

SKRIPSI

**ANALISIS MANAJEMEN KREDIT UNTUK MENINGKATKAN
PROFITABILITAS PADA PT. PEGADAIAN
(PERSERO) CABANG TALA'SALAPANG**

**OLEH
ANNISA ISNAENI
105720481814**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2018**

**ANALISIS MANAJEMEN KREDIT UNTUK MENINGKATKAN
PROFITABILITAS PADA PT. PEGADAIAN
(PERSERO) CABANG TALA'SALAPANG**

SKRIPSI

**OLEH
ANNISA ISNAENI
105720481814**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2018**

SKRIPSI

**ANALISIS MANAJEMEN KREDIT UNTUK MENINGKATKAN
PROFITABILITAS PADA PT. PEGADAIAN
(PERSERO) CABANG TALA'SALAPANG**

**ANNISA SNAENI
105720481814**

**Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi Pada Jurusan Manajemen**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2018**

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

PERSEMBAHAN

Teriring Syukur kehadiran Allah SWT
Saya persembahkan skripsi ini kepada
Ayah dan Bunda No. 1 di Dunia
Ayah Sukiman dan Bunda Satriani
Yang senantiasa mengiringi langkahku
Semoga Allah Swt selalu menjaga dan menyayangimu

MOTTO HIDUP

Jika Allah yang menjadi alasan anda
Untuk Hidup maka takkan pernah ada
Alasan untuk menyerah
(Muhammad Bukhori)

Tidak ada kata gagal yang ada hanya
Sukses atau perlu belajar lagi sampai
berhasil
(Muhammad Bukhori)



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Alamat: Jl. Sultan Alauddin No. 259 Fax. (0411)860 132 Makassar 90221

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Penelitian : Analisis Manajemen Kredit untuk Meningkatkan Profitabilitas pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Talasalapang

Nama Mahasiswa : Annisa Isnaeni
NIM : 10572 04818 14
Jurusan : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Menyatakan bahwa Skripsi ini telah diperiksa dan diujikan di depan Tim Penguji Skripsi Strata Satu (S1) pada hari Jumat, 08 Juni 2018 pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, Juni 2018

Menyetujui,

Pembimbing I

Drs. H. Sandi AM., S.E., M.Si.
NIDN: 0027035501

Pembimbing II

Asri Jaya, S.E., M.M.
NIDN: 0926088303

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Amzil Rasitong, S.E., M.M.
NBM: 903078

Ketua Jurusan Manajemen

Moh. Aris Pasigai, SE., MM.
NBM: 109 3485

PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Skripsi ini telah di sahkan oleh Panitia ujian skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar dengan Surat Keputusan Universitas Muhammadiyah Makassar dengan No. 0007 /2018 Tahun 1439 H/2018 M yang di pertahankan di depan Tim Penguji pada hari Jum'at, 08 Juni 2018 M/23 Ramadhan 1439 H sebagai persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 08 Juni 2018

Panitia Ujian :

Pengawasan Umum : Dr. H. Abd. Rahman Rahim, SE, MM
(Rektor Unismuh Makassar) 

Ketua : Ismail Rasulong, SE, MM.
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis) 

Sekretaris : Dr. Agussalim HR, SE, MM.
(WD I Fakultas Ekonomi dan Bisnis) 

Penguji : 1. Drs. H. Sultan Sarda, MM. 
2. Asri Jaya, SE., MM. 
3. M. Hidayat, SE, MM. 
4. Muchriana Muchran, SE,M.Si.Ak. 

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Annisa Isnaeni

Stambuk : 10572 04818 14

Jurusan : Manajemen

Dengan Judul : Analisis Manajemen Kredit untuk Meningkatkan Profitabilitas pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Talasalapang

Dengan ini menyatakan bahwa :

Skripsi yang saya ajukan di depan Tim Penguji adalah ASLI hasil karya Sendiri, bukan hasil jiplakan dan tidak dibuat oleh siapapun.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan saya bersedia menerima sanksi apabila pernyataan ini tidak benar.

Makassar, Juni 2018

Yang Membuat Pernyataan,



Diketahui Oleh :

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Jurusan Manajemen

Iskandar Nasution, SE, MM
NBM : 983078

Moh. Aris Pasigai, SE, MM
NBM : 109 3485

KATA PENGANTAR



Assalamu 'Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuhu

Alhamdulillah Rabbil'Alamin, teruntai rasa syukur kepada Allah s.w.t., atas rahmat, kesehatan dan kesempatan yang diberikan kepada penulis, memberikan penulis kekuatan dan keberanian untuk mewujudkannya, serta memberikan penulis kemampuan untuk bisa melakukan sesuatu yang ingin penulis lakukan sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul "Analisis Manajemen Kredit Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Talasalampang di Kota Makassar pada Tahun 2014-2017.

Shalawat serta salamsenantiasa tercurahkan kepadajunjungankita Rasulullah Muhammad SAW., sebagai sang Revolusioner sejati yang menjadi obor dalam menuju kebahagiaan dunia dan akhirat. Skripsi yang penulis buat ini bertujuan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Teristimewa dan terutama penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tiada hentinyakepada kedua orang tua yaitu ayah handa Sukiman dan ibunda Satriani .yang senantiasa memberi arahan,dukungan, harapan, semangat, perhatian, kasih sayang dan do'a tulus tak pamrih.Dan saudara-saudaraku tercinta yang senantiasa mendukung dan memberikan semangat hingga akhir studi ini. Dan seluruh keluarga besar atas segala pengorbanan dukungan dan do'a restu yang telah diberikan demi keberhasilan penulis dalam menuntut ilmu. Semoga apa yang telah mereka berikan kepada penulis menjadi ibadah dan cahaya penerang kehidupan di dunia dan di akhirat.

Penulispun menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Begitu pula penghargaan yang setinggi-tingginya dan terimakasih banyak disampaikan dengan hormat kepada:

1. .Bapak Dr. H. Abd Rahman Rahim, SE.,MM., Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar beserta Wakil rektor I, Wakil rektor II, dan Wakil rektor III.
2. Bapak Ismail Rasulong, SE., MM. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar Makassar beserta wakil dekan I, wakil dekan II, wakil dekan III dan Wakil Dekan IV
3. Bapak Moh. Aris Pasigai, SE.,MM dan Nur Rasyid, SE.,MM selaku ketua Program Studi Manajemen dan selaku Sekretaris jurusan Program Studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Bapak Drs. H. Sanusi A.M., SE., M,Si selaku Pembimbing I yang senantiasa meluangkan waktunya memimbing dan mengarahkan penulis, sehingga Skripsi selesai dengan baik.
5. Bapak Asri Jaya, SE.,MM selaku pembimbing II yang telah berkenan membantu selama dalam penyusunan skripsi hingga ujian skripsi.
6. Bapak/ibu dan dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar yang tak kenal lelah banyak menuangkan ilmunya kepada penulis selama mengikuti kuliah.
7. Segenap Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
8. Rekan-rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen 2014 yang selalu belajar bersama yang tidak sedikit bantuannya dan dorongan dalam aktivitas studi penulis.
9. Terimakasih pula teruntuk orang yang terkasih, Annisa Aulia, Asyirah Nurul Fatimah, Fausul, Winarti, Andi Yuliana dan semua kerabat yang tidak bisa saya tulis satu persatu yang telah memberikan semangat, kesabaran,

motivasi dan dukungannya sehingga penulis dapat merampungkan penulisan skripsi ini.

Akhirnya, sungguh penulis sangat menyadari bahwa skripsi ini masih sangat jauh dari kesempurnaan oleh karena itu, kepada semua pihak utamanya para pembaca yang budiman, penulis senantiasa mengharapkan saran dan kritiknya demi kesempurnaan skripsi ini.

Mudah-mudahan skripsi yang sederhana ini dapat bermanfaat bagi semua pihak utamanya kepada Almamater kampus Biru Universitas Muhammadiyah Makassar.

Billahi fii Sabilil haq, fastabiqul Khairat, Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Makassar, Mei 2018

Penulis

ANNISA ISNAENI
NIM: 105720481814

ABSTRAK

ANNISA ISNAENI, Tahun 2018 Analisis Manajemen Kredit Untuk Meningkatkan Profitabilitas, Skripsi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Dibimbing oleh pembimbing I Bapak H. Sanusi dan Pembimbing II Bapak Asri Jaya.

Penelitian ini bertujuan untuk Mendeskripsikan manajemen Kredit untuk meningkatkan Profitabilitas Pt. Pegadaian Cabang Talasalapang Tahun 2014 sampai dengan tahun 2017. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif Kualitatif . Data yang diolah adalah laporan keuangan neraca dan laba rugi Pt. Pegadaian Cabang Talasalapang tahun 2014 sampai tahun 2017. Tehnik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dokumentasi, observasi dan wawancara. Model analisis terdiri dari analisis manajemen kredit dan analisis *Performace analysis perkreditan*.

Dari hasil analisis manajemen kredit pada Pegadaian Cabang Talasalapang menunjukkan bahwa untuk meningkatkan profitabilitas diperlukan adanya tambahan modal kerja baru, penentuan strategi yang tepat , diperlukan kerja sama yang baik dalam prosedur perkreditan agar tidak ada satupun yang terlewatkan,. Hasil dari *Performace Analysis Perkreditan* menunjukkan bahwa *Cash Ration Loan To Asset*. ROA, BOPO, dan,NPM . menunjukkan bahwa laba yang didapatkan Pegadaian Cabang Talasalapang terus mengalami peningkatan dari tahun 2014 sampa 2017, hal ini menunjukkan bahwa PT Pegadaian Cabang Talasalapang semakin efektif dalam menjalankan semua kegiatan operasionalnya.

Kata Kunci : *Manajemen Kredit, Profitabilitas*

ABSTRACT

ANNISA ISNAENI, 2018. Analysis of Credit Management to Increase Profitability. Essay of study program management, faculty of economic and business Universitas Muhammadiyah Makassar. Supervised by Mr. H. Sanusi and Mr. Asri Jaya.

The purpose of this research is to describe Credit management in Pegadaian Talaslapang. Pte Ltd from 2014 to 2017. The kind of research use descriptive qualitative approach. The data that processed is finance report, balance sheet of profit and loss in Pegadaian Talaslapang Pte Ltd, Technique of data collection in this research is documentation, observation, and interview. Analysis model of this research is analysis of credit management and Performance analysis credit.

The result of analysis of credit management in Pegadaian Talaslapang Pte Ltd shows that to increase profitability is needed additional of a new working capital, the right strategy determination and good cooperation on credit procedure in order that no one thing lose. The result of performance credit analysis, Cash Ratio, Loan to Asset Ratio, ROA, BOPO, and NPM shows that Pegadaian Talaslapang Pte Ltd get profit that increased from 2014 to 2017 . that mean Pegadaian Talaslapang Pte Ltd More effective in operational management.

