk membayar peminjam
- 3) Rencana pelunasan tidak jelas
- 4) Orang yang memiliki kemampuan profesional yang tidak memadai untuk menangani kasus pinjaman

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif.

Rukajat (2018) penelitian deskriptif adalah penelitian yang berusaha menggambarkan fenomena yang terjadi secara nyata, realistik, aktual nyata dan pada saat ini, karena penelitian ini untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.

Sugiyono (2020) metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat *postpositivisme* atau interpretif, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan observasi, wawancara, dokumentasi).

3.2 Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan data primer dan data sekunder.

Timotius (2017) data primer adalah data yang dikumpulkan langsung oleh peneliti dari percobaan atau kegiatan lapangan yang dilakukan. Data ini merupakan

data asli atau original dan baru pertama kali diperoleh. Data primer diperoleh secara langsung oleh peneliti dengan wawancara kepada kepala cabang, administrasi kredit dan kolektor yang bersangkutan dengan perkreditan di PT. Dinamik Intan Pimasda Tanjung Uban.

Sunyoto (2014) data sekunder adalah data yang telah dikumpulkan oleh pihak lain, bukan oleh periset sendiri, untuk tujuan yang lain, hal ini mengandung arti bahwa periset hanya memanfaatkan data yang sudah ada untuk risetnya. Data sekunder sebagai data kedua setelah data primer atau data utama, selain data utama periset memandang perlu untuk menambahkan daya dukung atas penelitiannya dengan data-data yang lain yang berkaitan dengan penelitian. Data sekunder ini didapat dari buku laporan kredit macet.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Sugiyono (2020) teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.

Pada dasarnya untuk melakukan pengumpulan data penelitian ada beberapa teknik yang dapat digunakan antara lain wawancara, observasi, dan studi pustaka.

a. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil (Sugiyono 2020).

Wawancara dalam penelitian ini dilakukan kepada konsumen dealer untuk mendapatkan informasi mengenai penyebab kredit macet di dealer tersebut. Dan wawancara dilakukan kepada karyawan yang bersangkutan dengan perkreditan di PT. Dinamik Intan Pimasda Tanjung Uban.

b. Observasi

Suatu metode yang dilakukan dengan cara mengadakan pengamatan langsung di tempat penelitian.

c. Studi Pustaka

Metode yang dilakukan dengan memanfaatkan buku-buku panduan dan referensi yang ada kaitannya dengan penelitian yang dilakukan

3.4 Teknik Analisis Data

Data diperoleh dari berbagai sumber, dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam (triangulasi), dan dilakukan secara terus-menerus sampai datanya jenuh (Sugiyono 2020). Dalam mengamati masalah-masalah yang ada pada perusahaan yang diadakan penelitian maka penulis menggunakan metode analisis deskriptif yaitu data yang sudah dikumpulkan dan dianalisis dengan baik, kemudian melakukan perbandingan dengan teori-teori yang berhubungan permasalahan yang diselidiki akan memperoleh suatu kesimpulan. Adanya model interaktif dalam analisis data yaitu:

1. Data Collection/Pengumpulan Data

Pengumpulan data dengan observasi dan wawancara. Pengumpulan data dilakukan sehari-hari bisa sampai berbulan-bulan, sehingga data yang diperoleh akan banyak.

2. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Reduksi data merupakan proses berpikir sensitif yang memerlukan kecerdasan dan keluasan dan kedalaman wawasan yang tinggi. Bagi peneliti yang masih baru, dalam melakukan reduksi data dapat mendiskusikan pada teman atau orang lain yang dipandang ahli. Melalui diskusi itu, maka wawasan peneliti akan berkembang, sehingga dapat mereduksi data-data yang memiliki nilai temuan dan pengembangan teori yang signifikan.

3. *Data Display* (Penyajian Data)

Dengan menyajikan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang dipahami tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin, dan Francis Tantri. 2012. *Bank dan Lembaga Keuangan*. diedit oleh E. 1. Depok: PT Rajagrafindo Persada.
- Akter, Rozina, dan Jewel Kumar Roy. 2017. "The Impacts of Non-Performing Loan on Profitability: An Empirical Study on Banking Sector of Dhaka Stock Exchange." *International Journal of Economics and Finance* 09, No. 03.
- Alexandri, mohammad Benny, dan Michelia Putri Catherina Sujatna. 2020. "Analisis Faktor Penyebab Kredit Macet pada PT. BPR Banjar Arthasariguna Tasikmalaya." 3, No. 2.
- Amin, Muhammad Al. 2018. *Filsafat Teori Akuntansi*. Cet. 1. diedit oleh V. S. Dewi. Magelang: UNIMMA PRESS.
- Andrianto. 2019. *Manajemen Kredit (Teori Dan Konsep Bagi Bank Umum)*. Cet. 1. diedit oleh Q. Media. Pasuruan, Jawa Timur: CV Penerbit Qiara Media.
- Andrianto. 2020. *Manajemen Kredit*. Cet. 1. diedit oleh Q. Media. Jawa Timur: CV Penerbit Qiara Media.
- Anwar, Mokhammad. 2019. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Perusahaan*. Ed. ! Jakarta: Prenada Media Group.
- Arifin, Agus Zainul. 2018. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: Zahir Publishing.
- Armana, Made Revi, Nyoman Trisna Herawati, dan Ni Luh Gede Emi Sulindawati. 2015. "Analisis Faktor-Faktor Penyebab Terjadinya Kredit Macet Pada Lembaga Perkreditan Desa (LPD) Di Kabupaten Buleleng." *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi* 3, No. 1.

