

Faktor-faktor yang mempengaruhi pemberian kredit di PT.
Mandala Multifinance Surakarta



SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat
Untuk Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen
Pada Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret
Surakarta

Disusun Oleh :

NANIK HANDAYANI

NIM. F. 1202046

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA**

2005

ABSTRAK

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PEMBERIAN KREDIT DI PT. MANDALA *MULTIFINANCE* SURAKARTA

NANIK HANDAYANI
NIM. F. 1202046

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pemberian kredit di PT. Mandala *Multifinance* Surakarta.

Hipotesis dalam penelitian ini adalah (1) Diduga ada pengaruh yang positif dan signifikan pemberian kredit (*colleteral, capacity, capital, condition* dan *characteristik*) terhadap volume penjualan pada PT. Mandala *Multifinance* Surakarta. (2) Diduga faktor *capital* yang secara signifikan paling dominan berpengaruh terhadap volume penjualan pada PT. Mandala *Multifinance* Surakarta. Sejalan dengan adanya masalah dan hipotesis tersebut, maka penelitian ini dilaksanakan dengan menggunakan metode studi kasus dengan sumber data primer dan sekunder sedangkan jumlah sampel sebanyak 50 responden diambil dengan teknik purposive random sampling. Adapun pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi dan kuesioner. Metode analisis data dengan menggunakan alat analisis validitas, reliabilitas, regresi linier berganda, uji F dan uji t.

Dari analisis regresi linier berganda diperoleh persamaan regresi $Y = 1,252 + 0,275 X_1 + 0,561 X_2 + 0,287 X_3 + 0,177 X_4 + 0,107 X_5$. Dari perhitungan diperoleh $t_{hitung} = 2,785 > t_{tabel} = 1,671$, $t_{hitung} = 4,913 > t_{tabel} = 1,671$, $t_{hitung} = 2,928 > t_{tabel} = 1,671$, $t_{hitung} = 1,770 > t_{tabel} = 1,671$, maka hipotesis yang menyatakan bahwa variabel *colleteral, capacity, capital, condition* mampu mempengaruhi pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance. $t_{hitung} = 1,115 < t_{tabel} = 1,671$, maka hipotesis yang menyatakan bahwa variabel *characteristic* tidak mampu mempengaruhi pemberian kredit pada PT. Mandala Multi Finance. Besar uji F = 28,001 sedangkan nilai F_{tabel} dengan menggunakan $\alpha = 0,05$ dan $df_1 = 5$; $df_2 = 44$ ($F_{(0,05;5;44)}$), diperoleh nilai F_{tabel} sebesar 2,37. Secara bersama-sama variabel independen (*colleteral, capacity, capital, condition* dan *characteristic*) mempengaruhi pemberian kredit pada PT. Mandala Multi Finance Solo. Dari hasil perhitungan tersebut, maka hipotesis yang berbunyi : (a) Diduga ada pengaruh yang positif dan signifikan pemberian kredit (*colleteral, capacity, capital, condition* dan *characteristik*) terhadap volume penjualan pada PT. Mandala *Multifinance* Surakarta, ternyata terbukti kebenarannya. (b) Diduga faktor *capital* yang secara signifikan paling dominan berpengaruh terhadap volume penjualan pada PT. Mandala *Multifinance* Surakarta, ternyata tidak terbukti kebenarannya.

PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul :

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PEMBERIAN KREDIT
DI PT. MANDALA *MULTIFINANCE* SURAKARTA**

Surakarta, Maret 2005

Disetujui dan diterima oleh

Pembimbing

HERU AGUSTANTO, SE, ME.
NIP. 131 570 031

PENGESAHAN

Telah disetujui dan diterima baik oleh Team Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret guna melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen.

Pada hari :

Tanggal :

1. Drs. WIYONO, MM. (_____)
Ketua

2. HERU AGUSTANTO, SE. ME. (_____)
Pembimbing

3. Drs. SUNARJANTO (_____)
Anggota

MOTTO

“Dan minta tolonglah kepada Allah dengan sabar dan Sholat. Dan sehingga yang demikian itu sungguh berat, kecuali bagi orang-orang yang khusyu, yaitu orang-orang yang meyakini bahwa mereka akan memenuhi Tuhannya, dan mereka akan kembali kepada-Nya”.

(Q.S. Al-Baqarah : 45-46)

“Ibu adalah segalanya, Dialah pelipur duka kita, harapan kita kala sengsara, dan kekuatan kita disaat tak berdaya ”.

(Kahlil Gibran)

“Doa adalah nyanyian hati yang selalu dapat membuka jalan terang ke singgasana Tuhan meskipun terhimpit di dalam tangisan seribu jiwa”.

“Demi masa, sesungguhnya manusia itu benar-benas berada dalam kerugian, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal sholeh dan nasehat menasehati supaya mentaati kebenaran dan nasehat menasehati supaya menetapi kesabaran”.

(Al-Asher : 1 – 3)

PERSEMBAHAN

Karya sederhana ini, penulis persembahkan kepada :

Ayahandaku dan ibundaku yang tiada henti telah mengalirkan do'anya, serta senantiasa memprihatini studiku

Kakaku dan adikku yang membanggakan diriku

Seseorang yang memberi semangat diriku

untuk
teman-teman seperjuangan

dan
almamater

KATA PENGANTAR

Assalaamu 'Alaikum Wr. Wb.

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya atas selesainya penulisan skripsi ini yang berjudul “FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PEMBERIAN KREDIT DI PT. MANDALA *MULTIFINANCE* SURAKARTA”.

Skripsi ini disusun untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Sebelas Maret Surakarta. Penulis menyadari dalam menyelesaikan skripsi ini banyak mendapat bimbingan dan dorongan serta bantuan dari berbagai pihak. Maka pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ibu Dra. Salamah Wahyuni, MSi., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta
2. Bapak Drs. Imam Mahdi, selaku Kepala Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.
3. Bapak Drs. Imam Priyono, SU. Selaku Pembimbing Akademis.
4. Bapak Heru Agustanti, SE, ME., selaku pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan saran serta senantiasa mengarahkan pada penulis dalam menyelesaikan skripsi.

5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan khususnya ilmu ekonomi.
6. Pimpinan PT. Mandala Multifinance Surakarta yang telah memberi ijin kepada penulis dalam penyelesaian skripsi.
7. Ayahandaku serta Ibundaku tercinta yang telah mengelairkan doa dan restu kepada penulis sehingga tahap studi ini selesai tepat waktu.
8. mBa' Watik dan Bowo tersayang yang selalu memberi dorongan padaku baik dorongan moril dan materiil.
9. mBa' Lia, Ira, Yazil, Seno, Qin, Budi, Datri yang telah memberi dorongan dan semangat.
10. Bapak Joko Winarto dan Ibu Lily serta rekan-rekan kantor, makasih atas segalanya.
11. Semua pihak yang tak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Sepenuhnya penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari pembaca yang budiman dari kesempurnaan skripsi ini.

Akhir kata penulis menghaturkan banyak terima kasih.

Wassalaamu 'Alaikum Wr. Wb.

Surakarta, Meret 2005

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN	vi
HALAMAN MOTTO.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	4
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Kerangka Teoritis.....	6
1. Pengertian Nasabah.....	6
2. Perkreditan	10
3. Pengertian Lembaga Perkreditan	19

4. Kredit Pedesaan	21
B. Kerangka Pemikiran.....	31
C. Hipotesis	32
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Desain Penelitian	33
B. Populasi, Sampel dan Teknik Sampling	33
C. Pengukuran Variabel.....	34
D. Instrumen Penelitian	34
E. Sumber Data.....	35
F. Metode Pengumpulan Data.....	35
E. Metode Analisis Data.....	36
BAB IV ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN	
A. Riwayat Singkat Perusahaan.....	42
1. Kegiatan Usaha Perusahaan.....	40
2. Struktur Organisasi Kantor Cabang	43
B. Pembahasan Hasil Penelitian	54
1. Uji Validitas Penelitian.....	55
2. Uji Reliabilitas Penelitian	56
3. Regresi Linier Berganda	57
4. Uji t	59
5. Uji F	65
6. Koefisien Determinasi (R^2).....	67

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	68
B. Saran-SARAN.....	70

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1	Hasil Uji Validitas Kuesioner	55
Tabel 2	Matrik Koefisien Regresi Linier Berganda	58
Tabel 3	Hasil Perolehan Uji F-Statistik	66

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	Kerangka Pemikiran Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pemberian Kredit di PT. Mandala <i>Multifinance</i>	31
Gambar 2	Struktur Organisasi PT. Mandala Multifinance Cabang Solo	44

LAMPIRAN

DAFTAR PERTANYAAN

A. PENGANTAR

Dengan segala kerendahan hati, kami memohon kesediaan dan bantuan dari Bapak/Ibu/Saudara untuk meluangkan waktu guna memberikan keterangan/jawaban dalam daftar pertanyaan berikut tanpa ada perasaan tertekan serta dengan kenyataan yang ada menurut kenyataan Bapak/Ibu/Saudara.

Semua jawaban yang kami peroleh ini adalah semata-mata bersifat dan bertujuan untuk kepentingan keilmuan dan tidak disebarluaskan untuk umum. Oleh karena itu, besar arti jawaban dari Bapak/Ibu/Saudara kami ucapkan banyak terima kasih.

Surakarta, Mei 2003

Peneliti

NANIK HANDAYANI

Petunjuk Pengisian

Dalam menjawab pertanyaan-pertanyaan ini, saudara cukup memilih salah satu jawaban yang sudah tersedia dengan memberitakan tanda (√).

SS = Sangat Setuju

S = Setuju

K = Kurang Setuju

TS = Tidak Setuju

Identitas responden

1. Nama Responden :
2. Umur :
3. Alamat :
4. Jenis Kelamin :

B. Variabel *Colleteral* (X_1)

No.	Pernyataan	SS	S	KS	TS
1.	aman/kredit tersebut ditentukan oleh pihak PT. Mandala <i>Multifinance</i> .				
2.	memberikan <i>colleteral</i> harus sesuai dengan besar pinjaman kepada PT. Mandala <i>Multifinance</i> .				
3.	mbalikan oleh PT. Mandala <i>Multifinance</i> apabila nasabah sudah melunasi pinjamannya.				
4.	PT. Mandala <i>Multifinance</i> perlu mempertimbangkan <i>colleteral</i> nasabah untuk memberikan sejumlah pinjaman.				
5.	Apabila jangka waktu habis, nasabah belum melunasinya, <i>colleteral</i> menjadi hak milik PT. Mandala <i>Multifinance</i> .				

C. Variabel *Capacity* (X_2)

No.	Pernyataan	SS	S	KS	TS
1.	kan oleh PT. Mandala <i>Multifince</i> Solo dalam pengembalian kredit perlu diberikan kepada Bapak/Ibu/Saudara dengan jumlah besar.				
2.	pilihan jangka waktu pengangsuran oleh PT. Mandala <i>Multifince</i> dalam mengangsur agar sesuai dengan <i>Capacity</i> .				
3.	Nasabah dalam melakukan peminjaman diiseseuaikan dengan <i>Capacity</i> .				
4.	PT. Mandala perlu mempertimbangkan <i>capacity</i> nasabah sebelum melakukan transaksi meminjam.				
5.					

D. Variabel *Capital/modal* (X_3)

No.	Pernyataan	SS	S	KS	TS
1.	Bapak/Ibu/Saudara memperoleh modal untuk memulai usaha dari tabungan pribadi.				
2.	Bapak/Ibu/Saudara gunakan untuk usaha tersebut adalah di atas Rp. 500.000.				
3.	Semua pinjaman yang diperoleh dari PT. Mandala Multifinance Solo hanya digunakan untuk menambah modal usaha.				
4.	Membuka usaha dengan modal sendiri tanpa pinjaman sulit untuk mengembangkan usaha.				
5.	Pinjaman yang diperoleh dari PT. Mandala <i>Multifinance</i> hanya digunakan khusus untuk modal usaha				

C. Variabel *Condition* (X₄)

No.	Pernyataan	SS	S	KS	TS
1.	<i>Condition</i> dapat memberi kontribusi pada usaha Bapak/Ibu/Saudara dalam mencapai tujuan dan kondisi yang baik.				
2.	<i>Condition</i> Bapak/Ibu/Saudara dalam mempertahankan usahanya diperlukan team kerja yang mantap.				
3.	<i>Condition</i> berpengaruh dan sebagai acuan dalam menentukan besarnya pinjaman.				
4.	<i>Condition</i> mampu memberikan kepercayaan seseorang untuk meminjam di PT. Mandala Multifinance.				
5.	Bapak/Ibu/Saudara perlu menjaga <i>Condition</i> dengan baik agar usaha dapat terus berjalan dengan lancar.				

E. Variabel Karakteristik (X₅)

No.	Pernyataan	SS	S	KS	TS
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					

F. Variabel Pengambilan Kredit (Y)

No.	Pernyataan	SS	S	KS	TS
1.	dan mengembangkan usaha Bapak/Ibu/Saudara perlu memanfaatkan kredit dari PT. Mandala Multifinance.				
2.	apakah/Ibu/Saudara peroleh ditentukan dari PT. Mandala Multifinance.				
3.	Proses pinjaman kredit di PT. Mandala Multifinance harus dipermudah agar mendapat nasabah lebih banyak.				
4.	Jaminan tertentu diperlukan dalam pengajuan kredit di PT. Mandala Multifinance.				
5.	Dalam pengambilan kredit dalam jumlah besar, bentuk jaminan yang diberikan Bapak/Ibu/Saudara dapat berupa sertipikat tanah atau rumah.				

