

**PERANAN ANALISIS KREDIT DALAM PROSES
PEMBERIAN KREDIT TERHADAP PROFITABILITAS
PADA PT ITC FINANCE CABANG MEDAN**

SKRIPSI

OLEH:

**DEVI SYAFAREYA
NPM. 05 832 0155**



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2008**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 9/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
Access From (repository.uma.ac.id)9/2/24

JUDUL SKRIPSI : PERANAN ANALISIS KREDIT DALAM PROSES PEMBERIAN KREDIT TERHADAP PROFITABILITAS PADA PT ITC FINANCE CABANG MEDAN

Nama : DEVI SYAFAREYA

NPM : 05 832 0155

Jurusan : MANAJEMEN

MENYETUJUI:

KOMISI PEMBIMBING

PEMBIMBING I



DRS. PATAR MARBUN, MSi

PEMBIMBING II



IHSAN EFFENDI, SE, MSi

MENGETAHUI :

KETUA JURUSAN



IHSAN EFFENDI, SE, MSi

DEKAN



PROF. DR. H. SYA'AD AFIFUDDIN, SE, MEd

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 9/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
Access From (repository.uma.ac.id)9/2/24

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena dengan berkat dan rahmatNya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, yang merupakan salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna dikarenakan terbatasnya pengetahuan dan pengalaman penulis. Oleh karena itu dengan kerendahan hati penulis mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak yang sifatnya membangun demi untuk kesempurnaan penulisan skripsi ini.

Dalam penyelesaian skripsi ini penulis banyak menerima bantuan baik bimbingan, pengarahan, dan nasehat-nasehat dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis dengan tulus ikhlas mengucapkan terima kasih serta penghargaan yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. A. Ali Ya'kub Matondang, MA, selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Prof.Dr.H. Sya'ad Afifuddin, SE, Mec, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
3. Bapak Ihsan Effendi, SE, Msi, selaku Ketua Jurusan Manajemen sekaligus sebagai dosen pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan dan arahan demi kesempurnaan skripsi ini.

4. Bapak Drs. Patar Marbun, Msi, selaku dosen pembimbing I yang telah membimbing dan mengarahkan penulis sampai selesainya skripsi ini.
5. Seluruh staf pengajar dan staf administrasi Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area yang telah banyak membantu penulis selama perkuliahan dan penyelesaian skripsi ini.
6. Ibu Yuni Trisnawati, selaku Coordinator Admin. Collection PT ITC Finance Cabang Medan yang telah membantu memberikan motivasi dan data-data yang penulis butuhkan dalam penulisan skripsi ini.
7. Seluruh karyawan/ti PT PT ITC Finance Cabang Medan yang telah memberikan motivasi dan kerja sama yang baik kepada penulis.
8. Papa, mama dan adik-adik tercinta yang telah memberikan kasih sayang, semangat dan do'a yang tak terhingga.
9. Papi yang telah memberikan banyak dukungan materi dan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan kuliah di Universitas Medan Area.
10. Yang teristimewa Ir. Suhemi yang telah banyak memberikan perhatian, semangat, dan do'a yang tulus hingga selesainya skripsi ini.
11. Seluruh teman-teman yang tidak dapat penulis sebutkan namanya satu per satu yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini baik secara langsung maupun tidak langsung.

Penulis

Devi Syafareya

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR TABEL	viii
 BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Manfaat Penelitian	3
 BAB II : LANDASAN TEORITIS	
A. Uraian Teoritis.....	4
1. Pengertian dan Jenis-jenis Kredit.....	4
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi untuk memperoleh kredit	7
3. Prosedur Pemberian Kredit	14
5. Pengertian Profitabilitas dan Faktor-faktor yang mempengaruhinya	17
B. Kerangka Konseptual.....	19
C. Hipotesis	20
 BAB III: METODOLOGI PENELITIAN	
A. Tempat dan Waktu Penelitian.....	21
B. Populasi dan Sampel.....	21
C. Definisi Operasional	22
D. Jenis dan Sumber Data.....	23
E. Teknik Pengumpulan Data	24
F. Teknik Analisis Data	24

BAB IV : ANALISIS DAN EVALUASI

A. Analisis

1. Gambaran Umum PT. ITC Finance Medan 26
2. Struktur Organisasi PT. ITC Finance Medan 27
3. Prosedur Pemberian Kredit..... 34
4. Faktor-faktor yang mempengaruhi Profitabilitas..... 39
5. Hambatan-hambatan yang dihadapi dan cara mengatasinya 41

B. Evaluasi

1. Uji Tabel..... 42
2. Uji Hipotesis..... 49

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

- A. Kesimpulan 51
- B. Saran 51

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1. Kerangka Konseptual.....	20
2. Struktur Organisasi PT. ITC Finance Medan	30
3. Kurva Pengujian Hipotesis.....	50



DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Instrumen Skala Likert.....	23
2. PT. ITC Finance Medan Tahun 2005 dan 2006	37
3. Tabulasi Skor Data Pemberian Kredit	44
4. Tabulasi Skor Data Profitabilitas.....	45
5. Tabel Bantu Perhitungan Variabel x dan Variabel y	46



