

PENILAIAN CALON DEBITUR *CHARACTER, CAPACITY, CAPITAL, COLLATERAL, CONDITION*

Andini Puspita Sari
IAIN Kediri

ABSTRAK

5C merupakan singkatan dari Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition. Prinsip ini digunakan oleh sebuah lembaga keuangan agar tidak mengalami fraud. Tujuan penelitian ini adalah Untuk menjelaskan Implementasi penilaian calon Debitur di Koperasi Bangun Jaya Makmur Kabupaten Madiun dan Untuk menjelaskan Implementasi penilaian calon Debitur yang ditinjau dari prinsip 5C di Koperasi Bangun Jaya Makmur Kabupaten Madiun.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Metodologi kualitatif merupakan suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa koperasi ini memiliki penilaian sendiri terhadap calon debiturnya yaitu yang pertama dengan mengenali karakter dari calon debitur, yang kedua menilai apakah calon debitur memiliki usaha sendiri atau tidak. Dengan ini ada jaminan mempunyai laba yang nantinya bisa untuk membayar angsuran kredit, yang ketiga pekerjaan sehari-hari calon debitur, alasannya bila setiap hari mempunyai pegangan pekerjaan berarti mereka mampu menyelesaikan angsuran kredit karena mempunyai penghasilan. Implementasi penilaian calon Debitur ditinjau dari prinsip 5C di Koperasi Bangun Jaya Makmur tidak semua prinsip 5C itu diterapkan seperti Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition. Mereka mayoritas mengaku hanya menggunakan beberapa prinsip 5C yaitu hanya berupa character, Capacity dan Condition.

Kata kunci: Penilaian Calon Debitur, Prinsip 5C

PENDAHULUAN

Koperasi merupakan lembaga keuangan (*financial institution*) yang berfungsi sebagai perantara keuangan (*financial intermediary*) antara pihak yang kelebihan dana (*surplus unit*) dan pihak yang kekurangan dana (*deficit unit*). Melalui Koperasi kelebihan dana tersebut dapat disalurkan kepada pihak-pihak yang memerlukan dan memberikan manfaat bagi kedua belah pihak. Koperasi menerima

simpanan uang dari masyarakat (dana pihak ketiga) dan menyalurkan kembali dalam bentuk kredit. Dalam menentukan kredit, pihak Koperasi sebagai kreditur dan nasabah penerima kredit sebagai debitur membuat perjanjian yang disepakati bersama. Dalam perjanjian kredit tercakup hak dan kewajiban masing-masing pihak mengenai jangka waktu atau lamanya mengangsur, suku bunga yang dibebankan serta besarnya nilai jaminan.

Nasabah dapat memilih jangka waktu angsuran pengembalian kredit berdasarkan plafon yang diberikan oleh Koperasi sesuai dengan jenis kreditnya.

Kredit merupakan aktiva produktif yang memberikan pendapatan utama. Semakin besar tingkat atau proposi kredit dari keseluruhan pinjaman, maka semakin besar pula jumlah investasi kredit yang dimiliki koperasi itu sendiri. Dengan besarnya volume pinjaman kredit setiap tahunnya, berarti koperasi tersebut harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi. Adanya pinjaman kredit yang dilakukan, dapat mengurangi kemungkinan risiko seperti munculnya biaya penambahan pegawai dan pengurusan administrasi. Saat semua masalah ini bermunculan, secara langsung akan menghambat kelancaran operasional yang harus dicapai Koperasi. Oleh karena itu, sebelum melakukan pemberian kredit, pihak Koperasi harus memperhatikan unsur 5C (*The Five of Credit*) yaitu sebagai berikut:

Character, yaitu kepribadian nasabah hal ini bisa dilihat dari hasil wawancara antara *customer service* kepada nasabah yang hendak mengajukan kredit, latar belakang, kebiasaan hidup, pola hidup nasabah, dan lain-lain. Inti dari prinsip *character* ini ialah menilai calon nasabah apakah bisa dipercaya dalam menjalani kerjasama dengan koperasi.

Capacity, yaitu prinsip yang menilai nasabah dari kemampuan nasabah dalam menjalankan keuangan yang ada pada usaha yang dimilikinya. Apakah nasabah tersebut pernah mengalami sebuah permasalahan keuangan sebelumnya atau tidak, di mana prinsip ini menilai akan kemampuan membayar kredit nasabah terhadap koperasi.

Capital, yaitu terkait akan kondisi aset dan kekayaan yang dimiliki, khususnya nasabah yang mempunyai sebuah usaha. *Capital* dinilai dari laporan tahunan perusahaan yang dikelola oleh nasabah, sehingga dari penilaian tersebut, pihak koperasi dapat menentukan layak atau tidaknya nasabah tersebut mendapat pinjaman, lalu seberapa besar bantuan kredit yang akan diberikan.

Collateral, yaitu prinsip ini perlu diperhatikan oleh para nasabah ketika mereka tidak dapat memenuhi kewajibannya dalam mengembalikan pinjaman dari pihak koperasi. Jika hal demikian terjadi, maka sesuai dengan ketentuan yang ada, pihak bank bisa saja menyita aset yang telah dijanjikan sebelumnya sebagai sebuah jaminan.

Condition, yaitu hal ini dipengaruhi oleh faktor diluar dari pihak koperasi maupun nasabah. Kondisi perekonomian suatu daerah atau negara memang sangat berpengaruh kepada kedua belah pihak, dimana usaha yang dijalankan

oleh nasabah sangat tergantung pada kondisi perekonomian baik mikro maupun makro, sedangkan pihak koperasi menghadapi permasalahan yang sama. Untuk memperlancar kerjasama dari kedua belah pihak, maka penting adanya untuk memperlancar komunikasi antara nasabah dengan koperasi.