- Bahri, Syaiful. 2016. *Pengantar Akuntansi*. Ed. 1. diedit oleh E. Risanto. Yogyakarta: ANDI (Anggota IKAPI).
- Banta, Marea Ruzele Lynn R., Kahlene Joyce C. Barbosa, Venus M. Bitang, Ma. Patricia Mira C. De Torres, Joycen Angela I. Fajlan, dan Hadge A. Encio. 2017. "Employed Credit Risk Management by Motorcycle Dealers in Batangas City, Philippines." *Asia Pacific Journal of Multidisciplinary Research* 5, No. 4:77–83.
- Fahmi, Irham. 2014. *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya*. Cet. 1. diedit oleh Murkhana. Bandung: Alfabeta.
- Febryanti, Siti Aisyah, Hery Dia Anata Batubara, Indra Siswanti, Jony, Supitriyani, Astuti, Ady Inrawan, Citrawati Jatiningrum, dan Yuniningsih. 2020. *Manajemen Keuangan*. Cet. ! Yayasan Kita Menulis.
- Fitria, Nurul, dan Raina Linda Sari. 2012. "Analisis Kebijakan Pemberian Kredit dan Pengaruh Non Performing Loan terhadap Loan To Deposit Ratio pada PT. Bank Rakyat Indonesia (persero), tbk Cabang Rantau, Aceh Tamian (Periode 2007-2011)." *Jurnal Ekonomi dan Keuangan* 1, No. 1.
- Hantono, dan Namira Ufrida Rahmi. 2018. *Pengantar Akuntansi*. Cet. 1. Yogyakarta: DEEPUBLISH.
- Hartono, Aili Papang. 2020. *Pemberian Kredit dengan Jaminan Fidusia Hak Paten*. Cet. 1. Bandung: PT Alumni.
- Hasibuan, Malayu S. P. 2011. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Hery. 2020. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT Grasindo.
- Hrp, Ardiansyah Putra, dan Dwi Saraswati. 2020. *Bank dan Lembaga Keuangan*

- Lainnya*. Cet.1. Surabaya: CV Jakad Media Publishing.
- Ismail. 2013. *Manajemen Perbankan*. Cet. #. Jakarta: Kencana.
- Ismail. 2015. *Akuntansi Bank*. Cet. 5. Jakarta: Prenada Media Group.
- Kariyoto. 2017. *Analisa Laporan Keuangan*. Cet. 1. UB Press.
- Kasmir. 2015. *Dasar-Dasar Perbankan*. Cet. 13. Jakarta: Rajawali Pers.
- LSPP-IBI. 2015. *Mengelola Kredit Secara Sehat*. Cet. 2. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Nainggolan, Nana Triapnita, Munandar, Andriasan Sudarso, Lora Ekana Nainggolan, Fuadi, Puji Hastuti, Dewa Putu Yudhi Ardiana, Acai Sudirman, Dyah Gandasari, Nina Mistriani, Aditya Halim Perdana Kusuma, Astri Rumondang, dan Deddy Gusman. 2020. *Perilaku Konsumen Di Era Digital*. Cet. 1. diedit oleh J. Simamarta. Yayasan Kita Menulis.
- Ningsih, Suhesti, dan Maya Widyana Dewi. 2020. “Analisis Pengaruh Rasio NPL, BOPO Dan CAR Terhadap Kinerja Keuangan Pada Bank Umum Konvensional Yang Terdaftar Di BEI.” *Jurnal Akuntansi dan Pajak*.
- Nurhayati, Nunung, Meddy Nurpratama, dan Agus Yudiyanto. 2020. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Cet. 1. Bogor: Anggota IKAPI.
- Nursyahriana, Andi, Michael Hadjat, dan Irsan Tricahyadinata. 2017. “Analisis Faktor Penyebab Terjadinya Kredit Macet.” *Jurnal Forum Ekonomi*.
- Octavia, Evi. 2020. “Analisis Proses Pemberian Kredit Untuk Mengurangi Resiko Kredit Macet di PT. Bank Artha Graha Internasional tbk Bandung.” *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Ekonomi* 6, No. 2.
- Pastini, Ni Wayan, dan Ida Bagus Teddy Prianthara. 2018. “Analisis Strategi

Pemberian Kredit dan Pengaruhnya terhadap *Non Performing Loan* (Studi Kasus pada Bank Pembangunan Daerah Bali).” *Jurnal Ilmiah Akuntansi & Bisnis* 3, No 1:15.

