

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Koperasi

Menurut UU No 17 Tahun 2012, Koperasi adalah badan hukum yang didirikan oleh orang perseorangan atau badan hukum Koperasi, untuk dengan pemisahan kekayaan para anggotanya sebagai modal menjalankan usaha, yang memenuhi aspirasi dan kebutuhan bersama di bidang ekonomi, sosial, dan budaya sesuai dengan nilai dan prinsip Koperasi.

Koperasi merupakan kumpulan orang-orang yang bersatu secara sukarela dan otonom dalam rangka mencukupi kebutuhan dan aspirasi sosial, ekonomi dan budaya secara bersama melalui usaha yang dimiliki bersama dan dikelola secara demokratis. Titik tekan dari definisi itu adalah koperasi sebagai kumpulan orang atau *people based association*.

Sedangkan Koperasi Simpan Pinjam atau Unit Simpan Pinjam yang ada dalam suatu Koperasi adalah suatu badan usaha ekonomi yang bergerak dalam penyaluran kredit dan penghimpunan dana yang memiliki keunikan tersendiri dibanding dengan badanbadan usaha yang lain baik itu BKK, BPR maupun lembaga keuangan lainnya. Koperasi memiliki ciri khas, yaitu kepemilikan oleh anggota, Modal Usaha dihimpun dari anggota, setiap tahun diwajibkan menyelenggarakan Rapat Anggota Tahunan (RAT) dan sebagainya. Meskipun demikian, dalam melaksanakan kegiatan usaha haruslah profesional seperti layaknya badan–badan usaha yang lain, sehingga tuntutan kinerja yang efektif, efisien, kelayakan usaha tetap harus dipenuhi. Untuk mendukung pencapaian

profesionalitas tersebut dibutuhkan dukungan dari berbagai macam elemen yang kondusif.

Tujuan didirikannya koperasi adalah memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil dan makmur berlandaskan Pancasila dan Undang - Undang Dasar 1945. (Sumarsono, 2003 : 7)

Sedangkan fungsi koperasi adalah memberikan jasa kepada anggota, berperan secara aktif dalam upaya mempertinggi kualitas kehidupan manusia dan masyarakat, memperkokoh perekonomian rakyat sebagai dasar kekuatan dan ketahanan perekonomian nasional dengan koperasi sebagai sokogurunya, dan berusaha untuk mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama atas asas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi. (Sumarsono, 2003 : 10)

2.2 Nasabah

Menurut Muljono (2012 : 91), Nasabah ialah pihak yang menggunakan jasa Koperasi Simpan Pinjam (KSP), yang tidak lain adalah debitur atau peminjam, juga pihak yang memberikan dana, baik berupa simpanan atau modal penyertaan sebagai debitur. Nasabah dalam KSP bisa sebagai anggota, koperasi, calon anggota koperasi ataupun buka anggota koperasi. Sedangkan menjadi anggota koperasi adalah sukarela. Hal ini menyangkut salah satu prinsip Koperasi yaitu keanggotaan Koperasi pada dasarnya bersifat sukarela dan terbuka. Anggota sukarela yang dimaksudkan adalah bahwa setiap anggota koperasi mendaftar menjadi anggota Koperasi berdasar atas kemauannya sendiri dan dapat

mengajukan pengunduran diri sesuai dengan syarat yang ditentukan dalam Anggaran Dasar Koperasi jika misalnya merasa kurang memperoleh manfaat dari koperasi tersebut.

Sedangkan anggota terbuka adalah setiap orang yang mampu memenuhi syarat-syarat keanggotaan suatu koperasi dapat diterima menjadi anggota koperasi dan tidak ada diskriminasi atau pembatasan didalamnya. Anggota terbuka ini juga bisa disebut dengan Nasabah. Secara umum setiap nasabah atau setiap orang yang memiliki kepentingan dalam lapangan usaha suatu koperasi dapat mendaftar menjadi anggota, dengan memenuhi persyaratan yang ada di koperasi berdasarkan anggaran dasar dan anggaran rumah tangga koperasi.

