

**MANAJEMEN KREDIT UNTUK MENINGKATKAN
PROFITABILITAS PADA PERUM PEGADAIAN
CABANG SINGOSARI**

SKRIPSI

Oleh

NUZULIL HIDAYATI ROHMAH
NIM : 05610007



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2010**

**MANAJEMEN KREDIT UNTUK MENINGKATKAN
PROFITABILITAS PADA PERUM PEGADAIAN
CABANG SINGOSARI**

SKRIPSI

Diajukan Kepada :
Universitas Islam Negeri (UIN)
Maulana Malik Ibrahim Malang
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan dalam
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Oleh

NUZULIL HIDAYATI ROHMAH
NIM : 05610007



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2010**

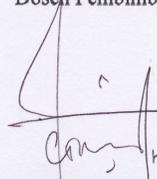
LEMBAR PERSETUJUAN
MANAJEMEN KREDIT UNTUK MENINGKATKAN
PROFITABILITAS PADA PERUM PEGADAIAN
CABANG SINGOSARI

SKRIPSI

Oleh

NUZULIL HIDAYATI ROHMAH
NIM : 05610007

Telah Disetujui 24 Maret 2010
Dosen Pembimbing,



Hj. Meldona, SE., MM., Ak
NIP 19770702 200604 2 001

Mengetahui:
Dekan,



Drs. H.A. MUHTADI RIDWAN, MA
NIP 19560302 198703 1 004

LEMBAR PENGESAHAN

MANAJEMEN KREDIT UNTUK MENGUKUR TINGKAT
PROFITABILITAS PADA PERUM PEGADAIAN
CABANG SINGOSARI

SKRIPSI

Oleh

NUZULIL HIDAYATI ROHMAH

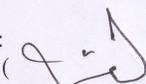
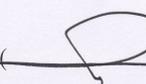
NIM : 05610007

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada 03 April 2010

Susunan Dewan Penguji

1. Ketua
Muhammad Sulhan, SE., MM
NIP 19740604 200604 1 002
2. Sekretaris/ Pembimbing
Hj. Meldona, SE., MM., Ak
NIP 19770702 200604 2 001
3. Penguji Utama
H. Misbahul Munir, Lc., M. Ei
NIP 19750707 200501 1 005

Tanda Tangan

: ()
:
: ()
:
: ()

Disahkan Oleh :
Dekan,



Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA
NIP 19550302 198703 1 004

HALAMAN PERSEMBAHAN

*Teriring syukur kehadiran Allah SWT,
saya persembahkan karya tulis ini kepada:*

Ayah dan Bunda No 1 Di Dunia :

Ayah Muhammad Hudallah & Bunda Chusnia

MOTTO

سَيِّلِهِ فِي يُقَاتِلُونَ الَّذِينَ تُحِبُّ اللَّهُ إِنَّ

مَرَّصُونَ بَنِينَ كَانَهُمْ صَفَا 

" Sesungguhnya Allah menyukai orang yang berperang dijalan-Nya dalam barisan yang teratur seakan-akan mereka seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh."

(Q.S : Ash-Shaff Ayat : 4)

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT Tuhan yang Maha Kuasa atas limpahan taufik dan hidayat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir berupa skripsi dengan judul **“MANAJEMEN KREDIT UNTUK MENINGKATKAN PROFITABILITAS PADA PERUM PEGADAIAN CABANG SINGOSARI”**

Sholawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita Rasulullah Muhammad SAW beserta keluarga beliau, para sahabat beliau, para tabiin beliau dan para pengikut beliau hingga akhir zaman.

Dengan penuh rasa syukur, penulis menyampaikan ucapan terima kasih dan teriring do'a kepada semua pihak yang telah membantu demi kelancaran penelitian ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Secara khusus Penulis sampaikan kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dr. H. Imam Suprayogo, selaku Rektor UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Drs. HA. Muhtadi Ridwan, M.A selaku Dekan Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Ibu Hj. Meldona, SE., MM., Ak., selaku dosen pembimbing penulis yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing selama penyusunan "Skripsi" ini. Terima kasih atas arahnya, Semoga Allah SWT membalas dengan kebaikan yang berlimpah.

4. Bapak Drs. Abdul Kadir Usry, Ak., MM., yang telah banyak memberikan ilmunya terkait dengan bahasan penelitian. Terima kasih atas arahnya, Semoga Allah SWT membalas dengan kebaikan yang berlimpah.
5. Bapak Misbahul Munir, Lc. M. Ei., selaku pembimbing penelitian berkaitan dengan kajian keislaman. Terima kasih atas arahnya, Semoga Allah SWT membalas dengan kebaikan yang berlimpah.
6. Kedua orang tuaku: Ayah H. Muhammad Hudallah dan Ibunda Chusnia yang dengan segala ketulusannya senantiasa memberikan yang terbaik untukku.
7. Segenap Dosen dan Staf Fakultas Ekonomi yang telah melakukan segala hal guna mendukung kelancaran dan kesuksesan dalam penyusunan skripsi ini.
8. Ibu Euis Perdila Widya Nigsih selaku Manajer Perum Pegadaian Cabang Singosari-Malang yang telah memberikan ijin penulis untuk melaksanakan Penelitian dan pengambilan data pada kantor Perum Pegadaian Cabang Singosari.
9. Segenap karyawan dan karyawan Perum Pegadaian Cabang Singosari yang telah membantu penulis selama melaksanakan penelitian (Mbk Vidi, Ibu Tri, Ibu Nia, Ibu Ifa, Bpk Asiyanto, Mas Agus, Mas Dedy, dll).
10. Dan tak lupa untuk saudara-saudariku Izza Zuhrotus Sa'diyah dan Muhammad Alfinas Eric Alhamdani yang telah memberiku semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Para teman dan sahabat-sahabatku Siti Choiriah, Yuyun Nuril Laila, Inna Fiena Nurahman, Nurul Isnaini Lutviana, Masnuatul Khoiriah, Fatma Khotimatul Khusna, Nur Haninah, Kukuh Yahya, Nanang Fahrudin, Muhammad Firdaus Al-Kautsar, dan Semua anak-anak Fakultas Ekonomi angkatan 2005, terimakasih.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu saran dan kritik yang membangun sangat penulis harapkan demi penyempurnaan skripsi ini. Terakhir semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Amin.

Malang, 24 Maret 2010

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
SURAT PERNYATAAN.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
MOTTO.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
ABSTRAK	xvii
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	5
1.4 Batasan Penelitian.....	7
BAB II : KAJIAN PUSTAKA	8
2.1 Penelitian Terdahulu	8
2.2 Kajian Teoritis	14
2.2.1 Pegadaian	14
2.2.2 Manajemen Kredit	16
2.2.3 Profitabilitas.....	29
2.2.4 Hubungan Manajemen Kredit dan Profitabilitas	34
2.2.5 Pegadaian dalam Islam.....	35
2.2.6 Manajemen Kredit dalam Islam.....	38
2.2.7 Profitabilitas dalam Islam.....	50
2.3 Kerangka Berfikir	54
BAB III : METODE PENELITIAN.....	55
3.1 Lokasi Penelitian	55
3.2 Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	55
3.3 Data dan Jenis Data	56
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	57

3.5 Definisi Operasional	57
3.6 Model Analisa Data	58
BAB IV : PAPARAN DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN... 60	
4.1 Paparan Data Hasil Penelitian.....	60
4.1.1 Gambaran Umum Pegadaian Cabang Singosari.....	60
1. Sejarah Pegadaian	60
2. Visi dan Misi Pegadaian Cabang Singosari.....	62
3. Struktur Pegadaian Cabang Singosari	63
4. Produk dan Layanan Pegadaian Singosari	70
5. Kebijakan Sasaran Kredit	74
4.1.2 Pemaparan Manajemen Kredit Pada PERUM Pegadaian Cabang Singosari	76
1. Perencanaan.....	76
2. Penentuan Suku Bunga.....	81
3. Prosedur Pemberian Kredit.....	83
4. Analisis Kredit	95
5. Pengendalian Kredit Bermasalah.....	100
4.1.3 Pemaparan <i>Performance Analysis Perkreditan</i>	111
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian	115
4.2.1 Manajemen Kredit Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada Pegadaian Singosari	115
4.2.2 <i>Performance Analysis Perkreditan</i>	133
4.2.3 Pembahasan Hasil Penelitian dalam Islam	142
BAB V : PENUTUP	145
5.1 Kesimpulan	145
5.2 Saran	148
DAFTAR PUSTAKA	149
LAMPIRAN.....	152

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1: Penelitian Terdahulu	12
Tabel 4.1: Proyeksi (Trend) Kredit Yang Disalurkan Untuk Tahun 2009	77
Tabel 4.2: Proyeksi (Trend) Pendapatan Usaha Untuk Tahun 2009	78
Tabel 4.3: Proyeksi (Trend) Biaya Usaha Untuk Tahun 2009	78
Tabel 4.4: Proyeksi (Trend) Laba Sebelum Pajak Untuk Tahun 2009	79
Tabel 4.5: Proyeksi Anggaran Tahun 2009	80
Tabel 4.6: Tarif Sewa Modal Kredit KCA	81
Tabel 4.7: Tarif Sewa Modal Kredit KUMK	82
Tabel 4.8: <i>Cash Ratio</i>	111
Tabel 4.9 : <i>Loan To Assets Ratio</i>	112
Tabel 4.10 : Tingkat Perputaran Piutang	112
Tabel 4.11 : Piutang Rata-rata	113
Tabel 4.12 : Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang	113
Tabel 4.13: <i>Return on Assets</i>	113
Tabel 4.14: Rasio Biaya Operasional	114
Tabel 4.15 : <i>Net Profit Margin</i>	114
Tabel 4.16 : Tabel Suku Bunga	119

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 : Kerangka Berfikir	54
Gambar 4.1 : Gambar Struktur Organisasi Pegadaian Cabang Singosari	63
Gambar 4.2 : <i>Cash Ratio</i>	134
Gambar 4.3 : <i>Loan To Assets Ratio</i>	136
Gambar 4.4 : Tingkat Perputaran Piutang	137
Gambar 4.5 : Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang	138
Gambar 4.6 : <i>Return on Assets</i>	139
Gambar 4.7 : Rasio Biaya Operasional	140
Gambar 4.8 : <i>Net Profit Margin</i>	142

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Bukti Konsultasi.....	152
Lampiran 2 : Surat Keterangan Penelitian.....	153
Lampiran 3 : Hasil Perhitungan <i>Performance Analysis Perkreditan</i>	154
Lampiran 4 : Laporan Neraca Pegadaian Cabang Singosari	158
Laporan Laba Rugi Pegadaian Cabang Singosari.....	158
Lampiran 5 : Pedoman Wawancara.....	173
Lampiran 6 : Hasil Wawancara.....	174
Lampiran 7 : Surat Bukti Kredit.....	175
Hasil Audit Kelayakan Usaha calon Nasabah	176
Contoh Strook Perkreditan	177
Formulir Permohonan Kredit KUMK.....	178
Formulir Permintaan Kredit.....	179
Prosedur Perkreditan Pegadaian Cabang Singosari	180
Lampiran 8 : Biodata Peneliti	186
Lampiran 9 : Daftar Singkatan Dalam Pemaparan Data Penelitian	187
Lampiran 10 : Dokumentasi	188

ABSTRAK

Rohmah, Nuzulil Hidayati. 2010. SKRIPSI. Judul "Manajemen Kredit Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada PERUM Pegadaian Cabang Singosari"

Pembimbing : Meldona, SE., MM., Ak.

Kata Kunci : Manajemen Kredit, Profitabilitas, Pegadaian.

Manajemen kredit sangat penting bagi lembaga keuangan terkait dengan pengelolaan dana yaitu mulai dari kredit disalurkan sampai dengan kredit tersebut lunas. Sehingga apabila manajemen dilakukan dengan maksimal maka resiko kredit macet dapat dihindarkan sehingga profitabilitas Pegadaian bisa meningkat. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan manajemen kredit untuk meningkatkan profitabilitas Pegadaian Cabang Singosari serta untuk mendeskripsikan manajemen kredit yang efektif dilihat dari *Performance Analysis Perkreditan*.

Penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian kualitatif dengan analisis deskriptif. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dokumentasi, observasi, dan wawancara. Model analisis data terdiri dari dua tahapan yaitu analisis manajemen kredit untuk meningkatkan profitabilitas, analisis *Performance Analysis Perkreditan*.

Dari hasil analisis manajemen Kredit pada Pegadaian Cabang Singosari menunjukkan bahwa untuk meningkatkan profitabilitas diperlukan adanya tambahan modal kerja dan penentuan strategi yang tepat, diperlukan kerja sama yang baik dalam prosedur perkreditan agar tidak ada satupun yang terlewatkan, analisis kredit dengan 2 C pada kredit KCA dan 6 C pada kredit KUMK agar lebih difokuskan lagi pada *Collateral* (jaminan) karena digunakan untuk menutup hutang bila nasabah wanprestasi. Hasil dari *Performance Analysis Perkreditan* menunjukkan bahwa *Cash Ratio* dinyatakan likuid pada tahun 2007 sebesar 218% dan tahun 2008 sebesar 168%. *Loan to Asset Ratio* menunjukkan adanya peningkatan dalam memenuhi kredit nasabah dari tahun 2005 sebesar 86% menjadi 91% di tahun 2008. Proses pengumpulan piutang semakin cepat dari tahun 2005 sebesar 309 hari dengan tingkat perputaran piutang sebesar 1,18 kali menjadi 250 hari dengan tingkat perputaran piutang sebesar 1,46 kali pada tahun 2008. ROA, BOPO dan NPM menunjukkan bahwa laba mengalami peningkatan dari tahun 2005 sebesar Rp 474.922.284 menjadi Rp 1.748.628.433 di tahun 2008, peningkatan ini menunjukkan bahwa Pegadaian Cabang Singosari semakin baik dalam menjalankan semua kegiatan operasionalnya.

ABSTRACT

Rohmah, Nuzulil Hidayati. 2010 THESIS. Entitled "Credit Management to Increase Profitability On PERUM Cash Converter Singosari "

Promotor : Meldona, SE., MM., Ak.

Key Words : Credit Management, Profitability. Pawnshop

Credit management is essential for financial institutions related to the management of funds from loans disbursed until the loan is paid off. So that when management has done with the maximum credit risk of loss can be avoided so that the profitability of Cash Converter can increase This study aims to describe credit management to increase profitability of Cash Converter Branch Singosari and to describe an effective credit management from Performance Analysis of Credit.

This research is qualitative research with descriptive analysis. Technique of collecting data in this study is the documentation, observation, and interviews. Data analysis model consists of two stages. To credit management analysis to enhance profitability, performance analysis Credit Analysis.

From the analysis of Credit Management at Cash Converter Branch Singosari shows that to improve the profitability additional capital and appropriate strategies are required. Also good Procedure in credit process is required. The credit analysis by 2 C on KCA and 6 C on KUMK credit needs to be more focused on the Collateral (security) because it was used to cover the debt if the customer is defaulted. Results of Performance Analysis showed that the Cash Ratio is liquid in 2007 about 218% 2008 with 168%. Loan to Asset Ratio shows the increase in credit to meet customers in 2005 from 86% to 91% in 2008. The process of lending loan is faster that of in 2005 to 309 days with a turnover of receivable 1.18 times to 250 days with a turnover of receivables 1.46 times in 2008. ROA, BOPO and NPM indicated that profits had increased from 2005 amounted to USD 474,922,284 to USD 1,748,628,433 in 2008. This increase shows that the better Cash Converter Branch Singosari is better in carrying out all operational activities.

المستخلص

الرحمة, نزول الهداية. 2010. بحث جامعي. الموضوع: "إدارة الائتمان لتحسين الربحية في فرع

المؤسسة العامة للرهنونات Singosari"

المشرفة : ميلدونا الماحستير

الكلمات الرئيسية: إدارة الائتمان والربحية ومحل الرهنونات

إدارة الائتمان من الضروري للمؤسسات المالية المتعلقة بإدارة الأموال من القروض المقدمة حتى يتم سداد القرض. ذلك أن الإدارة مع فعلت الحد الأقصى لمخاطر الائتمان الخسارة عندما يمكن تجنبها بحيث الربحية ويمكن زيادة محل الرهنونات تهدف هذه الدراسة إلى وصف إدارة الائتمان لتحسين الربحية والبيدق للرهنونات Singosari فرع لوصف إدارة الائتمان فعالة زيارات من تحليل أداء الائتمان.

وشملت هذه البحوث في هذا النوع من البحث النوعي مع تحليل وصفي. تقنيات جمع البيانات في هذه الدراسة هي الوثائق ، والمراقبة ، والمقابلات. نموذج تحليل البيانات ويتكون من مرحلتين وهما تحليل إدارة الائتمان لتعزيز الربحية والأداء تحليل الائتمان التحليل .

من تحليل إدارة الائتمان Singosari الرهنونات فرع يدل على ان لتحسين ربحية تعمل احتياجات رأس المال الإضافي ، وتحديد الاستراتيجيات المناسبة ، يتطلب تعاوننا جيدا في إجراءات الإقراض بحيث يتم إهمال أي واحد ، وتحليل الائتمان KCA 2 سي في منظمة الحفاظ على حياة و 6 الاعتمادات جيم على الائتمان KUMK أن تكون أكثر تركيزا من جديد على الضمان (الأمن) لأن استخدامه كان لتغطية الديون المتعثرة إذا كان العميل. نتائج تحليل الأداء أظهرت أن نسبة النقدية الريفية (*Cash Ratio*) غير سائلة على خلاف ذلك في عام 2007 بلغت 218 ٪ وعام 2008 بلغت 168 ٪. القرض نسبة (*LAR*) لتظهر الزيادة في الائتمان لتلبية العملاء من عام 2005 بلغت 86 ٪ إلى 91 ٪ في عام 2008 ، وعملية جمع أسرع من العام 2005 وبلغت المستحقات إلى 309 يوما مع دوران المستحقات التي تبلغ 1.18 مرة في 250 يوما مع دوران المستحقات التي تبلغ 1.46 مرة في عام 2008. المكتب الإقليمي لأفريقيا (*ROA*) وتولت الوحدة مهمة (*NPM*) مهمة تشير إلى أن الأرباح قد ارتفعت من عام 2005 بلغت دولار من دولارات الولايات المتحدة 474.922.284 التي تبلغ 1.748.628.433 في العام 2008 ، يبين أن هذه الزيادة على نحو أفضل الرهنونات Singosari فرع في تنفيذ جميع الأنشطة التشغيلية.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kata kredit bukan hal yang asing dalam masyarakat, tetapi merupakan istilah yang sangat populer, baik di kalangan masyarakat perkotaan maupun pedesaan. Dalam istilah sehari-hari kata kredit sering diartikan memperoleh barang dengan membayar cicilan atau angsuran dikemudian hari atau memperoleh pinjaman uang yang pembayarannya dilakukan dikemudian hari dengan cicilan atau angsuran sesuai dengan perjanjian (Kasmir, 2000:72).

Kegiatan perkreditan ini meliputi semua aspek ekonomi baik di bidang produksi, distribusi, konsumsi, perdagangan, investasi maupun bidang jasa. Jadi dapat diartikan bahwa kredit dapat berbentuk barang ataupun berbentuk uang (Kasmir, 2000:72). Dengan demikian, kegiatan perkreditan dapat dilakukan antar individu, individu dengan badan usaha atau antar badan usaha. Kemudian berkembang pula dengan badan usaha yang bersifat formal dan secara khusus bergerak di bidang perkreditan dan pembiayaan, yaitu Bank dan Lembaga Keuangan lainnya.

Kegiatan perekonomian Indonesia dewasa ini semakin meningkat. Dengan kebutuhan masyarakat yang tidak terbatas, tanpa didukung pendapatan yang seimbang, akibatnya masyarakat mulai mencari kredit pada bank yang pada mulanya adalah satu-satunya lembaga yang khusus bergerak di bidang bisnis keuangan. Tapi kenyataannya, untuk memperoleh kredit/ pembiayaan di bank selain persyaratan yang rumit juga membutuhkan waktu yang lama untuk mencairkan dana, selain itu tidak semua orang bisa mendapat pinjaman dari bank kalau tidak mempunyai jaminan yang memadai (Hadi, 2003: 47). Untuk itu

diperlukan lembaga keuangan lain yang dapat berperan sebagai *complementary institution* dari bank yang mampu menyediakan dana pinjaman secara cepat dan tidak menyulitkan yang meminjam. Salah satu lembaga keuangan selain bank yang telah lama dikenal masyarakat adalah PERUM Pegadaian.

Perum pegadaian telah menjadi salah satu alternatif pemenuhan kebutuhan pembiayaan bagi masyarakat menengah kebawah. Peran dalam pembiayaan nasabah kecil tersebut, sesuai dengan tujuan perum pegadaian yang tidak hanya semata-mata mencari keuntungan tetapi juga sebagai penunjang kebijakan dan program pemerintah dibidang ekonomi dan pembangunan nasional melalui penyaluran pinjaman atas dasar hukum gadai dengan produk-produknya yaitu kredit KCA, KREASI, KRASIDA, dan KRISTA.

Seperti yang dijelaskan dalam Kompas (2008) bahwa di tengah krisis keuangan global, pegadaian masih menjadi andalan masyarakat Jawa Timur. sampai dengan akhir Desember 2008, jumlah nasabah Perum Pegadaian di Jawa Timur mencapai 2,4 juta orang dengan total omzet Rp 4,26 triliun selama tahun 2008. Manajer Operasi dan Pengembangan Kanwil XIII Perum Pegadaian Jawa Timur Suwito Riyanto menambahkan, pada tahun 2008, pendapatan Perum Pegadaian Jawa Timur naik 48 persen dari kisaran Rp 2,9 triliun pada tahun 2007 menjadi Rp 4,26 triliun pada tahun 2008.

Sebagai lembaga keuangan yang tugas utamanya menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk kredit, Pegadaian dapat memperoleh pendapatan yang berasal dari bunga pinjaman. Maka dari itu Pegadaian berusaha meningkatkan operasional dana yang dimiliki agar tidak mengendap begitu saja. Sebab apabila terlalu banyak dana yang tidak dioperasionalkan, maka laba yang akan didapat menjadi turun, sehingga Pegadaian tidak bisa mencapai laba optimal.

Agar dana yang ada dapat dioperasionalkan secara optimal, maka manajemen kredit dalam Pegadaian harus dilakukan dengan seefektif mungkin. Jika manajemen kredit yang dijalankan Pegadaian tidak berjalan dengan lancar, maka aktivitas pengoperasian dananya mengalami hambatan dan pendapatan Pegadaian menurun sehingga laba yang diperoleh tidak bisa meningkat.

Manajemen kredit adalah suatu hal yang penting untuk mengoptimalkan kinerja Pegadaian guna memaksimalkan profit atas sektor perkreditan. Menurut Kasmir (2000:72) Manajemen kredit terdiri atas perencanaan jumlah kredit, penentuan suku bunga, prosedur pemberian kredit, analisis pemberian kredit sampai kepada pengendalian kredit macet.

Manajemen kredit bagi Pegadaian adalah suatu hal yang penting untuk dilakukan agar piutang/kredit bisa berjalan dengan baik dan meminimalkan resiko akan adanya kredit macet. Kemudian setelah direncanakan maka diorganisasikan, agar perencanaan tersebut lebih terarah. Organisasi sangat penting karena merupakan tempat bagi perusahaan dalam mencapai tujuan, sedangkan manajemen merupakan alat untuk mencapai tujuan tersebut. Terakhir perlu dikendalikan dan dilakukan pengawasan agar pelaksanaan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Pelaksanaan manajemen kredit yang efektif dapat meningkatkan profit/keuntungan Pegadaian.

Tingkat profitabilitas yang tinggi menunjukkan tingkat efisiensi Pegadaian. Profit/keuntungan yang diperoleh tidak saja digunakan untuk membiayai operasional Pegadaian, akan tetapi juga digunakan untuk ekspansi Pegadaian melalui berbagai kegiatan di masa yang akan datang. Kemudian yang lebih penting lagi apabila Pegadaian terus-menerus memperoleh keuntungan maka ini berarti kelangsungan hidup badan usaha tersebut akan terjamin.

Masyarakat makin mengandalkan Pegadaian untuk mengatasi permasalahan mereka. Seperti untuk persiapan menjelang pendaftaran sekolah. Menurut Manajer Cabang Singasari Bapak Wayan Darmayasa (Suryaonline.com, 2008) volume peminat pegadaian untuk bulan Juni ini meningkat mencapai 15% dengan nilai pinjaman terendah sekitar Rp 1 juta dengan rata-rata jaminan adalah emas. Sementara itu, Kanwil Malang ditargetkan menyalurkan Rp 118 miliar per bulan, namun dalam realisasinya bisa disalurkan rata-rata Rp 130 miliar per bulan.

Pengelolaan Pegadaian Cabang Singosari melalui peningkatan kualitas manajemen kredit harus terpenuhi. Hal ini terkait dengan efektifitas kinerja Pegadaian Cabang Singosari, karena dengan semakin efektif suatu operasional Pegadaian Cabang Singosari, maka akan semakin tinggi pula profitabilitasnya.

Dari latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **MANAJEMEN KREDIT UNTUK MENINGKATKAN PROFITABILITAS PADA PERUM PEGADAIAN CABANG SINGOSARI.**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis dapat merumuskan permasalahan sebagai berikut :

- 1.2.1 Bagaimana pelaksanaan manajemen kredit untuk meningkatkan profitabilitas di PERUM Pegadaian Cabang Singosari ?
- 1.2.2 Bagaimana manajemen kredit yang efektif dilihat dari *performance analysis* perkreditan ?

1.3 Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan Rumusan Masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan :

1. Untuk mendeskripsikan pelaksanaan manajemen kredit untuk meningkatkan profitabilitas di PERUM Pegadaian Cabang Singosari.
2. Untuk mendeskripsikan manajemen kredit yang efektif dilihat dari *performance analysis* perkreditan.

1.3.2 Manfaat penelitian

Berdasarkan Tujuan Penelitian di atas, maka penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat, di antaranya:

1. Penulis

Menambah ilmu dan wawasan mengenai aktivitas PERUM Pegadaian dalam bidang manajemen keuangan, khususnya mengenai manajemen kredit dan profitabilitas

2. PERUM Pegadaian Cabang Singosari

Sebagai masukan bagi PERUM Pegadaian Cabang Singosari dalam pelaksanaan manajemen kredit, juga sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan di masa yang akan datang terkait dalam meningkatkan profitabilitas.

3. Bagi Pihak Lain

Memberikan informasi kepada mereka yang tertarik untuk mengetahui masalah-masalah keuangan khususnya mengenai Manajemen kredit dan profitabilitas.

1.4 Batasan Penelitian

Bedasarkan rumusan dan tujuan penelitian di atas, maka peneliti membatasi penelitian pada:

- 1.4.1 Manajemen Kredit dan Profitabilitas di PERUM Pegadaian Cabang Singosari (Kredit Gadai Konvensional (KCA) dan USLA: KREASI, KRASIDA, dan KRISTA).
- 1.4.2 Laporan Keuangan Periode 2005-2008 di PERUM Pegadaian Cabang Singosari.

BAB II KAJIAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Aplikasi Manajemen Kredit Terhadap Peningkatan Profitabilitas Pada PT. BPR Hamindo Makmur Pare-Kediri (2007) oleh Yanik Ristina Nigrum. Dari hasil Penelitian diperoleh data bahwa manajemen yang digunakan BPR dalam mengelola kreditnya adalah manajemen kredit yaitu pengorganisasian, pelaksanaan kredit dan pengamanan kredit. Upaya manajemen kredit yang dapat dilakukan BPR adalah memacu kredit yang disalurkan ke nasabah, penggunaan daftar analisa umur piutang, melakukan peringatan (I, II, III), melaksanakan penagihan langsung dan melaksanakan seleksi pada nasabah dengan penilaian 5 C.

Dari hasil perhitungan rasio profitabilitas terlihat ada penurunan rasio dari tahun 2004 sebesar 9%, tahun 2005 sebesar 5% dan di tahun 2006 menjadi 3%. Sedangkan perhitungan rasio profitabilitas atas modal sendiri terjadi peningkatan dari tahun 2004 kemampuan menghasilkan laba sebesar 1,16, pada tahun 2005 sebesar 0,37, di tahun 2006 naik menjadi 0,65.

Efektifitas Kebijakan Kredit Sebagai Salah Satu Usaha Meningkatkan Rentabilitas (Studi Pada KUD Singosari Unit Simpan Pinjam) Oleh Eni Agustina (2006). Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa koperasi cukup efektif dalam mengelola sumber daya keuangannya, namun ada hal yang perlu mendapat perhatian sehubungan dengan keberhasilan tersebut. Untuk itu koperasi diharapkan segera mungkin melakukan tindakan-tindakan koreksi terhadap kekurangan-kekurangan yang ada sehingga dapat memperoleh hasil kegiatan yang lebih optimal di masa yang akan datang. Upaya efektifitas kebijakan kredit yang

dapat dilakukan koperasi adalah mengadakan klasifikasi nasabah berdasarkan kelas resiko pembayaran, penyempurnaan syarat kredit, penggunaan daftar analisa umur piutang, melakukan penagihan/ pengumpulan piutang yang efektif dan mengadakan seleksi nasabah.

Berdasarkan perkembangan rasio likuiditas dapat diketahui bahwa posisi keuangan koperasi berada dalam keadaan yang likuid, hal ini dikarenakan meningkatnya jumlah aktiva lancar lebih besar dari pada jumlah kewajiban lancar yang dimiliki, sehingga koperasi mampu untuk memenuhi kewajiban keuangan jangka pendek tepat waktunya atau pada saat terjadi likuidasi.