Keywords: Credit Management, Profitability

DAFTAR ISI

SAMPUL	
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	4
A. Tinjauan Teori.....	4
B. Tinjauan Empiris.....	25
C. Kerangka Konsep.....	29
D. Hipotesis.....	29
BAB III METODE PENELITIAN	30
A. Jenis Penelitian	30

B. Lokasi Dan Waktu Penelitian.....	30
C. Devisi Operasional Variabel Pengukuran	30
D. Populasi Dan Sampel.....	31
E. Tehnik Pengumpulan Data.....	31
F. Tehnik Analisis Data.....	32
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	33
A. Gambaran Umum Perusahaan.....	33
B. Hasil Penelitian	40
C. Pembahasan.....	52
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	59
A. Kesimpulan	59
B. Saran	59

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1	Perhitungan Cash Ratio	46
2	Perhitungan Loan To asset Ratio	47
3	Perhitungan Tingkat Perputaran Piutang	48
4	Perhitungan Perputaran Piutang	49
5	Perhitungan ROA	50
6	Perhitungan BOPO	51
7	Perhitungan NPM	52
8	Performace Analysis Perkreditan	57

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1	Kerangka Konsep	29
2	Struktur Organisasi PT Pegadaian (Persero) Cabang Talasalapang	67

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran

1. Struktur organisas PT. Pegadaian Cabang Talasalapang.
2. Laporan keuangan PT. Pegadaian Cabang Talasalapang tahun 2014
3. Laporan keuangan PT. Pegadaian Cabang Talasalapang tahun 2015
4. Laporan keuangan PT. Pegadaian Cabang Talasalapang tahun 2016
5. Laporan keuangan PT. Pegadaian Cabang Talasalapang tahun 2017

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kata kredit bukan hal yang asing dalam masyarakat, tetapi istilah yang sangat populer, baik dikalangan masyarakat perkotaan maupun pedesaan.

Dalam istilah sehari-hari kata kredit sering diartikan memperoleh barang dengan cara membayar cicilan atau angsuran dikemudian hari atau memperoleh pinjaman uang yang pembayarannya dilakukan dikemudian hari dengan cicilan atau angsuran sesuai dengan perjanjian.

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 bersifat khusus bergerak di bidang perkreditan dan pembiayaan, yaitu bank dan lembaga keuangan lainnya.

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 satunya lembaga keuangan yang telah lama dikenal masyarakat selain bank adalah pegadaian.

PT. 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 di bidang ekonomi dan pembangunan nasional melalui penyaluran pinjaman atas dasar hukum gadai dengan produk-produknya yaitu kredit KCA, KREASI, KRASIDA dan KRISTA.

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 di dapat menjadi turun, sehingga pegadaian tidak dapat mencapai laba yang 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

lancar, maka aktivitas pengoperasian dananya mengalami hambatan dan pendapatan pegadaian menurun sehingga laba yang diperoleh tidak bisa meningkat.

Manajemen kredit merupakan suatu hal yang penting untuk mengoptimalkan kinerja keuangan pegadaian guna memaksimalkan profit atas sector perkreditan.

Pengelolaan pegadaian Tala'salapang melalui tingkat kualitas manajemen kredit harus terpenuhi. Hal ini terkait dengan efektifitas kinerja PT Pegadaian (Persero) cabang Tala'salapang karena semakin efektif suatu operasional pegadaian, maka semakin tinggi pula profitabilitasnya.

Dari latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul Analisis Manajemen kredit untuk meningkatkan profitabilitas pada PT.Pegadaian (Persero) cabang Tala'salapang

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka rumusan masalah penelitian ini adalah; "Apakah manajemen kredit yang diterapkan PT. Pegadaian Cabang Tala'salapang sudah efektif dalam meningkatkan profitabilitas"?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan manajemen kredit yang efektif untuk meningkatkan profitabilitas pada PT. Pegadaian (Persero) cabang Tala'salapang

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian diatas, maka penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat, diantaranya:

1. Pegadaian

Sebagai masukan bagi PT.Pegadaian (Persero) cabang Tala'salapang dalam pelaksanaan manajemen kredit, juga sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan dimasa yang akan datang terkait dalam meningkatkan profitabilitas.

2. Bagi Akademis

Memberikan informasi kepada mereka yang tertarik mengetahui masalah-masalah keuangan khususnya mengenai manajemen kredit dan profitabilitas

3. Bagi Penulis

Menambah ilmu dan wawasan mengenai aktifitas PT.pegadaian dalam bidang manajemen keuangan, khususnya mengenai manajemen kredit dan profitabilitas.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Teori

1. Pegadaian

a. Pengertian Pegadaian

Menurut Hadi, (2002:16), pengertian gadai adalah:

“Gadai adalah suatu hak yang diperoleh oleh seorang yang mempunyai piutang atas suatu barang bergerak yang diserahkan oleh seorang yang mempunyai utang atau 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.”

Lebih lanjut lagi Hadi, (2002:17)

“PT.Pegadaian adalah suatu badan usaha di Indonesia yang secara resmi mempunyai ijin untuk melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana kemasyarakatan atas dasar hukum gadai”.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa gadai adalah suatu hak yang diperoleh 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 PT. Pegadaian (persero) adalah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang berfungsi memberikan pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana kredit pada masyarakat atas dasar hukum gadai.

b. Kegiatan Usaha Pegadaian.

Menurut Hadi (2003:25) kegiatan usaha pegadaian pada umumnya meliputi dua hal, yaitu:

1. Penghimpunan dana

Dana yang diperlukan untuk melakukan kegiatan usahanya berasal dari :Pertama, pinjaman jangka pendek dari perbankan. Dana jangka pendek sebgayaan besar adalah dalam bentuk pinjaman jangka pendek dari perbankan (sekitar 80% dari total dana jangka pendek yang dihimpun). Kedua, pinjaman jangka pendek dari pihak lain, meliputi uang kepada rekan, utang kepada nasabah, dan utang pajak. Ketiga, penerbitan obligasi. Keempat, modal sendiri, yang berasal dari kekayaan Negara di luar APBN, penyertaan modal pemerintah, dan laba ditahan (merupakan akumulasi laba sejak pegadaian berdiri)

2. Penggunaan Dana

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

- a. Uang kas dan dana likuid lain, digunakan untuk melunasi kewajiban yang telah jatuh tempo, penyaluran kredit, dan pembayaran pajak.
- b. Pendanaan kegiatan operasional, digunakan untuk pembayaran gaji pegawai dan perawatan peralatan.
- c. Pembelian dan pengadaan berbagai macam bentuk aktiva dan inventaris antara lain: tanah, bangunan kantor, komputer dan kendaraan.
- d. Penyaluran dana, digunakan untuk disalurkan dalam bentuk pembiayaan atas dasar hukum gadai. Dana yang disalurkan untuk kegiatan pembiayaan lebih dari 50% jumlah dana yang dihimpun.

3. Manajemen Kredit

Manajemen kredit merupakan proses yang menggunakan metode ilmu dan seni untuk menerapkan fungsi-fungsi perencanaan, pengorganisian, pengarahan dan pengendalian kegiatan sekelompok manusia yang dilengkapi dengan sumber ekonomi atau faktor produksi untuk mencapai tujuan yang telah dicapai sebelumnya.

Menurut Solihin.(2010:3),Manajemen adalah:

"Upaya untuk mencapai apa yang ingin dicapai oleh perusahaan dengan memanfaatkan organisasi perusahaan mereka. Para manajer tersebut menggunakan keahlian manajerial (manajerial skill) yang mereka miliki untuk mengelolah berbagai sumber daya organisasi (*organizational resources*) sehingga tujuan perusahaan dapat dicapai."

Jadi, untuk dapat mencapai tujuan perusahaan diperlukan suatu manajemen agar aktifitas perusahaan dapat berjalan dengan baik.

Sedangkan istilah kredit berasal dari bahasa Yunani yaitu *credere* yang berarti kepercayaan. Maka dari itu dasar kredit adalah kepercayaan.

Menurut Kasmir, (2011:72),

“kredit adalah:”Kredit berasal dari kata Latin, *credere* yang artinya percaya, maksudnya adalah kreditur percaya bahwa debitur akan mengembalikan pinjaman beserta bunganya sesuai dengan perjanjian kedua belah pihak”

Menurut Rivai,(2013:217),Kredit adalah:

“Penyerahan barang, jasa atau uang dari satu pihak (kreditur atau pemberi pinjaman) atas dasar kepercayaan kepada pihak lain (debitur atau pengutang) dengan janji membayar dari penerima kredit kepada pemberi kredit pada tanggal yang telah disepakati kedua belah pihak”.

Menurut Hasibuan (2012:87)

Kredit berasal dari bahasa Yunani “*cadere*” yang berarti kepercayaan dari kreditur bahwa debiturnya akan mengembalikan pinjaman beserta bunganya sesuai perjanjian kedua belah pihak.

Sedangkan berdasarkan Undang-Undang No. 10 tahun 1998 pasal 1 menjelaskan bahwa:”kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga”.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa kredit dapat diberikan atas dasar kepercayaan sehingga pemberian kredit adalah pemberian kepercayaan dengan adanya kesepakatan antara pihak pemberi pinjaman dengan pihak peminjam bahwa mereka sepakat sesuai dengan perjanjian yang mencakup jangka waktu beserta bunga yang telah ditetapkan bersama.

Menurut Kasmir, (2002:71-72)

“Manajemen kredit merupakan:”pengelolaan kredit yang baik mulai dari perencanaan jumlah kredit, penentuan suku bunga, prosedur

pemberian kredit, analisa pemberian kredit sampai kepada pengendalian dan pengawasan kredit yang macet.”

Menurut Dewi (2012)

“Dalam blognya manajemen kredit adalah bagaimana cara mengelolah pemberian kredit mulai dari kredit tersebut diberikan sampai dengan kredit tersebut lunas.”

Manajemen kredit atau manajemen perkreditan pada dasarnya merupakan suatu proses yang terintegrasi antara sumber-sumber dana kredit. Alokasi dana yang dapat dijadikan kredit dengan perencanaan, pengerorganisasian, pemberian administrasi, dan pengamatan kredit. Tujuannya adalah untuk mendapatkan penghasilan yang tinggi sekaligus untuk menjaga keamanan untuk nasabah penyimpan. (bankernote.com).

Berdasarkan beberapa kutipan diatas diatas maka nama penulis dapat menyimpulkan bahwa 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 kredt yang efektif dapat meningkatkan profit/keuntungan pegadaian.

a. Perencanaan jumlah kredit.

Menurut Rivai, (2007:144)

“Perencanaan adalah 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”

Menurut Rivai,(2007:160-161):

“Sebagai dasar dalam penyusunan perencanaan disusun premises dan selanjutnya tujuan. Setelah tujuan disusun, kemudian dirumuskan strategi dan program dengan tahapan sebagai berikut: menyusun tugas pokok lembaga keuangan (*mission*) dan menyusun premises.

Menurut Rivai, (2007:147):

“Premises adalah anggapan dasar yang merupakan latar belakang atau landasan pikir terhadap kejadian-kejadian yang mungkin dialami ataupun mempengaruhi rencana yang disusun”.