2.3 Pinjaman

Peran utama koperasi tentu dalam bidang ekonomi. Namun demikian, karena asas dan prinsip koperasi berbeda dari bentuk-bentuk perusahaan lainnya, peran koperasi dalam bidang ekonomi tentu berbeda pula dari fungsi dan peran bentuk-bentuk perusahaan lainnya itu. Peran koperasi dalam bidang ekonomi secara khusus adalah sebagai berikut :

1. Memberikan jasa pada anggota dengan cara menyediakan kredit murah dan mudah, atau biasa disebut dengan pemberian pinjaman / jasa pengkreditan. (Sumarsono, 2003 : 11). Pemberian pinjaman / jasa pengkreditan ini juga harus memenuhi aspek *Reliability* (Keandalan), yaitu kemampuan yang dapat diandalkan dalam memberikan jasa secara cepat, tepat, akurat dan konsisten sehingga dapat memuaskan anggota sebagai nasabah, aspek *Responsiveness* (Daya Tanggap) yaitu keinginan pribadi para staf dan karyawan perusahaan yang secara sadar ingin membantu nasabah dan memberikan jasa sesegera

mungkin sehingga dapat memuaskan nasabah, aspek *Assurance* (Keterjaminan) mencakup pengetahuan, kemampuan dan ketrampilan, kesopanan dan sifat dapat dipercaya yang dimiliki para staf dan karyawan sehingga menjamin pelanggan terhindar dari bahaya, resiko atau keraguan dan kekecewaan, aspek *Emphaty* (Empati) yaitu mencakup perhatian individu / pribadi dalam memahami kebutuhan nasabah, kemudahan melakukan hubungan, komunikasi yang baik dan mudah dipahami, dan aspek terakhir adalah *Tangible* (Keberwujudan Fisik) yaitu meliputi sarana fisik seperti bangunan dan perlengkapan, penampilan karyawan, sarana komunikasi, dan keberwujudan fisik lainnya yang dapat menjadi perhatian nasabah. (Joesron, 2005 : 16)

2. Menumbuhkan motif berusaha yang lebih berperikemanusiaan. Dalam melakukan usahanya, koperasi tidak menjadikan keuntungan dari jasa pengkreditan sebagai motif utamanya. Motif utama koperasi adalah memberikan pelayanan, bukan mencari keuntungan.
3. Menjaga keseimbangan antara permintaan dan penawaran jasa pengkreditan / pinjaman, atau antara kebutuhan dan pemenuhan kebutuhan. Sebagai suatu organisasi ekonomi yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan anggotanya, koperasi menghindari segala bentuk praktis pengumpulan uang / barang, yang ditujukan semata-mata untuk meraih keuntungan sebesar-besarnya. (Sumarsono, 2003 : 16).

2.4 Penentuan Kelayakan Pinjaman

Karena dalam pemberian kredit mengandung resiko, pihak koperasi harus aktif dalam memilih nasabah, yaitu dengan penilaian dari prinsip-prinsip dalam pemberian kredit, terdiri dari (Kasmir, 2009: 108-111):

1. *Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadianya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. Personality juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.

2. *Party*

Yaitu mengklasifikasi nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya.

3. *Purpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam. Sebagai contoh apakah untuk modal kerja atau investasi, konsumtif atau produktif dan lain sebagainya.

4. *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi tetapi juga nasabah.

5. *Payment*

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

Semakin banyak sumber penghasilan debitur, akan semakin baik. Dengandemikian, jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.

