



**ANALISIS DISKRIMINAN FAKTOR-FAKTOR YANG
MEMPENGARUHI KEPUTUSAN NASABAH DALAM
PENGAMBILAN KREDIT PADA BANK BRI (PERSERO) TBK.
UNIT JENGGAWAH**

SKRIPSI

Oleh :

**ARISKA FIDIANI
NIM : 050810291049**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER**

2010

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perekonomian yang bergerak ke arah persaingan bebas diperlukan kerja keras dari kalangan pengusaha untuk mencapai tujuan perusahaan baik jangka pendek maupun jangka panjang sebagai upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya. Perubahan ekonomi dan berbagai usaha pemerintah untuk mengendalikan perekonomian, adakalanya merugikan dan kadang menguntungkan. Keadaan ini juga berpengaruh pada dunia perbankan di Indonesia, sehingga dalam menjalankan usaha perbankan selalu berdasarkan atas asas demokrasi ekonomi dengan menggunakan prinsip kehati-hatian. Sebagaimana diketahui, Undang-Undang Perbankan Nomor 14 Tahun 1967 disusun pada situasi dan kondisi perekonomian yang jauh berbeda dengan situasi dan kondisi perekonomian saat ini. Sehingga Undang-Undang ini diperbaharui dengan adanya Undang-Undang tentang Perbankan Nomor 7 Tahun 1992. Perkembangan perekonomian nasional maupun internasional yang senantiasa bergerak cepat dan disertai tantangan yang semakin luas perlu ketanggapan perbankan nasional dalam menjalankan fungsi dan tanggung jawabnya.

Sejalan dengan keadaan tersebut kebutuhan masyarakat juga semakin beraneka ragam, sementara kemampuan untuk mencapai sesuatu yang diinginkan terbatas, sehingga terjadilah kesenjangan antara kemampuan dan cita-cita. Dalam hal untuk berusaha lebih meningkatkan usaha atau daya guna barang diperlukan bantuan dalam bentuk permodalan dari bank yang sering disebut dengan istilah kredit. Menurut Setiadi (2003:11) keputusan konsumen dalam pemilihan produk

tertentu dipengaruhi oleh faktor kebudayaan, faktor sosial, faktor pribadi, dan faktor psikologis.

Pemberian bantuan kredit oleh bank mengandung unsur resiko kegagalan atau kemacetan dalam pelunasannya, sehingga dapat berpengaruh terhadap kesehatan bank. Mengingat bahwa kredit tersebut dari dana masyarakat yang dipinjam pada bank, maka resiko yang dihadapi bank dapat berpengaruh pula pada keamanan dana masyarakat tersebut. Oleh karena itu untuk memelihara kesehatan dan meningkatkan daya tahan, bank diwajibkan menyebar resiko dengan mengatur penyaluran kredit, pemberian jaminan maupun fasilitas lain sedemikian rupa sehingga tidak terpusat pada nasabah atau sekelompok nasabah tertentu. Bank Rakyat Indonesia menetapkan pembatasan-pembatasan kualitatif dan kuantitatif dengan menggunakan alat-alat kebijaksanaan moneter, seperti struktur tingkat bunga, batas maksimum pemberian kredit dan kewajiban pemeliharaan alat-alat likuiditas minimal dalam rupiah. Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi pengambilan kredit adalah suku bunga syarat pinjaman, prosedur pengambilan kredit dan pelayanan. Faktor-faktor tersebut akan dapat meningkatkan permintaan akan kredit apabila nasabah mempunyai persepsi yang baik terhadap faktor-faktor tersebut. Untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat diperlukan suatu dana/fasilitas seperti pemberian kredit dengan syarat-syarat yang memadai/bantuan modal. Dalam hal ini diperlukan adanya lembaga yang dapat menyediakan fasilitas tersebut, terutama dalam pelaksanaan pemberian kredit.

Bank merupakan lembaga keuangan yang bekerja berdasarkan kepercayaan, dalam kegiatan operasionalnya bank menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat dalam bentuk kredit.

Undang-Undang Republik Indonesia No. 10 tahun 1998 pasal 1 ayat 11 tentang perbankan menjelaskan bahwa pengertian kredit dirumuskan bahwa "penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan

pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga”.

Dari pengertian diatas dapat diketahui bahwa nasabah sebagai penerima kredit diwajibkan mengembalikan pinjaman/kredit tepat pada waktu yang telah ditentukan sebelumnya dengan disertai dengan bunga.

PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Unit Jenggawah melakukan pengelolaan dana yang diperoleh dari simpanan para nasabah berupa tabungan (Simpedes dan Britama) dan deposito (Depobri) yang disalurkan dalam bentuk kredit (Kredit Umum Pedesaan/Kupedes) kepada pengusaha kecil yang tinggal dipedesaan karena salah satu ciri umum yang melekat dalam masyarakat pedesaan adalah permodalan yang masih lemah. Kekurangan modal ini membatasi ruang gerak aktifitas usaha yang dilakukan masyarakat desa yang tujuannya untuk meningkatkan pendapatan. Pemilikan dana yang terbatas dan sumber dana dari luar yang sulit diperoleh membuat masyarakat desa mengalami kesulitan dalam usaha untuk meningkatkan taraf hidupnya. (Pamungkas, F. 2007)

Salah satu usaha yang sudah berhasil dalam menyalurkan kredit dipedesaan adalah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Unit Jenggawah. PT. BRI Unit Jenggawah berhasil menjalankan misinya karena gerak BRI tersebut menyesuaikan diri dengan situasi, kondisi dan budaya dimana BRI tersebut berada dan juga ditunjang dengan persyaratan kupedes yang mudah, prosedur yang sederhana dan pencairan kupedes yang cepat serta lokasi PT. BRI Unit Jenggawah yang strategis dan mudah dijangkau oleh penduduk sekitar.

PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Unit Jenggawah mempunyai dua jenis kredit, yaitu kredit modal kerja dan kredit investasi. Kredit modal kerja diberikan kepada pengusaha dan pegawai yang berpenghasilan tetap untuk keperluan peningkatan produksi dalam operasionalnya dan sebagai tambahan dana/pembiayaan untuk mencukupi kebutuhan modal kerja usahanya. Dan kredit investasi diberikan kepada pengusaha untuk pembiayaan sarana/prasarana dan

biasanya untuk keperluan perluasan usaha/membangun usaha baru untuk keperluan rehabilitasi.

Pada umumnya masyarakat yang memilih kredit modal kerja adalah golongan masyarakat pengusaha. Kredit ini digunakan untuk mengembangkan usahanya sedangkan bagi masyarakat yang digolongkan sebagai pegawai berpenghasilan tetap lebih memilih kredit investasi yaitu untuk pembelian rumah, pembelian kendaraan bermotor dan lain-lain yang bersifat produktif.

Tetapi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Unit Jenggawah ini lebih memprioritaskan kupedes untuk golongan pengusaha kecil dengan tujuan untuk melancarkan kegiatan produksi guna mencapai kesejahteraan dan taraf hidup yang lebih baik karena pengusaha kecil adalah salah satu bagian dari struktur perekonomian yang mendukung peningkatan pertumbuhan ekonomi.

Sebelum fasilitas kupedes diberikan maka pihak PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Unit Jenggawah harus merasa yakin bahwa kupedes yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian kredit sebelum kupedes disalurkan.

Dengan semakin banyaknya bank dan lembaga perkreditan yang ada, nasabah mempunyai lebih banyak pilihan akan produk jasa bank. Untuk memilih produk perbankan yang dihasilkan oleh bank khususnya kredit dalam bentuk tertentu, nasabah harus kaya informasi mengenai suku bunga, persyaratan pinjaman, pelayanan dan prosedur pengambilan kredit usaha. Untuk itu BRI berusaha untuk meningkatkan pelayanan kredit usaha dan meningkatkan kegiatan pemasaran yaitu dengan cara melakukan promosi.

1.2 Rumusan permasalahan

BRI unit Jenggawah merupakan salah satu lembaga keuangan pemerintah yang bergerak di bidang perbankan dan perkreditan. Untuk menghadapi kondisi persaingan antara perusahaan yang sejenis, maka BRI unit Jenggawah terus berusaha melakukan peningkatan pelayanan perkreditan yang lebih baik.

Kompleknya masalah perkreditan yang dialami BRI unit Jenggawah terutama dalam pemberian kredit usaha, menjadikan BRI harus hati-hati dalam melakukan penilaian mengenai calon nasabahnya. Untuk itu diperlukan analisis faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam pengambilan kredit usaha yaitu suku bunga, prosedur pengambilan kredit, syarat pinjaman dan pelayanan.

Berdasarkan hal tersebut, maka permasalahan yang dapat dikemukakan dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah variabel suku bunga, prosedur pengambilan kredit, syarat pinjaman, dan pelayanan dapat membedakan keputusan nasabah pengambil kredit maupun bukan pengambil dalam mengambil kredit pada Bank Rakyat Indonesia Unit Jenggawah
2. Variabel mana yang paling kuat pengaruhnya terhadap keputusan nasabah pengambil kredit maupun bukan pengambil dalam mengambil kredit pada Bank Rakyat Indonesia Unit Jenggawah

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah seperti diuraikan sebelumnya, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui variabel suku bunga, prosedur pengambilan kredit, syarat pinjaman, dan pelayanan yang dapat membedakan keputusan nasabah pengambil kredit maupun bukan pengambil dalam mengambil kredit pada Bank Rakyat Indonesia Unit Jenggawah
2. Untuk mengetahui variabel yang paling kuat pengaruhnya terhadap keputusan nasabah pengambil kredit maupun bukan pengambil dalam mengambil kredit pada Bank Rakyat Indonesia Unit Jenggawah.