Berdasarkan perkembangan rasio aktivitas, menunjukkan bahwa sumberdaya telah dimanfaatkan cukup efektif. Hal ini dapat dilihat dari angka perputaran piutang menunjukkan pengelolaan piutang dan menurunnya angka umur rata-rata piutang. Diharapkan perkembangan ini lebih efektif lagi yaitu dengan memperpendek waktu pembayaran agar volume penjualan bisa lebih optimal.

Berdasarkan rasio rentabilitas. Dapat diketahui bahwa laba yang diperoleh koperasi mengalami penurunan hal ini menunjukkan bahwa manajemen belum mampu meningkatkan kepuasan anggota atas keuntungan yang mereka peroleh dari investasi modal yang ditanamkan.

Pengendalian Piutang Usaha Guna Meningkatkan Profitabilitas Pada Koperasi Unit Desa (KUD) Gondanglegi Oleh Ahmad Fahrudin HP (2007).

Hasil penelitian menunjukkan dalam menjalankan kegiatan Koperasi Unit Desa (KUD) Gondanglegi mengalami masalah dalam pengendalian piutang yang kurang efektif, yaitu dibuktikan dengan jumlah piutang dagang yang meningkat dan tingkat perputaran piutang yang menurun.

Tingkat profitabilitas ekonomi selama pengamatan yaitu 2000-2001 mengalami kenaikan 0,4%, dan juga terjadi pada tahun 2002 sampai dengan tahun 2003 mengalami kenaikan 0,4%, sedangkan pada tahun 2001 sampai tahun 2002 mengalami penurunan yang dratis akibat terjadinya penumpukan piutang yang mengakibatkan penurunan sebesar 0,2% dan sebaliknya terjadi kenaikan pada tahun 2003 sampai dengan tahun 2004 sebesar 0,1%. Setelah menganalisa dan mempertimbangkan beberapa alternatif pemecahan masalah tersebut maka langkah-langkah pemecahan masalah yang dapat dilakukan adalah mengadakan seleksi terhadap pelanggan, melaksanakan administrasi piutang yang tertib, dan melaksanakan penagihan yang efektif.

Persamaan Penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah (1) membahas tentang Profitabilitas, (2) membahas terkait dengan manajemen dalam perbankan atau lembaga keuangan (aplikasi manajemen kredit, kebijakan kredit, pengendalian piutang, dan manajemen kredit).

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah (1) tempat penelitian yaitu Pegadaian yang mempunyai sistem pemberian kredit dengan cara gadai, (2) lebih dipertajam dengan rekomendasi peneliti terkait dengan hasil analisis atas pelaksanaan manajemen kredit dalam upaya meningkatkan profitabilitas di PERUM Pegadaian cabang Singosari, (3) Penggunaan metode analisis dalam penelitian yaitu *Performance Analysis Perkreditan*.

Tabel 1.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Metode Analisa	Jenis Penelitian	Pengumpulan Data	Hasil
1	Yanik Ristina Nigrum Universitas Islam Negeri (UIN) Malang (2006)	Aplikasi Manajemen Kredit Terhadap Peningkatan Profitabilitas PT. BPR Hamindo Natamakmur Pare-Kediri	Manajemen Kredit, Profitabilitas	Analisis Rasio Likuiditas, Analisis Rasio Aktivitas, dan Analisis Rasio Profitabilitas	Kualitatif deskriptif	Interview dan dokumen	Manajemen kredit yang diterapkan berupa perencanaan jumlah kredit, pengorganisasian, pelaksanaan kredit dan pengamanan kredit. Upaya untuk memacu kredit berupa penggunaan daftar analisa umur piutang, melakukan peringatan I,II,III, melaksanakan penagihan langsung dan analisis 5 C.
2	Eni Agustina Universitas Islam Negeri (UIN) Malang (2007)	Efektifitas Kebijakan Kredit Sebagai Salah Satu Usaha Meningkatkan Rentabilitas (Studi Pada KUD Singasari Unit Simpan Pinjam)	Kebijakan Kredit, Rentabilitas	Analisis Rasio Likuiditas, Analisis Rasio Aktivitas, dan Analisis Rasio Profitabilitas	Kualitatif deskriptif	Wawancara, observasi, dan dokumentasi	Berdasarkan rasio rentabilitas. Dapat diketahui bahwa laba yang diperoleh koperasi mengalami penurunan hal ini menunjukkan bahwa manajemen belum mampu meningkatkan kepuasan anggota atas keuntungan yang mereka peroleh dari investasi modal yang ditanamkan.

Tabel 1.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Metode Analisa	Jenis Penelitian	Pengumpulan Data	Hasil
3	Ahmad Fahrudin HP Universitas Islam Negeri (UIN) Malang (2008)	Pengendalian Piutang Usaha Guna Meningkatkan Profitabilitas Pada Koperasi Unit Desa (KUD) Gondanglegi	Piutang, Profitabilitas	Analisis Rasio Likuiditas, Analisis Rasio Aktivitas, dan Analisis Rasio Profitabilitas	Kualitatif deskriptif	Wawancara, observasi, dan dokumentasi	Hasil penelitian menunjukkan dalam menjalankan kegiatan Koperasi Unit Desa (KUD) Gondanglegi mengalami masalah dalam pengolahan piutang yang kurang efektif, yaitu dibuktikan dengan jumlah piutang dagang yang meningkat dan tingkat perputaran piutang yang menurun.
4	Nuzulil Hidayati Rohmah Universitas Islam Negeri (UIN) Malang (2010)	Manajemen Kredit Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada PERUM Pegadaian Singosari	Manajemen Kredit, Profitabilitas	Analisis <i>Performance Analysis Perkreditan</i> .	Kualitatif deskriptif	Wawancara, observasi, dan dokumentasi	Pelaksanaan manajemen kredit pada PERUM Pegadaian Cabang Singosari sudah sangat baik. Dalam meningkatkan profitabilitas PERUM Pegadaian Cabang Singosari melakukan setiap fungsi manajemen dengan baik mulai dari perencanaan, penentuan suku bunga, prosedur kredit, analisis kredit sampai pada penyelamatan dan penyelesaian kredit macet.

2.2 Kajian Teoritis

2.2.1 Pegadaian

1. Pengertian Pegadaian

Pengertian gadai menurut Susilo (1999) dalam Hadi (2002:16) adalah suatu hak yang diperoleh oleh seorang yang mempunyai piutang atas suatu barang bergerak yang diserahkan oleh seorang yang mempunyai utang atau oleh orang lain atas nama orang yang mempunyai utang. Seseorang yang berutang tersebut memberikan kekuasaan kepada orang yang berpiutang untuk menggunakan barang bergerak yang telah diserahkan untuk melunasi utang apabila orang yang berutang tidak dapat melunasi kewajibannya pada saat jatuh tempo.

Sedangkan pengertian Perusahaan Umum Pegadaian (Hadi, 2002:17) adalah suatu badan usaha di Indonesia yang secara resmi mempunyai ijin untuk melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana ke masyarakat atas dasar hukum gadai.

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa gadai adalah suatu hak yang diperoleh oleh orang yang berpiutang atas suatu barang bergerak yang diserahkan oleh orang yang berutang sebagai jaminan utangnya dan barang tersebut dapat dijual oleh yang berpiutang bila orang yang berutang tidak dapat melunasi kewajibannya pada saat jatuh tempo. Sedangkan Perusahaan Umum Pegadaian adalah badan usaha milik Negara (BUMN) yang berfungsi memberikan pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana kredit pada masyarakat atas dasar hukum gadai.

2. Kegiatan Usaha Pegadaian

Menurut Susilo dalam hadi (2003:25) kegiatan usaha Pegadaian pada umumnya meliputi dua hal, yaitu:

a. Penghimpunan dana

Dana yang diperlukan Pegadaian untuk melakukan kegiatan usahanya berasal dari :

1) Pinjaman jangka pendek dari Perbankan.

Dana jangka pendek sebagian besar adalah dalam bentuk pinjaman jangka pendek dari perbankan (sekitar 80% dari total dana jangka pendek yang dihimpun).

2) Pinjaman jangka pendek dari pihak lain, meliputi utang kepada rekanan, utang kepada nasabah, dan utang pajak.

3) Penerbitan obligasi, sebanyak dua kali yaitu pada tahun 1993 dan 1994 yang jangka waktunya masing-masing 5 tahun.

4) Modal Sendiri, yang berasal dari kekayaan Negara diluar APBN, penyertaan modal pemerintah, dan laba ditahan (merupakan akumulasi laba sejak Pegadaian berdiri).

b. Penggunaan Dana

Dana yang berhasil dihimpun akan digunakan untuk mendanai kegiatan usaha Pegadaian. Dana tersebut antara lain digunakan untuk hal-hal sebagai berikut :

1) Uang kas dan dana likuid lain, digunakan untuk melunasi kewajiban yang telah jatuh tempo, penyaluran kredit, dan pembayaran pajak.

- 2) Pendanaan kegiatan Operasional, digunakan untuk pembayaran gaji pegawai dan perawatan peralatan.
- 3) Pembelian dan pengadaan berbagai macam bentuk aktiva dan inventaris antara lain tanah, bangunan kantor, komputer dan kendaraan.
- 4) Penyaluran dana, digunakan untuk disalurkan dalam bentuk pembiayaan atas dasar hukum gadai. Dana yang disalurkan untuk kegiatan pembiayaan lebih dari 50 % dari jumlah dana yang dihimpun.

2.2.2 Manajemen Kredit

Menurut Kasmir (2000:72) kata kredit berasal dari kata *Credere* yang artinya adalah kepercayaan, maka maksudnya adalah apabila seseorang memperoleh kredit berarti mereka memperoleh kepercayaan. Sedangkan bagi si pemberi kredit artinya memberikan kepercayaan kepada seseorang bahwa uang yang dipinjamkan pasti kembali.

Sedangkan pengertian manajemen kredit menurut Kasmir (2000:72) adalah bagaimana mengelola pemberian kredit mulai dari kredit tersebut diberikan sampai dengan kredit tersebut lunas. Manajemen kredit ini terdiri atas perencanaan jumlah kredit, penentuan suku bunga, prosedur pemberian kredit, analisis pemberian kredit sampai kepada pengendalian kredit macet.

1. Perencanaan Jumlah Kredit

Menurut Rivai dan Andria (2007:144) Perencanaan merupakan suatu usaha untuk menentukan tujuan dan bagaimana agar tujuan tersebut dapat

tercapai, perencanaan harus disusun secermat mungkin dengan memperhitungkan segala faktor yang mempengaruhi dan menentukan.

Sebagai dasar dalam penyusunan perencanaan disusun premises dan selanjutnya tujuan. Setelah tujuan disusun, kemudian dirumuskan strategi dan program dengan tahapan sebagai berikut (Rivai, dkk., 2007:160-161):

- a. Menyusun tugas pokok lembaga keuangan (*mision*)
- b. Menyusun Premises

Premises adalah anggapan dasar yang merupakan latar belakang atau landasan berfikir terhadap kejadian-kejadian yang mungkin dialami ataupun mempengaruhi rencana yang disusun (Rivai, dkk, 2007:147).

Premises mencakup hal-hal berikut:

- 1) Keinginan-keinginan yang ingin dicapai, meliputi keinginan-keinginan yang dapat memengaruhi kebijakan pengarah dan pengelolaan kredit, tingkat keuntungan, dan perluasan bank.
- 2) Analisis Keadaan (SWOT), yang meliputi kekuatan-kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan-kelemahan (*Weakness*) bank, serta kesempatan-kesempatan (*Opportunities*) dan tantangan (*Threats*) yang akan datang dari luar, serta keadaan dan kebijakan ekonomi.
- 3) *Data Base*, untuk memberi gambaran besaran yang perlu bagi perencanaan. Data dasar meliputi data kredit, dana, dan biaya. Data realisasi kredit tahun-tahun yang lalu penting karena dengan data tersebut dapat dilakukan ramalan pemberian kredit di waktu yang akan

datang dengan melihat *trend* perkembangan pemberian kredit. *Trend* dapat dicari dengan cara membuat garis *trend linear* sebagai berikut:

$$Y = a + b(x) \quad a = \frac{\sum Y}{n} \quad b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

Y = nilai trend dana

x = tahun/waktu

n = banyaknya seri waktu

- c. Menyusun tujuan-tujuan.
- d. Menyusun strategi.
- e. Menyusun program atau target.
- f. Pelaksanaan dan pengawasan.

2. Penentuan Suku Bunga

Menurut Pantouw (2008:34-35) sistem penentuan suku bunga yang biasanya diterapkan pada lembaga keuangan, dibedakan menjadi 5, yaitu :

a. Bunga Tetap (*Fixed Interest*)

Dalam sistem ini, tingkat suku bunga tidak akan berubah selama periode tertentu sesuai kesepakatan. Jika tingkat suku bunga pasar (*market interest rate*) berubah (naik atau turun), lembaga keuangan akan konsisten pada suku bunga yang telah ditetapkan. Lembaga pembiayaan yang menerapkan sistem bunga tetap menetapkan jangka waktu kredit antara 1-5 tahun.

b. Bunga Mengambang (*Floating Interest*)

Dalam sistem ini, tingkat suku bunga akan mengikuti naik-turunnya suku bunga pasar. Jika suku bunga pasar naik, maka bunga kredit akan naik, demikian pula sebaliknya. Suku bunga ini diterapkan untuk

kredit jangka panjang, seperti kredit kepemilikan rumah, modal kerja, usaha dan investasi.

c. Bunga *Flat (Flat Interest)*

Dalam sistem ini, jumlah pembayaran pokok dan bunga kredit besarnya sama setiap bulan. Bunga *flat* biasanya diperuntukkan untuk kredit jangka pendek. Contoh, kredit mobil, kredit motor dan kredit tanpa angunan.

d. Bunga Efektif (*effective Interest*)

Dalam sistem ini, perhitungan beban bunga dihitung setiap akhir periode pembayaran angsuran berdasarkan saldo pokok. Beban bunga akan semakin menurun setiap bulan karena pokok utang juga berkurang seiring cicilan.

e. Bunga Anuitas (*Anuitas Interest*)

Bunga anuitas boleh disertakan dengan bunga efektif. Bedanya, ada rumus anuitas yang bisa menetapkan besarnya cicilan sama secara terus-menerus sepanjang waktu kredit. Jika tingkat bunga berubah maka angsuran akan menyesuaikan. Dalam perhitungan anuitas, porsi bunga pada masa awal sangat besar sedangkan porsi angsuran sangat kecil. Mendekati berakhirnya masa kredit, keadaan akan menjadi terbalik. Porsi angsuran pokok akan sangat besar sedangkan porsi bunga menjadi lebih kecil.

3. Prosedur Pemberian Kredit

Menurut Kasmir (2000:96-102) prosedur pemberian kredit oleh badan hukum sebagai berikut:

- a. Pengajuan proposal, untuk memperoleh fasilitas kredit maka tahap pertama yang dilakukan pemohon kredit untuk mengajukan permohonan secara tertulis dalam suatu proposal dan harus dilampiri dengan dokumen-dokumen yang dipersyaratkan.
- b. Penyelidikan berkas pinjaman, untuk membuktikan kebenaran dan keaslian dari berkas-berkas yang ada, seperti kebenaran dan keaslian Akte Notaris, TDP, KTP dan surat-surat jaminan seperti sertifikat tanah , BPKB. Kemudian jika asli dan benar maka pihak kreditur akan mencoba mengkalkulasi jumlah kredit yang diminta apakah relevan apa tidak dan kemampuan nasabah untuk membayar.
- c. Penilaian kelayakan kredit, yaitu dengan analisis 5C dan 7P.
- d. Wawancara dengan pihak pemohon kredit.
- e. Peninjauan lokasi.
- f. Keputusan kredit, untuk menentukan apakah kredit layak untuk diberikan atau ditolak, jika layak maka dipersiapkan administrasinya, biasanya keputusan kredit akan mencakup:
 - 1) Akad kredit yang akan ditandatangani.
 - 2) Jumlah uang yang diterima.
 - 3) Jangka waktu kredit.
 - 4) Biaya-biaya yang harus dibayar.

- 5) Penandatanganan akad kredit/ perjanjian lainnya
- 6) Realisasi kredit

4. Analisis Pemberian Kredit

Sebelum Fasilitas kredit diberikan maka kreditur harus merasa yakin terlebih dahulu bahwa kredit yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian kredit sebelum kredit tersebut disalurkan. Penilaian kredit oleh kreditur dapat dilakukan dengan berbagai prinsip untuk keyakinan atas nasabahnya, di antaranya dengan analisis 6 C dan 7 P.

Prinsip pemberian kredit dengan analisis 6 C (Rivai, dkk., 2007: 289-293) dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Character

Character adalah keadaan watak/ sifat dari nasabah, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam kehidupan usaha. Kegunaan dari penilaian karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana iktikad/ kemauan nasabah untuk memenuhi kewajibannya (*willingnes to pay*) sesuai dengan perjanjian yang ditetapkan.

Sebagai alat untuk memperoleh gambaran tentang karakter dari calon nasabah, dapat ditempuh melalui upaya antara lain :

- 1) Meneliti riwayat hidup calon nasabah.
- 2) Meneliti reputasi calon nasabah tersebut di lingkungan usahanya.
- 3) Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha di mana calon nasabah berada.

- 4) Mencari informasi apakah calon nasabah suka berjudi.
- 5) Mencari informasi apakah calon nasabah suka berfoya-foya.

b. *Capital*

Capital adalah jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah. Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon nasabah dalam menjalankan usahanya dan lembaga keuangan akan merasa lebih yakin dalam memberikan kredit. Dalam praktik kemampuan *capital* ini dimanifestasikan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan *self-financing*, yang sebaliknya jumlah lebih besar dari kredit yang diminta kepada lembaga keuangan. Bentuk dari *self-financing* ini tidak selalu harus berupa uang tunai, namun juga dalam bentuk barang modal seperti tanah, bangunan, mesin-mesin. Besar kecilnya *capital* ini dapat dilihat dari neraca perusahaan, yaitu pada komponen "*owner equity*", laba yang ditahan dan lain-lain. Untuk perorangan, dapat dilihat dari daftar kekayaan yang bersangkutan setelah dikurangi utang-utangnya.

c. *Capacity*

Capacity adalah kemampuan yang dimiliki calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengetahui/ mengukur sampai sejauh mana calon nasabah mampu untuk mengembalikan atau melunasi utang-utangnya secara tepat waktu dari usaha yang diperoleh.

d. *Collateral*

Collateral adalah barang-barang yang diserahkan nasabah sebagai agunan terhadap kredit yang diterimanya. *Collateral* tersebut harus dimiliki oleh lembaga keuangan untuk mengetahui sejauh mana resiko kewajiban finansial nasabah kepada lembaga keuangan. Penilaian terhadap jaminan ini meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya.

e. *Condition of Economy*

Condition of Economy yaitu situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi dan budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian pada suatu saat yang kemungkinannya mempengaruhi kelancaran perusahaan calon nasabah. Kondisi ekonomi yang perlu disoroti mencakup: pemasaran, teknis produksi, dan peraturan pemerintah.

f. *Constraint*

Constraint adalah batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilaksanakan pada tempat tertentu, misalkan pendirian suatu usaha pom bensin yang di sekitarnya banyak bengkel las atau pembakaran batu bara.

Prinsip Pemberian kredit dengan analisis 7 P (Kasmir, 2001:93-94),

yaitu:

a. *Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tiggah lakunya sehari-hari maupun masalalunya. *Personality* juga mencakup sikap,

emosi dan tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.

b. Party

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal loyalitas serta karakternya. Kredit untuk usaha lemah sangat berbeda dengan kredit untuk pengusaha yang kuat modalnya, baik dari segi jumlah, bunga dan persyaratannya.

c. Perpose

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan kredit dapat bermacam-macam apakah tujuannya untuk konsumtif atau untuk tujuan produktif atau untuk tujuan perdagangan.

d. Prospect

Yaitu untuk menilai usaha nasabah yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek apa tidak. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya kreditur yang akan rugi tapi juga nasabah.

e. Payment

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk mengembalikan kredit yang diperolehnya. Semakin banyak sumber

penghasilan debitur maka akan semakin baik. Sehingga jika salah satu usahanya rugi maka akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.

f. Profitability

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

g. Protection

Tujuannya adalah bagaimana menjaga kredit yang diperoleh namun melalui satu perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau asuransi.

5. Teknik Penyelesaian Kredit Macet

Hampir setiap lembaga perkreditan mengalami kredit bermasalah atau kredit macet. Kredit macet menurut Suhardjono (2003:252) adalah suatu keadaan di mana nasabah sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada pihak kreditur seperti yang telah diperjanjikan dalam perjanjian kredit.

Menurut Kasmir (2000:102) kemacetan suatu fasilitas kredit disebabkan oleh dua faktor, yaitu;

a. Dari Pihak Kreditur

Dalam hal ini pihak analisis kurang teliti baik dalam mengecek kebenaran dan keaslian dokumen maupun salah dalam melakukan perhitungan dengan rasio-rasio yang ada. Akibatnya apa yang

seharusnya terjadi, tidak diprediksi sebelumnya. Kemacetan suatu kredit dapat pula terjadi karena kolusi dari pihak analisis kredit dengan pihak debitur sehingga dalam analisisnya dilakukan secara tidak obyektif.

b. Dari Pihak Debitur (Nasabah)

Kemacetan kredit yang disebabkan oleh nasabah diakibatkan oleh dua hal, yaitu:

- 1) Adanya unsur kesengajaan. Artinya nasabah sengaja tidak mau membayar kewajibannya kepada pihak kreditur sehingga kredit yang diberikan dengan sendirinya macet.
- 2) Adanya unsur tidak sengaja. Artinya nasabah memiliki kemauan untuk membayar akan tetapi tidak mampu dikarenakan usaha yang dibiayai terkena musibah musibah misalnya banjir atau kebakaran.

Untuk mengatasi kredit macet pihak kreditur perlu melakukan penyelamatan, sehingga tidak akan menimbulkan kerugian. Penyelamatan dapat dilakukan dengan memberikan keringanan berupa jangka waktu pembayaran atau jumlah angsuran terutama bagi kredit terkena musibah atau dengan melakukan penyitaan bagi kredit yang sengaja lalai untuk membayar.

Penyelamatan terhadap kredit macet dapat dilakukan dengan beberapa metode, yaitu

a. *Rescheduling* (Penjadwalan Kembali)

Rescheduling (Kasmir, 2000:103) dapat dilakukan dengan cara:

1) Memperpanjang jangka waktu kredit

Dalam hal ini debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu kredit dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga si debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya.

2) Memperpanjang jangka waktu angsuran

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

b. Reconditioning (Persyaratan Kembali)

Reconditioning (Kasmir, 2000:103-104) Dengan cara mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti:

1) Kapitalisasi bunga, yaitu dengan cara bunga dijadikan hutang pokok

2) Penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu.

Maksudnya hanya bunga yang dapat ditunda pembayarannya sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa.

3) Penurunan suku bunga

Penurunan suku bunga dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah. Penurunan suku bunga akan mempengaruhi jumlah angsuran yang semakin mengecil, sehingga diharapkan dapat membantu meringankan nasabah.

4) Pembebasan Bunga

Dalam pembebasan suku bunga diberikan kepada nasabah dengan pertimbangan nasabah sudah tidak akan mampu lagi membayar kredit tersebut. Akan tetapi nasabah tetap mempunyai kewajiban untuk membayar pokok pinjaman sampai lunas.

c. *Restructuring* (penataan kembali)

Menurut Suhardjono (2003:273) penataan kembali, yaitu perubahan syarat-syarat kredit yang meliputi:

- 1) Penambahan dana kredit, merupakan tindakan yang dilakukan kreditur dalam rangka memperbaiki kinerja usaha debitur agar dapat beroperasi kembali secara normal dengan penambahan kredit, sehingga akan meningkatkan kemampuan usaha debitur untuk memenuhi kewajiban kepada kreditur dari hasil usahanya.
- 2) Pengurangan tunggakan pokok, merupakan upaya pengurangan hutang pokok debitur agar sisa hutang pokok yang masih ada berikut bunga masih dapat dibayar dari hasil usahanya, sehingga usaha debitur masih dapat dipertahankan.
- 3) Konversi seluruh atau sebagian dari kredit menjadi penyertaan dalam perusahaan, merupakan tindakan yang diambil kreditur apabila berdasarkan analisa ternyata timbulnya kredit macet disebabkan adanya kelemahan dalam manajemen perusahaan. Sedangkan dari segi bisnis usaha masih layak untuk tetap dipertahankan dan mempunyai prospek yang baik.

d. Penyitaan Jaminan

Penyitaan jaminan merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak mempunyai etika baik atau sudah tidak mampu lagi membayar semua hutang-hutangnya (Kasmir, 2000:104).

2.2.3 Profitabilitas

Menurut Triyuwono (2001:9) definisi laba atau *profit* dalam akuntansi konvensional oleh para akuntan adalah kelebihan pendapatan atau (*surplus*) dari kegiatan usaha, yang dihasilkan dengan mengaitkan (*matching*) antara pendapatan (*revenue*) dengan beban terkait dalam suatu periode yang bersangkutan (biasanya dalam waktu tahunan).

Sedangkan menurut Riyanto (1995:35) profitabilitas menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Dengan kata lain profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu.

Cara untuk menilai profitabilitas suatu perusahaan adalah bermacam-macam dan tergantung pada laba dan aktiva atau modal mana yang akan diperbandingkan satu dengan lainnya (Riyanto, 1995:35). Menurut Rusdin (2007:144) untuk mengukur profitabilitas dapat menggunakan rasio profitabilitas. Rasio profitabilitas menunjukkan kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dan mengukur tingkat efisiensi operasional dan efisiensi dalam menggunakan harta yang dimilikinya.

Umumnya rasio profitabilitas yang digunakan untuk perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa adalah (Rivai, dkk., 2007: 157-158):

1. Return on Asset (ROA)

Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan manajemen bank dalam memperoleh keuntungan (laba) secara keseluruhan. Semakin besar ROA suatu bank, semakin besar pula tingkat keuntungan yang dicapai bank tersebut dan semakin baik pula posisi bank tersebut dari segi penggunaan aset. ROA ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}} \times 100$$

2. Rasio Biaya Operasional (BOPO)

Rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi dan kemampuan bank melakukan kegiatan operasinya. Rasio Biaya Operasional dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Rasio Biaya Operasional} = \frac{\text{Biaya Operasional}}{\text{Pendapatan Operasional}} \times 100$$

Pendapatan Operasional diperoleh dari pendapatan sewa oleh lembaga keuangan.

3. Net Profit Margin (NPM)

Perhitungan rasio ini mengacu pada pendapatan operasional bank yang terutama berasal dari kegiatan pemberian kredit yang dalam praktiknya memiliki berbagai resiko, seperti risiko kredit, risiko bunga dan lain-lain. *Net Profit Margin (NPM)* dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Net Profit Margin (NPM)} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Pendapatan Operasional}} \times 100$$

Terkait dengan bahasan penelitian, maka peneliti menambahkan pengukuran terhadap kinerja bank yaitu dengan alat analisis berupa *Performance Analysis Perkreditan* yang berguna untuk mengetahui kondisi bank serta kondisi perkreditannya, serta sebagai tolak ukur dalam penyaluran kredit di tahun yang akan datang agar lebih baik dan maksimal lagi (Rivai, dkk., 2007: 151), perangkat analisis yang dapat digunakan dalam melakukan *Performance Analisis Perkreditan* ini adalah dengan melakukan penilaian melalui analisis rasio, yang terbagi atas:

1. *Cash Ratio*

Cash ratio ialah hubungan antara uang kas dengan total utang jangka pendek. Rasio ini menunjukkan berapa uang yang tersedia yang segera dapat dipergunakan untuk membayar utang jangka pendek tanpa menunggu pencairan piutang dan persediaan (Rivai, dkk., 2007:155).

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Jumlah Alat Likuid (Kas)}}{\text{Kewajiban Lancar}} \times 100$$

Menurut Taswan (2006:311) rasio ini dikatakan baik apabila berada di antara 110%-125%.

2. *Loan to Assets Ratio*

Rasio ini digunakan untuk mengukur tingkat likuiditas bank yang menunjukkan kemampuan bank dalam memenuhi kebutuhan kredit dengan total aset yang dimilikinya (Rivai, dkk., 2007: 156).

$$\text{Loan to Assets Ratio} = \frac{\text{Jumlah Kredit yang Diberikan}}{\text{Jumlah Aset}} \times 100$$

Semakin besar nilai rasio ini semakin baik performa perkreditan karena semakin besar komponen pinjaman yang diberikan dalam struktur aktiva(Rivai, dkk., 2007: 665).

Menurut Taswan (2006:313) rasio ini dikatakan baik apabila nilai rasio ini lebih dari 20% dalam 4-5 tahun terakhir penilaian.