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Salah satu sasaran utama pembangunan di sektor ekonomi adalah peningkatan kesempatan berusaha dan peningkatan pendapatan. Setiap warga negara berhak memperoleh kesempatan berperan dan menikmati hasil-hasil pembangunan secara adil yang sesuai dengan nilai-nilai kemanusiaan dan darma baktinya yang diberikan.

Untuk memperlancar usaha golongan ekonomi lemah dipandang perlu untuk diberi fasilitas permodalan agar dapat meningkatkan kemampuan maupun kapasitas usahanya sehingga dapat berperan dalam membangun perekonomian keluarganya. Permodalan merupakan unsur yang esensial dalam mendukung peningkatan usaha yang pada gilirannya dapat meningkatkan volume usaha dan pendapatannya.

Dalam upaya peningkatan produktivitas usaha golongan ekonomi lemah itu diperlukan adanya lembaga keuangan yang dapat membantu mengurangi kekurangan modal, sehingga dapat mengatasi kesulitan permodalan golongan ekonomi lemah sehingga dapat dicapai usaha meningkatkan kemampuan usaha pedagang golongan ekonomi lemah itu dengan cepat. (Mubyarto, Edi Suandi Hamid, 1986:13).

Program kredit kepada pedagang merupakan program yang sangat strategis untuk meningkatkan pemerataan kesempatan berusaha, sehingga kredit yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada nasabah debitur dapat melepaskan masyarakat golongan ekonomi lemah dari ikatan-ikatan pelepasan uang yang sangat merugikan (misalnya : praktek ijon). Usaha pemerintah

dalam menangani agar masyarakat terhindar dari ikatan-ikatan pelepasan uang yang sangat merugikan itu dilakukan dengan memberikan kredit kepada pedagang sebagai golongan ekonomi lemah. Pemberian kredit kepada pedagang ini disalurkan melalui lembaga perkreditan yang resmi, antara lain : Badan Kredit Desa (BKD), Bank Rakyat Indonesia (BRI), Badan Kredit kecamatan (BKK), dan Koperasi Unit Desa (KUD). Cara pemberian kredit dilakukan dengan prosedur yang mudah, tingkat bunga yang rendah, tanpa ditekankan pada jaminan.

Kredit kepada pedagang yang disalurkan melalui lembaga keuangan yang resmi mempunyai pengaruh yang sangat besar untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat melalui peningkatan produksi di kepada pedagang. Selain memberikan kredit kepada pedagang, perusahaan pendanaan dituntut memberikan kemudahan tanpa mengesampingkan usaha pokok perusahaan itu sendiri, yakni memperoleh keuntungan dengan tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian perusahaan, termasuk menjaga kelancaran nasabah dalam membayar angsuran kredit yang pada akhirnya akan menjamin kestabilan perusahaan. Pelaksanaan penyediaan kredit dalam pelaksanaannya tidak terlepas dari suatu dilema, disatu pihak mempunyai misi menolong masyarakat yang berpendapatan rendah di lain pihak sebagai penyedia kredit ia harus meminjamkan dananya

sedemikian rupa sehingga dananya cukup aman. Kredit yang digunakan banyak yang disalahgunakan dan tidak dimanfaatkan sebagaimana mestinya. Kredit yang seharusnya untuk keperluan produktif, namun kenyataannya untuk keperluan konsumsi (tidak produktif). Akhirnya setelah jatuh tempo nasabah tidak dapat mengembalikan kredit, sehingga terjadi tunggakan kredit.

Terjadinya tunggakan kredit menjadi masalah bagi penyedia kredit, karena status sosial ekonomi peminjam kredit (nasabah) satu dengan yang lain berbeda-beda. Status sosial ekonomi yang berbeda-beda dan pemanfaatan dana pinjaman yang terkadang tidak sesuai dengan tujuannya akan menyulitkan pihak penyedia kredit untuk dapat menerima angsuran sesuai waktu yang ditentukan.

Berdasarkan berbagai kondisi tersebut, maka penelitian ini mengambil judul : "Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pemberian Kredit di PT. Mandala Multifinance ".

B. Perumusan Masalah

Sesuai dengan uraian di atas, tentang latar belakang masalah, maka perumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pemberian kredit di PT. Mandala Multifinance ?.
2. Faktor manakah yang paling dominan mempengaruhi pemberian kredit di PT. Mandala Multifinance ?.

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pemberian kredit di PT. Mandala Multifinance.
2. Untuk mengetahui faktor yang paling dominan mempengaruhi pemberian kredit di PT. Mandala Multifinance.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan pertimbangan dan masukan dalam pemberian kredit kepada nasabah di PT. Mandala *Multifinance* Solo.

2. Bagi peneliti

Penelitian ini bermanfaat sebagai sarana untuk menambah dan menerapkan ilmu pengetahuan yang diperoleh di perguruan tinggi dan juga untuk memperluas wawasan pemikiran dan mempertajam kemampuan pengamatan dan penganalisaan.

3. Bagi Pihak Lain

Penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan penelitian lanjut yang sama atau hampir sama di masa yang akan datang.

E. Sistematika Skripsi

Sistematika pembahasan yang dilakukan dalam penelitian ini dibagi menjadi lima bab secara garis besar materi pembahasan masing-masing adalah :

A. ***Bab I Pendahuluan***

Bab ini berisi latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II Tinjauan Pustaka

Bab ini berisi kerangka teoritis, kerangka pemikiran dan hipotesis.

Bab III Metodologi Penelitian

Bab ini berisi tentang desain penelitian, populasi, sampel dan teknik sampling, pengukuran variabel, instrumen penelitian, sumber data, metode pengumpulan data dan metode analisis data.

Bab IV Analisa dan Pembahasan

Bab ini berisi tentang gambaran umum objek penelitian, struktur organisasi, tugas dan fungsi, analisa dan pembahasan.

Bab V Penutup

Bagian akhir dari skripsi ini berisi tentang kesimpulan dan saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teoritis

1. Pengertian Nasabah

Menurut Tjiptono (1996: 6), pengertian nasabah ternyata mengalami perkembangan yaitu, dari konsep tradisional menjadi konsep modern. Dalam konsep tradisional, nasabah adalah setiap orang yang membeli dan menggunakan produk atau jasa perusahaan tersebut. Dalam pengertian konsep modern, maka yang disebut nasabah, adalah nasabah internal maupun eksternal. Nasabah eksternal adalah setiap orang yang membeli/menggunakan produk/jasa dari perusahaan, sedang nasabah internal adalah semua pihak dalam organisasi perusahaan yang menggunakan jasa suatu bagian/departemen tertentu (termasuk pemroses selanjutnya dalam produksi bertahap).

Menurut Tjiptono (1996: 7), nasabah adalah orang atau pihak yang dilayani kebutuhannya, sehingga siapa saja bisa menjadi nasabah tergantung situasinya. Nasabah atau konsumen juga merupakan subyek yang dinamis, dan sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor internal dalam dirinya, maupun faktor-faktor eksternal di luar dirinya. Respon dan tindakan nasabah timbul, oleh persepsi dan harapannya terhadap rangsangan, baik dari dalam dirinya maupun dari luar dirinya dalam memenuhi kebutuhan dan tuntutan.

Dinamika nasabah terlihat dari faktor-faktor yang sangat beragam, bisa sederhana bisa kompleks, tergantung situasi dan kondisi yang mengelilinginya. Dinamika dapat ditentukan oleh faktor usia, nasabah remaja/siswa, nasabah dewasa dan nasabah orang tua, masing-masing mempunyai karakteristik yang berbeda.

Nasabah adalah orang atau badan hukum yang mengadakan kesepakatan atau perjanjian untuk menyelenggarakan simpanan sejumlah uang di bank dalam

bentuk giro, tabungan dan deposito. Simpanan ini dilakukan dengan kesepakatan atau perjanjian antara pihak nasabah dengan bank. Dengan demikian bank dan nasabah terikat pada bunyi perjanjian masing-masing. Nasabah mempercayakan uangnya kepada bank dan bank akan mengelola uang itu menurut ketentuan yang berlaku dan telah disepakati bersama. Dalam hal ini nasabah atau penyimpan tidak dibatasi pada kelompok, walau uangnya hanya beberapa ribu rupiah saja. Namun demikian, bank-bank secara sendiri-sendiri menentukan jumlah setoran pertama.

Bentuk simpanan dapat dibagi menjadi tiga macam, yaitu sebagai berikut :

a. Giro

Adalah simpanan pihak ketiga kepada bank yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan mempergunakan cek, surat perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan.

b. Deposito

Adalah simpanan dari pihak ketiga kepada bank yang penarikannya hanya dilakukan dalam jangka waktu tertentu menurut perjanjian antara pihak ketiga dan bank yang bersangkutan.

c. Tabungan

Adalah simpanan dari pihak ketiga kepada bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu.

Dalam jasa perbankan, nasabah remaja/siswa lebih mencerminkan perilaku menabung, dari pada perilaku mencari untung ataupun keandalan bank, hal serupa juga dijumpai pada nasabah kelompok lansia. Sedangkan pada kelompok dewasa banyak ditentukan oleh tingkat pekerjaan, maupun kariernya. Sehingga dapat dipahami nasabah pengusaha atau pedagang,

nasabah tenaga pendidik, nasabah profesi lebih menekankan persepsi dan harapannya pada keandalan, keamanan dan keuntungan.

Dinamika nasabah dapat juga terlihat dari faktor geografis. Nasabah pedesaan dan nasabah perkotaan berbeda dalam memenuhi persepsi dan harapannya. Nasabah pedesaan motivasinya lebih banyak kemiripannya dengan nasabah remaja atau lansia yaitu, berupa perilaku menabung daripada mencari untung, sedang nasabah perkotaan, hampir mirip dengan nasabah dewasa. Dengan demikian perusahaan dalam meningkatkan kualitas pelayanannya, harus disesuaikan dengan kriteria nasabah atau nasabah yang bisa bersifat individual, kelompok/grup atau geografis.

Perilaku nasabah dalam mengambil keputusan menggunakan jasa, ternyata dipengaruhi oleh proses formulasi persepsi nasabah. Proses formulasi persepsi tersebut, dipengaruhi oleh faktor-faktor budaya dan kelompok sosial yang mendorong atau mempengaruhi pola psikologis dari nasabah. Faktor-faktor budaya dan kelompok sosial tersebut terdiri atas, lapisan yang ada di masyarakat, kelompok-kelompok kecil dan keluarga yang saling mempengaruhi satu dengan yang lain. Pola psikologis nasabah, terdiri atas pengalaman-pengalaman, kepribadian, sikap dan kepercayaan serta konsep diri.

Menurut Stanton (1985: 142), proses pengambilan keputusan tersebut ada 5 tahapan yang berurutan yaitu :

- a. Adanya kebutuhan yang belum dipenuhi
- b. Menentukan alternatif-alternatif untuk mengurangi ketegangan akibat kebutuhan yang belum terpenuhi
- c. Evaluasi alternatif-alternatif
- d. Keputusan menggunakan jasa atau membeli
- e. Perilaku setelah menggunakan jasa atau membeli.

Menurut Tjiptono (1996: 13) ada 10 prinsip nasabah :

- a. Nasabah adalah orang yang paling penting dari segala urusan bisnis.

- b. Nasabah tidak tergantung kepada kita, tetapi kitalah yang tergantung pada mereka.
- c. Nasabah tidak pernah mengganggu pekerjaan kita, tetapi merekalah tujuan pekerjaan kita.
- d. Nasabah membantu kita dengan menghubungi kita. Kita tidak menolong mereka dengan melayani mereka.
- e. Nasabah adalah bagian dari bisnis kita, mereka bukan orang luar dari bisnis kita.
- f. Nasabah bukanlah benda yang dapat dihitung dengan statistik, mereka adalah manusia yang hidup dan memiliki perasaan serta emosi.
- g. Nasabah bukanlah seseorang yang dapat didebat dan dipertanyakan.
- h. Nasabah adalah mereka yang datang dengan kebutuhan dan oleh karenanya merupakan tugas kita untuk memenuhi kebutuhannya.
- i. Nasabah pantas mendapatkan pelayanan kita yang paling baik dan memuaskan.
- j. Nasabah adalah darah dari kehidupan bisnis kita.

2. Per kreditan

a. Pengertian Kredit

Kredit dalam kehidupan sehari-hari tidak hanya berlaku bagi kalangan menengah ke bawah, bahkan kalangan menengah ke atas pun banyak yang melakukan kredit. Asumsi seseorang apabila mendengar istilah kredit adalah meminjam uang di bank, serta pengembaliannya diangsur. Menurut asal usulnya kredit berasal dari bahasa Latin “*Credere*” yang berarti percaya, atau *to believe* atau *to trust*. Oleh karena itu, dasar pemikiran persetujuan pemberian kredit oleh suatu lembaga keuangan / bank kepada seseorang atau badan usaha berlandaskan kepercayaan.