Premises mencakup hal-hal sebagai berikut:

1. Keinginan-keinginan yang ingin dicapai, meliputi keinginan-keinginan yang dapat mempengaruhi kebijakan pengarah dan pengelolaan kredit, tingkat keuntungan, dan perluasan bank.
2. Analisis keadaan (SWOT), yang meliputi kekuatan-kekuatan (*strengths*) dan kelemahan-kelemahan (*weaknes*), serta kesempatan-kesempatan (*opportunity*) dan tantangan (*threats*) yang akan datang dari luar, serta keadaan dan kebijakan ekonomi.
3. *Data base*, untuk member gambaran beserta 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 diwaktu yang akan datang dengan melihat trend perkembangan pemberian kredit. *Trend* dapat dicari dengan cara membuat garis *trend linear* sebagai berikut:

$$Y=a+b(x)$$

$$a=\frac{\sum Y}{n}$$

$$b=\frac{\sum X}{X^2}$$

Dimana :

Y= nilai trend dana

X=tahun/waktu

n =banyaknya seri waktu

4. Menyusun tujuan-tujuan.
5. Menyusun strategi.
6. Menyusun program atau target.
7. Pelaksanaan dan pengawasan.

b. Penentuan suku bunga

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

1. Bunga tetap (*fixed interest*)

Dalam sistem ini, tingkat suku bunga tidak akan berubah selama periode tertentu sesuai kesepakatan. Jika 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.

2. 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.

3. 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 angsuran.

4. 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.

5. 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 menjadi akan terbalik. Porsi angsuran pokok akan sangat besar sedangkan porsi bunga menjadi lebih kecil.

c. Prosedur pemberian kredit

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

1. 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.
2. 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 maka pihak kreditur akan mencoba mengkalkulasi jumlah kredit yang diminta apakah relevan atau tidak dan kemampuan nasabah untuk membayar.
3. Penilaian kelayakan kredit, yaitu dengan analisis 5C dan 7P.
4. Wawancara dengan pihak pemohon kredit.
5. Peninjauan lokasi.
6. Keputusan kredit, untuk menentukan apakah kredit layak untuk diberikan atau ditolak, jika layak maka persiapan administrasinya, biasanya keputusan kredit akan mencakup:
 - a. Akad kredit yang akan ditandatangani.

- b. Jumlah uang diterima.
 - c. Jangka waktu kredit
 - d. Biaya-biaya yang harus dibayar
 - e. Penandatanganan akad kredit/perjanjian lainnya.
 - f. Realisasi kredit
- d. 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 penilaian kredit sebelum kredit tersebut tersalurkan. Penilaian kredit oleh kreditur dapat dilakukan dengan berbagai prinsip untuk keyakinan atas nasabah, diantaranya dengan analisis 6C dan 7P.

Menurut Rivai, (2007:289-293) prinsip pemberian kredit dengan analisis 6C dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. *Character*

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

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

- a. Meneliti riwayat hidup calon nasabah
- b. Meneliti reputasi calon nasabah tersebut dlngkungan usahanya

- c. Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha-usaha dimana calon nasabah berada
- d. Mencari informasi apakah calon nasabah suka berjudi.
- e. Mencari informasi apakah calon nasabah suka berfoya-foya.

2. *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 meberkan kredit. Dalam praktik kemampuan *capital* ini dimanifesikan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan *self-financing*, yang sebaiknya jumlah lebih besar dari kredit yang diminta lembaga keuangan. Bentuk *self financing* ini tidak harus berupa uang tunai, namun juga dalam bentuk barang modal seperti tanah, bangunan, mesin-mesin. Besar kecilnya *capital* dapat dilihat dari neraca perusahaan, yaitu pada komponen "*owner equity*" laba ditahan dan lain-lain. Untuk perorangan, dapat dilihat dari daftar kekayaan yang bersangkutan setelah dikurangi utang-utangnya.

3. *Capacity*

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

4. *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 financial nasabah kepada lembaga keuangan. Penilaian terhadap jaminan ini meliputi jenis, local, bukti pemilikan, dan status hukunya

5. *Condition of economy*

Condition economy yaitu situasi dan kondisi politik, social, ekonomi dan budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian pada suatu saat yang kemungkinan mempengaruhi kelancaran perusahaan calon nasabah. Kondisi ekonomi perlu diisoroti mencakup: pemasaran, teknis produksi, dan peraturan pemerintah.

6. *Constrain*

Constrain adalah hambatan atau batasan yang kemungkinan suatu bisnis untuk dilaksanakan pada tempat tertentu, misalkan pendiri suatu usaha pom bensin yang sekitarnya banyak bengkel las atau pembakaran batu bara.

Menurut Kasmir, (2003:119) prinsip pemberian kredit dengan analisis 7P yaitu:

1. *Personality*

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

2. *Party*

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

3. *Perpose*

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

4. *Prospect*

Prospect yaitu menilai usaha nasabah dimasa akan datang menguntungkan atau tidak atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting guna mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya yang rugi akan tetapi juga nasabah

5. *Payment*

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

6. *Profitability*

Profitability yaitu menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode, apakah akan tetap sama atau

akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan di perolehnya.

7. *Protection*

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

Menurut Kasmir (2012:143)

Tujuan prosedur pemberian kredit untuk mempermudah bank dalam menilai kelayakan suatu permohonan kredit.

Pemberian suatu kredit oleh bank maupun lembaga keuangan bukan bank harus menilai dengan baik setiap tahapan prosedur pemberian kredit.

Prosedur pemberian kredit dapat dilakukan sebagai berikut :

1. Pengajuan berkas-berkas
2. Penyelidikan berkas jaminan
3. Penilaian kelayakan kredit
4. Wawancara 1
5. *On the spot*
6. Keputusan kredit
7. Penandatanganan akad kredit atau perjanjian lainnya
8. Realisasi kredit
9. Penyaluran penarikan

e. Teknik penyelesaian kredit.

Hampir setiap lembaga perkreditan mengalami masalah kredit atau kredit macet.

Menurut Suhorjono, (2003:252)

“Kredit macet adalah suatu keadaan dimana nasabah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada pihak kreditur seperti yang telah diperjanjikan dalam perjanjian kredit”.

Menurut Kasmir, (2004:102), kemacetan suatu fasilitas kredit disebabkan oleh dua faktor yaitu :

1. Dari pihak perbankan.

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

2. Dari pihak nasabah

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

- a. Adanya unsur kesengajaan, artinya nasabah sengaja tidak mau membayar kewajibannya kepada bank sehingga kredit yang diberikan dengan sendirinya macet.
- b. Adanya unsur tidak sengaja, artinya nasabah memiliki kemauan untuk membayar tetapi tidak mampu dikarenakan usaha dibiayai terkena musibah misalnya banjir atau kebakaran.

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

Penyelamatan terhadap kredit macet dapat dilakukan dengan beberapa metode yaitu :

1. *Rescheduling* (Penjadwalan kembali)

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

- a. Memperpanjang jangka waktu kredit

Dalam hal ini kreditur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu kredit dari 6 bulan menjadi 1 tahun sehingga debitur mempunyai waktu yang lama untuk mengembalikannya.

b. Memperpanjang jangka waktu angsuran

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

2. *Reconditioning* (persyaratan kembali)

Lebih lanjut menurut Kasmir, (2000:103-104), *reconditioning* dengan cara mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti :

- a. Kapasitas bunga, yaitu dengan cara bunga dijadikan hutang pokok.
- b. Penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu. Maksudnya hanya bunga yang dapat ditunda pembayarannya sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa.
- c. Penurunan suku bunga, dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah. Penurunan suku bunga akan mempengaruhi jumlah angsuran yang semakin mengecil, sehingga diharapkan dapat meringankan nasabah.
- d. Pembebasan bunga diberikan kepada nasabah dengan pertimbangan nasabah sudah tidak akan mampu lagi membayar kredit tersebut. Akan tetap nasabah tetap mempunyai kewajiban untuk membayar pokok pinjaman sampai lunas.

3. *Restructuring* (penataan kembali)

Menurut Suhardjono, (2003:203), penataan kembali yaitu perubahan syarat-syarat kredit yang meliputi :

- a. Penambahan dana kredit, merupakan tindakan yang dilakukan kreditur dalam rangka memperbaiki kinerja usaha debitur agar dapat peroprasi

kembali secara normal dengan penambahan kredit, sehingga akan meningkatkan kemampuan usaha debitur untuk memenuhi kewajiban kepada kreditur dari hasil usahanya.

- b. Pengurangan tunggakan pokok, merupakan upaya pengurangan hutang pokok debitur agar sisa hutang pokok yang masih ada berikutan bunga masih dapat dibayar dari hasil usahanya, sehingga usaha debitur masih dapat dipertahankan
- c. 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.

4. Penyitaan jaminan

Menurut Kasmir, (2000:104),

“Penyitaan jaminan merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak mempunyai etika baik atau sudah tidak mampu lagi membayar semua hutang-hutangnya”.

3. Profitabilitas

Menurut Triyuwono, (2001:9)

“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)”

Menurut Agnes Sawir (2005:31)

Profitabilitas adalah kemampuan suatu bank dalam menghasilkan laba selama periode tertentu, juga bertujuan untuk mengukur tingkat efektifitas manajemen dalam menjalankan operasional perusahaannya.

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

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 asset ROA ini dapat di rumuskan sebagai berikut

$$ROA = \frac{\text{laba bersih}}{\text{total asset}} \times 100\%$$

2. *Rasio biaya operasional (BOPO)*

Rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi dan kemampuan bank melakukan kegiatannya. Rasio biaya operasional dan 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 resiko kredit, resiko bunga, dan lain-lain. *Net Profit Margin (NPM)* dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{NPM} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Pendapatan operasional}} \times 100 \%$$

Terkait dengan bahasa penelitian, maka peneliti menambahkan pengukuran terhadap kinerja PT. Pegadaian yaitu dengan alat analisis berupa *performace Analysis Perkreditan* yang berguna untuk mengetahui kondisi bank serta kondisi perkreditannya, serta sebagai tolak ukur dalam penyaluran penyaluran kredit ditahun yang akan datang agar lebih baik dan maksimal lagi.

Menurut Rivai, (2007:151) perangkat analisis yang dapat digunakan dalam melakukan *Performace Analysis Perkreditan* ini adalah dengan melakukan penilaian melalui analisis rasio, yang terbagi atas:

1. *Cash Ratio*

Menurut Rivai, (2007:155),

“*Cash rasion* adalah 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.”

$$C h R = \frac{\text{Jumlah alat likuid (kas)}}{\text{kewajiban lancar}} \times 100 \%$$

Menurut Kasmir (2008:40) standar umum rata-rata industr untuk *Cash ratio* adalah 50% dimana keadaan perusahaan lebih baik dari perusahaan lainnya.

2. *Loon to Asset Ration*

Menurut Rivai,(2007:156)

“Rasio ini digunakan untuk mengukur tingkat likuiditas bank yang menunjukkan kemampuan bank dalam memenuhi kebutuhan kredit dengan total asset yang dimilikinya.”

$$L T a R = \frac{\text{jumlah kredit yang diberikan}}{\text{jumlah Asset}} \times 100 \%$$

Menurut Rivai (2007:665) “Semakin besar rasio ini semakin baik performa perkreditan karena semakin besar komponen pinjaman yang diberikan dalam struktur aktiva”

Menurut taswan (2006:313) “Rasio ini dikatakan baik apabila nilai rasio ini lebih dari 20% dalam 4-5 tahun terakhir”

3. Tingkat Perputaran Piutang

Menurut Harahap,(2006:308)

“Tingkat perputaran bunga yaitu berapa kali piutang dapat dkumpulkan kembali dalam satu periode, semakin tinggi nilai rasio ini semakn baik karena menunjukkan bahwa kredit yang disalurkan kembali dengan cepat.”