6. *Profitability*

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

7. *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan 7P dapat disimpulkan bahwa calon debitur layak diberikan kredit investasi untuk pengembangan usahanya. Menurut Kasmir (2012:95) indikator-indikator 7P diuraikan sebagai berikut:

1. *Personality*

Indikatornya meliputi:

- a. Itikad dan tanggung jawab
- b. Sifat atau watak/gaya hidup
- c. Komitmen pembayaran

2. *Payment*

Indikatornya meliputi:

- a. Pendapatan nasabah

- b. Kemampuan dalam membayar angsuran
- c. Kemampuan dalam menyelesaikan kredit tepat waktu

3. *Profitability*

Indikatornya meliputi:

- a. Sumber penghasilan tetap
- b. Memiliki bidang usaha lain sebagai sumber penghasilan

4. *Protection*

Indikatornya meliputi:

- a. Nilai jual barang jaminan yang diagunkan sebanding/melebihi plafond kredit.(Bila terjadi wan prestasi, agunan mudah dijual)
- b. Jaminan bersifat fisik(sertifikat/BPKB/Deposito), atau non fisik(kartu jamsostek, SK pegawai, referensi juru bayar, dll)
- c. Kepemilikan barang jaminan dan keaslian dokumen

5. *Purpose*

Indikatornya meliputi:

- a. Modal kerja atau investasi
- b. Konsumtif atau produktif

6. *Party*

Indikatornya meliputi :

- a. Pengelompokan modal
- b. Pengelompokan loyalitas

7. *Prospect*

Indikatornya meliputi :

- a. Lama usaha.

b. Apakah usaha kedepannya menguntungkan.

2.5 Kredit

1. Pengertian Kredit

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 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 melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Dalam arti luas kredit diartikan sebagai kepercayaan. Begitu pula dalam bahasa latin kredit berarti “*credere*” artinya percaya. Maksud percaya bagi si pemberi kredit adalah ia percaya kepada si penerima kredit bahwa kredit yang disalurkan akan dikembalikan sesuai perjanjian. Sedangkan bagi si penerima kredit merupakan penerimaan kepercayaan sehingga mempunyai kewajiban untuk membayar sesuai dengan jangka waktu (Kasmir,2009: 96). UU RI NO.7 Tahun 1992 tentang perbankan menyatakan bahwa Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain, yang mewajibkan pihak pinjam meminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan sejumlah bunga imbalan atau pembagian hasil keuntungan (<http://isbs.wordpress.com>).

2. Unsur-Unsur Kredit

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah sebagai berikut(Kasmir, 2009: 98-100) :

a. Kepercayaan

Yaitu suatu keyakinan pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan akan benar-benar diterima kembali dimasa tertentu dimasa datang. Kepercayaan ini diberikan oleh bank, dimasa sebelumnya sudah dilakukan penelitian penyelidikan tentang nasabah baik secara intern maupun ekstern.

b. Kesepakatan

Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing- masing.

c. Jangka waktu

Setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati.

d. Resiko

Adanya suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu risiko tidak tertagih/ macet pemberian kredit. Resiko ini menjadi tanggungan bank, baik risiko yang disengaja nasabah yang lalai, maupun risiko yang tidak disengaja.

e. Balas jasa

Merupakan keuntungan atas pemberian kredit atau jasa tersebut yang kita kenal dengan nama bunga. Balas jasa dalam bentuk bunga dan biaya administrasi kredit ini merupakan keuntungan bank.

2.6 Tujuan dan Fungsi Kredit

Adapun tujuan utama pemberian suatu kredit adalah sebagai berikut (Kasmir, 2009: 100-103):

1. Mencari keuntungan

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

2. Membantu usaha nasabah

Untuk membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun dana untuk modal kerja.

3. Membantu pemerintah

Bagi pemerintah semakin banyak kredit yang disalurkan oleh pihak perbankan, maka semakin baik, mengingat semakin banyak kredit berarti adanya peningkatan pembangunan diberbagai sektor.

2.7 Jenis-Jenis Kredit

Secara umum jenis-jenis kredit dapat dilihat dari berbagai segi antara lain sebagai berikut (Kasmir, 2009: 103-106):

1. Dilihat dari segi kegunaan

a. Kredit investasi

Biasanya digunakan untuk keperluan perluasan usaha atau membangun proyek/pabrik baru atau untuk keperluan rehabilitasi. Misalnya untuk membangun pabrik atau membeli mesin-mesin.

b. Kredit modal kerja

Digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya. Misalnya untuk membeli bahan baku, membayar gaji dan lain-lain.