Purnairawan, Eddy. 2021. *Pengantar Akuntansi*. Cet. 1. Bandung: Media SAINS Indonesia.

Purnamasari, Keti, dan Dede Djuniardi. 2021. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Cet. 1. Malang: Literasi Nusantara.

Rukajat, Ajat. 2018. *Pendekatan Penelitian Kuantitatif*. Cet. 1. Yogyakarta: CV Budi Utama.

Siagian, Ade Ony. 2021. *Lembaga-Lembaga Keuangan dan Perbankan*. Ed. 1. Solok: Insan Cendekia Mandiri.

Suarjaya, I. Nyoman. 2015. “Analisis Penyelesaian Kredit Macet Pada Koperasi Pasar Srinadi Klungklung.” *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha* 5, No. 1.

Subadi, Eka Jaya. 2019. *Restrukturisasi Kredit Macet Perbankan*. Cet. 1. diedit oleh C. Yuniarto. Yogyakarta: Nusamedia.

Sugiarta, I. Komang. 2018. *Akuntansi Pengantar*. Cet. 1. Malang: Media Nusa Creative.

Sugiyono. 2020. *Metode Penelitian Kualitatif*. Cet. 3. diedit oleh S. Yustiyani. Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. 2020. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Cet. 2. diedit oleh Sutopo. Bandung: Alfabeta.

Suhendar. 2020. *Pengantar Akuntansi*. Cet. 1. Indramayu: Adanu Abimata.

Sulindawati, Ni Luh Gede Erni, Gede Adi Yuniarta, dan I. Gusti Ayu

- Purnamawati. 2019. *Manajemen Keuangan*. Ed. 1. Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Sunyoto, Danang. 2012. *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran*. Cet.1. Yogyakarta: CAPS.
- Suripto, Gustian Djuanda, Atika, Enny Kartini, Nurjannah, Khairani Sakdiah, Nuraisyiah, Sri Hastutik, Gunartin, dan Neni Hardiati. 2021. *Pengantar Akuntansi*. Cet. 1. diedit oleh Nurjannah. Tahta Media Group.
- Swastha, Basu. 2018. *Manajemen Penjualan*. Cet. 2. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Syafriansyah, Muhammat. 2015. "Analisis Sistem Dan Prosedur Pemberian Kredit Pada Koperasi Simpan Pinjam Sentosa Di Samarinda." *Journal Ilmu Administrasi Bisnis* 89–93.
- Thian, Alexander. 2021. *Dasar-Dasar Perbankan*. Cet. 1. diedit oleh C. Natalia. Yogyakarta: ANDI (Anggota IKAPI).
- Timotius, Kris H. 2017. *Pengantar Metodologi Penelitian*. Ed. I. diedit oleh P. Christian. Yogyakarta: ANDI (Anggota IKAPI).
- Wardiyah, Mia Lasmi. 2017. *Analisis Laporan Keuangan*. Cet. 1. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Widiyanti. 2018. "Analisis Penjualan Sepeda Motor Yamaha pada PT. Sentral Yamaha Pekanbaru." 9, No. 1:1977–99.
- Yuliana, Diah. 2016. "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kredit Macet Dana Bergulir di PNPM Mandiri Pedesaan Kecamatan Guntur Kabupaten Demak." *Jurnal STIE Semarang* 8, No. 3.

Curriculum Vitae



A. PERSONAL INFORMATION

Full Name : Tia Pamela Sabrina
Gender : Female
Place and Date of Birth : Tanjung Uban, 07 Juni 1999
Citizen : Indonesia
Address : Kp. Harapan Desa Teluk Sasah, Seri Kuala Lobam
Religion : Islam
Phone Number : 081270705581
Email : tiapamelasab@gmail.com

B. EDUCATION BACKGROUND

Type Of School	Name Of School	No. Of Year Completed
Primary School	SDN 001 Seri Kuala Lobam	2011 year
Junior High School	SMPN 12 Bintan	2014 year
Senior High School	SMA YKPP Tanjung Uban	2017 year
University	STIE Pembangunan Tanjungpinang	2021 year