3. Tingkat Perputaran Piutang

Tingkat perputaran piutang yaitu berapa kali piutang dapat dikumpulkan kembali dalam satu periode, semakin tinggi nilai rasio ini semakin baik karena menunjukkan bahwa kredit yang disalurkan kembali dengan cepat (Harahap, 2006:308). Untuk menghitung tingkat perputaran piutang dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Tingkat perputaran piutang} = \frac{\text{kredit yang disalurkan}}{\text{Piutang rata-rata}}$$
$$\text{Piutang rata-rata} = \frac{\text{piutang awal} + \text{piutang akhir}}{2}$$

4. Periode rata-rata pengumpulan piutang

Periode rata-rata pengumpulan piutang adalah rata-rata hari yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang menjadi kas (Harahap, 2006:308). Untuk menghitung Periode rata-rata pengumpulan piutang dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Periode rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360}{\text{Tingkat perputaran piutang}}$$

Menurut Andria dan Permata (2007:354) semakin singkat waktu yang diperlukan untuk mencairkan piutang semakin baik pengelolaan piutang Bank.

5. *Return on Asset (ROA)*

Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan manajemen bank dalam memperoleh keuntungan (laba) secara keseluruhan. Semakin besar ROA suatu bank, semakin besar pula tingkat keuntungan yang dicapai bank tersebut dan semakin baik pula posisi bank tersebut dari segi penggunaan asset (Rivai, dkk., 2007: 157). Standar nilai ROA dikatakan baik adalah sebesar 10%-20% selama 4-5 tahun terakhir penilaian (Taswan, 2006:312).

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba Sebelum Bunga dan Pajak}}{\text{Aktiva Perusahaan}} \times 100$$

6. Rasio Biaya Operasional

Rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi dan kemampuan bank dalam melakukan kegiatan operasinya, Standar nilai BOPO dikatakan baik adalah sebesar 100 % (Rivai, dkk., 2007:158).

$$\text{Rasio Biaya Operasional} = \frac{\text{Biaya Operasional}}{\text{Pendapatan Operasional}} \times 100$$

Pendapatan Operasional diperoleh dari jasa pemberian kredit oleh bank.

7. *Net Profit Margin (NPM)*

Perhitungan rasio ini mengacu pada pendapatan operasional bank yang terutama berasal dari kegiatan pemberian kredit yang dalam praktiknya memiliki berbagai resiko, seperti risiko kredit, resiko bunga dan lain-lain (Rivai, dkk., 2007:158). *Net Profit Margin (NPM)* dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Net Profit Margin (NPM)} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Pendapatan Operasional}} \times 100$$

Semakin besar rasio ini, semakin besar kemampuan bank untuk menutup beban di luar operasi dan pajakk penghasilan, yang sekaligus juga menunjukkan kemampuan bank memperoleh laba bersih.

2.2.4 Hubungan Manajemen Kredit dengan Profitabilitas

Manajemen kredit merupakan bagian yang sangat penting dalam manajemen lembaga keuangan. Secara keseluruhan pelaksanaan atau aplikasi dari manajemen kredit yang terencana dan terorganisir dan didukung dengan pelaksanaan dan pengawasan yang baik akan mampu meningkatkan profitabilitas lembaga keuangan secara maksimal (Ningrum, 2007)

Sebagai lembaga keuangan yang tugas utamanya menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk kredit, Pegadaian dapat memperoleh pendapatan yang berasal dari bunga pinjaman. Maka dari itu pegadaian berusaha meningkatkan operasional dananya agar dana yang dimiliki tidak mengendap begitu saja. Sebab apabila terlalu banyak dana yang tidak

dioperasionalkan, maka laba yang akan didapat menjadi turun, sehingga pegadaian tidak bisa mencapai laba optimal.

Agar dana yang ada dapat dioperasionalkan secara optimal, maka dalam manajemen kredit pegadaian harus direncanakan secara matang. Jika manajemen kredit yang dijalankan pegadaian tidak berjalan dengan lancar, maka aktivitas pengoperasian dananya mengalami hambatan dan pendapatan pegadaian menurun sehingga laba yang diperoleh tidak sesuai dengan jumlah yang ingin dicapai.

2.2.5 Pegadaian dalam Islam

Islam mengajarkan pada umatnya untuk menjunjung tinggi nilai-nilai kemaslahatan, karena dengan begitu umat manusia akan terhindar dari kezaliman dan praktik ketidakadilan. Seperti halnya dalam aktivitas Pegadaian, Islam juga menganjurkan supaya kedua belah pihak tidak ada yang merasa dirugikan. berdasarkan hal itu, maka berikut suatu alternatif mekanisme pembiayaan yang sesuai dengan syariah yaitu *Rahn*.

Menurut Hadi(2003:51) *Rahn* adalah suatu akad utang piutang dengan menjadikan barang yang mempunyai nilai harta menurut pandangan syara' sebagai jaminan , hingga orang yang bersangkutan boleh mengambil utang.

Dasar hukum melakukan pembiayaan *Rahn* (gadai) adalah *jaiiz* atau boleh, sebagaimana dijelaskan dalam surat al-Baqarah ayat 283(Hadi., 2003. Hal 51), yaitu:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً ۖ فَإِنْ أَفْنِ
بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ ۖ وَلِيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya.”(QS. Al-Baqarah : 283)

Ayat tersebut secara eksplisit menyebutkan “ barang tanggungan yang di pegang (oleh orang yang berpiutang)” dalam dunia finansial barang tanggungan biasa dikenal sebagai jaminan atau objek pegadaian, maka *rahn* tidak syah tanpa memegang barang tanggungan, selain itu *rahn* adalah akad yang membutuhkan *qabul*, yang otomatis harus memegang *marhun* atau barang tanggungan.

Rasulullah juga menguatkan ayat di atas dengan haditsnya ketika rasul juga melakukan transaksi *Rahn*, di mana Rasulullah pernah mengadaikan baju besinya kepada orang yahhudi untuk ditukarkan dengan gandum(Anshori., 2005. Hal 90).

حَدَّثَنَا هِشَامُ الدَّسْتَوَائِيُّ عَنْ قَتَادَةَ عَنْ أَنَسِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّهُ مَشَى إِلَى
النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بِخُبْزِ شَعِيرٍ وَإِهَالَةٍ سِنَخَةٍ وَلَقَدْ رَهَنَ النَّبِيُّ صَلَّى
اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ دِرْعًا لَهُ بِالْمَدِينَةِ عِنْدَ يَهُودِيٍّ

Hadits HR. Bukhori No.1927.

Anas r.a. berkata, “Rasulullah mengadaikan baju besinya kepada seorang yahudi di Madinah dan mengambil darinya gandum untuk keluarga beliau.”
Takhrijul Hadits : at-Tirmmidzi 1136, Nasa’I 4531, Ibnu Majah 2428, Ahmad 11555, 11920,12692,12954.

Pada dasarnya yang membedakan antara *rahn* dan gadai adalah adanya tambahan riba yang dilarang oleh syara' pada transaksi gadai. Riba terjadi apabila dalam perjanjian gadai ditemukan bahwa harus memberi tambahan sejumlah uang atau presentase tertentu dari pokok hutang pada waktu membayar hutang atau pada waktu lain yang telah ditentukan (Hadi, 2003: 83). Karena itu aktivitas perjanjian gadai dalam Islam tidak membenarkan adanya praktik pemungutan bunga yang merugikan satu pihak (pengadai), maka dari itu Islam mengantinya dengan bentuk kerjasama yang berbagi keuntungan dan resiko sesuai dengan kesepakatan yang lebih dikenal dengan akad bagi hasil.

Menurut Munir (2007:155) akad (transaksi) bagi hasil adalah akad kerjasama antara dua belah pihak atau lebih untuk menjalankan sebuah usaha tertentu, di mana masing-masing pihak memberikan kontribusinya baik dalam bentuk modal atau jasa, dengan prinsip berbagi dalam keuntungan dan resiko yang ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama.

Prinsip berbagi keuntungan dan resiko ini berdasarkan hadis Nabi saw (Munir, 2007. Hal 155), yaitu:

عَنْ ابْنِ أَبِي ذُنْبٍ عَنْ مَخْلَدِ بْنِ خُفَّافٍ عَنْ عُرْوَةَ عَنْ عَائِشَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَضَى أَنَّ الْخَرَاجَ بِالضَّمَانِ قَالَ أَبُو عَيْسَى هَذَا حَدِيثٌ حَسَنٌ صَحِيحٌ وَقَدْ

رُويَ هَذَا الْحَدِيثُ مِنْ غَيْرِ هَذَا الْوَجْهِ وَالْعَمَلُ عَلَى هَذَا عِنْدَ أَهْلِ الْعِلْمِ

Hadits Tirmidzi : 1206

” Diriwayatkan dari Aisyah ra., ia berkata: ” Rasulullah saw, telah memutuskan bahwa manfaat itu mengikuti tanggung jawab.”

Takhrijul Hadits : Nasa’i 4414, Abu Dawud 3044, dan Ibn Majah 2233, 2234

Pada dasarnya hadis ini disampaikan oleh Rasulullah saw untuk menerangkan sebuah prinsip dalam berbisnis, bahwa tidak ada keuntungan dalam berbisnis kecuali akan diikuti oleh adanya resiko. Dengan Adanya sistem pemungutan bunga, asumsi yang dibangun adalah sebuah investasi akan selalu menghasilkan keuntungan, padahal kenyataannya setiap investasi selalu mempunyai kemungkinan memperoleh hasil Positif, negatif atau *no return*. Oleh karena itu dengan adanya sistem bagi hasil yang didasarkan pada prinsip berbagi keuntungan dan resiko ini diharapkan akan menjadi alternatif dari sitem pemungutan bunga (Munir, 2007:157).

Bagi hasil yang dibagikan dalam akad *Rahn* ini adalah keuntungan bersih pihak yang diamanati untuk mengelola barang gadaian yaitu setelah dikurangi biaya pengelolaan. Untuk menentukan nisbah bagi hasil adalah sesuai dengan kesepakatan yaitu apabila *marhun* (barang gadai) dikelola oleh *rahin* maka nisbah bagi hasil yang dibagikan 75% untuk *rahin* dan 25 % untuk *murtahin*. Apabila *marhun* (barang gadai) dikelola oleh murtahin maka nisbah bagi hasil yang dibagikan 35% untuk *murtahin* dan 65 % untuk *rahin*(Hadi, 2003:89-90).

2.2.6 Manajemen Kredit dalam Islam

Pendekatan manajemen merupakan suatu keniscayaan apalagi jika dilakukan dalam suatu organisasi atau lembaga. Dengan organisasi yang rapi, akan dicapai hasil yang lebih baik dari pada yang dilakukan secara individual.

Kelembagaan itu akan berjalan dengan baik jika dikelola dengan baik. Organisasi apapun, senantiasa membutuhkan manajemen yang baik. Dalam lembaga keuangan juga dikenal istilah manajemen yang disebut manajemen kredit, di mana manajemen kredit ini terdiri dari beberapa bagian, yaitu:

1. Perencanaan

Perencanaan atau *planning* adalah kegiatan awal dalam sebuah pekerjaan dalam bentuk memikirkan hal-hal yang terkait dengan pekerjaan itu agar mendapatkan hasil yang optimal. Oleh karena itu, perencanaan merupakan sebuah keniscayaan, sebuah keharusan disamping sebagai sebuah kebutuhan. Segala sesuatu memerlukan perencanaan.

Konsep manajemen Islam menjelaskan bahwa setiap manusia (bukan hanya organisasi) hendaknya memperhatikan apa yang telah diperbuat pada masa yang telah lalu untuk merencanakan hari esok. Dalam al-Qur'an surat al-Hasyr ayat 18 (Hafidhuddin, dkk., 2003. Hal 78), Allah Berfirman:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرَ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ^ط

وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

”Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang Telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.” (QS. Al-Hasyr: 18)

Konsep ini menjelaskan bahwa perencanaan yang akan dilakukan harus disesuaikan dengan keadaan situasi dan kondisi pada masa lampau,

saat ini, serta prediksi masa yang akan datang. Oleh karena itu, untuk melakukan segala perencanaan masa depan diperlukan kajian-kajian masa kini.

Menurut Hafidhuddin dan Tanjung (2003:77) dalam melakukan perencanaan, ada beberapa aspek yang harus diperhatikan, antara lain sebagai berikut:

- a. Hasil yang ingin dicapai.
- b. Orang yang akan melaksanakan.
- c. Waktu dan skala prioritas.
- d. Dana (*capital*).

2. Penentuan Nisbah Bagi Hasil

Dalam Islam tidak mengenal pemberian kredit dengan bunga, karena bunga terhukum haram dalam Islam, sebagaimana dijelaskan dalam al-Qur'an surat Ali-Imran ayat 130 (Antonio., 2001. Hal 56), yaitu:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا الرِّبَاۤ اَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً ط
وَاتَّقُوا اللّٰهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ ﴿١٣٠﴾

”Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan”.(QS. Ali-Imran :130)

Ayat di atas menjelaskan tentang riba nasi'ah. Menurut keputusan Majelis Fatwa Ulama Indonesia (2004) bunga adalah tambahan yang dikenakan dalam transaksi pinjaman uang (*al-qardh*) yang di perhitungkan dari pokok pinjaman tanpa mempertimbangkan pemanfaatan/ hasil pokok

tersebut, berdasarkan tempo waktu, diperhitungkan secara pasti di muka, dan pada umumnya berdasarkan persentase, sedangkan arti riba adalah tambahan (*ziyadah*) tanpa imbalan yang terjadi karena penagguhan dalam pembayaran yang di perjanjikan sebelumnya, dan inilah yang disebut *Riba Nasi'ah*.

Maka dari itu Islam mengantinya dengan jenis-jenis pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah, yaitu:

a. Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja merupakan salah satu atau kombinasi dari pembiayaan likuiditas (*cash financing*), pembiayaan piutang dagang (*receivable financing*), dan pembiayaan persediaan (*inventory financing*). Lembaga keuangan berdasarkan prinsip syariah dapat memenuhi seluruh kebutuhan modal kerja debitur dengan sarana (Suhardjono, 2003:305) ;

- 1) *Mudharabah*, di mana lembaga keuangan menjalin hubungan dengan nasabah, dan lembaga keuangan bertindak sebagai penyandang dana (*shahibul maal*) sedang nasabah sebagai pengusaha (*mudharib*). Fasilitas ini dapat diberikan untuk jangka waktu tertentu, sedangkan hasilnya dibagi secara priodik dengan *nisbah* (pembagian hasil) yang telah disepakati.
- 2) *Wadiah (compensating balance)*, di mana nasabah membuka rekening giro dan tidak diberikan jasa rekening giro atas saldo simpananya, sedangkan apabila nasabah kekurangan dana dapat

mengambil dana giro tersebut melebihi saldo yang ada (*overdraft facilities*) dan lembaga keuangan hanya memungut administrasi pengolahan fasilitas saja.

- 3) *Hiwalah* (anjak piutang), di mana lembaga keuangan mengambil alih piutang debitur. Dalam hal ini lembaga keuangan hanya mendapatkan biaya administrasi dan biaya pengalihan.

b. Pembiayaan Investasi

Dalam prinsip syariah, pembiayaan investasi dapat diberikan dengan skema sebagai berikut (Suhardjono, 2003:325):

- 1) *Musyarakah Mutanasisqah*, di mana lembaga keuangan memberikan pembiayaan dengan prinsip penyertaan, dan secara bertahap lembaga keuangan melepaskan penyertaan dan pemilik perusahaan akan mengambil alih kendali, baik dengan menggunakan *surplus cash flow* maupun dengan menambah modal
- 2) *Al-Ijarah al-muntahia bit-tamlik*, di mana lembaga keuangan menyewakan barang modal dengan opsi diakhiri dengan kepemilikan barang modal oleh debitur.
- 3) *Al-Musyarakah*, di mana lembaga keuangan dan debitur melakukan akad kerjasama untuk suatu proyek usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana

dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

- 4) *Al-Mudharabah*, di mana lembaga keuangan dan debitur melakukan akad kerjasama usaha, lembaga keuangan bertindak sebagai *shahibul maal* yang menyediakan seluruh modal (100%), sedangkan debitur menjadi pengelola.

c. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan untuk kebutuhan konsumtif dengan prinsip syariah dapat dilakukan dengan instrumen sebagai berikut (Suhardjono, 2003:3344-345) :

- 1) *Al-Bai' Bitsaman Ajil* (salah satu bentuk *murabahah*) atau jual beli dengan angsuran.
- 2) *Al-Ijarah al-muntahia bit-tamlik* atau sewa beli, di mana lembaga keuangan melakukan kontrak sewa-menyewa dengan nasabah yang diakhiri dengan pemilikan barang oleh nasabah.
- 3) *Ar-Rahn* untuk memenuhi kebutuhan jasa. Dalam hal ini lembaga keuangan menahan harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterimannya. Barang yang ditahan memiliki nilai ekonomis. lembaga keuangan memiliki jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Secara sederhana dapat dijelaskan bahwa *rahn* adalah semacam jaminan uang atau gadai.

3. Prosedur Pemberian Kredit

Sebelum debitur memperoleh kredit terlebih dahulu harus melalui tahapan-tahapan penilaian mulai dari pengajuan proposal kredit dan dokumen-dokumen yang diperlukan, pemeriksaan keaslian dokumen, analisis kredit, sampai saat kredit dikeluarkan. Tahap-tahapan dalam memberikan kredit ini disebut dengan prosedur pemberian kredit. Tujuan prosedur pemberian kredit adalah untuk memastikan kelayakan suatu kredit. Dalam menentukan kelayakan suatu kredit dalam setiap tahap selalu dilakukan penilaian yang mendalam, tujuannya agar dalam pemberian kredit akan terdapat kebenaran, kepastian, keterbukaan, keadilan antara dua pihak yang mempunyai hubungan muamalah (hutang-piutan). Seperti yang dijelaskan dalam surat Al-Baqarah ayat 282 (Syahatah., 2000. Hal 187), yaitu;

وَلَا تَسْأَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ۗ ذَٰلِكُمْ
أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا ۗ

...."Dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu....." (QS. Al-Baqarah: 282)

4. Analisis Pemberian Kredit

Ada beberapa prinsip penilaian kredit yang sering dilakukan yaitu dengan analisis 5 C dan analisis 7 P, kedua prinsip ini 5 C dan 7 P memiliki persamaan yaitu apa-apa yang terkandung di 5 C dirinci lebih

lanjut dalam prinsip 7 P dan di dalam prinsip 7 P disamping lebih terinci juga jangkauannya lebih luas dari 5 C. Kesemua analisis ini memiliki satu tujuan yang sama yaitu untuk melihat itikad baik dari debitur dalam bermuamalah. Sebagaimana dijelaskan dalam al-Qur'an surat Ali-Imran ayat 75 (Syahatah, 2000. Hal 85), yaitu:

❖ وَمِنَ أَهْلِ الْكِتَابِ مَنْ إِنْ تَأْمَنَّهُ بِقِنطَارٍ يُؤَدِّهِ إِلَيْكَ وَمِنْهُمْ
مَنْ إِنْ تَأْمَنَّهُ بَدِينَارٍ لَّا يُؤَدِّهِ إِلَيْكَ إِلَّا مَا دُمْتَ عَلَيْهِ قَائِمًا

"Di antara ahli kitab ada orang yang jika kamu mempercayakan kepadanya harta yang banyak, dikembalikannya kepadamu; dan di antara mereka ada orang yang jika kamu mempercayakan kepadanya satu dinar, tidak dikembalikannya kepadamu kecuali jika kamu selalu menagihnya....."(QS. Ali-Imran: 75)

Ayat di atas menjelaskan bahwa analisis kredit sangat diperlukan, karena dengan analisis kredit maka kreditur dapat melihat itikad baik dari debitur, agar dikemudian hari tidak terjadi kredit macet yang akan mengakibatkan gangguan likuiditas lembaga keuangan yang memberikan kredit.

5. Pengendalian Kredit Macet

Dalam bermuamalah agar tidak terjadi kredit macet maka di antara kedua belah pihak harus memahami etika bermuamalah (utang-piutang). Adapun etika bagi kedua belah pihak (Indonesiaindonesia.com, 2008), yaitu:

a. Etika Bagi Kreditur (pemberi hutang)

- 1) Orang yang meminjamkan berhak menagih dan mengambil hutang bila sudah jatuh temponya. Namun bila yang berutang belum mampu membayar, hendaknya diberi tambahan waktu pelunasannya sebagaimana diperintahkan Allah dalam surat Al-Baqarah ayat 280 (Syahatah., 2000. Hal 56), yaitu:

وَإِنْ كَانَتْ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا
خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

" Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui." (QS. Al-Baqarah: 280)

- 2) Hendaknya menagih dengan sikap yang lembut dan penuh maaf dan jika menyuruh orang lain untuk menagih hutang maka terlebih dahulu diberi nasihat agar bersikap baik, lembut dan penuh pemaaf kepada orang yang akan ditagih. Sebagaimana diperintahkan Allah dalam surat Ali Imran ayat 159, yaitu:

فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ
لَأَنْفَضُوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ
فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ
الْمُتَوَكِّلِينَ ﴿١٥٩﴾

"Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu berlaku lemah Lembut terhadap mereka. sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. Karena itu ma'afkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawaratlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian apabila kamu Telah membulatkan tekad, Maka bertawakkallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya. " (Q.S : Ali Imran: 159)

Ayat di atas menjelaskan tentang etika bagi kreditur dalam menagih hutang kepada peminjam harus harus diperlakukan sebaik mungkin agar lebih memudahkan dalam pelunasan piutang.apabila peminjam belum bisa melunasi hutang maka harus dicarikan jalan terbaik (musyawarah) yang tidak merugikan kedua belah pihak.

b. Etika Bagi Debitur (Penerima Hutang)

- 1) Harus amanah. Orang yang berhutang harus amanah, ketika jatuh tempo dan sudah mampu membayarnya, hendaknya punya niat baik untuk segera melunasi hutang agar tidak *dzhalim* kepada yang memberi hutang. Sebagaimana diperintahkan Allah dalam surat al-Baqarah ayat 283, yaitu:

وَأِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ^ص
فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ^و وَلْيَتَّقِ
اللَّهَ رَبَّهُ^و

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya.”(QS. Al-Baqarah : 283)

Ayat di atas menjelaskan arti penting untuk lekas membayar hutang, jadi apabila debitur sudah mampu membayar maka harus segeramelunasi hutangnya, agar tidak mengurangi kepercayaan kreditur dikemudian hari apabila akan melakukan hubungan muamalah.

- 2) Dibiasakan mencatat agar lebih terjaga jumlah, waktu, dan lebih menguatkan saksi. Karena ada kemungkinan lupa dan lalai antara transaksi dengan waktu pembayaran sebagaimana diperintahkan Allah dalam surat Al-Baqarah ayat 282, yaitu:

وَلَا تَسْمُؤُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ^ج
ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا

"Dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. " (QS. Al-Baqarah: 282)

Ayat di atas menjelaskan tentang etika bagi peminjam (debitur) untuk selalu mengingat dan mencatat semua jumlah hutang yang dimiliki agar tidak terjadi kekeliruan yang akan menyebabkan kerugian antara kedua belah pihak dikemudian hari.

- 3) Bagi yang memiliki hutang dan ia belum mampu membayarnya, dianjurkan banyak-banyak berdoa kepada Allah agar dibebaskan dari utang. Berikut adalah Hadis yang menyatakan tentang salah satu doa Rosulullah agar terhindar dan terbebas dari hutang, yaitu:

حَدَّثَنَا خَالِدُ بْنُ مَخْلَدٍ حَدَّثَنَا سُلَيْمَانُ قَالَ حَدَّثَنِي عَمْرُو بْنُ أَبِي عَمْرٍو قَالَ سَمِعْتُ أَنَسَ بْنَ مَالِكٍ قَالَ كَانَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ اللَّهُمَّ إِنِّي أَعُوذُ بِكَ مِنَ الْهَمِّ وَالْحَزَنِ وَالْعَجْزِ وَالْكَسَلِ وَالْجُبْنِ وَالْبُخْلِ وَضَلَعِ الدَّيْنِ وَغَلْبَةِ الرِّجَالِ

Hadits HR. Bukhori No. 5892

Anas Ibnu malik Berkata "Rasulullah berdoa "ya Allah sesungguhnya saya memohon perlindungan pada-Mu dari kegalauan, kesusahan, kemalasan, sifat kikir, kebodohan, terbelit hutang dan dari dikuasai oleh seseorang."

Takhrijul Hadits Muslim : 4878,4879. Tirmidzi : 3406, 3407. Nasai : 5353, 5354, 5355, 5356, 5357,5362, 5364, 5381, 5400,5408. Abu Dawud: 1317, 3458. Ahmad: 11670, 11122, 11778, 12368, 12603, 12658, 12695, 12756, 12826.

Hadis di atas menjelaskan tentang etika bagi peminjam yang masih belum bisa membayar hutang untuk selalu berdoa agar cepat terbebas dari hutang. Selain berdo'a juga harus dibarengi dengan usaha yang keras untuk cepat melunasi hutang.

2.2.6 Profitabilitas dalam Islam

1. Pengertian Profitabilitas dalam Islam

Ibnu Mandzur *dalam* Syahatah(2001:144) menjelaskan bahwa asal kata laba berasal dari bahasa Arab yang berarti pertumbuhan dalam dagang.

الربح-الربح-الربح yaitu pertumbuhan dalam dagang. Berkata Azhadi ربح ورايحته,فان, maka jual beli adalah *ribh* (ربح) dan perdagangan (تجارة) adalah rabihah (رابحة) yaitu laba atau hasil dagang.

Menurut Syahatah (2001:176) yang dimaksud dengan laba dalam konsep Islam ialah penambahan pada modal pokok dagang: tujuan penambahan-pertambahan yang berasal dari proses *taqlib* (*barter*) dan *mukhaarah* (ekspedisi yang mengandung resiko) adalah untuk memelihara harta. Laba tidak akan ada kecuali setelah selamatnya modal pokok secara utuh.

Pengertian laba juga dijelaskan dalam al-Qur'an surat al-Baqarah ayat 16 (Syahatah., 2001. Hal 144), yaitu:

أُولَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالَةَ بِالْهَدَىٰ فَمَا رَبِحَت تِّجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا

مُهْتَدِينَ

"Mereka Itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, Maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk." (Qs. Al-Baqarah: 16)

Ayat di atas menjelaskan bahwa tujuan bisnis adalah memperoleh keuntungan, akan tetapi dalam bisnis Islam, setiap pencapaian keuntungan itu harus sesuai dengan aturan syariah yaitu halal dari segi materi, halal dari cara

perolehannya, serta halal dalam cara pemanfaatannya. Karena tanpa aturan syariah maka laba yang didapatkan para pembisnis tidak akan ada artinya.

2. Dasar-dasar Pengukuran Laba dalam Islam

Dasar-dasar pengukuran laba (Syahatah, 2001:165-166) dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. *Taqlib dan Mukhatarah* (Interaksi dan Resiko)

Laba adalah hasil dari perputaran modal melalui transaksi bisnis, seperti menjual, membeli atau jenis-jenis apapun yang dibolehkan oleh *syar'i*. Untuk itu, pasti ada kemungkinan bahaya atau risiko yang akan menimpa modal yang nantinya akan menimbulkan pengurangan modal pada suatu putaran dan penambahan pada putaran yang lain.

Sebagaimana yang dijelaskan dalam hadits (Munir., 2007. Hal 155), berikut ini:

عَنْ ابْنِ أَبِي ذُنَبٍ عَنْ مَخْلَدِ بْنِ خُفَّافٍ عَنْ عُرْوَةَ عَنْ عَائِشَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى
اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَضَى أَنَّ الْخَرَاجَ بِالضَّمَانِ قَالَ أَبُو عَيْسَى هَذَا حَدِيثٌ حَسَنٌ صَحِيحٌ
وَقَدْ رُوِيَ هَذَا الْحَدِيثُ مِنْ غَيْرِ هَذَا الْوَجْهِ وَالْعَمَلُ عَلَى هَذَا عِنْدَ أَهْلِ الْعِلْمِ

Hadits Tirmidzi : 1206

” Dirwayatkan dari Aisyah ra., ia berkata: ” Rasulullah saw, telah memutuskan bahwa manfaat itu mengikuti tanggung jawab.”

Takhrijul Hadits : Nasa'i 4414, Abu Dawud 3044, dan Ibn Majah 2233, 2234

Hadits di atas menerangkan tentang sebuah prinsip dalam berbisnis, bahwasanya tidak ada keuntungan dalam berbisnis kecuali akan diikuti oleh adanya resiko (Munir, 2007:157).

b. *Al-Muqabalah*

Yang dimaksud *muqabalah* disini adalah perbandingan antara jumlah hak milik pada akhir periode pembukuan dan hak-hak milik pada akhir periode yang sama, atau dengan membandingkan nilai barang yang ada pada awal periode yang sama, atau membandingkan nilai barang yang ada pada akhir periode yang sama. Juga, bisa dengan membandingkan pendapatan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan *income* (pendapatan) di atas. Pendapatan itu harus yang halal dan baik, biaya-biaya itupun harus resmi (legal) dan jelas serta tidak mengandung unsur-unsur yang terlarang dalam *syar'i*, seperti riba, suap, dan mubazir.

Sebagaimana yang dijelaskan dalam al-Quran surat al-Baqarah ayat 168, yaitu:

يَتَأْتِيهَا النَّاسُ كُلُّوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا
خُطُوتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ ﴿١٦٨﴾

“Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah syaitan; Karena Sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu.”(Qs. Al-Baqarah :168)

Dari ayat di atas dijelaskan bahwa dalam berbisnis mengharuskan untuk mengambil hasil yang halal, yang meliputi halal dari segi materi, halal dari cara perolehan, serta juga harus halal dari cara pemanfaatan dan penggunaannya.

c. Keutuhan Modal Pokok

Laba tidak akan tercapai kecuali setelah utuhnya modal pokok dari segi kemampuan secara ekonomi sebagai alat penukar barang yang dimiliki sejak awal aktivitas ekonomi.