1.3.2 Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai berikut:

1. memberikan informasi dan bahan masukan yang bermanfaat terutama sebagai masukan bagi perusahaan untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat dan dilakukan agar nasabah tetap loyal;
2. sebagai bahan referensi untuk penelitian pada perilaku konsumen bagi peneliti selanjutnya.



BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen merupakan bagian dari kegiatan manusia, artinya membicarakan manusia. Perusahaan juga berkepentingan dengan hampir semua kegiatan manusia, oleh karena itu perusahaan perlu untuk mempelajari perilaku konsumen sebagai salah satu kunci untuk merencanakan dan mengelola pemasaran perusahaan. Perilaku konsumen mempunyai dua elemen pokok yaitu proses pengambilan keputusan dan kebutuhan fisik yang semuanya melibatkan individu dalam menilai, mendapatkan dan menggunakan barang-barang dan jasa ekonomis. Menurut *American Marketing Association* (dalam Peter dan Olson, 1996:6) perilaku konsumen merupakan interaksi dinamis antara pengaruh dan kognisi, perilaku dan kejadian disekitar kita dimana manusia melakukan aspek pertukaran dalam hidup mereka.

2.1.2 Model Perilaku Konsumen

Keberhasilan dapat diraih, jika pemasar menilai lebih jauh bermacam-macam faktor yang mempengaruhi pembeli dan mengembangkan pemahaman mengenai bagaimana konsumen mengambil keputusan. Schiffman dan Kanuk (2003:415) mendefinisikan suatu keputusan sebagai pemilihan suatu tindakan dari dua atau lebih pilihan. Seorang konsumen yang hendak melakukan pilihan haruslah memiliki pemilihan alternatif karena jika tidak maka itu bukanlah situasi konsumen melakukan keputusan. Suatu keputusan tanpa pilihan disebut sebagai sebuah *Hobson's Choice*.

2.1.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Menurut Setiadi (2003:11) keputusan konsumen sangat dipengaruhi oleh faktor kebudayaan, sosial, pribadi dan psikologis dari konsumen. Sebagian besar adalah faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh pemasar, tetapi harus benar-benar diperhitungkan.

1. Faktor-faktor Kebudayaan

a. Budaya

Budaya adalah penyebab paling mendasar dari keinginan dan tingkah laku seseorang. Sebagian besar tingkah laku manusia dipelajari. Tumbuh dalam suatu masyarakat, seorang anak mempelajari nilai-nilai dasar, persepsi, keinginan, dan tingkah laku dari keluarga serta lembaga-lembaga penting yang lain. Setiap kelompok atau masyarakat mempunyai suatu budaya dan pengaruh budaya pada tingkah laku membeli bervariasi amat besar dari negara ke negara;

b. Sub-budaya

Setiap budaya terdiri dari beberapa sub budaya yang lebih kecil, atau kelompok orang yang mempunyai sistem nilai sama berdasarkan pada pengalaman hidup dan situasi. Sub budaya termasuk agama, kelompok, ras, dan wilayah geografi. Banyak sub budaya membentuk segmen pasar penting, dan pemasar sering kali merancang produk dan program pemasaran yang disesuaikan dengan kebutuhan mereka;

c. Kelas sosial

Kelas sosial adalah kelompok-kelompok yang relatif homogen dan bertahan lama dalam suatu masyarakat, yang tersusun secara hierarki dan keanggotaannya mempunyai nilai, minat, dan perilaku yang serupa. Kelas sosial memiliki beberapa ciri. Pertama, orang yang berada dalam setiap kelas sosial cenderung lebih berperilaku serupa daripada orang yang berasal dari kelas sosial yang berbeda. Kedua, seseorang dipandang mempunyai pekerjaan yang rendah atau tinggi sesuai dengan kelas sosialnya. Ketiga, kelas sosial sendiri dinyatakan dengan beberapa variabel, seperti jabatan dan pendapatan;

2. Faktor-faktor Sosial

a. Kelompok Referensi

Kelompok referensi seseorang terdiri dari seluruh kelompok yang mempunyai pengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang;

b. Keluarga

Anggota keluarga dapat saling mempengaruhi tingkah laku pembeli. Keluarga adalah organisasi pembelian konsumen yang paling penting dalam masyarakat. Pemasar tertarik dalam peran dan pengaruh suami, isteri, dan anak-anak pada pembelian produk dan jasa;

c. Peran dan status

Seseorang menjadi anggota banyak kelompok (keluarga, klub, organisasi). Posisinya dalam setiap kelompok dapat ditentukan dalam bentuk peran dan status. Peran terdiri dari aktivitas yang diharapkan dilakukan seseorang menurut orang-orang disekitarnya. Setiap peran membawa status yang mencerminkan penghargaan yang diberikan oleh masyarakat. Orang seringkali memilih produk yang menunjukkan statusnya dalam masyarakat;

3. Faktor-faktor Pribadi

a. Umur dan tahapan dalam daur hidup

Seseorang mengubah barang dan jasa yang mereka beli selama masa hidupnya. Selera akan makanan, pakaian, perabot seringkali berhubungan dengan umur. Membeli juga dibentuk oleh tahap daur hidup keluarga (tahap-tahap yang mungkin dilalui oleh keluarga sesuai dengan kedewasaannya);

b. Pekerjaan

Pekerjaan seseorang mempengaruhi barang dan jasa yang dibelinya. Pemasar berusaha mengenali kelompok pekerjaan yang mempunyai minat di atas rata-rata akan produk dan jasa mereka;

c. Situasi ekonomi

Situasi ekonomi seseorang adalah terdiri dari pendapatan yang dapat dibelanjakan, tabungan dan hartanya, kemampuan untuk meminjam dan sikap terhadap lawan menabung;

d. Gaya hidup

Gaya hidup seseorang adalah pola hidup di dunia yang diekspresikan oleh kegiatan, minat, dan opini seseorang;

e. Kepribadian dan konsep diri

Kepribadian adalah karakteristik psikologis yang unik dari seseorang yang menyebabkan respon yang relatif konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungan dirinya sendiri. Sedangkan konsep diri merupakan korelasi yang kuat antara jenis-jenis kepribadian dengan berbagai pilihan produk;

4. Faktor-faktor Psikologis

- a. Motivasi, merupakan dorongan akan kebutuhan dan keinginan yang timbul dari suatu keadaan fisiologis untuk mendapatkan kepuasan;
- b. Persepsi, merupakan proses yang dilalui orang dalam memilih, mengorganisasikan, dan menginterpretasikan informasi guna membentuk gambaran yang berarti mengenai dunia;

- c. Proses belajar, menggambarkan perubahan dalam tingkah laku individual yang muncul dari pengalaman;
- d. Kepercayaan dan sikap

Kepercayaan adalah pemikiran deskriptif yang dimiliki seseorang mengenai sesuatu. Sedangkan sikap menguraikan evaluasi, perasaan, dan kecenderungan dari seseorang terhadap suatu obyek atau ide yang relatif konsisten.

2.1.4 Teori Tentang Bank

1. Pengertian Bank

Bank dalam menjalankan usahanya menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali dalam berbagai alternatif investasi. Sehubungan dengan fungsi penghimpunan dana ini, bank sering disebut dengan lembaga kepercayaan. Transaksi usaha bank senantiasa berkaitan dengan uang, sebab komoditi usaha bank adalah uang. Sejalan dengan karakteristik usaha bank tersebut, maka bank merupakan segmen usaha yang kegiatannya banyak diatur oleh pemerintah. Pengaturan secara ketat oleh penguasa moneter terhadap kegiatan perbankan tidak terlepas dari perannya dalam pelaksanaan kebijaksanaan moneter yang dijalankan oleh pemerintah dalam kegiatannya bank dapat mempengaruhi jumlah uang yang beredar yang merupakan salah satu pengaturan oleh penguasa moneter dengan menggunakan kebijaksanaan moneter.

Pengertian bank menurut UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan adalah:

- a. Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan, dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak;
- b. Bank umum adalah bank yang dapat memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Definisi bank tersebut memberi tekanan bahwa bank dalam memajukan usahanya terutama dalam menghimpun dana dalam bentuk simpanan yang merupakan sumber dana bank. Demikian pula dengan dalam penyaluran dana, hendaknya bank tidak semata-mata memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya bagi pemilik bank akan tetapi juga harus diarahkan pada peningkatan taraf hidup masyarakat. Definisi bank umum pada dasarnya memberikan penekanan pada fungsi tambahan bank umum dalam pemberian pelayanan atau jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran. Dengan definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa hanya bank umum yang dapat menyediakan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran, sedangkan Bank Perkreditan Rakyat tidak diperkenankan melakukan kegiatan tersebut. Hal inilah yang menjadikan perbedaan prinsipil antara bank umum dengan Bank Perkreditan Rakyat dalam melakukan kegiatan usahanya.