2. Dilihat dari segi tujuan kredit

a. Kredit produktif

Kredit yang digunakan untuk peningkatan usaha atau produksi atau investasi. Kredit ini diberikan untuk menghasilkan barang dan jasa. Misalnya kredit pertanian akan menghasilkan produk pertanian.

b. Kredit konsumtif

Kredit yang digunakan untuk konsumsi secara pribadi. Dalam kredit ini tidak ada penambahan barang dan jasa yang dihasilkan. Misalnya untuk kredit perumahan, kendaraan dan lain-lain.

c. Kredit perdagangan

Kredit yang digunakan untuk perdagangan biasanya untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagang tersebut. Kredit ini sering diberikan kepada supplier atau agen-agen perdagangan yang akan membeli barang dalam jumlah besar.

3. Dilihat dari segi jangka waktu

a. Kredit jangka pendek

Merupakan kredit yang memiliki jangka waktu kurang dari satu tahun atau paling lama satu tahun dan biasanya digunakan untuk modal kerja.

b. Kredit jangka menengah

Jangka waktu kreditnya berkisar antara satu tahun sampai tiga tahun, biasanya untuk investasi.

c. Kredit jangka panjang

Merupakan kredit yang masa pengembaliannya paling panjang yaitu antara tiga sampai lima tahun.

4. Dilihat dari segi jaminan

a. Kredit dengan jaminan

Kredit yang diberikan dengan suatu jaminan, jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau tidak berwujud.

b. Kredit tanpa jaminan

Merupakan kredit yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu. Kredit jenis ini diberikan dengan melihat prospek usaha dan karakter serta loyalitas atau nama baik si calon debitur selama ini.

5. Dilihat dari segi sektor usaha

a. Kredit pertanian merupakan kredit yang dibiayai untuk sektor perkebunan atau pertanian rakyat.

b. Kredit peternakan, dalam hal ini untuk jangka pendek misalnya peternakan ayam dan jangka panjang peternakan kambing atau sapi.

c. Kredit industri yaitu kredit untuk membiayai industri kecil, menengah atau besar.

d. Kredit pertambangan, jenis usaha tambang yang dibiayainya biasanya dalam jangka panjang, seperti tambang emas, timah atau minyak.

e. Kredit pendidikan, merupakan kredit yang diberikan untuk membangun sarana dan prasarana pendidikan atau dapat pula berupa kredit untuk mahasiswa.

f. Kredit profesi, diberikan kepada para profesional seperti dokter, dosen atau pengacara.

g. Kredit perumahan, yaitu kredit untuk membiayai pembangunan atau pembelian perumahan.

2.8 Prosedur Pemberian Kredit

Prosedur merupakan tahapan yang harus dilalui untuk memperoleh suatu tujuan tertentu. Pada prosedur kredit ini dilakukan agar kreditur mudah dalam menilai kelayakan suatu kredit atau pembiayaan. Prosedur pembiayaan tersebut meliputi (Kasmir, 2009: 115):

1. Pengajuan Berkas-Berkas

Adalah berkas atau formulir pengajuan pembiayaan. Pada nasabah perorangan biasanya terdiri dari formulir pengajuan pinjaman, foto copy identitas. Sedang pada nasabah berbadan hukum atau corporate adalah: latar belakang perusahaan, maksud dan tujuan pembiayaan, besarnya pembiayaan dan jangka waktu, cara mengembalikan pembiayaan dan jaminan.

2. Penyelidikan Berkas Pinjaman

Adalah untuk meneliti berkas yang diajukan apakah sudah lengkap dan benar.

3. Wawancara Awal

Merupakan penyelidikan langsung berhadapan calon nasabah peminjam untuk mengetahui keinginan calon debitur yang sebenarnya.

4. On The Spot

Adalah kegiatan pemeriksaan lapangan untuk meninjau berbagai obyek yang akan dijadikan usaha atau jaminan.

5. Wawancara II

Merupakan kegiatan untuk meyakinkan apakah calon kreditur layak untuk memperoleh pembiayaan atau tidak. Kegiatan ini juga untuk memperbaiki berkas.

