

PERPUSTAKAAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH
No. DAFTAR : 1466/Per-UMP/2012
TANGGAL : 1-6-2012

**ANALISIS PERANAN SISTEM PEMBIAYAAN GUNA
MENINGKATKAN LABA PADA PT. SUMMIT
OTO FINANCE CABANG
MUARA ENIM**

SKRIPSI



OLEH

NAMA : TRI MAARTINI

NIM : 22 2008 155

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI
2012**



**ANALISIS PERANAN SISTEM PEMBIAYAAN GUNA
MENINGKATKAN LABA PADA PT. SUMMIT
OTO FINANCE CABANG
MUARA ENIM**

SKRIPSI

**Untuk memenuhi Salah Satu Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi**



OLEH

NAMA : TRI MARTINI

NIM : 22 2008 155

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI
2012**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Tri Martini
Nim : 22 2008 155
Jurusan : Akuntansi

Menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis sendiri dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila dikemudian hari bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.

Palembang, 29 Februari 2012 .

Penulis



.....
(TRI MARTINI)

Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah
Palembang

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Judul Skripsi : Analisis Peranan Sistem Pembiayaan Guna
Meningkatkan Laba Pada PT. Summit Oto Finance
Cabang Muara Enim

Nama Mahasiswa : Tri Martini
Nim : 22 2008 155
Fakultas : Ekonomi
Program studi : Akuntansi
Mata Kuliah Pokok : Sistem Pengendalian Manajemen

Diterima dan Disahkan
Pada tanggal.....
Pembimbing Skripsi



M. Orba Kurniawan B. S.E., S.H., M.Si., BKP
NIDN : 0204076802

Palembang, Maret 2012
a.n Dekan
Ketua Program Studi Akuntansi



Drs. Sunardi, S.E., M.Si
NIDN : 0206046303

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto :

- *"Dan janganlah kamu berjalan di muka bumi ini dengan sombong, Karena sesungguhnya kamu sekali-kali tidak dapat menembus bumi dan sekali-kali kamu tidak akan sampai setinggi gunung."*

(Al'israa' : 37)

- *Hidup adalah perjuangan jika kita bisa melaluinya dengan sabar maka insya Allah mudah-mudahan kita akan menjadi orang yang berhasil dikemudian hari*

(Iri Martini)

Kupersembahkan Kepada:

- *Allah SWT, kekuatan yang mendasariku untuk tetap tegak dalam mencari arti hidup sesungguhnya*
- *Ayah dan Ibu tercinta*
- *Saudara-saudaraku tersayang*
- *Kekasihku tercinta*
Makasih atas sayang dan cintamu selama ini
- *Sahabat-sahabatku tersayang*
- *Teman-teman angkatan 2008*
- *Almamaterku*



PRAKATA

Assalammualaikum Warohmatullahi Wabarokatuh.

Alhamdulillahirabbil'alamiin. Puji dan syukur yang tak terhingga penulis panjatkan kehadiran Allah SWT karena atas rahmat dan ridho-Nya jualah penulis dapat menyelesaikan skripsi ini guna memenuhi persyaratan untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan, baik dari teknik penulisan maupun isinya. Namun demikian penulis dengan penuh tanggung jawab dan kesadaran akan menerima kritikan serta saran-saran demi penyempurnaannya. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Ucapan terima kasih, penulis sampaikan kepada kedua orang tuaku dan saudaraku yang telah mendidik, membiayai, mendoakan, dan dorongan semangat kepada penulis. Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada bapak M. Orba Kurniawan, S.E, S.H, M.Si yang telah membimbing memberikan pengarahan dan saran-saran dengan tulus dan ikhlas dalam menyelesaikan skripsi ini. Selain itu disampaikan juga terima kasih kepada pihak-pihak telah mengizinkan, membantu penulis dalam menyelesaikan studi di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang:

1. Bapak H. M. Idris, S.E, M.Si, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang.
2. Bapak M. Taufiq Syamsuddin selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang.
3. Bapak Sunardi, S.E, M.Si, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang.
4. Ibu Nina Sabrina, S.E, M.Si, selaku Pembimbing Akademik.
5. Kepala cabang beserta staff, karyawan-karyawati PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim.
6. Segenap tim pengajar dan staff administrasi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang.
7. Ayahanda (Rusdi) dan Ibunda (Ida) tersayang atas cinta, kasih, perhatian, semangat, pengorbanan dan doanya selama ini. "Makasih buat semuanya, untuk saat ini baru ini yang bisa penulis berikan".
8. Saudara-saudaraku tersayang : kakakku (Wanto) dan mbakku (Meylan) "Makasih buat hari-hari yang terlewati bersama: senang, marah, sebel, berantem justru itu yang bikin kalian beda dengan yang lain." Sekalian buat keponakanku : Nabila, Abid, Adil, Medi, Radit, dan Bilqis tersayang.
9. Seseorang menyayangiku (Fadly) yang telah memberikan banyak waktu, dorongan, serta semangat dari awal hingga akhir skripsi.
10. Sahabat-sahabatku tercinta : Yeni, Wulan, Vita, Yuli yang telah berbagi suka dan duka selama ini.

11. Rekan-rekan mantan KKN Angkatan 2001 : Pakwa, Ling2, Averoes, Mbak Alda, Belinda, Melly, mbak Yani, Adnan, kakak Imam, dan kakak Elvandes telah memberikan semangat dan dorongan selama mengikuti pendidikan.

12. Seluruh rekan-rekan Jurusan Akuntansi 2008 Dwi, Merry, Rati, Yeni, Desi, Yessi, dan Umi yang telah memberikan sumbangan pemikiran dan kerjasamanya selama ini.

Akhirnya penulis selalu bermohon semoga amal sholeh yang diberikan akan mendapat imbalan yang setimpal dari Allah SWT, Amin.

Wassalamu'alikum Wr. Wb.

Palembang, Februari 2012

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN DEPAN/COVER	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN BEBAS PLAGIAT	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN DAN MOTTO.....	v
HALAMAN PRAKATA	vi
HALAMAN DAFTAR ISI.....	viii
HALAMAN DAFTAR TABEL.....	x
HALAMAN DAFTAR GAMBAR	xi
HALAMAN DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRAK.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah.....	8
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Manfaat Penelitian	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
A. Penelitian Sebelumnya.....	10
B. Landasan Teori.....	11
1. Sistem Pembiayaan Konsumen.....	11
a) Pengertian Sistem Pembiayaan	11
b) Prosedur Sistem Pembiayaan	11
c) Prinsip-Prinsip Pembiayaan	17

d) Unsur-unsur Pembiayaan	22
e) Prosedur Pemberian Pembiayaan	23
2. Laba	24
a) Pengertian Laba	24
b) Tujuan Khusus Pelaporan Laba	25
c) Laba Menurut Konsep Akuntansi	25
3. Piutang Tak Tertagih	26
a) Pengertian Piutang Tak Tertagih..	26

BAB III METODE PENELITIAN

a. Jenis Penelitian.....	29
b. Tempat Penelitian.....	30
c. Operasionalisasi Variabel.....	30
d. Data yang Diperlukan.....	31
e. Teknik Pengumpulan Data.....	31
f. Analisis Data dan Teknik Analisis.....	32

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	35
B. Pembahasan.....	44

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan.....	59
B. Saran.....	60

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I. 1 Jumlah Piutang Tak Tertagih serta Laba Sepeda Motor PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim Tahun 2008-2010	7
Tabel III.1 Operasionlisasi Variabel	30
Tabel IV.1 Laba/Rugi PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim	53

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar IV.1 Bagan Struktur Organisasi	38



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Keterangan Selesai Riset

Lampiran 2. Lembar Pengesahan Perbaikan Skripsi

Lampiran 3. Kartu Aktifitas Bimbingan Skripsi

Lampiran 4. Sertifikat Mengaji

Lampiran 5. Sertifikat Toefl

Lampiran 6. Biodata Penulis

ABSTRAK

Tri Martini / 22.2008.155 / 2012. Analisis Peranan Sistem Pembiayaan Guna Meningkatkan Laba pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim.

Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana peranan sistem pembiayaan guna meningkatkan laba pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim. Adapun tujuan untuk melihat analisis peranan anggaran guna meningkatkan laba pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim. Manfaat penelitian ini bagi penulis, PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim, bagi Almamater.

Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif. Adapun operasionalisasi variabel yaitu analisis peranan sistem pembiayaan dan peningkatan laba. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Teknik pengumpulan data yaitu observasi dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan yaitu analisis kualitatif, yaitu dengan mengumpulkan, mencatat, menyusun serta menganalisis dari penyajian data yang diperoleh. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini metode analisis kualitatif, yakni uraian analisis mengenai peranan sistem pembiayaan guna meningkatkan laba pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Laba yang berhasil diperoleh oleh PT Summit Oto Finance cabang Muara Enim pada tahun anggaran 2010 mengalami penurunan. Penurunan laba perusahaan ini tidak lepas dari pelaksanaan sistem pembiayaan yang belum dilaksanakan dengan baik dan belum sesuai dengan prosedur seperti karyawan belum/tidak mengikuti prosedur pemberian pembiayaan yang telah ditetapkan oleh perusahaan dan rekomendasi dari auditor tidak dilaksanakan, jika sistem dilaksanakan dengan baik dan karyawan tidak berani melakukan penyimpangan, maka pendapatan perusahaan akan meningkat dan pertumbuhan laba pun meningkat. Dari uraian tersebut dapat dilihat bahwa aktivitas sistem pembiayaan sangat berperan dalam meningkatkan pertumbuhan laba.

Kata kunci: Peranan, Sistem Pembiayaan, Laba

ABSTRACT

Tri Martini / 22.2008.155/2012/ the role of analysis financial systemt in order to increase profit at PT. Summit Oto Finance Branch Muara Enim.

The problem formulation in this writing of this study is the role of the financial system in order to increase profit at PT. Summit Oto Finance Branch of Muara Enim. The purpose of this study is to see the role of analisys of the financial system in order to increase profit at PT. Summit Oto Finance Branch of Muara Enim. This research is useful for PT. Summit Oto Finance Branch of Muara Enim and almamater.

This study used descriptive research. And the variables of this study were the role of analise financial systems and increased profits. The data used in this study was secondary data. The techniques of collecting data used in this study were observation and documentation. The method of this analysis was qualitative analysis which was collecting, recording, compiling and analyzing presentation of data taken form this study. And the tecniques of analysis used in this study was a description of the role of Analysis of the financial system in order to increase profit at PT. Summit Oto Finance Branch of Muara Enim.

The results of study showed the profit are successfully obtained by PT Summit Oto Finance Muara Enim branch in fiscal year 2010 decreased. Decline in corporate profits is not separated from the implementation of the financing system that has not been done properly and not in accordance with the procedures as employees have not or did not follow the procedure of financing that has been established by the company and the auditor's recommendations are not implemented, if the system is properly implemented and employees do not dare the contrary, it increases the company's revenue and profit growth will also increase. From the description it can be seen that the financing system activity plays an important role in improving earnings growth.

Keywords : Role, system of financing, profit

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya ditujukan untuk memperoleh laba. Dari tujuan tersebut, menuntut adanya pengelolaan perusahaan yang baik sangat diperlukan, apalagi saat ini persaingan diantara perusahaan semakin kompetitif. Namun, dalam mencapai tujuan tersebut banyak halangan dan rintangan baik dari faktor internal maupun eksternal yang dapat mengganggu aktivitas perusahaan yang akhirnya berdampak pada sulitnya perusahaan untuk mencapai tujuan dan target yang telah ditetapkan. Semua ini merupakan tantangan bagi manajemen perusahaan mengelola kegiatan operasionalnya sebaik dan seoptimal mungkin.