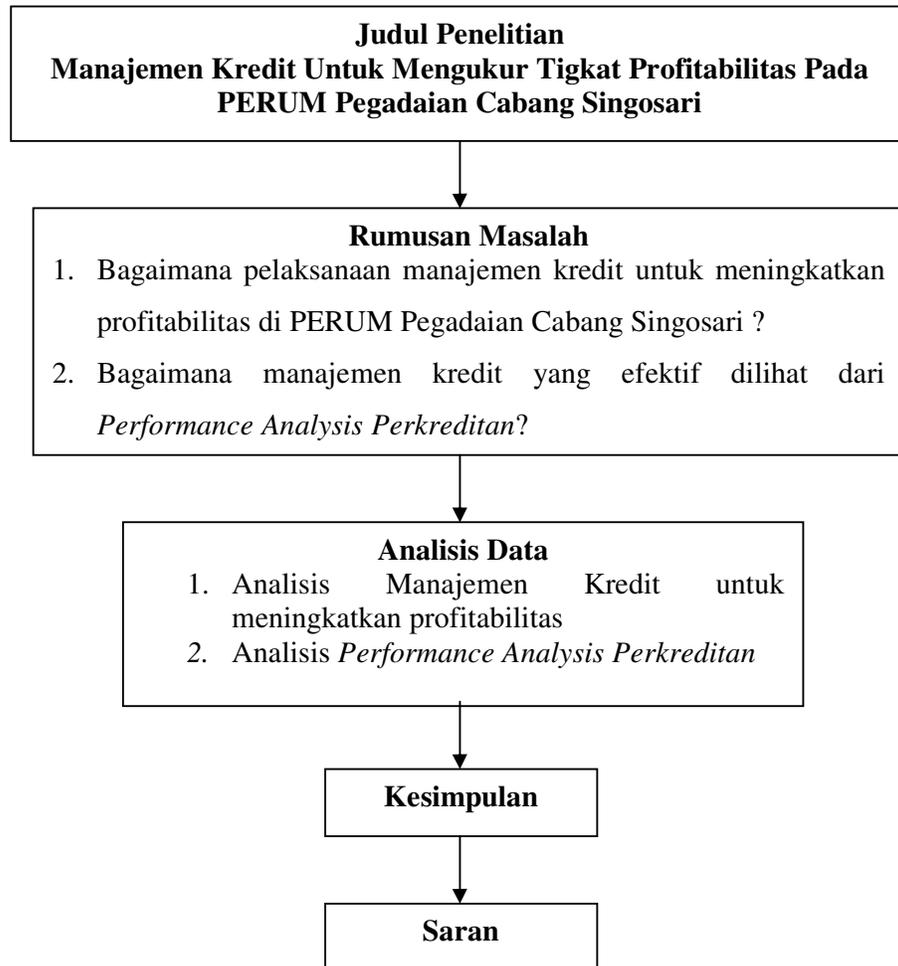
Sebagaimana yang dijelaskan dalam al-Qur'an surat Saba ayat 39, yaitu:

قُلْ إِنَّ رَبِّي يَبْسُطُ الرِّزْقَ لِمَن يَشَاءُ مِنْ عِبَادِهِ ۖ وَيَقْدِرُ لَهُ ۖ وَمَا أَنْفَقْتُمْ مِّنْ شَيْءٍ فَهُوَ يُخْلِفُهُ ۖ وَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ ﴿٣٩﴾

Katakanlah: "Sesungguhnya Tuhanku melapangkan rezki bagi siapa yang dikehendaki-Nya di antara hamba-hamba-Nya dan menyempitkan bagi (siapa yang dikehendaki-Nya)". dan barang apa saja yang kamu nafkahkan, Maka Allah akan menggantinya dan Dia-lah pemberi rezki yang sebaik-baiknya. (Qs. Saba': 39)

Ayat di atas menjelaskan bahwa modal (harta) dapat kembali menjadi laba, ketika modal (harta) itu dipergunakan untuk hal-hal yang diridhoi Allah. Yaitu berbisnis sesuai dengan syariat Islam dalam artian harus terhindar dari unsur riba, gharar, dan maysir. Selanjutnya ketika keuntungan telah didapatkan maka sebagian bisa untuk zakat atau sedekah

2.3 Kerangka Berfikir



BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat di mana suatu penelitian dilakukan. Berkaitan dengan itu, maka penelitian ini dilakukan pada PERUM Pegadaian Cabang Singosari Malang yang terletak di Jl. Raya Singosari No. 9 Malang Jawa Timur – 65153. Pemilihan lokasi ini karena PERUM Pegadaian Cabang Singosari ini terletak pada pusat kegiatan perekonomian di kota Singosari.

3.2 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian menurut Sutrisno Hadi *dalam* Supardi (2005:9) merupakan serangkaian kegiatan yang dilakukan secara sistematis dengan maksud untuk mendapatkan informasi ilmiah mengenai serentetan peristiwa dalam rangka pemecahan suatu permasalahan. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll, secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah (Moleong, 2006:6).

Sedangkan pengertian deskriptif yaitu kegiatan penelitian yang hendak membuat gambaran atau mencoba mencandra suatu peristiwa atau gejala secara sistematis, faktual dengan penyusunan yang akurat (Supardi, 2005:28). Jadi, penelitian ini kemudian dijabarkan secara deskriptif yang disesuaikan

pada fenomena yang ada pada saat meneliti sehingga dalam penelitian ini tidak dilakukan pengujian hipotesa.

3.3 Data dan Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data skunder. Data primer menurut Indriantoro dan Supomo (1999:146) adalah data yang diperoleh secara langsung oleh sumber aslinya (tidak melalui media perantara) meliputi data umum PERUM Pegadaian dari pimpinan maupun dari karyawan. Data sekunder menurut Indriantoro dan Supomo (1999:147) merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat pihak lain). Data sekunder umumnya merupakan bukti catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumenter) yang dipublikasikan, yang meliputi:

- 3.3.1 Laporan Neraca PERUM Pegadaian Cabang Singosari Tahun 2005-2008.
- 3.3.2 Laporan Laba/Rugi PERUM Pegadaian Cabang Singosari Tahun 2005-2008.
- 3.3.3 Neraca Saldo PERUM Pegadaian Cabang Singosari Tahun 2005-2008.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode sebagai berikut :

3.4.1 Dokumentasi

Yaitu penjarangan data dengan mencari dan mendapatkan data keuangan melalui arsip laporan keuangan per tahun selama Tahun 2005-2008 di PERUM Pegadaian Singosari.

3.4.2 Observasi

Yaitu proses pencatatan pola perilaku subyek (orang), obyek (benda) atau kejadian yang sistematis tanpa adanya pertanyaan atau komunikasi dengan individu yang diteliti. Dalam hal ini Peneliti langsung terlibat dengan aktivitas kerja PERUM Pegadaian Cabang Singosari.

3.4.3 Wawancara

Yaitu pengumpulan data dengan cara meminta keterangan kepada pihak yang terkait dengan data yang diperlukan dalam penelitian. Dalam hal ini dilakukan dengan wawancara atau tanya jawab dengan Pimpinan dan Karyawan PERUM Pegadaian Cabang Singosari.

3.5 Definisi Operasional Variabel

3.5.1 Manajemen Kredit

Manajemen kredit adalah bagaimana mengelola pemberian kredit mulai dari kredit tersebut diberikan sampai dengan kredit tersebut lunas. Manajemen kredit ini terdiri atas perencanaan jumlah kredit, penentuan

suku bunga, prosedur pemberian kredit, analisis pemberian kredit sampai kepada pengendalian kredit macet.

3.5.2 Profitabilitas

Profitabilitas menurut adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dengan menggunakan modal yang tertanam di dalamnya. Laba juga merupakan ukuran dan prestasi manajemen, dimana mereka diberi imbalan atas dasar kinerja pekerjaanya.

3.6 Model Anlisa Data

Teknik analisis data digunakan untuk menganalisis data dalam PERUM Pegadaian sehingga data dalam PERUM Pegadaian dapat dipertanggungjawabkan. Adapun teknik analisa dalam penelitian ini dibagi menjadi dua, yaitu:

3.6.1 Analisis manajemen kredit untuk meningkatkan profitabilitas pada PERUM Pegadaian Cabang Singosari.

Dengan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Analisis Perencanaan.
2. Analisis Penentuan Suku Bunga.
3. Analisis Prosedur Perkreditan.
4. Analisis Kredit.
5. Analisis Penyelamatan dan Penyelesaian Kredit Bermasalah.

3.6.2 Analisis *Performance Analysis Perkreditan*

Tujuan dilakukan *performance analysis perkreditan* ini adalah untuk mengetahui kondisi lembaga keuangan serta kondisi perkreditannya, serta

sebagai tolak ukur dalam penyaluran kredit di tahun yang akan datang agar lebih baik dan maksimal lagi (Rivai, dkk., 2007: 151). Adapun *Performance Analysis Perkreditan* ini terdiri atas penilaian melalui rasio keuangan, yaitu:

1. *Cash Ratio*

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Jumlah Alat Likuid (Kas)}}{\text{Kewajiban Lancar}} \times 100$$

2. *Loan to Assets Ratio*

$$\text{Loan to Assets Ratio} = \frac{\text{Jumlah Kredit yang Diberikan}}{\text{Jumlah Aset}} \times 100$$

3. Tingkat Perputaran Piutang

$$\text{Tingkat perputaran piutang} = \frac{\text{kredit yang disalurkan}}{\text{Piutang rata-rata}}$$

$$\text{Piutang rata-rata} = \frac{\text{piutang awal} + \text{piutang akhir}}{2}$$

4. Periode rata-rata pengumpulan piutang

$$\text{Periode rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360}{\text{Tingkat perputaran piutang}}$$

5. *Return on Asset (ROA)*

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba Sebelum Bunga dan Pajak}}{\text{Aktiva Perusahaan}} \times 100$$

6. *Rasio Biaya Operasional*

$$\text{Rasio Biaya Operasional} = \frac{\text{Biaya Operasional}}{\text{Pendapatan Operasional}} \times 100$$

7. *Net Profit Margin (NPM)*

$$\text{Net Profit Margin (NPM)} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Pendapatan Operasional}} \times 100$$

BAB IV

PAPARAN DAN PEMBAHASAN DATA HASIL PENELITIAN

4.1. Paparan Hasil Penelitian

4.1.1. Gambaran Umum PERUM Pegadaian Cabang Singosari

1. Sejarah Perum Pegadaian

Sejarah Pegadaian dimulai pada saat Pemerintah Penjajahan Belanda (VOC) mendirikan BANK VAN LEENING yaitu lembaga keuangan yang memberikan kredit dengan sistem gadai, lembaga ini pertama kali didirikan di Batavia pada tanggal 20 Agustus 1746.

Ketika Inggris mengambil alih kekuasaan Indonesia dari tangan Belanda (1811-1816) Bank Van Leening milik pemerintah dibubarkan, dan masyarakat diberi keleluasaan untuk mendirikan usaha pegadaian asalkan mendapat lisensi dari Pemerintah Daerah setempat (*liecentie stelsel*). Namun metode tersebut berdampak buruk, pemegang lisensi menjalankan praktek rentenir atau lintah darat yang dirasakan kurang menguntungkan pemerintah berkuasa (Inggris). Oleh karena itu, metode *liecentie stelsel* diganti menjadi *pacth stelsel* yaitu pendirian pegadaian diberikan kepada umum yang mampu membayarkan pajak yang tinggi kepada pemerintah.

Pada saat Belanda berkuasa kembali, pola atau metode *pacth stelsel* tetap dipertahankan dan menimbulkan dampak yang sama dimana pemegang hak ternyata banyak melakukan penyelewengan dalam menjalankan bisnisnya. Selanjutnya pemerintah Hindia Belanda menerapkan apa yang disebut dengan "*cultuur stelsel*" dimana dalam kajian tentang pegadaian, saran yang

dikemukakan adalah sebaiknya kegiatan pegadaian ditangani sendiri oleh pemerintah agar dapat memberikan perlindungan dan manfaat yang lebih besar bagi masyarakat. Berdasarkan hasil penelitian tersebut, pemerintah Hindia Belanda mengeluarkan *Staatsblad* (Stbl) No. 131 tanggal 12 Maret 1901 yang mengatur bahwa usaha Pegadaian merupakan monopoli Pemerintah dan tanggal 1 April 1901 didirikan Pegadaian Negara pertama di Sukabumi (Jawa Barat), selanjutnya setiap tanggal 1 April diperingati sebagai hari ulang tahun Pegadaian.

Pada masa pendudukan Jepang, gedung Kantor Pusat Jawatan Pegadaian yang terletak di Jalan Kramat Raya 162 dijadikan tempat tawanan perang dan Kantor Pusat Jawatan Pegadaian dipindahkan ke Jalan Kramat Raya 132. Tidak banyak perubahan yang terjadi pada masa pemerintahan Jepang, baik dari sisi kebijakan maupun Struktur Organisasi Jawatan Pegadaian. Jawatan Pegadaian dalam Bahasa Jepang disebut "*Sitji Eigeikyuku*", Pimpinan Jawatan Pegadaian dipegang oleh orang Jepang yang bernama Ohno-San dengan wakilnya orang pribumi yang bernama M. Saubari.

Pada masa awal pemerintahan Republik Indonesia, Kantor Jawatan Pegadaian sempat pindah ke Karang Anyar (Kebumen) karena situasi perang yang kian terus memanas. Agresi militer Belanda yang kedua memaksa Kantor Jawatan Pegadaian dipindah lagi ke Magelang. Selanjutnya, pasca perang kemerdekaan Kantor Jawatan Pegadaian kembali lagi ke Jakarta dan Pegadaian kembali dikelola oleh Pemerintah Republik Indonesia. Dalam masa ini Pegadaian sudah beberapa kali berubah status, yaitu sebagai Perusahaan

Negara (PN) sejak 1 Januari 1961, kemudian berdasarkan PP.No.7/1969 menjadi Perusahaan Jawatan (PERJAN), selanjutnya berdasarkan PP.No.10/1990 (yang diperbaharui dengan PP.No.103/2000) berubah lagi menjadi Perusahaan Umum (PERUM) hingga sekarang.

Kini usia Pegadaian telah lebih dari seratus tahun, manfaat semakin dirasakan oleh masyarakat, meskipun perusahaan membawa misi public service obligation, ternyata perusahaan masih mampu memberikan kontribusi yang signifikan dalam bentuk pajak dan bagi keuntungan kepada Pemerintah, disaat mayoritas lembaga keuangan lainnya berada dalam situasi yang tidak menguntungkan.

2. Visi dan Misi Perum Pegadaian

a. Visi Perum Pegadaian

PADA TAHUN 2013 PEGADAIAN MENJADI "CHAMPION" DALAM PEMBIAYAAN MIKRO DAN KECIL BERBASIS GADAI DAN FIDUSIA BAGI MASYARAKAT MENENGAH KE BAWAH.

b. Misi Perum Pegadaian

- 1) Membantu program pemerintah meningkatkan kesejahteraan rakyat khususnya golongan menengah ke bawah dengan memberikan solusi keuangan yang terbaik melalui penyaluran pinjaman skala mikro, kecil dan menengah atas dasar hukum gadai dan fidusia.

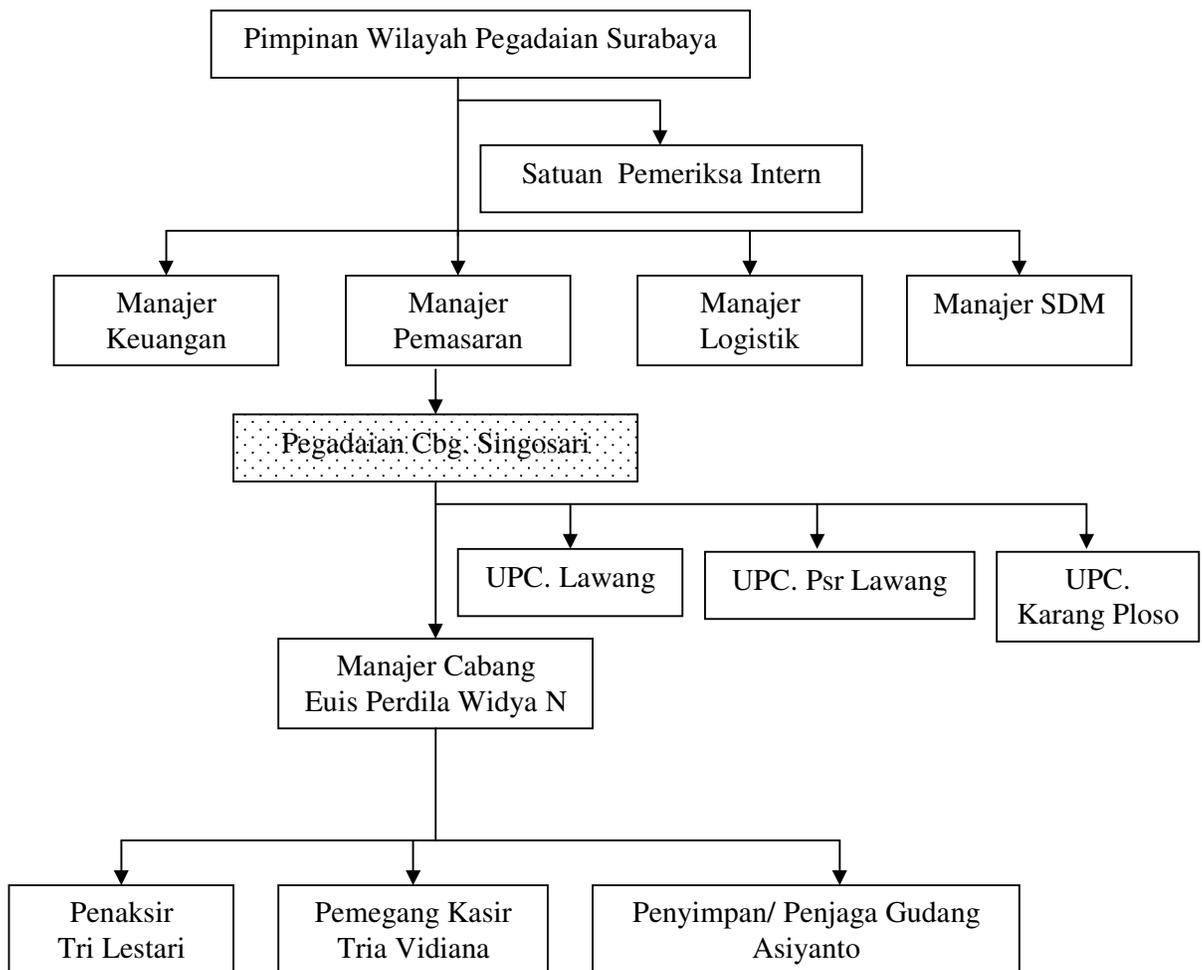
- 2) Memberikan manfaat kepada pemangku kepentingan dan melaksanakan tata kelola perusahaan yang baik secara konsisten.
- 3) Melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya.

3. Struktur Organisasi

Perum Pegadaian Cabang Singosari-Malang, memiliki struktur Organisasi sebagai berikut :

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Perum Pegadaian Cabang Singosari



Sumber : Wawancara dengan Ibu Euis Perdila Widya Ningsih selaku Manajer Cabang Pegadaian cabang Singosari (1 Agustus 2009, 07.30 WIB) .

Berdasarkan stuktur organisasi di atas, maka akan diuraikan tugas-tugas dari masing-masing bagian:

a. Manajer Cabang

Adapun tugas pokok dari manajer cabang adalah mengelola operasional cabang dengan menyalurkan uang pinjaman serta hukum gadai dan melaksanakan usaha-usaha lainnya serta mewakili kepentingan perusahaan dalam hubungan dengan pihak lain atau masyarakat, sesuai ketentuan yang berlaku dalam rangka melaksanakan misi perusahaan.

Rician tugas Pokok Manajer Operasional, adalah sebagai berikut:

- 1) Menyusun program kerja operasional cabang agar berjalan dengan lancar dan sesuai dengan misi perusahaan.
- 2) Menetapkan taksiran dan mengkoordinasi kegiatan penaksiran barang jaminan berdasarkan peraturan yang berlaku agar uang pinjaman gadai yang diberikan sesuai dengan tata aturan yang berlaku.
- 3) Mengkoordinasikan penyaluran uang pinjaman berdasarkan taksiran barang jaminan, agar besarnya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- 4) Megkoordinasikan pengembalian uang pinjaman, pendapatan sewa modal dan usaha lainnya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

- 5) Mengkoordinasikan pengelolaan barang jaminan sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka menjaga kualitas dan kuantitas barang jaminan.
- 6) Mengkoordinasikan pelaksanaan lelang barang jaminan dan penjualan Barang Sisa Lelang (BSL) serta pembayaran uang kelebihan lelang sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka pengembalian uang perusahaan dan nasabah.
- 7) Mengkoordinasikan penyelenggaraan pembukuan transaksi keuangan dan barang jaminan serta memelihara dan merawat kekayaan perusahaan sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka mengamankan harta perusahaan.
- 8) Mengkoordinasikan pengelolaan kas serta modal kerja sesuai dengan ketentuan yang berlaku agar modal perusahaan dapat dimanfaatkan secara berdaya guna dan berhasil.
- 9) Mengkoordinasikan penyelenggaraan tata usaha dan pelaporan kegiatan operasional cabang sesuai dengan ketentuan yang berlaku agar tercipta tertib administrasi cabang.
- 10) Melakukan kegiatan promosi sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka meningkatkan pangsa pasar dan citra baik perusahaan.
- 11) Mewakili kepentingan perusahaan dalam rangka membina dan memelihara hubungan baik dengan pihak luar atau masyarakat.

- 12) Membina bawahan sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk menunjang kelancaran tugas operasional serta pelayanan yang baik kepada pelanggan atau nasabah.
- 13) Mengkoordinasikan dan mendelagasikan wewenang operasional kepada bawahan agar pelaksanaan tugas operasional berjalan terpadu.
- 14) Membuat laporan pertanggung jawaban pelaksanaan tugas dan pendelegasian wewenang operasional sebagai bahan pertimbangan pimpinan dalam program kerja tahun berikutnya.

b. Penaksir barang jaminan.

Tugas pokok penaksir barang jaminan adalah menaksir barang jaminan untuk menentukan mutu dan nilai barang sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka mewujudkan penetapan uang pinjaman yang sesuai pihak nasabah dan pihak pegadaian, serta citra baik perusahaan.

Rincian tugas Ahli Taksir adalah sebagai berikut :

- 1) Merencanakan, melaksanakan dan mengevaluasi rencana kerja dan anggaran fungsional Ahli Taksir.
- 2) Melakukan analisa data perkembangan operasional kantor cabang agar taksiran menjadi optimal.
- 3) Melakukan evaluasi atas rata-rata taksiran atau rata-rata uang pinjaman kantor cabang dalam rangka pembinaan taksiran dan uang pinjaman.

- 4) Melakukan pengujian barang bukti perhiasan sesuai dengan permohonan instansi terkait dalam rangka penetapan nilai taksiran barang.
- 5) Melakukan survei dan pengkajian Harga Pasar Setempat (HPS) atas barang jaminan sesuai dengan ketentuan yang berlaku sebagai bahan pedoman dalam menetapkan taksiran.
- 6) Melakukan penaksiran taksiran ulang atas barang-barang jaminan atau barang kantong yang diduga bermasalah bersama anggota tim.
- 7) Melaksanakan tugas-tugas lain dalam bidang operasional sesuai perintah atasan.

c. Kasir

Tugas pokok Kasir adalah melakukan tugas penerimaan dan pembayaran sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk kelancaran pelaksanaan operasional kantor cabang.

Rincian tugas kasir adalah sebagai berikut :

- 1) Menyiapkan peralatan dan perlengkapan kerja, meliputi :
 - a) Menyiapkan bahan dan perlengkapan kerja.
 - b) Menandatangani buku penyerahan alat-alat kerja.
- 2) Menerima modal kerja harian dari atasan sesuai dengan ketentuan yang berlaku, meliputi:
 - a) Menerima dan menghitung modal kerja
 - b) Mencocokkan dan menandatangani buku serah terima uang.
- 3) Menyiapkan uang kecil untuk kelancaran pelaksanaan tugas.

- 4) Melaksanakan penerimaan pelunasan uang pinjaman dari nasabah.
- 5) Penerimaan dari hasil penjualan lelang, kegiatan ini meliputi:
 - a) Menerima berita acara lelang (BAL) serta sejumlah uang dari pelaksanaan lelang.
 - b) Mencocokkan BAL dengan uang yang diserahkan pelaksana lelang.
 - c) Menyiapkan uang dari hasil lelang tersebut.
 - d) Mengadministrasikan kedalam LHK (Laporan Harian Kas).
- 6) Melaksanakan pembayaran untuk pinjaman kredit
- 7) Pembayaran pengeluaran lain-lain dengan langkah-langkah pembayaran sebagai berikut :
 - a) Menerima bukti-bukti pembayaran berupa kwintansi bon dan bukti-bukti lainnya yang sah yang telah disetujui kepala cabang.
 - b) Menyiapkan pembayaran berdasarkan bukti yang telah disetujui kepala kantor cabang.
 - c) Mencatat kedalam LHK (Laporan Harian Kas).
- 8) Pembayaran uang, kelebihan, dengan langkah-langkah.
 - a) Menerima SBK asli dari nasabah dan rincian perhitungan uang kelebihan yang sudah ditandatangani oleh kepala cabang atau petugas yang ditunjuk.

- b) Meneliti SBK tersebut kemudian memberi tanda lunas pada SBK dan membayar ke nasabah dilampiri dengan rincian uang kelebihan.

d. Penyimpan dan Penjaga Gudang

Tugas pokok penyimpan dan penjaga gudang adalah melakukan pemeriksaan, penyimpanan, dan pengeluaran barang jaminan selain barang kantong sesuai dengan peraturan yang berlaku dalam rangka ketertiban dan keamanan serta keutuhan barang jaminan.

Rincian tugas pokok pemegang gudang, adalah sebagai berikut:

- 1) Secara berkala memeriksa keadaan gudang penyimpanan barang jaminan selain barang kantong sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk menjamin keamanan dan keutuhan barang jaminan.
- 2) Menerima barang jaminan selain barang kantong dari kepala subseksi atau wakil kepala cabang atau kepala cabang sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk disimpan dalam gudang penyimpanan barang jaminan.
- 3) Mengelompokkan barang jaminan sesuai dengan rubrik dan bulan kreditnya, menyusunnya sesuai dengan urutan SBK mengantar penyimpanannya agar terlihat rapi dan memudahkan dalam memindahkannya.
- 4) Merawat, memelihara, membersihkan barang jaminan dari debu, air dan kotoran lainnya agar barang jaminan tetap dalam keadaan baik dan aman.

- 5) Mengeluarkan barang jaminan dari gudang penyimpanan untuk keperluan penebusan, pemeriksaan oleh atasan atau keperluan lain.
- 6) Melaporkan pertanggungjawaban pelaksanaan tugas pekerjaan dalam rangka serah terima jabatan.
- 7) Mencatat dan mengadministrasikan mutasi (penambahan/ pelunasan) barang jaminan menjadi tanggungjawabnya.

Dalam kaitanya dengan manajemen kredit semua pegawai ikut berperan aktif di dalamnya dan mempunyai tugasnya sendiri-sendiri (akan dijelaskan pada prosedur kredit), tetapi untuk pengambilan keputusan pemberian kredit tetap pada manajer cabang.

4. Produk dan Layanan Perum Pegadaian Cabang Singosari

Adapun produk dan Layanan yang diberikan Perum Pegadaian Cabang Singosari terbagi menjadi tujuh bagian, yaitu :

a. Kredit Cepat Aman (KCA) /Gadai (Dasar Hukum : PP 103/2000)

Kredit KCA adalah kredit yang diberikan kepada masyarakat dengan sistem hukum gadai (jaminan barang bergerak) dengan tujuan untuk membantu pemerintah dalam bidang perekonomian agar masyarakat terhindar dari praktek ijon, gadai gelap, dan renternir.

b. Jasa Taksiran (SE. 33/1990)

Jasa Taksiran adalah unit layanan pegadaian kepada masyarakat bagi yang ingin mengetahui nilai kadar/ karatase perhiasan emas berlian miliknya, dan bertujuan agar masyarakat mengetahui nilai harta mereka kekayaannya dan untuk mencegah timbulnya penipuan.

Syarat atau cara permintaan Jasa Taksiran adalah :

- 1) Nasabah datang langsung ke Kantor Cabang Pegadaian terdekat.
- 2) Membawa barang (fisik) perhiasan emas atau berlian.
- 3) Mengisi formulir permohonan Jasa Taksiran.

Adapun Tarif Jasa Taksiran ditetapkan sebesar 1% dari taksiran harga setiap perhiasan, minimal Rp 10.000; dan maksimal Rp 500.000; (sesuai dengan ketentuan yang berlaku).

c. Jasa Titipan (SE. 36/1993)

Jasa Titipan unit layanan kepada masyarakat untuk menyimpan surat-surat/ dokumen berharga seperti sertifikat rumah, BPKB, ijazah, perhiasan, sepeda motor, dan elektronik. Sangat cocok bagi yang akan/ sering berpergian meninggalkan rumah dalam waktu lama, misalnya: ibadah haji, berkerja di luar kota, tugas belajar keluar kota/ di luar negeri, liburan panjang, mudik, mudik lebaran, natal dan tahun baru.