6. Keputusan Kredit

Adalah penentuan tentang penerimaan permohonan pembiayaan atau penolakan. Jika diterima akan diteruskan ke proses selanjutnya.

7. Penandatanganan Akad Kredit

Kegiatan untuk menyatakan persetujuan tertulis antara dua pihak tentang suatu hal. Dalam hal ini biasanya berisi tentang mengikat jaminan dengan hipotek dan perjanjian lain yang dianggap perlu.

8. Realisasi Kredit

Diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan dengan membuka rekening giro atau tabungan di bank yang bersangkutan.

Penyaluran kredit Adalah pencairan atau pengambilan uang dari rekening sebagai realisasi pembiayaan atau kredit.

2.9 Perhitungan Dan Pembayaran Bunga

1. Perhitungan bunga dilakukan setiap akhir bulan dari bulan yang bersangkutan dan langsung dikreditkan atau ditambahkan pada saldo penabung yang tercatat pada pembukuan koperasi.
2. Besarnya suku bunga ditentukan oleh koperasi. Apabila terjadi perubahan bahan tersebut diberlakukan pada awal periode bulan berikutnya tanpa pemberitahuan terlebih dahulu kepada penabung.

Contoh

a. Perhitungan Bunga bulanan

Bunga pinjaman bulanan yang maksimal 10 bulan

Bunga = 10 %

Jangka waktu = 10 Bulan

Plafond kredit = Rp.5.000.000,-

Bunga \longrightarrow Rp.5.000.000,- X 10 % = Rp.500.000,-

Jumlah yang harus dibayar \longrightarrow Rp.5.000.000,- + Rp.500.000,- = Rp.5.500.000,-

Besarnya angsuran setiap bulannya \longrightarrow Rp.5.500.000,- : 10 bulan = Rp.550.000,-

b. Perhitungan bunga tahunan

Bunga pinjaman bulanan yang maksimal 20 bulan

Bunga = 20 %

Jangka waktu = 20 Bulan

Plafond kredit = Rp.5.000.000,-

Bunga \longrightarrow Rp.5.000.000,- X 20 % = Rp.1.000.000,-

Jumlah yang harus dibayar \longrightarrow Rp.5.000.000,- + Rp.1.000.000,- = Rp.6.000.000,-

Besarnya angsuran setiap bulannya \longrightarrow Rp.6.000.000,- : 20 bulan = Rp.300.000,-

2.10 Sistem Pemberian Kredit

1. Prosedur Permohonan Kredit

Dalam prosedur permohonan kredit pihak-pihak yang terlibat adalah peminjam, kasir/ teller, bagian kredit/ pinjaman dan pimpinan. Pertama yaitu peminjam/ calon kreditur datang ke kantor mengisi form permohonan pinjaman untuk selanjutnya diserahkan kepada pimpinan beserta syarat-syarat pinjaman. Setelah itu pimpinan menganalisa identitas pemohon, melakukan wawancara dan meregister permohonan apakah disetujui atau ditolak. Jika diterima dokumen diserahkan kepada bagian kredit untuk ditanda tangani, dibuatkan akad pinjaman, kartu pinjaman, buku angsuran dan kwitansi tanda terima untuk selanjutnya dibukukan. Kemudian kwitansi dan dokumen diserahkan kasir untuk diteliti lagi, jika semua sudah sesuai serahkan uang dan buku angsuran kepada kreditur, arsipkan ke kartu pinjaman. Jika

permohonan pinjaman ditolak, maka panggil kreditur jelaskan alasan penolakan serahkan dokumen bagian kredit untuk selanjutnya diarsipkan sebagai dokumen penolakan.