Aktivitas penjualan pada perusahaan jasa memegang peranan penting dalam kelancaran kegiatan usahanya, hal ini terjadi karena bagian penjualan mempunyai tingkat perputaran yang cepat terutama penjualan secara kredit, sehingga adanya prosedur dalam melakukan transaksi penjualan dan pencatatan piutang.

Bentuk salah satu cara atau teknik pencapaian tujuan tersebut adalah memperbesar omset penjualan yaitu dengan melakukan penjualan secara kredit. Penjualan kredit merupakan penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dimana pembayarannya dilakukan secara bertahap dimana

penjualan kredit memberikan kesempatan dan kemudahan kepada pembeli atau konsumen untuk memiliki suatu barang walaupun uangnya belum mencukupi pembayarannya. Tujuan dari penjualan kredit tersebut adalah memberikan keringanan kepada calon pelanggan untuk mendapatkan barang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan dengan melakukan pembiayaan secara kredit, berarti perusahaan tidak menerima uang tunai pada saat terjadinya transaksi penjualan, ini berarti perusahaan menanamkan modal dalam bentuk piutang.

Pendapatan yang diperoleh dari pembiayaan kredit sangat besar bagi perusahaan yang bersangkutan, karena piutang memiliki likuiditas yang tinggi selain kas. Maka, untuk meningkatkan omset penjualan secara kredit tersebut diperlukan sistem-sistem pembiayaan yang efektif dan efisien, karena tanpa adanya sistem-sistem pembiayaan yang efektif dan efisien, maka akan sulit bagi perusahaan untuk memperoleh laba secara maksimum. Mengingat semakin banyaknya persaingan dari perusahaan yang melakukan sistem penjualan secara kredit untuk meningkatkan laba perusahaannya, maka diperlukan suatu sistem pemberian kredit yang benar-benar mampu menarik minat debitur sehingga mau melakukan pembelian secara kredit pada perusahaan kredit.

Sistem pemberian kredit merupakan cara atau ketentuan yang diberlakukan dalam proses pemberian kredit. Ini bertujuan, untuk mempermudah pihak kreditur dalam melakukan proses pemberian kredit

kepada calon pelanggan dan juga untuk menghindari terjadinya penyelewengan serta kemacetan dalam pelunasan kredit yang diberikan.

Dalam sistem pembiayaan ini juga harus mempertimbangkan hal-hal yang terkait dengan itikad baik (*willingness to pay*) dan kemampuan membayar (*ability to pay*). Menurut Djumhana penyeleksian pemberian kredit meliputi 5C, 4P dan 3R yaitu: *Character*, sifat-sifat calon pelanggan seperti kejujuran, perilaku dan ketaatannya. *Capacity* (kemampuan), perhatian yang diberikan terhadap kemampuan calon konsumen yaitu menyangkut kepemimpinan dan kinerjanya dalam perusahaan. *Capital*, (modal), hal yang menjadi perhatian dari segi financial calon pelanggan secara umum atau kondisi kekayaan yang dimiliki perusahaan. *Collateral*, jaminan yang mungkin bisa disita apabila ternyata calon pelanggan benar-benar tidak memenuhi kewajibannya. *Condition*, menunjukkan pengaruh langsung dari tren ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang bersangkutan yang mempunyai efek terhadap kemampuan pelanggan dalam memenuhi kewajibannya.

Personality atau kepribadian calon pelanggan merupakan segi yang subjektif namun menjadi suatu yang penting dalam penentuan pemberian pembiayaan. *Purpose* (tujuan) yang menjadi sorotan dari segi ini yaitu menyangkut tujuan penggunaan pembiayaan tersebut tidak mengandung unsur spekulatif. *Prospect* atau masa depan dari kegiatan yang mendapatkan pemberian pembiayaan tersebut, adapun unsur-unsur yang dapat menjadi penilaian mengenai prospek tersebut yaitu bidang usaha, kebijakan

pemerintah dan sebagainya. *Payment* atau cara pembayarannya misalnya mengenai aliran dana (*cash flow*).

Return atau balikan maksudnya yaitu hasil yang akan dicapai dari pemberian pembiayaan tersebut. *Repayment* atau perhitungan pembayaran dari pemberian pembiayaan tersebut. *Risk bearing ability* atau perhitungan besarnya kemampuan calon pelanggan dalam menghadapi resiko yang tidak terduga.

Dalam sistem pemberian pembiayaan ini perusahaan juga harus bisa melihat dan mempertimbangkan resiko yang akan timbul dari penjualan kredit yang diberikan, karena piutang merupakan salah satu kekayaan perusahaan dan juga merupakan aktiva lancar yang kurang likuid, karena tidak dapat dimanfaatkan sewaktu-waktu sehingga pemberian piutang seringkali mendatangkan kerugian apabila tidak mampu melaksanakan kewajibannya sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan atau disepakati sebelumnya, sehingga akan menimbulkan kemacetan piutang atau terjadinya piutang tak tertagih yang menyebabkan laba menurun.

Menurut Keiso diterjemahkan Emil Salim dan Yati Sumiharti (2002:16). Piutang tak tertagih adalah kerugian pendapatan, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham. Piutang tak tertagih inipun akan terjadi apabila konsumen tidak mampu dalam melaksanakan kewajibannya sehingga perusahaan mengalami kerugian atau penurunan laba yang disebabkan oleh beberapa faktor.

Menurut Kasmir (2008:128), faktor yang menyebabkan piutang tak tertagih yaitu faktor intern artinya dalam melakukan analisisnya, pihak analisis kurang ahli atau mungkin salah dalam melakukan perhitungan, dapat juga terjadi akibat kolusi dari pihak analisis pembiayaan dengan pihak kreditur sehingga dalam analisisnya dilakukan secara subjektif dan akal-akalan. Faktor ekstern yaitu dari pihak konsumen yang dilakukan akibat unsur kesengajaan seperti menunda pembayaran hutangnya atau bermaksud tidak membayar kewajibannya dan unsur tidak kesengajaan seperti pelanggan memiliki kemampuan untuk membayar tetapi tidak mampu dikarenakan terkena musibah.

PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim merupakan salah satu perusahaan pembiayaan kredit non bank yang kegiatannya membiayai pembelian-pembelian sepeda motor baik sepeda motor baru maupun sepeda motor bekas khususnya merek Honda, Yamaha, dan Suzuki. Dalam perusahaan tersebut sistem pembiayaan sangatlah dibutuhkan agar aktivitas-aktivitas perusahaan dapat berjalan dengan baik dan dapat terkendali laba yang diharapkan yang akan tercapai.

Dalam upaya pencapaian laba bagi suatu perusahaan, salah satu aktifitas yang memegang peranan penting adalah pembiayaan, karena dengan adanya transaksi pembiayaan, perusahaan akan memperoleh sumber pendapatan yang diharapkan mampu membiayai segala kebutuhan operasional perusahaan.

PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang pembiayaan motor secara kredit, yang kegiatannya membiayai pembelian-pembelian sepeda motor secara kredit oleh konsumen dengan bekerjasama dengan showroom-showroom sepeda motor, dengan perjanjian konsumen akan mengembalikan total pembiayaan tersebut, meliputi hutang pokok dan bunga yang telah disepakati pada saat ditandatanganinya perjanjian kredit.

Sistem pembiayaan yang digunakan PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim selama ini adalah sebagai berikut:

1. Pengajuan permohonan pembiayaan
2. Penyeleksian pembiayaan
3. Keputusan atas permohonanan pembiayaan
4. Pelunasan pembiayaan

Akan tetapi dalam pelaksanaan sistem pembiayaan ini, ada tahapan-tahapan-tahapan yang tidak dilalui sepenuhnya oleh PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim pada saat pembiayaan. Tahapan tersebut adalah tahapan penyeleksian pembiayaan yang dilakukan dan keputusan pembiayaan dengan tidak sepenuhnya atau tidak sesuai dengan prosedur yang berlaku, karena masih terdapat pelanggaran atau kecurangan yang dilakukan oleh pihak perusahaan, jika ini dilakukan untuk semua pelanggan maka berakibat pada sistem pengendalian intern perusahaan.

Dilihat dari sistem pembiayaan PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim sudah cukup baik untuk mencapai tujuan yang diinginkan tetapi

pada kenyataan pada PT. SOF masih ditemukan fenomena yang belum berhasil dikendalikan yaitu dalam mencegah dan mengatasi timbulnya piutang tak tertagi/kredit macet, kendaraan yang ditarik, kendaraan yang hilang dan digelapkan oleh debitur, yang setiap tahun mengalami peningkatan yang akan mengakibatkan perusahaan mengalami kerugian dalam setiap memberikan pembiayaan, sehingga akan mempengaruhi atau mengurangi laba perusahaan (PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim) oleh karena itu aktivitas sistem pembiayaan harus dilakukan dengan serius untuk mencegah dan mengatasinya.

Sistem pembiayaan sangat berpengaruh dalam memperoleh laba. Dengan meningkatkan sistem pembiayaan maka laba yang diharapkan akan meningkat. Tabel 1 berikut ini merupakan laba penjualan motor PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim tahun 2008, 2009 dan 2010.

Tabel I.1
Jumlah Piutang Tak Tertagih serta Laba Sepeda Motor
PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim
Tahun 2008-2010

No.	Tahun	Jumlah piutang tak tertagih	Laba
		(Rp)	(Rp)
1	2008	17.650.760.000	11.171.431.000
2	2009	15.509.000.000	19.307.625.000
3	2010	19.398.750.000	17.034.932.000

Sumber : PT. Summit Oto Finance, 2011

Berdasarkan uraian-uraian diatas maka penulis tertarik untuk menganalisa dan menuangkan dalam bentuk penelitian mengenai **Analisis Peranan Sistem Pembiayaan Guna Meningkatkan Laba pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim.**

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka yang menjadi yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah : Bagaimana peranan sistem pembiayaan guna meningkatkan laba pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim ?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana peranan sistem pembiayaan guna meningkatkan laba pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim?

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk pihak-pihak sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

Dapat memberikan kesempatan bagi penulis untuk memperluas wawasan dan menambah pengalaman dan memperluas pengetahuan bagi penulis terutama dalam mengetahui peran sistem pembiayaan sebagai alat pendapatan.



2. Bagi PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim

Dapat memberikan kontribusi, masukan, dan bahan pemikiran yang bermanfaat bagi perusahaan mengenai pemecahan masalah.

3. Bagi Almamater

Sebagai sumber informasi dan bahan pertimbangan penting bagi perusahaan serta menjadi referensi dalam penelitian selanjutnya.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Sebelumnya

Penelitian sebelumnya berjudul Analisis Aktivitas Pengendalian terhadap prosedur pembiayaan dan penerimaan kas pada koperasi Maal Wattamwil (BMT) Mu'awanah Palembang yang dilakukan oleh Desi Nurhayati (2004). Perumusan masalah apakah Aktivitas Pengendalian terhadap prosedur pembiayaan dan penerimaan kas sudah dilaksanakan dengan baik pada koperasi Maal Wattamil (BMT) Mu'awanah Palembang.

Variabel yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah aktivitas pengendalian prosedur pemberian pembiayaan dan aktivitas pengendalian prosedur pembayaran pembiayaan. Indikator yang digunakan dalam penelitian ini adalah otorisasi yang tepat, pemisahan tugas perancangan dan penggunaan dokumen dan catatan, penjagaan yang memadai tentang aktiva dan catatan, dan pengecekan serta independen. Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data primer. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik wawancara dan dokumentasi. Hasil dari penelitian tersebut adalah aktivitas pengendalian terhadap prosedur pemberian pembiayaan dan penerimaan kas pada Koperasi Maal Wattawil (BMT) Mu'awanah Palembang tidak dilaksanakan dengan baik.