Dari pemaparan diatas, memiliki sebuah hubungan antara metode 5C dengan sistem pemberian kredit yaitu untuk menganalisis layak atau tidaknya calon debitur, dalam pemberian kredit. Dalam hal ini pihak koperasi harus melihat sekaligus melaksanakan metode 5C karena apabila tidak dilaksanakan pada koperasi maka akan beresiko pada Koperasi itu sendiri baik resiko besar maupun resiko kecil.

Koperasi Bangun Jaya Makmur adalah suatu lembaga keuangan bukan bank, yang kegiatan usahanya menerima simpanan dan memberikan pinjaman uang kepada para anggotanya. Koperasi ini lahir sejak tahun 1990 an, jenis usaha atau produk yang ditawarkan oleh koperasi ini ialah berupa menghimpun dana dan penyaluran dana. Peneliti tertarik meneliti karena:

Dalam menganalisa kredit faktor jaminannya hanya berupa KTP, selain itu hal yang paling penting yang dilakukan pihak koperasi sebelum membuat perjanjian kredit dengan nasabah debitur adalah melakukan pemeriksaan disertai analisis yang mendalam

mengenai itikad baik dan kemampuan nasabah debitur dalam mengembalikan kredit atau pembiayaannya, sehingga koperasi memperoleh keyakinan untuk memberikan kredit atau pembiayaannya. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian kredit sebelum kredit disalurkan.

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Implementasi

Implementasi adalah suatu tindakan atau pelaksanaan dari sebuah rencana yang sudah di susun secara matang dan terperinci. Implementasi biasanya dilakukan setelah perencanaan sudah dianggap sempurna. Menurut Nurdin Usman, implementasi adalah bermuara pada aktivitas, aksi, tindakan atau adanya mekanisme suatu sistem, implementasi bukan sekedar aktivitas, tapi suatu kegiatan yang terencana dan untuk mencapai tujuan kegiatan. Guntur setiawan berpendapat, implementasi adalah perluasan aktivitas yang saling menyesuaikan proses interaksi antara tujuan dan tindakan untuk mencapainya serta memerlukan jaringan pelaksana, birokrasi yang efektif.

B. Pengertian Kredit

Istilah kredit berasal dari bahasa Yunani, yaitu “*credere*” yang mempunyai arti “kepercayaan” atau bahasa lainnya “*creditum*” yang mempunyai arti “kepercayaan akan

kebenaran". Dasar dari kredit adalah kepercayaan.

Menurut UU RI No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan adalah: "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 hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga imbalan atau pembagian hasil keuntungan".

C. Tujuan dan Fungsi Kredit

Menurut Kasmir Pemberian suatu fasilitas kredit mempunyai tujuan dan fungsi tertentu. Tujuan pemberian kredit tersebut tidak akan terlepas dari misi bank atau lembaga keuangan yang lain didirikan. Adapun tujuan utamapemberian suatu kredit antara lain :

1. Mencari Keuntungan

Yaitu bertujuan untuk memperoleh hasil dari pemberian kredit tersebut. Hasil tersebut terutama dalam bentuk bunga yang diterima oleh bank atau lembaga keuangan yang lain sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan kepada nasabah.

2. Membantu Usaha Nasabah

Tujuan lainnya adalah untuk membantu usaha nasabah yang memerlukan

dana, baik dana investasi maupun dana untuk modal kerja untuk dapat mengembangkan dan memperluas usahanya.

3. Membantu Pemerintah

Bagi pemerintah semakin banyak kredit yang disalurkan oleh pihak bank atau lembaga keuangan yang lain, maka semakin baik dan semakin banyak kredit berarti adanya peningkatan pembangun diberbagai sektor. Kemudian disamping tujuan diatas suatu fasilitas kredit mengandung suatu fungsi secara luas. Fungsi kredit secara luas antara lain :

1. Untuk Meningkatkan Daya Guna Uang

Dengan diberikannya kredit uang tersebut menjadi berguna untuk menghasilkan barang atau jasa oleh si penerima kredit.

2. Untuk Meningkatkan Peredaran dan Lalu lintas Uang

Dalam hal ini uang yang diberikan atau disalurkan akan beredar dari suatu wilayah ke wilayah lainnya sehingga, suatu daerah yang kekurangan uang dengan memperoleh kredit maka daerah tersebut akan memperoleh tambahan uang dari daerah lainnya.

3. Untuk Meningkatkan Daya Guna Barang

Kredit yang diberikan oleh bank atau lembaga keuangan yang lain akan dapat digunakan oleh si debitur untuk megolah barang yang tidak berguna menjadi berguna atau bermanfaat.

4. Meningkatkan Peredaran Barang

Kredit dapat pula menambah atau memperlancar arus barang dari suatu wilayah ke wilayah lainnya, sehingga jumlah barang yang beredar dari satu wilayah ke wilayah lainnya bertambah atau kredit dapat pula meningkatkan jumlah barang yang beredar.

5. Sebagai Alat Stabilitas Ekonomi

Dengan adanya kredit yang diberikan akan menambah jumlah barang yang diperlukan oleh masyarakat. Dapat pula kredit membantu dalam mengekspor barang dari dalam negeri ke luar negeri sehingga meningkatkan devisa negara.

6. Untuk Meningkatkan Gairah Usaha

Bagi penerima kredit tentu akan dapat meningkatkan kegairahan berusaha, apalagi bagi nasabah yang memang modalnya pas-pasan.