Pengertian kredit bila dikaitkan dengan kegiatan usaha :

“Kredit adalah suatu kegiatan memberikan nilai ekonomi kepada seseorang atau badan usaha berlandaskan kepercayaan saat itu, bahwa nilai ekonomi yang sama akan dikembalikan kepada kreditur (bank) setelah jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan yang sudah disetujui antara kreditur (bank) dan debitur (*user*).” (Tjoekam, 1999:1)

Pengertian kredit menurut Undang – Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan :

“Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah yang telah ditetapkan.” (Tjoekam, 1999:2).

Dari pengertian kredit diatas dapat disimpulkan bahwa pemberian kredit terkandung beberapa unsur, antara lain :

1) Kepercayaan

Yaitu yang melandasi pemberian kredit oleh pihak kreditur kepada pihak debitur, bahwa prestasi yang diberikannya baik berupa barang, uang atau jasa akan benar-benar diterima kembali sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.

2) Waktu

Yaitu menyatakan bahwa ada jarak antara saat persetujuan pemberian kredit dan pelunasannya.

3) *Degree of risk*

Yaitu tingkat resiko yang akan dihadapi sebagai akibat adanya jangka waktu yang memisahkan antara saat memberikan kredit dan pelunasan yang akan diterima di kemudian hari.

4) Penyerahan

Yaitu menyatakan bahwa pihak kreditur menyerahkan nilai ekonomi tidak saja berupa uang tetapi juga dalam bentuk barang atau jasa kepada debitur yang harus dikembalikannya setelah jatuh tempo.

5) Persetujuan / perjanjian

Yaitu menyatakan bahwa antara kreditur dan debitur terdapat suatu persetujuan dan dibuktikan dengan suatu perjanjian

b. Sasaran Kegiatan Perkreditan

Sebagai salah satu unit usaha, proses kegiatan perkreditan merupakan usaha untuk mencapai sasaran kredit itu sendiri, yang berupaya untuk :

- 1) Memelihara keamanannya, yaitu bank harus menerima kembali nilai ekonominya setelah jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian.

- 2) Penggunaannya terarah, yaitu kreditur tersebut sungguh-sungguh dipakai oleh debitur sesuai perencanaan perusahaan untuk meningkatkan kinerja kegiatan usaha (*performance*) dan terbukti sampai pada objek kredit.
- 3) Mendatangkan hasil usaha, yaitu memberikan hasil lebih kepada bank, debitur dan otorita moneter .

c. Tujuan Perkreditan

- 1) Bagi Kreditur (Bank)
 - a) Perkreditan merupakan sumber utama pendapatannya.
 - b) Pemberian kredit merupakan perangsang pemasaran produk – produk lainnya dalam persaingan.
 - c) Perkreditan merupakan instrumen penjaga likuiditas, solvabilitas, dan profitabilitas bank.
- 2) Bagi Debitur
 - a) Kredit berfungsi sebagai sarana untuk membuat kegiatan usaha makin lancar dan kinerja usaha semakin baik daripada sebelumnya.
 - b) Kredit meningkatkan minat berusaha dan keuntungan sebagai jaminan kelanjutan kehidupan perusahaan.
 - c) Kredit memperluas kesempatan berusaha dan bekerja dalam perusahaan.
- 3) Bagi Otorita
 - a) Kredit berfungsi sebagai instrumen moneter.

- b) Kredit berfungsi untuk menciptakan kesempatan berusaha dan kesempatan kerja yang memperluas sumber pendapatan dan kemungkinan membuka sumber-sumber pendapatan negara.
 - c) Kredit berfungsi sebagai instrumen untuk ikut serta meningkatkan mutu manajemen usaha, sehingga terjadi efisiensi dan mengurangi pemborosan.
- 4) Bagi Masyarakat
- a) Kredit mengurangi pengangguran, karena membuka peluang berusaha, bekerja dan pemerataan pendapatan.
 - b) Kredit meningkatkan fungsi pasar, karena ada peningkatan daya beli (*social buying power*).

d. Prinsip dan Macam Kredit

1) Prinsip kredit

Kredit merupakan kepercayaan, hal tersebut timbul bila ada pendekatan antara pemberi kredit dengan penerima kredit. Untuk memberikan kepercayaan, maka pemberi kredit perlu meneliti terlebih dahulu apa, bagaimana dan siapa calon debitur. Oleh karena itu kredit sangat dibutuhkan masyarakat, maka kredit mempunyai nilai.

Dalam pelaksanaan operasionalnya perbankan atau pemberi kredit dalam memberikan kredit kepada nasabah tidak lepas dari prinsip – prinsip atau falsafah pemberi kredit. Prinsip – prinsip atau falsafah

pemberian kredit tersebut dikenal dengan prinsip 5 C atau ada juga yang menyebut prinsip 6 C. Prinsip – prinsip tersebut antara lain: (Mulyono, 1996 : 11)

a) *Character* (watak)

Untuk mengetahui watak, sifat – sifat positif pengurus yang nantinya tercermin dalam kemauan dan tanggung jawabnya, supaya dapat mengetahui tingkat ketidakjujuran dari calon nasabah.

b) *Capacity* (Kemampuan)

Untuk mengetahui kemampuan calon debitur dalam melunasi hutang – hutangnya dari hasil usaha yang berkaitan dengan yang telah dibiayai, agar dapat mengukur kemampuan debitur dengan lebih cermat.

c) *Capital* (Modal)

Untuk mengetahui berapa modal yang dimiliki debitur dibanding dengan kredit yang akan diterima, semakin besar modal yang dimiliki debitur dibanding dengan kreditnya, kekhawatiran pihak kreditur semakin kecil.

d) *Collateral* (Jaminan)

Untuk mengetahui berapa besar jaminan yang diberikan dibanding dengan kredit yang diterima, sebagai pengaman apabila usaha yang dibiayai dengan kredit tersebut gagal.

e) *Condition Of Economic* (Kondisi Ekonomi)

Untuk mengetahui sejauh mana pengaruh kondisi ekonomi yang ada (Politik, Sosial, Ekonomi dan Budaya) terhadap produk yang dihasilkan.

Lembaga perkreditan dalam memberikan kredit kepada nasabah memang harus hati – hati, tepat waktu dan tepat jumlahnya. Kredit jangka panjang harus dipenuhi dengan modal jangka panjang, sedangkan kredit jangka pendek harus dipenuhi dengan modal jangka pendek.

Pada prinsipnya kredit itu uang bank yang dipinjamkan kepada nasabah yang akan dikembalikan pada waktu tertentu dimasa yang akan datang, dengan imbalan yang berupa bunga. Tetapi pada berbagai keperluan usaha dan unsur ekonomi yang mempengaruhi nasabah kredit dapat dibagi menjadi beberapa macam.

Jenis – jenis kredit yang diberikan perbankan kepada masyarakat, dapat dilihat dari berbagai sudut, antara lain sebagai berikut: (Dahlan Siamat, 1993:16)

1) Kredit dilihat dari sudut tujuannya.

a) Kredit konsumtif

Yaitu kredit yang diberikan dengan tujuan untuk memperlancar proses konsumtif.

b) Kredit Produktif

Yaitu kredit yang diberikan dengan tujuan untuk memperlancar proses produksi.

c) Kredit Perdagangan

Yaitu kredit yang diberikan dengan tujuan untuk membeli barang-barang untuk dijual lagi.

2) Kredit dilihat dari sudut jangka waktunya.

a) Kredit jangka pendek (*Short Term Loan*)

Yaitu kredit yang jangka waktunya maksimum 1 tahun.

b) Kredit jangka menengah (*Medium Term Loan*)

Yaitu kredit yang jangka waktunya antara 1 sampai 3 tahun.

c) Kredit jangka panjang (*Long Term Loan*)

Yaitu kredit yang jangka waktunya lebih dari 3 tahun.

3) Kredit dilihat dari sudut jaminannya.

a) *Unsecured Loan*.

Yaitu kredit tanpa jaminan yang sering disebut kredit.

b) *Secured Loan*.

Yaitu kredit dengan menggunakan jaminan / angunan.

4) Kredit dilihat dari sudut penggunaannya.

a) Kredit eksploitasi

Yaitu kredit jangka waktu pendek yang diberikan bank kepada perusahaan untuk membiayai modal kerja perusahaan agar dapat berjalan dengan lancar.

b) Kredit Investasi

Yaitu kredit jangka menengah atau jangka panjang yang diberikan suatu bank kepada suatu perusahaan untuk melakukan investasi atau penanaman modal.

e. Kecenderungan Masyarakat Untuk Memperoleh Kredit bank

Keadaan masyarakat pedesaan di Indonesia terutama Jawa, pada umumnya terdapat masalah kemiskinan dan keterbelakangan. Hal ini dapat dilihat dari pendapatan penduduk yang rendah, adanya kesenjangan antara penduduk yang kaya dengan yang miskin serta kurangnya partisipasi golongan masyarakat miskin dalam usaha pembangunan. Adapun penyebab dari kemiskinan dan keterbelakangan ini antara lain :

- 1) Kurangnya pengembangan sumber daya manusia.
- 2) Kurangnya pengembangan sumber daya alam.
- 3) Kurangnya lapangan / peluang / kesempatan kerja dan berusaha.
- 4) Keterasingan dengan sumber – sumber kemajuan.

5) Adanya struktur masyarakat yang menghambat.

Salah satu cara untuk mengurangi kemiskinan dan keterbelakangan dengan memberikan kesempatan kerja dan berusaha kepada masyarakat pedesaan. Masyarakat pedesaan memerlukan modal usaha untuk meningkatkan pendapatan, salah satu alternatifnya yaitu mencari pinjaman yang berupa kredit.

Masyarakat pedesaan sering terjebak dalam mencari pinjaman yang berupa kredit melalui rentenit – rentenir dengan bunga yang terlalu tinggi. Masyarakat beranggapan kalau meminjam kredit melalui rentenir prosedurnya lebih cepat dan mudah. Tetapi sekarang sudah banyak berdiri lembaga perbankan yang siap melayani kebutuhan masyarakat. Tentunya masyarakat lebih cenderung untuk memperoleh kredit melalui bank, selain dengan tingkat suku bunga yang rendah dibanding rentenir tingkat keamanannya terjamin.

e. Manfaat Kredit

Ada berbagai pihak yang berkepentingan baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap fasilitas perkreditan yang dipasarkan bank komersial. Pihak yang berkepentingan langsung sudah tentu pihak bank dengan debitur itu sendiri. Sedangkan pihak yang secara tidak langsung berkepentingan terhadap fasilitas perkreditan yaitu pemerintah sebagai penguasa moneter dan masyarakat luas juga ikut merasakan manfaatnya. Atas dasar pemikiran ini,

maka manfaat perkreditan itu sendiri akan dapat ditinjau dari masing – masing pihak yang mempunyai kepentingan terhadap perkreditan itu sendiri.

- 1) Manfaat perkreditan ditinjau dari sudut kepentingan debitur.
- 2) Debitur meningkatkan produktifitas dan menciptakan kesempatan kerja.
- 3) Dapat digunakan sebagai tambahan modal usaha untuk meningkatkan pendapatan debitur.
- 4) Dengan fasilitas kredit memungkinkan para debitur untuk memperluas dan mengembangkan usahanya.
- 5) Manfaat perkreditan ditinjau dari sudut kepentingan perbankan / kreditur.
- 6) Memperoleh pendapatan bunga kredit yaitu selisih antara bunga kredit yang akan diterima dari para debitur dikurangi biaya.
- 7) Untuk menjaga solvabilitas usahanya.
- 8) Dengan pemberian kredit untuk mempertahankan dan mengembangkan usahanya.
- 9) Pemberian kredit untuk merebut pasar dalam industri perbankan.
- 10) Pemberian kredit memungkinkan perbankan mendidik para stafnya mengenal kegiatan – kegiatan industri lain secara lebih mendetail.
- 11) Manfaat perkreditan ditinjau dari sudut kepentingan pemerintah.
- 12) Sebagai alat untuk memacu pertumbuhan ekonomi baik secara umum maupun untuk pertumbuhan sektor-sektor ekonomi tertentu.
- 13) Sebagai alat untuk mengendalikan kegiatan moneter.

- 14) Sebagai alat untuk menciptakan lapangan usaha.
- 15) Sebagai alat untuk meningkatkan dan pemerataan pendapatan masyarakat.
- 16) Untuk menciptakan pasar.

3. Pengertian Lembaga Perkreditan

Landasan hukum sistem perbankan di Indonesia mula-mula adalah Undang-undang No 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia. Dalam Pasal 5 Undang-undang menurut jenisnya Bank terdiri dari beberapa diantaranya adalah Bank Perkreditan Rakyat.

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan penyalurannya kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup orang banyak. (Suyatno Thomas, 1995:14).

Keberadaan Bank Perkreditan Rakyat atau lembaga perkreditan di Indonesia terasa semakin penting sejalan dengan meningkatnya kebutuhan pelayanan akan jasa-jasa Perbankan bagi masyarakat pedesaan. Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 38 tahun 1988 yang dituangkan lebih lanjut dengan keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 1064 Tahun 1988 menetapkan perubahan-perubahan mendasar tentang Bank Perkreditan Rakyat. Perubahan-perubahan dimaksud terutama mencakup status, kegiatan usaha, dan tata cara pendirian Bank Perkreditan Rakyat atau lembaga perkreditan lainnya.