Perbedaan penelitian ini dengan peneliitian sebelumnya yaitu menganalisis aktivitas pengendalian prosedur pembiayaan pada Koperasi

Maal Wattamwil (BMT) Mu'awannah Palembang, sedangkan pada penelitian ini penulis menganalisis peranan sistem pembiayaan guna meningkatkan laba pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim.

B. Landasan Teori

1. Sistem Pembiayaan Konsumen

a. Pengertian sistem Pembiayaan

Sistem pembiayaan menurut Sri (2000:148) adalah suatu proses pemberian pinjaman kredit yang diberikan oleh suatu perusahaan kepada debitur untuk pembelian barang dan jasa yang akan langsung dikonsumsi oleh konsumen, dan bukan untuk tujuan produksi atau distribusi.

Sistem pembiayaan menurut Mulyadi (2001:202) adalah dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Dapat disimpulkan bahwa sistem pembiayaan konsumen adalah suatu proses pemberian kredit atas pembelian secara kredit dengan perjanjian konsumen akan mengembalikan kredit tersebut dengan cara mengangsur setiap bulan dan dengan jangka waktu tertentu.

b. Prosedur Sistem Pembiayaan

menurut Thomas, dkk (2007:69-87), prosedur pembiayaan terdiri dari:

1) Pengajuan Permohonan Pembiayaan

Pengajuan permohonan pembiayaan ini mencakup fasilitas pembiayaan, persiapan berkas-berkas permohonan pembiayaan, pencatatan suatu permohonan pembiayaan dan memeriksa kelengkapan berkas permohonan.

2) Penyeleksian Pembiayaan

Menurut Djumhana penyeleksian pemberian kredit meliputi 5C, 4P dan 3R yaitu: *Character*, sifat-sifat calon pelanggan seperti kejujuran, perilaku dan ketaatannya. *Capacity* (kemampuan), perhatian yang diberikan terhadap kemampuan calon konsumen yaitu menyangkut kepemimpinan dan kinerjanya dalam perusahaan. *Capital*, (modal), hal yang menjadi perhatian dari segi financial calon pelanggan secara umum atau kondisi kekayaan yang dimiliki perusahaan. *Collateral*, jaminan yang mungkin bisa disita apabila ternyata calon pelanggan benar-benar tidak memenuhi kewajibannya. *Condition*, menunjukkan pengaruh langsung dari tren ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang bersangkutan yang mempunyai efek terhadap kemampuan pelanggan dalam memenuhi kewajibannya.

Personality atau kepribadian calon pelanggan merupakan segi yang subjektif namun menjadi suatu yang penting dalam penentuan pemberian pembiayaan. *Purpose* (tujuan) yang menjadi sorotan dari segi ini yaitu menyangkut tujuan penggunaan pembiayaan tersebut tidak mengandung unsur spekulatif. *Prospect* atau masa depan dari kegiatan yang mendapatkan pemberian pembiayaan tersebut, adapun unsur-unsur yang

dapat menjadi penilaian mengenai prospek tersebut yaitu bidang usaha, kebijakan pemerintah dan sebagainya. *Payment* atau cara pembayarannya misalnya mengenai aliran dana (*cash flow*).

Return atau balikan maksudnya yaitu hasil yang akan dicapai dari pemberian pembiayaan tersebut. *Repayment* atau perhitungan pembayaran dari pemberian pembiayaan tersebut. *Risk bearing ability* atau perhitungan besarnya kemampuan calon pelanggan dalam menghadapi resiko yang tidak terduga.

3) Keputusan Atas Permohonan

Dalam hal ini yang dimaksud dalam keputusan atas permohonan pembiayaan adalah menyetujui atau mengusulkan permohonan pembiayaan, harus memperhatikan syarat-syarat umum dalam tahap penyeleksian calon konsumen.

4) Pelunasan Pembiayaan

Dipenuhi semua kewajiban hutang pelanggan terhadap perusahaan yang berkaitan.

Menurut Kasmir (2008:124-128), prosedur pembiayaan terdiri dari:

1) Pengajuan berkas-berkas

Dalam hal ini permohonan pembiayaan mengajukan permohonan pembiayaan yang dituangkan dalam suatu proposal. Kemudian dilampirkan berkas-berkas lainnya yang dibutuhkan.

- a) Pengajuan proposal hendaknya berisi maksud dan tujuan permohonan pembiayaan.

b) Melampirkan dokumen-dokumen yang meliputi Identitas konsumen (KTP, Paspor, SIM, NPWP, Anggaran Dasar, Surat Izin Usaha, dan lain-lain), bukti penghasilan atau keadaan keuangan konsumen (Slip gaji, neraca, dan rugi laba lain-lain), laporan survey oleh petugas pembiayaan konsumen pada tempat tinggal atau usaha dari konsumen, dokumen pendukung seperti persetujuan istri/suami, rekomendasi pihak yang dapat dipercaya dan lain-lain.

2) Penyelidikan berkas permohonan

Tujuannya untuk mengetahui apakah berkas-berkas yang diajukan sudah benar lengkap sesuai dengan persyaratan termasuk menyelidiki keabsahan berkas.

3) Wawancara awal

Merupakan penyidikan kepada calon debitur dengan langsung berhadapan dengan calon konsumen. Tujuannya untuk meyakinkan kreditur apakah berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap seperti yang diinginkan kreditur.

4) On the spot

Merupakan kegiatan pemeriksaan kelengkapan dengan meninjau beberapa objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan. Kemudian hasil on the spot dococokkan dengan hasil wawancara I.

5) Wawancara II

Merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat dilakukan *on the spot* dilapangan. Catatan yang ada dalam permohonan dan pada saat wawancara I dicocokkan dengan pada saat *on the spot* apakah ada kesesuaian dan mengandung suatu kebenaran.

6) Keputusan Pembiayaan

Keputusan pembiayaan dalam hal ini adalah menentukan apakah kredit yang akan diberikan diterima atau ditolak, jika diterima akan disiapkan administrasinya. Biasanya keputusan kredit yang akan diumumkan mencakup:

- a) Jangka waktu kredit
- b) Biaya-biaya yang harus dibayar

Keputusan kredit biasanya merupakan keputusan tim. Begitu pula bagi kredit yang ditolak maka hendaknya dikirim surat penolakan sesuai dengan alasan masing-masing.

7) Penandatanganan pembiayaan

Kegiatan merupakan kelanjutan dari diputuskannya kredit, maka sebelum kredit dicairkan terlebih dahulu calon debitur menandatangani perjanjian pembiayaan atau pernyataan yang dianggap perlu.

Penandatanganan dilaksanakan sebagai berikut:

- a) Antara perusahaan atau kreditur secara langsung
 - b) Dengan melalui notaris
- 8) Realisasi kredit

Realisasi kredit diberikan setelah penandatanganan dan surat-surat yang diperlukan dengan memberikan fasilitas kredit yang diinginkan.

Menurut Syafrudin ([www.syariah .com](http://www.syariah.com)), prosedur pembiayaan terdiri dari:

1) Pengajuan permohonan pembiayaan

Permohonan kredit ini dilakukan secara tertulis dan ditujukan ke pihak kreditur.

2) Analisis dan evaluasi pembiayaan

Analisis pembiayaan adalah proses pengolahan informasi dasar yang telah diperoleh menjadi informasi yang lengkap. Analisis kredit juga dilengkapi dengan evaluasi atas kebutuhan kredit yang dilengkapi dengan evaluasi atas kebutuhan kredit yang diinginkan calon debitur. Dalam melakukan analisis terhadap permohonan pembiayaan, kreditur akan melakukan penilaian 5C yang terdiri dari *character, capacity, capital, condition of economy dan collateral*

3) Penetapan jenis dan struktur kredit

Merupakan bagian realisasi kredit yang memperhatikan kebutuhan debitur. Pada dasarnya bagian-bagian yang ada dalam struktur kredit adalah nama pemohon, jenis kredit, tujuan, jangka waktu dan jaminan.

4) Pelaksanaan perjanjian pembiayaan

Perjanjian pembiayaan adalah bentuk kesepakatan antara pihak debitur dengan kreditur dan dilakukan setelah terjadi keputusan kredit. Perjanjian dilakukan secara tertulis dengan ketentuan yang meberlaku.

Berdasarkan pendapatan yang telah diuraikan mengenai prosedur pemberian kredit, maka dapat diambil kesimpulan bahwa prosedur yang harus dilalui dalam proses pemberian pembiayaan yaitu pengajuan pembiayaan, penyeleksian dan analisis data, keputusan atas permohonan pembiayaan, dan pelunasan pembiayaan.

c. Prinsip-prinsip Pembiayaan

Menurut Kasmir (2003:117-119), prinsip-prinsip pembiayaan yang biasa digunakan oleh kreditur, yang biasa dikenal dengan prinsip 5C, 4P yaitu:

1) Karakter (*character*)

Merupakan sifat atau watak seseorang. Untuk dapat melihat watak atau sifat dari calon konsumen dapat dilihat dari latar

belakang sipelanggan baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi.

2) Kemampuan (*capacity*)

Merupakan analisis untuk mengetahui kemampuan debitur dalam membayar kredit, dari penilaian ini terlihat kemampuan debitur atau konsumen dalam mengelola bisnisnya. Kemampuan ini dihubungkan dengan latar belakang pendidikan dan pengalamannya dalam mengelola usahanya, sehingga akan terlihat kemampuannya dalam membayar kredit yang telah diberikan.

3) Modal (*capital*)

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif atau tidak, dapat dilihat dari laporan keuangan yang disajikan dengan melakukan pengukuran dari segi liquiditas, solvabilitas dan rentabilitasnya.

4) Kondisi Ekonomi (*condition of economy*)

Dalam menilai pemberian kredit hendaknya juga dinilai dari kondisi ekonomi, sosial, dan politik yang ada sekarang dan prediksi yang akan datang.

5) Jaminan (*collateral*.)

Merupakan jaminan yang diberikan oleh konsumen atau debitur yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya

melebihi jumlah permohonan pemberian kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya dan kesempurnaannya, sehingga jika terjadi suatu masalah maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

6) Kepribadian (*personality*)

Merupakan segi yang subjektif namun menjadi suatu yang penting dalam penentuan pembiayaan, sehingga perlu dikumpulkan data-data mengenai calon konsumen atau debitur tersebut.

7) Tujuan (*purpose*)

Yang menjadi sorotan dari segi ini yaitu menyangkut tujuan penggunaan kredit tersebut tidak mengandung spekulatif.

8) Masa depan (*prospect*)

Artinya masa depan dari kegiatan yang mendapatkan pemberian kredit tersebut, adapun unsur-unsur yang dapat menjadi penilaian mengenai masa depan tersebut diantaranya mengenai pengelolaan bidang usaha, kebijakan pemerintah dan sebagainya.

9) Cara pembayaran (*payment*)

Cara pembayaran, misalnya mengenai kelancaran aliran dana (*cash flow*).

Menurut M. Syafi'i (2001:160), prinsip penilaian pemberian kredit dilakukan dengan menggunakan analisis 5C yaitu :

1) *Character* (watak/kepribadian)

Yaitu keyakinan sifat atau watak dari orang-orang yang diberikan kredit dapat dipercaya.

2) *Capacity* (kemampuan)

Yaitu untuk melihat nasabah dalam kemampuan bidang bisnis yang dihubungkan dengan bidang pendidikannya.

3) *Capital* (modal)

Yaitu untuk melihat modal apakah efektif atau tidak, dilihat dari laporan keuangan dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas, solvabilitas, rentabilitas dan ukuran yang lainnya pembiayaan dalam waktu yang wajar.

4) *Collateral* (jaminan)

Yaitu memberikan jaminan yang diberikan calon konsumen yang bersifat fisik maupun non fisik.

5) *Condition* (kondisi)

Dalam penilaian kredit juga dinilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan masa yang akan datang sesuai dengan saktor dan prospek yang dijalankan.