7. Untuk Meningkatkan Pemerataan

Semakin banyak kredit yang disalurkan maka akan semakin

baik, terutama dalam meningkatkan pendapatan.

8. Untuk Meningkatkan Hubungan Internasional

Dalam hal pinjaman internasional akan dapat meningkatkan saling membutuhkan antara si penerima kredit dengan si pemberi kredit. Pemberian kredit oleh negara lain akan meningkatkan kerjasama dibidang lainnya, sehingga dapat pula tercipta perdamaian dunia.

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis peneltian kualitatif dengan pendekatan pendekatan deskriptif. Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang dilakukan secara intensif, dimana peneliti ikut berpartisipasi lama di lapangan, mencatat secara hati-hati apa yang terjadi, melakukan analisis reflektif terhadap berbagai dokumen yang ditemukan di lapangan, dan membuat laporan penelitian secara mendetail. Pendekatan deskriptif yaitu suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu obyek, kondisi, atau sistem pemikiran, ataupun suatu peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk

membuat deskripsi, gambaran secara sistematis, factual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat, serta hubungan antara fenomena yang diselidiki.

B. Kehadiran Peneliti

Penulis melakukan penelitian dengan terjun kelapangan, melakukan pengumpulan data, analisis dan selanjutnya membuat kesimpulan.

C. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Jl. Ahmad Yani no 13 Dusun Gempol Desa Ngampel Kecamatan Mejayan Kabupaten Madiun. Pemilihan Koperasi Bangun Jaya Makmur sebagai tempat penelitian ditentukan secara *purposive*, yaitu pemilihan yang didasarkan atas pertimbangan tertentu. Dengan pertimbangan itu, diharapkan hasil penelitian ini menjadi lebih obyektif dan representatif.

Adapun pertimbangan utama dalam pemilihan tempat Koperasi ini tidak menggunakan agunan dalam pemberian kredit, hal ini sangat membantu masyarakat dalam kelancaran hidupnya terutama hal berekonomi. Dengan pertimbangan tersebut, pemilihan lokasi penelitian di Koperasi Bangun Jaya Makmur Kabupaten Madiun tentu menjadi keputusan yang logis.

D. Data dan Sumber Data

Sumber data dalam penelitian adalah subyek dimana data diperoleh. Sumber data utama dari penelitian kualitatif adalah kata-

kata dan tindakan, selebihnya adalah kata tambahan seperti dokumen dan lain-lain. Oleh karena itu sumber data diklasifikasikan menjadi dua, yaitu:

1. Sumber data primer atau data tangan pertama, adalah data yang diperoleh langsung dari subyek penelitian dengan mengenakan alat pengukur atau alat pengambilan data langsung dari subyek sebagai informasi yang dicari. Selanjutnya dalam penelitian ini yang termasuk data primer yaitu data langsung dari hasil wawancara dengan pengelola sekaligus pimpinan beserta administrasi Koperasi.
2. Sumber data sekunder atau data tangan kedua, adalah data yang diperoleh lewat pihak lain, tidak langsung diperoleh oleh peneliti dari subyek penelitiannya. Data sekunder berwujud data dokumentasi atau data laporan yang telah tersedia. Dalam penelitian ini yang dimaksud sumber data sekunder yaitu dokumentasi, yang terdiri dari arsip, dokumen dan data-data lainnya.

. Teknik Analisis Data

Analisis data sebelum peneliti memasuki lapangan dilakukan terhadap data hasil studi pendahuluan, atau data sekunder, yang akan digunakan untuk menentukan fokus penelitian. Fokus penelitian tersebut selanjutnya dikembangkan pada saat peneliti memasuki lapangan.

Proses analisis data selama penelitian dilaksanakan di lakukan dengan

model analisis Miles and Huberman. Secara sederhana metode analisis ini adalah sebuah metode analisis data yang dilakukan dengan tiga tahap, yaitu tahap *data reduction* (reduksi data), *data display* (penyajian data), dan *conclusion drawing* (verifikasi data).¹ Dalam prakteknya metode ini melakukan reduksi data dan penyajian secara bersamaan dengan pengumpulan data, kemudian setelah data terkumpul maka tiga komponen tersebut berinteraksi dan bila kesimpulan dirasakan kurang, maka perlu ada verifikasi dan penelitian kembali mengumpulkan data lapangan.

G. Pengecekan Keabsahan Data

Keabsahan data dalam penelitian ini ditentukan dengan menggunakan Kriteria kredibilitas. Kredibilitas data dimaksudkan untuk membuktikan bahwa apa yang berhasil dikumpulkan sesuai dengan kenyataan yang ada dalam latar penelitian. Untuk menetapkan keabsahan data atau kredibilitas data tersebut digunakan teknik pemeriksaan sebagai berikut:

1. Ketekunan dalam pengamatan

Ketekunan dalam pengamatan ini bertujuan mengetahui pasti metode apa yang digunakan oleh Koperasi Bangun Jaya Makmur Kabupaten Madiun.

2. Triangulasi

Triangulasi dalam penelitian ini di lakukan dengan mewawancarai beberapa karyawan serta sebagian nasabah Koperasi sebagai pembanding dari data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan narasumber utama, yaitu pemilik sekaligus pimpinan Koperasi Kabupaten Madiun.

3. Member check

Metode pengecekan keabsahan dengan *member check* dilakukan dengan cara penelitian berupaya melibatkan sebagian informan atau responden untuk mengkonfirmasi data serta interprestasinya. Data yang diperoleh di komunikasikan dan di diskusikan kembali kepada sumber data yang telah menjadi informan guna memperoleh pengabsahan kebenaran, ketepatan dan ke objektifan data tersebut.