Syarat atau cara permintaan Jasa Titipan adalah:

- 1) Nasabah datang langsung ke Kantor Cabang Pegadaian terdekat.
- 2) Membawa surat/barang yang akan ditipkan.
- 3) Mengisi formulir permohonan Jasa Titipan.

d. Kredit Angsuran Sistem Fidusia (KREASI) (Dasar Hukum : PP 103/2000 dan Kepdir 106-107/2004)

Kredit Angsuran Sistem Fidusia (KREASI) adalah kredit yang berasal dari pemerintah melalui surat utang pemerintah NO.05/ SUP 05) diberikan kepada pengusaha mikro/ kecil dengan sistem fidusia (barang

jaminan berada dipemilik dan dapat digunakan pemilik untuk kegiatan usaha). Nasabah hanya menyerahkan BPKB (surat bukti kepemilikan kendaraan bermotor) dan bertujuan untuk menguatkan pemodal usaha kecil/mikro dalam upaya meningkatkan produktivitas dan daya saing.

e. Kiriman Uang Cara Cepat dan Aman (KUCICA)

KUCICA adalah jasa transfer uang yang Berkerjasama dengan *Western Union* (perusahaan yang memiliki jaringan luas di dunia, berkedudukan di Kanada), pasar yang dituju adalah para tenaga kerja indonesia (TKI) di luar negeri yang ingin mengirimkan uangnya kepada keluarganya di Indonesia dan para pengusaha yang bertransaksi dengan usahawan di Indonesia atau sebaliknya dan lainnya tanpa dipungut biaya apapun (gratis).

Persyaratan Dokumen :

Syarat yang harus dipenuhi nasabah Pengirim Uang adalah :

- 1) Mengisi dan melengkapi formulir Pengiriman Uang.
- 2) Membawa Kartu Tanda Pengenal Berfoto (KTP/SIM/Paspor).
- 3) Mengetahui nama dan alamat lengkap Calon Penerima Uang.

Syarat yang harus dipenuhi nasabah Penerima uang adalah:

- 1) Mengisi dan melengkapi formulir Menerima Uang.
- 2) Membawa Nomor Kontrol Kiriman Uang atau MTCN.
- 3) Membawa Kartu Tanda Pengenal Berfoto (KTP/SIM/Paspor).
- 4) Mengetahui dengan baik nama pengirim.
- 5) Mengetahui tempat asal uang.

6) Mengetahui dengan benar berapa jumlah yang akan diambil.

f. Kredit Angsuran Sistem Gadai (KRASIDA) (Dasar Hukum : PP 103/2000 dan Kepdir 106-107/2004)

KRASIDA adalah kredit yang berasal dari surat pemerintah melalui surat utang NO. 05 (SUP 05) diberikan kepada Pengusaha mikro /kecil dengan sistem gadai (barang jaminan di serahkan).

g. Kredit Usaha Rumah Tangga (KRISTA)

Kredit KRISTA adalah pinjaman (kredit) dalam jangka waktu tertentu dengan menggunakan kontruksi penjaminan kredit secara fidusia yang diberikan oleh PERUM Pegadaian kepada pemilik dan pengelola usaha rumah tangga wanita (sangat mikro) yang membutuhkan dana dalam bentuk pinjaman modal, dengan sistem tanggung renteng.

Adapun spesifik, usaha-usaha yang dapat didanai dengan skim KRISTA di antaranya adalah sebagai berikut :

- 1) Pengusaha jamu gendong.
- 2) Pedagang di pasar (sayur-mayur, daging, tahu, dan tempe).
- 3) Pedagang kaki lima (mie ayam, bakso, nasi goreng dll).
- 4) Pengusaha berbagai macam kerajinan (kerajinan tangan, batik, dll).
- 5) Pedagang warung-warung/kios klontong.
- 6) Pengusaha warung makan yang kecil.

Dalam Produk dan Layanan Perum Pegadaian Cabang Singosari terbagi menjadi tiga yaitu kredit KCA (gadai konvensional). KUMK (Kredit Usaha Mikro dan Kecil) berupa KREASI, KRASIDA, dan KRISTA.

USLA (Usaha Lain) berupa Jasa Titipan, KUCICA, dan Jasa Taksiran. Berkaitan dengan penelitian, maka digunakan 4 produk Pegadaian Singosari yaitu kredit KCA (gadai konvensional) dan kredit KUMK (modal kerja untuk UMKM) berupa KREASI, KRASIDA, dan KRISTA.

5. Kebijakan Penentuan Sasaran Kredit

Usaha yang tidak bisa atau dilarang didanai adalah:

- a. Kegiatan usaha di bidang industri yang permintaan produknya *fluktuatif*:
 - 1) Usaha jasa pialang saham.
 - 2) Usaha jasa di bursa komoditi.
 - 3) Usaha jasa perdagangan valas informal.
 - 4) Usaha maya (bisnis melalui internet).
- b. Kegiatan usaha di bidang yang pertumbuhannya sedang lesu/ menurun:
 - 1) Usaha perungasan saat terjadi wabah flu burung, antara lain usaha ternak ayam, bebek, burung, puyuh, kalkun, dll.
 - 2) Usaha ternak sapi/kerbau/kambing pada saat terjadinya wabah penyakit mulut kuku/sapi gila atau *anthrax*.
- c. Kegiatan usaha di bidang industri yang tidak sejalan dengan etika dan norma pergaulan sosial masyarakat Indonesia.
 - 1) Usaha pelacuran
 - 2) Usaha perjudian.
 - 3) Usaha panti pijat tak berizin.
 - 4) Usaha penyedia jasa pornografi (situs, media cetak, media elektronik).

- 5) Usaha jasa penagihan utang tak berizin.
 - 6) Usaha lainnya yang bertentangan dengan undang-undang dan nilai-nilai yang berlaku di masyarakat.
- d. Kegiatan usaha di bidang industri yang memproduksi barang/ jasa yang tidak ramah lingkungan, seperti :
- 1) Usaha yang menimbulkan limbah beracun dan berbahaya.
 - 2) Usaha penerbangan kayu hutan liar.
 - 3) Usaha penambangan liar.
- e. Kegiatan usaha di bidang industri yang kegiatannya tidak umum/ pasarnya tidak jelas seperti :
- 1) Usaha jasa dukun.
 - 2) Usaha perdagangan barang antik.
 - 3) Usaha pengobatan alternatif.
 - 4) Usaha perdagangan benda bertuah/ jimat.
- f. Kegiatan usaha di bidang industri yang memproduksi barang/jasa illegal, seperti :
- 1) Usaha yang memproduksi minuman keras tidak berizin.
 - 2) Usaha perdagangan narkoba.
 - 3) Usaha perdagangan wanita dan anak-anak.
 - 4) Usaha perbudakan.
 - 5) Usaha perdagangan dan peredaran uang palsu.
- g. Usaha-usaha yang laku "sesaat", investasi rendah dan mudah ditiru, antara lain : budidaya jamur, budidaya ikan lou han, budidaya jangkrik,

budidaya cacing, pertanian sengan laut, budidaya jati emas, perternakan burung perkutut, dll.

4.1.2. Pemaparan Manajemen Kredit Pada PERUM Pegadaian Cabang Singosari.

Pengertian manajemen kredit menurut Kasmir (2000:72) adalah bagaimana mengelola pemberian kredit mulai dari kredit tersebut diberikan sampai dengan kredit tersebut lunas. Berikut adalah pemaparan manajemen kredit pada PERUM Pegadaian Cabang Singosari.

1. Perencanaan

Untuk tahun 2009 Pegadaian Singosari merencanakan akan meningkatkan laba sebesar 40% dari tahun sebelumnya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Euis Perdila Widyaningsih selaku Manajer Cabang (28 Agustus 2009 Pukul 10.30 WIB) Beliau mengatakan bahwa untuk tahun 2009 Pegadaian Singosari ditargetkan harus meningkatkan laba sebesar 40%, kalau semisal nanti belum bisa mencapai target yang ditentukan akan menjadi hutang ditambah target yang baru ditahun yang akan datang.

Ini berarti Pegadaian Singosari harus meningkatkan laba dari Rp 1.748.628.435(Sumber: Laporan Keuangan) di tahun 2008 menjadi 2.448.079.908 di tahun 2009. Untuk mewujudkan rencana di atas maka Pegadaian Singosari menyusun perencanaan sebagai berikut:

a. Analisis Keadaan (SWOT)

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Euis Perdila Widyaningsih selaku Manajer Cabang (31 Agustus 2009 Pukul 10.30 WIB) Beliau mengatakan bahwa analisis SWOT untuk Pegadaian Cabang Singosari adalah :

1) Kekuatan (Strenght)

- a) Memiliki standar pelayanan prima kepada nasabah dengan bertolak ukur kepada : kecepatan pelayanan, kenyamanan*

pelayanan, keramahan pelayanan, kebenaran pelayanan, dan keamanan.

b) Setiap pegawai melaksanakan budaya si "INTAN" yaitu: inovatif, nilai moral tinggi, terampil, adi layanan, dan nuansa citra.

2) Kelemahan (Weakness)

a) Jumlah UPC Pegadaian Singosari masih sedikit.

b) Peralatan yang menunjang operasional sudah ketinggalan zaman (out off date).

3) Peluang (Opportunities)

a) Kesempatan untuk tumbuh dan berkembang masih terbuka luas dengan membuka outlet baru di tempat-tempat yang strategis dengan melihat pangsa pasar yang prospektif.

4) Ancaman (Treatment)

a) Dengan semakin banyaknya berdiri lembaga-lembaga perkreditan yang usaha intinya "gadai" maka diperlukan upaya-upaya untuk lebih meningkatkan pendapatan dengan menetapkan program kerja yang lebih baik lagi.

b) Satu UPC Pegadaian Singosari akan ditutup.

b. Data Base (Proyeksi Anggaran Tahun Depan)

1) Proyeksi (Trend) Kredit Yang Disalurkan Untuk Tahun 2009

**Tabel 4. 1
Proyeksi (Trend) Kredit Yang Disalurkan Untuk Tahun 2009**

Tahun	X	Y	XY	X²
2005	-3	Rp 3.872.052.168	(Rp11.616.156.504)	9
2006	-1	Rp 4.659.197.268	(Rp 4.659.197.268)	1
2007	1	Rp 5.048.995.600	Rp 5.048.995.600	1
2008	3	Rp13.578.637.766	Rp 40.735.913.298	9
Jumlah	0	Rp27.158.882.802	Rp29.509.555.126	20

Sumber :Data Sekunder Diolah

$$a = \frac{\text{Rp } 27.158.882.802}{4} = \text{Rp } 6.789.720.701$$

$$b = \frac{\text{Rp } 29.509.555.126}{20} = \text{Rp } 1.475.477.756$$

$$Y = \text{Rp } 6.789.720.701 + \text{Rp } 1.475.477.756$$

Nilai trend proyeksi pada tahun 2009, adalah sebagai berikut :

$$Y = \text{Rp } 6.789.720.701 + \text{Rp } 1.475.477.756 (5)$$

$$= 14.167.109.482$$

2) Proyeksi (*Trend*) Pendapatan Usaha Tahun 2009

Tabel 4. 2
Proyeksi (Trend) Pendapatan Usaha Tahun 2009

Tahun	X	Y	XY	X ²
2005	-3	Rp 1.382.366.166	(Rp 4.147.098.498)	9
2006	-1	Rp 1.833.355.535	(Rp 1.833.355.535)	1
2007	1	Rp 1.823.618.357	Rp 1.823.618.357	1
2008	3	Rp 4.408.366.951	Rp 13.225.100.853	9
Jumlah	0	Rp 9.447.707.009	Rp 9.068.265.177	20

Sumber :Data Sekunder Diolah

$$a = \frac{\text{Rp } 9.447.707.009}{4} = \text{Rp } 2.361.926.752$$

$$b = \frac{\text{Rp } 9.068.265.177}{20} = \text{Rp } 453.413.259$$

$$Y = \text{Rp } 2.361.926.752 + \text{Rp } 453.413.259$$

Nilai trend proyeksi pada tahun 2009, adalah sebagai berikut :

$$Y = \text{Rp } 2.361.926.752 + \text{Rp } 453.413.259 (5)$$

$$= \text{Rp } 4.628.993.047$$

3) Proyeksi (*Trend*) Biaya Usaha (Biaya Umum dan Biaya Tenaga Kerja) Untuk Tahun 2009

Tabel 4. 3
Proyeksi (Trend) Biaya Usaha Untuk Tahun 2009

Tahun	X	Y	XY	X ²
2005	-3	Rp 943.333.934	(Rp2.830.001.802)	9
2006	-1	Rp 1.184.749.425	(Rp1.184.749.425)	1
2007	1	Rp 1.162.220.413	Rp 1.162.220.413	1
2008	3	Rp 2.720.495.656	Rp 8.161.486.968	9
Jumlah	0	Rp 6.010.799.428	Rp 5.308.956.154	20

Sumber :Data Sekunder Diolah

$$a = \frac{\text{Rp } 6.010.799.428}{4} = \text{Rp } 1.502.699.857$$

$$b = \frac{\text{Rp } 5.308.956.154}{20} = \text{Rp } 265.447.808$$

$$Y = \text{Rp } 1.502.699.857 + \text{Rp } 265.447.808$$

Nilai trend proyeksi pada tahun 2009, adalah sebagai berikut :

$$Y = \text{Rp } 1.502.699.857 + \text{Rp } 265.447.808 (5) \\ = \text{Rp } 2.829.938.896$$

4) Proyeksi (*Trend*) Laba Sebelum Pajak Untuk Tahun 2009

Tabel 4. 4
Proyeksi (Trend) Laba Sebelum Pajak Untuk Tahun 2009

Tahun	X	Y	XY	X ²
2005	-3	Rp 474.922.284	(Rp1.424.766.852)	9
2006	-1	Rp 692.375.801	(Rp 692.375.801)	1
2007	1	Rp 529.900.432	Rp 529.900.432	1
2008	3	Rp 1.748.628.435	Rp 5.245.885.305	9
Jumlah	0	Rp 3.445.826.952	Rp 3.658.643.084	20

Sumber :Data Sekunder Diolah

$$a = \frac{\text{Rp } 3.445.826.952}{4} = \text{Rp } 861.456.738$$

$$b = \frac{\text{Rp } 3.658.643.084}{20} = \text{Rp } 182.932.154$$

$$Y = \text{Rp } 861.456.738 + \text{Rp } 182.932.154$$

Nilai trend proyeksi pada tahun 2009, adalah sebagai berikut :

$$Y = \text{Rp } 861.456.738 + \text{Rp } 182.932.154(5) \\ = \text{Rp } 1.776.117.509$$

Tabel 4. 5
PERUM Pegadaian Singosari
Proyeksi Anggaran Tahun 2009

No	Rencana Kerja/Kegiatan	Anggaran Tahun 2009
1	Jumlah kredit yang disalurkan	Rp 14.167.109.482
2	Pendapatan usaha	Rp 4.628.993.047
3	Biaya usaha (biaya umum dan biaya tenaga kerja)	Rp 2.829.938.896
5	Laba sebelum pajak	Rp 1.776.117.509

c. Strategi Pegadaian Cabang Singosari

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Euis Perdila Widyarningsih selaku Manajer Cabang (14 Agustus 2009 Pukul 12.00-13.00 WIB) Beliau mengatakan Strategi Pegadaian cabang Singosari adalah:

- 1) Memberi penyuluhan kepada masyarakat sekitar pegadaian cabang Singosari dan UPC lewat kelurahan, atau keliling ke rumah penduduk untuk mengenalkan lebih dalam lagi tentang pegadaian.*
- 2) Lebih memperbanyak aktivitas promosi, contohnya : penyebaran brosur ke pasar-pasar , promosi lewat radio yang ada di lawang, ke rumah penduduk sekitar, dan iklan di TV.*
- 3) Ikut mensponsori kegiatan-kegiatan yang dilakukan penduduk sekitar Pegadaian cabang Singosari dan UPC, contohnya : mensponsori semua kegiatan HUT RI.*
- 4) Menelusuri dari data nasabah yang terkumpul untuk membidik pangsa pasar yang belum dimasuki, dengan cara memetakan data nasabah menjadi empat wilayah yaitu timur, barat, selatan dan utara, kemudian mempersentasikan jumlah nasabah dari keempat wilayah. Kemudian wilayah yang mempunyai persentase terkecil harus digenjarkan untuk promosi di wilayah tersebut.*
- 5) Terus memperbaiki dan memberi pelayanan yang lebih baik lagi kepada nasabah.*
- 6) Mempromosikan pegadaian diwilayah perumahan kelas menengah ke atas, karena dianggap lebih memiliki perhiasan emas atau sejenisnya lebih banyak.*
- 7) Untuk UPC di Lawang rencana mulai bulan Oktober akan buka hari minggu dengan 8 jam kerja.*

2. Penentuan Suku Bunga

a. Kredit KCA / Kredit Gadai

Suku bunga pada produk KCA akan didasarkan pada jumlah uang pinjaman berdasarkan masing-masing golongan selain itu suku bunga pada kredit KCA dihitung per 15 hari. Berikut plafon pengolongan kredit KCA:

Tabel 4. 6
Tarif Sewa Modal Kredit KCA

Gol	Plafon Kredit	Jgk. Waktu	Bunga (15 hr)	Admin
A	20.000-150.000	120 hari	0,75%	1% x UP
B	151.000-500.000	120 hari	1,2%	1% x UP
C1	505.000-1.000.000	120 hari	1,3%	1% x UP
C2	1.010.000-20.000.000	120 hari	1,3%	1% x UP
D1	20.050.000-50.000.000	120 hari	1% /Bulan	1% x UP
D2	50.000.000-200.000.000	120 hari	1%/ Bulan	1% x UP

Sumber: <http://www.pegadaian.co.id/>

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Euis Perdila Widya Ningsih selaku Manajer Cabang (28 Agustus 2009 Pukul 11.00-11.30 WIB) Beliau mengatakan bahwa untuk golongan D1 dan D2 masih termasuk golongan kredit KCA yang di KRASIDA-kan, artinya setiap kredit KCA yang nominalnya masuk plafon D1 dan D2 syarat dan ketentuan kreditnya akan berubah mengikuti persyaratan Kredit USLA (KREASI) dan untuk suku bunganya akan dihitung 1% per bulan.

Pembayaran bunga dilakukan setiap 15 hari dengan pembayaran bunga mengikuti jumlah uang pinjaman yang diberikan kepada nasabah.

Contoh: Uang Pinjaman = Rp 655.000,-

Sewa Modal (bunga) = 1,3 %

Kalau melunasi pada hari ke 1-15 maka SM 1,3 %, jika melunasi pada hari ke 16-30 maka SM akan menjadi 2,6 %, jika

melunasi pada hari 31-45 maka SM menjadi 3,9% sampai apabila melunasi pada hari ke 120 maka SM menjadi 10,4%.

Jika nasabah mencicil pinjaman pada hari ke 74 dengan cicilan Rp 276.000 maka bunga yang harus dibayar adalah 6,5% dan sisa uang pinjaman menjadi Rp 379.000,- masa jatuh tempo 46 hari dengan bunga per 15 hari 1,2 %.

b. Kredit KUMK yaitu : KREASI, KRASIDA, dan KRISTA

Untuk suku bunga kredit USLA adalah 1 % per bulan atau 12 % per 12 bulan. Berikut adalah daftar suku bunga untuk kredit USLA:

**Tabel 4. 7
Tarif Sewa Modal Kredit KUMK**

Jenis Kredit	Plafon Kredit	Jgk. Waktu	Bunga (/Bulan)	Admin
KREASI	> 20 Juta	12-36 bulan	1%	1%xUp
KRASIDA	> 20 Juta	12-36 bulan	1%	1%xUp
KRISTA	> 1 Juta	12-36 bulan	1%	1%xUp

Sumber : <http://www.pegadaian.co.id/>

Pembayaran bunga dilakukan setiap bulan sampai masa kredit berakhir. Pembayaran bunga dilakukan bersamaan dengan pembayaran cicilan pokok yang jumlahnya sama setiap bulan atau yang disebut dengan angsuran bulanan, dengan perhitungan sebagai berikut.

$$\text{Angsuran} = \frac{UP + n (UP \times SM)}{n}$$

Keterangan :

UP = Uang Pinjaman

n = Jangka Waktu Kredit

SM = Sewa Modal (bunga)

Contoh :

Besar UP : Rp 12.000.000,00

SM : 1% Per Bulan Flat
n : 12 Bulan
Angsuran per bulan : $\frac{\text{Rp } 12.000.000 + (1\% \times \text{Rp } 12.000.000)}{12}$
: $\frac{\text{Rp } 12.000.000 + (1\% \times \text{Rp } 120.000)}{12}$
: Rp1.120.000,00

3. Prosedur Perkreditan

Prosedur pemberian kredit yang diajukan Pegadaian Cabang Singosari adalah sebagai berikut:

a. Syarat Pengajuan Kredit

1) Syarat Pengajuan Kredit KCA

- a) Nasabah datang langsung ke Kantor Cabang Pegadaian Singosari.
- b) Nasabah membawa angunan (fisik barang) berupa perhiasan emas, berlian, elektronik, dan lainnya sesuai dengan ketentuan Pegadaian Singosari.
- c) Membawa KTP dan menyerahkan fotocopynya.
- d) Membawa fotocopy bukti hak kepemilikan untuk jenis barang yang memang diharuskan dilengkapi surat.

2) Syarat Pengajuan Kredit KREASI

- a) Nasabah datang langsung ke kantor Cabang Pegadaian Singosari.
- b) Fotocopy identitas diri (KTP) dan Kartu Keluarga (KK).
- c) Menyerahkan dokumen usaha yang sah.
- d) Usaha telah berjalan minimal 1 (satu) tahun.

- e) Menyerahkan dokumen kepemilikan kendaraan bermotor (BPKP asli, copy STNK, dan cek fisik kendaraan dari SAMSAT).
 - f) Memenuhi kriteria kelayakan usaha.
- 3) Syarat Pengajuan Kredit KRASIDA
- a) Nasabah datang langsung ke kantor Cabang Pegadaian Singosari.
 - b) Fotocopy identitas diri (KTP) dan Kartu Keluarga (KK).
 - c) Menyerahkan dokumen usaha yang sah.
 - d) Usaha telah berjalan minimal 1 (satu) tahun.
 - e) Menyerahkan barang jaminan: perhiasan emas/ permata, mobil, motor lengkap dengan BPKB, STNK, Kwitansi, cek kendaraan dari SAMSAT.
- 4) Syarat Pengajuan Kredit KRISTA
- a) Calon nasabah adalah wanita yang betul-betul merupakan pengusaha sangat mikro.
 - b) Calon nasabah terdaftar sebagai anggota dari suatu kelompok pengusaha mikro (minimal sudah berdiri selama 6 bulan).
 - c) Calon nasabah mempunyai tempat tinggal yang tetap, jarak tempat tinggal dengan pegadaian hanya 15 meter.
 - d) Calon nasabah memiliki barang yang dijadikan angunan kredit KRISTA, adapun jaminan kredit KRISTA adalah:

Persediaan barang dagangan, Peralatan rumah tangga, dan BPKB kendaraan bermotor.

- e) Mengajukan permohonan kredit ke kantor cabang Pegadaian melalui kelompok pembinannya sesuai dengan kebutuhan dan kelayakan usaha.

b. Prosedur Pemberian Kredit

- 1) Prosedur Pemberian Kredit KCA beserta Tugas-tugas dari masing-masing Pengelola Kredit KCA, yaitu:

Nasabah: a) Mengisi FPK, b) Menyerahkan BJ dan foto copy KTP, c) menerima kitir FPK, d) Menandatangani SBK asli dan dwilipatnya, e) Menyerahkan kitir ke kasir, f) Menerima UP dan SBK asli.

Penaksir: a) Menaksir BJ sesuai dengan Buku Peraturan Menaksir (BPM) dan Surat Edaran yang berlaku, b) Menentukan besarnya UP, c) Mengisi dan menandatangani SBK rangkap dua dan merobek kitir bagian dalam untuk nomor BJ kemudian SBK diserahkan ke kasir, d) Memasukan BJ kedalam kantong beserta nomor BJ dan diikat kemudian dijumlahkan berdasarkan golongan SBK kemudian dicatat pada BPBJ, e) Menyerahkan kepada bagian gudang, kemudian menandatangani BPBJ bersama.

Kasir: a) Menerima SBK rangkap dua dari penaksir, b) mencocokkan SBK dengan kitir FPK nasabah, c) Membayar UP sesuai dengan SBK kepada nasabah, d) Menandatangani SBK rangkap dua pada kitir luar dibelakang UP, e) Mengisi buku kredit, f) Membuat laporan harian kas.

Petugas Gudang: a) Menerima dan menghitung BJ, b) Melakukan pencatatan di buku gudang, c) menyimpan BJ di gudang sesuai dengan golongan, rubrik, dan bulan kredit BJ.

2) Prosedur Pemberian Kredit KRISTA dan tugas dari masing-masing pengelola kredit KRISTA, di antaranya:

Nasabah :

- a) Bersama-sama dengan anggota kelompok mengajukan permohonan pinjaman.
- b) Mengisi FPK (KRISTA-1). Formulir KRISTA -1 berupa Formulir permohonan kredit dan hasil analisis kelayakan usaha (Lampiran 8).
- c) Menyerahkan Form KRISTA-1 dilengkapi dengan : copy KTP calon nasabah, copy KTP suami, serta KK, copy kartu tanda anggota (KTA), surat kesepakatan kelompok pengusaha mikro (KPM) yang ditandatangani oleh pengurus beserta seluruh anggotanya (Form KRISTA-3B),

surat izin usaha, copy rekening (telp, listrik, bukti pembayaran PBB) terakhir.

- d) Bersama pegawai fungsional KUMK melakukan peninjauan domisili/lokasi usaha.

Pegawai Fungsional Kredit KUMK :

- a) Melakukan wawancara dengan calon nasabah yang disertai dengan pengumpulan dokumen-dokumen yang diperlukan untuk analisis kredit (lihat lampiran 8).
- b) Melakukan pengalihan informasi lapangan (peninjauan lokasi, dan wawancara pada tetangga/orang-orang kunci calon nasabah) (lihat lampiran 8).
- c) Melakukan analisis terhadap dokumen-dokumen pengajuan kredit serta memeriksa dan menilai BJ.
- d) Membuat resum hasil analisis kredit dengan menggunakan Form KRISTA-1.

Manajer Cabang :

- a) Memeriksa dokumen pengajuan audit calon nasabah.
 - b) Atas dasar hasil analisa kelayakan usaha dan taksiran BJ manajer cabang membuat nota persetujuan kredit dan menandatangani Form KRISTA-1.
- 3) Prosedur Pemberian Kredit KREASI/KRASIDA dan tugas dari masing-masing pengelola kredit KREASI/KRASIDA, di antaranya:

Nasabah :

- a) Mengisi FPK (KREASI/KRASIDA-1). Formulir KREASI/KRASIDA-1 berupa formulir permohonan kredit dan analisa kelayakan usaha.
- b) Menyerahkan Form KUMK-1 dilengkapi dengan : copy KTP calon nasabah, copy KTP suami/istri, serta KK, copy AD/ARRT atau akte pendirian usaha, copy NPWP dan SPT tahun terakhir, copy SIUP/HO/TDP/SITU/ izin usaha lainnya, copy rekening buku bank 3 bulan terakhir, copy rekening (telp, listrik, bukti pembayaran PBB) terakhir, copy buku catatan 2 tahun terakhir, Menyerahkan dokumen kepemilikan angunan yang diperlukan berikut bukti hasil pemeriksaan keabsahan dan keaslian dokumen oleh pejabat yang berwenang.
- c) Bersama pegawai fungsional KUMK melakukan peninjauan domisili/lokasi usaha.

Pegawai Fungsional Kredit KUMK :

- a) Melakukan wawancara dengan calon nasabah yang disertai dengan pengumpulan dokumen-dokumen yang diperlukan untuk analisis kredit (lihat lampiran 8).
- b) Melakukan pengalihan informasi lapangan (peninjauan lokasi, dan wawancara pada tetangga/orang-orang kunci calon nasabah) (lihat lampiran 8).

- c) Melakukan analisis terhadap dokumen-dokumen pengajuan kredit serta memeriksa dan menilai BJ.
- d) Membuat resum hasil analisis kredit dengan menggunakan Form KREASI/KRASIDA-1 dan mengajukan persetujuan kredit kepada manajer cabang berikut draft PHP (from KUMK-3).

Manajer Cabang :

- a) Memeriksa dokumen pengajuan audit calon nasabah.
- b) Atas dasar hasil analisa kelayakan usaha dan taksiran BJ manajer cabang membuat nota persetujuan kredit dan menandatangani Form KREASI/KRASIDA-1.

c. Prosedur Penyaluran Pinjaman

- 1) Prosedur Penyaluran Pinjaman untuk kesemua kredit KUMK dan tugas dari masing-masing pengelola Kredit KUMK, yaitu:

Nasabah:

- a) Jika dinyatakan lulus uji analisis kelayakan usaha dan menyetujui pinjaman yang ditetapkan oleh Kuasa Pemutus Pinjaman (Manajer Cabang/KPK), dan untuk KRISTA setelah menandatangani surat pernyataan tanggung renteng bersama anggota kelompok lainnya, nasabah menandatangani surat perjanjian utang piutang (Form KUMK-3).