Untuk menghitung tingkat perputaran piutang dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Tingkat Perputaran Piutang} = \frac{\text{Kredit yang disalurkan}}{\text{Piutang rata – rata}} \times 100\%$$

4. Periode rata-rata pengumpulan piutang

Menurut Harahap (2006:308) “Periode rata-rata pengumpulan piutang adalah rata-rata hari yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang menjadi kas.”

Untuk menghitung Perode rata0rata pengumpulan piutang dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Periode rata – rata pengumpulan data} \\ = \frac{360}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}} \times 100\% \end{aligned}$$

5. *Return On Asset*

Menurut Rivai,(2007:157)

“Rasio ini dgunakan 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.”

Menurut Taswan,"(2006:312), standard nilai ROA dikatakan baik adalah sebesar 10%-30% selama 4-5 tahun terakhir penilaian."

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

6. Rasio Biaya Operasional

Menurut Rivai,dkk, (2007:158) "Rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi dan kemampuan bank dalam melakukan kegiatan operasinya, standard nilai BOPO dikatakan baik adalah sebesar 100%". Dan semakin kecil rasio biaya operasoanl ini maka akan semakin efisien biaya operasionalnya.

$$\text{Rasio Biaya Operasional} = \frac{B}{P} \frac{O}{O} \times 100\%$$

Pendapatan operasional diperoleh dari jasa pemberian kredit oleh bank

7. Net Profit Margin (NPM)

Menurut Rivai, dkk,(2007:158)

"Perhitungan rasio ini mengacu pada pendapatan operasional bank yang terutama berasal dar kegiatan pemberian kredit yang dalam praktinya memiliki berbagai resiko,seperti resiko kredit.resiko bunga dan lain-lain"

Net Profit Margin (NPM) dapat dirumuskan sebaga berikut:

$$NPM = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Pendapatan Operasional}} \times 100 \%$$

Semakin besar rasio ini, semakin besar kemampuan bank untuk menutup beban diluar operasi dan pajak penghasilan, yang sekaligus juga menunjukkan kemampuan bank memperoleh laba bersih. Dan standar industri untuk *Net Profit Margin* yaitu 20%.

4. Hubungan Manajemen kredit dengan Profitabilitas

Menurut Ningrum (2007)

"Manajemen kredit merupakan bagian yang sangat penting dalam manajemen lembaga keuangan. Secara keseluruhan pelaksanaan atau aplikasi dari manajemen kredit yang terencana dan terorganisir dan di dukung dengan pelaksanaan dan pengawasan yang baik akan mampu meningkatkan profitabilitas lembaga keuangan secara maksimal".

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 operasioanal dananya agar dana yang dimiliki tidak mengendap begitu saja. Sebab apabila terlalu banyak dana yang tidak di operasionalkan, maka laba yang akan didapat menurun, 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 lancer, maka aktivitas pengoperasan dananya mengalami hambatan dan pendapatan pegadaian menurun sehingga laba yang diperoleh tidak sesuai dengan jumlah yang ingn dicapai.

B. Tujuan Emperis

1. Elizabeth Olivia Putri, Darmnto, Nengah Sudjana (2014) judul Analisis Efektivitas Kredit Untuk Meningkatkan Profitabilitas (Studi pada PT. Armindo Kencana Malang)

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efekiivitas kebijakan kredit dalam meningkatkan profitabilitas pada PT. BPR ArmindoKencana. jenis peelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif. sumber data yang digunakan berupa data primer dan data sekunder. teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi. berdasarkan hasil penelitan dketahui bahwa kebijakan kredit yang diterapkan PT.BPR Armindo Kencana dapat dikatakan efektif meskipun pada penerapan prinsip kehati-hatian dalam perkreditan serta pengawasan kredit kurang ketat. namun hal tersebut tidak mempengaruhi hasil perhitungan raso profitablitas. hal ini dapat dketahui dari hasil perhitungan raso proftabilitas perode tahun 2010 sampe dengan tahun 2012 yang terdiri dari GMP, NMP, ROE, *Net Income Total Asset*, dan *Rate Return on Loan* secara

keseluruhan dapat dikatakan baik karena pencapaian persentase rasio profitabilitas berada pada batas ketentuan bank Indonesia.

2. Hadiana (2015) judul analisis peraturan dan mekanisme produk kredit pada pegadaian konvensional dan syariah tahun 2015

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) peraturan dan mekanisme produk kredit pada pegadaian konvensional, (2) peraturan dan mekanisme produk kredit pada pegadaian syariah, dan (3) Perbedaan pelaksanaan peraturan dan mekanisme produk kredit pada pegadaian konvensional dan syariah. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Data dikumpulkan dengan metode wawancara dan dokumentasi, dianalisis menggunakan teknik analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan (1) peraturan produk kredit KCA, KREASI, KRASIDA dan Mulia pada pegadaian konvensional memiliki perbedaan antara produk kredit satu dengan yang lainnya, namun mekanisme antara produk kredit KCA dan KRASIDA memiliki kesamaan. (2) peraturan dan mekanisme produk pembiayaan Rahn, Arrum, Amanah dan Mulia pada pegadaian syariah memiliki perbedaan antara produk pembiayaan satu dan yang lain dikarenakan dari masing-masing produk pembiayaan syariah memiliki jenis dan tujuan yang berbeda. (3) perbedaan peraturan dan mekanisme dalam produk kredit yaitu (a) KCA dan Rahn terletak pada istilah formulir, perhitungan ijarah/sewa modal, perjanjian/akad dan lembaga penerima kelebihan hasil lelang, namun dalam mekanismenya tidak terdapat perbedaan. (b) KREASI dan Arrum terletak pada penetapan uang pinjaman, perhitungan ijarah/sewa modal, perjanjian/akad dan lembaga penerima kelebihan hasil

lelang, namun dalam mekanismenya tidak terdapat perbedaan. (c) KRASIDA dan Amanah antara peraturan dan mekanisme terdapat perbedaan secara keseluruhan.

3. Rahmadew Kusuma Anggraeni, Achmad Husaini, Nila Firdausi Nuzula (2014) Judul Analisis Pengelolaan Kredit Untuk Meningkatkan Likuiditas Dan Profitabilitas Studi Pada PT. BPR Wlingi Pahala Pakto.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengelolaan kredit yang diterapkan BPR dan mengetahui bagaimana pengelolaan kredit yang efektif untuk meningkatkan likuiditas dan profitabilitas BPR. Penegolaan kredit yang diterapkan BPR ni masih kurang efektif, masih ada kinerja BPR yang belum optimal. Wilayah kerja yang diimilii BPR masih kurang luas, analisis yang digunakan dalam menganalisis calon nasabah dalam prakteknya hanaya menerapkan prinsip *character collateral* dan pada tugasnya account officer terjadi penumpukan tugas .PT. BPR WIngii Pahala Pakto sebaiknya menambah wilayah kerja agardapat bersaing dengan perusahaan sejenis diisekitar BPR dalam menganalisis calon nasabah sebaknya menerapkan keseluruhan prinsip 5 C (*character, capacity, capital, collateral, condicion of economi*) agar analisis yang dilakukan lebih efektif. Tugas melakukan analisis calon nasabah serta pembianaan dan oengawasan terhadap kredit yang bermalah sebaiknya dipisahkan, untuk menghindari terjadinya kecurangan

4. Ely Cintana Dewi, Moch Dzulkiron AR, Zahroh ZA (2014) Judul Analisis Efektivitas Kebijakan Kredit untuk Meningkatkan Profitabilitas. Srud pada PT. Bni Rakyat Dau Kusumadjaja Malang.

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui kebijakan kredit yang efektif untuk meningkatkan profitabilitas. Metode penelitian yang digunakan adalah metode. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kebijakan kredit pada BPR Dau Kusumadjaja belum efektif. Hal ini terbukti dengan penurunan perhitungan. Efektivitas keuangan sebesar 56,5% yang berarti belum efektif. Pada perhitungan LDR mencapai angka 69% pada tahun 2013. Nilai *Capital Adequacy Ratio* sebesar 8,8% pada tahun 2011 sebesar 2012 6,8%, dan 8,3 pada tahun 2013. Cara meningkatkan ekspansi kredit melalui perhitungan Loans Deposite Ratio dan penambahan modal melalui perluasan pendapatan yang berasal dari deposito serta tabungan yang dapat dihitung melalui perhitungan Capital Adequacy Ratio. Kesimpulan dari penelitian ini adalah Kenaikan Loan Deposit Ratio dapat meningkatkan nilai ROA dan menurunkan BOPO serta diikuti dengan sisi manajemen yang lainnya seperti ROE, GPM, NPM, Net Income total Assset, dan Rate return on Loans. Saran terhadap penelitian ini adalah dengan meningkatkan kinerja manajemen dalam menghimpun dana pihak ketiga dan meningkatkan prinsip kehati – hatian terhadap calon nasabah.

5. Uwes Al Qoroni, Zahroh ZA, Mara Gorwtti Wi Endang NP, (2015) judul Analisis Pengelolaan Kredit Yang Efektif Guna Meningkatkan Profitabilitas. (Studi pada PT. Federal nternational Finance Rangkasbitung)

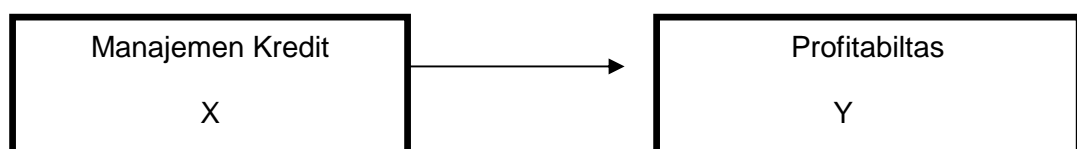
tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengelolaan kredit yang diterapkan oleh PT. Federal nternational Finance Rangkasbitung dalam rangka meningkatkan profit yang diperoleh perusahaan. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. objek penelitian ini adalah PT. Federal nternational

Finance Rangkasbitung. Hasil penelitian ini menjelaskan pengelolaan kredit yang diterapkan oleh PT. Federal nternational Finance Rangkasbitung sudah cukup baik, namun tidak pada bagian analisis kredit penerapan teknik 5C kurang maksimal dan pada bagian teknik penyelamatan kredit macet PT. Federal nternational Finance Rangkasbitung hanya menggunakan satu teknik penyelamatan saja yaitu penyitaan jaminan, dan menurut NPL (*Non Performng Loan*) PT. Federal nternational Finance Rangkasbitung memiliki NPL yang cukup baik yaitu dibawa 5% analisis rasio profitabilitas dengan menggunakan rumus dari kodifikasi tingkat kesehatan untuk bank perkreditan rakyat dari bank Indonesia dapat dikatakan sudah cukup baik, walaupun pada hasl perhitungan masih fluktuatif.