2. Prosedur Pembayaran Angsuran

Pihak-pihak yang terlibat adalah peminjam, kasir, bagian kredit dan pembukuan. Pertama isi form angsuran, siapkan buku angsuran dan uang. Serahkan kepada kasir hitung uang cocokkan dengan tanda setor, catat dibuku mutasi harian, catat dikartu pinjaman kemudian tanda setoran diserahkan kepada bagian kredit dan buku angsuran diberikan kepada peminjam. Dibagian kredit menerima tanda setoran yang selanjutnya diarsipkan sebagai bukti kas masuk dan dicatat dikartu pinjaman yang ada di koperasi. Dibagian pembukuan, setelah menerima tanda setoran langsung catat dijurnal kas masuk kemudian diarsipkan.

2.11 Contoh Penerapan Prinsip 7P yang dilakukan peneliti sebelumnya

Dalam analisa 7P yang sering digunakan adalah prospect yaitu apakah usaha calon kreditur dimasa yang akan datang masih bisa berjalan dan menguntungkan, yang kedua payment yaitu menilai kemampuan kreditur dalam mengembalikan kredit yang telah diambil. Menurut Hanif Al Fattah (2010: 87), berikut merupakan contoh penerapan 7P dimana untuk sub kriteria poin a = 1, poin b = 2, poin c = 3, poin d = 4 dan poin e = 5.

2.11.1 Sub Kriteria 7P

1. *Personality*

- a. Wiraswasta < 20 tahun : Jika nasabah merupakan seorang wirausaha berumur dibawah 20 (dua puluh) tahun.

- b. Wiraswasta 20 – 25 tahun : Jika nasabah merupakan seorang wirausaha berumur antara 20 (dua puluh) sampai dengan 25 (dua puluh lima) tahun.
- c. Wiraswasta 25 – 30 tahun : Jika nasabah merupakan seorang wirausaha berumur antara 25 (dua puluh lima) sampai dengan 30 (tiga puluh) tahun.
- d. Wiraswasta 30 – 35 tahun : Jika nasabah merupakan seorang wirausaha berumur antara 30 (tiga puluh) sampai dengan 35 (tiga puluh lima) tahun.
- e. Wiraswasta > 35 tahun : Jika nasabah merupakan seorang wirausah berumur diatas 35 (tiga puluh lima) tahun.

2. *Party*

- a. Hasil *trade checking* tidak baik : Jika setelah dilakukan *trade checking* ke buyer dan supplier dinyatakan tidak baik.
- b. Hasil *trade checking* cukup : Jika setelah dilakukan *trade checking* ke buyer dan supplier dinyatakan cukup.
- c. Hasil *trade checking* sedang : Jika setelah dilakukan *trade checking* ke buyer dan supplier dinyatakan sedang.
- d. Hasil *trade checking* baik : Jika setelah dilakukan *trade checking* ke buyer dan supplier dinyatakan baik.
- e. Hasil *trade checking* sangat baik : Jika setelah dilakukan *trade checking*

3. *Purpose*

- a. Tujuan untuk pinjaman dinyatakan tidak baik dan tidak sesuai dengan kriteria bank.
- b. Tujuan untuk pinjaman dinyatakan cukup dan sesuai dengan kriteria bank.
- c. Tujuan untuk pinjaman dinyatakan sedang dan sesuai dengan kriteria bank.
- d. Tujuan untuk pinjaman dinyatakan baik dan sesuai dengan kriteria bank.

e. Tujuan untuk pinjaman dinyatakan sangat baik dan sesuai dengan kriteria bank.

4. *Prospect*

a. < 2 tahun : Jika lamanya usaha nasabah berjalan dibawah 2 (dua) tahun.

b. 2 – 3 tahun : Jika lamanya usaha nasabah berjalan antara 2 (dua) sampai dengan 3 (tiga) tahun.

c. 3 – 5 tahun : Jika lamanya usaha nasabah berjalan antara 3 (tiga) sampai dengan 5 (lima) tahun.

d. 5 – 7 tahun : Jika lamanya usaha nasabah berjalan antara 5 (lima) sampai dengan 7 (tujuh) tahun.

e. > 7 tahun : Jika lamanya usaha nasabah berjalan diatas 7 (tujuh)

5. *Payment*

a. < 1 x angsuran : Kemampuan membayar angsuran nasabah adalah dibawah 1 (satu) kali angsuran.

b. 1 x angsuran : Kemampuan membayar angsuran nasabah adalah sama dengan 1 (satu) kali angsuran.

c. 2 - 3 x angsuran : Kemampuan membayar angsuran nasabah adalah berkisar antara 2 (dua) sampai dengan 3 (tiga) kali angsuran.

d. 3 – 5 x angsuran : Kemampuan membayar angsuran nasabah adalah berkisar antara 3 (tiga) sampai dengan 5 (lima) kali angsuran.

e. > 5 x angsuran : Kemampuan membayar angsuran nasabah adalah diatas 5 (lima) kali angsuran.