Lembaga Perkreditan dimaksudkan untuk menampung kemungkinan adanya bentuk perhimpunan dana dari masyarakat oleh Lembaga Perkreditan yang serupa dengan deposito berjangka dan tabungan tetapi bukan giro atau simpanan lain yang dapat ditarik dengan cek. Dalam rangka menunjang peningkatan pembangunan yang lebih merata maka khusus kota-kota sebagaimana dimaksud dapat didirikan oleh Bank Perkreditan Rakyat oleh pemerintah daerah setempat, baik secara sendiri maupun bersama-sama dengan koperasi, bank milik negara dan bank milik pemerintah daerah.

Untuk memungkinkan pelayanan bagi golongan ekonomi lemah atau pengusaha kecil didaerah perkotaan, Bank Indonesia dapat memberi izin kepada Lembaga Perkreditan untuk membuka kantor cabang di Ibukota Kabupaten, Kotamadya dan di Ibukota Propinsi yang bersangkutan . Izin tersebut dapat diberikan pula kepada Lembaga Perkreditan yang berkedudukan di sekitar Ibukota negara untuk membuka kantor cabang di Ibukota negara.

Usaha Lembaga Perkreditan dalam Pasal 13 Undang-

undang Nomor 10 tahun 1998
meliputi :

- 1) Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan berupa deposito berjangka, tabungan dan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu.
- 2) Memberikan kredit
- 3) Menyediakan pembiayaan bagi nasabah berdasarkan prinsip bagi hasil yang sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan dalam Peraturan Pemerintah.
- 4) Menempatkan dana dalam bentuk Sertifikat Bank Indonesia (SBI), Deposito berjangka, Sertifikat deposito dan tabungan.

Ada hal-hal yang tidak boleh dilakukan Lembaga Perkreditan antara lain:
Menerima simpanan berupa Giro dan ikut serta dalam lalu lintas pembayaran.

- 1) Melakukan kegiatan usaha dalam valuta asing.
- 2) Melakukan penyertaan modal.
- 3) Melakukan usaha pengasuransian.
- 4) Melakukan usaha lain diluar kegiatan usaha sebagaimana dimaksud dalam pasal 13 diatas.

Mengenai perijinan, bentuk hukum dan kepemilikannya diatur dalam pasal 16 Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 yang berbunyi :

Badan Kredit Kecamatan (BKK) dan atau lembaga lainnya yang dipersamakan dengan itu diberikan status sebagai Bank Perkreditan Rakyat berdasarkan Undang-undang ini dengan memenuhi persyaratan tata cara yang ditetapkan dengan Peraturan Pemerintah.
(Suyatno Thomas, 1995:15).

4. Kredit Pedesaan

a. Pelaksanaan Kredit Pedesaan

Seperti kita ketahui bahwa pembangunan yang dilaksanakan oleh Bangsa Indonesia adalah pembangunan untuk seluruh lapisan masyarakat, jadi baik masyarakat di daerah perkotaan maupun yang ada di daerah pedesaan diharapkan semuanya dapat menikmati hasil – hasil pembangunan.

Dalam pelaksanaan pembangunan di daerah pedesaan banyak masalah yang harus dihadapi, misalnya : masyarakat yang masih tradisional, kemampuan yang masih rendah, kebudayaan dan adat istiadat yang kurang mendukung, lokasi yang sulit dijangkau dan hambatan – hambatan lainnya. Hambatan–hambatan itu tidak membuat pelaksanaan pembangunan desa tertunda, tetapi hal itu merupakan tantangan untuk dapat mengentaskan masyarakat pedesaan dari kemiskinan dan keterbelakangan untuk melaksanakan pembangunan desa.

Salah satu kendala utama dalam melaksanakan pembangunan desa adalah masih rendahnya pendapatan masyarakat. Hal ini menyebabkan mereka tidak mampu melakukan investasi untuk bisa mengembangkan usahanya. Jadi segi permodalan adalah hal utama yang harus ditingkatkan untuk bisa melaksanakan pembangunan desa.

Dibentuknya lembaga keuangan oleh pemerintah adalah salah satu kebijaksanaan pemerintah yang bertujuan membantu masyarakat pedesaan khususnya yang mengalami kesulitan permodalan. Lembaga keuangan ini

membantu masyarakat dengan pemberian kredit lunak, seperti : KCK, KIK, Bimas, Inmas dan lainnya. Akan tetapi kredit – kredit tersebut masih dirasa kurang mampu berperan banyak dalam usaha mengembangkan perekonomian pedesaan. Hal ini disebabkan karena jangkauannya yang masih kurang luas juga peraturan dan persyaratan serta sistemnya yang masih kurang jelas sehingga malah menyulitkan masyarakat.

Didalam perkreditan desa candak kulak yang dikeluarkan oleh Departemen Penerangan disebutkan ciri – ciri sistem kredit pedesaan, yaitu :

- 1) Penyediaan dana fasilitas kredit masyarakat untuk meningkatkan dan meratakan kesejahteraan masyarakat.
- 2) Mempunyai fungsi sosial ekonomi dalam arti membantu masyarakat dan tidak mencari keuntungan bagi pemilik modal atau pelaksanaannya.
- 3) Tujuan kredit tersebut antara lain :
 - a) Membantu memenuhi kebutuhan peminjam kredit yang memang diperlukan dengan tingkat bunga yang rendah.
 - b) Membantu usahanya agar pendapatannya naik.
 - c) Membuka kemungkinan menciptakan kesempatan kerja baru.
 - d) Melepaskan diri dari lintah darat.
 - e) Mendidik untuk berusaha secara jujur, ekonomis dan efisien.
 - f) Mendidik gemar menabung.

- g) Menunjukkan betapa pentingnya mengumpulkan modal untuk kelancaran usahanya.
- 4) Karena mempunyai sifat membimbing usaha maka diperlukan keanggotaan yang tetap dan hubungan yang erat antara pengurus yang memberi kredit dengan anggotanya.
 - 5) Kredit diberikan tidak atas inang benda melainkan kejujuran, ketekunan, kerajinan dan bila memiliki usaha produksi atau hasil usaha yang bisa diperkirakan.
 - 6) Pelaksanaannya menggunakan prinsip-prinsip koperasi walaupun namanya bukan koperasi.

Kredit pedesaan adalah kredit yang diberikan kreditur (bank) kepada masyarakat golongan ekonomi lemah untuk membiayai kegiatan usaha yang produktif. Tujuan pemberian kredit ini untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat desa, maka usaha – usaha yang dibiayai haruslah usaha yang produktif. Salah satu lembaga keuangan yang membantu masyarakat dalam memperoleh kredit adalah Badan Kredit Desa (BKD). BKD adalah suatu badan yang berfungsi sebagai lembaga bantuan permodalan bagi masyarakat yang bertujuan untuk membantu kegiatan usaha – usaha ekonomi pedesaan.

Sifat pelayanan Badan Kredit Desa adalah persyaratan mudah, prosedur sederhana, perwujudan cepat dan biaya yang relatif ringan. Mudahnnya persyaratan tercermin adanya ketentuan yang harus dipenuhi seseorang calon nasabah, bahwa ia mempunyai usaha yang produktif dan

berkondisi lemah, dengan pengesahan atau rekomendasi dari pamong desa atau pemuka masyarakat. Kemudahan persyaratan ini, memungkinkan setiap warga desa yang melakukan kegiatan usaha produktif dapat menikmati fasilitas kredit yang tersedia. Di lain pihak kemudahan persyaratan ini, memungkinkan penggunaan kredit secara terarah sebagai modal kerja nasabah. Kesederhanaan prosedur terlihat dari sedikitnya bagian yang harus dilalui dalam proses permohonan kredit, sehingga pencairan dananya bisa cepat. Bahkan dimungkinkan pencairan dana kredit pada hari yang sama dengan hari pengajuan permohonan. Hal ini besar pengaruhnya bagi calon nasabah untuk memanfaatkan kredit yang tersedia. Sedangkan relatif ringan biayanya, tercermin dari rendahnya tingkat suku bunga yang telah ditetapkan.

Keempat sifat pelayanan tersebut memungkinkan lembaga kredit pedesaan menggantikan peranan rentenir kelas teri di daerah pedesaan. (Mubyarto; Hamid, 1986: 125).

b. Pengertian Tunggakan Kredit Pedesaan

Pengembalian kredit pedesaan menjadi tanggung jawab peminjam kredit (Kreditur), dimana pengembaliannya dengan angsuran. Pada umumnya angsuran tersebut dilakukan dengan cara angsuran mingguan, bulanan atau dibayar kembali sekaligus pada waktu berakhirnya jangka waktu peminjaman.

Pihak pemberi kredit pedesaan dalam memberikan kredit tidak lepas adanya masalah tunggakan kredit. Yang dimaksud penunggak kredit pedesaan adalah para peminjam kredit (kreditur) yang telah mengambil kredit pedesaan,

tetapi pada waktu yang telah ditentukan untuk mengembalikan (jatuh tempo) tidak memenuhi kewajibannya meskipun pengembaliannya dengan angsuran.

Dalam hal ini pihak pemberi kredit (Bank) akan menghadapi berbagai kesulitan, antara lain :

- 1) Bank harus mempertahankan keseimbangan modal dengan memunggut suku bunga serendah mungkin tetapi juga menguntungkan.
- 2) Bank ingin memberikan pinjaman kepada nasabah sebanyak mungkin tetapi tidak sedikit nasabah yang potensial mengalami tunggakan kredit.
- 3) Kesulitan dalam mencari keserasian antara tugas yang merangsang pertumbuhan pendapatan dan keharusan menjaga nilai dasar jaminan kredit.

Sehingga masalah tunggakan kredit pedesaan tersebut harus diusahakan jalan keluarnya agar semua yang telah dipinjamkan kepada nasabah dapat kembali. Namun kenyataannya dari segi peminjam masih ada yang tidak mempunyai kesanggupan untuk mengembalikan tepat pada waktunya. Hal ini disebabkan kurangnya kesadaran masyarakat sebagai peminjam kredit dan adanya penyelewengan yaitu kredit yang tidak digunakan sebagaimana mestinya. Kredit yang seharusnya untuk kegiatan usaha yang produktif tetapi untuk kegiatan usaha yang tidak produktif, misalnya untuk konsumsi.

Dengan masalah tersebut maka dalam pemberian kredit harus selektif dan waspada terhadap kejadian-kejadian di masa yang akan datang. Agar pemberian kredit dapat berjalan lancar dan aman maka penyeleksian pinjaman

kredit harus memperhatikan peminjam kredit (nasabah) dalam pembayaran kembali kredit yang pernah diterima. Hal ini perlu ditekankan untuk memperkecil jumlah tunggakan kredit yang terjadi.

Keadaan pembayaran angsuran pokok dan bunga kredit oleh nasabah serta tingkat kemungkinan diterimanya kembali dana yang ditanamkan dapat dilihat dari tingkat kolektabilitas dari nasabah. Dalam penentuan tingkat kolektabilitas nasabah disamping menggunakan unsur – unsur kuantitatif juga dilakukan penilaian atau judgement. Untuk memungkinkan bank melakukan judgement atas kolektabilitas aktiva produktif dan guna memperoleh keseragaman dalam pelaporan maka aktiva produktif kredit dapat digolongkan menjadi empat macam, yaitu : lancar, kurang lancar, merugikan dan macet.

a. Lancar

Kredit digolongkan lancar apabila memenuhi kriteria :

- 1) Kredit dengan angsuran diluar kredit kepemilikan rumah (KPR), dengan kriteria :
- 2) Tidak terdapat tunggakan angsuran pokok, tunggakan bunga, cerukan karena penarikan.
- 3) Terdapat tunggakan angsuran pokok tetapi belum melampaui 1 bulan untuk kredit yang ditetapkan masa angsurannya kurang dari 1 bulan, belum melampaui 3 bulan bagi kredit yang masa angsurannya bulanan, 2 bulanan atau 3 bulanan, belum melampaui 6 bulan bagi kredit yang masa angsurannya 4 bulanan atau lebih.

- 4) Terdapat tunggakan bunga tetapi belum melampaui 1 bulan bagi kredit yang ditetapkan masa angsurannya kurang dari 1 bulan, belum melampaui 3 bulan bagi kredit yang masa angsurannya lebih dari 1 bulan.
 - 5) Terdapat cerukan karena penarikan tetapi jangka waktunya belum melampaui 15 hari kerja.
- b. Kredit dengan angsuran di luar KPR, dengan kriteria :
- 1) Tidak terdapat tunggakan angsuran pokok
 - 2) Terdapat tunggakan angsuran pokok tetapi belum melampaui 6 bulan.
- c. Kredit tanpa angsuran / kredit rekening koran, dengan kriteria :
- 1) Kredit belum jatuh tempo dan tidak terdapat tunggakan bunga.
 - 2) Kredit belum jatuh tempo dan terdapat tunggakan bunga tetapi belum melampaui 3 bulan.
 - 3) Kredit telah jatuh tempo dan telah dilakukan analisis untuk perpanjangan tetapi karena kesulitan teknis belum dapat diperpanjang.
 - 4) Terdapat cerukan karena penarikan, tetapi jangka waktunya belum melampaui 15 hari kerja.
- e. Cerukan rekening giro, dengan kriteria :
- Terdapat cerukan rekening giro tetapi jangka waktunya belum melampaui 15 hari kerja.
- f. Kurang Lancar

Kredit digolongkan kurang lancar apabila memenuhi kriteria di bawah ini :

1) Kredit dengan angsuran di luar KPR, dengan kriteria :

- a) Terdapat tunggakan angsuran pokok yang melampaui 1 bulan dan belum melampaui 2 bulan bagi kredit yang masa angsurannya kurang dari 1 bulan, atau melampaui 3 bulan dan belum melampaui 6 bulan bagi kredit yang masa angsurannya ditetapkan bulanan, 2 bulanan atau 3 bulanan, atau melampaui 6 bulan tetapi belum melampaui 12 bulan bagi kredit yang masa angsurannya ditetapkan 6 bulanan atau lebih.
- b) Terdapat cerukan karena penarikan yang jangka waktunya telah melampaui 15 hari kerja, tetapi belum melampaui 30 hari kerja.
- c) Terdapat tunggakan bunga melampaui 3 bulan tetapi belum melampaui 3 bulan bagi kredit dengan masa angsuran kurang dari 1 bulan, melampaui 3 bulan tetapi belum melampaui 6 bulan bagi kredit yang masa angsurannya lebih dari 1 bulan.

