

**ANALISIS PROSEDUR PEMBERIAN KREDIT PADA
PT. MANDALA MULTIFINANCE Tbk. DI MARISA
KABUPATEN POHUWATO**

OLEH :

HASMIYATI NGGOU

E21.19.100

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Ujian
Guna Memperoleh Gelar Sarjana



**PROGRAM SARJANA
UNIVERSITAS ICHSAN GORONTALO
GORONTALO
2020**

HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING

**ANALISIS PROSEDUR PEMBERIAN KREDIT PADA
PT. MANDALA MULTIFINANCE Tbk. DI MARISA
KABUPATEN POHUWATO**

OLEH :

HASMIYATI NGGOU

E21.19.100

SKRIPSI

Untuk memenuhi salah satu syarat ujian guna memperoleh gelar Sarjana
Dan telah disetujui Oleh Tim Pembimbing
Gorontalo, 17 Juli 2020

PEMBIMBING I



SULAIMAN, SE, MM
NIDN : 0910097402

PEMBIMBING II



HARIS HASAN, SE, MM
NIDN : 0908108407

HALAMAN PERSETUJUAN TIM PENGUJI

PENGARUH KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN PADA PELABUHAN BUMBULAN KECAMATAN PAGUAT KABUPATEN POHUWATO

Oleh :

HASIMYATI NGGOU
E21.19.100

Diperiksa Oleh Panitia Ujian Strata Satu (S1)
Universitas Ichsan Gorontalo

1. MUHAMMAD ANAS, SE, MM
2. TAMSIR, SE, MM
3. SRI DAYANI ISMAIL, SE, MM
4. SULAIMAN, SE, MM
5. HARIS HASAN, SE, MM

Mengetahui :

Dekan Fakultas Ekonomi

Dek. Ariawan, S.Psi, SE., MM
NIDN : 09 220575 02

Ketua Program Studi Manajemen

Eka Zulca Setiawan, SE., MM
NIDN : 09 220185 01

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Dengan ini menyatakan yang sebenar-benarnya bahwa :

1. Skripsi yang saya tulis ini adalah asli dan belum pernah diajukan guna mendapatkan gelar akademik (sarjana) baik di Universitas Ichsan Gorontalo maupun diperguruan tinggi lainnya.
2. Skripsi ini adalah murni gagasan, rumusan, dan skripsi saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan dari pembimbing yang telah ditetapkan.
3. Dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang telah dipublikasikan dari orang lain, kecuali secara tertulis dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Demikian pernyataan saya buat dengan sebenar-benarnya, apabila dikemudian hari ditemukan ketidak benaran dalam pernyataan di atas, maka saya bersedia menerima sanksi akademis berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh beserta sanksi lainnya berdasarkan norma yang telah berlaku di perguruan tinggi ini.

Gorontalo, 17 Juli 2020

Yang Membuat Pernyataan


**METERAI
 TEMPEL**
 6000
HASMIYATI NGGOU
E21.19.100

ABSTRAK

Hasmiyati Nggou, NIM : E2119100, mengangkat judul penelitian ilmiah “Analisis prosedur pemberian kredit pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa”. Tujuan penelitian adalah Untuk menganalisis penerapan prosedur pemberian kredit pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa.

Rata-rata skor dari 11 item pertanyaan terkait prosedur pemberian kredit pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato diperoleh nilai rata-rata dari 11 (sebelas) item pertanyaan/perntaan sebesar 204,91. Hal ini menggambarkan bahwa prosedur pemberian kredit pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato sudah berjalan efektif.

Di samping itu hasil penelitian menunjukkan prosedur pemberian kredit pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato sudah memenuhi semua prosedur yang diisyaratkan pihak PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato.

Kata Kunci : Prosedur pemberian kredit

ABSTRACT

Hasmiyati Nggou, NIM: E2119100 raised the title of scientific research "Analysis of credit granting procedures at PT. Mandala Multifinance Tbk. in Marisa ". The research objective was to analyze the application of the credit granting procedure at PT. Mandala Multifinance Tbk. in Marisa.

The average score of the 11 question items related to the credit granting procedure at PT. Mandala Multifinance Tbk. In Marisa, Pohuwato Regency, the average value of the 11 (eleven) questions / inquiries is 204.91. This illustrates that the procedure for granting credit at PT. Mandala Multifinance Tbk. in Marisa, Pohuwato Regency has been running effectively.

In addition, the results of the study indicate the procedure for granting credit to PT. Mandala Multifinance Tbk. in Marisa, Pohuwato Regency has fulfilled all the procedures required by PT. Mandala Multifinance Tbk. in Marisa, Pohuwato Regency.

Keywords : Credit granting procedures

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

**JANGAN PERNAH PUAS DENGAN APA YANG TELAH KITA RAIH
KARENA KEPUASAN AKAN MEMBUAT KEMUNDURAN DALAM SUATU
PENCAPAIAN**

PERSEMBAHAN

**GELAR SARANA YANG ANAKDA PEROLEH KUPERSEMBAHKAN
KEPADA IBUNDA (YANTI HAMSAH) DAN AYAHANDAKU (HASAN
NGGOU) YANG TERSAYANG YANG TELAH MENGCURAHKAN SEGALA
BENTUK KASIH SAYANG, TENAGA DAN WAKTU DEMI MENCAPAI
GELAR SARJANA YANG ANAKDA RAIH SERTA ADIK-ADIKKU YANG
TERCINTA YANG SENANTIASA MENDOAKAN DEMI KELANCARAN
KULIAHKU.**

KATA PENGANTAR

Tiada kata yang terindah kecuali mengucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT. yang senantiasa mencurahkan rahmat, taufit dan hidayat-Nya kepada penulis sehingga dapat merampungkan karya ilmiah dengan berjudul “**Analisis prosedur pemberian kredit pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa**”.

Penulis juga menyadari bahwa meskipun karya ilmiah ini telah dirampungkan, namun masih banyak kekurangan dan kekeliruan di dalamnya. Oleh karena itu, saran atau masukan dari semua pihak untuk kelengkapan proposal penelitian ini sangat diharapkan.

Sebagai anak yang berbakti kepada kedua orang tua, maka penulis dengan tulus mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada Ibunda dan Ayahandaku yang tersayang yang senantiasa mencurahkan segala daya dan upaya yang dimiliki demi biaya pendidikan anaknya. Begitu pula doanya yang tak pernah putus demi kesuksesan penulis.

Dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan rasa hormat dan ucapan terima kasih yang tulus kepada; Bapak Muhammad Ichsan Gaffar, SE, M.Si, selaku Ketua Yayasan Pengembangan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi Ichsan Gorontalo. Bapak DR. Abdul Gaffar La. Tjokke, M. Si, selaku Rektor Universitas Ichsan Gorontalo. Bapak DR. Ariawan, S. Psi, SE, MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Ichsan Gorontalo. Ibu Eka Zahra Solikahan, SE, MM, selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Ichsan Gorontalo. Bapak Sulaiman, SE, MM, selaku Pembimbing I dan Bapak Haris Hasan, SE, MM, selaku Pembimbing II. Pimpinan PT. Mandalafinance Tbk. Cabang Marisa Kabupaten Pohuwato. Teristimewa Kedua orang tua yang telah memberikan Motivasi, inspirasi dan doa yang tiada henti dengan tulus demi kesuksesan peneliti. Teman seperjuangan mahasiswa selama kuliah

baik Program Studi Manajemen maupun Akuntansi di Universitas Ichsan Pohuwato dan semua pihak yang turut berpartisipasi baik secara langsung maupun tidak langsung dalam merampungkan karya ilmiah penulis. Seluruh Staf dosen dan administrasi dilingkungan Universitas Ichsan Gorontalo yang tidak sempat penulis tulis namanya satu persatu.

Akhirnya penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak dan penulis menyadari atas segala kekurangan dan sangat mengharapkan saran dan kritikan dari pembaca yang sifatnya membangun demi kesempurnaan karya ilmiah yang peneliti rampungkan.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

Gorontalo, 17 Juli 2020

Hasmiati Nggou
E21.19.100

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
PERNYATAAN.....	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Maksud dan tujuan penelitian	4
1.3.1. Maksud penelitian.....	4
1.3.2. Tujuan penelitian	5
1.4. Manfaat penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
1.1. Pengertian Manajemen Keuangan	6
1.2. Pengertian Piutang	7
1.3. Jenis-Jenis Piutang	8
1.4. Tujuan dan Biaya Investasi pada Piutang Usaha	9
2.5. Mempengaruhi Besar Kecilnya Investasi Piutang	11
2.6. Kerangka Pikir	17
2.7. Hipotesis	18
BAB III METODE PENELITIAN	19

3.1. Obyek Penelitian.....	19
3.2. Teknik Pengumpulan Data.....	19
3.3. Jenis dan Sumber Data.....	20
3.4. Populasi.....	20
3.5. Sampel.....	21
3.6. Metode Analisis	21
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	23
4.1. Sejarah Singkat PT. Mandala Multifinance Tbk.....	23
4.2. Hasil Penelitian dan Pembahasan	26
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	35
5.1. Kesimpulan	35
5.2. Saran	35
DAFTAR PUSTAKA.....	36
LAMPIRAN.....	37