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam perekonomian modern, transaksi kredit lazim dilakukan. Misalnya pedagang menjual barangnya kepada masyarakat yang pembayarannya dilakukan kemudian secara berangsur-angsur. Atau, bank memberikan pinjaman kepada nasabahnya dan si nasabah membayar pinjaman tersebut berangsur-angsur. Dari contoh ini dapat disimpulkan bahwa “tukang kredit” percaya bahwa pembeli atau peminjam akan membayar utangnya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Sedangkan menurut Undang-undang perbankan No.10 tahun 1998, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara perusahaan perkreditan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak meminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan atau kredit dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang. Contoh berbentuk tagihan (kredit barang), misalnya perusahaan pembiayaan membiayai kredit untuk pembelian sebuah sepeda motor. Kredit ini berarti nasabah tidak memperoleh uang tetapi sepeda motor, karena perusahaan membayar langsung ke developer dan nasabah hanya membayar cicilan sepeda motor tersebut setiap bulan. Kemudian adanya kesepakatan antara pihak perusahaan (kreditur) dengan nasabah penerima kredit (kreditur), bahwa mereka sepakat sesuai dengan perjanjian yang telah dibuatnya.

PT. ITC Finance Medan merupakan suatu perusahaan swasta yang bergerak dalam bidang perkreditan atau leasing. Untuk menciptakan suatu pendapatan, perusahaan ini melakukan penyaluran perkreditan atau leasing kepada para kreditur yang disebut dengan pembiayaan atau pemberian kredit.

Salah satu perusahaan perkreditan atau leasing yang diambil sebagai objek penelitian ini adalah PT. ITC Finance Medan yang berkedudukan di Jalan H.M. Yamin No. 169 - Medan, perusahaan leasing tersebut telah lama berdiri yang mempunyai kegiatan perkreditan yang berkesinambungan. Berdasarkan uraian tersebut di atas penulis merasa tertarik untuk meneliti lebih lanjut dan menuangkannya dalam sebuah tulisan ilmiah berbentuk skripsi dengan judul : "Peranan Analisis Kredit Dalam Proses Pemberian Kredit Terhadap Provitabilitas pada PT. ITC Fianance Cabang Medan".

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan prapenelitian yang telah dilakukan penulis, ditemukan adanya beberapa masalah yang kemudian dapat dirumuskan masalah tersebut sebagai berikut : “Apakah analisis kredit dalam proses pemberian kredit dapat berpengaruh terhadap profitabilitas pada PT. ITC Finance Medan?”

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana pemberian kredit yang dilakukan oleh PT. ITC Finance Medan.
2. Untuk mengetahui profitabilitas PT. ITC Finance Medan.
3. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh pemberian kredit terhadap profitabilitas pada PT. ITC Finance Medan.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Sebagai bahan masukan tentang pelaksanaan pemberian kredit terhadap profitabilitas perusahaan.
2. Sebagai referensi bagi penelitian lebih lanjut tentang pelaksanaan pemberian kredit terhadap profitabilitas.
3. Sedapat mungkin menarik kesimpulan untuk memberikan saran yang mungkin berguna bagi PT. ITC Finance Cabang Medan.

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Uraian Teoritis

1. Pengertian dan Jenis-jenis Kredit

1.1. Pengertian Kredit

Istilah kredit berasal dari bahasa Yunani "*credere*" yang berarti kepercayaan *truth* atau *fait*). Oleh karena itu dasar dari kredit adalah kepercayaan. Seseorang atau suatu badan yang memberikan kredit (kreditur) percaya bahwa penerima kredit (debitur) di masa mendatang akan sanggup memenuhi segala sesuatu yang telah dijanjikan.

Sedangkan menurut Suyatno, Thomas dan dkk, (2003 : 13), kredit adalah "Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga".

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan atau kredit dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang. Contoh berbentuk tagihan (kredit barang), misalnya perusahaan pembiayaan membiayai kredit untuk pembelian sebuah sepeda motor. Kredit ini berarti nasabah tidak memperoleh uang tetapi sepeda motor, karena perusahaan membayar langsung ke developer dan nasabah hanya membayar cicilan sepeda motor tersebut setiap bulan. Kemudian adanya kesepakatan antara

pihak perusahaan (kreditur) dengan nasabah penerima kredit (kreditur), bahwa mereka sepakat sesuai dengan perjanjian yang telah dibuatnya.

1.2. Jenis-jenis Kredit

Kredit disediakan oleh bank kepada orang dan lembaga yang memerlukannya. Sinungan, Muchdarsyah (2000 : 83-84), terdapat banyak tujuan kredit, yang di kelompokkan sebagai berikut :

a. Tujuan Pemakaian Kredit

Berdasarkan tujuan pemakaiannya kredit dikelompokkan menjadi kredit konsumtif dan produktif.