Menurut Malayu (2008:106-107), prinsip-prinsip pemberian kredit terdiri dari:

1) Watak (*character*)

Watak calon debitur perlu diteliti oleh analis kredit apakah layak untuk menerima kredit. Karakter pemohon dapat diperoleh

dengan cara mengumpulkan informasi mengenai perilaku perilaku, kejujuran dan ketaatannya memenuhi pembayaran kreditnya.

2) Kemampuan (*capacity*)

Kemampuan calon debitur perlu dianalisis apakah ia mampu memimpin perusahaan dengan baik dan benar. Jika kemampuannya baik maka ia dapat diberikan kredit, sebaliknya jika kemampuannya buruk maka kredit tidak dapat diberikan.

3) Modal (*capital*)

Modal dari calon debitur harus dianalisis mengenai besar dan struktur modalnya terlihat dari neraca lajur perusahaan debitur.

4) Kondisi perekonomian (*condition of economy*)

Kondisi perekonomian pada umumnya dan bidang usaha pemohon kredit khususnya. Jika baik dan memiliki prospek yang baik maka permohonannya akan disetujui, sebaliknya jika jelek permohonannya akan ditolak.

5) Jaminan (*collateral*)

Jaminan permohonan kredit mutlak harus dianalisis secara yuridis dan ekonomis apakah layak dan memenuhi persyaratan yang ditentukan.

Berdasarkan prinsip-prinsip yang telah diuraikan, maka dapat diambil kesimpulan bahwa untuk mengetahui layak atau



tidaknya suatu kredit dapat dilihat dari 5 prinsip yaitu: watak, kemampuan, modal, kondisi perekonomian dan jaminan.

d. Unsur-unsur Pembiayaan

Menurut Kasmir (2003:72) unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian kredit atau pembiayaan adalah sebagai berikut :

1. Kepercayaan yaitu suatu keyakinan pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan baik berupa uang atau jasa akan benar-benar diterima kembali dimasa tertentu dimasa yang akan datang.
2. Kesepakatan disamping unsur kepercayaan di dalalam kredit juga mengandung unsur kesepakatan antara sipembeli kredit dengan sipenerima kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing.
3. Jangka waktu, setiap kredit atau pembiayaan yang diberikan pasti memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah di sepakati.
4. Resiko, faktor resiko kerugian dapat diaibatkan dua hal yaitu resiko kerugian yang diakibatkan nasabah sengaja tidak mau membayar kreditnya padahal mampu dan resiko kerugian yang diakibatkan karena nasabah tidak sengaja.
5. Balas jasa, akibat dari pemberian kredit ataupun pembiayaan perusahaan tentunya mengharapkan suatu keuntungan dalam jumlah

tertentu. Keuntungan atas pemberian kredit tersebut yang kita kenal dengan nama bunga bagi bank atau perusahaan prinsip konvensional.

Menurut Rachmat (2004:03) unsur-unsur yang terkandung didalam pemberian kredit atau pembiayaan adalah sebagai berikut :

- a) Adanya orang atau badan yang memiliki uang, barang atau jasa yang bersedia yang bersedia untuk meminjamkan kepada pihak lain yang disebut dengan kreditur.
- b) Adanya pihak yang membutuhkan atau meminjam uang, barang atau jasa yang disebut dengan debitur.
- c) Adanya kepercayaan dari kreditur terhadap debitur.
- d) Adanya janji dan kesanggupan membayar dari debitur kepada kreditur.
- e) Adanya perbedaan waktu yaitu perbedaan antara saat menyerahkan uang, barang atau jasa oleh kreditur dengan pada saat pembayaran kembali dari debitur.
- f) Adanya resiko sebagai akibat unsur perbedaan waktu diatas.
- g) Adanya bunga yang harus dibayar oleh debitur kepada kreditur (walaupun ada kredit yang tidak berbunga).

Dapat disimpulkan bahwa unsur-unsur pembiayaan mencakup adanya kepercayaan, jangka waktu, kesepakatan, balas jasa, dan resiko.

e. Prosedur Pemberian Pembiayaan

Menurut Malayu (2002:91), prosedur pemberian kredit adalah sebagai berikut:

- 1) Calon debitur menulis nama, alamat, agunan, dan jumlah kredit yang diinginkan pada formulir aplikasi permohonan kredit.
- 2) Calon debitur mengajukan jenis kredit yang diinginkan.
- 3) Analisis kredit dengan cara mengikuti asas 5C, 4P, dan 3R dari permohonan kredit tersebut.
- 4) Karyawan analisis kredit menetapkan besarnya legal lending limit (L3) atau BMPK-nya.
- 5) Jika BMPK disetujui nasabah, akad kredit ditanda tangani oleh kedua belah pihak.

2. Laba

a. Pengertian Laba

Menurut Baridwan (2000:30) laba adalah perubahan jumlah ekuitas badan usaha selama periode tertentu yang diakibatkan oleh transaksi atau kejadian yang tidak bersumber pada pemilik, didalamnya termasuk semua perubahan jumlah ekuitas selama satu periode tertentu kecuali yang berasal dari penanaman modal pemilik dan distribusi kepada pemilik perusahaan.

Sedangkan menurut Sofyan (2005:273) laba adalah perbedaan antara realisasi penghasilan yang berasal dari transaksi perusahaan pada periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan.

Berdasarkan pengertian diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa laba adalah perbedaan antara realisasi penghasilan yang berasal

dari perusahaan pada periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapat penghasilan. Laba merupakan ukuran kinerja yang berguna karena laba memungkinkan manajemen senior untuk dapat menggambarkan indikator yang komprehensif.

b. Tujuan Khusus Pelaporan Laba

Menurut Sofyan (2005:263) tujuan khusus pelaporan laba ada lima yaitu sebagai berikut :

- 1) Dasar perhitungan pajak
- 2) Untuk menghitung deviden yang akan dibagikan dan yang akan ditahan.
- 3) Sebagai pedoman untuk menentukan kebijaksanaan investasi dan pengambilan keputusan
- 4) Sebagai dasar ramalan dimasa depan
- 5) Sebagai dasar perhitungan dan penilaian efisiensi

c. Laba Menurut Konsep Akuntansi

Menurut Sofyan (2005:273) definisi laba itu mengandung lima sifat:

- 1) Laba akuntansi didasarkan pada transaksi yang benar-benar terjadi yaitu timbulnya hasil dan biaya untuk mendapatkan hasil tersebut
- 2) Laba akuntansi didasarkan pada postulat "periodik" laba itu, artinya merupakan prestasi perusahaan itu pada periode tertentu.
- 3) Laba akuntansi didasarkan pada Prinsip Revenue yang memerlukan batasan tersendiri tentang apa yang termasuk hasil.

- 4) Laba akuntansi memerlukan perhitungan terhadap biaya dalam bentuk biaya historis yang dikeluarkan perusahaan untuk mendapatkan hasil tertentu.
- 5) Laba akuntansi didasarkan pada prinsip "matching" artinya hasil dikurangi biaya yang diterima/dikeluarkan dalam periode yang sama.

Ada beberapa ciri-ciri laba adalah sebagai berikut :

- 1) Laba akuntansi menggunakan konsep periodik.
- 2) Laba akuntansi diperluas bukan hanya transaksi dan termasuk seluruh nilai fenomena dan periode dapat diukur.
- 3) Laba akuntansi mengizinkan agregasi ke dalam katagori berupa input dan output.
- 4) Sehingga perbandingan input dengan output akan menghasilkan sisa.
- 5) Sehingga mayoritas mereka yang berkepentingan terhadap angka itu dapat menggunakannya untuk berbagai tujuan.

3. Piutang tak tertagih

a. Pengertian piutang tak tertagih

Menurut Keiso diterjemahkan oleh Emil Salim dan Yati Sumiharti (2008:16) piutang tak tertagih adalah kerugian pendapatan. Penurunan aktiva piutang usahaserta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham.

Menurut Abdul (2008:267) , secara konseptual semakin tinggi resiko pemberian kredit, maka semakin tinggi pula terjadinya kredit macet atau piutang tak tertagih.

Menurut Soemarso (2007:343) piutang tak tertagih adalah yang telah dipastikan tidak dapat ditagih karena pelanggan bangkrut atau melarikan diri yang dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan sehingga laba menurun.

Menurut Kasmir (2003:128), penyebab terjadinya piutang tak tertagih adalah :

1) Pihak Perusahaan

Artinya dalam melakukan penyeleksian, kurang mampu mengevaluasi dan menganalisa calon konsumen atau mungkin salah dalam melakukan perhitungan. Dapay juga terjadi akibat kolusi dari pihak perusahaan dengan pihak konsumen sehingga dalam penyeleksiannya dilakukan secara subjektif dan akal-akalan.

Menurut Abdul kredit macet maupun piutang tak tertagih dapat disebabkan oleh beberapa faktor yaitu:

- 1) Faktor internal, yaitu faktor yang berasal dari pihak debitur yang terdiri dari:
 - a) Lemahnya sistem administrasi dan pengawasan kredit
 - b) Lemahnya sistem informasi kredit
 - c) Penyimpangan dalam pelaksanaan prosedur pemberian kredit

2) Faktor eksternal, yaitu faktor- faktor yang berasal dari pihak debitur yang terdiri dari:

- a) Penurunan kegiatan ekonomi
- b) Kegagalan usaha debitur
- c) Debitur mengalami musibah

Menurut beberapa pendapat yang telah diuraikan mengenai penyebab terjadinya piutang tak tertagih atau kredit macet, maka dapat diambil kesimpulan bahwa penyebab terjadinya piutang tak tertagih adalah berasal dari pihak internal (kreditur) seperti kolusi, kurang teliti dalam penganalisaan data, dan dari pihak eksternal (debitur) seperti usaha pelanggan bangkrut, mengalami musibah dan adanya unsur kesngajaan dari debitur.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian berdasarkan eksplansinya atau tingkat penjelasannya terdiri dari tiga bentuk (Sugiyono, 2005:5-16) :

1) Penelitian Deskriptif.

Yaitu penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan variabel lain.

2) Penelitian Komparatif

Yaitu suatu penelitian yang bersifat membandingkan, yang variabelnya masih sama dengan penelitian mandiri tetapi yang lebih dari satu atau dalam waktu yang berbeda.

3) Penelitian Asosiatif/menghubungkan.

Yaitu penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antar dua variabel atau lebih

Pada penelitian ini jenis penelitian yang digunakan yaitu jenis penelitian deskriptif atau suatu penelitian yang dilakukan untuk menilai variabel mandiri, baik satu variabel ataupun lebih (independent) tanpa membuat perbandingan atau mennghubungkan dengan variabel lain.

B. Tempat Penelitian

Dalam penelitian ini yang menjadi unit penelitian adalah PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim yang beralamat di JL. Cut Nyak Dien No. 27 Kelurahan Tungkal Kecamatan Muara Enim. Telp : (0734) 421971.

C. Operasionalisasi Variabel

Tabel 3
Operasionlisasi Variabel

Variable	Definisi	Indikator
Sistem pembiayaan	Adalah suatu proses pemberian kredit atas pembelian secara kredit dengan perjanjian konsumen akan mengembalikan kredit tersebut dengan mengangsur setiap bulan dan jangka waktu tertentu	<ul style="list-style-type: none"> a. Pegajuan permohonan kredit b. Penyeleksian calon pelanggan c. Keputusan permohonan kredit d. Pelunasan pemberian kredit
Laba	Suatu susunan laporan yang memuat tentang semua pendapatan dan beban hasil usaha perusahaan selama periode tertentu	<ul style="list-style-type: none"> a) Pendapatan b) Beban

Sumber : Penulis, 2011

D. Data yang diperlukan.

Menurut Nur Indrianto dan Bambang Supomo (2002:146) menyatakan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Data Primer.