4. Perpanjangan waktu penelitian

Agar penelitian ini hasilnya benar-benar sesuai dengan yang di harapkan, maka penelitian menggunakan perpanjangan waktu dari waktu yang sudah ditentukan.

H. Tahap-tahap Penelitian

Dalam pelaksanaan penelitian ini dilakukan melalui empat tahapan, di antaranya:

1. Tahap Sebelum ke Lapangan

Meliputi kegiatan menyusun proposal penelitian, konsultasi fokus penelitian, mengunjungi lokasi penelitian, mengurus

perijinan penelitian kepada dosen pembimbing, dan seminar proposal penelitian.

2. Tahap Pengerjaan Lapangan

Meliputi kegiatan pengumpulan data atau informasi yang terkait dengan fokus penelitian dan pencatatan data.

3. Tahap Analisa Data

Meliputi kegiatan organisasi data, memberikan makna dan pengecekan keabsahan data, dan sumber data.

4. Tahap Penulisan Laporan

Meliputi kegiatan menyusun hasil penelitian, konsultasi hasil penelitian dengan dosen pembimbing, perbaikan hasil konsultasi, pengurusan hasil kelengkapan persyaratan ujian dan munaqosah.

PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

1. Implementasi Penilaian Calon Debitur

Peneliti

melakukan penelitian di KSP Bangun Jaya Makmur Kabupaten Madiun dengan metode wawancara, observasi dan dokumentasi.

Dari dokumen yang peneliti dapat dari KSP Bangun Jaya Makmur terdapat 1022 nasabah sampai saat ini dan masih aktif, dengan kolektibilitas lancar 1003 anggota yaitu dengan klasifikasi pekerjaan

896 Pedagang Pasar atau Peracangan, 87 Wiraswasta atau kulibatu dan 20 Petani Sayur dan Buah, dalam kategori perhatian khusus 3 anggota , kategori diragukan 5 anggota dan kategori macet sebanyak 11 anggota. Dokumen yang peneliti dapatkan berupa data anggota tetap di KSP Bangun Jaya Makmur.

Likuiditas KSP Bangun Jaya Makmur dapat dikatakan baik sesuai dengan hasil laporan angsuran kredit nasabah yang lancar mengangsur ditiap bulannya, dengan hasil laporan laba rugi 31 desember tahun 2018 yang peneliti cantumkan dalam bab awal. Hal ini berarti KSP Bangun Jaya Makmur dapat memenuhi kewajibannya.

Pihak koperasi dalam menerima laba, tidak semuanya untuk dikelola kembali, melainkan pihak koperasi bekerjasama dengan anggota atau nasabah kredit untuk mencarikan anak yatim piatu guna pemberian dana sosial dari pihak koperasi untuk anak yatim piatu.

Untuk mencari nasabah agar mau bergabung dan mengajukan pinjaman di KSP Bangun Jaya Makmur yakni dengan mengedepankan sikap yang ramah dan sopan dalam berinteraksi dengan calon nasabah, menguasai seluruh program yang ditawarkan oleh lembaga serta dapat menyebutkan kelebihan yang bisa menarik hati calon anggota.

Account Officer juga dituntut untuk dapat menganalisa si calon anggota tersebut agar nanti pemberian kredit tidak salah dan terjadi kredit macet.

Account Officer di KSP Bangun Jaya Makmur ini sebagai cerminan baik atau buruknya koperasi karena anggota ada umumnya tidak mendatangi kantor namun AO nya lah yang setiap hari akan mendatangi anggota. Dengan hal ini maka anggota akan menilai dari pelayanan yang diberikan oleh AO KSP Bangun Jaya Makmur Madiun. Dalam memberikan layanan kepada anggota, Account Officer dituntut untuk selalu berorientasi dengan kepentingan anggota atau nasabah.

Anggota pada dasarnya akan senang apabila diperlakukan serta dilayani dengan baik, seorang AO dituntut untuk memberikan pelayanan yang cepat, tepat, dan akurat. Kesopanan dalam melayani anggota dan komunikasi yang baik menjadi kunci anggota tetap bertahan dan loyal. Pendekatan emosional dilakukan agar anggota atau nasabah merasa nyaman dan percaya kepada koperasi.

Pelayanan yang diberikan oleh Account Officer juga telah dirasakan oleh anggota dengan respon positif dan di KSP Bangun Jaya Makmur tidak membebankan kepada anggota yang terkena kredit bermasalah.

Loyalitas juga dirasakan anggota di KSP Bangun Jaya Makmur yang dapat diketahui dari alasan para anggota melakukan transaksi dan menggunakan produk KSP Bangun Jaya Makmur khususnya produk tabungan dan peminjaman modal kerja.

Selain menggunakan produk dan merasakan hasilnya, anggota juga merekomendasikan kepada teman maupun saudaranya melalui mulut kemulut (word of mouth).

Selain itu, pelayanan yang baik kepada anggota juga dapat meningkatkan loyalitas anggota untuk tetap memakai produk dan jasa dari KSP Bangun Jaya Makmur.

Hal-hal seperti itu dilakukan untuk kemudahan yang diberikan kepada anggota agar tetap nyaman dalam melakukan transaksi di KSP Bangun Jaya Makmur.

2. Implementasi Penilaian Calon Debitur ditinjau dari prinsip 5C

Berikut adalah Implementasi Penilaian Calon Debitur di KSP Bangun Jaya Makmur Kabupaten Madiun yang diterapkan oleh 4 orang sebagai Account Officer di KSP Bangun Jaya Makmur Kabupaten Madiun yang ditinjau dari prinsip 5C:

- a. *Character* (watak).
 - 1) Dari pernyataan Bapak Suseno selaku Account Officer 1 mengenai *character* adalah: “kita lihat

*character*nya seperti apa. Dalam melihat *character* kita tidak mudah dengan begitu saja mengetahui *character* si calon debitur dengan hanya cukup melihat, tetapi kita juga butuh berinteraksi langsung kepada calon debitur”.