1) Kredit Konsumtif

Kredit Konsumtif adalah kredit yang digunakan oleh konsumen untuk tujuan konsumtif, misalnya kredit pembelian kendaraan bermotor.

2) Kredit Produktif

Kredit produktif adalah kredit yang digunakan untuk meningkatkan usaha, misalnya pembelian mesin-mesin pabrik.

b. Kredit Menurut Waktunya

1) Kredit Jangka Pendek

Kredit jangka pendek adalah kredit yang jangka pengambilannya kurang dari satu tahun.

2) Kredit Jangka Menengah

Kredit jangka menengah adalah kredit yang jangka pengambilannya antara satu sampai tiga tahun.

3) Kredit Jangka Panjang

Kredit jangka panjang adalah kredit yang jangka pengambilannya lebih dari tiga tahun.

c. Kredit Berdasar Jaminan

1) Kredit tanpa jaminan adalah kredit yang didasarkan “kepercayaan” saja, berdasarkan Undang-Undang Bank No. 10 Tahun 1998.

2) Kredit Dengan Jaminan

Kredit dengan jaminan adalah kredit yang diberikan dengan jaminan barang fisik atau non fisik, misalnya jaminan obligasi atau surat-surat berharga.

d. Kredit Berdasarkan Sumbernya

1) Kredit Dalam Negeri

Kredit dalam negeri adalah kredit yang sumber dan pemakainya berasal dari dalam negeri.

2) Kredit Luar Negeri

Kredit luar negeri adalah kredit yang berasal dari luar negeri untuk pemakai kredit dalam negeri.

e. Kredit Berdasarkan Subjek

1) Kredit Penjual

Kredit penjual adalah kredit yang diberikan penjual kepada pembeli dengan cara menyerahkan barang terlebih dahulu, pembayaran dilakukan kemudian.

2) Kredit Pembeli

Kredit pembeli adalah kredit yang diberikan oleh pembeli kepada penjual dengan cara pembayaran lebih dahulu, barang diserahkan kemudian.

3) Kredit Perbankan

Kredit perbankan adalah kredit yang diberikan oleh bank kepada nasabah atau pelanggan.

4) Kredit Pemerintah

Kredit pemerintah adalah kredit yang diberikan pemerintah kepada rakyatnya atau jajaran dibawahnya.

5) Kredit Luar Negeri

Kredit luar negeri adalah kredit yang berasal dari luar negeri (pemerintah atau swasta) dalam rangka kerja sama antar pemerintah atau swasta.

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi untuk memperoleh kredit

Kredit yang diberikan oleh suatu lembaga kredit didasarkan atau kepercayaan, sehingga dengan demikian pemberian kredit merupakan pemberian kepercayaan. Ini berarti bahwa suatu lembaga kredit baru akan memberikan kredit kalau ia betul-betul yakin bahwa si penerima kredit akan mengembalikan pinjaman yang diterimanya sesuai dengan jangka waktu dan syarat-syarat yang telah disetujui oleh kedua pihak. Tanpa keyakinan tersebut, suatu lembaga kredit tidak akan meneruskan simpanan masyarakat yang diterimanya.

Hadiwidjaja dan R.A. Rivai Wirasasmita, (2000 : 132) faktor yang mempengaruhi untuk memperoleh kredit sebagai berikut :

1. Kepercayaan
2. Kesepakatan
3. Jangka Waktu
4. Resiko
5. Balas Jasa”.

ad.1. Kepercayaan

Kepercayaan merupakan suatu keyakinan bagi si pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan (baik berupa uang, barang dan jasa) benar-benar diterima kembali dimasa yang akan datang sesuai jangka waktu kredit. Kepercayaan diberikan oleh perusahaan sebagai dasar utama yang melandasi mengapa suatu kredit berani dikucurkan. Oleh karena itu sebelum kredit dikucurkan harus dilakukan penelitian dan penyelidikan lebih dahulu secara mendalam tentang kondisi nasabah.

ad.2. Kesepakatan

Kesepakatan ini dituangkan dalam satu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing. Kesepakatan ini kemudian dituangkan dalam akad kredit dan ditandatangani kedua belah pihak sebelum kredit dikucurkan.

ad.3. Jangka Waktu

Setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati. Jangka waktu tersebut bisa berbentuk jangka pendek (dibawah 1 tahun), jangka menengah (1 sampai 3 tahun) atau jangka panjang (di atas 3 tahun). Jangka

waktu merupakan batas waktu pengembalian angsuran kredit yang sudah disepakati kedua belah pihak.

ad.4. Resiko

Akibat adanya tenggang waktu, maka pengembalian kredit akan memungkinkan suatu resiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu kredit. Semakin panjang suatu jangka waktu kredit, maka semakin besar risikonya, demikian pula sebaliknya.

ad.5. Balas Jasa

Bagi perusahaan pembiayaan merupakan keuntungan atau pendapatan atas pemberian suatu kredit. Disamping dalam bentuk bunga, perusahaan juga membebankan kepada nasabah biaya administrasi kredit yang juga merupakan keuntungan perusahaan.