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1. Rentang Skala Skor Item Pertanyaan.....	28
Tabel 4.2. Pendapat Responden Tentang prosedur pemberian kredit pada Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato	PT. Mandala 28
Tabel 4.3. Tabulasi Rata-Rata Skor prosedur pemberian kredit pada Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato	PT. Mandala 33

DAFTAR GAMBAR

Gambar Kerangka Pemikiran.....	18
--------------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuisisioner	37
Lampiran 2. Tabulasi T. Responden Variabel Prosedur Pemberian Kredit..	39
Lampiran 3. Jadwal Penelitian.....	41
Lampiran 4. Hasil Test Tuernitin.....	42
Lampiran 4. Surat Izin Penelitian	44
Lampiran 5. Surat Balasan Penelitian.....	45
Lampiran 6. Surat Rekomendasi Bebas Plagiasi	46
Lampiran 7. Curriculum Vitae	47

BAB I

PENDAHULUAN

1.5. Latar Belakang Penelitian

Indonesia merupakan negara tingkat perkembangan ekonomi atau kebijakan politiknya sekarang mulai menyadari pentingnya pemasaran di samping kegiatan produksi. Pertumbuhan ekonomi negara-negara yang sedang berkembang termasuk Indonesia sangat tergantung kepada kemampuan mereka untuk mengembangkan suatu sistim yang dianggap efektif. Sistim atau metode yang dimaksud di sini adalah sistim secara menyeluruh di semua lini baik itu bidang produksi maupun bidang jasa termasuk jasa keuangan.

Salah satu ciri-ciri suatu daerah yang dapat dikatakan berkembang pesat jika terjadi peningkatan jumlah perusahaan secara drasris, baik yang bergerak di bidang produksi maupun jasa. Menghadapi kenyataan ini di mana tingkat persaingan semakin meningkat, maka salah satu sistim atau strategi yang dapat diterapkan untuk dapat berkembang dan bertahan adalah dengan sistim penjualan kredit (pemberian kredit) termasuk dalam bidang jasa.

Perusahaan yang menerapkan sistim penjualan kredit ini bukan berarti tidak ada masalah, bahkan kesalahan dalam mengelola akan menimbulkan risiko besar bagi perusahaan. Dalam hal ini, penerapan sistim penjualan kredit yang dilakukan oleh pihak pemasaran akan berdampak pada bidang keuangan perusahaan yang bersangkutan. Penjualan kredit (pemberian kredit) yang dilakukan akan menimbulkan piutang yang menjadi tugas utama dari pada manajer keuangan. Risiko utama akibat adanya penjualan kredit adalah biaya tagihan dan piutang yang tidak tertagih, termasuk dalam hal ini PT. Mandala Multifinance Tbk. yang menerapkan penjualan dengan sistim kredit (pemberian kredit).

Untuk mengoptimalkan perputaran piutang yang ada, maka pihak PT. Mandala Multifinance Tbk. Di Marisa selayaknya memaksimalkan kriteria penilaian pemberian kredit (5C) yang meliputi : a. *Character*, menunjukkan kemungkinan atau probabilitas dari para nasabah untuk secara jujur berusaha untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya. Faktor ini adalah sangat penting, karena setiap transaksi kredit mengandung kesanggupan untuk membayar. b. *Capacity*, ialah mendapat subjektif mengenai kemampuan dari nasabah. Hal ini diukur dengan *record* di waktu yang lalu, dilengkapi dengan observasi fisik pada pabrik atau *took* dari nasabah. c. *Capital*, diukur oleh posisi financial perusahaan secara umum. d. *Colleteral*, dicerminkan oleh nasabah yang diikatkan atau dijadikan jaminan bagi keamanan kredit yang diberikan kepada langganan tersebut. e. *Condition*, menunjukkan *impact* (pengaruh langsung) dari trend ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang biasa atau perkembangan khusus dalam suatu bidang ekonomi, tetapi yang mungkin mempunyai efek terhadap kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajibannya.

Piutang usaha memiliki risiko keterlambatan perputaran piutang dari target yang telah ditetapkan sehingga berdampak terhadap kegiatan operasional dan bahkan risiko terburuk adalah piutang tak tertagih yang jelas merugikan perusahaan secara langsung. Risiko kerugian yang bakal timbul melalui piutang adalah memberikan sinyal bagi manajer keuangan bahwa elemen piutang memerlukan pengelolaan yang serius.

Mengukur keberhasilan suatu kegiatan merupakan suatu proses manajemen. Manajemen merupakan usaha-usaha yang dilakukan oleh individu atau kelompok untuk mencapai tujuan tertentu termasuk dalam hal ini usaha yang bergerak di bidang jasa keuangan dalam bentuk pemberian kredit.

Tugas utama manajer keuangan adalah; mencari dana, memelihara aset dan mengalokasikan dana yang tersedia. Agar perusahaan dapat berfungsi dengan baik dan mampu mencapai tujuannya, maka perusahaan harus mampu bekerja secara efektif dan

efisien. Permasalahan utama bagi PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa dalam menjalankan kegiatannya dalam bentuk pemberian kredit adalah perputaran piutang usaha atau pinjaman bagi para nasabahnya belum berjalan sesuai dengan target yang ditetapkan. Untuk mencapai target yang ditetapkan, maka pihak perusahaan menetapkan prosedur bagi calon nasabah yang akan melakukan pinjaman. Bagi PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa menetapkan beberapa prosedur bagi nasabahnya yang akan melakukan pinjaman, yaitu; a. *Character*, menunjukkan kemungkinan atau probabilitas dari para nasabah untuk secara jujur berusaha untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya. Faktor ini adalah sangat penting, karena setiap transaksi kredit mengandung kesanggupan untuk membayar. b. *Capacity*, ialah mendapat subjektif mengenai kemampuan dari nasabah. Hal ini diukur dengan *record* di waktu yang lalu, dilengkapi dengan observasi fisik pada pabrik atau *took* dari nasabah. c. *Capital*, diukur oleh posisi financial perusahaan secara umum. d. *Colleteral*, dicerminkan oleh nasabah yang diikatkan atau dijadikan jaminan bagi keamanan kredit yang diberikan kepada langganan tersebut. e. *Condition*, menunjukkan *impact* (pengaruh langsung) dari trend ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang biasa atau perkembangan khusus dalam suatu bidang ekonomi, tetapi yang mungkin mempunyai efek terhadap kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajibannya. Selain kriteria tersebut pihak PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa menetapkan prosedur tambahan, yakni; (1) pemohon harus sepengetahuan suami istri, (2) foto copy KTP suami istri, (3) foto copy kartu keluarga, (4) memiliki tempat tinggal yang tetap, (5) memiliki surat kendaraan beroda dua (sepeda motor) berupa BPKB, (6) memiliki usaha yang jelas dan atau jaminan yang kuat, (7) pemohon yang belum berkeluarga harus dilibatkan orang tua.

Bertitik tolak dari latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka penulis mengangkat judul skripsi “**Analisis prosedur pemberian kredit pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa**”.

1.6. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di kemukakan sebelumnya, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana penerapan prosedur pemberian kredit pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa.

1.7. Maksud dan Tujuan Penelitian

1.7.1. Maksud Penelitian

Maksud penelitian yang dilakukan pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa adalah untuk mengumpulkan data-data yang dibutuhkan dalam penyusunan penelitian yakni prosedur pemberian kredit.

1.7.2. Tujuan Penelitian

Bertitik tolak dari rumusan masalah yang ada, maka yang menjadi tujuan penelitian adalah Untuk menganalisis penerapan prosedur pemberian kredit pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa.

1.8. Manfaat Penelitian

Beberapa manfaat yang dapat dipetik dengan dilakukannya penelitian pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa adalah sebagai berikut :

1. Bagi praktisi; Hasil penelitian dapat menjadi masukan bagi PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa untuk lebih meningkatkan efektivitas penerapan prosedur pemberian kredit.
2. Bagi akademisi; Hasil penelitian dapat bermanfaat sebagai literatur bagi para akademisi.
3. Bagi peneliti; Hasil penelitian dapat menjadi acuan bagi peneliti selanjutnya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengertian Manajemen Keuangan

Perkembangan ilmu pengetahuan di bidang manajemen keuangan terus meningkat, hal ini ditandai dengan semakin kompleksnya kegiatan para manajer keuangan suatu perusahaan baik dilihat dari kegiatan mencari dana, pengelolaan dana sampai ke kegiatan pengalokasian dana secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan perusahaan.

Muslich (2003 : 1), mengungkapkan bahwa secara keseluruhan ilmu manajemen keuangan telah muncul dari suatu studi yang bersifat deskriptif tentang pendekatan pengelolaan keuangan operasional perusahaan ke arah konsepsi teoritis perubahan dalam lingkungan yang dinamis dan dalam kondisi yang penuh ketidak pastian. Untuk mengenal lebih jauh tentang manajemen keuangan, maka perlu diketahui apa sebenarnya manajemen keuangan itu.