Yaitu sumber penelitian yang diperoleh penelitian secara langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara).

2. Data Sekunder.

Yaitu merupakan sumber data penelitian yang diperoleh penelitian secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain).

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, yaitu data dan dokumen yang diperoleh secara langsung dari PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim. Adapun data dan dokumen yang diperoleh langsung dari PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim adalah sebagai berikut:

- a. Sejarah singkat perusahaan
- b. Struktur organisasi dan uraian tugas pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim.
- c. Data laba dan piutang tak tertagih pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim tahun 2008, 2009, 2010.

E. Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2003:129) menyatakan teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah :

1. Pengamatan (Observasi).

Yaitu merupakan pengumpulan data dengan cara melakukan pencatatan secara cermat dan sistematis.



2. Wawancara

Yaitu mengadakan tanya jawab secara langsung kepada pihak-pihak yang dianggap dapat memberikan data dan informasi.

3. Kuisisioner (Angket).

Yaitu pengumpulan bukti-bukti dan keterangan-keterangan

Dalam penelitian ini, tehnik pengumpulan data dengan wawancara dan dokumentasi. Dimana wawancara dilakukan secara langsung kepada pihak yang berwenang atau orang yang dianggap dapat memberikan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

F. Analisa Data dan Teknik Analisis

Menurut Nur Indrianto dan Bambang Supomo (2002:146) menyatakan bahwa analisis data terdiri dari :

1. Analisis kualitatif

Yaitu analisis yang tidak dapat dinyatakan dalam angka-angka dan dapat merupakan jawaban dari suatu peristiwa yang sulit diukur.

2. Analisis Kuantitatif

Analisis yang dapat dinyatakan dalam angka-angka dan dapat dihitung dengan rumus statistik.

Dalam penelitian ini analisis data yang akan digunakan adalah metode kualitatif . Metode kualitatif yaitu dengan penelaahan dan penelitian terhadap pelaksanaan sistem aplikasi pembiayaan pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim dengan membandingkan dengan teori-teori yang ada kemudian ditarik kesimpulan. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan menyajikan uraian pelaksanaan sistem

pembiayaan dan berperan terhadap peningkatan laba pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum PT. Summit Oto Finance

a. Sejarah Singkat Perusahaan

Pada awal berdirinya, perusahaan ini bernama PT. Summit Sinar Mas Finance (SSF) yang berdiri tanggal 20 September 1990 yang berkedudukan di Jakarta. Pada tanggal 17 Maret 2001, PT. Summit Sinar Mas Finance berganti nama menjadi PT. Summit Oto Finance. PT. Summit Oto Finance berkantor pusat Gedung Summit Mas II Lt. 1, 2, 8, 17, dan 18 Jakarta Pusat. Memiliki 68 cabang yang tersebar di seluruh Indonesia. Perusahaan mempunyai karyawan sebanyak 2.500 orang.

Selanjutnya, perusahaan ini membuka beberapa kantor cabang salah satunya di Muara Enim pada tanggal 16 Juni 2007 . PT. Summit Oto Finance Muara Enim merupakan perusahaan pembiayaan sepeda motor baik itu sepeda motor baru maupun sepeda motor bekas dari berbagai jenis merk.

PT. Summit Oto Finance dalam meningkatkan usahanya memiliki Visi dan Misi yaitu :

VISI

- Menjadi perusahaan pembiayaan yang terkemuka di Indonesia dengan menciptakan nilai-nilai yang terbaik bagi seluruh customer.

MISI

- Memberikan kemudahan fasilitas kredit kendaraan bermotor yang terjangkau dan dapat diandalkan melalui kerjasama yang saling menguntungkan serta berkesinambungan dengan mitra bisnis dan melalui pengelolaan bisnis yang prima.
- Salah satu cabang PT. Summit Oto Finance yaitu berada di Muara Enim yang beralamat di JL. Cut Nyak Dien No. 27 Kelurahan Tungkal Kecamatan Muara Enim. Telp : (0734) 421971.

b. Kegiatan Usaha

PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim merupakan suatu lembaga keuangan non bank yang melaksanakan kegiatan pembiayaan konsumen (customer financing) terhadap pembelian sepeda motor secara kredit dengan perjanjian konsumen akan melakukan angsuran perbulan sesuai dengan perjanjian pembiayaan meliputi hutang pokok dan bunga serta biaya lain yang timbul akibat perjanjian pembiayaan.

Dari total pembiayaan tersebut perusahaan menginginkan keuntungan pada saat konsumen mengembalikan/membayar secara angsuran/cicilan, keuntungan tersebut berasal dari besarnya bunga yang ditetapkan perusahaan terhadap sepeda motor yang dibiayai, yang disetujui oleh konsumen. Sebelum pembiayaan dilakukan, konsumen harus memenuhi persyaratan pembiayaan yang telah ditetapkan oleh perusahaan antara lain :

- 1) Copy KTP suami/istri
- 2) Copy Kartu Keluarga
- 3) Bukti Kepemilikan Rumah
- 4) Data-data keuangan atau bukti penghasilan

Sebagai contoh, misalnya pada tanggal 11 Desember 2011 Tn. Achmad membeli sepeda motor Yamaha Jupiter Z Tahun 2011 di Dealer Anugerah Kencana Motor dengan harga Rp. 12.000.000,- dengan ketentuan DP Rp. 2.000.000,- jangka waktu kredit 3 tahun, Bunga 19%, Adm Rp. 300.000,- Asuransi 2,6%. Dengan perhitungan sebagai berikut :

OTR	= 12.000.000,-
DP	= <u>(2.000.000,-)</u>
Pokok Hutang	= 10.000.000,-
Bunga 19% x 3 Th x PH	= <u>5.700.000,-</u>
Total PH + bunga	= <u>15.700.000,-</u> 36 bulan
Angsuran	= 437.000,-

Total DP (uang muka yang harus dibayar Tn. Achmad sebagai berikut :

DP murni	= 2.000.000,-
Adm	= 300.000,-
Asuransi OTR x 2,6%	= 312.000,-
Angsuran	= <u>437.000,-</u>
Total DP	= 3.049.000,-

Jadi Tn. Achmad harus membayar uang muka sebesar Rp. 3.049.000,- dengan pokok hutang Rp. 10.000.000,- dan membayar angsuran perbulan Rp. 437.000,- selama 35 bulan. Maka dari pembiayaan tersebut memperoleh keuntungan tiap bulannya sebesar Rp. 160.000,-.

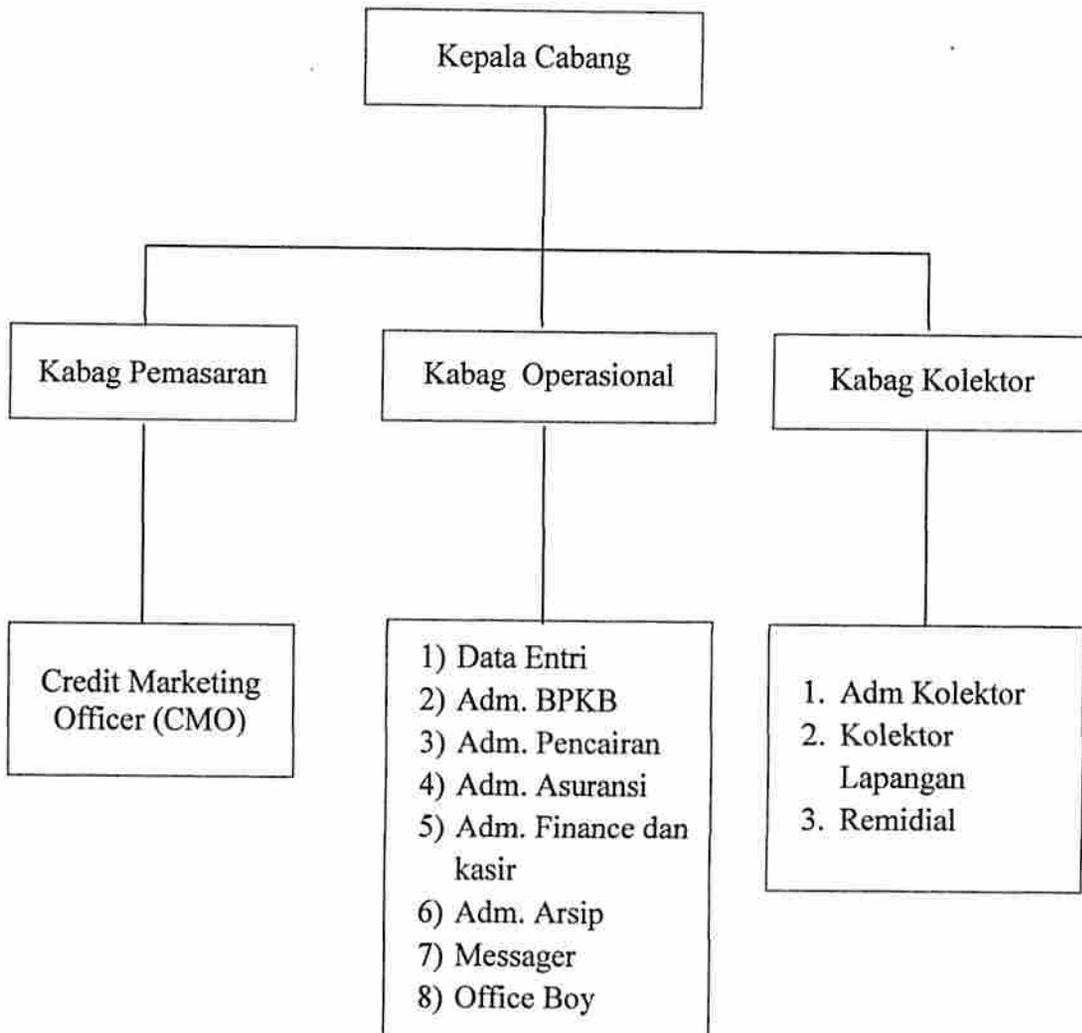
c. Struktur Organisasi PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim.

Struktur organisasi merupakan suatu rangkaian dengan badan usaha yang menghimpun berbagai faktor manajemen untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan dalam mencapai tujuan secara efektif dan efisien.

PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim merupakan perusahaan yang berbadan hukum maka setiap pegawai memiliki tanggung jawab dan tugas masing-masing agar mempunyai system kerja yang terorganisasi seperti lembaga-lembaga lainnya.

Adapun struktur organisasi PT. Summit Oto Finance sebagai berikut :

Gambar IV.1
Struktur Organisasi
PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim



Keterangan : _____ Garis Komando

Sumber : PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim 2011



d. Pembagian Tugas

Adapun tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian yang dapat dilihat dari struktur organisasi PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim adalah :

1. Pimpinan atau Kepala Cabang

- a) Memimpin, Mengontrol dan bertanggung jawab atas jalannya operasional cabang.
- b) Memberhentikan otorisasi kredit.
- c) Memberi otorisasi kredit.
- d) Menentukan kenaikan gaji karyawan.

2. CMH (*Credit Marketing Head*)

- a) Membawahi kredit marketing officer.
- b) Menjalin relationship dengan dealer-dealer rekanan.
- c) Memverifikasi data-data pengajuan kredit sebelum diajukan pada pimpinan cabang.
- d) Merekomendasikan pengajuan kredit pada pimpinan cabang.

3. *Operasional Head*

- a) Membawahi staf administrasi.
- b) Menjalankan operasional perusahaan.
- c) Bertanggung jawab atas keuangan cabang.

4. *Collection Head*

- a) Membawahi admin kolektion, fiel kolektion dan remedial.

- b) Merekomendasikan account-account yang bermasalah untuk dilakukan penarikan.
- c) Bertanggung jawab atas sepeda motor tarikan.
- d) Bersama-sama pimpinan cabang menjual kembali kendaraan yang sudah ditarik.