Dalam pemberian kredit, maka perusahaan harus menganalisis dari calon debitur tersebut, apakah calon debitur tersebut dapat dipercaya atau diandalkan dalam memenuhi kewajibannya untuk melakukan pembayaran terhadap kreditnya pada masa yang akan datang. Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pemberian kredit menurut Hadiwidjaja dan R.A. Rivai

Wirasmita (2006 : 171-172) adalah :

1. Sifat-sifat si calon debitur (*Character*).
2. Modal dasar si calon debitur (*Capital*).
3. Kemampuan si calon debitur (*Capacity*).
4. Jaminan yang disediakan calon debitur (*Callateral*).
5. Kondisi perekonomian (*Condition of economy*)”.

ad.1. Sifat-sifat si calon debitur (*Character*).

Penilaian karakter anggota merupakan masalah yang cukup kompleks karena berkaitan dengan watak dan perilaku seseorang baik secara individual maupun dalam komunitas atau lingkungan usahanya. Pejabat analisis dalam melakukan penilaian karakter debitur perlu memperhatikan terutama sifat-sifat sebagai berikut : kejujuran, ketulusan, kecerdasan, kesehatan, kebiasaan-kebiasaan, temperamental, kaku, membanggakan diri secara berlebihan dan sebagainya. Informasi lain yang juga sangat krusial untuk diketahui adalah apakah calon debitur tersebut masuk dalam daftar orang tercela (DOT) atau daftar hitam. Untuk mendapatkan informasi tambahan mengenai pribadi calon debitur disamping dapat diketahui dari biodatanya juga dapat diperoleh melalui lingkungan usahanya, misalnya asosiasi usaha.

Pada prinsipnya penilaian karakter anggota ini dimaksudkan untuk mengetahui sejauhmana itikad baik dan kemauan debitur untuk melunasi kewajibannya (*willingness to pay*) sesuai dengan yang disepakati dalam perjanjian kredit.

ad.2. Modal dasar si calon debitur (*Capital*).

Penilaian modal dilakukan untuk melihat apakah debitur memiliki modal yang memadai untuk menjalankan dan memelihara kelangsungan usahanya. Semakin besar jumlah modal yang ditanamkan oleh debitur ke dalam usaha yang akan dibiayai dengan dana koperasi semakin menunjukkan keseriusan debitur untuk menjalankan usahanya tersebut. Disamping itu, besarnya modal akan memperkuat daya tahan usaha anggota menghadapi siklus atau

fluktuasi bisnis. Penilaian terhadap permodalan ini penting mengingat kredit yang diberikan koperasi hanya sebagai tambahan pembiayaan dan bukan untuk membiayai keseluruhan dana atau modal yang dibutuhkan debitur. Karena itu idealnya, jumlah kredit koperasi tidak melebihi jumlah modal yang ditanamkan debitur. Modal yang dimaksudkan disini dapat berupa barang-barang bergerak dan tidak bergerak.

ad.3. Kemampuan si calon debitur (*Capacity*).

Capacity berkaitan dengan kemampuan peminjam mengelola usahanya secara sehat untuk kemudian memperoleh laba sesuai yang diperkirakan. Penilaian kemampuan tersebut perlu untuk mengetahui sejauhmana hasil usaha debitur dapat membayar semua kewajibannya (*ability to pay*) tepat pada waktunya sesuai dengan perjanjian kredit. Selanjutnya untuk mengukur *capacity* debitur harus dilakukan penelitian terhadap kemampuannya di bidang manajemen, bidang keuangan, pemasaran, dan kemampuan dibidang teknis. Dengan demikian penilaian kemampuan ini pada dasarnya berkaitan dengan kemampuan debitur mengelola usahanya sehingga dapat berkembang dengan memanfaatkan kredit koperasi.

ad.4. Jaminan yang disediakan calon debitur (*Callateral*).

Penilaian barang jaminan (*calleteral*) yang diserahkan debitur sebagai jaminan atas kredit bank yang diperolehnya adalah untuk mengetahui sejauhmana nilai barang atau agunan tersebut dapat menutupi resiko kegagalan pengembalian kewajiban-kewajiban debitur. Fungsi jaminan disini adalah sebagai alat pengamanan terhadap kemungkinan tidak mampunya

debitur melunasi kewajibannya. Dalam hubungan ini suatu proyek yang akan dibiayai mungkin fleksible namun belum tentu koperasi atau memenuhi syarat untuk memperoleh kredit koperasi misalnya tidak memadainya jaminan.

ad.5. Kondisi perekonomian (*Condition of economy*)