2) Kredit dengan angsuran KPR, dengan kriteria :

Terdapat tunggakan angsuran pokok yang telah melampaui 6 bulan tetapi belum melampaui 9 bulan.

- 3) Kredit tanpa angsuran KPR, dengan kriteria :
- a) Kredit belum jatuh tempo dan terdapat tunggakan bunga yang melampaui 3 bulan tetapi belum melampaui 6 bulan atau terdapat penambahan plafon atau kredit baru yang dimaksudkan untuk melunasi tunggakan bunga.
 - b) Kredit telah jatuh tempo dan belum dibayar tetapi belum melampaui 3 bulan.
 - c) Terdapat cerukan karena penarikan tetapi jangka waktunya telah melampaui 15 hari kerja namun belum melampaui 30 hari kerja.
- 4) Kredit yang diselamatkan, dengan kriteria :
- a) Tidak memenuhi kriteria kredit lancar cerukan, rekening giro dan tidak ada tunggakan.
 - b) Terdapat tunggakan tetapi masih memenuhi kriteria kredit kurang lancar dengan angsuran di luar KPR atau kriteria kredit kurang lancar tanpa angsuran butir.
 - c) Terdapat cerukan karena penarikan dengan jangka waktunya telah melampaui 15 hari kerja tetapi belum melampaui 30 hari kerja.
- 5) Diragukan

Kredit digolongkan diragukan apabila kredit yang bersangkutan tidak memenuhi kriteria lancar dan kurang lancar tetapi berdasarkan penilaian dapat disimpulkan bahwa :

- a) Kredit dapat diselamatkan dan agunannya bernilai sekurang-kurangnya 75% dari utang pinjaman termasuk bunganya.
- b) Kredit tidak dapat diselamatkan tetapi agunannya masih bernilai sekurang-kurangnya 100% dari utang pinjaman.

6) Macet.

Kredit digolongkan macet apabila :

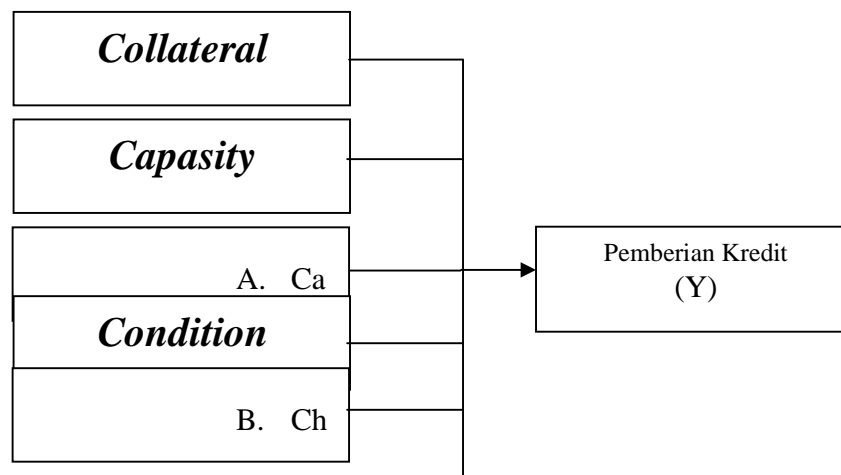
- a) Tidak memenuhi kriteria lancar, kurang lancar dan diragukan.
- b) Memenuhi kriteria diragukan tetapi dalam jangka waktu 21 bulan sejak digolongkan diragukan belum ada pelunasan atau usaha penyelamatan kredit.
- c) Kredit tersebut penyelesaiannya telah diserahkan kepada Pengadilan Negeri atau Badan Usaha Piutang Negara (BPUN) atau telah diajukan penggantian ganti rugi kepada perusahaan asuransi kredit.

Untuk kredit yang diselamatkan, walaupun kredit tersebut pada saat penyelamatan dapat memenuhi kolektibilitas lancar dalam jangka waktu 6 bulan sejak penyelamatan kolektibilitas kredit tersebut setinggi-tingginya tergolong kurang lancar.

Walapun kredit memenuhi kriteria lancar, kurang lancar dan diragukan seperti tersebut diatas, apabila menurut penilaian keadaan usaha peminjam diperkirakan tidak mampu unuk mengembalikan sebagian atau seluruh kewajibannya maka kredit tersebut dalam digolongkan pada kolektibilitas yang lebih rendah.

B. Kerangka Pemikiran

Untuk memudahkan pemahaman terhadap penelitian ini dapatlah diberikan kerangka sebagai berikut :



GAMBAR 1
KERANGKA PEMIKIRAN FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PEMBERIAN KREDIT DI PT. MANDALA *MULTIFINANCE*

Keterangan :

1. Variabel bebas (*Independent variable*)

Adalah variabel yang mempengaruhi variabel lain, yang termasuk variabel bebas adalah *colleteral, capacity, capital, condition* dan *charakteristik*.

2. Variabel terikat (*Dependent variable*)

Adalah variabel yang dipengaruhi oleh variabel lain, yang termasuk variabel terikat adalah pemberian kredit.

C. Hipotesis

Pengertian hipotesis adalah : “perumusan jawaban sementara terhadap sesuatu soal yang dimaksud sebagai tuntutan sementara dalam penyelidikan untuk mencari jawaban yang sebenarnya” (Suharsini Arikunto, 1996:112). Mengingat pentingnya hipotesis dalam suatu penelitian maka dalam penelitian ini diajukan hipotesis :

1. Diduga terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi pemberian kredit di PT.

Mandala *Multifinance* Solo.

2. Diduga faktor *capital* yang paling dominan mempengaruhi pemberian kredit di

PT. Mandala *Multifinance* Solo.

BAB IV

ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN

A. Analisa Data

1. Riwayat Singkat Perusahaan

Perusahaan Mandala MultiFinance didirikan pada tanggal 21 Juli 1997 yang berpusat di Jalan Cideng Barat 47A merupakan perusahaan yang berbentuk perseoraan. PT. Mandala MultiFinance Cabang Solo sendiri berdiri tanggal 15 September 2001 yang berlokasi di Jalan Kebangkitan Nasional No. 45 A Solo. Untuk sekarang PT. Mandala MultiFinance ada 24 Kantor utama dan 18 kantor pembantu. Dengan jumlah karyawan 1.383 orang. Untuk Cabang Solo ada 55 karyawan, 12 untuk *finance* dan 43 untuk *marketing*.

2. Kegiatan Usaha Perusahaan

PT. Mandala MultiFinance (untuk selanjutnya disebut sebagai perusahaan) bergerak di bidang jasa keuangan yang meliputi sewa guna usaha, anjak piutang, kartu kredit dan pembiayaan konsumen. Setiap tahap awal, perusahaan berkonsentrasi dalam pembiayaan konsumen, khususnya dalam pembiayaan kendaraan bermotor roda dua, dimana melayani semua merk sepeda motor. Dalam pembiayaan konsumen, ada tiga pihak yang berhubungan, yaitu konsumen, dealer dan perusahaan.

Mula-mula, konsumen mengajukan permohonan kredit sepeda motor kepada dealer. Dealer memberikan

price list (daftar harga beserta uang muka dan angsuran) kepada konsumen. Apabila konsumen setuju dengan *price list*, maka dealer memberitahukan kepada perusahaan (melalui surveyor) mengenai permohonan kredit konsumen.

Berdasarkan pemberitahuan dari dealer, surveyor melakukan survey ke lokasi konsumen untuk mendapatkan informasi mengenai kondisi keuangan dan karakter konsumen. MAP ditandatangani oleh konsumen dan bukti pendukung dilengkapi.

Kemudian surveyor membuat laporan survey. Setelah MAP dan laporan survey disetujui, *purchase order* dikirim ke dealer. Pembayaran ke dealer

berupa giro dilakukan pada saat perusahaan menerima surat jalan, tanda terima barang, dan bukti pendukung lainnya dari dealer.

Setelah menerima *purchase order*, dealer mengirimkan sepeda motor ke konsumen.

Kemudian konsumen membayar uang muka kepada dealer (pembayaran uang muka tergantung dealer, apakah pada saat pengajuan kredit sepeda motor atau pada saat konsumen terima sepeda motor). Setiap bulannya, konsumen membayar angsuran yang jatuh tempo kepada perusahaan.

3. Struktur Organisasi Kantor Cabang

Bagan organisasi kantor cabang menjelaskan bagian-bagian yang terlibat dalam kegiatan usaha kantor cabang.

Adapun pembagian organisasi kantor cabang adalah berdasarkan fungsinya, yaitu fungsi penjualan dan penagihan dan fungsi administrasi. Fungsi penjualan dan penagihan dilakukan oleh Branch Manager, sedangkan fungsi administrasi seperti pengeluaran dan penerimaan kas/bank, dan pelaporan, dilakukan oleh Branch Finance Manager.

Branch Manager membawahi Head Surveyor dan Head Kolektor. Head Suveyor bertugas untuk mengontrol Koordinator Suveyor, yaitu mengenai hasil survey ke calon konsumen, sedangkan head kolektor bertugas untuk mengontrol koordinator

kolektor, yaitu mengenai hasil tagihan ke konsumen.

Branch Finance Manager

membawahi Head Administrasi

dan Head Finance. Head

Administrasi berfungsi untuk

mengontrol masalah

administrasi (seperti MAP,

kuitansi, laporan dari program

MFS) dan masalah umum

(seperti absensi, tunjangan

karyawan, persediaan barang).

Head Finance berfungsi untuk

mengontrol transaksi

keuangan, seperti pembayaran

ke dealer dan pengeluaran

operational, penerimaan

angsuran dari konsumen dan

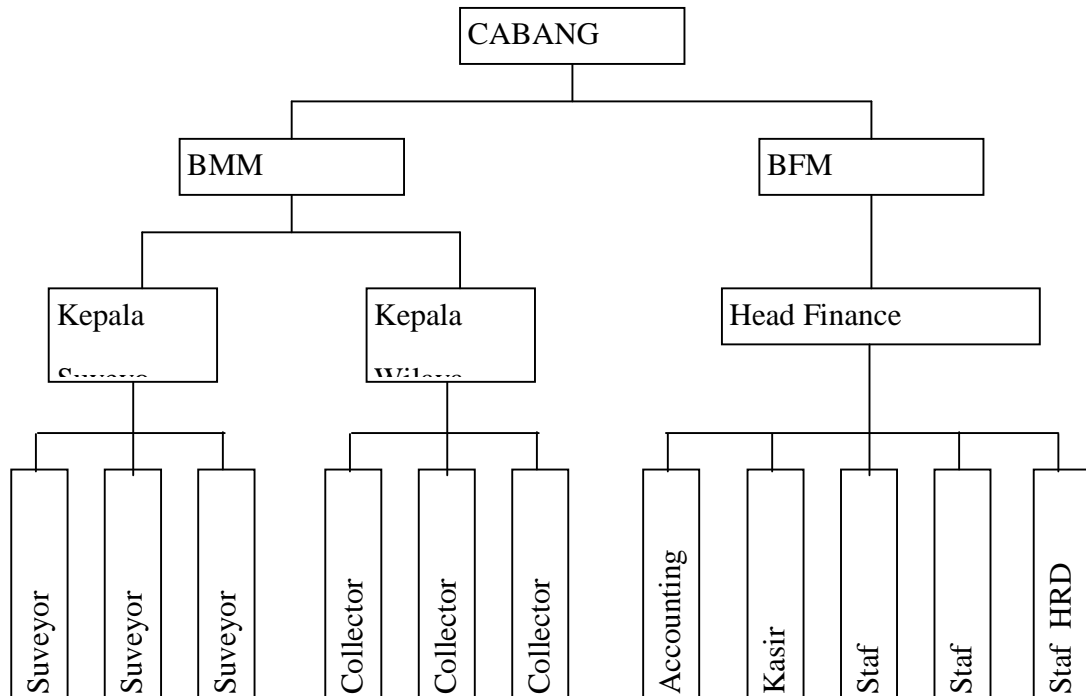
cash flow.

Gambar 2.

Struktur Organisasi PT.

Mandala MultiFinance

Cabang Solo



1. Branch Manager

Tugas dan tanggung jawab :

- a. Membantu regional manager dalam mencapai target penjualan cabang dan sub-branch, antara lain :
 - 1) Menyiapkan target penjualan cabang yang realistis berdasarkan informasi market demand, kondisi, kompetitor, kondisi cabang dan sub branch dan informasi lainnya yang diperlukan.
 - 2) Mengumpulkan informasi market demand, baik melalui dealer maupun badan lainnya. Mengumpulkan informasi kondisi kompetitor mengenai kelemahan dan kelebihan dari produknya. Penjelasan target

penjualan kepada head surveyor dalam rangka untuk memperoleh target penjualan yang realistis.