Susan Irawati (2006 : 1), mendefinisikan bahwa manajemen keuangan adalah suatu proses dalam pengaturan aktivitas atau kegiatan-kegiatan keuangan dalam suatu organisasi, di mana di dalamnya termasuk kegiatan planning, analisis, dan pengendalian terhadap kegiatan keuangan yang biasanya dilakukan oleh manajer keuangan. Obyek kegiatan utama manajer keuangan adalah laporan keuangan perusahaan.

Sedangkan Agnes Sawir (2001 : 2), memberikan gambaran bahwa laporan keuangan merupakan media yang dapat dipakai untuk meneliti kondisi kesehatan perusahaan yang terdiri dari neraca, perhitungan laba rugi, ikhtisar laba ditahan, dan laporan posisi keuangan. Pengertian lain laporan keuangan yang dimaksud adalah hasil akhir proses akuntansi.

Pengertian lain manajemen keuangan menurut Susan Irawati (2006 : 1), adalah sebagai aktivitas atau kejadian perusahaan yang berhubungan dengan upaya untuk mendapatkan dana

perusahaan dengan meminimumkan biaya serta upaya penggunaan dan pengalokasian dana tersebut secara efisien dalam memaksimalkan nilai perusahaan, yaitu harga di mana calon pembeli siap atau bersedia membayarnya jika suatu perusahaan menjualnya.

Martono dan D. Agus Marjito (2004 : 4), mendefinisikan manajemen keuangan (*Finacial Management*), merupakan segala aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan bagaimana memperoleh dana, menggunakan dana, dan mengelola asset, mendanai asset untuk mencapai tujuan perusahaan.

2.2. Pengertian Piutang

Setiap pengambilan kebijakan atau keputusan mengenai penjualan atau pemberian kredit, perusahaan perlu memperhitungkan dengan cermat hal-hal yang menyangkut perkiraan penerimaan di masa yang akan datang.

Menurut Abdul Halim (2001 : 119), bahwa piutang adalah aktiva yang menunjukkan jumlah tagihan yang dimiliki oleh perusahaan sebagai hasil dari penjualan barang atau jasa di dalam kegiatan sistem akuntansi usahanya.

Sedangkan Niswonger (1997 : 352), mengemukakan definisi piutang (*Receivable*) adalah meliputi semua tagihan dalam bentuk uang terhadap perorangan, badan usaha, dan atau pihak tertagih lainnya.

Sedangkan Bambang Riyanto (1995 : 85), mengartikan piutang (*Receivable*) merupakan elemen modal kerja yang juga dalam keadaan berputar secara terus menerus dalam rantai perputaran modal kerja.

Dalam keadaan yang normal dan di mana penjualan pada umumnya dilakukan dengan kredit, piutang mempunyai tingkat likuiditas yang lebih tinggi dari persediaan barang dagangan (*Inventory*), karena perputaran piutang ke kas membutuhkan waktu satu langkah saja, sedangkan persediaan barang dagangan (*Inventory*) memerlukan waktu dua langkah.

Dari beberapa pendapat ahli di atas, maka dapat disimpulkan, bahwa piutang merupakan hak untuk menerima sejumlah kas, barang dan jasa di masa yang akan datang atau yang telah menjadi kesepakatan dan di dalamnya terkandung kewajiban risiko.

2.3. Jenis-jenis Piutang

Piutang timbul apabila perusahaan (seseorang) menjual barang atau jasa kepada perusahaan lain (orang lain) secara kredit. Piutang merupakan hak pemilik piutang untuk menagih kepada pembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi penjualan secara kredit.

Dalam praktek dikenal dua jenis piutang lancar sebagai berikut :

1. Piutang dagang

Yaitu, jumlah uang yang harus dibayar oleh pembeli kepada perusahaan. Piutang dagang pada umumnya berjangka waktu kurang dari satu tahun. Oleh karena itu piutang dalam neraca dilaporkan sebagai aktiva lancar. Piutang dagang harus dibedakan dari piutang wesel ataupun piutang pendapatan (pendapatan yang masih akan diterima) dan dari aktiva lain yang tidak timbul dari penjualan sehari-hari, karena piutang dagang berkaitan erat dengan operasi perusahaan yang utama. Selain itu jumlah rupiah yang dimasukkan sebagai piutang dagang harus dapat ditagih dalam jangka waktu normal yang tercermin dalam termin penjualan yang ditetapkan perusahaan.

2. Piutang Wesel

Lebih normal bila dibandingkan dengan piutang dagang. Debitur (pihak yang harus membayar) dalam piutang wesel membuat suatu janji tertulis kepada kreditur untuk membayar sejumlah uang yang tercantum dalam surat janji tersebut pada waktu tertentu di masa yang akan datang. Jangka waktu wesel bias bermacam-macam, tetapi pada umumnya paling sedikit enam puluh hari.

Dari uraian dua jenis piutang di atas, maka jelas bahwa piutang dagang berbeda dengan piutang wesel. Piutang dagang adalah sejumlah uang yang harus dibayar oleh pembeli kepada perusahaan disebabkan karena adanya pembelian dengan sistim kredit. Sedangkan piutang wesel lebih formal dibandingkan dengan piutang dagang di mana pihak debitur membuat suatu janji tertulis kepada kreditur untuk membayar sejumlah uang sebagaimana yang tercantum dalam surat perjanjian tersebut.

2.4. Tujuan dan Biaya Investasi pada Piutang Usaha

Menurut John J. Hampton ada tiga tujuan utama investasi pada piutang usaha, adalah sebagai berikut :

1. Untuk meningkatkan penjualan (*to achieve growth in sales*)

Jika penjualan biasa dilakukan secara kredit, maka jumlah penjualan yang biasa dicapai bias lebih besar jika dibandingkan dengan penjualan secara tunai. Dalam keadaan tertentu suatu perusahaan “terpaksa” menjual barang hasil produksinya secara kredit disebabkan oleh karena harga barang tersebut relative tinggi, sehingga jumlah pembeli secara tunai sangat terbatas. Di samping itu karena kedudukan perusahaan di semua distribusi, seperti pabrik atau pedagang besar, maka penjualan sebagian besar dilakukan secara kredit. Begitu pula karena konsumen akhir pendapatannya masih relative kecil, sehingga tidak memungkinkan untuk melakukan pembelian secara tunai. Di sisi lain kebutuhan akan barang dan jasa yang bersangkutan sudah mendesak, sedangkan pihak penjual (produsen) bersedia menjual barang dan jasa yang mereka miliki secara kredit.

2. Untuk meningkatkan laba (*to increase profits*)

Meningkatkan penjualan melalui sistim penjualan kredit secara langsung akan meningkatkan volume penjualan secara fisik (*sales quantity*) dan penjualan dalam uang (*sales revenue*). Jika penjualan setiap unit menghasilkan laba kotor (*gross profit margin*), maka semakin tinggi kuantitas akan mendorong peningkatan *gross profit* dan *net profit* selama periode tertentu.

3. Untuk menghadapi persaingan (*to meet competition*)

Sebagai strategi bertahan, kalau competitor menjual barang atau jasanya secara kredit, maka pihak perusahaan juga terpaksa melakukan penjualan secara kredit. Hal ini dilakukan dengan harapan pelanggan atau konsumen tidak kepada pesaing yang dapat memberikan syarat penjualan yang lebih menarik dan ringan, terutama bagi pelanggan atau konsumen yang tergolong ekonomi menengah ke bawah. Untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan, maka salah satu cara yang dilakukan oleh penjual atau produsen ialah merumuskan berbagai cara penjualan dan syarat pembayaran. Memperhatikan ke tiga tujuan tersebut, maka tujuan akhir dari penjualan dengan sistim kredit adalah untuk lebih meningkatkan laba perusahaan.

2.5. Mempengaruhi besar Kecilnya Investasi Piutang

Piutang sebagai investasi akan memberikan manfaat tertentu bagi perusahaan, di samping menimbulkan berbagai beban biaya, sehingga timbul masalah yang harus dipecahkan adalah apakah nilai manfaat yang diperoleh melebihi beban yang ditimbulkan.

Dalam piutang, ada beberapa faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi antara lain :

1. Volume penjualan

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan, maka akan semakin memperbesar volume penjualan, dengan demikian investasi perusahaan dalam bentuk piutang semakin besar.

2. Syarat pembayaran penjualan kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat ataupun lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti bahwa perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit dari pada pertimbangan profitabilitas. Syarat yang ketat misalnya, dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang besar pada pembayaran piutang yang terlambat.

2. Ketentuan tentang pembatasan kredit

Dalam penjualan kredit, perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafond bagi kredit yang diberikan kepada para nasabahnya. Makin tinggi plafond yang ditetapkan bagi masing-masing nasabah, berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam bentuk piutang. Demikian pula ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit, makin selektif para nasabah yang dapat diberi kesempatan untuk mendapatkan kredit akan semakin kecil jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian, maka pembatasan kredit di sini bersifat baik kuantitatif maupun kualitatif.

3. Kebijakan dalam pengumpulan piutang

Pengaruh utama terhadap piutang perusahaan adalah kondisi ekonomi, penetapan harga pokok, kualitas produk, dan kebijakan kredit perusahaan. Seluruh faktor yang berpengaruh tersebut tidak dapat dikendalikan oleh manajer keuangan, kecuali kebijakan peminjaman perusahaan. Seperti halnya aktiva lancar lainnya, manajer dapat membedakan tingkatan piutang untuk mengikuti timbal balik antara laba dan risiko yang bakal terjadi. Menurunkan standar kredit, mungkin akan meningkatkan volume penjualan dan laba perusahaan. Namun satu hal yang perlu diketahui, bahwa di dalam

investasi dalam bentuk piutang terdapat biaya yang merupakan pendapatan bagi perusahaan dan sebaliknya tingkat risiko meningkat dalam bentuk piutang tak tertagih.