5. CMO (*Credit Marketing Officer*)

- a) Menjalin kerjasama dengan dealer-dealer rekanan.
- b) Mencari aplikasi kredit.
- c) Melakukan survey kelayakan konsumen.
- d) Membuat laporan hasil survey dan diajukan kepada kredit marketing head.

6. Admin dan Entri

- a) Memverifikasi data-data konsumen.
- b) Memverifikasi data-data kendaraan yang dibiayai.
- c) Menginput ke sistem data konsumen dan data kendaraan yang akan dibiayai.
- d) Merekomendai aplikasi konsumen yang sudah siap untuk dilakukan pembayaran ke dealer pada bagian pembayaran.

7. Admin Pencairan/*Disbursmen*

- a) Mempersiapkan data-data rekening bank dealer-dealer rekanan.
- b) Mengecek aplikasi yang sudah siap untuk dicairkan.

- c) Mengajukan permohonan pencairan/pembayaran ke dealer kantor pusat setelah mendapat persetujuan dari pusat setelah mendapat persetujuan dari pimpinan cabang.
- d) Mengkonfirmasi tanggal jatuh tempo pembayaran pada konsumen dengan via telpon dan surat.

8. Admin BPKB (Bukti Kendaraan Bermotor)

- a) Menerima penyerahan BPKB dari dealer.
- b) Mengecek keabsahan BPKB dan surat kendaraan lainnya.
- c) Mengurus mutasi kendaraan, pembayaran pajak dan perpanjangan mutasi STNK konsumen.
- d) Menyerahkan BPKB kendaraan yang sudah lunas pada konsumen.

9. Admin Asuransi

- a) Melakukan penutupan asuransi kendaraan yang dibiayai.
- b) Mengurus klaim konsumen yang dibiayai.
- c) Mengirimkan polis asuransi kepada konsumen.

10. Admin Keuangan (*finance*) dan kasir

- a) Memegang kas kecil perusahaan.
- b) Menerima pembayaran angsuran konsumen yang datang ke kantor.
- c) Mencatat/menginput kesistem dan merekap semua penerimaan uang angsuran konsumen.

11. *Admin Collection*

- a) Menelpon konsumen yang akan jatuh tempo.
- b) Mengirimkan surat peringatan kepada konsumen yang menunggak.
- c) Membuat surat tugas penarikan unit kendaraan yang akan ditarik.
- d) Mengarsipkan data sepeda motor tarikan dan mengarsipkan data sepeda motor yang sudah dilelang.
- e) Mengarsipkan data-data kontrak yang sudah lunas.

12. *Field Collection*

- a) Menelpon konsumen yang sudah menunggak.
- b) Mengunjungi/menagih konsumen yang menunggak lebih dari 7 hari.
- c) Merekomendasikan sepeda motor yang akan ditarik pada remedial.

13. *Remedial* (petugas penarikan)

Melakukan penarikan sepeda motor konsumen yang menunggak lebih dari 60 hari.

2. **Pembiayaan PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim**

PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim dalam melakukan pemberian pembiayaan terhadap konsumen yang membeli sepeda motor secara kredit melalui tahapan-tahapan tersendiri, hal ini dimaksudkan untuk :

- a) Keamanan dan kelancaran pembiayaan serta pembayarannya.

- b) Bahwa konsumen yang dibiayai benar-benar layak untuk dibiayai.
- c) Pembiayaan yang dilakukan benar-benar untuk konsumen yang bersangkutan bukan merupakan pinjaman nama atau pinjaman dana.

Adapun prosedur pembiayaan tersebut adalah sebagai berikut :

- 1) Menerima aplikasi kredit dari showroom-showroom rekanan.
- 2) Melakukan perhitungan pembiayaan terhadap unit atau motor yang akan dibeli oleh konsumen yang akan dibiayai meliputi harga motor, down payment, administrasi, asuransi, tenor kredit, suku bunga kredit.
- 3) CMO BPF melakukan survey kelayakan konsumen dengan dilengkapi data-data konsumen sebagai syarat untuk pembiayaan.
- 4) Pengajuan aplikasi kredit dari Credit Marketing Officer kepada Credit Marketing Head.
- 5) Marketing Head merekomendasikan pengajuan aplikasi kredit kepada pimpinan cabang.
- 6) Otorisasi pimpinan cabang terhadap aplikasi kredit yang diajukan oleh Credit Marketing Officer.
- 7) Aplikasi kredit harus mendapat persetujuan dari komite kredit kantor pusat jika terjadi penyimpangan-penyimpangan misal DP dibawah standar.
- 8) Berkas permohonan kredit diserahkan kepada admin data entri.
- 9) Selanjutnya dari data entri merekomendasikan untuk dilakukan pembayaran kepada admin pembayaran.

10) Admin pembayaran atas persetujuan pimpinan cabang mengajukan permohonan ke kantor pusat untuk melakukan pelunasan kepada *supplier* dan dealer (jika aplikasi kredit sudah lengkap).

11) Kantor pusat mentrasfer dana tersebut kepada rekening *supplier*, dealer atau showroom

Sistem pemberian kredit yang dilakukan oleh . Summit Oto Finance Cabang Muara Enim belum dilakukan dengan baik seperti tidak melakukan survey kelayakan konsumen, kurangnya analisa 5C, 4P dan 3R yang dilakukan karyawan-karyawan dalam menganalisa konsumen dapat menimbulkan hal-hal yang dapat merugikan perusahaan .

B. Pembahasan

Sistem pembiayaan merupakan faktor yang sangat menentukan tinggi rendahnya piutang tak tertagih yang mengakibatkan kerugian pada perusahaan. Oleh karena itu perlu dipahami sistem pembiayaan sebelum pembiayaan diberikan kepada konsumen.

Pemahaman terhadap sistem pembiayaan dilakukan dengan menilai dan menentukan seberapa jauh aktivitas sistem pembiayaan yang ada sehingga dapat mencegah terjadinya kesalahan dalam pembiayaan yang dapat mengakibatkan kerugian dalam perusahaan.

Tujuan dari menganalisis sistem pembiayaan adalah untuk mengetahui kelemahan-kelemahan dalam sistem pembiayaan yang dilaksanakan perusahaan. Berdasarkan hasil analisis atas data dan informasi yang didapat

tersebut, penulis menilai dan menentukan analisis sistem pembiayaan yang diterapkan perusahaan.

Unsur-unsur sistem pembiayaan yang seharusnya ada dalam prosedur pembiayaan dirancang untuk mencapai sistem tujuan pokok akuntansi. Untuk melakukan sistem pembiayaan yang baik, maka ciri-ciri yang harus yang terkandung adalah dengan menggunakan analisis 5C, 4P dan 3R. Analisis ini seharusnya benar-benar dilakukan oleh setiap bagian karyawan mulai dari marketing, supervisor, credit analyst sampai ke pimpinan cabang. Agar kelak, jika suatu waktu konsumen tersebut melakukan wanprestasi terhadap kewajibannya maka hal tersebut dapat dipertanggungjawabkan.

Proses sistem pembiayaan adalah urutan atau tahapan analisis pembiayaan yang dilaksanakan mulai dari pengajuan permohonan pembiayaan, penyeleksian pembiayaan, keputusan atas permohonan pembiayaan dan pelunasan pembiayaan dimana tahap-tahap tersebut dilakukan dalam rangka meningkatkan pertumbuhan laba yang diakibatkan piutang tak tertagih/macet.

1. Analisis Sistem Pembiayaan

Pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim sistem pembiayaan selama ini adalah sebagai berikut:

a. Pengajuan Permohonan Pembiayaan

Tahap pertama dalam sistem pembiayaan pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim adalah tahap pengajuan permohonan kredit tahap ini mencakup:

1) Pengajuan pembiayaan

Pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim tahap pengajuan pembiayaan ini, tahap dimana pelanggan atau debitur menjelaskan keinginan mengajukan permohonan pembiayaan.

2) Menyiapkan berkas-berkas

Pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim calon pelanggan diwajibkan untuk menyiapkan berkas-berkas pada saat mengajukan permohonan pembiayaan, misalnya fotocopy KTP, surat keterangan usaha.

3) Melakukan pencatatan atas permohonan pembiayaan

Setelah berkas-berkas disiapkan, pihak perusahaan melakukan pencatatan atas suatu permohonan pembiayaan calon konsumen.

4) Memeriksa kembali kelengkapan berkas calon pemohon

Pihak perusahaan akan memeriksa kembali kelengkapan calon konsumen.

Tahap pertama dalam sistem pembiayaan PT . Summit Oto Finance Cabang Muara Enim yaitu tahap pengajuan permohonan pembiayaan telah dijalankan sebagaimana mestinya sesuai dengan prosedur yang ada.

b. Penyeleksian Calon Konsumen

Tahap ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui prinsip dari pemberian pembiayaan. Tahap penyeleksian mencakup:

- 1) *Character* (watak), sifat-sifat calon pelanggan seperti kejujuran, perilaku dan ketaaatannya.

Dimana masalah dalam tahap ini konsumen tidak bisa menakesepakatan pembayaran kewajiban yang telah diberikan dengan asumsi pelanggan dalam kesulitan keuangan karena usaha yang mereka jalankan juga mengalami masalah sehingga konsumen menunggak pembayaran pada bulan yang disepakati.

Akibatnya terjadi penumpukkan piutang karena keterlambatan pelanggan. Solusi dari masalah ini yaitu perusahaan harus memberikan surat peringatan kepada pelanggan dengan meminta penjelasan bagaimana pembayaran kredit yang telah diberikan selanjutnya.

- 2) *Capacity* (kemampuan), perhatian yang diberikan terhadap kemampuan calon pelanggan yaitu menyangkut kepemimpinan dan kinerjanya dalam perusahaan.
- 3) *Capital* (modal), hal yang menjadi perhatian dari segi financial calon pelanggan secara umum atau kondisi kekayaan yang dimiliki perusahaan.
- 4) *Collateral* (jaminan), jaminan yang mungkin bisa disita apabila ternyata calon pelanggan benar-benar tidak bisa memenuhi kewajibannya.

Masalah dari tahap ini yaitu apabila pelanggan tidak bisa membayar atau melunasi kewajibannya maka perusahaan belum mau menyita jaminan yang dijaminakan pada saat pengajuan permohonan pembiayaan dengan asumsi perusahaan masih

memberikan kompensasi untuk membayar atau melunasi kewajibannya pada bulan berikut sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelum kredit itu diberikan.

Akibatnya konsumen atau debitur menunggak untuk membayar atau melunasi kewajibannya pada saat jatuh tempo. Solusi dari masalah ini yaitu harus bersikap tegas kepada debitur atau konsumen dalam pembayaran kewajibannya tersebut dalam kurun waktu tertentu

- 5) *Condition* (kondisi), menunjukkan pengaruh langsung dari tren ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang bersangkutan yang mungkin mempunyai efek terhadap kemampuan pelanggan dalam memenuhi kewajibannya.

Masalah dalam tahap ini yaitu disaat keadaan krisis ekonomi usaha konsumen juga terkena dampak dari krisis tersebut sehingga mempengaruhi kondisi ekonomi konsumen.

Akibatnya perusahaan juga terkena dampak krisis tersebut karena pelanggan yang belum bisa membayar kewajibannya. Solusinya perusahaan harus bisa membaca peluang dan keadaan sebelum memberikan kredit kepada calon konsumen apabila terjadi hal yang demikian.

Adapun penilaian kredit dengan analisis 4P yaitu:

- 1) *Personality* (kepribadian), calon pelanggan merupakan segi yang subjektif namun menjadi suatu yang penting dalam penentuan pemberian kredit.
- 2) *Prospect* (masa depan), dari kegiatan yang mendapatkan pemberian pembiayaan tersebut, adapun unsur-unsur yang dapat menjadi penilaian mengenai prospek tersebut yaitu bidang usaha, kebijakan pemerintah dan sebagainya.
- 3) *Purpose* (tujuan), yaitu menyangkut tujuan penggunaan pembiayaan tersebut mengandung unsur spekulatif.
- 4) *Payment* (cara pembayarannya), misalnya mengenai aliran dana *cash flow*).