Kondisi ekonomi yaitu berkaitan dengan keadaan perekonomian suatu saat yang secara langsung mempengaruhi kegiatan usaha debitur. Untuk meneliti kondisi ekonomi perlu memperhatikan keadaan conjungtur. Begitu pula peraturan-peraturan dan kebijakan pemerintah yang mungkin akan berdampak pada perekonomian secara regional, nasional dan internasional terutama yang berhubungan dengan sektor usaha debitur. Kondisi ekonomi yang perlu diperhatikan antara lain mencakup yaitu : masalah pemasaran yang meliputi perkiraan permintaan, daya beli masyarakat, luas pasar, persaingan, barang substitusi, dan sebagainya, masalah proses produksi yang berkaitan dengan perkembangan teknologi, ketersediaan bahan baku, dan sebagainya, masalah keberadaan pasar modal dan pasar uang, kredit penjual, kredit pembeli dan perubahan suku bunga dan sebagainya.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa dalam memberikan status kredit harus dianalisa secara kuantitatif dan kualitatif kemampuan calon debitur tersebut. Hal-hal yang harus dianalisa meliputi sifat-sifat si calon debitur yang dimaksud. Adapun yang dianalisa dalam hal ini yaitu apakah si calon debitur tersebut senang bermain judi atau tidak. Keadaan ini sangat penting dalam memutuskan pemberian kredit. Apabila si calon debitur

senang bermain judi, maka tidak menutupi kemungkinan kalau ia nantinya tidak dapat memenuhi kewajibannya untuk melakukan pembayaran kreditnya. Hal ini disebabkan karena judi bukanlah suatu hal yang bersifat positif untuk menjadi orang menjadi kaya, namun sebaliknya.

Kemudian mengenai modal si calon debitur. Disini pihak perusahaan dapat mengetahui apakah calon debitur tersebut mempunyai modal dasar untuk memulai suatu usaha. Apabila calon debitur tidak mempunyai modal dasar yang mencukupi untuk memulai usaha, maka permintaan kredit akan ditolak. Karena kemungkinan besar ia tidak dapat membayar kreditnya pada masa mendatang. Hal ini disebabkan karena ia tidak mempunyai suatu penghasilan yang tetap.

Selanjutnya pihak koperasi juga harus mengetahui mengenai kemampuan si calon debitur untuk melunasi hutangnya. Dalam hal ini pihak perusahaan harus melakukan suatu analisis mengenai bagaimana perkembangan usaha yang dijalankan oleh si calon debitur. Apakah berjalan dengan baik atau sebaliknya. Penganalisaan ini dapat dilakukan berdasarkan laporan keuangan dari si calon debitur yang dimaksud. Selanjutnya mengenai jaminan yang disediakan oleh calon debitur, dalam hal ini pihak perusahaan (kreditur) harus dapat menganalisa besarnya jaminan (agunan) yang diberikan oleh calon debitur tersebut, apakah jaminan mencukupi untuk melakukan pelunasan utangnya dimasa mendatang atau tidak. Kemudian yang terakhir yang perlu dianalisis oleh pihak perusahaan adalah kondisi perekonomian si calon debitur, yaitu apakah dengan kredit yang diberikan

tersebut si calon debitur hanya mampu untuk melakukan pembayaran hutangnya namun tidak mampu lagi untuk mencukupi kebutuhan hidupnya.

3. Prosedur Pemberian Kredit

Kasmir, (2004 : 69-87), menjelaskan bahwa prosedur pemberian kredit atau petunjuk tindakan-tindakan yang harus dilakukan sejak diajukannya permohonan nasabah sampai dengan lunasnya suatu kredit yang diberikan adalah :

1. Tahap-tahap permohonan kredit
2. Penyidikan dan analisis
3. Keputusan persetujuan atau penolakan permohonan
4. Penolakan permohonan kredit
5. Persetujuan permohonan kredit
6. Pencairan fasilitas kredit
7. Pelunasan fasilitas kredit".

ad.1 Tahap-tahap permohonan kredit

Setiap berkas permohonan kredit dari nasabah terdiri dari :

- a. Surat-surat permohonan nasabah yang ditandatangani secara lengkap.
- b. Daftar isian yang disediakan oleh bank yang secara sebenarnya dan lengkap diisi oleh nasabah
- c. Daftar lampiran lainnya yang diperlukan menurut jenis fasilitas kredit.

ad.2 Penyidikan dan analisis

Berkas-berkas permohonan dan dokumen-dokumen laporan untuk penyidikan dan analisis harus diperlukan sesuai dengan sifat rahasia dari informasi yang diperoleh. Petugas penyidikan dan petugas analisis memelihara catatan-catatan seperlunya mengenai pekerjaannya, sehingga

dapat dijadikan alat untuk mengetahui dan menafsirkan pekerjaan yang sudah dan sedang dilakukannya.

ad.3 Keputusan persetujuan atau penolakan permohonan

Setiap keputusan permohonan kredit, harus memperhatikan penilaian prosedur-prosedur umum yang pada dasarnya tercantum dalam laporan pemeriksaan kredit dan analisis kredit. Bahan pertimbangan atau informasi-informasi lainnya yang diperoleh pejabat pengambilan keputusan, harus dibubuhkan secara tertulis (disposisi-disposisi).

ad.4. Penolakan permohonan kredit

Penolakan ini adalah untuk permohonan kredit yang nyata-nyata dianggap oleh bank secara teknis tidak memenuhi persyaratan. Langkah-langkah yang harus diperhatikan adalah :

- a. Semua keputusan penolakan harus disampaikan secara tertulis kepada nasabah dengan disertai alasan penolakannya.
- b. Surat penolakan permohonan minimal dibuat dalam rangkap tiga, yaitu :
- c. Dalam hal penolakan permohonan baru, maka jika diminta, semua berkas permohonan dapat dikembalikan kepada pemohon kecuali surat permohonannya.
- d. Dalam hal penolakan permohonan perpanjangan, berarti jangka waktu kredit tidak diperpanjang. Bank harus menegaskan kepada semua nasabah agar segera menyelesaikan semua kewajibannya kepada bank atau mengajukan rencana pelunasannya.