Variable-variabel kebijakan yang dipertimbangkan mencakup kualitas perdagangan yang diterapkan, jangka waktu periode kredit, diskonto kas (jika ada) untuk pembayaran lebih awal, dan penagihan oleh perusahaan.

4. Kebiasaan membayar dari para nasabah

Ada sebagian nasabah yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan *Cash Discount*, dan ada sebagian yang tidak menggunakan kesempatan tersebut. Perbedaan cara pembayaran ini tergantung kepada cara penilaian mereka (para nasabah) terhadap metode mana yang lebih menguntungkan antara alternative tersebut. Abila perusahaan telah menetapkan syarat pembayaran 2/10 n/30, para nasabah diperhadapkan pada dua alternatif, yaitu apakah mereka akan membayar pada hari ke-10 atau hari ke-30 sesudah barang diterima.

Alternatif pertama ialah, apabila mereka (para nasabah) membayar pada hari ke-30, yang berarti bahwa mereka membelanjai pembelian sepenuhnya dengan kredit penjual (kredit leverensi).

Alternative kedua ialah, kalau mereka membayar pada hari ke-10 dengan mendapatkan *Cash Discount* sebesar 2%. Kebiasaan para nasabah untuk membayar dalam *Cash Discount Period* atau sesudahnya akan mempunyai efek terhadap besarnya investasi dalam piutang. Apabila sebagian besar nasabah membayar dalam waktu selama *Discount Period*, maka dana yang tertanam dalam piutang akan lebih cepat bebas, yang berarti investasi dalam piutang semakin kecil.

Seperti halnya pada persediaan barang dagangan (*Inventory*), dalam piutang pun mengenal pula pengertian persediaan minimal, yaitu “Persediaan Besi Distribusi” atau Persediaan Inti Debitur”. Persediaan Besi Debitur adalah piutang yang secara terus-

menerus dan selalu tertanam dalam perusahaan sebagai akibat dari adanya jangka waktu kredit yang diberikan kepada para pelanggan atau debitur.

Dengan kata lain dapat dikatakan, bahwa persediaan inti debitur adalah jumlah minimal dari dana yang diberikan sebagai kredit penjual untuk mempertahankan kredit *sales* yang normal, dan jumlah ini merupakan inti permanent dari kebutuhan yang diinvestasikan dalam piutang.

Pada umumnya pihak kreditur (bank atau perusahaan) mengadakan penilaian risiko kredit yaitu dengan memperhatikan 5 (lima) C berikut :

1. *Character*, menunjukkan kemungkinan atau probabilitas dari para nasabah untuk secara jujur berusaha untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya. Faktor ini adalah sangat penting, karena setiap transaksi kredit mengandung kesanggupan untuk membayar.
2. *Capacity*, ialah mendapat subjektif mengenai kemampuan dari nasabah. Hal ini diukur dengan *record* di waktu yang lalu, dilengkapi dengan observasi fisik pada pabrik atau *took* dari nasabah.
3. *Capital*, diukur oleh posisi financial perusahaan secara umum.
4. *Collateral*, dicerminkan oleh nasabah yang diikatkan atau dijadikan jaminan bagi keamanan kredit yang diberikan kepada langganan tersebut.
5. *Condition*, menunjukkan *impact* (pengaruh langsung) dari trend ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang biasa atau perkembangan khusus dalam suatu bidang ekonomi, tetapi yang mungkin mempunyai efek terhadap kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajibannya.

Setelah diuraikan berbagai factor yang harus diperhatikan dalam risiko kredit, maka selanjutnya perlu bagi perusahaan untuk mengambil langkah-langkah tetap di dalam usaha

untuk memperkecil risiko tidak terbayarnya piutang dengan mengadakan penjarangan atau seleksi terhadap para nasabah atau debitur.

Adapun langkah-langkah yang perlu untuk menjaring para nasabah dalam rangka usaha preventif untuk memperkecil risiko tertunda atau tidak terkumpulnya piutang yang tidak diharapkan adalah sebagai berikut :

- a. Peraturan besarnya risiko yang akan ditanggung oleh perusahaan.

Terutama dalam hubungan ini haruslah berusaha terlebih dahulu menentukan batas risiko yang ditanggung oleh perusahaan, yang akan disediakan sebagai cadangan piutang. Misalnya, risiko yang akan ditanggung ternyata sebanyak 10% dari jumlah piutang tidak terbayar. Hal ini tidak dianggap tidak merugikan. Ketentuan persentase ini perlu dibandingkan dengan keuntungan yang diharapkan akan diterima dengan adanya penjualan kredit tersebut.

- b. Penyelidikan tentang kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya.

Dalam rangka usaha untuk dapat mengadakan klarifikasi daripada nasabah, termasuk golongan risiko 5%, 10%, 15% atau lebih, perlu bagi perusahaan mengadakan penyelidikan mengenai kemampuan perusahaan tersebut untuk memenuhi finansialnya. Penyelidikan kemampuan mengenai sifat atau watak dari nasabah, apabila mereka mempunyai kebiasaan dan kesediaan untuk selalu memenuhi kewajibannya, maka perlu dipertimbangkan terutama mengenai likuiditas dan rentabilitasnya. di samping itu perlu pula dipertimbangkan tentang soliditasnya; yaitu menyangkut kepercayaan pihak luar terhadap perusahaan. Soliditas ini dapat dibedakan dalam tiga (3) jenis, yaitu :

1. Soliditas Komersial, yaitu tingkat kepercayaan pihak luar yang diberikan kepada perusahaan tersebut sebagai akibat dari kejujuran pimpinan perusahaan

untuk selalu memenuhi janji-janji dan kewajibannya senantiasa tepat pada waktunya.

2. Soliditas Finansial, yaitu kepercayaan yang diberikan oleh pihak luar kepada perusahaan tersebut yang timbul sebagai akibat dari terdapatnya modal kerja yang cukup di dalam perusahaan tersebut, sehingga diharapkan perusahaan tersebut akan dapat memenuhi kewajiban financial tepat pada waktunya.
 3. Soliditas Moril, yaitu kepercayaan yang diberikan oleh pihak luar kepada perusahaan tersebut yang timbul akibat dari sifat-sifat dan moril yang baik dari pimpinan perusahaan.
- c. Mengadakan klasifikasi dari para nasabah berdasarkan risiko pembayarannya.

Setelah mengadakan penyelidikan mengenai kemampuan dan keadaan perusahaan, sifat, kebiasaan, dan moril dari pimpinan perusahaan, maka kita dapat mengadakan klasifikasi para nasabah berdasarkan risiko tidak memenuhi kewajiban tepat waktu, sehingga terdapat golongan-golongan risiko, yaitu 5%, 10%, 15% atau lebih.

- d. Mengadakan seleksi terhadap nasabah.

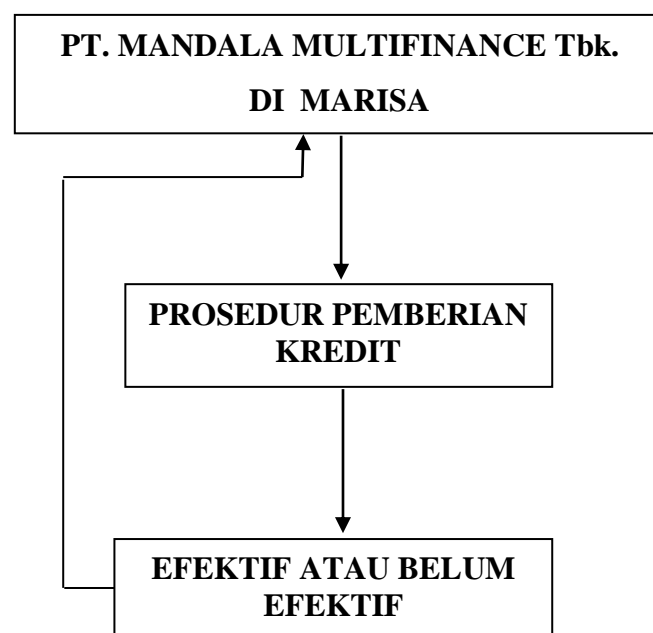
Berdasarkan penggolongan tersebut di atas, maka perusahaan dapat memutuskan untuk tidak memberikan kredit penjual atau memperberat syarat pembayaran kepada para nasabah yang termasuk golongan risiko yang lebih dari 10%. Dengan demikian, maka kredit penjualan hanya diberikan kepada nasabah dari golongan risiko di bawah 10%.