(Memakai prinsip *character*)

2) Dari pernyataan Bapak Nur Holis selaku Account Officer 2 mengenai *character* adalah: “kalau saya seperti ini mbakk, tidak sama dengan bapak Suseno dengan cara mengenali *character* calon debitur terlebih dahulu” (Tidak memakai prinsip *character*).

3) Dari pernyataan Bapak Agung selaku Account Officer 3 mengenai *character* adalah:” kalau penilaian saya terhadap calon debitur itu hampir mirip seperti bapak suseno mbak, Cuma kalau saya ada tambahan sedikit tidak hanya tentang *character* akan tetapi saya mintai kesepakatan diawal” (memakai prinsip *character*).

4) Dari pernyataan Bapak Agus selaku Account Officer 4 mengenai *character* adalah :” kalau penilaian saya terhadap calon debitur sama mbak dengan Bapak Suseno, Cuma kalau saya ada tambahan sedikit yaitu pekerjaan apa yang dilakukan calon debitur sehari-hari”(memakai prinsip *character*).

b. *Capacity* (kemampuan).

1) Dari pernyataan Bapak Suseno selaku Account Officer 1

mengenai *Capacity* adalah: (tidak memakai prinsip *capacity*)

- 2) Dari pernyataan Bapak Nur Holis selaku Account Officer 2 mengenai *Capacity* adalah: “saya menilai calon debitur itu dengan melihat apakah si calon debitur mempunyai usaha atau tidak, seperti pedagang pasar atau pedagang toko, karena menurut saya pribadi calon debitur yang mempunyai usaha meskipun usahanya itu kecil seperti pracangan dipasar mereka tetap memiliki penghasilan” (memakai prinsip *capacity*)
- 3) Dari pernyataan Bapak Agung selaku Account Officer 3 mengenai *Capacity* adalah: (tidak memakai prinsip *capacity*)
- 4) Dari pernyataan Bapak Agus selaku Account Officer 4 mengenai *Capacity* adalah:” pekerjaan apa yang dilakukan calon debitur sehari-hari sehingga menyakinkan saya untuk memberikan kredit kepada mereka, menurut saya bila setiap hari mempunyai pegangan pekerjaan berarti mereka mampu menyelesaikan kredit tersebut karena mempunyai penghasilan” (memakai prinsip *capacity*)

c. *Capital* (modal).

- 1) Dari pernyataan Bapak Suseno selaku Account Officer 1 mengenai *Capital* adalah: (tidak memakai prinsip *capital*)
 - 2) Dari pernyataan Bapak Nur Holis selaku Account Officer 2 mengenai *Capital* adalah: (tidak memakai prinsip *capital*)
 - 3) Dari pernyataan Bapak Agung selaku Account Officer 3 mengenai *Capital* adalah: (tidak memakai prinsip *capital*)
 - 4) Dari pernyataan Bapak Agus selaku Account Officer 4 mengenai *Capital* adalah: (tidak memakai prinsip *capital*)
- d. *Collateral* (jaminan)
- 1) Dari pernyataan Bapak Suseno selaku Account Officer 1 mengenai *Collateral* adalah: (tidak memakai prinsip *collateral*)
 - 2) Dari pernyataan Bapak Nur Holis selaku Account Officer 2 mengenai *Collateral* adalah: (tidak memakai prinsip *collateral*)
 - 3) Dari pernyataan Bapak Agung selaku Account Officer 3 mengenai *Collateral* adalah: (tidak memakai prinsip *collateral*)
 - 4) Dari pernyataan Bapak Agus selaku Account Officer 4

mengenai *Collateral* adalah: (tidak memakai prinsip *collateral*)

- e. *Condition* (kondisi ekonomi)

- 1) Dari pernyataan Bapak Suseno selaku Account Officer 1 mengenai *Condition* adalah: “Setelah itu kita juga butuh info lebih lanjut dari orang lain, seperti tetangga calon debitur ataupun kerabat dekat. Dari sini kita sudah ada gambaran sedikit apakah calon debitur pantas atau tidak kita kasih pinjaman” (memakai prinsip *condition*)
- 2) Dari pernyataan Bapak Nur Holis selaku Account Officer 2 mengenai *Condition* adalah: “saya menilai calon debitur itu dengan melihat apakah si calon debitur mempunyai usaha atau tidak, seperti pedagang pasar atau pedagang toko, karena menurut saya pribadi calon debitur yang mempunyai usaha meskipun usahanya itu kecil seperti pracangan dipasar mereka tetap memiliki penghasilan, ya meskipun setiap harinya tidak seberapa tetapi, otomatis penghasilan atau laba yang dimilikinya itu bisa disisipkan

sebagian untuk membayar kredit”
(memakai prinsip *condition*)

- 3) Dari pernyataan Bapak Agung selaku Account Officer 3 mengenai *Condition* adalah: (tidak memakai prinsip *condition*)
- 4) Dari pernyataan Bapak Agus selaku Account Officer 4 mengenai *Condition* adalah: (tidak memakai prinsip *condition*)

C. Temuan Penelitian

Dari hasil penelitian dan pengamatan dari berbagai wawancara, dokumentasi serta observasi yang peneliti lakukan dengan pihak KSP Bangun Jaya Makmur, diperoleh temuan-temuan sebagai berikut:

1. *Character* (watak).
Account Officer yang menggunakan prinsip *Character*:
 - a. Bapak Suseno selaku Account Officer 1 menggunakan prinsip *character* dengan cara melihat *character*nya serta berinteraksi langsung kepada calon debitur.
 - b. Bapak Agung selaku Account Officer 3 menggunakan prinsip *character* mirip dengan bapak suseno.