2. Tugas dan Fungsi Bank

Pengaturan tata perbankan di Indonesia sesuai jiwa makna Ketetapan MPRS Nomor MPRS/1966 pada dasarnya bertujuan untuk dapat memobilisasikan dan mengembangkan kekuatan ekonomi potensial guna dikerahkan bagi peningkatan kemakmuran rakyat:

- a. Tata perbankan harus merupakan suatu kesatuan sistem yang terjamin adanya kesatuan pimpinan didalam mengatur seluruh perbankan di Indonesia serta mengawasi pelaksanaan kebijakan moneter pemerintah dibidang perbankan;
- b. Memobilisasi dan mengembangkan seluruh potensi ekonomi nasional yang bergerak dibidang perbankan berdasarkan asas-asas demokrasi ekonomi;
- c. Membimbing dan memanfaatkan segala potensi tersebut bagi kepentingan perbaikan ekonomi. Hal tersebut dilaksanakan bank dengan mengingat

bahwa perbankan di Indonesia dalam melakukan usahanya berdasarkan demokrasi ekonomi dengan menggunakan prinsip kehati-hatian.

Tugas dan usaha Bank Rakyat Indonesia diarahkan pada perbaikan ekonomi rakyat dan pembangunan ekonomi nasional dengan jalan melakukan usaha-usaha bank umum dengan mengutamakan:

- a. pemberian kredit pada sektor koperasi, tani dan nelayan yang melingkupi bantuan perkembangan koperasi terutama dalam bidang pertanian dan perikanan;
- b. membantu rakyat yang belum tergabung dalam koperasi dan menjalankan kegiatan dalam bidang kerajinan, perindustrian rakyat dan perdagangan kecil;
- c. pemberian bantuan terhadap usaha pemerintah dalam rangka pelaksanaan politik agraria dan pembangunan masyarakat desa;
- d. pemberian kredit serta pengawasannya atas usaha bank dalam lumbung desa, bank pasar dan bank-bank sekunder lainnya;
- e. penyaluran dana-dana pembangunan, pembangunan sekolah dasar impres dan pemugaran pasar.

Fungsi bank dalam suatu negara dapat dikatakan luas, karena bank merupakan alat pemerintah untuk menjaga stabilitas ekonomi moneter dan keuangan. Fungsi pokok bank adalah sebagai penarik uang yang ada didalam masyarakat. Bank dalam kedudukannya sebagai lembaga keuangan dalam tugasnya tidak bertindak sendiri, melainkan dibina dan diawasi oleh Bank Sentral (Bank Indonesia).

3. Unsur-Unsur Kredit

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

kepercayaan. Hal ini berarti bahwa suatu lembaga kredit akan memberikan kredit jika betul-betul yakin bahwa penerima kredit akan mengembalikan pinjaman yang diterimanya sesuai dengan jangka waktu dan syarat-syarat yang disetujui oleh kedua pihak. Tanpa keyakinan tersebut, suatu lembaga kredit tidak akan meneruskan simpanan masyarakat yang diterimanya.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa unsur yang terdapat dalam kredit adalah:

- a. kepercayaan, yaitu keyakinan dari pemberi kredit bahwa prestasi yang diberikan baik dalam bentuk uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali dalam jangka waktu tertentu dimasa yang akan datang;
- b. waktu, yaitu suatu masa yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontraprestasi yang akan diterima pada masa yang akan datang;
- c. degree of risk, yaitu suatu tingkat resiko yang akan dihadapi sebagai akibat dari adanya jangka waktu yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontraprestasi yang akan diterima dikemudian hari. Semakin lama kredit yang diberikan semakin tinggi pula tingkat resiko yang dihadapi, sebab sejauh kemampuan manusia untuk menerobos masa depan, maka masih selalu terdapat unsur ketidaktentuan yang tidak dapat diperhitungkan. Hal inilah yang menyebabkan timbulnya unsur resiko, dengan adanya unsur resiko ini maka timbulah jaminan dalam kredit;
- d. prestasi, atau obyek kredit tidak saja diberikan dalam bentuk uang, tetapi dapat berbentuk barang atau jasa. Akan tetapi karena kehidupan ekonomi modern sekarang ini didasarkan pada uang, maka transaksi-transaksi kredit yang menyangkut uang yang lebih sering dijumpai.

4. Tujuan Kredit

Keuntungan atau profitability merupakan tujuan dari pemberian kredit yang berupa bunga yang diterima. Karena Pancasila sebagai dasar dan falsafah

negara, maka tujuan kredit tidak semata-mata mencari keuntungan, melainkan disesuaikan dengan tujuan negara yaitu untuk mencapai masyarakat adil dan makmur berdasarkan Pancasila. Dengan demikian tujuan kredit yang diberikan oleh suatu bank adalah (Pamungkas, F. 2007):

- a. Turut mensukseskan program-program pemerintah dibidang ekonomi dan pembangunan;
- b. Meningkatkan aktivitas perusahaan agar dapat menjalankan fungsinya guna menjamin terpenuhinya kebutuhan masyarakat.
- c. Memperoleh laba agar kelangsungan hidup perusahaan terjamin dan dapat memperluas usahanya.

5. Fungsi Kredit

Fungsi kredit perbankan dalam kehidupan perekonomian dan perdagangan adalah sebagai berikut:

- a. Kredit pada hakekatnya dapat meningkatkan daya guna uang;
- b. Para pemilik uang atau modal dapat langsung meminjamkan uangnya kepada para pengusaha yang memerlukan, untuk meningkatkan produksi atau meningkatkan usahanya;
- c. Para pemilik uang/modal dapat menyimpan uangnya pada lembaga-lembaga keuangan. Uang tersebut diberikan sebagai pinjaman kepada perusahaan-perusahaan untuk meningkatkan usahanya;
- d. Kredit dapat meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang.

Kredit uang yang disalurkan melalui rekening giro dapat menciptakan pembayaran baru seperti cek, bilyet giro, dan wesel maka akan dapat meningkatkan peredaran uang giral. Disamping itu, kredit yang ditarik secara tunai dapat pula meningkatkan peredaran uang kartal, sehingga lalu lintas uang akan berkembang pula;

- e. Kredit dapat meningkatkan daya guna dan peredaran uang.

Dengan mendapat kredit, para pengusaha dapat memproses bahan baku menjadi barang jadi, sehingga daya guna barang menjadi meningkat. Kredit dapat juga meningkatkan peredaran barang, baik melalui penjualan secara kredit maupun dengan membeli barang-barang dari suatu tempat dan menjualnya ke tempat lain. Pembelian tersebut uangnya berasal dari kredit, dengan demikian kredit tersebut dapat meningkatkan manfaat suatu barang;

- f. Kredit sebagai salah satu alat stabilitas ekonomi.

Dalam keadaan ekonomi yang kurang sehat, kebijaksanaan diarahkan pada dunia usaha antara lain adalah pengendalian inflasi, peningkatan ekspor dan pemenuhan kebutuhan rakyat. Arus kredit diarahkan pada sektor-sektor yang produktif dengan pembatasan kualitatif dan kuantitatif. Tujuannya adalah untuk meningkatkan produksi dan memenuhi kebutuhan dalam negeri agar dapat diekspor;

- g. Kredit dapat meningkatkan kegairahan usaha.

Bantuan kredit yang diberikan oleh bank akan dapat mengatasi kekurangmampuan para pengusaha dibidang permodalan sehingga para pengusaha dapat meningkatkan usahanya;

- h. Kredit dapat meningkatkan pemerataan pendapatan.

Dengan bantuan kredit dari bank, para pengusaha dapat memperluas usaha dan mendirikan proyek-proyek baru yang nantinya akan membutuhkan tenaga kerja untuk melaksanakan proyek tersebut. Dengan tertampungnya tenaga-tenaga kerja tersebut, maka pemerataan pendapatan akan meningkat pula;

- i. Kredit sebagai alat untuk meningkatkan hubungan internasional.

Bank-bank diluar negeri yang mempunyai jaringan usaha, dapat memberikan bantuan dalam bentuk kredit, baik secara langsung maupun tidak langsung kepada perusahaan-perusahaan didalam negeri. Begitu juga negara-negara yang telah maju yang mempunyai cadangan devisa dan tabungan yang tinggi, dapat memberikan bantuan-bantuan dalam bentuk kredit kepada negara-negara yang sedang berkembang untuk membangun. Bantuan dalam bentuk kredit ini akan dapat mempererat hubungan ekonomi antar negara sehingga dapat meningkatkan hubungan internasional.

6. Jenis-Jenis Kredit

Kredit dapat dibedakan menjadi lima macam yaitu :

a. Dilihat dari segi kegunaan kredit

1) Kredit investasi

Kredit investasi yaitu kredit jangka panjang yang biasanya untuk keperluan perluasan usaha atau membangun proyek/pabrik baru untuk keperluan rehabilitasi. Contohnya untuk membangun pabrik atau membeli mesin-mesin.