6. *Profitability*

- a. Keuntungan < 1 x angsuran : Keuntungan nasabah dibawah 1 (satu) kali angsuran.
- b. Keuntungan 1 x angsuran : Keuntungan nasabah sama dengan 1 (satu) kali angsuran.
- c. Keuntungan $2 - 3$ x angsuran : Keuntungan nasabah berkisar antara 2 (dua) sampai dengan 3 (tiga) kali angsuran.
- d. Keuntungan $3 - 5$ x angsuran : Keuntungan nasabah berkisar antara 3 (tiga) sampai dengan 5 (lima) kali angsuran.
- e. Keuntungan > 5 x angsuran : Keuntungan nasabah diatas 5 (lima) angsuran

7. *Protection*

- a. Jaminan < 1 x plafond : Jika nasabah memiliki jaminan untuk mengcover pinjamannya dibawah 1 (satu) kali plafond.
- b. Jaminan 1 x plafond : Jika nasabah memiliki jaminan untuk mengcover pinjamannya sama dengan 1 (satu) kali plafond.
- c. Jaminan $1,5$ x plafond : Jika nasabah memiliki jaminan untuk mengcover pinjamannya 1,5 kali plafond.
- d. Jaminan 2 x plafond : Jika nasabah memiliki jaminan untuk mengcover pinjamannya 2 kali plafond.
- e. Jaminan > 2 x plafond : Jika nasabah memiliki jaminan untuk mengcover pinjamannya diatas 2 (dua) kali plafond.

Untuk menentukan calon nasabah berhak atau tidak mendapatkan pinjaman ditentukan dari hasil nilai total persentasi yang didapat dari analisa 7P diatas. Cara perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$N_t = \frac{S_d}{S_m} \times 100 \dots\dots\dots(1)$$

Dimana :

N_t = Nilai persentasi yang didapat

S_d = Total skor bobot yang didapat

S_m = Skor maksimal bobot

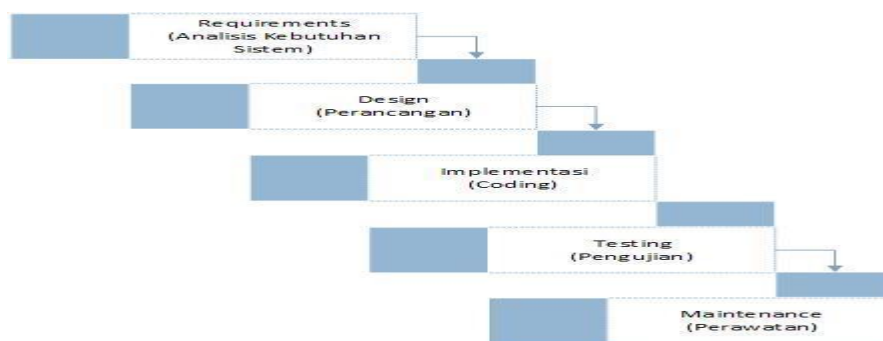
Hasil dengan N_t 50-100 dinyatakan layak untuk diberikan kredit.

Hasil dengan $N_t > 50$ dinyatakan tidak layak untuk diberikan kredit.

2.12 *System Development Life Cycle*

Menurut Pressman (2001), Model *System Development Life Cycle* (SDLC) ini biasa disebut juga dengan model waterfall atau disebut juga classic life cycle. Adapun pengertian dari SDLC ini adalah suatu pendekatan yang sistematis dan berurutan. Tahapan-tahapannya adalah *Requirements* (analisis sistem), *Analysis* (analisis kebutuhan sistem), *Design* (perancangan), *Coding* (implementasi), *Testing* (pengujian) dan *Maintenance* (perawatan).