- e. Dalam hal penolakan tambahan kredit, maka harus ditegaskan bahwa nasabah hanya tetap menikmati limit kredit yang telah disetujui semula. Berkas-berkas permohonan tambahan tidak dikembalikan kepada pemohon.
- f. Dalam hal penolakan perubahan persyaratan lainnya dari kredit yang sedang berjalan, maka nasabah tetap mempunyai hak dan kewajiban sesuai dengan dengan syarat-syarat yang telah disetujui semula. Apabila permohonan perubahan syarat-syarat ini menunjukkan hubungan dengan gejala-gejala yang tidak sehat, maka harus diambil tindakan pengamanan berupa inventarisasi jaminan dan memberikan bimbingan dan pengawasan yang lebih ketat terhadap koperasi.

ad.5. Persetujuan permohonan kredit

Persetujuan permohonan kredit adalah keputusan bank untuk mengabulkan sebagian atau seluruh permohonan kredit dari calon debitur. Untuk melindungi kepentingan bank dalam pelaksanaan persetujuan tersebut, maka biasanya ditegaskan terlebih dahulu syarat-syarat fasilitas kredit dan prosedur yang harus ditempuh oleh koperasi.

ad.6. Pencairan fasilitas kredit

Pencairan fasilitas kredit merupakan setiap transaksi dengan menggunakan kredit yang telah disetujui oleh bank. Dalam prakteknya, pencairan kredit ini berupa pembayaran dan/atau pemindahbukuan atas beban rekening pinjaman atau fasilitas lainnya. Bank hanya menyetujui pencairan kredit oleh nasabah, bila syarat-syarat yang harus dipenuhi

nasabah telah dilaksanakan. Pengikatan jaminan secara sempurna dan penandatanganan warkat-warkat kredit (perjanjian kredit/surat aksepsi *borgtocht*) mutlak harus mendahului pencairan kredit.

ad.7. Pelunasan fasilitas kredit

Pelunasan fasilitas kredit adalah dipenuhinya semua kewajiban utang anggota terhadap koperasi yang berakibat hapusnya ikatan perjanjian kredit. Perhitungan semua kewajiban utang nasabah harus segera diselesaikan sampai dengan tanggal pelunasan.

4. Pengertian Profitabilitas dan Faktor-faktor yang mempengaruhinya

1. Pengertian Profitabilitas

Profitabilitas bertujuan untuk mengetahui kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu dan untuk mengukur tingkat efektivitas manajemen dalam menjalankan operasional perusahaannya. Sebagai penjelasan lebih lanjut, Sofyan Syafri (2004 : 207) mengemukakan bahwa “Profitabilitas atau pembiayaan adalah kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dibandingkan dengan modal yang digunakan”.

Sedangkan menurut Tucker, (2001 : 35) “Profitabilitas merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu, dan umumnya dirumuskan dengan : $L/M \times 100\%$ Dimana L adalah jumlah laba yang diperoleh selama periode tertentu dan M adalah modal atau aktiva yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut”.

Dari penjelasan di atas dapat dijelaskan bahwa manajemen perlu mengetahui dan mengukur kemampuan perusahaan yang dipimpinnya dalam menghasilkan laba dari usaha pokok perusahaan tersebut dengan menggunakan modal asing (modal luar), dengan menghitung keikutsertaan modal pemilik dan tidak menganggap adanya investasi ekstern.

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas

Menurut R. Tjipto Adinugroho (2000 : 2), profitabilitas pada perusahaan dapat dipengaruhi beberapa faktor, diantaranya adalah :

1. Menaikkan harga jual
2. Menekan jumlah harga pokok”.

ad.1. Menaikkan harga jual

Jika diperhatikan sepintas maka cara ini adalah cara yang paling mudah, tetapi cara ini pada umumnya akan berakibat fatal (gagal total), hal ini disebabkan :

- a) Harga jual tidak dapat ditentukan secara perorangan melainkan ditentukan oleh mekanisme pasar yang dikenal dengan hukum permintaan dan penawaran.
- b) Harga jual merupakan faktor efisien yang sukar dapat dikuasai oleh pimpinan perusahaan terkecuali perusahaan mempunyai kedudukan monopoli.

Bertitik tolak dari keadaan di atas, maka menaikkan harga jual tidak selalu membawa manfaat bagi perusahaan, melainkan sebaliknya karena para pembeli senantiasa mencari harga murah.