- c. Bapak Agus selaku Account Officer 4 menggunakan prinsip *character* mirip dengan bapak suseno.

2. *Capacity* (kemampuan).

Account Officer yang menggunakan prinsip *Capacity*:

- a. Bapak Nur Holis selaku Account Officer 2 menggunakan prinsip *Capacity* dengan cara melihat calon debitur mempunyai usaha atau tidak.
 - b. Bapak Agus selaku Account Officer 4 menggunakan prinsip *Capacity* dengan cara melihat pekerjaan apa yang dilakukan calon debitur sehari-hari.
3. *Capital* (modal).

Tidak ada Account Officer yang menggunakan prinsip *capital*.

4. *Collateral* (jaminan).

Tidak ada Account Officer yang menggunakan prinsip *collateral*.

5. *Condition* (kondisi ekonomi)

Account Officer yang menggunakan prinsip *Condition*:

- a. Bapak Suseno selaku Account Officer 1 menggunakan prinsip *Condition* dengan cara mencari info lebih lanjut dari orang lain, seperti tetangga calon debitur ataupun kerabat dekat.

- b. Bapak Nur Holis selaku Account Officer 2 menggunakan prinsip *Condition* dengan cara melihat apakah si calon debitur mempunyai usaha yang memiliki penghasilan atau laba yang kemudian bisa untuk membayar kredit.

PEMBAHASAN

A. Implementasi penilaian calon Debitur

Implementasi penilaian calon debitur di koperasi Bangun Jaya Makmur, memiliki cara penilaian sendiri terhadap calon debiturnya. Syarat yang diterapkan sebagai metode penilaian calon debitur adalah yang telah diterapkan oleh 4 Account Officer di KSP Bangun Jaya Makmur Kabupaten Madiun yakni dengan cara mengetahui orangnya terlebih dahulu lalu dilihat dari *character*nya seperti apa, melihat *character* disini tidak cukup hanya melihat saja tetapi juga berinteraksi langsung kepada calon debitur. Setelah itu mencari info dari orang lain atau tetangga calon debitur juga sangat penting yang jarak rumahnya maksimal 8 rumah dari calon debitur karena bisa sebagai gambaran apakah calon debitur

pantas atau tidak diberi pinjaman. Penilaian calon debitur juga dilihat dari segi usaha, apakah calon debitur memiliki usaha sendiri atau tidak, karena bila calon debitur memiliki usaha sendiri meskipun usaha itu kecil seperti pedagang pasar atau pracangan, maka mereka tetap mempunyai penghasilan meskipun setiap harinya tidak seberapa otomatis mereka tetap mempunyai laba yang nantinya bisa untuk membayar angsuran kredit. Lalu kesepakatan awal juga penting dalam penilaian calon debitur karena apabila nantinya ditengah perjalanan ada kemacetan saat membayar angsuran kredit, maka pihak koperasi bisa menyita barang sesuai kesepakatan antara pihak koperasi dengan calon debitur sesuai dengan nilai nominal yang mereka pinjam, apabila debitur tidak mempunyai barang yang bernilai maka pihak koperasi meminta cara lain sesuai kesepakatan sampai debitur bisa membayar angsuran kreditnya. Dan pekerjaan sehari-hari calon debitur juga berpengaruh terhadap penilaian calon debitur, alasannya bila setiap hari

mempunyai pegangan pekerjaan berarti mereka mampu menyelesaikan angsuran kredit karena mempunyai penghasilan. Adapun untuk jaminan yang diberikan dari lembaga itu sendiri adalah dengan jaminan yang sangat ringan pula yaitu berupa KTP. Sehingga para anggota tidak terlalu mendapat beban yang sangat berat, khususnya bagi kalangan menengah kebawah.

Ada beberapa hal yang penulis temukan dilapangan bahwa terkadang ada beberapa anggota dapat dilayani untuk mengajukan kredit tidak sesuai dengan pengajuan pembiayaan pada umumnya. Dikarenakan sudah lebih dari sekali pengajuan kredit, hal ini menjadikan nasabah sudah kenal akrab dengan pegawai bahkan pimpinan KSP Bangun Jaya Makmur Kabupaten Madiun seperti keluarga atau keluarga dekat. Mereka tinggal datang ke koperasi membawa syarat yang diperlukan. Jadi, pihak koperasi tidak menerangkan pengajuan kredit secara lengkap.

Penerapan *character* pada penilaian calon debitur di KSP Bangun Jaya Makmur merupakan

hal penting yang harus digunakan pihak koperasi karena apabila pihak koperasi tidak mengetahui *character* calon debitur maka akan bermasalah ditengah jalannya angsuran karena *character* merupakan hal penting yang ada pada diri manusia, dan juga bisa kita lihat apakah orang ini pantas untuk diberi pinjaman atau tidak. Dan disini dengan jaminan yang sangat ringan pula kita terapkan kepada para anggota agar mereka tidak terasa terlalu saklek (beban) yang sangat berat khususnya bagi orang yang kurang mampu.

Pedoman di atas diterapkan untuk proses pengelolaan KSP Bangun Jaya Makmur dalam menyalurkan dana kepada anggota kredit, dengan melakukan wawancara pada anggota kredit oleh Account Officer KSP Bangun Jaya Makmur serta dilakukannya *survey* lokasi dan diwawancarai kembali baru setelah itu data akan dicocokkan dari informasi pertama yang diberikan dengan informasi kedua setelah *survey* dilakukan.