C. Kerangka Konsep

Kerangka pikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah di identifikasi sebagai masalah penting.

Dalam peneliitan ini, peneliti berusaha untuk dapat melihat pelaksanaan manajemen kredit untuk meningkatkan profitabilitas. Secara sistematis kerangka pikir dalam peneltian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1

Skema Kerangka konsep

D. Hipotesis

Berdasarkan masalah pokok dan tujuan penelitian, maka dikemukakan hipotesis yaitu diduga manajemen kredit yang diterapkan pada PT. Pegadaian (Persero) cabang Tala'salapang. Sudah efektif dalam meningkatkan profitabilitas.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif.

Menurut Hadi, (2005:9)

”Penelitian merupakan serangkaian kegiatan yang dilakukan secara sistematis dengan maksud untuk mendapatkan informasi ilmiah mengenai serentetan peristiwa dalam rangka penyelesaian suatu permasalahan.”

Menurut Sugiono (2008:14) “Penelitian kuantitatif adalah penelitian dengan memperoleh data yang berbentuk angka atau data kuantitatif yang diangkakan.”

Menurut Kuncoro, (2013:12)

“Penelitian Deskriptif meliputi pengumpulan data untuk menguji hipotesis atau menjawab pertanyaan mengenai suatu akhir dari subjek penelitian. Tipe yang paling umum dalam penelitian ini meliputi penelitian sikap atau pendapat dari individu organisasi, keadaan ataupun prosedur. Data deskriptif pada umumnya dikumpulkan melalui survey, wawancara, ataupun observasi.”

Dalam penelitian ini hanya mendeskripsikan mengenai manajemen kredit, profitabilitas, serta menganalisis.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Tala'salampang dalam jangka waktu 2 bulan. Yaitu bulan maret dan april 2018.

C. Defnisi Operasional Variabel dan Pengukuran

Definisi operasional variabel adalah pendefinisian variabel dalam bentuk yang dapat diukur, agar lebih luas dan tidak membingungkan. Bertolak

dari penelitian diatas maka definisi dari operasonal variable yang dimaksud dalam penelitian ini adalah:

1. Manajemen Kredit

Penerapan ilmu manajemen dalam mengelolah kredit mulai dari pemberian kredit sampa pengembalian kredit tersebut pada PT. Pegadaian (Persero) cabang Tala'salapang

2. Profitabilitas

Profitabilitas merupakan kemampuan PT.Pegadaian (Persero) cabang Tala'salapang dalam memeperoleh laba dengan menggunakan manajemen kredit.

D. Populasi dan Sampel

Populasi adalah semua indivdu atau unit-unit yang menjadi objek penelitan, sedangkan sebagian indiidu atau unit-unit yang diambil dari populasi disebut sampel, Populasi dalam Penelitian ini adalah seluruh laporan keuangan PT. Pegadaian (Persero) cabang Tala'salapang.

Adapun sampel yang digunakan dalam penelitia ini adalah sebagian dari laporan keuangan PT. Pegadaian (Persero) cabang Tala'sapang yaitu tahun 2014-2017

E. Tehnik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang menunjang dalam penelitian ini maka digunakan metode penelitian sebaga berikut:

1. Penelitian Kepustakaan

Yaitu penelitian dengan membaca buku-buku, Literatur, laporan-laporan tertulis, dan tulisan-tulisan ilmiah yang ada kaitannya dengan penelitian yang dibahas.

2. Penelitian Lapangan

Yaitu pengumpulan data dengan pengamatan secara langsung terhadap objek yang akan diteliti dengan cara:

- a. Observasi yaitu cara pengumpulan data dengan pengamatan secara langsung terhadap objek yang akan diteliti.
- b. Wawancara yaitu melakukan wawancara dengan pihak-pihak yang berkepentingan dengan perusahaan yang diteliti untuk mendapatkan data yang diinginkan. Peneliti melakukan wawancara kepada pihak manajemen divisi keuangan dan pihak yang terkait lainnya pada PT. Pegadaian (Persero) cabang Talasalapang.
- c. Dokumentasi yaitu dokumen yang ada peneliti akan memperoleh data mengenai: profit perusahaan yang berisi gambaran umum PT. Pegadaian (Persero), visi dan misi, struktur organisasi, budaya dan produk jasa perusahaan, serta berkas-berkas yang berkaitan dengan keuangan melalui arsip laporan keuangan PT. Pegadaian (Persero) cabang Talasalapang

F. Teknik Analisis

Teknik analisis data digunakan untuk menganalisis data pada PT. Pegadaian (Persero) sehingga data yang dihasilkan dapat dipertanggungjawabkan. Adapun teknis analisa dalam penelitian ini dibagi menjadi dua yaitu:

1. Analisis manajemen kredit untuk meningkatkan profitabilitas pada PT. Pegadaian (Persero) cabang tala'salapang. Dengan langkah-langkah

sebagai berikut: Analisis perencanaan, Analisis prosedur pemberian kredit, Analisis Kredit, Analisis penyelamatan dan penyelesaian kredit macet.

2. Analisis *Performance Analysis Perkreditan*. Menurut Rivai, dkk, (2007:151) Tujuan Analisis *Performance Analysis Perkreditan* 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.

a. *Cash Ratio*

$$C h R = \frac{J u a l i (k)}{k e} \times 100 \%$$

b. *Loan to Asset Ratio*

$$L o a n \ t o \ A s s e t \ R a t i o = \frac{j u k y d}{j u A} \times 100 \%$$

c. Tingkat Perputaran Piutang

$$\text{Tingkat Perputaran Piutang} = \frac{\text{Kredit yang disalurkan}}{\text{Piutang rata – rata}} \times 100\%$$

d. Periode rata-rata pengumpulan piutang

$$\text{Periode rata – rata pengumpulan data} = \frac{360}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}} \times 100\%$$

e. *Return On Asset*

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

f. *Rasio Biaya Operasional*

$$\text{Rasio Biaya Operasional} = \frac{B. O}{P. O} \times 100\%$$

g. *Net Profit Margin (NPM)*

$$NPM = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Pendapatan Operasional}} \times 100 \%$$

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah PT 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 mengembalikan alih kekuasaan indonesia dari tanggal belanda (1811-1816) Bank Van Leening milik pemerintah dibubarkan, dan masyarakat diberikan kekuasaan untuk mendirikan usaha pegadaian asalkan mendapat lisensi dari pemerintah setempat (*licentie 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 *licentie stelsel* diganti menjadi *pacth stelsel* yaitu pendirian pegadaian yang 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 lagi masyarakat berdasarkan hasil penelitian tersebut, pemerintah hindia belanda mengeluarkan *staatblad* (stbl) No. 131 tanggal 13 maret 1901 yang mengatur bahwa usaha pegadaian merupakan monopoli pemerintah dan 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 62 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 beranama Ohno-san dengan wakilnya pribumi yang bernama M . Saubari.

Pada masaa awal pemerintahan Republik Indonsia, kantor Jawatan pegadaian sempat pindah ke Karang Anyar (Kebumen) karena situasi perang yang kian terus memanas. Agresi mliter belanda yang kedua memaksa kantor jawtan pegadaian pinddah lagi ke Magelang. Selanjutnya, pasca perang Kemerdekaan kantor jawatan pegadain kembali lagi kejakarta dan pegadaaiaan kembal dkelolah pemerintah Republik ndonesia. Dalam masa in pegadaian sudah beberapa kali berubah status, yaitu sebagai perusahaan Negara (PN) sejak 1 januari 1961 kemudian berdasarkan PP. NO 7/1969 menjad perusahaan jawtan (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 darai seratus tahun, manfaat semakin dirasakan oleh masyarakat, mekipun perusahaan membawa misis public service obligation, ternyata perusahaan masih mampu memberikan kontribusi yang signifikan dalam bentuk pajak dan bagi keuntungan pemerintah, disaat mayoritas lembaga kungan lainnya berada dalam situasi yang tidaak menguntungkan.

2. Visi dan Misi PT. Pegadaian

a. Visi Pegadaian

Sebagai solusi bisnis terpadu terutama berbasis gadai yang selalu menjadi market leader dan mikro berbasis fidusia selalu menjadai yang terbaik untuk masyarakat menengah kebawah.

b. Misi Pegadaian

- 1) Memberikan pembiayaan tercepat, temudah, aan dan selalu memberikan peminana terhadap usaha golongan menengah kebawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.
- 2) Memastikan pemerataan pelayanan dan infrastruktur yang memberikan kemudahan dan kenyamanan diseluruh pegadaian dalam mempersiapkan diri menjadi pemain regional dan tetap menjadi pilihan utama masyarakat

- 3) Membantu pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah kebawah dan melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan.

3. Deskriptif Pekerjaan

a. Pemimpin Cabang

Tugas pokok dan fungsi pemimpin PT. Pegadaian (Persero) Cabang Talasalapang adalah

Wewenang dan Tanggung Jawab Kepala Cabang

- a) Mempersiapkan, melakukan, dan merevisi rancangan kerja.
- b) Mengatur, mengawasi dan mengendalikan kegiatan-kegiatan dalam lingkungannya sehingga terpelihara kelangsungan, kelancaran dan kesatuan gerak langkah pekerjaan sesuai dengan tata kerja yang diterapkan.
- c) Menilai kinerja karyawan.
- d) Menandatangani surat-surat berharga bersama-sama dengan pejabat terkait
- e) Memutuskan pemberian kredit sesuai dengan wewenang,
- f) Memonitoring dan membuat anggaran serta rencana kerja.
- g) Melaksanakan tugas-tugas ekstern.
- h) Menandatangani perjanjian kredit.
- i) Menyetujui atau menolak permohonan cuti karyawan.

b. Pengelola UPC (Unit Pelayanan Cabang)

Tugas pokok dan fungsi unit pelayanan cabang (UPC) pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Talasalapang adalah mengkoordinasi, melaksanakan dan mengawasi kegiatan operasional, mengawasi administrasi, keuangan, keamanan, ketelibatan dan kebersiham serta pembuatan laporan kegiatan unit pelayanan cabang.

Wewenang dan Tanggung Jawab Pengelola UPC

- a) Membantu kegiatan operasional yang ada di kantor cabang.
- b) Membantu memasarkan produk layanan yang ada di kantor cabang.
- c) Meningkatkan omset kantor cabang.
- d) Memperluas jaringan dalam memperoleh nasabah baru.
- e) Sebagai unit kantor pembantu cabang agar lebih dekat dari nasabah.

1. Manajer Operasional Usaha Gadai

Mengelola operasional cabang dengan menyalurkan uang pinjaman secara hukum gadai dan melaksanakan usaha-usaha lainnya, serta mewakili kepentingan perusahaan dalam hubungan dengan pihak lain/masyarakat sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka melaksanakan mis perusahaan.

Tugas pokok dan fungsi manajer operasional usaha gadai PT. Pegadaian (Persero) Cabang Talasalapang adalah merencanakan, mengkoordinasikan, melaksanakan dan mengawasi penetapan barang taksiran jaminan, menetapkan besar uang pinjaman, keuangan, serta administrasi usaha gadai dengan ketentuan yang berlaku.