- b) Menerima form KUMK-3 bukti penerimaan uang (Form KUMK-5) rangkap 3 dan kartu angsuran pinjaman KUMK (Form KUMK-6A).
- c) Menghubungi kasir untuk mencairkan dana dengan menyerahkan Form KUMK -3, KUMK -5 dan KUMK-6A.
- d) Menandatangani KUMK -5 dihadapan kasir.
- e) Menerima uang sebagai pencairan pinjaman berikut lembar 3 (Form KUMK -3, KUMK -5 dan KUMK-6A).
- f) Untuk KREASI Bersama-bersama dengan manajer cabang menghadap notaris untuk membuat/ menandatangani akta/ perjanjian jaminan fidusia.

Pegawai Fungsional KUMK:

- a) Menerima dari manajer cabang Form KUMK-2 yang telah ditetapkan pinjamannya beserta data pendukung dan data angunannya, untuk KREASI beserta jaminannya (BPKB).
- b) Mempersiapkan dan mengisi:
 - (1) Form KUMK -3 rangkap 2.
 - (2) Bukti penerimaan uang (Form KUMK -5) rangkap 3.
 - (3) Kartu register angsuran (KUMK -6).
 - (4) Kartu angsuran KUMK (KUMK-6A).
 - (5) Untuk KREASI di tambah surat perjanjian jaminan fidusia (form KUMK-3a) rangkap 2.

Form tersebut diserahkan kepada manajer cabang.

- c) Setelah ditandatangani manajer cabang dan nasabah, Form didistribusikan sebagai berikut:
- (1) Lembar 2 form KUMK-3,3a (KREASI), KUMK -5 dan KUMK-6A diserahkan kepada nasabah.
 - (2) Lembar 1 form KUMK-2 dan form KUMK -3 berikut data pendukungnya dimasukkan dalam amplop khusus dan diserahkan kepada penyimpanan angunan. Untuk KREASI di tambah dokumen barang jaminan (BPKB), lembar 1 form KUMK-3a
 - (3) Form KUMK-6 dimasukkan dalam odner khusus sebagai kartu aktif selama perjanjian pinjaman berlangsung.
- d) Membuat deklarasi asuransi dan setelah ditandatangani manajer cabang dikirim ke Perusahaan Asuransi.
- e) Memproses pendaftaran fidusia ke kantor departemen hukum dan perundang-undangan (KREASI).

Manajer cabang.

- a) Menerima dari pegawai fungsional KUMK:
- (1) Form KUMK-3 rangkap 2.
 - (2) Bukti penerimaan uang (Form KUMK -5) rangkap 3.
 - (3) Kartu register angsuran (KUMK -6).
 - (4) Kartu angsuran (KUMK-6A).

(5) Surat perjanjian jaminan Fidusia (form KUMK-3a),
rangkap 2 (KREASI).

b) Memberikan penjelasan ke nasabah tentang:

(1) Semua hak dan kewajiban nasabah termasuk di dalamnya tarif denda bila nasabah terlambat membayar angsuran dan tarif sewa modal bila nasabah melunasi pinjaman sebelum jangka waktu berakhir.

(2) Adanya sistem tanggung renteng pada pinjaman yang diberikan, artinya jika terjadi kredit macet pada salah satu atau lebih anggota kelompok, maka merupakan tanggung jawab semua kelompok (KRISTA).

(3) Kemungkinan akan adanya peninjauan oleh pihak yang berkompenten (SPI, Pejabat, kantor departemen Koperasi dan UKM, auditor eksternal dll).

c) Menandatangani :

(1) Form KUMK-3, 5 dan 6 bersama-sama dengan nasabah.

(2) Bersama-sama dengan nasabah menghadap notaris untuk pembuatan akta/perjanjian jaminan fidusia (KREASI).

(3) Menugaskan pegawai fungsional/asman KUMK untuk memproses pembuatan akta/ perjanjian jaminan fidusia

ke kantor departemen hukum dan perundang-undangan wilayah setempat (KREASI).

(4) Menerima dan menandatangani deklarasi asuransi atas kredit yang telah dicairkan.

Kasir

- a) Menerima dari nasabah form KUMK-3, 5 dan Form KUMK-6A, lalu mencocokkannya.
- b) Setelah cocok, meminta kepada nasabah untuk menandatangani form KUMK-5 (rangkap 3).
- c) Menyerahkan sejumlah uang sesuai dengan yang tertera pada form KUMK-3.
- d) Menyerahkan kembali kepada nasabah form KUMK-3,5 (lembar 3) dan form KUMK 6A.
- e) Mengadministrasikan sisdur akuntansi yang berlaku.

d. Prosedur Pelunasan Kredit

1) Prosedur Pelunasan Kredit KCA beserta tugas-tugas dari masing-masing Pengelolah Kredit KCA, yaitu:

Nasabah : a) menyerahkan SBK b) Menyerahkan uang pelunasan, c) Menerima kitir SBK asli sebagai tanda bukti pengambilan BJ, d) Menerima BJ.

Kasir : a) Menerima SBK asli dari nasabah, b) Menghitung uang pelunasan yang harus dibayar nasabah: UP + SM, c) Menerima uang pelunasan,

d) Menyerahkan slip pelunasan (SP) sebagai bukti pelunasan kepada nasabah, e) memberi paraf dan cap "LUNAS" pada SBK dan SP, f) Mencatat ke dalam LHK.

Bagian Gudang :a) Menerima kitir SBK bagian dalam, b) Memeriksa cap lunas, tanggal, dan paraf kasir, c) Mengambil BJ di gudang, d) mmenyerahkan BJ ke nasabah setelah dicocokkan dengan kitir yang dibawa nasabah, e) Melakukan pencatatan ke dalam buku gudang.

Bagian Administrasi: a) Mencatat setiap transaksi pelunasan pada buku pelunasan, buku kas, iktisar kredit dan pelunasan, b) Membuat rekapitulasi pelunasan dan mencocokkannya dengan buku gudang, dan buku pelunasan.

2) Prosedur Pelunasan untuk kesemua kredit KUMK dan tugas dari masing-masing pengelola Kredit KUMK, yaitu:

Nasabah :

a) Setelah membayar pelunasan di kasir dan menerima lembar 1 Form KUMK-4 dan Form KUMK 6A yang telah di cap "LUNAS", lalu menghubungi penyimpan untuk mengambil dokumen-dokumen.

- b) Menandatangani berita acara penyelesaian hutang piutang yang ada dibagian dalam form KUMK-6A.
- c) Menerima kembali dokumen-dokumen.

Penyimpan:

- a) Menerima dari nasabah lembar 1 KUMK-4 dan KUMK-6A yang telah cap "LUNAS" oleh kasir.
- b) Memeriksa dan meneliti nilai pelunasan (terutama pelunasan sekaligus) yang diterima dan di CAP "LUNAS" oleh kasir. Kalau sudah benar agar diberi paraf.
- c) Memeriksa dan meneliti Form-form yang diterima dan di cap "LUNAS" oleh kasir.
- d) Menerima kepada nasabah untuk menandatangani berita acara penyelesaian hutang piutang (BAPHP).
- e) Mengambil dan menyerahkan dokumen-dokumen milik nasabah kepada petugas.
- f) Serahkan Form KUMK-4 ke bagian administrasi gudang untuk dicatat pengeluarannya dalam buku gudang.
- g) File Form KUMK-6A.

4. Analisis Kredit

Analisis Kredit pada Pegadaian Cabang Singosari disesuaikan dengan jenis kredit yang akan diberikan kepada nasabah yaitu kredit KCA dan kredit KUMK (KREASI, KRASIDA, dan KRISTA) :

a. Kredit KCA / Gadai Konvensional

Pada analisis kredit KCA untuk menentukan jumlah uang pinjaman yang akan diberikan kepada nasabah akan didasarkan pada penilaian barang jaminan yang diserahkan kepada penaksir emas maupun penaksir non emas. Adapun proses penaksiran berdasarkan golongan barang adalah sebagai berikut:

- 1) Penaksiran Emas dan Permata
 - a) Petugas penaksir melihat Harga Pasar Pusat (HPP) dan standar taksiran logam yang telah ditetapkan oleh kantor pusat. Harga pedoman untuk penaksiran ini selalu disesuaikan dengan perkembangan harga yang terjadi.
 - b) Petugas penaksir melakukan penentuan karatase (pengukuran karat) dan berat barang.
 - c) Petugas Penaksir menentukan nilai taksiran (sesuai dengan buku Pedoman Peraturan Menaksir dan Surat Edaran yang berlaku).
- 2) Penaksiran Non Emas (Barang Gudang)
 - a) Petugas penaksir melihat Harga Pasar Setempat (HPS) dari barang. Harga pedoman untuk keperluan menaksir ini selalu disesuaikan dengan perkembangan harga yang terjadi.

b) Petugas penaksir menentukan nilai taksiran (sesuai dengan buku Pedoman Peraturan Menaksir dan Surat Edaran yang berlaku).

Dalam kredit KCA ada istilah tambah kredit yaitu apabila harga emas naik, maka nasabah dapat meminta tambah kredit tanpa menambah barang jaminan. Dalam tambah kredit maka barang jaminan akan dikeluarkan untuk ditaksir ulang oleh penaksir untuk menentukan jumlah tambahan kredit. Jumlah tambahan kredit diperoleh dari selisih nilai taksiran baru dan nilai taksiran lama.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Ibu Euis Perdila Widya Ningsih selaku Manajer Cabang (06 Agustus 2009 Pukul 14.30 WIB) Beliau mengatakan bahwa untuk Kredit KCA pada pegadaian cabang Singosari sekarang hanya menerima emas, barang elektronik jenis dan merk tertentu, dan sepeda merek tertentu dan untuk tahun-tahun ke depannya lagi akan lebih difokuskan pada kredit emas saja, ini bertujuan untuk memberi pendidikan lebih kepada para nasabah bahwa investasi emas lebih menguntungkan dari pada barang selain itu untuk merubah citra pegadaian bahwa pegadaian tidak hanya untuk kalangan menengah kebawah saja tetapi juga untuk semua kalangan.

b. Kredit KUMK yaitu : KREASI, KRASIDA, dan KRISTA

Agar tidak terjadi resiko yang besar dalam pemberian kredit, maka Pegadaian cabang Singosari menerapkan analisis berdasarkan 5 C yang dituangkan dalam perhitungan non material dan material. Untuk non material berupa *character* dan *condition*, sedangkan material berupa *capacity*, *capital*, dan *collateral*.

Dari kedua hal tersebut di atas harus dijadikan data kuantitatif sehingga akan mudah diukur sejauh mana perhitungan resiko yang

akan dihadapi. Alat untuk memperoleh gambaran *character* (sifat) calon nasabah pada Pegadaian Singosari yaitu dengan meneliti daftar riwayat hidup, reputasi dilingkungan sekitar calon nasabah, dan usaha yang akan di danai. Selain meneliti pihak Pegadaian Singosari juga meminta bantuan *bank information* dan data dari asosiasi calon nasabah untuk melihat apakah nasabah masih terlilit hutang pihak lembaga keuangan lain. Sedangkan alat untuk meneliti *condition* (kondisi) calon nasabah Pegadaian Singosari yaitu dengan meneliti mulai dari produksi, pemasaran, dan pengaruh kondisi perekonomian terhadap usaha calon nasabah. Sedangkan untuk *material* dapat dilakukan dengan memperhitungkan dari data Neraca R/L dan laporan keuangan lainnya serta jaminan yang dimiliki calon nasabah. Sehingga pada akhirnya dapat diambil analisis kebutuhan modal kerja. Untuk lebih lengkap mengenai cara perhitungan *non material*, adalah sebagai berikut:

- 1) Menentukan besarnya uang pinjaman dari analisis rugi/laba

Langkah-langkah dalam analisis Rugi/Laba, di antaranya:

- a) Mengoreksi dan meneliti penjualan atau omzet biaya dan pendapatan lainnya pada saat diketahui atau disurvei (data awal yang diserahkan).
- b) Dari awal data itu, diketahui R/L dan dihitung proyeksi berapa kemampuan untuk memperoleh tambahan modal

yaitu 30% dikali R/L dikali jangka waktu kredit yang akan diambil.

- c) Menghitung R/L proyeksi, yaitu R/L setelah ada penambahan modal kerja, dengan jalan menghitung ulang R/L dari perubahan penjualan dan HPP serta biaya yang dilakukan. Sehingga akan diketahui angsuran yang sebenarnya.

2) Menentukan besarnya uang pinjaman dari barang jaminan

Untuk menilai barang jaminan harus memenuhi peraturan ataupun surat edaran yang ada, sebagaimana untuk menaksir kendaraan harus mengikuti ketentuan :

- a) Umur kendaraan : 5 tahun terakhir – jangka waktu kredit.
- b) Memenuhi syarat ekonomis yaitu : mempunyai nilai harga yang sesuai HPS yang telah ditetapkan.
- c) Memenuhi syarat yuridis, yaitu ada pengakuan hak milik yaitu BPKB atas namanya atau telah dibalik nama.

Apabila kendaraan sudah memenuhi ketentuan di atas, maka Pegadaian Singosari akan segera menaksir kendaraan. Setelah diketahui hasil taksiran maka akan dikalihkan 70%.

Dari kedua hasil di atas dibandingkan dan dipertimbangkan dengan penilaian karakter dan kondisi, baru di tentukan kredit yang akan diberikan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Euis Perdila Widyaningsih selaku Manajer Cabang (31 Agustus 2009 Pukul

15.30 WIB) Beliau mengatakan bahwa mulai tahun 2008 setiap calon nasabah yang mempunyai NPL 5% - >5% tidak bisa dicairkan kreditnya, karena pada tahun 2007 pernah kejadian banyaknya kredit bermasalah dari KREASI yang menghambat penyaluran kredit USLA yang lain karena masalah NPL.

Hasil yang ditetapkan barulah dilakukan syarat perjanjian kredit melalui notaris dan barang jaminan didaftarkan menjadi akte jaminan fidusia ke departemen kehakiman dan HAM sesuai ketentuan yang berlaku saat itu.

5. Penyelamatan dan Penyelesaian Kredit Bermasalah

a. Kredit KCA / Gadai Konvensional

1) Pengawasan

Pengawasan Kredit KCA yang telah diberikan kepada nasabah dilakukan setiap hari dengan membuat beberapa laporan harian, seperti :

- a) Laporan Daftar Pinjaman, yang memuat tentang laporan kredit yang diberikan kepada nasabah berdasarkan golongan A, B, C, dan D.
- b) Laporan Daftar Pelunasan, yang memuat tentang laporan pelunasan kredit nasabah berdasarkan golongan A, B, C, dan D.
- c) Laporan Daftar Barang Jaminan, memuat tentang laporan barang jaminan nasabah yang masuk dan keluar di Pegadaian Singosari.

Tujuan dari pembuatan laporan ini untuk melihat dan memantau kredit yang diberikan kepada nasabah, kredit yang diperpanjang, kredit yang ditambah, kredit yang dicicil, kredit yang sudah dilunasi dan kredit yang hampir memasuki masa jatuh tempo. Kesemua laporan itu akan dicocokkan dengan jumlah SBK yang masuk ke Pegadaian Singosari.

2) Penyelamatan

Penyelamatan atas kredit yang diberikan kepada nasabah untuk kredit KCA adalah sebagai berikut:

a) Tambah Kredit

Dilakukan apabila harga emas naik, maka nasabah bisa meminta tambah kredit tanpa menambah barang jaminan. Jumlah tambahan kredit diperoleh dari selisih nilai taksiran baru dan taksiran lama.

b) Perpanjangan Kredit

Dilakukan apabila kredit telah jatuh tempo sedangkan dana masih dibutuhkan (belum masuk waktu lelang), maka nasabah dapat menunda pelunasan dan cukup membayar sewa modal + biaya administrasinya saja. Apabila ada penurunan harga barang, maka nasabah diwajibkan untuk mengangsur sesuai selisih nilai taksiran lama dan taksiran baru.

c) Pemberitahuan Kepada Nasabah

(1) Lewat Telepon, Setiap satu minggu sebelum lelang, pegawai Pegadaian Singosari menghubungi para nasabah yang barangnya telah jatuh tempo untuk memberitahu agar jangan sampai barangnya terlelang, dan apabila nasabah belum memiliki cukup uang untuk melunasi pinjaman maka akan disarankan untuk memperpanjang kreditnya.

(2) Lewat Surat, Setiap empat hari sebelum memasuki acara lelang, pegadaian cabang Singosari sudah menyiapkan data-data para nasabah yang masih belum melunasi atau memperpanjang kreditnya untuk disiapkan surat pemberitahuan yang menyatakan bahwa barang akan dilelang pada tanggal sekian, dan langsung sore itu juga diantarkan kesetiap rumah nasabah yang barangnya mau dilelang.

3) Penyelesaian Kredit Bermasalah (Lelang)

Apabila para nasabah yang barangnya sudah jatuh tempo dan masih belum dilunasi atau diperpanjang sampai masa lelang dan sudah di telepon atau menerima surat, maka akan disiapkan acara lelang. Adapun acara lelang ini juga berlaku untuk semua jenis kredit.

Tahap-tahap acara lelang adalah sebagai berikut :

a) Persiapan Lelang

- (1) 7 hari sebelum lelang manajer cabang membentuk tim pelaksana lelang yang terdiri dari ketua (manajer cabang) dan dua orang administrasi.
- (2) 5 hari sebelum lelang barang jaminan yang akan dilelang dikeluarkan, untuk barang C dan D akan dikeluarkan pada hari lelang dan diserahkan kepada ketua lelang.
- (3) BJ yang akan dilelang dicocokkan dengan keterangan SBK dwilipat dan kitirnya digunting hanya tinggal nomer saja dan dibalik nomer ditulis harga taksiran baru.

b) Pelaksanaan Lelang

- (1) Menyiapkan berita acara penyerahan BJ yang akan dilelang dengan dilampiri daftar BJ yang akan dilelang.
- (2) Mencocokkan fisik barang yang akan dilelang.
- (3) Menetapkan harga penjualan lelang dengan berpedoman sebagai berikut:
 - (a) Apabila harga taksiran itu lebih rendah dari $UP + SM$ penuh maka harga minimal lelang harus sebesar $UP + SM$ dibulatkan ke atas menjadi ratusan rupiah penuh.
 - (b) Apabila harga taksiran itu lebih tinggi dari $UP + SM$, maka harga minimal lakunya lelang adalah sebesar UP

maksimal berdasarkan taksiran baru + SM penuh
berdasarkan UP baru.

- (4) Setiap BJ yang telah laku dilelang, kepada pembelinya dibebankan biaya lelang sebesar 9% dan 0,7% dana sosial.
- (5) Penjualan harga lelang didasarkan kepada penawaran tertinggi dan disetujui oleh pelaksana lelang dan langsung dicatat pada Daftar Rincian Penjualan Lelang.
- (6) Setelah selesai lelang dibuat Berita Acara Lelang (BAL) dan menyerahkannya kepada kasir bersama uang pendapatan lelang. Untuk barang yang tidak laku dilelang dicatat pada Register Barang Sisa Lelang (RBSL).
- (7) Atas dasar BAL dan uang yang diterima akan dicatat oleh kasir dalam Laporan Harian Kas (LHK) dan uang akan disimpan di brankas. Untuk BAL dan RBSL oleh kasir diserahkan kepada petugas bagian administrasi.
- (8) Dari BAL bagian administrasi akan mencatat nomer BJ yang dilelang dan membuat buku penjualan lelang. Setelahnya dibuat kas dan debet dan dimasukkan dalam buku kas.

c) Pengelolaan barang sisa Lelang

(1) Dijual dibawah tangan

BSL Perhiasan Emas

(a) Penjualan BSL jangka waktu kurang dari 30 hari, dijual sebesar harga pembelian x 109,7 %

(b) Penjualan BSL jangka waktu lebih 30 hari s.d 60 hari dijual sebesar harga pembelian x 105 %, atau kebijakan lain dari Kanwil. Selisih lebih atau kurang atas penjualan ini dibukukan sebagai laba/rugi perusahaan.

BSL non Emas

(a) Diusahakan BSL harus sudah terjual dalam jangka waktu 30 hari namun demikian apabila dalam jangka waktu tersebut belum laku terjual, Kepala Cabang dapat mengusulkan penurunan harga jual kepada kepala Kanwil. Sebelum ada keputusan maka tidak diijinkan untuk menjualnya.

(2) Dimutasikan antar kantor cabang

BSL emas atau non emas sebelum diusulkan penurunan harganya dapat juga diupayakan penjualannya di kantor cabang yang berada di daerah lain yang diyakini dapat terjual lebih cepat. Pengiriman BSL ini dibukukan sebagai Rekening Antar Kantor (RAK) mutasi aktiva harus

mendapat izin Kanwil dan penjualan di tempat yang baru harus memperhitungkan biaya pengirimannya.

b. Kredit KUMK yaitu KREASI, KRASIDA, dan KRISTA

1) Pengawasan

Dalam pemberian kredit KUMK Pegadaian cabang Singosari mengelompokan nasabah KUMK ke dalam beberapa katagori sesuai dengan kelancaran nasabah dalam mengangsur pinjaman, di antaranya:

- a) Nasabah dengan katagori angsuran lancar diberi kode "L" yaitu nasabah yang mengangsur kreditnya tidak sampai melewati tanggal jatuh tempo. Terhadap nasabah ini cukup membayar UP+SM.
- b) Nasabah dengan katagori angsuran di bawah pengawasan khusus diberi kode "DPK" yaitu nasabah yang menunggak angsuran kredit sampai dengan 1 bulan dari tanggal jatuh tempo angsuran. Terhadap nasabah ini dikenakan denda 10%.
- c) Nasabah dengan katagori angsuran kurang lancar diberi kode "KL" yaitu nasabah yang menunggak angsuran kredit lebih dari 1-2 bulan dari tanggal jatuh tempo angsuran. Terhadap nasabah ini dikenakan denda 10%.
- d) Nasabah dengan katagori angsuran diragukan diberi kode "DR" yaitu nasabah yang menunggak angsuran kredit

lebih dari 2-3 bulan dari tanggal jatuh tempo angsuran.

Terhadap nasabah ini dikenakan denda 10%.

- e) Nasabah dengan katagori angsuran Macet yaitu nasabah yang menunggak angsuran kredit lebih dari 3 bulan dari tanggal jatuh tempo angsuran. Terhadap nasabah ini dikenakan denda sesuai dengan tarif yang ditetapkan dalam SE tersendiri, juga mulai diberikan somasi pertama, selanjutnya apabila setelah dikirim surat peringatan sebanyak 3 kali yang bersangkutan tidak melunasi pinjaman, maka manajer cabang harus melaksanakan sita atas barang jaminan.

2) Penyelamatan

- a) Upaya-upaya Persuasif.

Yaitu dengan mencari sumber permasalahannya, misalnya karena usahanya sedang lesu, sengaja tidak mau membayar, benar-benar tidak mampu membayar, atau nasabah meninggal dunia.

Sebagai langkah persuasif, apabila ketidak lancaran angsuran akibat rusak atau hilangnya BJ, maka nasabah diminta mengganti dengan BJ yang baru dan tetap diingatkan untuk menyelesaikan kreditnya. Apabila ketidak lancaran kredit karena nasabah sakit atau meninggal dunia, maka kewajiban dalam mengangsur hutang - hutangnya

diserahkan kepada ahli warisnya. Sedangkan untuk nasabah yang tidak mau mengangsur atau tidak mampu lagi mengangsur, maka harus diproses penyelesaian kredit melalui eksekusi BJ.

Sedangkan untuk KRISTA melakukan pendekatan kepada nasabah dan ketua kelompok, kemudian dijelaskan bahwa apabila terdapat salah satu anggota yang pinjamannya macet dan tidak segera menyelesaikan akan berakibat terhentinya penyaluran KRISTA kepada anggota lain.

b) Somasi

Suatu pinjaman dikatakan bermasalah bila terjadi kualifikasi angsuran mencapai katagori "DR" yaitu menunggak angsuran di atas 2 bulan. Pada kondisi ini kepada nasabah harap mulai dikunjungi dan diingatkan akan kewajibannya membayar angsuran kepada kantor cabang penyelenggara kredit KUMK. Namun demikian, apabila ternyata melewati hingga bulan ketiga atau sampai dengan jatuh tempo, maka manajer cabang harus secepatnya melakukan teguran resmi berupa somasi dengan memberikan surat peringatan resmi kepada nasabah sebanyak 3 kali yaitu :

- (a) Surat peringatan I, diberikan 7 (tujuh) hari setelah tanggal jatuh tempo angsuran terakhir atau setelah 3 (tiga) kali berturut-turut nasabah tidak melakukan angsuran.
- (b) Surat peringatan II, diberikan 7 (tujuh) hari setelah peringatan I.
- (c) Surat peringatan III, diberikan 7 (tujuh) hari setelah surat peringatan II.

3) Penyelesaian Kredit Bermasalah (Penarikan /penyitaan jaminan tambahan)

Jika terjadi kredit macet maka akan dilakukan upaya penarikan barang jaminan dengan melakukan mekanisme berikut :

- a) Setelah nasabah dikirim 3 kali surat peringatan dan dinyatakan wanprestasi maka petugas KUMK akan menyiapkan form KUMK-9 (berita acara pengambilan barang jaminan) dan menyerahkan kepada manajer cabang berserta dokumen nasabah.
- b) Berdasarkan form KUMK-9 manajer cabang akan membuat surat tugas dan menugaskan dua orang pegawai untuk melaksanakan penarikan barang jaminan.
- c) Berdasarkan surat tugas dan form KUMK-9 maka pegawai akan mendatangi nasabah dan melakukan penarikan BJ.

- d) Apabila nasabah bersedia menyerahkan BJ, maka :
- (1) Cocokan identitas BJ dengan identitas yang ada pada berkas kredit nasabah.
 - (2) Isi form KUMK-9 (rangkap 2) dan ditandatangani oleh petugas, nasabah dan dua orang saksi.
- Apabila nasabah mengadakan perlawanan/ menolak memberikan jaminan, maka:
- (1) Dijelaskan bahwa Pegadaian hanya akan mengambil sisa pokok pinjaman yang belum kembali dan biaya penarikan jaminan.
 - (2) Apabila poin (1) gagal, maka pegawai kantor cabang dibenarkan meminta bantuan aparat/ penegak hukum.
 - (3) Apabila poin (2) gagal, maka permasalahan pinjaman macet tersebut harap ditangani Tim Hukum Kanwil.
- e) Setelah BJ bisa ditarik maka petugas akan melaporkan kepada manajer cabang dengan menyerahkan BJ, KUMK-9 (1 lembar) dan dokumen kredit nasabah. KUMK-9(1 lembar) diserahkan kepada petugas KUMK untuk disimpan.
- f) BJ diserahkan kepada Pemegang BJ yang akan dilelang untuk menyimpannya digudang sebagai BJ yang siap dilelang.

Barang Jaminan yang berhasil ditarik dari nasabah harus dijual atau dilelang paling lambat 7 (tujuh) hari setelah tanggal penarikan, penjualan dapat dilakukakan dengan cara:

- a) Melalui prosedur lelang yang berlaku di Pegadaian bersama-sama dengan jaminan lainnya.
- b) Penjualan di bawah tangan, berdasarkan kesepakatan, apabila hal ini lebih menguntungkan kedua belah pihak.

Cara penjualan seperti ini dapat dilakukan kapan saja tanpa harus menunggu waktu lelang.