B. Implementasi penilaian calon Debitur ditinjau dari prinsip 5C

Berikut adalah Implementasi Penilaian Calon Debitur di KSP Bangun Jaya Makmur Kabupaten Madiun yang diterapkan oleh ke 4 Account Officer di KSP Bangun Jaya Makmur Kabupaten Madiun yang ditinjau dari prinsip 5C:

a. *Character* (watak).

Dalam penilaian calon debitur pihak koperasi menggunakan prinsip *character* yaitu dengan cara melihat *character*nya calon debitur seperti apa. Lalu dalam melihat *character* Account Officer tidak mudah dengan begitu saja mengetahui *character* si calon debitur dengan hanya cukup melihat, tetapi Account Officer juga butuh berinteraksi langsung kepada calon debitur. Sebagaimana dikaitkan dengan teori bahwa *character* atau watak tujuannya untuk memberikan keyakinan kepada Bank atau lembaga keuangan dalam proses pemberian kredit, agar lembaga keuangan tau latar belakang calon debitur seperti cara hidup

ataupun gaya hidup calon debitur serta kejujuran calon debitur.

b. *Capacity*

(kemampuan).

Dalam penilaian calon debitur pihak koperasi menggunakan prinsip *Capacity* yaitu dengan cara melihat apakah si calon debitur mempunyai usaha atau tidak, seperti pedagang pasar atau pedagang toko, karena menurut AO pribadi calon debitur yang mempunyai usaha meskipun usahanya itu kecil seperti pracangan dipasar mereka tetap memiliki penghasilan. Dan pekerjaan apa yang dilakukan calon debitur sehari-hari juga berpengaruh, karena menurut AO bila setiap hari mempunyai pegangan pekerjaan berarti mereka mampu menyelesaikan kredit tersebut karena mempunyai penghasilan. Sebagaimana dikaitkan dengan teori bahwa *Capacity* (kemampuan) calon debitur dalam membayar kredit yang dihubungkan dengan mengelola bisnisnya atau usaha dan pada akhirnya dapat mengembalikan kredit dari keuntungan bisnis atau usaha yang mereka dapatkan.

c. *Capital* (modal).

Dalam penilaian calon debiturpihak koperasi tidak menggunakan prinsip *capital*, karena menurut pihak koperasi akan membebankan calon debitur yang kurang mampu. Sebagaimana dikaitkan dengan teori bahwa *Capital* (modal) ialah sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah dari usahanya, biasanya Bank atau Lembaga Keuangan tidak bersedia untuk membiayai usaha calon nasabah penuh, melainkan mereka harus menyediakan dana dari sumber lainnya atau modal sendiri.

d. *Collateral* (jaminan)

Dalam penilaian calon debitur pihak koperasi tidak menggunakan prinsip *Collateral*, hanya saja persyaratan berupa KTP dikarenakan calon debitur tidak terlalu saklek (beban) yang sangat berat khususnya bagi orang yang kurang mampu,. Sebagaimana dikaitkan dengan teori bahwa *Collateral* (jaminan) yang diberikan calon debitur hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan, jaminan tidak hanya berbentuk kebendaan bisa saja seperti Sertifikat rumah dan tanah.

e. *Condition* (kondisi ekonomi)

Dalam penilaian calon debitur pihak koperasi menggunakan prinsip *Condition*, yakni dengan cara mencari info lebih lanjut dari orang lain, seperti tetangga calon debitur ataupun kerabat dekat. Dari mencari info tersebut AO sudah ada gambaran sedikit apakah calon debitur pantas atau tidak diberi pinjaman, dan juga melihat apakah si calon debitur mempunyai usaha atau tidak, seperti pedagang pasar atau pedagang toko, karena menurut pihak koperasi calon debitur yang mempunyai usaha meskipun usahanya itu kecil seperti pracangan dipasar mereka tetap memiliki penghasilan, ya meskipun setiap harinya tidak seberapa tetapi, otomatis penghasilan atau laba yang dimilikinya itu bisa disisipkan sebagian untuk membayar kredit. Sebagaimana dikaitkan dengan teori bahwa *Condition* (kondisi ekonomi) sangat penting juga untuk penilaian calon debitur dengan melihat prospek usaha dimasa yang akan datang yang nantinya hasil dari usaha itu sebagian untuk membayar kredit. Jadi, setelah peneliti amati serta peneliti tinjau dari sudut pandang

metode 5C, pihak koperasi tidak menerapkan prinsip 5C penuh, mereka mengaku hanya menggunakan beberapa dari prinsip 5C yaitu *Character* (watak), *Capacity* (kemampuan), dan *Condition* (kondisi ekonomi).

A. KESIMPULAN

1. Implementasi penilaian calon debitur di koperasi Bangun Jaya Makmur ialah sebagai berikut:
 - a. *Character* (watak), diterapkan untuk melihat kepribadian seseorang atau calon debitur dengan cara berinteraksi langsung kepada calon debitur.
 - b. *Capacity*(kemampuan), diterapkan untuk melihat apakah si calon debitur mempunyai usaha atau tidak, bila setiap hari mempunyai pegangan pekerjaan berarti mereka mampu menyelesaikan kredit
 - c. *Condition*(kondisi ekonomi), diterapkan tujuannya mencari tau apakah si calon debitur mempunyai usaha atau tidak jika mempunyai usaha maka mereka tetap bisa mengangsur kredit dari penghasilan usaha mereka.