2. Penaksiran

Menaksir barang jaminan untuk menentukan mutu dan nilai barang sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka mewujudkan penetapan uang pinjaman yang wajar serta citra baik perusahaan.

Tugas pokok dan fungsi penaksir PT. Pegadaian (Persero) Cabang Talasalapang adalah melaksanakan penaksiran barang jaminan sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka mewujudkan penetapan dan uang pinjaman yang wajar dan citra baik perusahaan, serta mengkoordinasi, melaksanakan dan mengawasi kegiatan administrasi dan keuangan.

Wewenang dan Tanggung Jawab Penaksir.

- a) Menerima barang jaminan dari nasabah.
- b) Menaksir barang jaminan yang diberikan oleh nasabah.
- c) Memberikan pelayanan optimal kepada nasabah.
- d) Mengontrol keluar masuk gudang barang jaminan.

1) Penyimpanan

Tugas pokok dan fungsi penyimpanan pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Talasalapang adalah mengurus gudang penyimpanan barang jaminan emas dan dokumen kredit dengan cara menerma, menyimpan, merawat, dan mengeluarkan serta mengadministrasikan barang jaminan emas dan document sesuai dengan peraturan yang berlaku dalam rangka keterlibatan dan keamanan serta keutuhan barang jaminan emas dan dokumen kredit.

2) Pemegang Gudang

Melakukan pemeriksaan, penyimpanan dan pengeluaran barang jaminan selain barang kantong sesuai dengan peraturan yang berlaku dalam rangka keterlibatan dan keamanan serta keutuhan barang jaminan.

Tugas pokok dan fungsi pemegang gudang PT. Pegadaian (Persero) Cabang Talasalapang adalah melakukan pemeriksaan, penyimpanan, pemeliharaan, dan pengeluaran serta pembukuan barang jaminan gudang (selain barang kantong)sesuai dengan peraturan yang berlaku dalam rangka keterlibatan dan keamanan serta kebutuhan barang jaminan.

3) Layanan Konsumen

Tugas pokok dan fungsi layanan konsumen PT. Pegadaian (Persero) Cabang Talasalapang adalah memberikan informasi dan saran kepada nasabah yang merasa tidak puas terhadap segala kegiatan operasional Kantor Cabang.

4) Pendukung Administrasi dan Pembayaran

Tugas pokok dan fungsi pendukung administrasi dan pembayaran PT. Pegadaian (Persero) Cabang Talasalapang adalah pendukung tugas penaksir dalam hal penerimaan dan pembayaran uang serta melaksanakan tugas administrasi keuangan dikantor cabang, sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk mendukung kelancaran operasional kantor cabang dan UPC.

B. HASIL PENELITIAN

1. Manajemen Kredit PT. Pegadaian Talasalapang

Berikut adalah pemaparan manajemen kredit pada PT. Pegadaian

Cabang Talasalapang:

a. Perencanaan

Untuk tahun 2018 Pegadaian Cabang Talasalapang merencanakan akan meningkatkan laba sebesar 16% dari tahun sebelumnya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Joko Suseno selaku Pemimpin cabang beliau mengatakan bahwa “untuk tahun 2018 Pegadaian Cabang Talasalapang ditargetkan harus meningkatkan laba sebesar 16% itu berarti Pegadaian Cabang Talasalapang harus meningkatkan laba dari Rp. 6.046.225.751 (Sumber laporan keuangan) di tahun 2017 menjadi Rp 7.013 621 836.36

1) Analisis Keadaan (SWOT)

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak joko suseno beliau mengatakan bahwa analisis swot untuk PT Pegadaian Cabang Talasalapang adalah:

a) Kekuatan (*strength*)

) Memiliki standar pelayanan prima kepada nasabah dengan berpedoman ukur kepada kecepatan pelayanan, kenyamanan pelayanan, keramahan pelayanan, kebenaran pelayanan dan keamanan.

) Setiap pegawai melaksanakan budaya si INTAN yaitu inovatif, nilai moral tinggi , terampil.adil layanan dan nuasa citra.

b) Kelemahan (*weakness*)

Jumlah UPC di Pegadaian Talasalapang masih sedikit yaitu 3 unit

c) Peluang (*opportunities*)

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

d) Ancaman (*treatment*)

Dengan semakin banyaknya berdirinya lembaga-lembaga per Kreditan yang usahanya intinya gadai maka diperlukan upaya-upaya untuk lebih meningkatkan pendapatan dengan menetapkan program kerja yang lebih baik lagi

2) Strategi PT Pegadaian Cabang Talasalapang

strategi pegadaian cabang talasalapang adalah sebagai berikut :

- a. Memberikan penyuluhan kepada masyarakat sekitar kota Makassar tentang pegadaian untuk mengenalkan lebih dalam lagi tentang pegadaian.
- b. Lebih memperbanyak aktivitas promosi, contohnya penyebaran brosur, mengadakan pameran dan promosi lewat media sosial
- c. Ikut mensponsori kegiatan-kegiatan yang dilakukan masyarakat sekitar wilayah Makassar contohnya : mensponsori kegiatan HUT RI.

b. Prosedur Pemberian Kredit.

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

- 1) Menyerahkan jaminan berupa barang berharga seperti emas, berlian, elektronik, dll
- 2) Foto copy KTP, ataupun identitas lainnya.
- 3) Jika jaminan berupa kendaraan maka harus membawa BPKB dan STNK asli.
- 4) Nasabah diharuskan menandatangani SBK (surat bukti gadai)

Prosedur pemberian Kredit Pegadaian Cabang Talasalapang adalah sebagai berikut.

- a) Nasabah mengisi FPK, menyerahkan barang pinjaman dan foto copy KTP.
 - b) Penaksir mengambil barang jaminan ,FPK, dan foto copy KTP. Kemudian menaksir barang jaminan sesuai dengan buku peraturan menaksir dan surat edaran yang berlaku.
 - c) Penaksir menjelaskan kepada nasabah besaran uang pinjaman yang diberikan kemudian apabila kedua belah pihak sudah sepakat maka surat bukti gadai akan di cetak. Penaksir dan nasabah lalu menandatangani surat bukti gadai tersebut.
 - d) Kasir menerima surat bukti gadai ,mencocokkan dengan kitir FPK nasabah dan memberkan uang pinjaman sesuai dengan surat bukti gadai nasabah.
- c. Analisis Kredit.
- 1) Melihat harga pasar pusat dan standard taksiran logam yang telah ditetapkan oleh kantor pusat. Harga pedoman untuk penaksir ini selalu disesuaikan dengan perkembangan harga dipasar.
 - 2) Melakukan penentuan karatase (pengukuran karat) dan berat barang.
 - 3) Menentukan nilai taksiran sesuai dengan buku pedoman peraturan menaksir dan surat edara yang berlaku.
- d. Penyelamatan dan penyelesaian kredit bermasalah.
- Pengawasan Kredt yang di berikan kepada nasabah dilakukan setiap hari dengan membuat beberapa laporan harian, seperti :
- 1) Laporan daftar pinjaman, yang memuat tentang laporan kredit yang diberikan kepada nasabah.
 - 2) Laporan daftar pelunasan, yang memuat tentang pelunasan kredit.

3) Laporan barang jaminan, memuat tentang laporan barang jaminan nasabah yang masuk dan keluar di Pegadaian Cabang Talasalapang.

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 dilunas dan kredit yang hampir memasuki masa jatuh tempo. Kesemua laporan itu akan dicocokkan dengan jumlah SBK yang masuk ke Pegadaian Cabang Talasalapang

Penyelamatan atas kredit yang diberikan kepada nasabah untuk kredit 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 Pemberitahuan kepada nasabah dilakukan dengan cara : Pertama, lewat telepon. Setiap satu minggu sebelum lelang, pegawai Pegadaian 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. Kedua, lewat surat. Setiap empat hari sebelum memasuki acara lelang, pegadaian 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. Penyelesaian kredit bermasalah (lelang) dilakukan 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

- d. Terus memperbaiki dan member pelayanan yang lebih baik lagi kepada nasabah

2. Pemaparan Performance Analysis Perkreditan

Tujuan dilakukan performance Analysis Perkreditan ini adalah untuk mengetahui kondisi Pegadaian Cabang Talasalapang 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. *Cash Ratio*

Cash Ratio digunakan untuk mengukur kemampuan Pegadaian Cabang Talasalapang dalam membayar seluruh hutang lancarnya dengan kas. Berikut adalah hasil dari perhitungan *Cash Ration*. Pegadaian Cabang Talasalapang.

Tabel 6 Perhitungan *Cash Ratio* Pt Pegadaian Cabang Talasalapang tahun 2014-2017.

Tahun	Kas (Rp)	Kewajiban Lancar	Cash Ratio %
2014	256.116.500	270.536.600	95%
2015	163.456.000	285.866.022	57%
2016	275.843.500	378.147.156	73%
2017	270.074.500	295.861.504	91%

Sumber data diolah

Tabel diatas menunjukkan bahwa Pegadaian cabang Talasalapang pada tahun 2014 kemampuan dalam melunasi hutang lancarnya sebesar 95%, itu menunjukkan bahwa setiap Rp 1 hutang lancar yang dimiliki pegadaian dijamin dengan 0,95 kas yang dimiliki pegadaian. Sedangkan untuk tahun 2015 terjadi penurunan kemampuan dalam membayar hutang lancarnya yaitu 57% . Adapun tahun 2016 terjadi peningkatan yaitu sebesar 71% dan kemampuan Pegadaian Cabang Talasalapang Dalam melunasi hutang lancarnya pada tahun 2017 mengalami peningkatan yaitu 18% menjadi 91 %.

b. *Loan To Asset Ratio*

Loan To Asset Ratio digunakan untuk mengukur kemampuan Pegadaian Cabang Talasalapang dalam memenuhi kebutuhan kredit para nasabah dengan menggunakan seluruh aktiva yang dimilikinya , berikut adalah hasil dar perhitungan *LAR* Peagadaian Cabang Talasalapang

Tabel 7 Perhitungan Loan To Asset Ration Pt Pegadaian Cabang Talasalapang tahun 2014-2015

Tahun	Kredit Yang Disalurkan	Total Asset	<i>LAR</i> %
2014	33.095.070.694	37.422.294.443	88%
2015	36.986.616.514	42.316.869.223	87%
2016	39.989.216.438	45.054.708.419	89%
2017	37.440.550.555	43.614.052.435	86%

Sumber :Data Diolah

Berdasarkan hasil perhitungan *Loan To Asset Ration* menunjukkan bahwa pada tahun 2014 kemampuan Pegadaian Cabang Talasalapang dalam memenuhi kebutuhan kredit nasabah dengan menggunakan seluruh aktiva yang dimilikinya sebesar 88% % dan pada tahun 2015 kemampuan pegadaian dalam memenuhi kredit para nasabah mengalami penurunan menjadi penurunan 87 % kemudian pada tahun 2016 mengalami peningkatan sebesar 89 % dan pada tahun 2017 kemampuan Pegadaian Cabang Talasalapang dalam memenuhi kebutuhan kreditnya mengalami penurunan yaitu 86 %

c. Tingkat Perputaran Piutang

Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan Pegadaian Cabang Talasalapang dalam mengumpulkan piutangnya kembali dalam 1 periode. Berikut adalah hasil perputaran piutang Pegadaian Cabang Talasalapang :