3. Pemaparan *Performance Analysis* Perkreditan

Tujuan dilakukan *performance Analysis Perkreditan* ini adalah untuk mengetahui kondisi Pegadaian Cabang Singosari serta kondisi perkreditannya serta sebagai tolak ukur dalam penyaluran kredit di tahun yang akan datang agar lebih baik dan maksimal lagi. Adapun *Performance Analysis Perkreditan* ini terdiri atas penilaian melalui rasio keuangan, yaitu:

a. *CashRatio*

Cash Ratio digunakan untuk mengukur kemampuan Pegadaian Singosari dalam membayar seluruh hutang lancarnya dengan kas, berikut adalah hasil dari perhitungan *Cash ratio* Pegadaian Singosari :

Tabel 4.8
Cash Ratio

Tahun	Kas	Kewajiban Lancar	<i>Cash Ratio</i>
2005	28,354,900	36,886,507	77%
2006	19,345,100	89,043,644	22%
2007	41,475,500	19,038,291	218%
2008	131,709,900	80,576,283	163%

Sumber : Data Sekunder Diolah

b. Loan to Assets Ratio

Loan to Assets Ratio digunakan untuk mengukur kemampuan Pegadaian Singosari dalam memenuhi kebutuhan kredit para nasabah dengan menggunakan seluruh aktiva yang dimilikinya, berikut adalah hasil dari perhitungan *LAR* Pegadaian Singosari :

Tabel 4. 9
Loan To Assets Ratio

Tahun	Kredit yang disalurkan	Total Assets	<i>LAR</i>
2005	3,872,052,168	4,484,343,904	86%
2006	4,659,197,268	5,320,841,352	88%
2007	5,048,995,600	5,557,052,557	91%
2008	13,578,637,766	14,987,419,335	91%

Sumber : Data Sekunder Diolah

c. Tingkat Perputaran Piutang

Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan Pegadaian Singosari dalam mengumpulkan piutangnya kembali dalam satu periode, berikut adalah hasil dari perhitungan *tingkat perputaran piutang* Pegadaian Singosari :

Tabel 4. 10
Tingkat Perputaran Piutang

Tahun	Kredit yang disalurkan	Piutang Rata-rata	Tingkat Perputaran Piutang
2005	3,872,052,168	3,274,187,634	1.18
2006	4,659,197,268	4,265,624,718	1.09
2007	5,048,995,600	4,854,096,434	1.04
2008	13,578,637,766	9,313,816,683	1.46

Sumber : Data Sekunder Diolah

Tabel 4. 11
Piutang Rata-rata

Tahun	Piutang Awal	Piutang Akhir	Piutang Rata-rata
2005	2,676,323,100	3,872,052,168	3,274,187,634
2006	3,872,052,168	4,659,197,268	4,265,624,718
2007	4,659,197,268	5,048,995,600	4,854,096,434
2008	5,048,995,600	13,578,637,766	9,313,816,683

Sumber : Data Sekunder Diolah

d. Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang

Rasio ini digunakan untuk mengukur rata-rata hari yang diperlukan Pegadaian Singosari dalam mengumpulkan piutangnya kembali untuk menjadi kas, berikut adalah hasil dari perhitungan *periode rata-rata pengumpulan piutang* Pegadaian Singosari :

Tabel 4. 12
Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang

Tahun	Tingkat Perputaran Piutang	Periode Rata-rata pengumpulan Piutang
2005	1.18	309
2006	1.09	334
2007	1.04	351
2008	1.46	250

Sumber : Data Sekunder Diolah

e. Return On Assets

Rasio ROA untuk mengukur kemampuan manajemen perkreditan Pegadaian Singosari dalam menghasilkan laba, berikut adalah hasil dari perhitungan ROA pada Pegadaian Singosari:

Tabel 4. 13
Return On Assets

Tahun	Laba Bersih	Total Assets	ROA
2005	474,922,284	4,484,343,904	11%
2006	692,375,801	5,320,841,352	13%
2007	529,900,432	5,557,052,557	10%
2008	1,748,628,435	14,987,419,335	12%

Sumber: Data Sekunder Diolah

f. Rasio Biaya Operasional

Rasio Biaya Operasional ini untuk mengukur kemampuan Pegadaian Singosari dalam melakukan semua kegiatan operasionalnya, berikut adalah hasil perhitungan rasio biaya operasional pada Pegadaian Singosari:

Tabel 4. 14
Rasio Biaya Operasional

Tahun	Biaya Operasional	Pendapatan Operasional	BOPO
2005	943,333,934	1,382,366,166	68%
2006	1,184,749,425	1,833,355,535	65%
2007	1,162,220,413	1,823,618,357	64%
2008	2,720,495,656	4,408,366,951	62%

Sumber: Data Sekunder Diolah

g. Net Profit Margin

Rasio *Net Profit Margin* untuk mengukur kemampuan PERUM Pegadaian cabang Singosari dalam penyaluran kredit kepada nasabah untuk menghasilkan laba, berikut adalah hasil dari perhitungan *net profit margin* pada Pegadian Cabang Singosari:

Tabel 4. 15
Net Profit Margin

Tahun	Laba Bersih	Pendapatan Operasional	NPM
2005	474,922,284	1,382,366,166	34%
2006	692,375,801	1,833,355,535	38%
2007	529,900,432	1,823,618,357	29%
2008	1,748,628,435	4,408,366,951	40%

Sumber: Data Sekunder Diolah

4.2. Pembahasan Hasil Penelitian

4.2.1. Manajemen Kredit Untuk Meningkatkan Profitabilitas.

1. Perencanaan

Untuk meningkatkan laba sebesar 40 % pegadaian telah membuat perencanaan sebagai berikut :

a. Analisis Keadaan (SWOT)

Analisis keadaan (SWOT) diperlukan sebagai dasar dari Penyusunan perencanaan, yaitu dengan menganalisa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki Pegadaian Singosari. Dari analisis keadaan (SWOT) yang telah dilakukan Pegadaian Singosari maka bisa digunakan untuk menentukan strategi guna meningkatkan laba Pegadaian Singosari.

b. Analisis *Data base*

Data base digunakan sebagai perkiraan untuk melihat sejauh mana Pegadaian Singosari dalam meningkatkan laba, sehingga dari hasil data base dapat digunakan untuk membuat Proyeksi Anggaran tahun depan. Berdasarkan hasil Proyeksi Anggaran Pegadaian Singosari tahun 2009 (Tabel 4.5), didapatkan hasil bahwa:

- 1) Kredit yang disalurkan Pegadaian Singosari akan meningkat menjadi Rp 14.167.109.482 dari tahun 2008 sebesar Rp 13.578.637.766.

- 2) Pendapatan usaha akan meningkat menjadi Rp 4.628.993.047 dari tahun 2008 Rp 4.408.366.951.
- 3) Biaya usaha (biaya umum dan biaya tenaga kerja) akan meningkat menjadi Rp 2.829.938.896 dari tahun 2008 Rp 2.720.495.656.
- 4) Laba setelah pajak akan meningkat menjadi Rp 1.776.117.509 dari tahun 2008 Rp 1.748.628.435.

Dari pemaparan hasil Proyeksi Anggaran Pegadaian tahun 2009 di atas menunjukkan bahwa perolehan laba Pegadaian Singosari akan mengalami peningkatan, akan tetapi meskipun terjadi peningkatan, namun Pegadaian Singosari belum bisa mencapai laba maksimal (40%) sesuai dengan rencana.

c. Analisis Strategi Pegadaian Singosari

Setelah analisis keadaan dan analisis data base dilakukan, maka berikut adalah strategi yang bisa dilakukan Pegadaian untuk mencapai tujuan perencanaan:

- 1) Mengupayakan adanya penambahan modal kerja baru untuk lebih meningkatkan penyaluran kredit.
- 2) Memperluas pasar dengan meningkatkan promosi (Penyebaran brosur ke penduduk sekitar, ke pasar, ke perumahan, dan ke pedagang kecil) dan membuka outlet baru ditempat strategis.

- 3) Mencari dan menghubungi secara aktif pengusaha-pengusaha kecil di daerah baru yang belum terjangkau oleh Pegadaian Singosari dan UPC Pegadaian Singosari.
- 4) Meningkatkan pelayanan kepada nasabah dengan pengembangan teknologi baru (mesin pengambil nomer).
- 5) Menelusuri dari data nasabah yang terkumpul untuk membidik pangsa pasar yang belum dimasuki, dengan cara memetakan data nasabah menjadi empat wilayah yaitu timur, barat, selatan dan utara, kemudian mempersentasikan jumlah nasabah dari keempat wilayah. Kemudian wilayah yang mempunyai persentase terkecil harus digenjarkan untuk promosi di wilayah tersebut.

2. Penentuan Suku Bunga

Penentuan suku bunga kredit merupakan faktor yang sangat penting, karena dalam pasar yang bersaing ketat (sesama lembaga keuangan) suku bunga kredit akan sangat berpengaruh dalam proses penyaluran kredit. Untuk penentuan suku bunga kredit pada Pegadaian Singosari didasarkan kepada kredit yang akan diberikan kepada nasabah, yaitu:

a. Kredit KCA/ Gadai Konvensional

Pembayaran bunga dilakukan setiap 15 hari dengan pembayaran bunga mengikuti jumlah uang pinjaman yang diberikan kepada nasabah. Jadi ketika nasabah melakukan pembayaran cicilan,

maka suku bunga akan berubah menyesuaikan suku bunga setelah nasabah mencicil pinjaman dengan perhitungan bunga per 15 hari sampai masa kredit berakhir. Suku bunga pada kredit KCA terdiri atas berbagai macam pilihan mulai dari 0,75% sampai tertinggi 1,3% per 15 hari dengan uang pinjaman mulai dari 20.000 sampai tertinggi 200.000.000 (Lihat tabel 4.5).

Menurut Firdaus dan Maya (2009:78) tingkat suku bunga yang menurun sesuai dengan saldo pinjaman disebut dengan sistem bunga menurun atau *sliding rate*.

Cara pengenaan bunga *sliding rate* ini boleh dikatakan lebih adil bagi Pegadaian Singosari maupun bagi debitur, karena bunga yang harus dibayar debitur dikenakan terhadap utang pokok yang masih tersisa.

Dengan banyaknya pilihan bunga sewa modal yang akan memudahkan nasabah dalam memilih pinjaman sesuai dengan kebutuhannya, serta keunggulan-keunggulan yang dimiliki kredit KCA maka akan memudahkan Pegadaian Singosari untuk menyampaikan (promosi) pada masyarakat, agar lebih mendapatkan banyak nasabah yang akan meningkatkan *profit* Pegadaian Singosari.

b. Kredit KUMK yaitu KREASI, KRASIDA, dan KRISTA

Pembayaran bunga dilakukan setiap bulan dengan jumlah 1 % per bulan sampai masa kredit berakhir. Pembayaran bunga dilakukan

bersamaan dengan pembayaran cicilan pokok yang jumlahnya sama setiap bulan atau yang disebut dengan angsuran bulanan.

Menurut Pantouw (2008:34) tingkat suku bunga dan jumlah pembayaran pokok yang dikenakan kepada debitur setiap bulan dengan jumlah yang sama atau tetap disebut dengan sistem bunga *flat (flat interest)*.

Keuntungan dari sistem ini adalah angka perhitungan angsuran pokok dan bunga cukup dilakukan satu kali yaitu pada saat kredit mulai diambil dan selanjutnya dibuat daftar dan jadwal pembayaran setiap bulan yang dapat dijadikan pegangan bagi Pegadaian Singosari dan debitur.

Penentuan suku bunga pada kredit KUMK sudah sangat bagus, dengan rata-rata suku bunga sebesar 1% per bulan atau 12 % per tahun dengan jaminan dana cair dalam 3 X 24 jam. Dengan suku bunga yang bersaing, seperti yang digambarkan dalam tabel berikut ini.

Tabel 4. 13
Tabel Suku Bunga Perbankan

Jenis Kredit	Suku Bunga /thn			
	BRI	BNI	Bukopin	Pegadaian
KUR	16%		7%/ 3 bln	12%
KUR Mikro	13,5 %	15%	10%/3 bln	12%
KUR Lingkage Program	16%			12%

Sumber : Dari Web Masing-masing Bank

Dari data di atas dapat dilihat bahwa suku bunga pada Pegadaian Singosari merupakan suku bunga terendah di banding bank negara lainnya yaitu bank BRI, bank BNI dan bank Bukopin dengan jenis kredit yang hampir sama dengan kredit KUMK pada Pegadaian

Singosari. Ini menunjukkan bahwa suku bunga Pegadaian Singosari mampu bersaing dengan lembaga keuangan lainnya.

Sesuai dengan visi pegadaian bahwa pada tahun 2013 pegadaian akan menjadi *Champion* pada usaha KUMK maka pegadaian sudah mempunyai keunggulan untuk mencapai visi tersebut, tinggal menyampaikan (promosi) pada masyarakat.

3. Prosedur Perkreditan

Penjelasan mengenai prosedur perkreditan meliputi ketentuan dan syarat atau yang harus dilakukan sejak nasabah mengajukan permohonan kredit sampai kredit tersebut dilunasi oleh nasabah. Langkah-langkah ini harus dilaksanakan oleh pegadaian dengan baik agar kredit macet dapat dikendalikan. Dalam pelaksanaan prosedur Pegadaian Singosari di bagi menurut kredit yang diajukan nasabah yaitu:

a. Kredit KCA / Gadai Konvensional

Pelaksanaan Prosedur Kredit KCA dimulai dengan tahapan sebagai berikut:

- 1) Permohonan Kredit, nasabah datang langsung ke Pegadaian Singosari dengan membawa Barang jaminan dan fotocopy KTP.
- 2) Penaksiran Barang Jaminan, barang Jaminan yang diberikan akan ditaksir oleh para Penaksir emas (jika BJ emas) atau non emas (jika BJ bukan emas) untuk kemudian ditentukan jumlah Uang Pinjaman.

- 3) Pencairan Dana, jika uang pinjaman sudah disetujui oleh kedua belah pihak, maka uang pinjaman bisa dicairkan.
- 4) Pelunasan Kredit, setelah kredit diberikan, maka nasabah bisa melunasi kapanpun tanpa menunggu jatuh tempo atau jika harga emas naik maka nasabah bisa minta tambah kredit atau jika masih belum ada uang untuk melunasi maka nasabah dapat memperpanjang kredit dengan membayar bunga atau uang pinjaman saja. Untuk setiap transaksi nasabah harus membawa SBK dan fotocopy KTP. setelah kredit lunas maka barang jaminan akan diserahkan kembali kepada nasabah sesuai dengan prosedur pelunasan.

Semua Proses mulai dari permohonan kredit sampai pada pencairan dana hanya 15 menit untuk uang pinjaman mulai dari Rp 20.000 sampai dengan Rp 20.000.000. Kecepatan dan kemudahan prosedur kredit ini yang membuat pegadaian lebih baik dari lembaga keuangan yang membutuhkan proses berhari-hari dalam pelaksanaan prosedur kredit. Bahkan dengan produk yang sama pada lembaga keuangan syariah di mana dalam prosedur kreditnya membutuhkan proses minimal 30 menit untuk pencairan dana dan banyaknya tambahan biaya (biaya materai, pembukaan tabungan, biaya administrasi, dan biaya penitipan) (Pantouw, 2008:146).

b. Kredit KUMK yaitu KREASI, KRASIDA, dan KRISTA

Pelaksanaan prosedur untuk kredit USLA dimulai dengan tahapan sebagai berikut :

1) Permohonan kredit

Calon nasabah datang langsung ke Pegadaian Singosari dengan membawa dokumen lengkap sesuai dengan syarat pengajuan kredit.

2) Pengecekan dokumen oleh Petugas KUMK

Petugas KUMK mengecek keaslian dan kelengkapan dokumen untuk selanjutnya bisa digunakan untuk analisis kelayakan usaha.

3) Survey dan wawancara

Petugas KUMK bersama dengan calon nasabah mengunjungi tempat usaha nasabah. Setelah kunjungan, maka Petugas KUMK akan melakukan wawancara dengan calon nasabah dan membandingkan dengan dokumen calon nasabah, selanjutnya Petugas KUMK akan melakukan wawancara secara diam-diam dengan tetangga nasabah dan orang kunci calon nasabah untuk menilai perilaku calon nasabah.

4) Menentukan uang pinjaman

Petugas KUMK menaksir barang jaminan dan menggabungkan dengan hasil dari wawancara, survey dan analisis

dokumen, selanjutnya ditentukan uang pinjaman yang akan diberikan kepada nasabah.

5) Petugas KUMK mengajukan Kepada Manajer Cabang

Petugas KUMK membuat rangkuman hasil kelayakan usaha dan mengajukan kepada manajer cabang, bila manajer cabang setuju maka nasabah bisa datang ke pegadaian untuk dijelaskan tentang aturan-aturan yang harus dipatuhi nasabah sampai kredit tersebut lunas.

6) Pencairan Dana

Bila sudah ada kesepakatan antara kedua belah pihak (manajer cabang dan nasabah) maka dana bisa dicairkan.

7) Pelunasan Kredit

Setelah kredit KUMK yang diberikan kepada nasabah berhasil digunakan dengan baik dan benar sesuai dengan kesepakatan awal permohonan kredit. Maka nasabah bisa memulai melunasi dengan angsuran per bulan sampai batas akhir pemberian kredit. Setelah semua persyaratan administrasi lunas maka semua berkas penting nasabah akan dikembalikan. Apabila yang terjadi sebaliknya maka akan diselesaikan sesuai dengan penyelesaian kredit bermasalah.

Dalam pelaksanaan prosedur kredit baik kredit KCA maupun kredit KUMK sangat bergantung pada setiap divisi organisasi mulai dari manajer cabang, penaksir, kasir, sampai penyimpan atau penjaga gudang.

Untuk melancarkan setiap pelaksanaan prosedur kredit maka diperlukan kerjasama yang baik di setiap divisi organisasi. Selain kerjasama yang baik juga diperlukan adanya pengawasan untuk setiap divisi organisasi baik dari manajer cabang atau seseorang yang ditunjuk oleh manajer cabang. Dengan begitu maka setiap divisi organisasi dalam pelaksanaan prosedur diharapkan untuk bisa:

- a. Melaksanakan tugas secara jujur, objektif, cermat dan seksama.
- b. Menghindarkan diri dari pengaruh pihak-pihak yang mempunyai kepentingan pribadi dengan pemohon kredit yang dapat merugikan pihak Pegadaian Singosari atau mengakibatkan perbuatan tercela.
- c. Mentaati semua ketentuan yang ada dalam peraturan yang menyangkut perkreditan Pegadaian Singosari.

4. Analisis Kredit

Tujuan utama analisis kredit adalah untuk memperoleh keyakinan apakah nasabah mempunyai kemauan dan kemampuan memenuhi kewajibannya kepada Pegadaian Singosari secara tertib. Baik pembayaran pokok pinjaman maupun bunganya sesuai dengan kesepakatan dengan Pegadaian Singosari. Dalam pelaksanaan analisis kredit pada Pegadaian Singosari dibedakan berdasarkan kredit yang akan diberikan kepada nasabah, yaitu:

a. Kredit KCA / Gadai Konvensional

Pada analisis kredit KCA hanya menggunakan 2 C yang dalam pelaksanaannya dijelaskan sebagai berikut :

- 1) Pelaksanaan *Character*, untuk memperoleh keyakinan pada analisis karakter yaitu dengan melihat data nasabah dari fotocopy KTP yang diserahkan pada saat permohonan kredit.
- 2) Pelaksanaan *Collateral*, untuk memperoleh keyakinan pada analisis jaminan yaitu dengan menaksir barang jaminan yang diserahkan dengan sistem gadai pada saat permohonan kredit, di mana jaminan yang diserahkan harus bisa menutup hutang apabila terjadi nasabah wanprestasi.

Dalam pelaksanaan analisis kredit umumnya menggunakan 6C analisis kredit (BAB II, kajian teori tentang analisis kredit) di mana kesemuanya memiliki kertekaitan dan memberi keyakinan lebih dalam terhadap pemberian kredit kepada calon nasabah. Namun dalam pelaksanaan analisis kredit KCA cukup hanya menggunakan 2C saja, maka dalam pelaksanaan analisis kredit ini akan sangat bergantung pada analisis *collateral* atau jaminan yang dilakukan oleh penaksir.

Sedangkan dalam penaksiran barang jaminan sanga sulit apalagi jenis barang yang dapat dijadikan barang jaminan sangat beraneka ragam, belum lagi dengan kemajuan teknologi yang sangat cepat menjadikan suatu barang lebih cepat ketingalan jaman. Dengan permasalahan seperti itu maka setiap kesalahan perhitungan yang

dilakukan oleh penaksir akan menyebabkan kerugian pada Pegadaian Singosari.

Untuk meminimalkan kesalahan tersebut maka setiap penaksir selain menjalankan setiap rincian tugas penaksir, penaksir juga harus rutin untuk dididik, dilatih dan digembleng pengetahuan dan ketrampilannya.

b. Kredit KUMK yaitu : KREASI, KRASIDA dan KRISTA

Pada analisis kredit KUMK menggunakan analisis 5 C, yang dalam pelaksanaannya dijelaskan sebagai berikut :

- 1) Pelaksanaan *Character* (karakter), untuk memperoleh keyakinan pada analisis karakter dilakukan dengan tahap sebagai berikut:
 - a) Meneliti keaslian FPK ,fotocopy KTP, KK, KTA (untuk KRISTA), copy NPWP dan SPT tahun terakhir, copy SIUP/HO/TDP/SITU/izin usaha.
 - b) Menganalisa hasil wawancara dengan nasabah, tetangga nasabah dan orang kunci nasabah kemudian dicocokkan dengan dokumen yang sudah diserahkan.
 - c) Selain itu pihak Pegadaian Singosari juga meminta bantuan *Bank Information* untuk meneliti apakah nasabah masih terlilit hutang pihak lembaga keuangan lain.
- 2) Pelaksanaan *Capacity* (kapasitas), untuk memperoleh keyakinan pada analisis kapasitas yaitu dengan meneliti,

mengoreksi dan menganalisa copy rekening (telp, listrik, bukti pembayaran PBB) terakhir, copy buku catatan keuangan 2 tahun terakhir.

- 3) Pelaksanaan *Capital* (modal), untuk memperoleh keyakinan pada analisis modal yaitu dengan melihat dan meneliti keaslian copy rekening buku bank 3 bulan terakhir, copy AD/ARRT atau akte pendirian usaha, kemudian penyerahan dokumen kepemilikan angunan yang diperlukan berikut bukti hasil pemeriksaan keabsahan dan keaslian dokumen oleh pejabat yang berwenang, copy buku catatan keuangan 2 tahun terakhir.
- 4) Pelaksanaan *Condition* (Kondisisi), untuk memperoleh keyakinan pada analisis kondisis yaitu dengan melihat dan menganalisa dari hasil wawancara dengan calon nasabah mengenai produksi dan pemasaran usaha calon nasabah, dan bagaimana pengaruh perekonomian terhadap usaha calon nasabah kemudian dicocokkan dengan dokumen yang diserahkan.
- 5) Pelaksanaan *Collateral*, untuk memperoleh keyakinan pada analisis jaminan yaitu dengan menaksir barang jaminan yang diserahkan baik dengan sistem gadai maupun sistem fidusia pada saat permohonan kredit, di mana jaminan yang diserahkan harus bisa menutup hutang apabila terjadi nasabah wanprestasi.

6) Pelaksanaan *Constraint*, ternyata dalam Pegadaian Singosari dalam menganalisis kredit tidak hanya menggunakan analisis 5 C saja, tetapi menggunakan 6 C yaitu *constraint* yang terwujud dari kebijakan penentuan sasaran kredit.

Menurut Rivai dan Permata (2008:289) dalam pelaksanaannya standard analisis yang umum digunakan lembaga keuangan adalah analisis 6 C. Di mana kesemuanya memiliki kertekaitan dan memberi keyakinan lebih dalam terhadap pemberian kredit kepada calon nasabah. Lebih lanjut Rivai dan permata mengatakan (2008:293) dari keenam prinsip analisis pemberian kredit, yang paling perlu mendapatkan perhatian *Account Officer* adalah *character*, dan apabila prinsip ini tidak terpenuhi, prinsip lainnya tidak berarti. Dengan perkataan lain permohonannya harus ditolak.

Karena itu dalam Analisis kredit (terutama *Character*) yang dalam hal ini dilaksanakan oleh petugas *account officer* (petugas KUMK dalam Pegadaian) harus mempunyai ketrampilan yang bersifat teknis maupun pengetahuan yang bersifat teoretis di samping harus mempunyai mental yang kuat.

Menurut Rivai dan Permata (2007:227) seorang *Account Officer* harus mempunyai syarat-syarat di antaranya:

- a) Sudah biasa dengan formulir analisis dan cara menganalisis.
- b) Mengetahui *spread sheet* program untuk menganalisis.

- c) Memiliki pengetahuan tentang pengertian yang tepat mengenai prinsip-prinsip perkreditan.
- d) Mengetahui praktik/ kebiasaan dalam perdagangan calon nasabah.
- e) Memiliki wawasan luas dalam bidang keuangan/ permodalan, manajemen, akuntansi dan ekonomi.
- f) Memiliki mental yang kuat sehingga tidak bisa terpengaruh.

Berdasarkan uraian di atas yang menyangkut lima prinsip yang harus dipenuhi oleh nasabah yang memungkinkan Pegadaian Singosari akan merasa aman dan lega dalam memberikan kreditnya. Akan tetapi berdasarkan perkembangan usaha dewasa ini khususnya perbankan maka ada lagi 2 faktor C yang akan menambah amannya Pegadaian Singosari dalam pemberian kredit yaitu *Constrains dan Covering* (Firdaus, dkk.,2009:88).

Menurut Firdaus dan Ariyanti (2009:88) *Constrains* yaitu keterbatasan atau hambatan yang tidak memungkinkan kredit diberikan. Misalnya kredit untuk modal industri tertentu yang mempunyai limbah beracun dan berbahaya akan ditolak oleh penduduk sekitarnya. Di mana analisis ini sudah masuk dalam pelaksanaan analisis kredit pada Pegadaian Singosari.

Menurut Firdaus dan Ariyanti (2009:88) *Convering* berarti penutupan asuransi terhadap kredit yang diberikan dari resiko kemacetan. Dengan demikian seandainya terjadi debitur tidak

membayar sebagian atau seluruh hutangnya maka perusahaan asuransi akan mengantinya, walaupun tentunya tidak dalam jumlah keseluruhannya. Jadi tidak hanya jaminan yang bisa diasuransikan melainkan dengan resiko hilang atau rusak, melainkan kredit pun bisa diasuransikan dari resiko kemacetan.

Dalam pelaksanaan analisis kredit KUMK sudah mamenuhi standar jaminan keamanan atas kredit yang diberikan yaitu analisis 6 C, ansuransi atas barang jaminan yang masuk ke dalam Pegadaian Singosari, dan syarat NPL 5% yang harus dipenuhi nasabah yang mengajukan kredit.

5. Penyelesaian Kredit Bermasalah

Penyelesaian kredit bermasalah pada Pegadaian Singosari didasarkan kepada kredit yang diberikan yaitu untuk kredit KCA terdiri atas beberapa tahap yaitu: a) pengawasan berupa pembuatan laporan harian, b) penyelamatan berupa penambahan kredit, perpanjangan kredit, dan pemberitahuan kepada nasabah, c) penyelesaian kredit bermasalah yaitu lelang (persiapan lelang, pelaksanaan lelang, pengelolaan barang sisa lelang).

Sedangkan untuk kredit USLA terdiri atas beberapa tahap yaitu a) pengawasan berupa penilaian kelancaran nasabah dalam membayar kredit berserta denda yang terdiri atas L, DPK, KL, DR, dan macet, b) Penyelamatan berupa upaya-upaya persuasif dan somasi, c) Penyelesaian

kredit bermasalah berupa penarikan atau penyitaan barang jaminan dan lelang sesuai dengan kredit KCA.

Untuk setiap barang jaminan baik dari kredit KCA atau kredit KUMK yang belum terjual pada saat lelang maka akan diproses berdasarkan pengelolaan barang sisa lelang.

Penyelesaian kredit bermasalah pada Pegadaian Singosari sangat bagus mulai dari pengwasan sampai pada lelang bahkan sampai pada kemungkinan barang jaminan yang tidak terjual pada saat lelang akan diatur dengan sangat baik oleh Pegadaian Singosari melalui pengelolaan barang sisa lelang.

Tetapi jika Pegadaian Singosari tidak mau rugi karena kredit yang diberikan menjadi bermasalah, maka pegadaian singosari harus dapat mengidentifikasi gejala-gejala dininya sehingga segera mengambil langkah penanganan sebelum masalahnya menjadi semakin parah. Adapun gejala dini tersebut dapat dideteksi dari keadaan-keadaan sebagai berikut:

- a) Ada tunggakan.
- b) Mengajukan perpanjangan.
- c) Kondisi keuangan menurun
- d) Hubungan dengan Pegadaian semakin renggang, menghindar setiap kali dihubungi.
- e) Penurunan nilai/hilangnya jaminan.
- f) Penggunaan kredit tidak sesuai dengan rencana.

- g) Informasi dari berbagai pihak menjadi negatif.
- h) Konflik intern (masalah keluarga).
- i) Menurunnya kesehatan nasabah, meninggal.
- j) Keterlibatan dalam usaha lain secara diam-diam.
- k) Engan dikunjungi tempat usahanya.
- l) Memberikan laporan tidak benar.

Selain mengetahui dan menyadari butir-butir gejala yang merupakan indikasi timbulnya kredit bermasalah tersebut di atas, pegadaian juga perlu mengetahui cara mendeteksinya.

Menurut Rivai dan Permata (2007:481) sumber-sumber informasi dan cara mendeteksi antara lain sebagai berikut:

- a) Manajemen: dideteksi dari pertemuan – pertemuan dengan nasabah.
- b) Keuangan : dideteksi dari menganalisis laporan keuangan nasabah secara *continuu*:
 - a) Bandingkan dengan laporan-laporan sebelumnya.
 - b) *Cross Check* dengan informasi kreditor-kreditor dan sumber-sumber lain, periksa catatan-catatan nasabah.
- c) Operasi: diteksi dari kunjungan *on the spot* dengan mengevaluasi peralatan dan persediaan, sikap dan kemampuan karyawan, kelengkapan fasilitas dan kemampuan secara umum.
- d) Hubungan dengan lembaga keuangan: yaitu selalu melihat kembali *file* kredit.

e) Jaminan: dideteksi dari *file* dan kunjungan *on the spot*.

Dengan selalu waspada terhadap gejala-gejala dini tersebut di atas, pegadaian tidak akan terlambat mengambil tindakan penanganan. Semakin dini diketahuinya adanya masalah, semakin cepat akan diambil keputusan untuk menyelesaikan masalah tersebut sebelum masalahnya menjadi semakin berat.

4.2.2. Performance Analysis Perkreditan (Rasio Keuangan)

1. CashRatio

Berdasarkan perhitungan *cash ratio* (Tabel 4.3 hal 52) menunjukkan bahwa PERUM Pegadaian cabang Singosari pada tahun 2005 kemampuan dalam melunasi hutang lancarnya sebesar 77%, itu menunjukkan bahwa setiap Rp 1; hutang lancar yang dimiliki pegadaian dijamin dengan Rp 0,77; kas yang dimiliki pegadaian, sedangkan untuk tahun 2006 terjadi penurunan kemampuan dalam membayar hutang jangka pendeknya yaitu sebesar 22% ini menunjukkan bahwa setiap Rp 1; hutang jangka pendek yang dimiliki pegadaian dijamin dengan Rp 0,22; kas.