Lalu alasan AO tidak memakai prinsip *Capital* (modal)

dan *Collateral* (jaminan) adalah mereka tidak mau terlalu membebankan calon debitur terutama calon debitur yang kurang mampu, sebab *Capital* dan *Collateral* merupakan syarat yang nilainya lumayan banyak dan itu tidak semua calon debitur memiliki atau bahkan mampu memenuhi persyaratan keduanya.

2. Implementasi penilaian calon Debitur ditinjau dari prinsip 5C di Koperasi Bangun Jaya Makmur ialah sebagai berikut:

Sebagaimana dikaitkan dengan teori 5C *Character*, *Capacity*, *Capital*, *Collateral*, *Condition* cara penilaian calon debitur di Koperasi Bangun Jaya Makmur tidak semua point 5C itu diterapkan, Koperasi mengaku hanya menggunakan beberapa dari teori 5C yaitu *Character*, *Capacity*, *Condition*. Penilaian dari *Character* dengan cara mengenali karakter dari calon debitur itu sendiri, penilaian dari *Capacity* dengan cara menilai apakah calon debitur memiliki usaha sendiri atau tidak karena mempunyai laba yang nantinya bisa untuk membayar angsuran kredit, dan penilaian dari

Condition dengan cara melihat pekerjaan sehari-hari calon debitur, alasannya bila setiap hari mempunyai pegangan pekerjaan berarti mereka mampu menyelesaikan angsuran kredit karena mempunyai penghasilan. melihat kepribadian seseorang atau calon debitur. Dan dari pernyataan diatas jelas bahwa koperasi tidak menerapkan 2 prinsip dari teori 5C yaitu *Capital* dan *Collateral*.

B. SARAN

Setelah peneliti membahas Implementasi Penilaian Calon Debitur Ditinjau dari Prinsip 5c *Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition* (Studi pada Koperasi Bangun Jaya Makmur Kabupaten Madiun)

1. Perlu adanya penambahan Implementasi penilaian metode pada prinsip *Capital* (modal) dan *Collateral* (jaminan) dan strategi khusus yang harus dilakukan oleh KSP Bangun Jaya Makmur untuk menekan anggota atau nasabah yang sewaktu-waktu nasabah kredit melanggar kesepakatan yang telah dibuat serta koperasi bisa menambah jaminan yang nilai jualnya lebih tinggi

agar koperasi bisa mendapat pendapatan.

2. Bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk lebih memperluas teori ataupun objek penelitian, agar hasilnya nanti tidak sama dengan peneliti sebelumnya dan jauh lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

Afrizal. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Raja Grafindo, 2015.

Al-Qur'an Online.

"<https://tafsirweb.com/9776-surat-al-hujurat-ayat6.html>", diakses 5 Mei 2019 pukul 22.29

Angriawan, Gusti Bagus Pradhita. *Analisis Prinsip 5C dan 7P dalam Pemberian Kredit untuk Meminimalisir Kredit Bermasalah dan Meningkatkan Profitabilitas*. E-journal S1 AK, Vol. 8 No. 2, 2017.

Bungin, Burhan. *Analisis Data Penelitian Kualitatif; Pemahaman Filosofis dan Metodologis Kearah Penguasaan*

- Model Aplikasi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Perkasa, 2003.
- Dewi A. *Peranan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Bagi Pengembangan UMKM Di Kota Medan (Studi Kasus Bank BRI)*. Jurnal Ekonomi Dan Keuangan. Tugas akhir Universitas Medan. 2013.
- Erdin, Revan. *Penerapan Prinsip 5C terhadap Pengambilan Keputusan Kredit pada PT BPR Ngunter Surakarta*. Tugas Akhir Universitas 11 Maret. 2010.
- Fitri K. *Evaluasi Sistem Dan Prosedur Penyaluran Kredit Konsumtif Dalam Upaya Mendukung Pengendalian Intern Pada Koperasi (Studi Kasus Pada Koperasi Karyawan Primkoppo Kota Malang)*. Jurnal Administrasi Bisnis. Tugas akhir Universitas Malang. 2014).
- Setiawan, Guntur. *Implementasi dalam Birokrasi Pembangunan*. Jakarta: Balai Pustaka, 2004.
- Gunawan, Imam. *Metode Penelitian Kualitatif Teori dan Praktik*. Jakarta: Bumi Aksara, 2013.
- Khaerul, Herry. *Manajemen Pemasaran Bank Syari'ah*. Bandung: Pustaka Setia, 2013.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Rajawali Pers, 2010.
- Kasmir. *Dasar Dasar Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Karya, 1998.
- Muljono, T.P. *Analisa Laporan Keuangan untuk Perbankan*. Jakarta: Djambatan, 1995.
- Nazir, Moh. *Metode Penelitian*. Jakarta: Galia Indonesia, 1988.
- Nurdin, Usman. *Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum*. Jakarta: Grasindo, 2002.
- Anoraga, Pandji. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2004.
- Sihombing Oktorina Sabrina. *Hubungan Sikap dan Perilaku Memilih Satu*

Merek : Komparasi Antara Theory Of Planned Behavior dan Theory Of Trying. Skripsi S1 Universitas Gadjah Mada Yogyakarta, 2004.

Simorangkir, O. P. *Pengantar Lembaga Keuangan Bank dan Nonbank.* Jakarta: Ghalia Indonesia, 2000.

Sinungan, Muchdarsyah. *Dasar-Dasar dan Teknik Manajemen Kredit.* Bandung: Bina Aksara, 1991.

Sugiono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D.* Bandung: Alfabeta, 2008.

Undang -undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan

Undang-undang No.10 Tahun 1998 tentang Perbankan Syari'ah

Undang-undang No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syari'ah