Tabel 8 Perhitungan Tingkat Perputaran Piutang Pt Pegadaian Cabang Talasalapang tahun 2014-2017

Tahun	Kredit Yang Disalurkan	Piutang Rata-rata	Tingkat Perputaran Piutang (kali)
2014	1.374.070.698	1.087.865.825	1 kali
2015	1.546.003.076	1.241.079.346	1 kali
2016	1.871.724.018	1.889.812.811	1 kali
2017	1.857.310.070	1.500.039.808	1 kali

Sumber :Data Diolah

Berdasarkan hasil perhitungan tingkat perputaran piutang menunjukkan bahwa dari tahun 2014, 2015, 2016, sampai tahun 2017 perputaran piutang Pegadaian Cabang Talasalapang sebesar 1 kali yang artinya menunjukkan perputaran piutang usaha yang dimiliki dalam kurun waktu satu tahun akan dikonversi menjadi piutang sebanyak 1 kali..

d. Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang

Rasio ini digunakan untuk mengukur rata-rata hari yang diperlukan Pegadaian Cabang Talasalapang dalam mengumpulkan piutangnya kembali

untuk menjadi kas, berikut adalah hasil dari perhitungan periode rata-rata pengumpulan piutang Pegadaian Cabang Tasalampang

Tabel 9 Perhitungan Piutang Rata-rata PT Pegadaian Cabang Talasalampang tahun 2014-2017

Tahun	Tingkat Perputaran Piutang	Periode rata-rata pengumpulan piutang (Hari)
2014	1 Kali	360
2015	1 Kali	360
2016	1 Kali	360
2017	1 Kali	360

Sumber : Data Diolah

Berdasarkan Rasio perhitungan Periode Rata-rata Pengumpulan piutang Menunjukkan bahwadari 2014, 2015, 2016 sampai 2017 kemampuan Pegadaian Cabang Talasalampang dalam menangih piutang agar cepat menjadi kas adalah 360 hari dengan tingkat perputaran piutang 1 kali dan sama setiap tahunnya.

e. *Return On Asset*

Rasio *ROA* untuk digunakan untuk mengukur kemampuan manajemen perkreditan Pegadaian Cabang Tasalampang dalam menghasilkan laba, berikut hasil dari perhitungan *ROA* sebagai berikut :

Tabel 10 Perhitungan *Return On Asset* PT Pegadaian Cabang Talasalapang tahun 2014-2017

Tahun	Laba Bersih	Total Asset	ROA %
2014	3.969.896.138	37.442.294.443	11%
2015	4.842.435.218	42.316.869.223	13%
2016	5.029.093.164	45.054.708.419	12%
2017	6.046.225.751	43.614.052.435	16%

Sumber: Data Diolah

Berdasarkan hasil perhitungan *Return On Asset* menunjukkan bahwa kemampuan manajemen atas modal yang dimiliki Pegadaian Cabang Talasalapang dalam memperoleh keuntungan (Laba) pada tahun 2014 sebesar 92 % sedangkan pada tahun 2015 kemampuan manajemen Pegadaian Cabang Talasalapang dalam menghasilkan laba mengalami penurunan menjadi 91% dan ini merupakan angka terkecil dari tahun-tahun sebelumnya. Dan pada tahun 2016 kemampuan manajemen Pegadaian Cabang Talasalapang dalam menghasilkan laba mengalami peningkatan menjadi 99% dan pada tahun 2017 kemampuan manajemen Pegadaian Cabang Talasalapang mengalami peningkatan menjadi 101 % ini merupakan kemampuan manajemen Pegadaian Cabang talasalapang dalam menghasilkan laba terbesar selama 4 tahun terakhir ini disebabkan karena adanya peningkatan dari laba pegadaian menjadi sebesar 6.046.225.751

f. Rasio Biaya Operasional

Rasio Biaya Operasional ini untuk mengukur kemampuan Pegadaian Cabang Talasalapang dalam melakukan semua kegiatan operasionalnya,

berikut adalah hasil perhitungan rasio biaya operasional pada Pegadaian Cabang Talasalapang

Tabel 11 Perhitungan Rasio Biaya Operasioanal PT Pegadaian Cabang Talasalapang

Tahun	Biaya Operasional	Pendapatan Operasional	Bopo %
2014	4.412.890.932	8.382.787.070	53%
2015	5.688.680.175	10.531.115.393	54%
2016	5.998.925.220	11.028.018.384	54%
2017	4.958.399.505	11.072.997.632	45%

Sumber: Data Diolah

Berdasarkan hasil analisis Rasio Biaya Operasional menunjukkan bahwa pada tahun 2014 kemampuan Pegadaian Cabang Talasalapang dalam melakukan semua kegiatan operasioanalnya sebesar 53% dan pada tahun 2015 dan 2016 yaitu sebesar 54% dan pada tahun 2017 yaitu sebesar 45% dan ini menunjukkan bahwa rasio operasional ini efektif. Hal ini di karenakan semakin kecil rasio biaya operasional maka semakin baik.

g. *Net Profit Margin*

Rasio *Net Profit Margin* digunakan untuk mengukur kemampuan PERUM Pegadaian Cabang Talasalapang dalam menyalurkan kredit kepada nasabah untuk menghasilkan laba, berikut adalah hasil dari perhtungan *Net Profit Margin* Pada Pegadaian Cabang Talasalapang.

Tabel 12 Perhitungan Net Profit Margin PT. Pegadaian Cabang Talasalapang tahun 2014-2017

Tahun	Laba Bersih	Pendapatan Operasional	NPM %
2014	3.969.896.138	8.382.787.070	47%

2015	4.842.435.218	10.531.115.393	46%
2016	5.029.093.164	11.028.018.384	46%
2017	6.046.225.751	11.072.997.632	55%

Sumber: Data Diolah

Berdasarkan hasil perhitungan *Net Profit Margin* menunjukkan bahwa pada tahun 2014 kemampuan Pegadaian Cabang Talaslapang dalam penyaluran kredit kepada nasabah untuk menghasilkan laba sebesar 47% sedangkan untuk tahun 2015 dan 2016 kemampuan menghasilkan laba sama dan mengalami menurun menjadi 46% dan untuk tahun 2017 kemampuan Pegadaian Cabang Talaslapang Mengalami peningkatan yaitu sebesar 55% dan ini menunjukkan bahwa kemampuan PT Pegadaian Cabang Talaslapang dalam menyalurkan kredit untuk menghasilkan laba semakin efektif.

C. Pembahasan

1. Manajemen Kredit Untuk Meningkatkan Profitabilitas

a. Perencanaan

Untuk meningkatkan laba sebesar 16% pegadaian telah membuat perencanaan sebagai berikut:

1) Analisis Keadaan (Swot)

Analisis keadaan (Swot) diperlukan sebagai dasar penyusunan perencanaan, yaitu dengan menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki Pegadaian Cabang Talaslapang. Dari analisis keadaan (Swot) yang telah dilakukan Pegadaian Cabang

Talasalapang maka bisa digunakan untuk menentukan strategi guna meningkatkan laba Pegadaian Cabang Talasalapang.

2) Analisis Strategi PT Pegadaian Cabang Talasalapang

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

- a. Mengupayakan adanya penambahan modal kerja baru untuk lebih meningkatkan penyaluran kredit.
- b. Memperluas pasar dengan meningkatkan promosi (Penyebaran brosur ke penduduk sekitar, ke pasar, ke perumahan, dan ke pedagang kecil) dan membuka outlet baru ditempat strategis.
- c. Mencari dan menghubungi secara aktif pengusaha-pengusaha kecil di daerah baru yang belum terjangkau oleh Pegadaian Cabang Talasalapang dan UPC Cabang Talasalapang Meningkatkan pelayanan kepada nasabah dengan pengembangan teknologi baru (mesin pengambil nomer).
- d. 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.

3) Prosedur Pemberian Kredit.

Prosedur pemberian kredit yang diajukan PT. Pegadaian Cabang Talasalapang adalah sebagai berikut:

- a) Menyerahkan jaminan berupa barang berharga seperti emas, berlian, elektronik, dll
 - b) Foto copy ktp, ataupun identitas lainnya.
 - c) Jika jaminan berupa kendaraan maka harus membawa BPKB dan STNK asli.
 - d) Nasabah diharuskan menandatangani SBK (surat bukti gadai)
 - e) Data Base (Proyeksi Anggaran Tahun Depan)
- 4) Analisis Kredit.
- 4) Melihat harga pasar pusat dan standard taksiran logam yang telah ditetapkan oleh kantor pusat. Harga pedoman untuk penaksir ini selalu disesuaikan dengan perkembangan harga dipasar.
 - 5) Melakukan penentuan karatase (pengukuran karat) dan berat barang.
 - 6) Menentukan nilai taksiran sesuai dengan buku pedoman peraturan menaksir dan surat edara yang berlaku.
- 5) Penyelamatan dan penyelesaian kredit bermasalah.

Pengawasan Kredt yang di berikan kepada nasabah dilakukan setiap hari dengan membuat beberapa laporan harian, seperti :

- a. Laporan daftar pinjaman, yang memuat tentang laporan kredit yang diberikan kepada nasabah.
- b. Laporan daftar pelunasan, yang memuat tentang pelunasan kredit.
- c. Laporan barang jaminan, memuat tentang laporan barang jaminan nasabah yang masuk dan keluar di Pegadaian Cabang Talasalapang.

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 dilunas dan kredt yang

hampr memasuki masa jatuh tempo. Kesemua laporan itu akan dicocokkan dengan jumlah SBK yang masuk ke Pegadaian Cabang Talasalapang

Penyelamatan atas kredit yang diberikan kepada nasabah untuk kredit 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 Pemberitahuan kepada nasabah dilakukan dengan cara : Pertama, lewat telepon. Setiap satu minggu sebelum lelang, pegawai Pegadaian 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. Kedua, lewat surat. Setiap empat hari sebelum memasuki acara lelang, pegadaian 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. Penyelesaian kredit bermasalah (lelang) dilakukan 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

- b. Terus memperbaiki dan member pelayanan yang lebih baik lagi kepada nasabah.

2. *Performance Analysis Perkreditan* (Rasio Keuangan)

Hasil analisis Rasio Keuangan Dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 13 *Performace Analysis Perkreditan*

No	<i>Performace Analysis Perkredtan</i>	Tahun				Skor
		2014	2015	2016	2017	
1	<i>Cash Ratio</i>	95%	57%	73%	91%	50%
2	<i>Loan To Asset Ratio</i>	88%	87%	89%	86%	20%
3	Tngkat Perputaran Piutang	1 kali	1 kali	1 kali	1 kali	-
4	Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang	360 hari	360 hari	360 hari	360 hari	-
5	<i>Return On Asset</i>	11%	13%	12%	16%	10%
6	<i>Rasio Biaya Operasional</i>	53%	54%	54%	45%	90%
7	<i>Net Profit Margin</i>	47%	46%	46%	55%	20%

Berdasarkan tabel *Cash Ration* dari tahun 2014 sampai 2017 PT. Pegadaian Cabang Talasalapang dalam pengelolaan manajemen kredit sudah berjalan secara efektif.