Masalahnya yaitu apabila pelanggan tidak bisa datang untuk membayar kewajibannya maka kolektor bisa mengambilnya langsung ke rumah pelanggan.

Akibatnya pelanggan terlambat membayar kreditnya. Solusi dari masalah ini yaitu dengan sistem jemput bola atau dengan transfer melalui rekening yang telah diberitahukan kepada pelanggan.

Analisis penilaian kredit dengan 3R yaitu :

- 1) *Return* (balikan), maksudnya hasil yang akan dicapai dari pemberian pembiayaan tersebut.
- 2) *Repayment* (pembayaran kembali), perhitungan pembayaran dari pemberian kredit tersebut.



3) *Risk bearingability* (kemampuan untuk menanggung resiko), perhitungan besarnya kemampuan calon pelanggan dalam menghadapi resiko yang tidak terduga.

Tujuannya untuk mengetahui apakah penyeleksian yang dilakukan sesuai dengan prosedur yang telah ada.

Pada tahap ini tidak dilakukan dengan sepenuhnya, karena masih adanya kecurangan dan pelanggaran dalam kegiatan pemberian pembiayaannya, hal ini dapat berakibat terjadinya penumpukkan piutang yang disebabkan karena kurangnya penyeleksian kepada calon konsumen atau karena adanya kolusi dari pihak analis pada saat melakukan proses pemberian pembiayaan.

Pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim pada saat pelaksanaan sistem pemberian pembiayaan khususnya pada tahap penyeleksian sebaiknya dilakukan sesuai prosedur yang berlaku secara umum yang meliputi kegiatan sebagai berikut:

- 1) Melakukan wawancara/survey langsung kepada konsumen sekaligus mengumpulkan data-data permohonan pembiayaan sebagai syarat pengajuan aplikasi kredit. Maksudnya untuk lebih mengenal lagi kepribadian, kejujuran, dan watak calon konsumen yang akan melakukan permohonan pembiayaan.
- 2) Melakukan pembiayaan 5C, 4P, dan 3R calon pelanggan, dan penilaian ini harus dilakukan secara subjektif tanpa adanya pelanggaran atau kecurangan demi kepentingan perusahaan.

Penilaian ini dilakukan supaya pemberian pembiayaan yang diberikan sesuai dengan prosedur yang berlaku dan berjalan sesuai dengan rencana perusahaan yang akan datang.

- 3) Melakukan kunjungan langsung ketempat usaha konsumen untuk melihat kebenaran data yang diperoleh dari konsumen. Maksudnya untuk melihat kebenaran dan keabsahan berkas-berkas yang diberikan konsumen kepada perusahaan guna kelengkapan permohonan pembiayaan.

c. Keputusan atas Permohonan Kredit

Tahap ketiga dalam sistem pembiayaan pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim adalah tahap keputusan atas permohonan pembiayaan. Tahap keputusan ini merupakan tahap yang menentukan apakah permohonan calon konsumen diterima atau ditolak. Keputusan atas permohonan pembiayaan ini dilakukan oleh pimpinan atau kepala cabang PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim berdasarkan wewenangnya dan berhak mengambil keputusan berupa menolak atau menyetujui permohonan pembiayaan.

Pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim keputusan ini juga tidak dilakukan dengan sepenuhnya karena masih terdapat pelanggaran dalam melakukan keputusan, misalnya keputusan tanpa mempertimbangkan persyaratan yang berlaku. Tidak adanya syarat atau pertimbangan yang dilihat pada saat melakukan tahap keputusan juga berakibat buruk terhadap kegiatan pemberian pembiayaan pada PT.

Summit Oto Finance Cabang Muara Enim sehingga menciptakan konsumen yang memiliki karakter yang jelek dan akhirnya menyebabkan terjadinya piutang tak tertagih yang mengakibatkan laba/pendapatan perusahaan menurun. Solusinya yaitu seharusnya perusahaan khususnya pimpinan PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim melihat dan mempertimbangkan syarat-syarat dan ketentuan yang berlaku dalam memberikan keputusan kredit supaya penumpukan piutang yang bisa mengakibatkan terjadinya piutang tak tertagih tidak terjadi.

d. Pelunasan Pemberian Pembiayaan

Tahap terakhir dalam sistem pemberian pembiayaan pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim ini adalah pelunasan pemberian pembiayaan.

Pelunasan pembayaran pembiayaan pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim ini dapat dilakukan dengan mentransfer sejumlah uang melalui rekening bank yang telah ditentukan oleh perusahaan. Apabila dalam pelunasannya konsumen atau debitur tidak melakukan kewajiban maka perusahaan harus memberikan sanksi atau bertindak tegas.

Setelah mengetahui aktivitas pelaksanaan sistem pembiayaan di atas, maka selanjutnya akan penulis uraikan secara singkat laporan laba/rugi PT Summit Oto Finance cabang Muara Enim sehingga dapat

diketahui apakah perusahaan tersebut memperoleh peningkatan laba atau tidak. Laporan laba/rugi tersebut dapat dilihat pada tabel berikut.

TABEL IV.1
LABA/RUGI
PT. SUMMIT OTO FINANCE CABANG MUARA ENIM

Keterangan	2008	2009	2010
Pendapatan pembiayaan	37.800.500.000	45.712.508.000	44.000.590.000
Pendapatan lain-lain	25.329.509.000	31.740.570.000	30.675.941.000
Jumlah pendapatan	63.130.009.000	77.453.078.000	74.676.531.000
Jumlah beban	(45.155.838.000)	(49.433.965.000)	(49.332.403.000)
Laba kotor	17.974.175.000	28.019.113.000	25.344.128.000
Jumlah (Beban) penghasilan	(6.802.744.000)	(8.711.488.000)	(8.309.196.000)
Laba bersih	11.171.431.000	19.307.625.000	17.034.932.000

Sumber : PT. Summit Oto Finance, 2011.

Berdasarkan laporan laba rugi di atas, diketahui bahwa pada tahun 2008 perusahaan memperoleh laba sebesar Rp. 11.171.431.000, pada tahun 2009 laba meningkat sebesar Rp. 19.307.625.000, tetapi pada tahun 2010 laba mengalami penurunan sebesar Rp. 17.034.932.000. Hal ini menunjukkan bahwa terjadi penurunan laba sebesar Rp. 2.275.697.000.

Dari uraian diatas dapat diketahui bahwa pendapatan/laba perusahaan tidak dapat dipisahkan dari peranan sistem pembiayaan. Sistem pembiayaan yang tidak dilaksanakan dengan baik akan menyebabkan piutang tak tertagih/macet.

Piutang tak tertagih adalah piutang yang tidak dapat ditagih lagi karena pelanggan tidak mampu membayar kewajiban karena bangkrut atau melarikan diri, piutang tak tertagih banyak disebabkan oleh banyak hal baik dari perusahaan itu sendiri, misalnya kurang telitinya perusahaan dalam menganalisis atau salah dalam melakukan perhitungan terhadap danayang dimiliki konsumen. Juga dari luar perusahaan yaitu konsumen itu sendiri dengan adanya unsur kesengajaan dan unsur ketidaksengajaan.

a. Kurang penganalisaan

Maksudnya adalah rendahnya kemampuan perusahaan didalam melakukan analisis kelayakan kredit yang diajukan calon konsumen atau pihak perusahaan kurang teliti dalam melakukan perhitungan terhadap dana yang dimiliki konsumen.

Akibatnya perusahaan harus menanggung resiko yang buruk yang harus ditanggung perusahaan di masa yang akan datang. Seharusnya perusahaan lebih cermat dan teliti dalam melakukan analisis kelayakan kredit bagi calon pelanggan tersebut, sehingga perusahaan tidak menanggung resiko yang terjadi dimasa akan datang.

Solusinya yaitu perusahaan harus bisa menganalisa kelayakan kredit yang diberikan kepada calon konsumen atau debitur.

b. Kolusi dari pihak perusahaan

Maksudnya adalah terdapat suatu pelanggaran atau kecurangan yang dilakukan oleh pihak perusahaan pada saat melakukan proses pembiayaan akibatnya timbulnya konsumen yang memiliki karakter

jelek untuk mendapatkan kredit yang diberikan, seperti contoh konsumen menjanjikan imbalan kepada pihak perusahaan dalam melakukan analisisnya secara tidak subjektif dan akal-akalan. Adanya hal inilah yang membuat kegiatan pembiayaan PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim mengalami masalah karena pihak perusahaan hanya mementingkan kepentingan pribadi sehingga pada saat melakukan penyeleksian pembiayaan yang tidak dilakukan sesuai dengan semestinya sesuai dengan prosedur yang berlaku.

Solusinya yaitu perusahaan harus benar-benar melakukan prosedur pembiayaan yang berlaku dan melakukan analisis data secara subjektif dengan tidak melakukan kerjasama dengan konsumen dengan mengharapkan imbalan yang diberikan konsumen.

c. Salah melakukan perhitungan

Akibatnya perusahaan harus menanggung resiko yang buruk yang harus ditanggung perusahaan di masa akan datang. Seharusnya perusahaan lebih cermat dan teliti dalam melakukan analisa kelayakan kredit bagi calon konsumen tersebut, sehingga perusahaan tidak menanggung resiko yang terjadi dimasa akan datang. Maka perusahaan harus lebih cermat dalam melakukan perhitungan supaya perusahaan bisa merealisasikan kelayakan kredit yang diberikan.

Sedangkan penyebab dari luar perusahaan yaitu debitur atau konsumen:

a. Adanya unsur kesengajaan

Maksudnya adalah pihak konsumen mampu membayar tetapi tidak mempunyai keinginan untuk melunasi kewajiban atau dalam hal ini pelanggan beritikad buruk atau sengaja untuk tidak membayar atau melunasi kewajibannya kepada perusahaan. Akibatnya perusahaan mengalami kerugian yang menimbulkan piutang tak tertagih.

b. Adanya unsur ketidaksengajaan

Antara lain:

1) Debitur melarikan diri

Maksudnya adalah pihak debitur mampu membayar angsuran kredit namun debitur atau konsumen tidak mempunyai keinginan untuk membayar, hal ini dikarenakan debitur tersebut memiliki karakter yang jelek.

Akibatnya perusahaan mengalami kerugian karena debitur melarikan diri. Solusinya yaitu perusahaan harus lebih jeli lagi dalam mengambil keputusan pembiayaan supaya tidak terjadi hal yang tidak diinginkan perusahaan.

2) Usaha debitur mengalami musibah

Maksudnya adalah usaha yang dimiliki debitur atau konsumen mengalami musibah yang menyebabkan kerugian bagi debitur.

Akibatnya debitur tidak mampu membayar angsuran seperti kebakaran, banjir dan lain-lain. Solusi dari masalah ini yaitu perusahaan juga harus lebih memperhatikan dan mempertimbangkan hal-hal dalam pembiayaan.

3) Usaha debitur bangkrut

Maksudnya adalah usaha yang dialami debitur selama ini mengalami kebangkrutan sehingga membuat debitur tidak mampu membayar angsuran kreditnya.

Akibatnya PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim tidak dapat menagih piutangnya yang ada pada konsumen. Solusinya yaitu perusahaan harus memberikan pembiasaan dan mengarahkan kepada debitur supaya debitur mampu untuk mengelola usahanya.