- 3) Follow up pencapaian target penjualan.
- b. Mengontrol collection cabang dan sub branch, antara lain meliputi :
- 1) Memeriksa laporan collection dan memberikan saran penyelesaian kepada head kolektor untuk kuitansi yang tidak tertagih.
 - 2) Kontrol bad debt tidak lebih dari ketentuan yang telah ditetapkan.
 - 3) Mengambil keputusan mengenai barang tarikan dan menentukan harga jual barang tarikan.
- c. Mengontrol operational cabang dan sub branch agar dapat berjalan sesuai dengan kebijaksanaan perusahaan, antara lain meliputi :
- 1) Kontrol bawahannya, apakah telah melaksanakan fungsinya sesuai dengan kebijaksanaan perusahaan.
 - 2) Kontrol biaya operational sesuai dengan budget.
- d. Memberikan laporan kepada regional manager mengenai permasalahan yang timbul, antara lain meliputi :
- 1) Laporan realisasi penjualan.
 - 2) Laporan collection dan kuitansi tak tertagih.
 - 3) Laporan kondisi market demand dan kompetitor.
 - 4) Laporan mengenai perkembangan cabang dan sub branch.
- e. Meningkatkan dan membina kerjasama dengan dealer, antara lain meliputi
- 1) Melakukan kunjungan ke dealer secara periodik dalam rangka meningkatkan hubungan.

- 2) Melakukan kunjungan ke dealer baru dalam rangka meningkatkan penjualan.
- f. Memimpin, mengkoordinasikan, mengarahkan dan *mecolleteral* bawahan, antara lain :
- 1) Memberikan training dan pengarahan kepada head surveyor, koordinator surveyor dan surveyor mengenai cara-cara survey yang baik.
 - 2) Memberikan pengarahan kepada head kolektor, koordinator kolektor dan kolektor dalam rangka menyelesaikan masalah penagihan.
 - 3) Melakukan meeting secara rutin untuk membahas permasalahan yang timbul.
- g. Melakukan tugas lain yang diperlukan oleh atasannya.

2. Branch Finance Manager

Tugas dan tanggung jawab :

- a. Mengontrol pengeluaran dan penerimaan dana perusahaan, meliputi :
- 1) Memastikan bahwa setiap transaksi keuangan baik kas/bank dilakukan sesuai dengan kebijaksanaan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
 - 2) Memastikan bahwa kontrol pengeluaran dan penerimaan bank yang dilakukan oleh head finance telah sesuai dengan tugas dan tanggung jawabnya.
 - 3) Memastikan bahwa kontrol administrasi yang dilakukan oleh head administrasi telah sesuai dengan tugas dan tanggung jawabnya.

- b. Memimpin, mengkoordinasikan, mengarahkan dan *mecolleteralkan* stafnya, meliputi :
 - 1) Mengarahkan tugas stafnya agar laporan dapat diselesaikan tepat waktu dan akurat.
 - 2) Menyelesaikan permasalahan yang timbul antarstaf.
- c. Mengontrol operational cabang agar dapat berjalan sesuai dengan kebijaksanaan perusahaan, antara lain :
 - 1) Kontrol bawahannya, apakah telah melaksanakan fungsinya sesuai dengan kebijaksanaan perusahaan.
 - 2) Kontrol biaya operational sesuai dengan budget.
 - 3) Bekerjasama dengan branch manager dalam mengontrol kegiatan operational cabang.
- d. Mengirim laporan yang diperlukan kantor pusat.
- e. Memberikan informasi kepada kantor pusat mengenai perubahan atau masalah yang timbul di cabang.
- f. Melakukan tugas lain sesuai dengan permintaan kantor pusat.

3. Head Surveyor

Tugas dan tanggung jawab :

- a. Membantu branch manager atau asisten branch manager dalam mencapai target penjualan, antara lain meliputi :
 - 1) Membantu memperoleh informasi yang akurat mengenai market demand, baik melalui dealer maupun badan lainnya.

- 2) Membantu memperoleh informasi kondisi kompetitor mengenai kelemahan dan kelebihan dari produknya.
 - b. Mengontrol tugas dari koordinator surveyor yaitu mempelajari survey report dari surveyor, apakah kondisi konsumen yang mengajukan kredit adalah sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh perusahaan.
 - c. Mengontrol laporan kepada branch manager mengenai permasalahan yang timbul, antara lain meliputi :
 - 1) Laporan mengenai kondisi market demand dan kondisi kompetitor.
 - 2) Laporan mengenai permasalahan yang timbul.
 - d. Meningkatkan dan membina kerjasama dengan dealer, antara lain meliputi:
 - 1) Melakukan kunjungan ke dealer secara periodik dalam rangka meningkatkan hubungan.
 - 2) Melakukan kunjungan ke dealer baru dalam rangka meningkatkan penjualan.
 - e. Memimpin, mengkoordinasikan, mengarahkan dan *mecolleteral* koordinator surveyor dan surveyor, antara lain :
 - 1) Memberikan training dan pengarahan kepada surveyor mengenai cara-cara surveyor yang baik.
 - 2) Melakukan meeting secara rutin untuk membahas permasalahan yang timbul.
 - f. Melakukan tugas lain yang diperlukan oleh atasannya.
4. Head Finance

Tugas dan tanggung jawab :

- a. Kontrol pengeluaran bank, meliputi :
 - 1) Memeriksa voucher pengeluaran bank, dengan giro dan bukti pendukung.
 - 2) Setiap satu giro harus menggunakan satu voucher.
 - 3) Memeriksa pengeluaran bank melalui rekomendasi bank harian.
 - 4) Memeriksa laporan booking dengan pengeluaran giro untuk dealer.
- b. Kontrol penerimaan bank, meliputi :
 - 1) Memeriksa voucher penerimaan bank, dengan deposit slip dan bukti pendukung.
 - 2) Memeriksa penerimaan bank melalui rekonsiliasi bank harian.
 - 3) Memeriksa laporan tagihan dengan jumlah uang yang disetor.
 - 4) Memeriksa laporan kuitansi turun dan tertagih.
- c. Kontrol pengeluaran dan penerimaan kas, meliputi :
 - 1) Memeriksa voucher pengeluaran kas, apakah setiap pengeluaran kas tidak melebihi dari Rp. 200.000,-
 - 2) Memeriksa bon, apakah pertanggung jawaban kas bon tidak melebihi dua hari.
 - 3) Memeriksa pengisian kas kecil, apakah sama dengan bukti pendukung.
 - 4) Memeriksa laporan kas harian.
- d. Kontrol jurnal pencatatan, meliputi :

Memeriksa jurnal di voucher, jurnal penjualan dan jurnal memorial apakah telah dicatat dengan benar dan tepat waktu.
- e. Menyiapkan laporan untuk dikirim ke kantor pusat

- f. Kerjasama dengan atasan dan bagian lain, antara lain meliputi :
 - 1) Memberikan data atau laporan yang diperlukan oleh atasan.
 - 2) Menginformasikan adanya penyimpanan prosedur kepada atasannya.
 - 3) Bekerjasama dengan head administrasi dalam kontrol penerimaan angsuran.
 - g. Mengkoordinasi dan mengarahkan staffnya agar melaksanakan tugasnya sesuai prosedur perusahaan.
 - h. Melakukan tugas lain yang diperlukan oleh atasannya.
5. Surveyor
- Tugas dan tanggung jawab :
- a. Bertanggung jawab atas MAP yang digunakan, meliputi :
 - 1) Setiap MAP yang diperoleh dari staf credit administrasi harus mengisi buku mutasi MAP.
 - 2) MAP yang ditolak oleh branch manager harus dikembalikan kepada staf credit administrasi.
 - 3) MAP beserta kelengkapan dokumen dan laporan survey yang telah disetujui oleh branch manager harus diserahkan kepada staf purchase order.
 - b. Melakukan survey terhadap calon konsumen, antara lain meliputi :
 - 1) Melakukan kunjungan ke lokasi konsumen.
 - 2) Membuat laporan mengenai gambaran lokasi konsumen.
 - 3) Melakukan tanya jawab mengenai kondisi konsumen.
 - c. Melengkapi MAP, antara lain meliputi :

- 1) Menguasai isi dari MAP baik mengenai aspek hukum dari perjanjian maupun mengenai cara perhitungan angsuran beserta biaya administrasi dan asuransi.
 - 2) Menjelaskan mengenai hak dan kewajiban konsumen dan aspek hukum yang tercantum dalam perjanjian konsumen.
 - 3) Memperoleh tanda-tangan konsumen yang diperlukan dalam MAP.
 - 4) Memperoleh kelengkapan dokumen sesuai dengan kebijaksanaan perusahaan.
- d. Menyiapkan laporan survey atas hasil survey ke konsumen, antara lain :
- 1) Mengisi laporan survey sesuai dengan survey yang dilakukan.
 - 2) Laporan survey harus sesuai dengan keadaan yang sebenarnya.
 - 3) Apabila ada indikasi bahwa konsumen mempunyai itikat baik, maka harus dicantumkan dalam laporan survey.
 - 4) Memberikan laporan survey kepada koordinator surveyor untuk diperiksa dan branch manager untuk persetujuan.
- e. Membina kerjasama dengan dealer, antara lain :
- 1) Menjaga sikap dan penampilan yang baik di dealer.
 - 2) Mendapatkan informasi yang diperlukan oleh koordinator surveyor.
- f. Melakukan tugas lain yang diperlukan oleh atasannya, antara lain :
- 1) Membantu staf purchase order dalam mengirim/fax purchase order ke dealer.
 - 2) Menerima surat jalan dan bukti pendukung lainnya dari dealer dan menyerahkannya kepada staf purchase order.

- 3) Melengkapi persyaratan dokumen yang belum dipenuhi oleh konsumen.
- 4) Membantu follow up penerimaan BPKB.
- 5) Membantu dalam melakukan penagihan untuk konsumen yang menunggak.
- 6) Memberikan informasi mengenai konsumen yang black list.

6. Kolektor

Tugas dan tanggung jawab :

a. Proses penagihan ke konsumen, meliputi :

- 1) Terima dari koordinator kuitansi (dua rangkap) dan laporan hasil tagihan kolektor.
- 2) Menandatangani laporan hasil tagihan kolektor sebagai tanda terima kuitansi.
- 3) Melakukan penagihan untuk kuitansi yang jatuh tempo.
- 4) Melakukan penagihan untuk kwuitansi yang tertunggak beserta dengan denda penagihan.
- 5) Menerima uang tunai atau giro dari konsumen dan menyerahkan kuitansi asli kepada konsumen.
- 6) Menyerahkan uang tunai atau giro kepada staf collection cashir pada sore harinya, untuk kuitansi yang tertagih beserta dengan kwitansi merah.
- 7) Menerima dari *collection cashir* : laporan hasil tagihan kolektor yang sudah ditandatangani *collection cashir*.

- 8) Menyerahkan kepada koordinator kolektor : kuitansi yang tidak tertagih, kuitansi yang tertagih beserta dengan laporan hasil tagihan kolektor.
 - 9) Memberikan penjelasan kepada koordinator kolektor mengenai alasan tidak tertagihnya kuitansi.
 - 10) Terima dari koordinator kolektor : laporan hasil tagihan kolektor.
- b. Memberikan laporan kepada koordinator kolektor mengenai kuitansi yang tidak tertagih, dengan memberikan laporan kuitansi tidak tertagih kepada koordinator kolektor.
- c. Melakukan tugas lain yang diperlukan oleh atasannya, antara lain :
- 1) Mencari lokasi konsumen ditempat lain sesuai dengan informasi yang diperoleh, apabila konsumen tidak ada dilokasi seperti yang tercantum di kuitansi.
 - 2) Bekerjasama dengan surveyor dalam rangka memperoleh penyelesaian kuitansi yang tertunggak dengan baik.
 - 3) Bekerjasama dengan surveyor, team special atau dengan aparat ABRI dalam rangka memperoleh penyelesaian penarikan sepeda motor dengan baik.

B. Pembahasan

Untuk membuktikan hipotesis yang telah disebutkan di depan, maka data yang diperoleh dari perusahaan perlu diolah. Guna mengetahui faktor-faktor yang

mempengaruhi pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance Solo, digunakan regresi linier berganda, dari hasil perolahan analisis data dapat diketahui mana faktor-faktor yang paling dominan pengaruhnya.

Dalam analisis data akan

diuraikan dalam bentuk analisis

kualitatif dan kuantitatif.

Dalam analisis kualitatif, data

yang ada dianalisis dengan cara

menjelaskan pemikiran

penelitian yang didukung

dengan teori-teori pemasaran.

Sedangkan analisis kuantitatif

data dianalisis dengan regresi

linier berganda, uji F dan uji t.

Dalam uji pendahuluan ini mencakup uji validitas dan uji reliabilitas dengan menggunakan program SPSS Release 11.0. Dalam uji pendahuluan ini penulis menyebarkan 60 item pertanyaan dari kuesioner kepada 50 responden. validitas dan reliabilitas merupakan indeks yang menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur dapat dipercaya dan dapat diandalkan (Masri Singarimbun, 1989 : 140).