Loan to Asset Ration pada Tahun 2014 sampai 2017 PT. Pegadaian Cabang Talasalapang dalam mengukur kemampuan memenuhi kebutuhan kredit para nasabah dengan seluruh aktiva yang dimilikinya semakin efektif karena ini menunjukkan bahwa PT. Pegadaian cabang talasalapang semakin baik dalam menjalankan perkreditannya.

Tingkat perputaran piutang dari tahun 2014 sampai tahun 2017 memiliki periode yang sama yaitu 1 kali. Hal ini menunjukkan bahwa setiap tahunnya piutang usaha yang disalurkan Pegadaian cabang Talasalapang kepada nasabah untuk menjadi piutang usaha sudah berjalan efektif.

Periode rata-rata pengumpulan piutang pada Pegadaian cabang Talasalapang memiliki periode yang sama setiap tahunnya yaitu 360 hari. Hal ini dikarenakan tingkat perputaran piutang yang sama setiap tahunnya.

Return On Asset dari tahun 2014 sampai 2017 pada PT Pegadaian Cabang Talasalapang semakin efektif karena melebihi standar industri perusahaan sebesar 10%. Semakin tinggi rasio ini berarti semakin baik kondisi perusahaan.

Rasio Biaya Operasional dari tahun 2014 sampai tahun 2017 pada PT Pegadaian Cabang Talasalapang telah efektif. Semakin kecil rasio biaya operasional maka semakin efisien biaya operasionalnya.

Sedangkan Net Profit Margin dari tahun 2014 sampai tahun 2017 pada PT Pegadaian Cabang Talasalapang menunjukkan bahwa kemampuan meyalurkan kredit kepada nasabah semakin meningkat. Standar rata-rata industri perusahaan yaitu 20%.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dalam meningkatkan Profitabilitas pada PT. Pegadaian Cabang Talasalapang dibutuhkan tambahan modal kerja baru, penentuan strategi yang tepat serta pengawasan langsung dari manajer untuk memastikan semua divisi organisasi dapat berjalan dengan baik.

Peningkatan profitabilitas dapat dilihat dari Performace Analysis Perkreditan yang terdiri dari *cash ratio* yang dinyatakan likuid. Sedangkan *Loan to asset ratio* menunjukkan penyaluran kredit terbanyak pada tahun 2016.

Tingkat perputaran piutang, periode rata-rata pengumpulan piutang yang sama dari tahun 2014 sampai 2017 serta ROA, BOPO, NPM yang menunjukkan bahwa laba yang didapatkan PT. Pegadaian Cabang Talasalapang terus mengalami peningkatan dari tahun 2014 sampai 2017, ini berarti PT. Pegadaian Cabang Talasalapang semakin efektif dalam menjalankan kegiatan operasionalnya.

B. Saran

Sebagai tindakan lanjut dari beberapa temuan penelitian maka penelitian maka peneliti merekomendasikan dalam bentuk sarannya yaitu Perlunya peningkatan kepada nasabah berkaitan dengan kecepatan waktu pencairan dana yaitu dengan merubah 15 menit menjadi 10 menit. Dengan begitu nasabah di Pegadaian Cabang Talasalapang bisa lebih banyak lagi

DAFTAR PUSTAKA

Achmad Solihin, 2010. *MYSQL dari Pemula Hingga Mahir, Jakarta, Universitas Budi Luhur.*

Angraeni, Husaini, Nuzula. 2014. *Analisis Pengelolaan Kredit Untuk Meningkatkan Likuiditas Profitabilitas, JAB Vol 12*

Bambang Riyanto. 1995. *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan. Yogyakarta. BPFE-Yogyakarta.*

Bankernote.com

Dewi, AR. ZA, 2014, *Analisis Efektivitas Kebijakan Kredit Untuk Meningkatkan Profitabilitas, JAB Vol 17*

Firdaus, Rachmat dan Maya Ariyant, 2009. *Manajemen Perkreditan Bank Umum, Cetakan Keempat, Penerbit Alfabeta, Bandung.*

Kasmir, 2011, *Manajemen Perbankan, Cetakan kedua, Penerbit PT. Raja Grafindo Prasada, Jakarta*

Hadi, M. Sholikul, 2003. *Pegadaian syariah di Indonesia, Penerbit UGM Press, Yogyakarta.*

Harahap, Sofyan Syafi, 2006. *Analisis Kritis aras Laporan Keuangan, Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.*

Husaini, Anggraeni, Nuzula. 2014. *Analisis Pengelolaan Kredit Untuk Meningkatkan Likuiditas Dan Profitabilitas. JAB. Vol. 12*

Hadiana, 2015, *Analisis peraturan dan mekanisme produk kredit pada pegadaian konvensional dan syariah tahun. JAB Vol.5*

Rivai, Veitzhal dan Andria Pertmata Veitzhal, 2007. *Credit Management. Handbook*, Penerbit Rajawali Press, Jakarta

Rusidi, Muh dan Hafid, Fakhri, 2008. *Pengaruh Penyaluran Kredit Terhadap Profitabilitas Pada PT. Bank Cabang Pangkep*, Jurnal Ekonomi Balance. Mkassar Fekon Unismuh Makassar.

Ningrum R, Yanik, 2006. *Aplikasi Manajemen Kredit Terhadap Peningkatan Profitabilitas PT. BPR Hamdo Natamakmur Pare-Kediri*, Skripsi UIN Malang.

Pantaouw, Ellen, 2008. *230 Sumber Pinjaman Untuk Usaha Anda, Cetakan Pertama*, Penerbit Gradien Mediatama, Jakarta.

Pegadaian Kanwil Makassar.

Pratiwi, 2012. *Analisis Kebijakan Pemberian Kredit Terhadap Non Performing Loan Pada Bank Tabungan Negara (Persero), tbk cabang Makassar*. Skripsi. Makassar. Jurusan Mnajemen Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin.

Putri, Darminto, Sadjana 2014, Analisis Efektivitas Kebijakan Kredit Untuk Meningkatkan Profitabilitas pada PT. BPR Arminto Kencana Malang. *JAB* Vol. 12

Suharjono, 2003, *Manajemen Perkreditan Usaha Kecil dan Menengah*. Jakarta, UPP
AMP YKPN ikut mencerdaskan Bangsa

Taswan. 2006. *Manajemen Perbankan UPP.AMP.YKPN*. Yogyakarta'

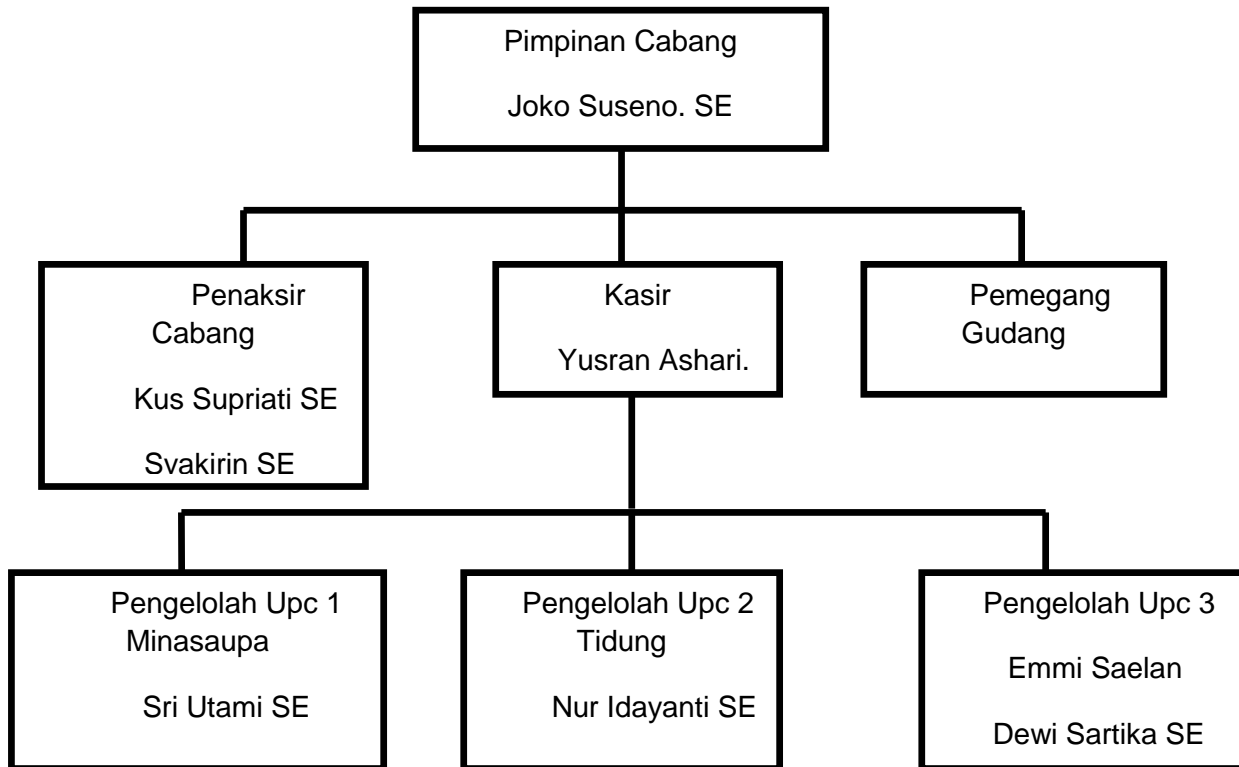
Triyuwono dan Moh AS'udi 2001. *Akuntansi Syariah*. Jakarta. Salemba empat.

Qoroni, Zahrroh, Endang, 2015, Analisis Pengelolaan Kredit yang Efektif Guna Meningkatkan Profitabilitas pada PT. Federal International Finance Rangkasbitung. *JAB* Vol. 26

www.pegadaian.co.id

L
A
M
P
I
R
A
N

STRUKTUR ORGANISASI PT.PEGADAIAN (PERSERO) CABANG
TALASALAPANG



BIOGRAFI PENULIS



Annisa Isnaeni panggilan isna lahir di Ujung Pandang pada tanggal 20 November 1996 dari pasangan suami istri Bapak Sukiman Dan Ibu (Alm) Satriani. Peneliti anak ke 2 dari 4 bersaudara tempat tinggal Laccu- Laccu RT 005/003 Desa Bontosunggu Kecamatan Bajeng.

Pendidikan yang telah ditempuh oleh peneliti yaitu SD Inpres Panciro lulus tahun 2008, SMP Muhammadiyah Limbung lulus tahun 2011, SMA Negeri 1 Bajeng Barat lulus tahun 2014, dan mulai tahun 2014 mengikuti Program S1 Manajemen Kampus Universitas Muhammadiyah Makassar sampai sekarang. Sampai dengan penulis Skripsi ini peneliti masih terdaftar sebagai mahasiswi Program S1 Manajemen Kampus Universitas Muhammadiyah Makassar.