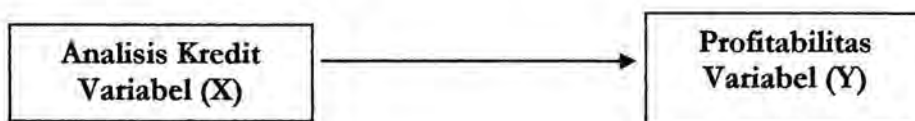
ad.2. Menekan jumlah harga pokok

Kalau menaikkan harga jual membawa kegagalan dalam arti kata barang tidak laku maka jalan yang sebaliknya ditempuh adalah menekan harga pokok. Ini merupakan cara yang paling besar kemungkinannya untuk berhasil dan hal ini disebabkan karena masalah harga pokok sebagian besar merupakan masalah intern sehingga dapat diawasi atau dikendalikan sesuai dengan kebijaksanaan pimpinan perusahaan.

B. Kerangka Konseptual

Antara pemberian kredit dan tingkat profitabilitas memiliki suatu hubungan yang sangat erat dan tidak dapat dipisahkan satu sama lain. Agar dapat mencapai laba yang sesuai sebagaimana yang diharapkan, maka pihak perusahaan harus melakukan suatu kebijaksanaan-kebijaksanaan yang salah satunya adalah pemberian kredit. Semakin banyak kredit yang diberikan maka tingkat profitabilitas yang diterima oleh perusahaan juga akan semakin meningkat.

Gambar II-1
Kerangka Konseptual



C. Hipotesis

“Hipotesis adalah jawaban sementara yang perlu dibuktikan benar atau tidak.” (Husein Umar, 2002 : 67)

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan di atas, maka penulis merumuskan hipotesis sebagai berikut : “Pelaksanaan analisis pemberian kredit sangat berpengaruh terhadap profitabilitas pada PT. ITC Finance Medan “.



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian bertempat di PT. ITC Finance Medan yang berlokasi di Jalan H.M. Yamin No.169-171 Medan. Sedangkan waktu penelitian ini direncanakan 3 bulan, dimulai pada bulan Juni 2008 sampai dengan September 2008.

B. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Menurut Sugiono, (2004 : 72) "Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari ; objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya". Jadi populasi bukan hanya orang tetapi juga objek dan benda-benda alam yang lain. Populasi juga bukan sekedar jumlah yang ada pada objek/subjek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik/sifat yang dimiliki oleh subjek atau objek itu. Berdasarkan pendapat di atas, maka yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan yang ada di PT. ITC Finance Medan yang berjumlah 143 orang.

2. Sampel

Menurut Sugiono (2004 : 73) “Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh poluasi tersebut. Bila populasi besar dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Dalam penelitian ini teknik sampling yang digunakan adalah acak random secara proporsional tiap bagian/unit dan penentuan jumlah sampel yang digunakan berdasarkan tabel penentu yang telah ditetapkan secara proporsional. Berdasarkan pendapat di atas, maka yang dijadikan sampel dalam penelitian adalah sekitar 30 orang.

C. Definisi Operasional

1. Pemberian Kredit (variabel bebas) X

Pelaksanaan pemberian kredit berdasarkan besarnya pin

2. Profitabilitas (variabel terikat) Y

Profitabilitas bertujuan untuk mengetahui kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu dan untuk mengukur tingkat efektivitas manajemen dalam menjalankan operasional perusahaannya. Profitabilitas atau rentabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dibandingkan dengan modal yang digunakan.

Pada proses pengolahan data, untuk menghitung masing-masing indikator, maka digunakan Skala Likert. Dimana ditentukan item-item yang relevan dengan apa yang ingin diketahui, kemudian responden diminta untuk

Likert berhubungan dengan pernyataan tentang sikap seseorang terhadap sesuatu. Pengukuran Skala Likert ini dilakukan dengan pembagian :

- 1) Jawaban “Sangat Setuju”, diberi nilai 5.
- 2) Jawaban “Setuju”, diberi nilai 4.
- 3) Jawaban “Ragu”, diberi nilai 3.
- 4) Jawaban “Tidak Setuju”, diberi nilai 2.
- 5) Jawaban “Sangat Tidak Setuju”, diberi nilai 1.