2.6. Kerangka Pikir

Pemberian kredit oleh PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa mensyaratkan beberapa prosedur di antaranya; (1) Pemohon harus sepengetahuan suami istri, (2) Foto copy KTP suami istri, (3) Foto copy Kartu Keluarga (4) BPKB Kendaraan, (4) Memiliki usaha

yang jelas dan atau jaminan yang kuat, (5) Pemohon yang belum berkeluarga harus dilibatkan orang tua dan kriteria 5 (lima) C yaitu ; (6) *Character*, menunjukkan kemungkinan atau probabilitas dari para nasabah untuk secara jujur berusaha untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya. Faktor ini adalah sangat penting, karena setiap transaksi kredit mengandung kesanggupan untuk membayar. (7) *Capacity*, ialah pendapat subjektif mengenai kemampuan dari nasabah. Hal ini diukur dengan *record* di waktu yang lalu, dilengkapi dengan observasi fisik pada pabrik atau *took* dari nasabah. (8) *Capital*, diukur oleh posisi financial perusahaan secara umum. (9) *Collateral*, dicerminkan oleh nasabah yang diikatkan atau dijadikan jaminan bagi keamanan kredit yang diberikan kepada langganan tersebut. (10) *Condition*, menunjukkan *impact* (pengaruh langsung) dari trend ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang biasa atau perkembangan khusus dalam suatu bidang ekonomi, tetapi yang mungkin mempunyai efek terhadap kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajibannya.

Gambar Kerangka Pemikiran



2.7. Hipotesis

Bertolak dari rumusan masalah yang telah diuraikan, maka hipotesis penelitian ini adalah “Penerapan prosedur pemberian kredit pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa belum berjalan efektif”.

BAB III

OBYEK DAN METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Obyek Penelitian

Adapun yang menjadi obyek penelitian pada penulisan karya ilmiah ini adalah “Prosedur pemberian kredit pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa” dan penelitian diperkirakan memakan waktu sekitar tiga (3) bulan.

3.2. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis mengumpulkan data-data dengan cara sebagai berikut :

a. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian kepustakaan dilakukan dengan cara mengumpulkan literatur-literatur yang ada hubungannya dengan masalah yang diteliti.

b. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian lapangan dilakukan diperoleh dari lokasi penelitian dengan cara sebagai berikut :

1. Interview, yaitu pengumpulan data yang dilakukan cara melakukan wawancara langsung dengan pimpinan, karyawan dan atau nasabah PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa yang mengetahui tentang pokok permasalahan yang diteliti.
2. Dokumentasi, yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan mengumpulkan dokumen-dokumen yang ada hubungannya dengan masalah yang diteliti.
3. Kuisioner, yaitu teknik pengumpulan data dengan cara menyebarkan angket yang berisi daftar pertanyaan atau pernyataan tentang indikator-indikator permasalahan yang diteliti untuk ditanggapi atau dijawab oleh responden.

3.3. Jenis dan Sumber Data

1. Data primer, yaitu data yang bersumber dari obyek penelitian yang akan dianalisis dan disimpulkan
2. Data sekunder, yaitu data berupa literatur-literatur yang dapat mendukung dalam menganalisis data primer.

3.4. Populasi

Pengertian populasi menurut Sugiyono (2007 : 61) bahwa populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas : obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.

Populasi yang dimaksud pada penelitian ini adalah pengurus dan nasabah PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa. Adapun total karyawan sebanyak 34 orang sedangkan nasabah PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa 2.600.000 orang.

3.5. Sampel

Penentuan ukuran sampel dalam penelitian dapat dilakukan berdasarkan beberapa cara. Roscoe dalam bukunya yang berjudul *Research Methods For Business* 1982 dalam Sugiyono (2011 : 90 - 91) memberikan saran-saran tentang ukuran sampel untuk penelitian seperti berikut ini :

1. Ukuran sampel yang layak dalam penelitian adalah antara 30 s/ 500.
2. Bila sampel dibagi dalam kategori (misalnya ; pria-wanita, pegawai negeri-swasta dll) maka jumlah anggota sampel setiap kategori minimal 30.
3. Bila dalam penelitian akan melakukan analisis dengan multivariate (korelasi atau regresi berganda misalnya), maka jumlah anggota sampel minimal 10 kali dari jumlah variabel yang diteliti. Misalnya variabel penelitiannya ada 5 (independen + dependen), maka jumlah anggota sampel = $10 \times 5 = 50$.

4. Untuk penelitian eksperimen dan kelompok kontrol, maka jumlah anggota sampel masing-masing antara 10 s/d 20.

Berdasarkan pendapat di atas, maka penulis menentukan sampel sebanyak 50 orang meliputi nasabah dan karyawan PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa dengan mengacu pada point pertama yaitu ukuran sampel yang layak dalam penelitian adalah antara 30 sampai dengan 500.

3.6. Metode Analisis

Untuk memecahkan permasalahan, maka metode analisis yang digunakan adalah Skala Liker. Skala Likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok tentang kejadian atau gejala sosial. Dalam penelitian gejala sosial ini telah ditetapkan secara spesipik oleh peneliti, diebut variabel penelitian.

Melalui Skala Likert, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Indikator variabel tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrument yang dapat berupa pernyataan atau pertanyaan (Sugiyono, 2012).

Alternatif pilihan pada setiap pernyataan dan pertanyaan diberi skor :

- | | | |
|--|-------------|-----|
| 1. Sangat setuju/selalu/sangat besar/sangat baik dll | diberi skor | = 5 |
| 2. Setuju/sering/besar/baik dll. | diberi skor | = 4 |
| 3. Ragu-ragu/kadang-kadang/cukup besar/cukup baik | diberi skor | = 3 |
| 2. Kurang setuju/jarang/kurang baik | diberi skor | = 2 |
| 1. Tidak setuju/tidak pernah/sangat kecil/tidak baik | diberi skor | = 1 |

Interpretasi tingkat efektivitas prosedur pemberian kredit untuk setipa item pertanyaan mengacu pada pendapat Riduwan (2010 : 86) dengan formulasi berikut :

$$\text{Jumlah skor tertinggi} = 5 \times 50 = 250$$

$$\text{Jumlah skor terendah} = 1 \times 50 = 50$$

Kelompok tanggapan responden merupakan standar penarikan kesimpulan hasil penelitian, dalam hal ini apakah apakah penerapan prosedur pemberian kredit yang ditetapkan oleh PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa sudah efektif atau belum.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Sejarah Singkat PT. Mandala Multifinance Tbk.

Mandala Multifinance Tbk (MFIN) didirikan 13 Agustus 1983 dengan nama PT. Vidya Cipta Leasing Corporation dan mulai beroperasi secara komersial pada tahun 1984. Kantor pusat Mandala Multifinance berlokasi di Jalan Menteng Raya No. 24AB, Jakarta Pusat dan memiliki 236 jaringan kantor pelayanan yang beroperasi di 27 provinsi di Indonesia. MFIN beberapa kali melakukan perubahan nama, antara lain :

1. PT. Vidya Cipta Leasing Corporation, 13 Agustus 1983.
2. PT. Lautan Berlian Leasing, tahun 1990.
3. PT. Gracia Dinamika Multifinance, tahun 1996.
4. PT. Mandala Multifinance, tahun 1997.

Induk usaha MFIN adalah PT. Jayamandiri Gemasejati, sedangkan induk usaha terakhir adalah PT. Lautan Teduh. Pemegang saham yang memiliki 5% atau lebih saham Mandala Multifinance, antara lain PT. Jayamandiri Gemasejati (pengendali) (70, 42%) dan Alex Hendrawan (Komisaris) (5, 05%).

Berdasarkan Anggaran Dasar Perusahaan, ruang lingkup kegiatan usaha MFIN adalah bergerak di bidang pembiayaan yang meliputi sewa guna usaha, kartu kredit, anjak piutang, dan pembiayaan konsumen. Kegiatan utama yang dijalankan Mandala Multifinance saat ini adalah bidang pembiayaan konsumen dengan fokus pada pembiayaan sepeda motor.

Pada tanggal 23 Agustus 2005, MFIN memperoleh pernyataan efektif dari Bapepam LK untuk melakukan Penawaran Umum Perdana Saham MFIN (IPO) kepada masyarakat sebanyak 325.000.000 dengan nilai nominal Rp100,- persaham dengan harga penawaran

Rp.195,- persaham. Saham saham tersebut dicatatkan pada Bursa Efek Indonesia (BEI) pada tanggal 06 September 2005.

PT. Mandala Multifinance Perusahaan, didirikan dengan nama PT. Vidya Cipta Leasing Corporation berdasarkan akta Notaris Joenoes Enoeng Maogiman, S.H., No. 147 tanggal 13 Agustus 1983. Akta pendirian tersebut disahkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia dengan Surat Keputusan No. C26783. HT. 01. 01. TH. 83 tanggal 15 Oktober 1983 dan telah didaftarkan dalam buku register pada Kantor Pengadilan Negeri Jakarta Pusat di bawah No. 4074 1983 tertanggal 21 Oktober 1983 serta telah diumumkan dalam Lembaran Berita Negara Republik Indonesia No. 63 tanggal 8 Agustus 1989, Tambahan Berita Negara No. 1526. Pada tahun 1990, nama Perusahaan diubah menjadi PT. Lautan Berlian Leasing, yang kemudian di ubah lagi menjadi PT. Gracia Dinamika Multifinance pada tahun 1996. Selanjutnya, sesuai dengan akta Notaris H. Asmawel Amin, S.H., No. 155 tanggal 31 Januari 1997, Perusahaan melakukan perubahan nama menjadi PT. Mandala Multifinance, yang telah disahkan oleh Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia dengan Surat Keputusan No. C2-1845. HT. 01. 04. TH. 97 tanggal 17 Maret 1997. Pada tahun 2005, Anggaran Dasar Perusahaan mengalami perubahan dengan akta No. 34 tanggal 28 April 2005 yang di buat dihadapan Notaris Leolin Jayayanti, S.H. sehubungan dengan rencana penawaran umum saham Perusahaan kepada masyarakat, peningkatan modal dasar dan modal ditempatkan, perubahan nilai nominal saham menjadi Rp. 100 persaham serta perubahan nama Perusahaan menjadi PT. Mandala Multifinance Tbk. Akta perubahan tersebut telah mendapatkan pengesahan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia dengan Surat Keputusan No. C-13165. HT. 01. 04. TH. 2005 tanggal 16 Mei 2005.