Adapun pada tahun 2007 terjadi peningkatan sebesar 196% menjadi 218 % ini menunjukkan bahwa pada tahun 2007 setiap Rp 1; hutang yang dimiliki pegadaian dijamin dengan Rp 2,18; kas dan di tahun ini merupakan jumlah tertinggi dalam menjamin setiap hutang jangka pendek yang dimiliki pegadaian. Adapun kenaikan ini dipengaruhi dengan adanya peningkatan dalam kredit yang disalurkan pegadaian yaitu sebesar Rp 5.048.995.600; setelah tahun sebelumnya hanya sebesar Rp

4.659.197.268, adapun rincian jumlah kredit yang disalurkan yang disalurkan pegadaian pada tahun 2007 adalah sebagai berikut :

Pinjaman yang diberikan untuk Golongan A : Rp 85.849.000

Pinjaman yang diberikan untuk Golongan B : Rp 799.706.000

Pinjaman yang diberikan untuk Golongan C : Rp 3.978.765.000

Pinjaman yang diberikan untuk Golongan D : Rp 71.950.000

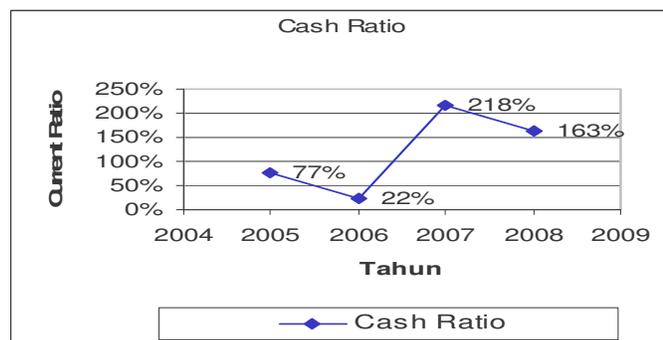
Pinjaman yang diberikan untuk KREASI : Rp 101.028.900

Pinjaman yang diberikan untuk KRASIDA : Rp 1.321.000

Pinjaman yang diberikan untuk KRESNA : Rp 10.375.700

Sedangkan untuk tahun 2008 kemampuan Pegadaian dalam membayar hutang jangka pendeknya mengalami penurunan menjadi 163 % ini menunjukkan bahwa setiap Rp 1; hutang jangka pendek yang dimiliki pegadaian mampu dijamin dengan Rp 1,63; kas yang dimiliki pegadaian. Akan tetapi meskipun di tahun 2008 kemampuan untuk melunasi hutang jangka pendeknya mengalami penurunan tetapi pegadaian tetap bisa melunasinnya dengan sangat baik dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya.

Gambar 4. 2
Cash Ratio

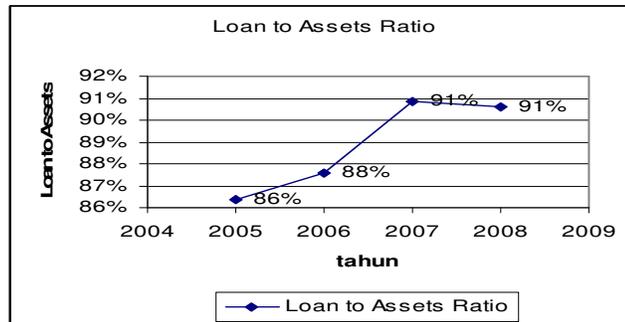


2. *Loan to Assets Ratio*

Berdasarkan hasil perhitungan *Loan To Assets* (Tabel 4.5 hal 53) menunjukkan bahwa, pada tahun 2005 kemampuan PERUM Pegadaian cabang Singosari dalam memenuhi kebutuhan kredit para nasabah dengan menggunakan seluruh aktiva yang dimilikinya sebesar 85% dan pada tahun 2006 kemampuan pegadaian dalam memenuhi kredit para nasabah mengalami peningkatan menjadi 88% begitu pula dengan tahun 2007 juga meningkat menjadi 91%.

Pada tahun 2008 Pegadaian Singosari dalam memenuhi kebutuhan kredit para nasabah terus mengalami peningkatan menjadi 91%. Peningkatan ini dapat dilihat dari jumlah kredit yang disalurkan kepada nasabah terus menerus meningkat setiap tahunnya dari tahun 2005 sebesar Rp 3,872,052,168; tahun 2006 sebesar Rp 4,659,197,268; tahun 2007 sebesar 5,048,995,600 dan di tahun 2008 meningkat menjadi Rp 13,578,637,766, ini berarti bahwa semakin banyak kredit yang diberikan kepada nasabah semakin membuktikan bahwa kinerja pegadaian semakin baik, karena apabila pegadaian mengalami penurunan /sedikit menyalurkan kredit maka laba yang akan didapat menjadi turun, sehingga Pegadaian Singosari tidak bisa mencapai laba optimal.

Gambar 4. 3
Loan To Assets Ratio



3. Tingkat Perputaran Piutang

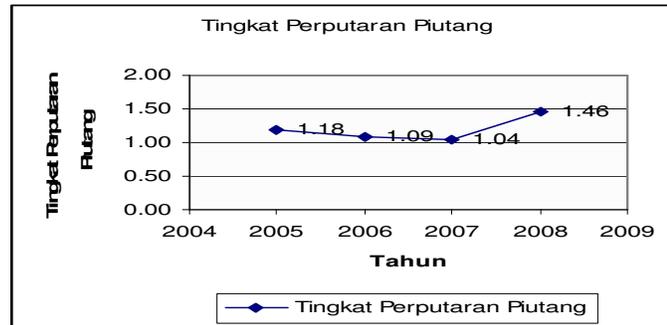
Berdasarkan hasil perhitungan Tingkat perputaran piutang (Tabel 4.6 hal 53) menunjukkan bahwa untuk tahun 2005 perputaran piutang Pegadaian cabang Singosari sebesar 1.18 kali yang artinya bahwa jumlah piutang usaha yang dimiliki oleh pegadaian dalam kurun waktu satu tahun akan dikonversi menjadi piutang sebanyak 1.18 kali. Pada tahun 2006 menunjukkan bahwa perputaran piutang menurun menjadi 1.09 kali.

Sedangkan untuk tahun 2007 perputaran piutang usaha kembali mengalami penurunan menjadi 1.04 kali dan ini menunjukkan perputaran terkecil selama 4 tahun terakhir ini. Ini menunjukkan bahwa piutang yang disalurkan Pegadaian kepada nasabah akan membutuhkan waktu yang lama untuk ditagih dan berubah menjadi piutang usaha yang siap disalurkan kembali kepada nasabah.

Adapun tahun 2008 perputaran piutang usahanya sebanyak 1.46 kali ini menunjukkan bahwa ini merupakan waktu tercepat dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Ini menunjukkan bahwa piutang usaha yang

disalurkan Pegadaian kepada nasabah akan cepat ditagih untuk menjadi piutang usaha yang siap kembali disalurkan kepada nasabah.

Gambar 4. 4
Tingkat Perputaran Piutang



4. Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang

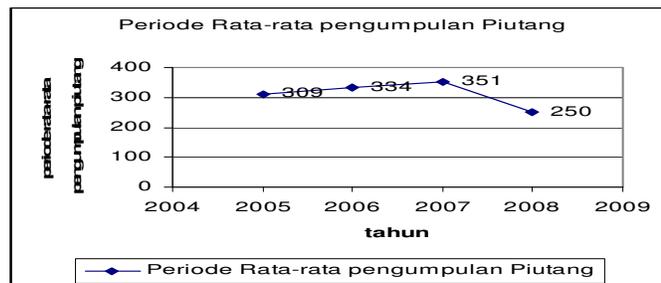
Berdasarkan perhitungan Rasio Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang (Tabel 4.7 hal 54) menunjukkan bahwa pada tahun 2005 kemampuan Pegadaian cabang Singosari dalam menagih piutang agar cepat menjadi kas adalah 309 hari dengan tingkat perputaran piutang 1.18 kali, sedangkan pada tahun 2006 dalam menagih piutang agar lebih cepat menjadi kas adalah 334 hari, itu menunjukkan berarti waktu yang diperlukan Pegadaian cabang Singosari dalam menagih piutangnya lebih lama dari pada tahun sebelumnya, dengan tingkat perputaran piutang 1.09 kali.

Adapun pada tahun 2007 kemampuan Pegadaian cabang Singosari dalam menagih piutangnya agar lebih cepat menjadi kas adalah 351 hari, dan jumlah ini merupakan jumlah terlama yang diperlukan pegadaian untuk menagih piutangnya, ini dikarenakan banyaknya piutang yang masih

belum kembali hingga berakhirnya tahun 2007 dengan tingkat perputaran piutang sebesar 1.04 kali.

Sedangkan untuk tahun 2008 Pegadaian Cabang Singosari hanya membutuhkan 250 hari untuk menagih piutang usahanya agar cepat menjadi kas. Jadi untuk tahun 2008 ini adalah waktu tercepat yang dibutuhkan Pegadaian cabang Singosari untuk menagih piutangnya dengan tingkat perputaran piutang sebesar 1.46 kali. lamanya periode waktu pengumpulan piutang pada Pegadaian cabang Singosari dikarenakan adanya fasilitas perpanjangan dan penambahan waktu kredit sehingga pengumpulan piutang melebihi waktu yang ditentukan yaitu 140 hari nasabah jatuh tempo.

Gambar 4. 5
Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang



5. Return On Assets

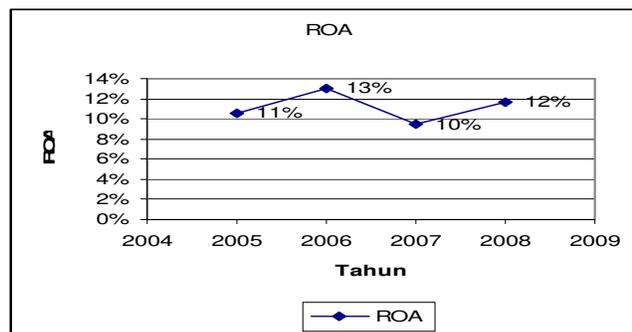
Berdasarkan hasil Perhitungan *Return on Asset* (Tabel 4.8 hal 54) menunjukkan bahwa kemampuan manajemen atas modal yang dimiliki PERUM Pegadaian cabang Singosari dalam memperoleh keuntungan (laba) pada tahun 2005 hanya sebesar 11%, sedangkan pada tahun berikutnya kemampuan manajemen Pegadaian cabang Singosari dalam

menghasilkan laba mengalami peningkatan menjadi 13% di mana pada tahun sebelumnya hanya 11%.

Pada tahun 2007 kemampuan manajemen Pegadaian cabang Singosari dalam menghasilkan laba mengalami penurunan menjadi 10% dan ini merupakan angka terkecil dari pada tahun-tahun sebelumnya. Adapun menurunnya manajemen Pegadaian cabang Singosari ini dipengaruhi oleh karena pada tahun 2007 ini ditemukan banyaknya kredit bermasalah dari produk KUMK, karena kurangnya ketelitian dalam analisis kredit yang menyebabkan kecerobohan dalam pencairan dana kepada nasabah, oleh karena itu mulai tahun 2009 di berlakukan kebijakan kepada calon nasabah KUMK harus mempunyai NPL kurang dari 5%, bila tidak memenuhi syarat tersebut maka kredit tidak dapat dicairkan.

Sedangkan pada tahun 2008 kemampuan manajemen Pegadaian cabang Singosari dalam menghasilkan laba mengalami peningkatan menjadi 12 % setelah tahun kemarin hanya sebesar 10 %, ini disebabkan karena adanya peningkatan dari laba pegadaian menjadi sebesar Rp 1,748,628,435.

Gambar 4. 6
Return On Assets

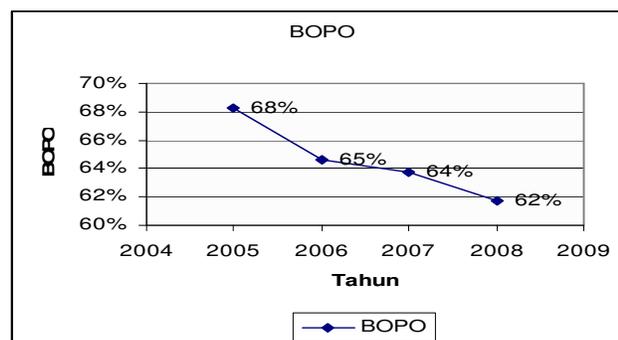


6. Rasio Biaya Operasional

Berdasarkan hasil analisis Rasio Biaya Operasional (Tabel 4.9 hal 55) menunjukkan bahwa pada tahun 2005 kemampuan Pegadaian Cabang Singosari dalam melakukan semua kegiatan operasionalnya sebesar 68%, ini dikarenakan pada tahun 2005 biaya operasional yang harus dikeluarkan pegadaian lebih sedikit dari pendapatan operasional yang dihasilkan. Sedangkan untuk tahun 2006 kemampuan Pegadaian cabang Singosari dalam melakukan semua kegiatan operasional mengalami penurunan menjadi 65%.

Adapun pada tahun 2007 kemampuan Pegadaian cabang Singosari melakukan semua kegiatan operasional mengalami penurunan lagi dari 65% ditahun 2006 menjadi 64% di tahun 2007, begitu pula di tahun 2008 juga mengalami penurunan menjadi 62%, ini dikarenakan biaya operasional yang harus dikeluarkan Pegadaian cabang Singosari terus meningkat sebanding dengan meningkatnya pendapatan operasional / pendapatan usaha yang didapatkan Pegadaian.

Gambar 4. 7
Rasio Biaya Operasional

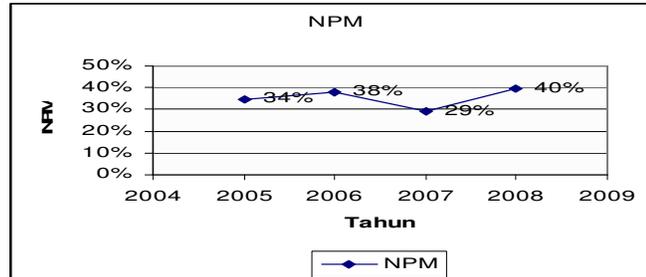


7. *Net Profit Margin*

Berdasarkan hasil perhitungan Rasio *Net Profit Margin* (Tabel 4.10) menunjukkan bahwa pada tahun 2005 kemampuan Pegadaian cabang Singosari dalam penyaluran kredit kepada nasabah untuk menghasilkan laba sebesar 34%, sedangkan untuk tahun 2006 kemampuan menghasilkan laba meningkat menjadi 24%.

Adapun di tahun 2007 kemampuan Pegadaian cabang Singosari dalam menyalurkan kredit untuk menghasilkan laba mengalami penurunan menjadi 29%, penurunan ini dapat dilihat dari jumlah pendapatan operasional Pegadaian cabang Singosari sebesar Rp 1,823,618,357, hanya bisa menghasilkan laba sebesar Rp 529,900,432. sedangkan di tahun 2008 kemampuan dalam menyalurkan kredit untuk menghasilkan laba meningkat menjadi 40% menunjukkan adanya peningkatan dalam penyaluran kredit Pegadaian cabang Singosari sehingga menyebabkan pendapatan operasional pegadaian naik dan berpengaruh terhadap meningkatnya laba Pegadaian cabang Singosari. Nilai laba tahun 2008 merupakan laba tertinggi yang di capai Pegadaian cabang Singosari yaitu sebesar Rp 1,748,628,435, dari pada empat tahun sebelumnya.

Gambar 4. 8
Net Profit Margin



4.2.1. Pembahasan Penelitian Dalam Islam

Dalam pelaksanaan manajemen kredit pada Pegadaian cabang Singosari masih ada satu fungsi manajemen yang belum sesuai dengan prinsip syariah yaitu pada penentuan suku bunga di mana dalam praktiknya Pegadaian menghendaki adanya sistem penambahan sejumlah uang atau presentase tertentu dari pokok utang selain biaya administrasi yang harus dibayarkan pada saat nasabah membayar pokok pinjaman atau biasa disebut sewa modal(bunga).

Viyolina dalam Hadi (2003:65) menyatakan bahwa unsur riba yang terdapat dalam aktivitas Pegadaian saat ini sudah pada tingkatan yang nyata, yaitu pada transaksi penetapan suku bunga yang sudah jelas tidak sesuai dengan al-Qur'an dan hadits. Sebagaimana dijelaskan dalam al-Qur'an surat Ali-Imran ayat 130, yaitu:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ

لَعَلَّكُمْ تَفْلِحُونَ ﴿١٣٠﴾

”Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan”.(QS. Ali-Imran :130)

Ayat di atas menjelaskan tentang larangan memakan riba yang berlipat ganda atau dalam praktiknya disebut bunga. Penentuan suku bunga merupakan komponen penting bagi Pegadaian Singosari terkait dengan pendapatan sewa modal yang akan sangat berpengaruh terhadap peningkatan laba Pegadaian Singosari.

Maka dari itu agar sesuai dengan prinsip syari'ah maka Pegadaian Singosari dapat mengantinya dengan akad *Rahn*. Dimana dalam praktiknya tidak mengandung unsur bunga. Jadi dalam praktek *Rahn* terjadi dua akad yaitu akad *rahn* dan *ijarah*. Melalui akad *Rahn*, nasabah menyerahkan barang bergerak dan pegadaian menyimpan dan merawatnya di tempat yang telah disediakan oleh pegadaian. Akibat yang timbul dari proses penyimpanan adalah timbulnya biaya-biaya yang meliputi nilai investasi tempat penyimpanan, biaya perawatan dan keseluruhan proses kegiatannya. Atas dasar ini dibenarkan bagi Pegadaian mengenakan biaya sewa kepada nasabah sesuai dengan jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak(akad *Ijarah*).

Akad *ijarah* dalam Islam diperbolehkan, sebagaimana yang dijelaskan dalam surat al-Baqarah ayat 233, yaitu:

وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا آتَيْتُم بِالْمَعْرُوفِ
وَأَعْلَمُوا^ت

” Jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, Maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. bertakwalah kamu kepada Allah dan Ketahuilah bahwa Allah Maha melihat apa yang kamu kerjakan.” (QS. al-Baqarah:233)

Jadi pegadaian hanya akan memperoleh keuntungan hanya dari bea sewa yang dipungut bukan tambahan atau uang sewa modal yang dipungut dari uang pinjaman. Dalam praktiknya pada Pegadaian Syariah tarif administrasi dikenakan berdasarkan plafon golongan pinjaman yaitu golongan A Rp 1000, golongan B Rp 5.000, golongan C Rp 8.000, golongan D Rp 16.000, golongan E Rp 25.000, golongan G Rp 50.000 dan golongan H Rp 60.000. Untuk tarif *Ijarah* didasarkan pada jenis barang yang ditaksir kemudian dibagi dengan Rp 10.000 dan dikali dengan Rp 85 (emas), Rp 90 (elektronik), dan Rp 95 (kendaraan) kemudian dikali dengan jangka waktu dan dibagi dengan 10 hari, karena tarif dikenakan per 10 hari(Sofia, 2008:45-49).

BAB V KESIMPULAN

5.1. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada PERUM Pegadaian Cabang Singosari, dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

5.1.1. Dari hasil analisis manajemen kredit pada Pegadaian Cabang Singosari, menunjukkan hasil sebagai berikut:

1. Pegadaian Singosari akan meningkatkan laba sebesar 40% dari tahun sebelumnya. Analisis perencanaan menunjukkan bahwa Pegadaian Cabang Singosari membutuhkan tambahan modal kerja baru untuk memacu penyaluran kredit, dan penentuan strategi yang tepat untuk meningkatkan profitabilitas Pegadaian Singosari.
2. Analisis Penentuan Suku Bunga menunjukkan bahwa Pegadaian Cabang Singosari menggunakan dua sistem dalam penentuan suku bunga yaitu sistem bunga menurun dan sistem bunga flat dengan tingkat suku bunga yang beragam dan mampu bersaing dengan lembaga keuangan lainnya.
3. Analisis Prosedur Perkreditan menunjukkan bahwa dalam pelaksanaannya semua divisi organisasi ikut berperan mulai dari nasabah mengajukan kredit sampai nasabah melunasi kredit. Agar setiap proses prosedur kredit berjalan dengan baik maka selain berpengalaman, juga dibutuhkan kerjasama yang baik dan

pengawasan langsung dari manajer cabang, sehingga resiko kredit macet dapat dihindarkan.

4. Analisis kredit dengan menggunakan analisis 2 C berupa *character* (karakter) dan *collateral* (jaminan) pada kredit KCA yang sangat difokuskan pada *collateral* (jaminan) sebagai keamanan bila nasabah wanprestasi. Sedangkan untuk kredit KUMK menggunakan analisis 6 C berupa *character* (karakter), *capacity* (kapasitas), *capital* (modal), *condition* (Kondisi), *collateral* (Jaminan) dan *constraint* (batasan atau hambatan) analisis 6 C yang dilakukan sudah memenuhi kriteria keamanan kredit di tambah dengan Asuransi kredit.
5. Analisis Penyelesaian Kredit Macet menunjukkan bahwa setiap kredit yang disalurkan akan langsung diawasi dengan menggunakan laporan-laporan dan kriteria pembayaran angsuran, jika saat jatuh tempo nasabah terbukti wanprestasi maka akan dilakukan upaya penyelamatan, jika upaya penyelamatan gagal maka akan dilakukan proses lelang pada kredit KCA dan Penarikan barang jaminan diikuti proses lelang pada kredit KUMK, jika masih ada barang jaminan yang belum terlelang akan diproses melalui pengelolaan kredit bermasalah. Jadi meskipun terjadi kredit macet Pegadaian Cabang Singosari tetap bisa meminimalisir nilai dari kredit macet tersebut.

5.1.2. Dari hasil *Performance Analysis Perkreditan* menunjukkan bahwa:

1. *Cash Ratio*, menunjukkan bahwa kas yang dimiliki Pegadaian Cabang Singosari dalam kondisi likuid, kondisi ini dilihat dari hasil *cash ratio*

yang berada di atas 100% pada tahun 2007 sebesar 218% dan pada tahun 2008 sebesar 163%.

2. *Loan to Assets Ratio*, menunjukkan bahwa penyaluran kredit Pegadaian Cabang Singosari mengalami peningkatan dari tahun 2005 sebesar 80% menjadi 91% di tahun 2008. Ini berarti Pegadaian Cabang Singosari bisa dengan baik dalam memenuhi kredit nasabah.
3. Pengumpulan Piutang, menunjukkan bahwa setiap tahun proses pengumpulan piutang semakin cepat, hingga tahun 2008 Pegadaian Cabang Singosari hanya membutuhkan waktu 250 hari untuk mengumpulkan piutang kembali menjadi kredit yang siap disalurkan kembali ke nasabah.
4. *ROA, BOPO, dan NPM*, menunjukkan bahwa laba yang didapatkan Pegadaian Cabang Singosari terus mengalami peningkatan dari tahun 2005 sebesar Rp 474.992.284 menjadi 1.748.628.435 di tahun 2008, ini berarti bahwa Pegadaian Cabang Singosari semakin baik dalam menjalankan semua kegiatan operasionalnya.

5.2. SARAN

Sebagai tindak lanjut dari beberapa temuan penelitian maka peneliti merekomendasikan dalam bentuk saran sebagai berikut:

- 5.2.1. Perlunya peningkatan pelayanan kepada nasabah berkaitan dengan kecepatan waktu pencairan dana yaitu dengan merubah 15 menit menjadi 10 menit. Dengan begitu Pegadaian Singosari bisa lebih banyak lagi melayani nasabah.

- 5.2.2. Perlunya penambahan syarat pada kredit KUMK yaitu ditambah dengan pengalaman minimal 1 tahun calon nasabah dalam usahanya dan melampirkan rencana pembelian dan penjualan selama 1 tahun ke depan. Sebagai salah satu upaya untuk memaksimalkan kredit dan mencegah kredit macet.
- 5.2.3. Perlunya promosi lebih pada kredit KUMK karena dilihat dari hasil analisis *Performance Analysis Perkreditan* menunjukkan bahwa peningkatan laba dipengaruhi oleh kredit KCA, dengan dipromosikan kredit KUMK maka akan menunjukkan bahwa Pegadaian tidak hanya untuk kredit konsumtif, selain itu bisa digunakan sebagai salah satu upaya implementasi visi Pegadaian Singosari.
- 5.2.4. Bagi peneliti yang akan datang khususnya yang berkaitan dengan manajemen kredit agar lebih memilih lembaga keuangan syariah seperti Bank Syariah atau Pegadaian Syariah. Sebagai perbandingan manajemen kredit untuk menghasilkan laba.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Quran al-Karim

- Agustina, Eni, 2006. Efektifitas Kebijakan Kredit Sebagai Salah Satu Usaha Meningkatkan Rentabilitas (Studi Pada KUD Singasari Unit Simpan Pinjam), *Skripsi* UIN Malang.
- Antonio, M. Syafi'i, 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Cetakan Pertama, Penerbit Gema Insani, Jakarta.
- Anshori, G.Abdul, 2005. *Gadai Syariah di Indonesia*, Cetakan Pertama, Penerbit Gadjadara University Press, Yogyakarta.
- Djakfar, Muhamad, *Etika Bisnis dalam Persepektif Islam*, Cetakan Pertama, Penerbit UIN Press, Malang.
- Fahrudin, Ahmad HP, 2007. Pengendalian Piutang Usaha Guna Meningkatkan Profitabilitas Pada Koperasi Unit Desa (KUD) Gondanglegi, *Skripsi* UIN Malang.
- Firdaus, Rachmat dan Maya Ariyanti, 2009. Manajemen Perkreditan Bank Umum , Cetakan Keempat, Penerbit Alfabeta, Bandung.
- Hadi, M. Sholikul, 2003. *Pegadaian Syariah di Indonesia*, Penerbit UGM Press, Yogyakarta.
- Hafidhuddin, Didin dan Hendri Tanjung, 2003. *Manajemen Syariah dalam Praktik*, Cetakan Pertama, Penerbit Gema Insani Press, Jakarta.
- Harahap, Sofyan Syafii, 2006. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*, Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Kasmir, 2000. *Manajemen Perbankan*, Cetakan kedua, Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Indrianto, Nur dan Bambang Supomo. 1999. *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen*, Edisi Pertama. Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Moleong J, Lexy, 2006. *Metode Penelitian Kualitatif*, Cetakan Keduapuluh Dua, Penerbit PT Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Nigrum R, Yanik, 2006. Aplikasi Manajemen Kredit Terhadap Peningkatan Profitabilitas PT. BPR Hamindo Natamakmur Pare-Kediri, *Skripsi* UIN Malang.

- Pantouw, Ellen, 2008. *230+ Sumber Pinjaman untuk Usaha Anda*, Cetakan Pertama, Penerbit Gradien Mediatama, Jakarta.
- Rivai, Veitzhal dan Andria Permata Veitzhal, 2007. *Credit Management Handbook*, Penerbit Rajawali Press, Jakarta.
- Riyanto, Bambang, 1995. *Dasar-dasar Pembelian Perusahaan*, Penerbit Penerbit Bumi Aksara, Jakarta.
- Rusdin, 2006. *Pasar Modal (Teori, Masalah dan Kebijakan dalam Praktik)*, Penerbit ALFABETA, Bandung.
- Taswan, 2006. *Manajemen Perbankan (Konsep Teknik dan Aplikasi)*, Penerbit UPP STIM YKPN Yogyakarta, Yogyakarta.
- Triuwono, Iwan dan Moh. As'udi, 2001. *Akuntansi Syariah : Memformulasikan Konsep Laba dalam Konteks Zakat*. Edisi Pertama, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Sofia, Agha, 2008. *Solusi Pegadaian Apa dan Bagaimana*, Cetakan Pertama, Penerbit Maximalis, Bandung.
- Suhardjono, 2003. *Manajemen Perkeriditan Usaha Kecil dan Menengah*, Penerbit AMPYKPN, Yogyakarta.
- Supardi, 2005. *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, Penerbit UII Press, Yogyakarta.
- Syahatah, Husein, 2001. *Pokok-pokok Pikiran Akuntansi Islam*. Edisi Pertama, Cetakan Pertama, Penerbit Akbar Media Eka Sarana, Jakarta.
- BNI, 2007. *KUKM*. <http://www.bni.co.id/BeritaBNI/SiaranPers/>. 20 Desember 2009.
- BRI, 2007. *Kredit Usaha Rakyat (KUR)*.
<http://www.bri.co.id/JasaLayanan/Pinjaman.aspx>, 20 Desember 2009.
- Bukopin, 2007. *Kredit Usaha Mikro dan Kecil dengan Sumber Dana SUP-005*.
http://www.bukopin.co.id/ID/prod_simpanan_girobukopin.htm. 20 Desember 2009.
- Forum Indonesia, 2008. *Refleksi Menegakkan Akal Sehat, Adab Hutang Piutang*.
<http://www.wisatahati.com/modules>. 2 Maret 2009.

- Kompas, 2008. *Pegadaian, Andalan di Tengah Krisis*. <http://www.kompas.com/bisniskeuangan/ekonomi>. 13 Januari 2009.
- Majelis Ulama Indonesia, 2004. *Fatwa Majelis Ulama Indonesia No 1 Tahun 2004 Tentang Bunga (INTERSAT/FA'IDAH)*. http://www.mui.or.id/mui_in/download.php. 13 Januari 2009.
- Pegadaian Online, 2005. *Produk dan Layanan*. <http://www.pegadaian.co.id/>. 13 Januari 2009.
- Suryaonline, 2008. *Jelang Daftar Sekolah, Omzet Pegadaian Naik*. http://www.surya.co.id/web/index2.php?option=com_content. 13 Januari 2009.