Model eksplisit pertama dari proses pengembangan perangkat lunak, berasal dari proses-proses rekayasa yang lain. Model ini memungkinkan proses pengembangan lebih terlihat. Hal ini dikarenakan bentuknya yang bertingkat ke bawah dari satu fase ke fase lainnya, model ini dikenal dengan model *waterfall*, seperti diperlihatkan pada gambar 2.1 halaman 26 .



Gambar 2.1 *SLDC Model Waterfall* (Sumber: Pressman, 2001:56)

1. *Requirement* (Analisa Kebutuhan Sistem)

Pada tahap awal ini dilakukan analisa guna menggali secara mendalam kebutuhan yang akan dibutuhkan. Kebutuhan ada bermacam-macam seperti halnya kebutuhan informasi bisnis, kebutuhan data dan kebutuhan user itu sendiri. Kebutuhan itu sendiri sebenarnya dibedakan menjadi tiga jenis kebutuhan. Pertama tentang kebutuhan teknologi. Dari hal ini dilakukan analisa mengenai kebutuhan teknologi yang diperlukan dalam pengembangan suatu sistem, seperti halnya data penyimpanan informasi / *database*. Kedua kebutuhan informasi, contohnya seperti informasi mengenai visi dan misi perusahaan, sejarah perusahaan, latar belakang perusahaan. Ketiga, Kebutuhan user. Dalam hal ini dilakukan analisa terkait kebutuhan user dan kategori user. Dari analisa yang telah disebutkan di atas, terdapat satu hal lagi yang tidak kalah pentingnya dalam tahap analisa di metode SDLC, yaitu analisa biaya dan resiko. Dalam tahap ini diperhitungkan biaya yang akan dikeluarkan seperti biaya implementasi, testing dan maintenance.

2. *Design* (Perancangan)

Selanjutnya, hasil analisa kebutuhan sistem tersebut akan dibuat sebuah *design database*, *DFD*, *ERD*, antarmuka pengguna / *Graphical User Interface* (GUI) dan jaringan yang dibutuhkan untuk sistem. Selain itu juga perlu

dirancang struktur datanya, arsitektur perangkat lunak, detil prosedur dan karakteristik tampilan yang akan disajikan.

3. *Implementation* (Coding)

Rancangan yang telah dibuat dalam tahap sebelumnya akan diterjemahkan ke dalam suatu bentuk atau bahasa yang dapat dibaca dan diterjemahkan oleh komputer untuk diolah. Tahap ini juga dapat disebut dengan tahap implementasi, yaitu tahap yang mengkonversi hasil perancangan sebelumnya ke dalam sebuah bahasa pemrograman yang dimengerti oleh komputer.

Kemudian komputer akan menjalankan fungsi-fungsi yang telah didefinisikan sehingga mampu memberikan layanan-layanan kepada penggunanya.

4. *Testing* (Pengujian)

Pengujian program dilakukan untuk mengetahui kesesuaian sistem berjalan sesuai prosedur atukah tidak dan memastikan sistem terhindar dari error yang terjadi. Testing juga dapat digunakan untuk memastikan kevalidan dalam proses input, sehingga dapat menghasilkan output yang sesuai.

5. *Maintenance* (Perawatan)

Tahap terakhir dari metode SDLC ini adalah maintenance. Pada tahap ini, jika sistem sudah sesuai dengan tujuan yang ditentukan dan dapat menyelesaikan masalah pada koperasi, maka akan diberikan kepada pengguna. Setelah digunakan dalam periode tertentu, pasti terdapat penyesuaian atau perubahan sesuai dengan keadaan yang diinginkan, sehingga membutuhkan perubahan terhadap sistem tersebut. Tahap ini dapat pula diartikan sebagai tahap penggunaan perangkat lunak yang disertai dengan perawatan dan perbaikan.