Peristiwa seperti ini memberikan pengaruh yang signifikan atau besar terhadap penurunan laba perusahaan. Meskipun demikian, pihak perusahaan senantiasa melakukan langkah-langkah antisipasi seperti memperketat pengawasan dalam proses pembiayaan dan lebih selektif dalam memilih konsumen agar peningkatan laba perusahaan dapat tercapai setiap tahunnya.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan data yang diperoleh dari PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim serta analisis yang telah diuraikan baik ditinjau dari segi teoritis maupun ditinjau dari apa yang terjadi diperusahaan, maka pada bagian akhir dari penulisan skripsi ini akan diambil kesimpulan yang sesuai dengan pokok permasalahan yang ada dan kemudian dilanjutkan dengan memberikan saran yang berguna bagi perusahaan dimasa yang akan datang.

A. Kesimpulan

Dari penelitian yang telah dilakukan maka dapat diambil suatu kesimpulan bahwa sistem pembiayaan pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim belum dilaksanakan sesuai dengan prosedur yang berlaku secara umum, karena dalam pelaksanaan sistem pembiayaan ini masih terdapat pelanggaran yang akhirnya akan menyebabkan kemacetan piutang pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim.

Hasil penelitian ini juga memberikan kesimpulan penyebab terjadinya penurunan laba yang disebabkan oleh piutang tak tertagih pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim. berasal dari pihak perusahaan dan pihak debitur, dari pihak perusahaan disebabkan karena kurang teliti dalam menganalisis data dan adanya kolusi yang dilakukan oleh pihak perusahaan, dan pihak debitur atau konsumen yang disebabkan adanya pelanggan atau

debitur yang melarikan diri, adanya usaha pelanggan yang mengalami musibah dan adanya usaha pelanggan yang bangkrut.

B. Saran

Sesuai dengan pelaksanaan aktivitas sistem pembiayaan pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim yang belum dilaksanakan dengan baik, maka penulis mencoba untuk memberikan beberapa saran yang kiranya dapat digunakan/dilakukan PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim untuk memperbaiki pelaksanaan aktivitas sistem pembiayaan di masa yang akan datang. Dari penelitian yang dilakukan penulis, penulis mampu memberikan saran mengenai sistem pembiayaan pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim. Sistem pembiayaan yang ada pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim diharapkan dapat lebih ditingkatkan, karena sistem pembiayaan ini merupakan tahap penting dalam suatu kegiatan kredit. Diharapkan dapat dilaksanakan sesuai dengan prosedur yang berlaku secara umum, tanpa adanya pelanggaran atau kecurangan dalam pelaksanaannya. Dan ketelitian pihak perusahaan dalam menganalisis data diharapkan dapat menganalisis data calon konsumen akan berpengaruh terhadap suatu kegiatan kredit.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim. 2008. **Sistem Pengendalian Manajemen**, Cetakan Pertama, YKPN, Yogyakarta.
- Desi Nurhayati, 2004. **Analisis Aktivitas Pengendalian Terhadap Prosedur Pembiayaan dan Penerimaan Kas Pada Koperasi BMT Muawanah Palembang**. Skripsi FE UMP (Tidak di publikasikan).
- Djumhana, 2007. **Hukum Perbankan Di Indonesia**, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Firdaus Rachmat, 2004. **Manajemen Perkreditan Bank Umum**, Alfabets, Bandung.
- Kasmir, 2008. **Dasar-Dasar Perbankan**, Cetakan Kedua, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Keiso Dan Weygant, Ahli Bahasa Emi Salaim dan Yati Sumu Harti, 2008. **Intermediete Accounting**, Edisi Kesepuluh, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Malayu Hasibuan, 2008. **Dasar-dasar Perbankan**, Cetakan Kedua, PT. Bumi Aksara, Jakarta.
- Mulyadi, 2001. **Sistem Akuntansi**, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Nanlin alih bahasa W. Gulo. 2002. **Metode Penelitian Bisnis**, Yogyakarta.
- Nur Indrianto dan Bambang Supomo. 2002. **Metode Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen**. Edisi Pertama, BPFE. Yogyakarta.
- Sofyan Safri Harahap 2002. **Teori Akuntansi Edisi Revisi**, PT. Grafindo Persada, Jakarta.
- Sugiyono. 2003. **Metode Penelitian Bisnis**, Cetakan Kelima, CV. Alfabeta. Bandung.
- Soemarso, 2007. **Dasar-Dasar Akuntansi**, Edisi Kelima, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Teguh Muljono. 2009. **Manajemen Perkreditan**, Cetakan Kelima, BPFE, Yogyakarta.
- Thomas Suyatno, Chalik, Made Sukada, Tinon Yuanianti Ananda dan Djuhaepah. 2007. **Dasar-Dasar Perkreditan**, Cetakan Kesebelas, PT. Granmedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Zaki Baridwan 2000. **Intermediet Accounting**, Edisi Ke Tujuh BPFE Yogyakarta.

PERMOHONAN DATA PEMBIAYAAN
No. 251/SMK-REG03/XII/2011

Kepada
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Palembang
di-
Palembang

Dengan hormat,

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Benedictus Lambok F
Jabatan : BM Muara Enim
Alamat : Jl. Cut Nyak Dien No. 7 Kel. Tungkal Tanjung Priuk Muara Enim

Dengan ini menerangkan :

Nama : Tri Martini
NIM : 22 2008 155
Jurusan : Ekonomi Akuntansi

Telah mengajukan permohonan untuk melakukan Penelitian sebagai bahan skripsi pada PT. SUMMIT OTO FINANCE Cabang Muara Enim.

Dengan ini kami memberikan izin dan diharapkan supaya penelitian ini bermanfaat bagi kami dan yang bersangkutan, terima kasih.

Muara Enim, 22 Desember 2011
PT. SUMMIT OTO FINANCE


BENEDICTUS LAMBOK F.
BM. Muara Enim





UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG

FAKULTAS EKONOMI

JURUSAN

JURUSAN MANAJEMEN (S1)
 JURUSAN AKUNTANSI (S1)
 MANAJEMEN PEMASARAN (D.III)

IZIN PENYELENGGARAAN

No. 2613/D/TK-III/2010
 No. 3620/D/TK-III/2010
 No. 5377/D/TK-III/2009

AKREDITASI

No. 018/BAN-PT/AK-XI/S1/VIII/2008 (B)
 No. 044/BAN-PT/AK-XIII/S1/III/2011 (B)
 No. 005/BAN-PT/AK-X/Dp/III/VII/2010 (B)

Alamat: Jalan Jenderal Ahmad Yani 13 Ulu (0711) 511433 Faximile (0711) 518018 Palembang 30263

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI

Hari / Tanggal Ujian : Rabu, 05 Maret 2012
 Waktu Ujian : 13.00 – 17.00 WIB
 Nama Mahasiswa : Tri Martini
 NIM : 22 2008 155
 Program Studi : Akuntansi
 Mata Kuliah Pokok : Sistem Pengendalian Manajemen
 Judul Skripsi : Analisis Peranan Sistem Pembiayaan Guna Meningkatkan Laba Pada PT. Summit Oto Finance Cabang Muara Enim

**TELAH DIPERBAIKI DAN DISETUJUI OLEH TIM PENGUJI SERTA
 PEMBIMBING SKRIPSI SEHINGGA DIPERKENANKAN
 UNTUK MENDAFTAR WISUDA**

NO	NAMA DOSEN	JABATAN	TGL PERSETUJUAN	TANDA TANGAN
1	M. Orba Kurniawan, S.E., S.H., M.Si	Pembimbing	30/3 2012	
2	Drs. Sunardi, S.E., M.Si.	Ketua Penguji	29-3-2012	
3	Mizan, S.E., M.Si., Ak.	Anggota Penguji 1	24 MARET 2012	
4	Rosalina Ghazali, S.E., Ak., M.Si	Anggota Penguji 2	12 / 03 2012	

Palembang, Maret 2012

An. Dekan

Ketua Program Studi Akuntansi



Drs. Sunardi, S.E., M.Si.

NIDN : 0206046303





بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

KARTU AKTIVITAS BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA MAHASISWA : TRI MARTINI		PEMBIMBING	
NIM	: 22 2008 155	KETUA	: M. Orba Kurniawan, S.E, S.H, M.S
JURUSAN	: Akuntansi	ANGGOTA	:
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS PERANAN SISTEM PEMBIAYAAN GUNA MENINGKATKAN LABA PADA PT. SUMMIT OTO FINANCE CABANG MUARA ENIM			

NO.	TGL/BL/TH KONSULTASI	MATERI YANG DIBAHAS	PARAF PEMBIMBING		KETERANGAN
			KETUA	ANGGOTA	
1	3/2 2012	bab I, II, III			Ace
2					
3	10/2 2012	bab IV			perbmi
4					
5	12/2 2012	Perb IV			perbmi
6					
7	15/2 2012	Perb IV			perbmi
8					
9	16/2 2012	Perb IV			Ace
10					
11	17/2 2012	Perb V			perbmi
12					
13	22/2 2012	Perb IV			Ace
14					
15					
16					

CATATAN

Mahasiswa diberikan waktu menyelesaikan Skripsi, 6 bulan terhitung sejak tanggal ditetapkan

Di keluarkan di : Palembang
Pada tanggal : / /

Dekan
Ketua Jurusan,





FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

DIBERIKAN KEPADA :

NAMA : TRI MARTINI
NIM : 222008155
JURUSAN : Akuntansi



Yang dinyatakan LULUS Membaca dan Hafalan Al - Qur'an
di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang
Dengan Predikat MEMUASKAN

Palembang, 26 Oktober 2011

an. Dekan
Pembantu Dekan IV

Unggul dan Islami



Drs. Antoni

DAFTAR NILAI

NAMA : TRI MARTINI
NIM : 222008155

NO	NAMA SURAT	SKOR NILAI
1	AL-FAJR	85
2	AL-BALAD	85
3	ASY-SYAM	80
4	AL-LAIL	70
5	AD-DHUHA	80
6	AL-INSYIRAH	100
7	AT-TIN	100
8	AL-ALAQ	100
9	AL-QADAR	80
10	AL-BAIYNAH	80
11	AL-ZALZALAH	80
12	AL-ADIYAT	80
13	AL-QARI'AH	90
14	AT-TAKATSUR	80
15	AL-ASHR	70
16	AL-HUMAZAH	70
17	AL-FIL	70
18	QURAI SY	70
19	AL-MA'UN	70
20	AL-KAUTSAR	70
21	AL-KAFIRUN	70
22	AN-NASHR	70
23	AL-LAHAB	70
24	AL-IKHLAS	70
25	AL-FALAQ	70
26	AN-NAS	70
NILAI RATA - RATA		78

PREDIKAT = MEMUASKAN

SURAT KETERANGAN TELAH MENGIKUTI TES TOEFL

Sehubungan dengan akan dilaksanakannya ujian komprehensif di Fakultas Ekonomi UMP, maka mahasiswa dengan nama di bawah ini telah mengikuti tes TOEFL, untuk diperbolehkan sementara mendaftar pada ujian tersebut, yaitu :

NO	NAME	STUDENT NUMBER
1	TRI MARTINI	222008155

Palembang, 16 Pebruari 2011



RS. Fauzi, Syamsuddin, SE., Ak., M.Si

NB : (Surat keterangan ini dilaporkan asli, tidak boleh difotokopi)

BIODATA PENULIS

Nama : Tri Martini

Tempat Tanggal Lahir : Curup, 3 Maret 1990

Jenis Kelamin : Perempuan

Alamat : Perm. Palembang Agung Blok D No. 37 Kel. Kota Raya
Kayu Agung

Hp/ Tlp : 0852 73342808

Pekerjaan : Mahasiswa

Nama Orang Tua

1. Ayah : Rusdi Udin
2. Ibu : Ida Yati

Pekerjaan Orang Tua

1. Ayah : Purn. TNI-AD
2. Ibu : Ibu Rumah Tangga

Palembang, Maret 2012

Penulis



(Tri Martini)