Secara lebih ringkas akan diterangkan dalam tabel sebagai berikut :

Tabel III-1
Instrumen Skala Likert

No.	Ietm Instrumen	Skor
1.	Sangat Setuju	5
2.	Setuju	4
3.	Ragu-ragu	3
4.	Tidak Setuju	2
5.	Sangat Tidak Setuju	1

D. Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini hanya menggunakan data primer yaitu : data yang diperoleh dan dicatat untuk pertama kalinya. Data primer juga merupakan data yang diperoleh dari seluruh responden pada lokasi penelitian, melalui pengisian kuisisioner, pengamatan serta wawancara.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Pengamatan (*Observation*), yaitu mengadakan peninjauan langsung kelokasi perusahaan tersebut.
2. Daftar Pertanyaan (*Questionnaire*), yaitu menyusun suatu daftar pertanyaan yang diserahkan kepada responden yang dapat memberikan data dan keterangan secara tertulis.
3. Angket, yaitu pengumpulan data dengan menggunakan daftar pertanyaan/angket yang sudah dipersiapkan sebelumnya dan diberikan kepada para responden dalam perusahaan agar diperoleh jawaban secara tertulis.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penulisan ini adalah analisis regresi linear sederhana dengan menggunakan rumus :

$$Y = a + bx$$

Keterangan :

a = Konstanta (Nilai Intercept) ✓

b = Arah peningkatan atau penurunan profitabilitas ✓

x = Pemberian Kredit ✓

y = Profitabilitas ✓

Untuk mengetahui pengaruh pemberian kredit terhadap profitabilitas dengan menggunakan rumus :

$$r_{xy} = \frac{n \cdot (\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{\{n \cdot (\sum x^2) - (\sum x)^2\} \{n \cdot (\sum y^2) - (\sum y)^2\}}} \dots \text{Sugiono (2004 :182)}$$

Dimana :

r_{xy} = koefisien korelasi
 n = jumlah sampel
 x = pemberian kredit
 y = profitabilitas

Untuk menguji hipotesis H_0 maka digunakan uji t.

$$t = \frac{r \sqrt{n - 2}}{\sqrt{1 - r^2}} \dots \dots \dots \text{Sugiono (2004 : 184)}$$



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan pembahasan sebelumnya, baik dari segi teori maupun dari segi prakteknya, maka selanjtnya penulis akan mencoba mengambil kesimpulan dan saran-saran yang diharapkan dapat menjadi masukan bagi perusahaan dalam meningkatkan usahanya, khususnya untuk meningkatkan tingkat profitabilitas perusahaannya.

1. Berdasarkan hipotesis yang penulis kemukakan bahwa koefisien korelasi 0,622 menunjukkan ada pengaruh yang kuat antara pemberian kredit terhadap profitabilitas di PT. ITC Finance Medan.
2. Nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $4,208 > 2,048$ maka hipotesis diterima, jadi ada pengaruh yang signifikan antara pemberian kredit terhadap profitabilitas di PT. ITC Finance Medan.
3. PT. ITC Finance Medan dapat memperoleh profitabilitas berdasarkan besarnya tingkat pemberian kredit. Dalam hal ini adalah kredit leasing.

B. Saran

Berdasarkan analisis dan tinjauan yang dilakukan penulis, maka akan dicoba memberikan saran yang dirasa bermanfaat bagi perusahaan agar mampu meningkatkan profitabilitas di masa yang akan datang, antara lain yaitu:

1. Diharapkan agar pihak perusahaan mempertimbangkan atau memperhitungkan kemungkinan laba yang diperoleh sehubungan dengan pemberian kredit tersebut.
2. Diharapkan agar manajemen perusahaan mempertimbangkan faktor pesaing, hal ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan persetujuan pemberian kredit kepada masyarakat.



DAFTAR PUSTAKA

- Hadiwidjaja dan R.A. Rivai Wirasasmita, **Manajemen Dana Bank**, Pionir Jaya, Bandung, 2000.
- Hadiwidjaja dan R.A. Rivai Wirasasmita, **Analisis Kredit**, Pionir Jaya, Bandung, 2006.
- Kasmir, **Dasar-dasar Manajemen Perbankan**, Edisi Pertama, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2004.
- Kasmir, **Bank dan Lembaga Keuangan**, Edisi Pertama, Cetakan Ketiga, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002.
- R. Tjipto Adinugroho, **Masalah Per kreditan Penghayatan Analisis dan Penuntun**, Pradya Paramita, Jakarta, 2000.
- Rimsky K. Judisseno, **Sistem Moneter dan Perbankan di Indonesia**, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2002.
- Sinungan, Muchdarsyah, **Dasar-dasar dan Teknik Manajemen Kredit**, Bumi Aksara, Jakarta, 2000.
- Sofyan Syafri Harahap, **Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan**, Edisi Pertama, Cetakan Keempat, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2004.
- Siswanto, Sutojo, **Analisis Kredit Bank Umum**, PT. Ikrar Mandiri Abadi, 2000.
- Suyatno, Thomas dan dkk, **Dasar-dasar Per kreditan**, Edisi Keempat, Cetakan Kesepuluh, Gramedia Pustaka Utama, 2003.
- Tucker, **Dasar-dasar dan Teknik Manajemen Kredit**, Edisi Revisi, Rineka Cipta, Jakarta, 2001.
- Husein Umar, **Metode Riset Komunikasi Organisasi**, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2002.
- Sugiono, **Metode Penelitian Bisnis**, Edisi Revisi, Penerbit Alfabeta, Bandung, 2004.
- S. Nasution dan M. Thomas, **Penuntun Membuat Thesis, Disertasi, Skripsi dan Makalah**, Edisi VIII, Penerbit Bumi Aksara, Jakarta, 2000.