Anggaran dasar Perusahaan telah mengalami beberapa kali perubahan, terakhir dengan akta Notaris Leolin Jayayanti, S.H., No. 28 tanggal 19 Mei 2006 sehubungan dengan

penambahan bidang usaha Perusahaan dengan pembiayaan konsumen berdasarkan prinsip syariah. Akta perubahan tersebut telah mendapatkan pengesahan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia dengan Surat Keputusan No. C20161. HT. 01. 04. TH. 200 6 tanggal 10 Juli 2006. Perusahaan memperoleh izin usaha sebagai perusahaan pembiayaan dari Menteri Keuangan dalam Surat Keputusan No. 323 KMK. 017 1997 tanggal 21 Juli 1997, yang merupakan perubahan Keputusan Menteri Keuangan No. KEP 002 KM. 11 1984 tanggal 6 Januari 1984 tentang Pemberian Izin Usaha Leasing kepada PT. Mandala Multifinance dahulu PT. Vidya Cipta Leasing Corporation yang telah diperpanjang terakhir dengan Keputusan Menteri Keuangan No. KEP 133 KM. 13 1988 tanggal 18 Juli 1988. Dengan diperolehnya izin tersebut maka Perusahaan, sebagai perusahaan pembiayaan, dapat melakukan kegiatan dalam bidang sewa guna usaha, anjak piutang, usaha kartu kredit dan pembiayaan konsumen. Pada saat ini, Perusahaan bergerak dalam bidang pembiayaan konsumen. Perusahaan berdomisili di Jalan Cideng Barat No. 47A, Jakarta dan memiliki 91 jaringan kantor pelayanan yang beroperasi di 22 propinsi di Indonesia.

Untuk cabang Marisa pimpinan pertama Mandala Cabang Marisa Muhammad Safaat. PT. Mandala Multifinace Tbk. Cabang Marisa pada tanggal 1 Maret tahun 2010 dan saat itu jumlah karyawan adalah 17 orang dengan jumlah nasabah pada saat itu sebanyak 672 orang. Pada tahun 2010 perusahaan yang bergerak di bidang jasa keuangan (pembiayaan) itu hanya PT. Mandala Multifinance Tbk. Persaingan pada saat itu masih kurang atau belum ada saingan.

Seiring berjalannya waktu perusahaan ini terus berkembang dan semakin banyak masyarakat mengetahui bahwa perusahaan ini dapat membantu sisi ekonomi mereka. Dengan demikian perusahaan ini menjadi salah satu alternatif pilihan ketika masyarakat memerlukan biaya khususnya bagi yang membutuhkan kendaraan beroda dua sementara modal awal belum ada atau belum cukup sehingga mengalami perkembangan yang cukup

pesat. Melihat perkembangan PT. Mandala Multifinance Tbk. yang begitu pesat sehingga berbagai perusahaan yang dapat memberikan pelayanan yang sama (jasa keuangan) mulai muncul sebagai saingan. Melihat kondisi tersebut PT. Mandala Multifinance Tbk. Cabang Marisa menyiapkan strategi yang tepat dalam melayani nasabahnya.

4.2. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Untuk memecahkan permasalahan yang tertuang dalam rumusan masalah penelitian, maka digunakan suatu alat analisis yang dianggap tepat. Pada penelitian ini metode analisis yang dipakai adalah deskriptif kualitatif dengan menggunakan metode Skala Likert.

Langkah pertama yang harus dilakukan adalah menentukan skor item tertinggi dan skor item terendah. Langkah ini dilakukan untuk mencari rentang skala yang akan dijadikan standar interpretasi setiap item pertanyaan.

Formulasi yang digunakan adalah :

1. Skor terendah dikalikan dengan setiap item pertanyaan kemudian dikalikan dengan total responden.
2. Skor tertinggi dikalikan dengan setiap item pertanyaan kemudian dikalikan dengan jumlah responden.
3. Mencari selisih antara hasil point pertama dengan hasil akhir point kedua, kemudian dibagi dengan lima (alternatif pilihan menurut Skala Likert).

Adapun formulasinya sebagai berikut :

$$\text{Bobot terendah} \times \text{item} \times \text{jumlah responden} = 1 \times 1 \times 50 = 50$$

$$\text{Bobot tertinggi} \times \text{item} \times \text{jumlah responden} = 5 \times 1 \times 50 = 250$$

Dari perhitungan rentang skala di atas, maka diperoleh bobot terendah sampai pada bobot tertinggi adalah :

$$\text{Rentang Skala} = \frac{\text{Skor Tertinggi} - \text{Skor Terendah}}{5}$$

Alternatif

$$\text{Rentang Skala} = \frac{250 - 50}{5} = 40$$

Tabel 4.1. Rentang Skala Skor Item Pertanyaan

Range	Kategori
210 - 149	Sangat efektif
170 - 209	Efektif
130 - 169	Cukup efektif
90 - 129	Kurang efektif
50 - 89	Tidak efektif

Sumber : Data Olahan, 2020

Gambaran hasil penelitian pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa tentang prosedur pemberian kredit dengan menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif dengan cara mempresentasikan tanggapan responden sebagaimana tertera tabel berikut.

Tabel 4.2. Pendapat Responden Tentang prosedur pemberian kredit pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohnuato

<i>I t e m</i>	<i>Frekuensi</i>										<i>S k o r</i>	<i>%</i>	<i>K a t e g o r i</i>
	SS		S		RR		TS		STS				
	5		4		3		2		1				
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%			
¹	8	16	36	72	6	12	0	0	0	0	202	100	E

2	12	24	29	58	9	18	0	0	0	0	203	100	E
3	14	28	30	60	6	12	0	0	0	0	208	100	E
4	11	22	36	72	3	6	0	0	0	0	208	100	E
5	14	28	25	50	11	22	0	0	0	0	203	100	E
6	9	18	41	82	0	0	0	0	0	0	209	100	E
7	12	24	33	66	5	10	0	0	0	0	207	100	E
8	5	10	40	80	5	10	0	0	0	0	200	100	E
9	11	22	31	62	8	16	0	0	0	0	203	100	E
10	12	24	32	64	6	12	0	0	0	0	206	100	SE
11	10	20	35	70	5	10	0	0	0	0	205	100	SE

Sumber : Data olahan 2020

Tanggapan responden pada setiap indikator prosedur pemberian kredit pada tabel di atas, maka prosedur pemberian kredit pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato sebagai berikut :

Pada item pertama yakni, pemohon harus sepengetahuan suami istri mendapat tanggapan dari responden yaitu; 16% responden menjawab selalu, 72% responden yang menjawab sering dan 12% responden menjawab kadang-kadang. Total skor pada item pertama adalah 202 dan hal ini masuk dalam kategori besar. Artinya, prosedur pemberian kredit berupa pemohon harus sepengetahuan suami istri pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato sudah berjalan efektif.

Item kedua berupa pengguna jasa keuangan memiliki foto copy KTP suami istri mendapat tanggapan responden, yaitu; 24% responden menjawab selalu, 58% responden menjawab sering dan 18% responden menjawab kadang-kadang. Total nilai skor adalah 203, dan masuk kategori besar. Hal ini menggambarkan bahwa prosedur pemberian kredit berupa memiliki foto copy KTP suami istri pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato sudah berjalan efektif.

Item ketiga yaitu, memiliki foto copy Kartu Keluarga mendapat tanggapan responden adalah; 28% responden menjawab selalu, 60% responden menjawab sering dan 12% responden menjawab kadang-kadang dan total skor adalah sebesar 208. Hal ini merupakan

gambaran, bahwa prosedur pemberian kredit berupa memiliki foto copy Kartu Keluarga pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato telah berjalan efektif.

Item keempat indikator memiliki BPKB Kendaraan pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato mendapat tanggapan dari responden; 22% yang menjawab selalu, 72% yang menjawab sering dan 6% menjawab kadang-kadang. Total skor pada item ini adalah 208 masuk kategori besar. Hal tersebut menjelaskan, bahwa pengguna jasa PT. Mandala Multifinance Tbk. rata-rata memiliki BPKB Kendaraan dan masuk kategori efektif

Item kelima tentang pengguna jasa harus memiliki usaha yang jelas dan atau jaminan yang kuat pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato mendapat respon ; 28% responden menjawab selalu, 50% menjawab sering dan 22% responden yang menjawab kadang-kadang. Total skor adalah 203. Artinya, item kelima indikator pengguna jasa harus memiliki usaha yang jelas dan atau jaminan yang kuat pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato sudah berjalan efektif.