2) Kredit modal kerja

Kredit modal kerja yaitu kredit yang digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya. Contoh kredit modal kerja diberikan untuk membeli bahan baku, membayar gaji atau biaya-biaya lainnya yang berkaitan dengan proses produksi.

b. Dilihat dari segi tujuan kredit

1) Kredit produktif

Kredit produktif yaitu kredit yang digunakan untuk peningkatan usaha atau produksi atau investasi. Sebagai contoh kredit untuk membangun pabrik yang nantinya akan menghasilkan barang dan kredit pertanian akan menghasilkan produk pertanian.

2) Kredit konsumtif

Kredit yang digunakan untuk dikonsumsi secara pribadi. Dalam kredit ini tidak ada penambahan barang dan jasa yang dihasilkan, karena memang untuk digunakan atau dipakai oleh seseorang atau badan usaha. Sebagai contoh kredit untuk perumahan, kredit mobil pribadi, kredit perabot rumah tangga.

3) Kredit perdagangan

Kredit yang diberikan kepada pedagang dan digunakan untuk membiayai aktivitas perdagangannya seperti untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut. Contoh kredit ini misalnya kredit ekspor impor.

c. Dilihat dari segi jangka waktu

1) Kredit jangka pendek

Merupakan kredit yang memiliki jangka waktu kurang dari 1 tahun atau paling lama 1 tahun biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja. Contohnya untuk peternakan, misalnya kredit peternakan ayam atau jika untuk pertanian misalnya tanaman padi atau palawija.

2) Kredit jangka menengah

Jangka waktu kreditnya berkisar antara 1 tahun sampai dengan 3 tahun dan biasanya kredit ini digunakan untuk melakukan investasi. Sebagai contoh kredit untuk pertanian seperti jeruk atau peternakan kambing.

3) Kredit jangka panjang

Merupakan kredit yang masa pengembaliannya paling panjang. Kredit jangka panjang waktu pengembaliannya diatas 3 tahun atau 5 tahun. Biasanya kredit ini untuk investasi jangka panjang seperti perkebunan karet, kelapa sawit atau manufaktur dan untuk kredit konsumtif seperti kredit perumahan.

d. Dilihat dari segi sektor usaha

1) Kredit pertanian

Kredit yang dibiayai untuk sektor perkebunan atau pertanian.

2) Kredit industri

Kredit yang diberikan untuk membiayai industri, baik industri kecil, industri menengah atau industri besar.

3) Kredit pertambangan

Kredit yang diberikan kepada usaha tambang. Jenis usaha tambang yang dibiayai biasanya dalam jangka panjang seperti tambang emas, minyak atau timah.

4) Kredit pendidikan

Kredit yang diberikan untuk membangun sarana dan prasarana pendidikan atau pula berupa kredit untuk para mahasiswa.

5) Kredit perumahan

Kredit untuk membiayai pembangunan atau pemberian perumahan dan biasanya berjangka waktu panjang.

6) Dan sektor–sektor lainnya.

e. Dilihat dari segi jaminan

1) Kredit dengan jaminan

Merupakan kredit yang diberikan dengan suatu jaminan. Jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau tidak berwujud atau jaminan orang. Artinya setiap kredit yang dikeluarkan akan dilindungi minimal senilai jaminan atau untuk kredit tertentu jaminan harus melebihi jumlah kredit yang diajukan si calon debitur.

2) Kredit tanpa jaminan

Merupakan kredit yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu. Kredit jenis ini diberikan dengan menilai dan melihat prospek usaha, character serta loyalitas atau nama baik si calon debitur selama berhubungan dengan bank atau pihak lain.

7. **Jaminan Kredit**

Seperti sudah dibahas diatas bahwa kredit dapat diberikan dengan jaminan atau tanpa jaminan. Kredit tanpa jaminan sangat membahayakan posisi bank, mengingat jika nasabah mengalami suatu kemacetan maka akan sulit untuk menutupi kerugian terhadap kredit yang disalurkan. Sebaliknya dengan jaminan

kredit relatif lebih aman mengingat setiap kredit macet akan dapat ditutupi oleh jaminan tersebut.

a. Kredit dengan jaminan

1) Jaminan benda berwujud

Yaitu jaminan dengan barang-barang seperti tanah, bangunan, kendaraan bermotor, mesin-mesin/peralatan, barang dagangan, kebun, dls.

2) Jaminan benda tidak berwujud

Yaitu benda-benda yang dapat jaminan seperti sertifikat saham, sertifikat obligasi, sertifikat tanah, sertifikat deposito, rekening tabungan yang dibekukan, rekening giro yang dibekukan, dan surat tagihan lainnya.

b. Kredit tanpa jaminan

Kredit tanpa jaminan maksudnya adalah bahwa kredit yang diberikan bukan dengan jaminan barang tertentu. Biasanya kredit ini diberikan untuk perusahaan yang memang benar-benar bonafid dan profesional, sehingga kemungkinan kredit tersebut macet sangat kecil. Kredit tanpa jaminan hanya mengandalkan kepada penilaian terhadap prospek usahanya atau dengan pertimbangan untuk pengusaha-pengusaha yang memiliki loyalitas yang tinggi.

8. Prinsip-Prinsip Pemberian Kredit

Sebelum suatu fasilitas kredit diberikan maka bank harus merasa yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian kredit sebelum kredit disalurkan.

Dalam melakukan penilaian kriteria-kriteria serta aspek penilaiannya tetap sama. Begitu pula dengan ukuran-ukuran yang ditetapkan sudah menjadi standar penilaian setiap bank. Biasanya kriteria penilaian yang umum dan harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar layak untuk diberikan, dilakukan dengan analisis 5C dan 7P. (Kasmir dalam Pamungkas 2003:117).

a. *Character*

Analisis watak dari peminjam sangat penting untuk diperhatikan. Hal ini karena kredit adalah kepercayaan yang diberikan kepada peminjam sehingga peminjam haruslah pihak yang benar– benar dapat dipercaya dan beritikad baik untuk mengembalikan pinjaman. Bagaimanapun baiknya suatu bidang usaha dan kondisi perusahaan, tanpa didukung oleh watak yang baik tidak akan dapat memberikan keamanan bagi bank dalam pembayaran atas segala kewajibannya. Beberapa hal yang harus diteliti didalam analisis watak nasabah adalah riwayat hubungan dengan bank:

- a. Riwayat peminjam
 - b. Reputasi dalam bisnis dan keuangan
 - c. Manajemen
 - d. Legalitas usaha
- b. *Capacity*

Setelah aspek watak maka faktor berikutnya yang sangat penting dalam analisis kredit adalah faktor kemampuan. Jika tujuan analisis watak adalah untuk mengetahui kemauan atau kesungguhan nasabah melunasi hutangnya maka tujuan analisis kemampuan adalah untuk mengukur kemampuan membayar. Kemampuan tersebut dapat diuraikan kedalam kemampuan manajerial dan kemampuan financial. Kedua kemampuan ini tidak dapat berdiri sendiri. Karena kemampuan financial merupakan hasil kerja kemampuan manajerial perusahaan.

- c. *Capital*

Modal sendiri (*ekuitas*) merupakan hak pemilik dalam perusahaan, yaitu selisih antara aktiva dengan kewajiban yang ada. Pada dasarnya modal berasal dari investasi pemilik ditambah dengan hasil usaha perusahaan. Analisa modal ini bertujuan untuk mengetahui kemampuan sendiri perusahaan dalam memikul beban pembiayaan yang dibutuhkan dan kemampuan dalam menanggung beban resiko yang mungkin dialami perusahaan.

- d. *Collateral*

Unsur lain yang perlu mendapatkan perhatian dalam analisis kredit adalah collateral (agunan). Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahan dan kesempurnaannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

e. *Condition*

Dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi, sosial dan politik yang ada sekarang dan prediksi untuk dimasa yang akan datang. Penilaian kondisi atau prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif kecil.

Selanjutnya penilaian suatu kredit dapat pula dilakukan dengan analisis 7P kredit dengan unsur penilaian sbb:

a. *Personality*

Personality yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun kepribadiannya masa lalu. Penilaian *personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah dan menyelesaikannya.

b. *Party*

Party yaitu mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Nasabah yang digolongkan kedalam golongan tertentu akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.

c. *Perpose*

Perpose yaitu mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam sesuai kebutuhan, sebagai contoh apakah untuk modal kerja, investasi, konsumtif, produktif dan lain-lain.

d. *Prospect*

Prospect yaitu menilai usaha nasabah di masa akan datang menguntungkan atau tidak atau dengan kata lain mempunyai prospek atau

sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya yang rugi akan tetapi juga nasabah.

e. *Payment*

Payment yaitu ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit. Semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik. Sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh usaha lainnya.

f. *Profitability*

Profitability yaitu menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode, apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya.

g. *Protection*

Protection adalah bagaimana menjaga agar kredit yang diberikan mendapatkan jaminan perlindungan, sehingga kredit yang diberikan benar-benar aman. Perlindungan yang diberikan oleh debitur dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

9. **Pengertian Kupedes**

Kupedes adalah kredit yang bersifat umum, individual, selektif yang berbunga wajar bertujuan untuk mengembangkan/meningkatkan usahamikro yang layak, yang dilayani oleh BRI Unit dan diberikan dalam mata uang rupiah. (PT.BRI 2003:28)

Kredit umum pedesaan (Kupedes) merupakan satu-satunya skim kredit yang dilayani di BRI Unit. Kupedes merupakan kredit yang bersifat umum, individual, selektif, dan berbunga wajar yang bertujuan untuk mengembangkan atau meningkatkan usaha mikro yang layak.