1. Uji Validitas Penelitian

Uji validitas merupakan suatu pengujian terhadap ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurnya. Validitas dinyatakan secara empiris oleh validitas yang disebut dengan *corrected item total correlation* berdasarkan analisis kesahihan butir sebagai kriteria pemilihan item berdasarkan batasan korelasi $r_{bt} \geq 0,297$. Semua item yang mencapai koefisien korelasi minimal 0,297 daya pembedanya dianggap memuaskan (Azwar, 2000).

Sedangkan uji reliabilitas mengacu pada konsistensi atau keterpercayaan hasil ukur yang mengandung makna kecermatan hasil pengukuran, semakin tinggi koefisien reliabilitas mendekati angka 1,00 berarti semakin tinggi reliabilitasnya (Azwar, 2000).

Tabel 1.
Hasil Uji Validitas Kuesioner

Koefisien Korelasi						r_{bt}	Keterangan					
X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	Y		X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	Y
0,570	0,811	0,429	0,676	0,733	0,609	0,279	V	V	V	V	V	V
0,603	0,597	0,505	0,558	0,434	0,626	0,279	V	V	V	V	V	V
0,466	0,413	0,739	0,604	0,593	0,698	0,279	V	V	V	V	V	V
0,565	0,720	0,533	0,613	0,660	0,442	0,279	V	V	V	V	V	V
0,492	0,811	0,612	0,674	0,483	0,601	0,279	V	V	V	V	V	V

Sumber : Data Primer Yang Telah Diolah.

Keterangan :

V = Valid

TV = Tidak Valid

Hasil uji validitas untuk kuesioner faktor-faktor yang mempengaruhi pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance Solo ternyata dari 60 item

pertanyaan semuanya berstatus valid dan yang tidak valid atau gugur tidak ada.

2. Uji Reliabilitas Penelitian

Pada prinsipnya reliabilitas menunjukkan sejauh mana pengukuran dapat memberikan hasil yang tidak berbeda jauh jika dilakukan pengukuran ulang pada subyek yang sama. Namun demikian ini bukan berarti bahwa reliabilitas harus diuji dengan cara melakukan pengujian ulang. Pada alat ukur reliabilitas yang konsisten sulit dicapai karena sangat dipengaruhi oleh hal-hal yang tidak berhubungan dengan pengukuran sehingga tidak handalnya suatu alat ukur banyak terdapat pada aspek-aspek sosial dan psikologis. Dengan mempergunakan program SPSS 10.00 terhadap 5 pertanyaan masing-masing untuk variabel faktor-faktor yang mempengaruhi pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance Solo kepada 50 responden diperoleh hasil :

- a. *Colleteral* dengan kealphaan 0,6891 *standarized item alpha* 0,6805
- b. *Capacity* dengan kealphaan 0,7592 *standarized item alpha* 0,8236
- c. *Capital* dengan kealphaan 0,7143 *standarized item alpha* 0,7146
- d. *Condition* dengan kealphaan 0,7456 *standarized item alpha* 0,7783
- e. *Characteristic* dengan kealphaan 0,7253 *standarized item alpha* 0,7296
- f. Pemberian kredit dengan kealphaan 0,7179 *standarized item alpha* 0,7537

Karena angka-angka ini menunjukkan nilai koefisien alpha mendekati angka satu (cukup tinggi) maka dapat dikatakan bahwa pertanyaan-pertanyaan yang diajukan kepada responden adalah realibel handal.

3. Regresi Linier Berganda

Studi tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance Solo, bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel independen terhadap pemberian kredit. Di samping itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui variabel-variabel yang secara dominan berpengaruh terhadap pemberian kredit.

Untuk menganalisis data yang diperoleh dari hasil penelitian, digunakan analisis regresi berganda, uji t dan uji F. Untuk mempermudah proses estimasi dan untuk menghindari adanya kemungkinan terjadinya kesalahan, maka proses estimasi dalam penelitian ini menggunakan program SPSS (*Statistics Package Social Science*).

Penjelasan berikut ini menguraikan hasil estimasi yang meliputi : penyajian hasil estimasi dan pengujian hasil pengaruh antara variabel terikat (*dependent variable*) dengan variabel bebas (*independent variable*) secara statistik. Prosedur analisis yang dilakukan meliputi pengujian variabel-variabel bebas secara bersama-sama dan pengujian variabel bebas secara parsial atau individual.

Adapun hasil yang diperoleh dari penelitian dan setelah melalui tahapan proses pengolahan data, (hasil selengkapnya bisa dilihat dalam lampiran) diperoleh hasil, yang kemudian dapat diimplementasikan dalam bentuk analisis sebagai berikut :

Tabel 2.

Matrik Koefisien Regresi Linier Berganda

Variabel	Koefisien	Standard Error	t
Constant	1,252	0,569	0,572
X ₁	0,275	2,785	0,008
X ₂	0,561	4,913	0,000
X ₃	0,287	2,928	0,004

X ₄	0,177	1,770	0,027
X ₅	0,107	1,115	0,348

Sumber : Data Hasil Pengolahan SPSS.

Adjusted R Squared = 0,734

R Squared = 0,761

F-statistik = 28,001

Setelah dihitung dengan menggunakan komputer program SPSS diperoleh nilai untuk :

a = 1,252 Jika variabel *colleteral*, *capacity*, *capital*, *condition* dan *characteristic* sama dengan nol, maka pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance sebesar 1,252

b₁ = 0,275 Jika variabel *colleteral* meningkat 1 satuan, maka pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance akan meningkat 0,275.

b₂ = 0,561 Jika variabel *capacity* meningkat 1 satuan, maka pemberian kredit PT. Mandala MultiFinance akan meningkat 0,561.

b₃ = 0,287 Jika variabel *capital* meningkat 1 satuan, maka pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance akan meningkat 0,287.

b₄ = 0,177 Jika variabel *condition* meningkat 1 satuan, maka pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance akan meningkat 0,177.

$b_5 = 0,107$ Jika variabel *characteristic* meningkat 1 satuan, maka pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance akan meningkat 0,107.

Dengan demikian persamaan regresinya adalah sebagai berikut :

$$Y = 1,252 + 0,275 X_1 + 0,561 X_2 + 0,287 X_3 + 0,177 X_4 + 0,107 X_5$$

4. Uji t

Uji t-statistik ini bertujuan untuk menguji, apakah variabel independen *colleteral*, *capacity*, *capital*, *condition* dan *characteristic* secara individu (dengan mengasumsikan variabel yang lain tetap/kosong) mampu mempengaruhi besarnya variabel dependen pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance.

a. Uji-t Variabel *Colleteral* (X_1) Terhadap Pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance (Y)

Langkah-langkah pengujian :

1) Komposisi hipotesis

$H_0 : \beta = 0$, berarti tidak ada pengaruh *colleteral* terhadap pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance.

$H_i : \beta \neq 0$, berarti ada pengaruh *colleteral* terhadap pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance.

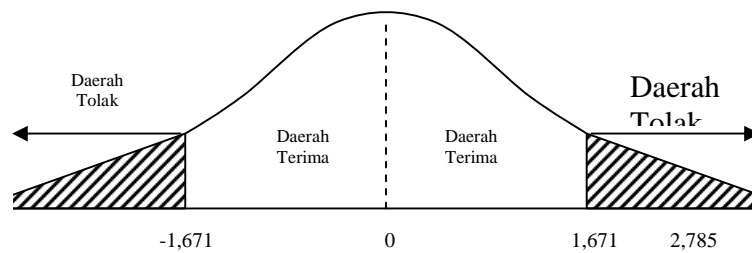
2) Level of significant = 0,05

3) Nilai $t_{tabel} = 1,671$

H_0 diterima apabila $-t_{tabel} \leq t_{hitung} \leq t_{tabel}$

Ho ditolak apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $-t_{hitung} < -t_{tabel}$

4) Nilai $t_{hitung} = 2,785$



5) Kesimpulan

Dari perhitungan diperoleh $t_{hitung} = 2,785 > t_{tabel} = 1,671$ maka hipotesis yang menyatakan bahwa variabel *colleteral* mampu mempengaruhi pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance dengan H_0 ditolak, hipotesa alternatif diterima. Artinya secara individu variabel *colleteral* berpengaruh secara positif terhadap pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance Solo.

b. Uji-t Variabel *Capacity* (X_2) Terhadap Pemberian Kredit pada PT. Mandala MultiFinance (Y)

Langkah-langkah pengujian :

1) Komposisi hipotesis

$H_0 : \beta = 0$, berarti tidak ada pengaruh *capacity* terhadap pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance.

$H_1 : \beta \neq 0$, berarti ada pengaruh *capacity* terhadap pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance.

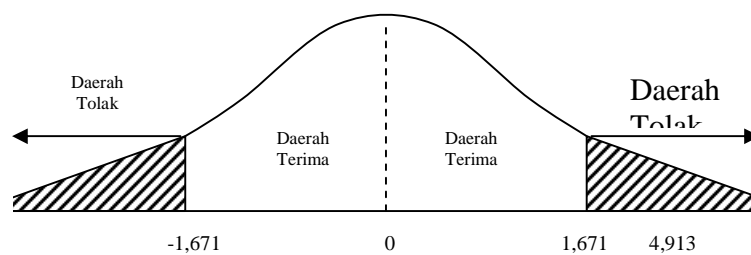
2) Level of significant = 0,05

3) Nilai $t_{tabel} = 1,671$

Ho diterima apabila $-t_{tabel} \leq t_{hitung} \leq t_{tabel}$

Ho ditolak apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $-t_{hitung} < -t_{tabel}$

4) Nilai $t_{hitung} = 4,913$



5) Kesimpulan

Dari hasil perhitungan diperoleh $t_{hitung} = 4,913 > t_{tabel} = 1,671$, maka hipotesis menyatakan bahwa variabel *capacity* mampu mempengaruhi pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance dengan Ho ditolak, dengan demikian berarti H_a diterima. Artinya secara individu variabel *capacity* mampu mempengaruhi secara signifikan terhadap pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance Solo.

c. Uji-t Variabel *Capital* (X_3) Terhadap Pemberian Kredit pada PT. Mandala MultiFinance

Langkah-langkah pengujian :

1) Komposisi hipotesis

$H_0 : \beta = 0$, berarti tidak ada pengaruh *capital* terhadap pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance.

$H_1 : \beta \neq 0$, berarti ada pengaruh *capital* terhadap pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance.

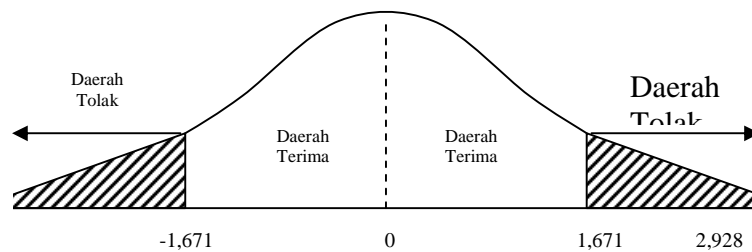
2) Level of significant = 0,05

3) Nilai $t_{tabel} = 1,671$

H_0 diterima apabila $-t_{tabel} \leq t_{hitung} \leq t_{tabel}$

H_0 ditolak apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $-t_{hitung} < -t_{tabel}$

4) Nilai $t_{hitung} = 2,928$



5) Kesimpulan :

Diperoleh $t_{hitung} = 2,928 > t_{tabel} = 1,671$, maka hipotesis yang menyatakan bahwa variabel *capital* mampu mempengaruhi pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance dengan H_a diterima, dengan demikian berarti H_0 ditolak. Artinya secara individu variabel *capital*

mampu mempengaruhi secara signifikan terhadap pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance Solo.

d. Uji-t Variabel *Condition* (X_4) Terhadap Pemberian Kredit pada PT.

Mandala MultiFinance

Langkah-langkah pengujian :

1) Komposisi hipotesis

$H_0 : \beta = 0$, berarti tidak ada pengaruh *condition* terhadap pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance.

$H_i : \beta \neq 0$, berarti ada pengaruh *condition* terhadap pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance.

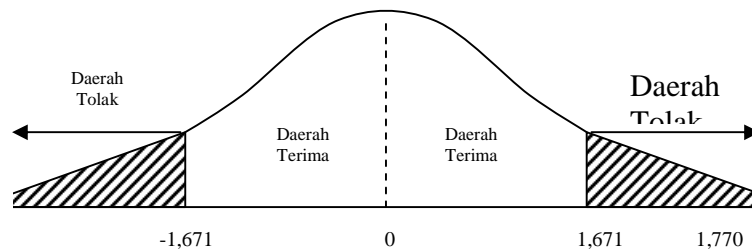
2) Level of significant = 0,05

3) Nilai $t_{tabel} = 1,671$

H_0 diterima apabila $-t_{tabel} \leq t_{hitung} \leq t_{tabel}$

H_0 ditolak apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $-t_{hitung} < -t_{tabel}$

4) Nilai $t_{hitung} = 1,770$



5) Kesimpulan :

Diperoleh $t_{hitung} = 1,770 > t_{tabel} = 1,671$, maka hipotesis yang menyatakan bahwa variabel *condition* mampu mempengaruhi pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance dengan H_a diterima, dengan demikian berarti H_0 ditolak. Artinya secara individu variabel *capital* mampu mempengaruhi secara signifikan terhadap pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance Solo.

e. Uji-t Variabel *Characteristic* (X_5) Terhadap Pemberian Kredit pada PT.