Pada item keenam mengenai pemohon yang belum berkeluarga harus dilibatkan orang tua untuk dapat menggunakan jasa PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato, adalah; 18% responden yang menjawab selalu, 82% responden yang menjawab sering Nilai total skor pada item keenam adalah sebesar 209 masuk kategori sangat besar, artinya, para pengguna jasa PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato selalu memenuhi prosedur berupa pemohon yang belum berkeluarga harus dilibatkan orang tua sudah berjalan sangat efektif.

Pada item ketujuh tentang menunjukkan kemungkinan atau probabilitas dari para nasabah untuk secara jujur berusaha untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya terhadap PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato mendapat tanggapan dari responden; 24% responden yang menjawab selalu, 66% orang responden yang menjawab

sering dan 10% orang responden yang menjawab kadang-kadang. Total skor pada item ketujuh adalah 207 dan masuk kategori besar, artinya pengguna jasa menunjukkan kemungkinan atau probabilitas dari para nasabah untuk secara jujur berusaha untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya terhadap PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato sudah berjalan efektif.

Item kedelapan prosedur pemberian kredit yaitu kemampuan nasabah diukur dengan record di waktu yang lalu, dilengkapi dengan observasi fisik pada pabrik atau toko dari nasabah mendapat tanggapan dari para responden yakni; pada item kedelapan ; 10% responden yang menjawab selalu, 80% responden yang menjawab sering dan 10% orang responden yang menjawab kadang-kadang. Total skor adalah 200 dan masuk dalam kategori besar dan hal ini menjelaskan, bahwa kemampuan nasabah diukur dengan record di waktu yang lalu, dilengkapi dengan observasi fisik pada pabrik atau took dari nasabah pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato telah berjalan efektif.

Untuk item kesembilan indikator prosedur pemberian kredit yakni kemampuan nasabah diukur oleh posisi financial perusahaan secara umum pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato mendapat tanggapan responden adalah; 22% responden yang menjawab selalu, 62% responden menjawab sering dan 16% responden menjawab kadang-kadang dengan total nilai skor adalah 203, dan angka ini masuk dalam kategori besar serta menjelaskan, bahwa kemampuan nasabah diukur oleh posisi financial perusahaan secara umum sudah berjalan efektif.

Item kesepuluh indikator prosedur pemberian kredit pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato yang menyaratkan, bahwa calon pengguna jasa mencerminkan oleh nasabah yang diikatkan atau dijadikan jaminan bagi keamanan kredit yang diberikan kepada langganan/nasabah mendapat tanggapan dari responden adalah ; 24% responden yang menjawab selalu, 64% orang responden yang menjawab sering dan 12%

responden yang menjawab kadang-kadang sedangkan total skor adalah 206. Artinya item kesepuluh yang mensyaratkan bahwa calon pengguna jasa mencerminkan oleh nasabah yang diikatkan atau dijadikan jaminan bagi keamanan kredit yang diberikan kepada langganan/nasabah pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato sudah efektif.

Pada item kesebelas indikator prosedur pemberian kredit pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato yakni; kondisi ekonomi merupakan perhatian bagi perusahaan yang dianggap memiliki pengaruh langsung terhadap kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajibannya mendapat tanggapan responden; 20% responden yang menjawab selalu, 70% responden yang menjawab sering dan 10% responden yang menjawab kadang. Total skor item kesebelas adalah 205 dan ini menggambarkan, bahwa kondisi ekonomi merupakan perhatian bagi perusahaan yang dianggap memiliki pengaruh langsung terhadap kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajibannya pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato telah berjalan efektif.

Berdasarkan uraian tanggapan responden tentang prosedur pemberian kredit pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato dimuat pada tabel sebagai berikut.

Tabel 4.3. Tabulasi Rata-Rata Skor prosedur pemberian kredit pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato

No.	Uraian	Skor	Kategori
1.	Pemohon harus sepengetahuan suami istri	202	Efektif
2.	Memiliki foto copy KTP suami istri	203	Efektif
3.	Memiliki foto copy Kartu Keluarga	208	Efektif
4.	Memiliki BPKB Kendaraan	208	Efektif
5.	Memiliki usaha yang jelas dan atau jaminan yang kuat	203	Efektif
6.	Pemohon yang belum berkeluarga harus dilibatkan orang tua dan kriterea	209	Efektif

7.	Menunjukkan kemungkinan atau probabilitas dari para nasabah untuk secara jujur berusaha untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya	207	Efektif
8.	Kemampuan nasabah diukur dengan record di waktu yang lalu, dilengkapi dengan observasi fisik pada pabrik atau took dari nasabah	200	Efektif
9.	Kemampuan nasabah diukur oleh posisi financial perusahaan secara umum.	203	Efektif
10	Mencerminkan oleh nasabah yang diikatkan atau dijadikan jaminan bagi keamanan kredit yang diberikan kepada langganan/nasabah	206	Efektif
11	Kondisi ekonomi merupakan perhatian bagi perusahaan yang dianggap memiliki pengaruh langsung terhadap kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajibannya	205	Efektif
Nilai Rata-rata Skor		204,91	Efektif

Sumber : Data olahan, 2020

Rata-rata skor dari 14 item pertanyaan terkait prosedur pemberian kredit pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato diperoleh nilai rata-rata dari 11 (sebelas) item pertanyaan/perntaan sebesar 204,91. Hal ini menggambarkan bahwa prosedur pemberian kredit pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato sudah berjalan efektif. Di samping itu hasil penelitian menunjukkan prosedur pemberian kredit pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato sudah memenuhi semua prosedur yang diisyaratkan pihak PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato. Tingkat efektivitas tersebut akan berdampak positif bagi perusahaan yang tentunya untuk mengurangi risiko berupa piutang tak tertagi.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Bertitik tolak dari hasil analisis data, maka dapat disimpulkan: “ Penggunaan Dana Prodira pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato sudah masuk dalam kategori efektif”.

5.2. Saran

Dari hasil analisis data dan kesimpulan yang telah diuraikan, maka disarankan :

1. Pihak pada PT. Mandala Multifinance Tbk. di Marisa Kabupaten Pohuwato dapat mempertahankan prosedur pemberian kredit yang dapat meningkatkan efektivitas pengelolaan piutang.
2. Bagi nasabah diharapkan tetap menjaga komitmen berupa prosedur pemberian kredit dengan harapan ketika memerlukan modal berikutnya menjadi catatan positif bagi perusahaan sehingga dapat dilayani dengan baik.
3. Bagi peneliti selanjutnya, memilih judul selain yang telah diteliti yaitu tingkat efektivitas prosedur pemberian kredit.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim, 2001. *Akuntansi Keuangan Daerah*, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Agnes Sawir, 2001. *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*, Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Martono dan D. Agus Marjito, 2004. *Manajemen Keuangan*, Cetakan Keempat, Penerbit Ekonisia Kampus Fakultas Ekonomi UII, Yogyakarta.
- Mohamad Muslich, 2003. *Manajemen Keuangan Modern*, Cetakan Ketiga, Penerbit Bumi Aksara, Jakarta.
- Niswonger, dkk, 1997. *Prinsip-Prinsip Akuntansi*, Jilid I, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Riduwan, 2004. *Metode Penelitian dan Teknik Penyusunan Tesis*, Penerbit Alfabeta Bandung.
- Sugiyono, 2007. *Statistika untuk Penelitian*, Revisi terbaru, Cetakan Keduabelas, Penerbit Alfabeta, Bandung.
-, 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R & D*, Cetakan Keduabelas, Penerbit Alfabeta, Bandung.
- Susan Irawati, 2006. *Manajemen Keuangan*, Penerbit Pustaka, Bandung.