10. **Batasan Kupedes**

a. Plafond Kupedes

Besarnya plafond kupedes adalah sampai dengan Rp.100.000.000 yang sumber pembayaran kembali kreditnya berasal dari cashflow usaha dan atau dari pendapatan tetap peminjam.

b. Jenis Kupedes

Berdasarkan tujuan penggunaannya, kupedes dapat dibagi dalam tiga jenis yaitu :

1) Kupedes modal kerja

Kupedes modal kerja diberikan kepada pengusaha dan golongan berpenghasilan tetap sebagai tambahan dana/pembiayaan untuk mencukupi kebutuhan modal kerja usahanya dan atau untuk membiayai keperluan konsumtif maupun non konsumtif.

2) Kupedes investasi

Kupedes ini diberikan kepada pengusaha untuk pembiayaan pembangunan prasarana dan sarana atau peralatan produksi. Sedang bagi golongan berpenghasilan tetap, kredit tersebut dapat dipergunakan untuk pembelian atau pembangunan rumah, pembelian kendaraan bermotor dan lain sebagainya yang prinsipnya untuk mendukung kegiatan yang untuk mendukung kegiatan yang bersifat produktif.

3) Selanjutnya dipertimbangkan juga jenis kupedes konsumtif

Kupedes yang diberikan kepada pengusaha maupun golongan berpenghasilan tetap yang akan digunakan untuk pembiayaan diluar modal kerja maupun investasi.

c. Suku bunga kupedes

Perhitungan suku bunga kupedes saat ini ditetapkan dengan perhitungan flat rate system yaitu bahwa bunga Kupedes dihitung dari besarnya maksimum kredit mula-mula dan dibebankan sepanjang jangka waktu kredit.

Dasar pertimbangan ditetapkan flat rate system dalam perhitungan bunga Kupedes tersebut antara lain:

1) Memberi keuntungan

Ketentuan suku bunga kupedes ditetapkan sedemikian rupa sehingga dapat menutup seluruh pembiayaan, termasuk biaya dana yang tidak disubsidi,

biaya operasional dan biaya risiko kredit,serta menghasilkan keuntungan yang cukup untuk menjaga kelangsungan dan pengembangan kegiatan BRI Unit.

2) Sesuai kondisi pasar

Bank maupun lembaga keuangan formal dan non formal yang memberikan kredit dengan pasar sasaran yang relatif sama dengan kupedes dan merupakan pesaing BRI Unit, juga menerapkan bunga kredit dengan sistem perhitungan flat. Dengan demikian, penetapan bunga kupedes dengan perhitungan flat merupakan sistem yang saat ini dianggap sesuai dengan kondisi pasar untuk kredit dengan skala usaha mikro.

3) Memudahkan perhitungan

Perhitungan dengan flat rate system akan memudahkan perhitungan bunga dibandingkan dengan cara perhitungan bunga dengan system lainnya. Disamping itu tersedianya tabel angsuran disetiap BRI Unit juga sangat membantu nasabah untuk mengetahui kewajiban yang harus dibayar setiap bulannya.

11. Prinsip Dasar Pemberian Kupedes

Sebagai kredit dengan skala mikro, dalam penyalurannya kupedes memerlukan pemahaman secara tepat dari pejabat lini, yang menyangkut kebijakan, sifat dan prinsip–prinsip dasar pemberian kupedes yaitu :

a. Umum

Kupedes dapat diberikan kepada siapa saja, dalam arti tidak dibatasi dalam sektor ekonomi tertentu, keanggotaan tertentu, kelompok masyarakat tertentu, sepanjang calon nasabah yang bersangkutan telah memenuhi segala ketentuan dan persyaratan yang telah ditetapkan.

b. Individual

Pemberian kupedes dilakukan dengan melalui pendekatan secara individual dan kasus per kasus, bukan berbentuk paket.

c. Selektif

Pemberian kupedes dilaksanakan secara selektif kepada nasabah yang usahanya dinilai layak dan putusan kredit harus sesuai dengan pertimbangan bank teknis. Yang dimaksud dengan usaha yang layak yaitu bahwa usaha tersebut benar-benar mempunyai prospek yang bagus untuk dikembangkan dan kegiatannya tidak bertentangan dengan perundang-undangan, moral, agama, adat istiadat masyarakat setempat serta tidak merusak lingkungan hidup.

d. Bisnis

Keputusan akhir atas suatu permohonan kupedes ditentukan berdasarkan pertimbangan bank. Dengan demikian kebijakan pemberian kupedes adalah berdasarkan perhitungan dan pertimbangan bisnis yang sehat untuk dapat menjamin operasional dan pertumbuhan BRI Unit secara berkelanjutan.

12. Sasaran Kupedes

a. Golongan pengusaha

Golongan pengusaha yaitu pengusaha yang bergerak diberbagai sektor ekonomi yang ada dalam wilayah kerja BRI Unit, seperti sektor pertanian, perindustrian, perdagangan dari jasa lainnya, yang usahanya benar-benar layak untuk diberikan kupedes (Christiyanti, 2002).

b. Golongan berpenghasilan tetap (Golbertap)

Golongan berpenghasilan tetap yang dapat dilayani kupedes yaitu semua pegawai negeri sebagaimana yang dimaksud dalam Peraturan Pemerintah (PP) No.6 Tahun 1974 Bab I Pasal I. Pegawai negeri termasuk adalah Pensiunan dari pegawai golongan berpenghasilan tetap tersebut dan pegawai tetap dari perusahaan swasta.

13. Fasilitas Kupedes

a. Pengembalian Bunga Tepat Waktu (PBTW)

Tepat waktu dalam pengertian ini adalah nasabah membayar angsuran kupedesnya secara tertib sesuai dengan jadwal angsuran yang telah ditetapkan (tanggal pencairan/realisasi kredit) selambat-lambatnya 7 (tujuh) hari kerja setelah tanggal pencairan kredit (hari kerja BRI Unit yang bersangkutan) sepanjang tidak melewati akhir bulan.

b. Jangka Waktu dan Pola Angsuran

Jangka waktu kupedes modal kerja ditentukan minimal 3 bulan dan maksimum 24 bulan, Jangka waktu kupedes investasi untuk golongan pengusaha ditentukan minimal 3 bulan dan maksimum 36 bulan, sedangkan untuk golbertap s/d 60 bulan.

c. Restitusi Bunga

Restitusi bunga adalah pengembalian pembayaran angsuran bunga yang diberikan kepada nasabah sebagai akibat dari pembayaran maju lunas seluruh kewajibannya sebelum jatuh tempo kreditnya.

d. Asuransi Jiwa bagi Nasabah Kupedes

Asuransi jiwa kupedes merupakan suatu pertanggungan asuransi bagi jiwa nasabah yang menikmati kupedes, apabila nasabah yang bersangkutan meninggal dunia dalam masa jangka waktu kupedesnya, diikutsertakannya nasabah dalam asuransi jiwa kupedes merupakan suatu upaya untuk menutup risiko kerugian kupedes dari kemungkinan tidak terbayarnya pinjaman, akibat meninggalnya nasabah.

14. Pengertian Kredit Bermasalah

Kredit bermasalah adalah semua kredit yang memiliki risiko tinggi karena debitur telah gagal/menghadapi masalah dalam memenuhi kewajiban yang telah ditentukan. Kupedes bermasalah adalah kredit non performing loan dengan kolektibilitas kurang lancar, diragukan dan macet. Kemacetan kredit pada

umumnya disebabkan oleh kesulitan–kesulitan keuangan, baik yang disebabkan oleh faktor intern (manajemen) maupun faktor ekstern. (<http://www.BankBRI.com>)

15. Faktor Penyebab Kupedes Bermasalah

Kupedes bermasalah dapat disebabkan oleh beberapa faktor kelemahan yaitu :

a. Sisi Debitur

- 1) Itikad tidak baik dari debitur
- 2) Menurunnya usaha debitur yang akan mengakibatkan turunnya kemampuan debitur untuk membayar angsuran
- 3) Pengelolaan usaha debitur tidak berjalan baik
- 4) Penggunaan kredit tidak sesuai dengan tujuan semula

b. Sisi Intern BRI Unit

- 1) Itikad tidak baik dari petugas BRI
- 2) Kekurang mampuan petugas BRI Unit dalam pengelolaan pemberian kupedes mulai dari pengajuan permohonan sampai kupedes dicairkan
- 3) Kelemahan dan kurang efektifnya petugas BRI Unit dalam membina debitur

c. Sisi Ekstern BRI Unit

- 1) Keadaan *force majeure* antara lain banjir, kebakaran dan lain sebagainya
- 2) Akibat perubahan-perubahan eksternal lingkungan seperti perubahan kebijakan pemerintah berupa peraturan perundangan, kenaikan harga/biaya-biaya, dan lain sebagainya yang berpengaruh secara langsung atau tidak langsung terhadap usaha debitur
- 3) Pemutusan Hubungan Kerja