Mandala MultiFinance

Langkah-langkah pengujian :

1) Komposisi hipotesis

$H_0 : \beta = 0$, berarti tidak ada pengaruh *characteristic* terhadap pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance.

$H_1 : \beta \neq 0$, berarti ada pengaruh *characteristic* terhadap pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance.

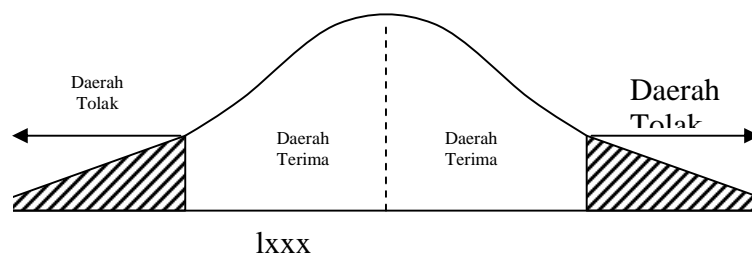
2) Level of significant = 0,05

3) Nilai $t_{tabel} = 1,671$

H_0 diterima apabila $-t_{tabel} \leq t_{hitung} \leq t_{tabel}$

H_0 ditolak apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $-t_{hitung} < -t_{tabel}$

4) Nilai $t_{hitung} = 1,115$



-1,671 0 1,115 1,671

5) Kesimpulan :

Diperoleh $t_{hitung} = 1,115 < t_{tabel} = 1,671$, maka hipotesis yang menyatakan bahwa variabel *characteristic* tidak mampu mempengaruhi pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance dengan H_a diterima, dengan demikian berarti H_0 ditolak. Artinya secara individu variabel *characteristic* tidak mampu mempengaruhi secara signifikan terhadap pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance Solo.

5. Uji F

Uji F ini bertujuan untuk menguji apakah variabel independen (*colleteral, capacity, capital, condition* dan *characteristic*) secara bersama-sama mampu mempengaruhi besarnya variabel dependen (pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance) secara nyata/signifikan atau tidak.

Tabel 3.

Hasil Perolehan Uji F-statistik

Model	Sum of squares	df	Mean square	F	Sig.
Regression	104,529	5	20,906	28,001	0,000
Residual	32,851	44	0,747		
Total	137,380	49			

Sumber : Data yang telah diolah.

a. Komposisi hipotesis

$$H_0 := \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = \beta_5 = 0$$

Berarti tidak ada pengaruh secara serentak antara variabel X_1, X_2, X_3, X_4 dan X_5 terhadap Y

$$H_1 := \beta_1 \neq \beta_2 \neq \beta_3 \neq \beta_4 \neq \beta_5 \neq 0$$

Berarti ada pengaruh secara serentak antara variabel X_1, X_2, X_3, X_4 dan X_5 terhadap Y

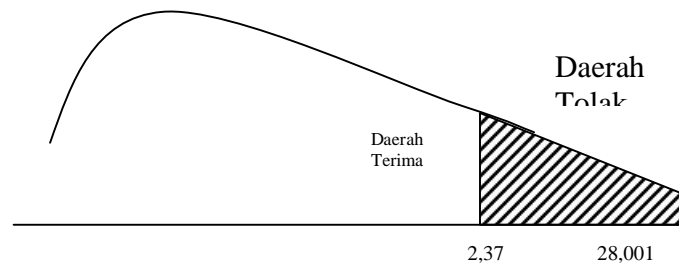
b. Level of significant = 0,05

c. Nilai $F_{\text{tabel}} = 2,37$

Ho diterima apabila $F_{\text{hitung}} \leq F_{\text{tabel}}$

Ho ditolak apabila $F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}}$

d. Nilai $F_{\text{hitung}} = 28,001$



e. Kesimpulan

Dari hasil perhitungan dengan menggunakan program bantu SPSS, diketahui besarnya $F = 28,001$ sedangkan nilai F_{tabel} dengan menggunakan $\alpha = 0,05$ dan $df_1 = 5; df_2 = 44$ ($F_{(0,05;5;44)}$), diperoleh nilai F_{tabel} sebesar 2,37. Secara bersama-sama variabel independen (*colleteral, capacity,*

capital, candition dan *characteristic*) mempengaruhi pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance Solo.

6. Koefisien Determinasi (R^2)

Dari analisis diperoleh nilai $R^2 = 0,761$, berarti sumbangan variabel independen (*colleteral, capacity, capital, candition* dan *characteristic*) terhadap variabel dependen (pemberian kredit) sebesar 76,1 %, sedangkan sisanya sebesar $100 \% - 76,1 \% = 23,9 \%$ dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

Dari hasil perhitungan tersebut, maka hipotesis yang berbunyi :

3. Diduga terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi pemberian kredit di PT. Mandala *Multifinance* Solo, ternyata terbukti kebenarannya.
4. Diduga faktor *capital* yang paling dominan mempengaruhi pemberian kredit di PT. Mandala *Multifinance* Solo, ternyata terbukti kebenarannya.

BAB V

KASIMPULAN DAN SARAN

C. Kesimpulan

1. Hasil uji validitas untuk kuesioner faktor-faktor yang mempengaruhi pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance Solo ternyata dari 60 item pertanyaan semuanya berstatus valid dan yang tidak valid atau gugur tidak ada.
2. Uji reliabilitas di peroleh nilai koefisien alpha mendekati angka satu (cukup tinggi) maka dapat dikatakan bahwa pertanyaan-pertanyaan yang diajukan kepada responden adalah realibel handal.
3. Setelah dihitung dengan menggunakan komputer program SPSS diperoleh nilai untuk :
 - a = 1,252 Jika variabel *colleteral*, *capacity*, *capital*, *condition* dan *characteristic* sama dengan nol, maka pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance sebesar 1,252
 - b₁ = 0,275 Jika variabel *colleteral* meningkat 1 satuan, maka pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance akan meningkat 0,275.
 - b₂ = 0,561 Jika variabel *capacity* meningkat 1 satuan, maka pemberian kredit PT. Mandala MultiFinance akan meningkat 0,561.

$b_3 = 0,287$ Jika variabel *capital* meningkat 1 satuan, maka pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance akan meningkat 0,287.

$b_4 = 0,177$ Jika variabel *condition* meningkat 1 satuan, maka pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance akan meningkat 0,177.

$b_5 = 0,107$ Jika variabel *characteristic* meningkat 1 satuan, maka pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance akan meningkat 0,107.

Dengan demikian persamaan regresinya adalah sebagai berikut :

$$Y = 1,252 + 0,275 X_1 + 0,561 X_2 + 0,287 X_3 + 0,177 X_4 + 0,107 X_5$$

4. Uji t-statistik ini bertujuan untuk menguji, apakah variabel independen *colleteral*, *capacity*, *capital*, *condition* dan *characteristic* secara individu (dengan mengasumsikan variabel yang lain konstan) mampu mempengaruhi besarnya variabel dependen pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance.
 - a. Dari perhitungan diperoleh $t_{hitung} = 2,785 > t_{tabel} = 1,671$ maka hipotesis yang menyatakan bahwa variabel *colleteral* mampu mempengaruhi pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance dengan H_0 ditolak, hipotesa alternatif diterima.
 - b. Dari hasil perhitungan diperoleh $t_{hitung} = 4,913 > t_{tabel} = 1,671$, maka hipotesis menyatakan bahwa variabel *capacity* mampu mempengaruhi

pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance dengan H_0 ditolak, dengan demikian berarti H_a diterima.

- c. Diperoleh $t_{hitung} = 2,928 > t_{tabel} = 1,671$, maka hipotesis yang menyatakan bahwa variabel *capital* mampu mempengaruhi pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance dengan H_a diterima, dengan demikian berarti H_0 ditolak.
 - d. Diperoleh $t_{hitung} = 1,770 > t_{tabel} = 1,671$, maka hipotesis yang menyatakan bahwa variabel *condition* mampu mempengaruhi pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance dengan H_a diterima, dengan demikian berarti H_0 ditolak.
 - e. Diperoleh $t_{hitung} = 1,115 < t_{tabel} = 1,671$, maka hipotesis yang menyatakan bahwa variabel *characteristic* tidak mampu mempengaruhi pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance dengan H_a diterima, dengan demikian berarti H_0 ditolak.
5. Uji F ini bertujuan untuk menguji apakah variabel independen (*colleteral*, *capacity*, *capital*, *condition* dan *characteristic*) secara bersama-sama mampu mempengaruhi besarnya variabel dependen (pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance) secara nyata/signifikan atau tidak.

Dari hasil perhitungan dengan menggunakan program bantu SPSS, diketahui besarnya $F = 28,001$ sedangkan nilai F_{tabel} dengan menggunakan $\alpha = 0,05$ dan $df_1 = 5$; $df_2 = 44$ ($F_{(0,05;5;44)}$), diperoleh nilai F_{tabel} sebesar 2,37. Secara bersama-sama variabel independen (*colleteral*, *capacity*, *capital*, *candition*

dan *characteristic*) mempengaruhi pemberian kredit pada PT. Mandala MultiFinance Solo.

6. Dari hasil perhitungan tersebut, maka hipotesis yang berbunyi : (a) Diduga terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi pemberian kredit di PT. Mandala *Multifinance* Solo, ternyata terbukti kebenarannya. (b) Diduga faktor *capital* yang paling dominan mempengaruhi pemberian kredit di PT. Mandala *Multifinance* Solo, ternyata terbukti kebenarannya.

D. Saran-saran

1. PT. Mandala *Multifinance* Solo masih perlu mempertimbangkan pemohon kredit pada aspek jangka waktu pengembalian, karena umumnya debitur memiliki kelemahan prinsip dalam hal pengembalian angsuran kredit dan bunganya.
2. Sebelum menentukan pemberian kredit kepada pemohon (debitur) sebaiknya petugas (staf) kredit, lebih menekankan pada prediksi positif terhadap layak tidaknya calon debitur mendapatkan kredit yang diajukan dengan mempertimbangkan keseimbangan aspek modal yang dimiliki, pengalaman kerja, volume usaha dan jangka waktu kredit.
3. Perlu penelitian lebih lanjut dengan menggunakan variabel dari aspek debitur, misalnya : lama usaha, umur, status dalam masyarakat, besarnya jaminan dan sebagainya, sehingga diperoleh hasil yang lebih valid.

DAFTAR PUSTAKA

Dahlan Slamet, Perkreditan Tentang Bank dan Lembaga-lembaga Keuangan Kita, Edisi I, Yogyakarta, BPFE, 1993.

Damador Gujarati, Ekonometrika Dasar, Penerbit PT. Gelora Aksara Pratama, Jakarta, 1999.

Djarwanto, PS & Pangestu Subagyo, Statistik Induktif, Edisi Keempat, PT. BPFE, Yogyakarta, 1993.

Fandy Tjiptono, Total Quality Management, Andi Offset, Yogyakarta, 1996.

Saifudin Azwar, Metode Statistik II, Rajawali, Jakarta, 1992.

Suharsini Arikunto, Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek, Rineka Cipta, Jakarta, 1996.

Suyatno Thomas, Dasar-dasar Perkreditan, Edisi 4, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 1995.

Tjoekam, Manajemen Perkreditan Bagi Bank Komersial, Edisi 2, Yogyakarta, BPFE, 1999.

William J Stanton dalam Basu Swastha DH dan T. Hani Handoko, Manajemen Pemasaran Analisa Perilaku Konsumen, Liberty, Yogyakarta, 1985.

Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan.

Undang-undang Nomor 23 Tahun 1999 Tentang Bank Indonesia.

Peraturan Pemerintah Nomor 1 Tahun 1998 Tentang Pengawasan Terhadap Urusan Kredit.

- Alwy, Syafaruddin, *Alat-alat Analisis dalam Pembelian*, Edisi ketiga, Cetakan pertama, Andi Ofset Yogyakarta, 1993.**
- Foster, George, *Financial Statement Analysis*, Edisi kelima, Printice Hall, 1994.**
- Harnanto, *Akuntansi Keuangan Intermediate*, Edisi kedua, Cetakan kedua, Liberty Yogyakarta, 1992.**
- Helfert, Erich A., *techniques of Financial Analysis*, Seventh Edition, Richard D Irwin inc, 1993.**
- Husnan, Suad, *Pembelian Perusahaan : Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, Edisi ketiga, Liberty, Yogyakarta, 1994.**
- IAI, *Standar Akuntansi Keuangan*, buku satu, Salemba Empat 1994.**
- Livingstone, Jhon Leslie, *Portable MBA : Keuangan dan Akuntansi*, Cetakan pertama, Binarupa Aksara, 1994.**
- Mahmud, Zein Hasan, *Perkembangan Pasar Modal Sebagai Sumber Pembiayaan Perusahaan : Kendala dan Tantangan*. makalah stadium General FE - UII Yogyakarta, 1992.**
- Riyanto, Bambang, *Dasar-dasar Pembelian Perusahaan (Modal Kerjadan Capital Budgeting)*, cetakan Pertama, PT Hanindita, Yogyakarta, 1985.**
- Subagyo, Pangestu, *Statistik Induktif*, Edisi keempat, Cetakan kedua, BPFE - UGM, Yogyakarta, 1994.**