KUISIONER

A Biodata Responden

Nama :

Umur/Usia :

Tkt Pendidikan :

Alamat :

Jenis Usaha :

B. Jawablah Pertanyaan Sesuai Petunjuk Berikut Jika :

SL = Selalu (5)

SR = Sering (4)

KK = Kadang-kadang (3)

JR = Jarang (2)

TP = Tidak Pernah (1)

C. Prosedur Pemberian Kredit

Uraian		SL	SR	KK	JR	TP
Item	Prosedur Pemberian Kredit					
1	Pemohon harus sepengetahuan suami istri	5	4	3	2	1
2	Memiliki foto copy KTP suami istri	5	4	3	2	1
3	Memiliki foto copy Kartu Keluarga	5	4	3	2	1
4	Memiliki BPKB Kendaraan	5	4	3	2	1
5	Memiliki usaha yang jelas dan atau jaminan yang kuat	5	4	3	2	1
6	Pemohon yang belum berkeluarga harus dilibatkan orang tua dan kriterea	5	4	3	2	1
7	Menunjukkan kemungkinan atau probabilitas dari para nasabah untuk secara jujur berusaha untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya	5	4	3	2	1
8	Kemampuan nasabah diukur dengan record di waktu yang lalu, dilengkapi dengan observasi fisik pada pabrik atau took dari nasabah	5	4	3	2	1
9	Kemampuan nasabah diukur oleh posisi financial perusahaan secara umum.	5	4	3	2	1
10	Mencerminkan oleh nasabah yang diikatkan atau dijadikan jaminan bagi keamanan kredit yang diberikan kepada langganan/nasabah	5	4	3	2	1
11	Kondisi ekonomi merupakan perhatian bagi perusahaan yang dianggap memiliki pengaruh langsung terhadap kemampuan	5	4	3	2	1

	nasabah untuk memenuhi kewajibannya					
--	-------------------------------------	--	--	--	--	--

Tabulasi T. Responden Variabel Prosedur Pemberian Kredit

No.	Item Pertanyaan											Total	Rata-Rata
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11		
1	4	3	5	4	3	5	5	4	4	5	4	46	4.18
2	4	3	5	4	4	5	5	4	4	4	3	45	4.09
3	3	4	5	5	5	5	3	4	4	4	5	47	4.27
4	4	5	5	4	5	5	4	4	4	5	4	49	4.45
5	4	3	3	4	3	4	4	4	5	4	4	42	3.82
6	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	47	4.27
7	4	3	4	4	5	4	5	4	5	4	4	46	4.18
8	5	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	47	4.27
9	4	5	5	4	4	4	5	4	5	4	4	48	4.36
10	5	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	45	4.09
11	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	47	4.27
12	4	4	4	3	4	4	5	5	4	5	4	46	4.18
13	4	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	44	4.00
14	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	4	48	4.36
15	4	5	4	4	5	4	4	4	4	5	4	47	4.27
16	4	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	44	4.00
17	4	5	4	4	5	4	4	3	4	4	5	46	4.18
18	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	48	4.36
19	4	5	4	4	4	4	5	4	4	3	4	45	4.09
20	4	4	5	4	5	4	5	4	3	3	4	45	4.09
21	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	5	47	4.27
22	5	4	5	4	5	4	5	4	4	3	4	47	4.27
23	3	4	4	4	4	4	5	4	5	5	4	46	4.18
24	4	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	51	4.64
25	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3	44	4.00
26	3	4	4	4	5	4	4	4	3	4	4	43	3.91
27	3	4	4	5	4	4	3	4	4	4	3	42	3.82
28	4	5	4	5	5	5	3	4	4	4	4	47	4.27

29	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	41	3.73
30	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	41	3.73
31	4	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	48	4.36
32	4	4	3	4	4	4	5	4	5	4	5	46	4.18
33	4	5	5	4	4	4	4	3	4	3	4	44	4.00
34	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	51	4.64
35	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	42	3.82
36	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	42	3.82
37	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	42	3.82
38	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	45	4.09
39	4	3	4	4	3	4	4	5	4	4	5	44	4.00
40	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	42	3.82
41	4	5	4	5	4	5	3	4	3	4	4	45	4.09
42	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	5	48	4.36
43	3	4	3	4	3	4	4	4	4	5	4	42	3.82
44	5	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	45	4.09
45	4	4	3	4	5	4	4	4	3	4	4	43	3.91
46	4	3	4	4	3	4	4	4	4	5	4	43	3.91
47	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	41	3.73
48	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	45	4.09
49	5	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	45	4.09
50	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	41	3.73
Total	78	76	75	78	72	78	76	77	73	76	77	836	76.00

Sumber : Hasil Penelitian
2020

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
LEMBAGA PENELITIAN (LEMLIT)
UNIVERSITAS ICHSAN GORONTALO

R. Radeh Saleh No. 17 Kota Gorontalo
 Telp. (0435) 8724466, 829975, Fax (0435) 829976, E-mail lemlit@unichs.ac.id

No. 18125/PIP/LEMLIT-UNISAN/VI/2020

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Zulham, Ph.D
 NIDN : 0911108104
 Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian Universitas Ichsan Gorontalo

Meminta kesediaannya untuk memberikan izin pengambilan data dalam rangka penyusunan proposal/skripsi, kepada:

Nama Mahasiswa : Hasmiyati Nggou
 NIM : E2119100
 Fakultas : Ekonomi
 Program Studi : Manajemen
 Lokasi Penelitian : PT. Mandala Multifinance Tbk Di Marisa Kabupaten Pohuwato
 Judul penelitian : Analisis prosedur pemberian kredit pada PT. Mandala Multifinance Tbk Di Marisa Kabupaten Pohuwato

Atas kebijakan dan kerja samanya diucapkan banyak terima kasih.

Gorontalo, 02 Juni 2020
 Ketua

 Zulham, Ph.D
 NIDN: 0911108104



PT MANDALA MULTIFINANCE Tbk

SURAT KETERANGAN

0011/BMM-6501/VI-2020

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Muh.Suwardi Edi Wibowo SH.MH.,
Jabatan : Pimpinan Cabang Marisa

Dengan ini menyatakan bahwa yang bersangkutan dibawah ini :

Nama : Hasmiyati Nggou
NIM : E21.19.100
Jurusan/Prodi : Manajemen
Judul Penelitian : **ANALISIS PROSEDUR PEMBERIAN KREDIT PADA PT. MANDALA
MULTIFINANCE TBK. DI MARISA KABUPATEN POHUWATO**

Benar telah melakukan penelitian dan pengambilan data di kantor PT.Mandala Multifinance Tbk cabang marisa,pada tanggal 02 Juni 2020 s/d 13 juni 2020, Terkait kepentingan penelitian judul skripsinya.

Demikian surat ini dibuat dengan sebenarnya dan dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Marisa,13 Juni 2020

Mengetahui

Muh.Suwardi Edi Wibowo SH.MH.

Pimpinan Cabang



Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Sunarto Taliki, M.Kom
 NIDN : 0906058301
 Unit Kerja : Pustikom, Universitas Ichsan Gorontalo

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama Mahasiswa : Hasmiyati Nggou
 NIM : E21.19. 100
 Program Studi : Manajemen
 Fakultas : Ekonomi
 Judul Skripsi : Analisis Prosedur Pemberian Kredit Pada PT. Mandala Multifinance Tbk. Dimarisa Kab. Pohuwato

Sesuai dengan hasil pengecekan tingkat kemiripan skripsi melalui aplikasi Turnitin untuk judul skripsi di atas diperoleh hasil Similarity sebesar 29%, berdasarkan SK Rektor No. 237/UNISAN-G/SK/IX/2019 tentang Panduan Pencegahan dan Penanggulangan Plagiarisme, bahwa batas kemiripan skripsi maksimal 35% dan sesuai dengan Surat Pernyataan dari kedua Pembimbing yang bersangkutan menyatakan bahwa isi softcopy skripsi yang diolah di Turnitin SAMA ISINYA dengan Skripsi Aslinya serta format penulisannya sudah sesuai dengan Buku Panduan Penulisan Skripsi, untuk itu skripsi tersebut di atas dinyatakan **BEBAS PLAGIASI** dan layak untuk diujikan.

Demikian surat rekomendasi ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

12 fr.scribd.com
 INTERNET

13 www.scribd.com
 INTERNET

Gorontalo, 16 Juli 2020
 Tim Verifikasi,

 Sunarto Taliki, M.Kom
 NIDN 0906058301

1%

<1%

Tembusan :

- 1 Dekan
- 2 Ketua Program Studi
- 3 Pembimbing I dan Pembimbing II
- 4 Yang bersangkutan
- 5 Arsip

Skripsi hasmiatin Nggou.docx

29%

2	repository.ipb.ac.id	INTERNET	4%
3	mm2017web.wordpress.com	INTERNET	3%
4	es.scribd.com	INTERNET	2B2B
5	id.scribd.com	INTERNET	
6	rosandyjayagiri.blogspot.com	INTERNET	1%
7	ais-zakiyudin.blogspot.com	INTERNET	1%
8	scholar.unand.ac.id	INTERNET	1%

16 docplayer.info
INTERNET

17 repository.widyatama.ac.id
INTERNET

18 elifiraworotitjan.wordpress.com
INTERNET

<1%

- W

e d*q* ib^{oo}u-gu a"

21 idtesis.com
INTERNET

<1%

- NQne

Æcludeó Rio+n st+ni latity seø•stt

- Biblio'gr aehy
- Quoted

* NQne



CURRICULUM VITAE**1. Identitas Pribadi**

Nama : Hasmiyati Nggou
NIM : E21.19.100
Tempat/Tgl Lahir : Marisa, 15 Maret 1997
Jenis Kelamin : Perempuan
Angkatan : 2019
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Keuangan
Agama : Islam
Alamat : Desa Buntulia Selatan, Dusun Teladan I
Kecamatan Duhiadaa, Kabupaten Pohuwato,
Provinsi Gorontalo.

2. Riwayat Pendidikan

1. Menyelesaikan belajar di SD INP. 1 Buntulia Barat Tahun 2010
2. Menyelesaikan SMP Negeri 1 Duhiadaa Tahun 2013
3. Menyelesaikan SMK Negeri 1 Duhiadaa Tahun 2016
4. Melanjutkan pendidikan tinggi di Universitas Ichsan Gorontalo, mengambil Jurusan Manajemen di Fakultas Ekonomi sampai sekarang