16. Kolektibilitas Kredit

Penetapan kolektibilitas kredit dinilai berdasarkan kemampuan membayar. Dengan demikian kolektibilitas kredit diatur sbb :

a. Lancar (L)

Kredit dengan tingkat pembayaran tepat waktunya dan tidak ada tunggakan

- b. Dalam Perhatian Khusus (DPK)
Kredit yang terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bunga sampai dengan 90 hari
- c. Kurang Lancar (KL)
Kredit yang terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bunga yang telah melampaui 91 hari s/d 180 hari
- d. Diragukan (D)
Kredit yang terdapat tunggakan angsuran pokok dan atau bunga yang telah melampaui 181 hari s/d 270 hari.
- e. Macet (M)
Kredit yang terdapat tunggakan angsuran pokok dan atau bunga yang telah melampaui 271 hari s/d 360 hari. (<http://www.BankBRI.com>)

2.1.5 Prosedur Penanganan Kredit Bermasalah

2.1.5.1 Melakukan Pendekatan Terhadap Kredit Bermasalah

- 1. Pendekatan Secara Tertulis
 - a. Pemberian Surat Tagih dalam bentuk Laporan Kunjungan Nasabah (LKN)
Laporan Kunjungan Nasabah ini diberikan oleh pihak bank kepada debitur yang menunggak selama 90 hari atau 3 bulan dan belum melunasi kewajibannya. LKN berfungsi sebagai surat tagih sekaligus berita acara penuangan hasil negoisasi dengan debitur.
 - b. Pemberian Surat Peringatan
Apabila setelah diberi Surat Tagih yaitu Laporan Kunjungan Nasabah, debitur masih juga belum melunasi kewajibannya, maka pihak bank akan memberikan suatu peringatan. Peringatan kepada debitur tersebut melalui pemberian surat peringatan yang terdiri dari Surat Peringatan I, Surat Peringatan II dan Surat Peringatan III yang masing–masing berlaku selama

1 bulan. Untuk Surat Peringatan III disertai dengan Surat Pernyataan untuk menarik dan mengamankan jaminan.

2. Pendekatan Secara Lisan

Apabila setelah diberi Surat Peringatan III, tetapi debitur belum melunasi kewajibannya maka pihak bank melakukan kunjungan untuk menilai usaha debitur. Pihak bank melakukan pembinaan kepada debitur yang mempunyai kategori prospek baik dan itikad baik, prospek tidak baik dan itikad baik, dan prospek tidak baik dan itikad tidak baik supaya menjadi kooperatif dan mau segera melunasi kewajibannya.

2.1.5.2 Melakukan Penetapan Strategi Pengelolaan Kredit Bermasalah

Setiap rencana tindakan penanganan kredit bermasalah harus terdokumentasikan secara tertulis untuk setiap debitur. Identifikasi masalah dan analisa strategi diperlukan dalam menentukan langkah yang tepat untuk mengetahui apakah kredit akan diselesaikan dengan strategi penerusan hubungan (apabila kondisi debitur masih dapat diperbaiki) atau strategi pemutusan hubungan (apabila kondisi debitur tidak dapat diharapkan lagi) termasuk koordinasi dengan instansi terkait. Identifikasi tersebut meliputi :

1. Dokumentasi

Penguasaan, kelengkapan dan keabsahan dokumen merupakan bagian yang sangat penting dari manajemen risiko kredit. Pejabat kredit lini dan administrasi kredit harus melakukan evaluasi dan verifikasi terhadap seluruh dokumen kredit untuk mengetahui posisi Bank Rakyat Indonesia terhadap debitur terutama dari aspek hukum.

2. Hubungan Dengan Debitur

Analisis dan evaluasi terhadap riwayat hubungan dengan debitur

3. Informasi dan Investigasi Informasi dan investigasi dimaksudkan untuk mengetahui keadaan/kondisi terakhir yang bersangkutan yang diperoleh dari pemasok, pelanggan relasi bisnis dan intern perusahaan.

2.1.5.3 Melakukan Penyelamatan Kredit Bermasalah

Dalam hal kredit macet pihak bank perlu melakukan penyelamatan sehingga tidak akan menimbulkan kerugian. Penyelamatan yang dilakukan apakah dengan memberikan keringanan berupa jangka waktu atau angsuran terutama bagi kredit terkena musibah atau melakukan penyitaan bagi kredit yang sengaja lalai untuk membayar. Terhadap kredit yang mengalami kemacetan sebaiknya dilakukan penyelamatan sehingga bank tidak mengalami kerugian. (Kasmir dalam Pamungkas, 2003:129). Penyelamatan terhadap kredit macet dilakukan dengan cara :

1. Kredit diperpanjang/penjadwalan kembali (*Rescheduling*)

Suatu tindakan yang diambil dengan cara memperpanjang jangka waktu kredit atau jangka waktu angsuran. Dalam hal ini sisi debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu kredit pembayaran kredit, misalnya perpanjangan jangka waktu kredit dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga si debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya.

2. Persyaratan Kembali Kredit (*Reconditioning*)

Reconditioning maksudnya adalah bank mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti :

- a. Kapitalisasi bunga, yaitu bunga dijadikan hutang pokok
- b. Penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu yaitu hanya bunga yang dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa.
- c. Penurunan suku bunga
Penurunan suku bunga dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah. Sebagai contoh jika bunga per tahun sebelumnya dibebankan 20% per tahun diturunkan menjadi 18% per tahun.
- d. Pembebasan bunga

Pembebasan suku bunga diberikan kepada nasabah dengan pertimbangan nasabah tidak mampu lagi membayar kredit tersebut, akan tetapi nasabah

tetap mempunyai kewajiban untuk membayar pokok pinjamannya sampai lunas.

3. Penataan Kembali (*Restructuring*)

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

Tindakan ini meliputi :

- a. Dengan menambah jumlah kredit
- b. Dengan menambah equity yaitu dengan menyeter uang tunai, tambahan dari pemilik.
- c. Kombinasi
Merupakan kombinasi dari ketiga jenis yang diatas. Seseorang nasabah dapat saja diselamatkan dengan kombinasi antara *Rescheduling* dengan *Restructuring*, misalnya jangka waktu diperpanjang pembayaran bunga ditunda atau *Reconditioning* dengan *Rescheduling* misalnya jangka waktu diperpanjang modal ditambah.
- d. Penyitaan Jaminan
Penyitaan jaminan merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya itikad baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya.

2.1.5.4 Melakukan Penyelesaian Kredit Bermasalah

Penyelesaian kredit bermasalah dilakukan melalui 2 (dua) cara yaitu: cara damai dan melalui saluran hukum.

1. Penyelesaian Secara Damai

Penyelesaian secara damai dapat dilakukan terhadap debitur yang beritikad baik untuk menyelesaikan kreditnya dan cara yang ditempuh dalam penyelesaian kredit ini dipandang lebih baik dibandingkan dengan alternatif penyelesaian lainnya. Penyelesaian kredit bermasalah secara damai, berupa tindakan-tindakan yang dijalankan agar dalam jangka waktu tertentu. Kredit

bermasalah tersebut dapat diselesaikan seluruhnya atau sebagian sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

2. Penyelesaian Melalui Saluran Hukum

Apabila upaya penyelesaian secara damai sudah diupayakan secara maksimal dan belum memberikan hasil atau debitur tidak menunjukkan itikad baiknya (*on will*) dalam menyelesaikan kredit, maka penyelesaiannya dapat ditempuh melalui saluran hukum.

2.2 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Sofyan Hadi Winata (2006) melakukan penelitian mengenai “Kajian Persepsi Masyarakat Terhadap Perusahaan Roti Ciliwung Jember Berdasarkan Analisis Diskriminan”. Penelitian ini menggunakan variabel bauran pemasaran yang terdiri dari product, price, place, promotion, phisycal evidence, process dan person. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa variabel yang membedakan masyarakat pelanggan dan bukan pelanggan adalah person, place, product, physical evidence, sedangkan variabel person merupakan variabel yang memiliki besaran koefisien paling tinggi. Model Diskriminan memiliki nilai ketepatan sebesar 98%.

Penelitian yang dilakukan oleh Ika Lilik S (2006) dengan judul “Persepsi Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Produk Luxindo di Kabupaten Jember”. Penelitian ini bertujuan : 1) untuk mengetahui ada tidaknya perbandingan persepsi terhadap variabel bauran pemasaran dan untuk mengetahui variabel-variabel yang menjadi pembeda antara kelompok masyarakat pembeli dan bukan pembeli. 2) mengetahui tingkat kepentingan antara variabel-variabel diskriminan. Penelitian ini menggunakan metode analisis diskriminan untuk membedakan persepsi masyarakat di Kabupaten Jember terhadap keputusan pembelian produk Luxindo, sedangkan pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada 100 responden yang ada di Kabupaten Jember, yang terdiri dari 50 masyarakat yang termasuk pembeli Luxindo dari sitem pemasaran door to door dan 50 masyarakat yang termasuk bukan pembeli produk

Luxindo dari system pemasaran door to door dari PT. Luxindo Raya Jember. Dalam pengambilan sampel ini, kriteria responden ditentukan berdasarkan perilaku masyarakat dengan penilaian skor terhadap pertanyaan bauran pemasaran yang disajikan dalam kuesioner. Variabel yang diteliti meliputi product, price, promosi, dan saluran distribusi. Hasil analisis pada data variabel distribusi dan harga menunjukkan nilai yang positif dari kelompok masyarakat pembeli yang berarti menurut penilaian masyarakat pembeli, kedua variabel tersebut sudah layak dibenak masyarakat pembeli. Pada variabel promosi, masyarakat bukan pembeli memiliki penilaian yang positif, yang berarti variabel promosi layak dibenak masyarakat bukan pembeli.

Perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan oleh Ariska tampak pada Tabel 2.1:

Tabel 2.1: Perbedaan Penelitian Terdahulu dan Penelitian Sekarang.

Pembeda	Sofyan (2006)	Ika Lilik (2006)	Penelitian sekarang
Objek penelitian	Pelanggan dan bukan Pelanggan Roti Ciliwung	Masyarakat pembeli dan bukan PT.	Nasabah Bank BRI Unit Jenggawah

	Jember	Luxindo Jember	
Variabel yang diteliti	Variabel: Product, Price, Place, Promotion, Physical Evidence, Process, Person	Variabel: Produk, price, promosi, saluran distribusi.	Variabel: suku bunga, prosedur pengambilan kredit, syarat pinjaman, pelayanan.
Metode sampling	<i>Purposive sampling</i>	<i>Purposive sampling</i>	<i>Purposive sampling</i>
Metode analisis	Analisis Diskriminan	Analisis Diskriminan	Analisis Diskriminan
Hasil	Variabel pembeda: person, place, produk dan physical evidence	Variabel pembeda: produk, harga, promosi dan saluran distribusi	-

Sumber : data diolah dari berbagai sumber, 2009

2.3 Kerangka Konseptual Penelitian dan Hipotesis

2.3.1 Kerangka Konseptual

Salah satu produk perbankan yang memberikan kontribusi terhadap kelangsungan hidup perbankan itu sendiri adalah penyaluran dana kepada

masyarakat yaitu kredit. Usaha-usaha yang dilakukan perbankan dalam memasarkan kredit adalah dengan cara menentukan berbagai faktor-faktor yang dapat mempengaruhi nasabah dalam pengambilan kredit. Berdasarkan teori dan hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Endang Purwani Rohma (1999) memberikan gambaran bahwa faktor-faktor suku bunga, prosedur pengambilan kredit, syarat pinjaman, dan pelayanan mempunyai pengaruh terhadap pengambilan kredit. Dari sini pihak bank dapat menentukan strategi pemasaran kredit sehingga dapat menarik minat masyarakat untuk mengambil kredit. Kerangka konseptual penelitian dapat dilihat seperti pada Gambar 2.1:

Sumber : Diolah dari Berbagai Sumber, 2009

Gambar 2.1: Kerangka Konseptual Penelitian

2.3.2 Hipotesis Penelitian

Ho diterima : apabila prosentase ketepatan, pengelompokkan responden pada data awal dengan pengelompokkan dengan metode diskriminan adalah $<50\%$.

Ho ditolak : apabila prosentase ketepatan, pengelompokkan responden pada data awal dengan pengelompokkan dengan metode diskriminan adalah $>50\%$.



BAB 3. METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian merupakan suatu rencana-rencana yang dibuat oleh peneliti untuk memecahkan masalah, sehingga akan diperoleh data yang sesuai dengan tujuan penelitian. Arikunto (2006:12) berpendapat bahwa rancangan penelitian adalah suatu usulan untuk memecahkan masalah dan merupakan rencana kegiatan yang dibuat oleh peneliti untuk memecahkan masalah, sehingga akan diperoleh data yang valid sesuai dengan tujuan penelitian.

Penelitian pada nasabah Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Unit Jenggawah dalam pengambilan kredit merupakan suatu penelitian *explanatory* atau *confirmatory*, yaitu suatu penelitian yang menjelaskan hubungan antara suatu variabel dengan variabel lainnya dengan menggunakan hipotesis. Penelitian ini dirancang dengan tujuan untuk mengetahui apakah variabel-variabel (suku bunga, prosedur pengambilan kredit, syarat pinjaman, pelayanan) dapat membedakan keputusan nasabah dalam pengambilan kredit.

Penelitian ini menggunakan metode survei yang penyelidikannya dilakukan untuk memperoleh fakta dari gejala yang ada dan mencari keterangan secara faktual, dimana informasi dikumpulkan dari jawaban responden yang dijadikan obyek penelitian dengan memberikan kuesioner. Metode analisis data menggunakan Analisis Diskriminan.

3.2 Proses Pengumpulan Data

3.2.1 Sumber Data

1. Data Primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (responden) dengan menggunakan metode kuesioner yang diisi oleh responden yang menurut peneliti memenuhi syarat. Data ini pada akhirnya dapat membantu peneliti menjawab pertanyaan dalam penelitian.
2. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari pihak lain, bukan diusahakan sendiri. Sumber data sekunder didapat dari bukti-bukti tulisan (dokumentasi), salinan data, laporan penelitian, jurnal dan literatur-literatur lain yang terkait dalam penelitian.

3.2.2 Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara, adalah suatu metode pengumpulan data dengan cara mengadakan wawancara langsung dengan pihak perusahaan untuk mendapatkan data yang ada hubungannya dengan objek yang diteliti.
2. Observasi, adalah suatu metode pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan langsung serta melakukan pencatatan tertentu sesuai dengan yang diperlukan dan berhubungan dengan penelitian.
3. Questioner, adalah cara pengumpulan data yang diperoleh dengan mengajukan pertanyaan secara tertulis kepada responden.

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya (Suliyanto, 2008:115). Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat peminjam kredit pada Bank BRI Unit Jenggawah yang berada di daerah Jenggawah.

3.3.2 Sampel

Sampel didefinisikan sebagai bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2008:116). Metode sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Purposive Sampling*. Menurut Sugiyono (2008:122) *purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Dilakukan dengan cara mengambil orang-orang yang terpilih betul oleh peneliti menurut ciri-ciri khusus yang dimiliki sampel itu untuk dijadikan responden. Adapun syarat-syarat yang ditentukan bagi para responden antara lain:

- a. Nasabah Bank BRI Unit Jenggawah

- b. Kelompok nasabah Bank BRI yang mengambil dan bukan pengambil kredit
- c. Nasabah berusia minimal 20 tahun
- d. Batas pengambilan kredit sampai dengan Rp 25.000.000,-
- e. Jenis usaha si pengambil kredit dibatasi pada Usaha Kecil Menengah.

Keputusan pengambilan sampel harus mempertimbangkan desain sampel dan ukuran sampel. Roscoe dalam Sekaran (2005:60) mengusulkan aturan untuk menentukan ukuran sampel sebagai berikut:

- a. Ukuran sampel lebih dari 30 dan kurang dari 500
- b. Dalam penelitian multivariat (termasuk analisis regresi berganda), ukuran sampel sebaiknya beberapa kali (lebih disukai 10 kali atau lebih) lebih besar dari jumlah variabel dalam studi
- c. Untuk penelitian eksperimental sederhana dengan kontrol eksperimen yang ketat (*match pairs*, dan sebagainya), penelitian yang sukses adalah dengan sampel ukuran kecil antara 10 hingga 20.

Berdasarkan hal tersebut, maka sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebesar 60 responden yang terdiri dari dua kelompok yang terdiri dari 30 responden yang mengambil kredit dan 30 responden yang tidak mengambil kredit. Dimana jumlah variabel dalam penelitian ini terdiri dari empat variabel, yaitu variabel suku bunga, prosedur pengambilan kredit, syarat pinjaman dan pelayanan.

3.4 Teknik Pengukuran

Penelitian ini menggunakan ukuran ordinal, yaitu dengan memberikan angka-angka yang mengandung pengertian tingkatan. Angka-angka tersebut

diperoleh dari daftar pertanyaan dari masing-masing item dengan kriteria sebagai berikut:

1. Bila jawaban sangat dipertimbangkan (sd), diberi skor 5
2. Bila jawaban dipertimbangkan (d), diberi skor 4
3. Bila jawaban cukup dipertimbangkan (cd), diberi skor 3
4. Bila jawaban tidak dipertimbangkan (td), diberi skor 2
5. Bila jawaban sangat tidak dipertimbangkan (std), diberi skor 1

3.5 Identifikasi dan Definisi Operasional Variabel

3.5.1 Identifikasi Variabel

Penelitian ini menggunakan variabel penelitian berupa empat variabel independen dan satu variabel dependen. Variabel tersebut adalah:

1. Variabel Dependen atau variabel terikat, merupakan variabel yang nilainya tergantung pada variabel lain. Yaitu keputusan nasabah dalam pengambilan kredit pada Bank Rakyat Indonesia Unit Jenggawah.
2. Variabel Independen atau variabel bebas, merupakan variabel yang nilainya tidak tergantung pada variabel lain. Terdiri dari:
 - a. Variabel suku bunga (x1)
 - b. Variabel prosedur pengambilan kredit (x2)
 - c. Variabel syarat pinjaman (x3)
 - d. Variabel pelayanan (x4)

3.5.2 Definisi Operasional Variabel

1. Variabel Dependen atau variabel terikat, merupakan variabel yang nilainya tergantung pada variabel lain. Yaitu keputusan nasabah dalam pengambilan kredit pada Bank Rakyat Indonesia Unit Jenggawah.
2. Variabel Independen atau variabel bebas, variabel independen terdiri dari:
 - a. Suku bunga (X1), yaitu prosentase yang telah ditentukan oleh bank kepada nasabah dalam pengambilan kredit sebagai pembalas jasa yang diberikan kepada orang yang telah meminjamkan uang atau modal. Indikatornya dari variabel tersebut terdiri dari:
 - 1) Flat rate system bank
 - 2) Tinggi rendahnya suku bunga
 - 3) Perbandingan suku bunga dengan bank lain
 - b. Prosedur pengambilan kredit (X2), adalah urutan dalam proses pengambilan kredit.
Indikatornya adalah:
 - 1) Kesepakatan sebelumnya dalam mengambil kredit
 - 2) Kemudahan dalam pengambilan kredit
 - 3) Jangka waktu yang dibutuhkan
 - c. Syarat pinjaman (X3), adalah segala sesuatu yang harus dipenuhi terutama adanya suatu yang berbentuk barang yang dijadikan jaminan dalam pengambilan kredit. Indikator dari variabel tersebut adalah:
 - 1) Jaminan kredit yang akan diberikan
 - 2) Kelengkapan syarat pinjaman
 - 3) Kemudahan melengkapi syarat pinjaman

d. Pelayanan (X4), adalah segala sesuatu yang diberikan kepada nasabah dalam usaha untuk memuaskan kebutuhan nasabah. Indikatornya terdiri dari:

- 1) Kesabaran karyawan dalam memberikan informasi kepada nasabah
- 2) Sikap karyawan
- 3) Kecakapan karyawan

3.6 Metode Analisis Data

3.6.1 Uji validitas

Uji ini digunakan untuk menguji valid tidaknya suatu item instrumen dapat diketahui dengan menggunakan *Confirmatory Analisis Factor (CFA)*. Dari perhitungan dengan menggunakan CFA dengan melihat nilai Kaiser Meyer Olkin measure of sampling adquency (KMO) dan juga bartlett's test, dikatakan valid jika nilai KMO > 0,500 dan nilai bartlett's test dibawah 0,05 (Bilsom Simamora, 2003:234).

3.6.2 Uji Reliabilitas

Pengujian reliabilitas instrumen dengan menguji skor item dengan menggunakan rumus alpha cronbach yang dinyatakan untuk jenis dan interval, rumus yang digunakan untuk menghitung reliabilitas adalah:

$$r_{11} = \left[\frac{k}{k-1} \right] \left[1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_1^2} \right]$$

Dimana: r_{11} = Reliabiliti instrumen

k = Banyak pertanyaan

σ_1^2 = Varians total

σ_b^2 = Jumlah varians butir

Suatu instrumen dikatakan reliabel jika *Alpha Cronbach* lebih dari 0,60 (Umar, 2005:194).

3.6.3 Analisis Diskriminan

Adalah metode statistik untuk mengelompokkan atau mengklasifikasi sejumlah obyek kedalam beberapa kelompok, berdasarkan beberapa variabel, sedemikian hingga setiap obyek yang menjadi anggota lebih dari pada satu kelompok. Pada prinsipnya analisis diskriminan bertujuan untuk mengelompokkan setiap obyek ke dalam dua atau lebih kelompok berdasar pada kriteria sejumlah variabel bebas. Diskriminasi dapat diperoleh melalui mengatur bobot variat untuk setiap variabel untuk memaksimumkan varians antar kelompok relatif terhadap varians di dalam kelompok.

- a. Model analisis diskriminan adalah sebuah persamaan yang menunjukkan suatu kombinasi linier dari berbagai variabel independen (Suliyanto, 2005:94), yaitu:

$$Z_{jk} = a + W_1X_{1k} + W_2X_{2k} + \dots + W_nX_{nk}$$

Dimana: Z_{jk} = skor diskriminan dari fungsi diskriminan j untuk obyek k

a = intersep

W_1 = bobot diskriminan untuk variabel independen i

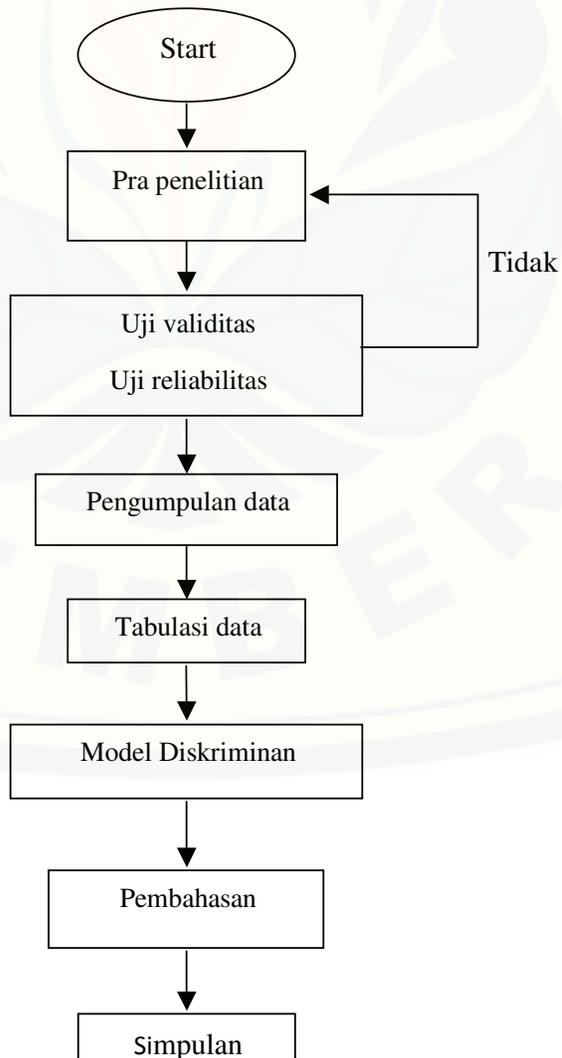
X_{ik} = variabel independen I untuk obyek

Dalam penelitian ini menggunakan analisis diskriminan, langkah-langkah dalam analisis diskriminan antara lain:

1. Memisahkan variabel ke dalam variabel dependen dan variabel independent.
2. *Analysis Case Processing Summary*, pada tabel yang menyatakan bahwa responden semuanya valid (sah) untuk diproses. Dapat mengetahui data yang hilang.

3. *Group Statistics*, tabel yang menunjukkan responden mengambil kredit atau tidak.
4. *Test Of Equality Group Means*, tabel yang menunjukkan apakah terdapat perbedaan yang signifikan.
5. Variabel *Entered/Removed*, tabel yang menyajikan variabel yang dianalisis.
6. Variabel *in the analysis*, tabel yang berisi rangkaian proses tahap sebelumnya, mengenai pemilihan variabel satu persatu yang dimasukkan kedalam model.
7. variabel *not in the analysis*, tabel ini berisi kebalikan dari tabel sebelumnya, yang memuat variabel yang akan dikeluarkan dari model.
8. *Wilk's Lambda* mengindikasi perbedaan yang signifikan.
9. *Standardized Canonical Discriminant Function Coefficients*, menentukan variabel yang mana yang akan masuk ke faktor mana, dasar pemasukan dilihat pada besar korelasi kanonikal, dengan korelasi terbesar masuk ke faktor yang bersangkutan.
10. *Structure Matrix*, menunjukkan variabel yang paling membedakan perilaku responden.
11. *Classification Result*, menunjukkan angka ketepatan prediksi dari model diskriminan. Pada umumnya ketepatan diatas 50% dianggap memadai atau valid.

3.7 Kerangka Pemecahan Masalah



Sumber data: Diolah

Gambar 3.1: Kerangka Pemecahan Masalah

Keterangan Kerangka Pemecahan Masalah:

1. Start, yaitu tahap permulaan atau persiapan penelitian terhadap masalah yang dihadapi, meliputi metode pengambilan sampel, menentukan jumlah responden dan menyusun daftar kuesioner.
2. Pra penelitian dilakukan untuk mendapatkan data sementara untuk kemudian dilakukan uji instrumen. Jika dari pra penelitian dihasilkan data yang valid dan reliabel maka penelitian dilanjutkan, jika yang terjadi sebaliknya maka harus dilakukan evaluasi terhadap item-item kuesioner.
3. Melakukan uji instrumen untuk mengetahui tingkat validitas instrumen dan mengetahui apakah instrumen tersebut reliabel atau tidak.
4. Pengumpulan data, yaitu tahap dimana peneliti mengumpulkan data yang berhubungan dengan penelitian melalui kuesioner dan wawancara.
5. Tabulasi data, maksudnya memasukkan data-data kuesioner ke dalam tabel menurut jenisnya guna memudahkan pembacaan terhadap data tersebut dan mempermudah perhitungan.