

**“STRATEGI PENGELOLAAN KREDIT BERMASALAH PADA PT NUSA
SURYA CIPTA DANA PADA MASA PANDEMI COVID-19”**

(Studi Pada Perusahaan Leasing PT Nusa Surya Cipta Dana Cabang Bantul Tahun 2021)

**“PROBLEM CREDIT MANAGEMENT STRATEGY IN PT NUSA SURYA
CIPTA DANA DURING COVID-19 PANDEMIC”**

(Study at Leasing Company PT Nusa Surya Cipta Dana Branch Bantul Year 2021)



Oleh :

ARDIAN DWI PUTRA

20140420183

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
2021**

PERNYATAAN

Dengan ini saya,

Nama : Ardian Dwi Putra

Nomor Mahasiswa : 20140420183

Menyatakan bahwa skripsi ini dengan judul: **“STRATEGI PENGELOLAAN KREDIT BERMASALAH PADA PT NUSA SURYA CIPTA DANA PADA MASA PANDEMI COVID-19”** tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam Daftar Pustaka. Apabila ternyata dalam skripsi ini diketahui terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain maka saya bersedia karya tersebut dibatalkan.

Yogyakarta, 8 Juli, 2021



Ardian Dwi Putra

PERSEMBAHAN

Dengan rasa syukur yang sangat mendalam kepada Allah SWT, karya sederhana ini saya persembahkan untuk seluruh keluarga dan kerabat yang selalu memotivasi, “Yakin bahwasanya kamu bakal cepet wisuda dan damping semua itu dengan usaha yang keras dan memintalah pertolongan kepada Allah SWT.”

Saya sangat bangga memiliki keluarga yang sangat mendukung seluruh proses perjuangan yang saya lakukan. Kelelahan sangat sering dialami dan sering juga menghilang seketika dikarenakan dukungan Bapak, Ibu dan saudara. Terimakasih atas do’a kalian.

Saya juga bangga memiliki teman-teman yang selalu bersedia untuk membantu dan mendukung serta memotivasi dalam keadaan apapun sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Saya juga berterimakasih karna sudah menjadi tempat keluh kesah saya selama mengerjakan skripsi dan selalu bersedia saya ajak diskusi mengenai skripsi saya.

Pak Dr. Ahim Abdurahim, S.E., M.Si., SAS., Ak., CA. . selaku dosen pembimbing skripsi. Terimakasih banyak atas bimbingan, bantuan, nasihat, dan arahnya sehingga saya bisa menyelesaikan skripsi ini sesuai waktu yang telah ditargetkan.

Terimakasih juga kampus tercinta yaitu Universitas Muhammadiyah

Yogyakarta sebagai tempat yang telah memberikan ilmu yang sangat bermanfaat. Terimakasih sebanyak-banyaknya karna disinilah saya dibentur dan dibentuk, yang menjadikan diri saya menjadi pribadi yang memiliki karakter yang lebih baik dari sebelumnya.

Saya juga mengucapkan banyak terimakasih kepada manajer serta staff dari PT Nusa Surya Cipta Dana Cabang Bantul, yang telah meluangkan waktu dan bersedia untuk diwawancarai dan mendampingi saya untuk turun di lapangan untuk melakukan observasi di lapangan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis haturkan atas kehadiran Allah SWT karena atas rahmat, hidayah, karunia dan kemudahan yang diberikan sehingga penulis mampu menyelesaikan penelitian ini dengan judul **“Strategi Pengelolaan Kredit Bermasalah Pada Pt Nusa Surya Cipta Dana Pada Masa Pandemi Covid-19”**

Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar sarjana di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Penulis memilih topik ini dengan harapan bahwa pemerintah pusat dan masyarakat desa timbul kewaspadaan terkait adanya kecurangan sehingga mampu memaksimalkan dana desa yang tersedia untuk mencapai kemajuan Indonesia dan kesejahteraan masyarakat.

Proses penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bimbingan, bantuan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Allah SWT selaku Tuhan semesta alam yang telah memberikan kemudahan dan kelancaran bagi saya dalam menyelesaikan skripsi sesuai target yang ditentukan;
2. Ayah dan Ibu serta saudara yang selalu berdoa dan memotivasi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan;
3. Bapak Rizal Yaya, M.Sc., Ph.D., Ak. CA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta;
4. Bapak Ahim Abdurahim, M.Si., Ak., SAS., CA, selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta dan sekaligus selaku dosen pembimbing yang selalu memberikan bimbingan sehingga skripsi ini dapat diselesaikan;

5. Pihak PT Nusa Surya Cipta Dana, sebagai objek studi penelitian yang telah membantu memberikan data yang digunakan untuk penelitian skripsi saya;
6. Bapak dan Ibu dosen Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta yang telah memberikan bimbingan selama penulisan skripsi ini:
7. Semua sahabat dan teman-teman yang selalu memberikan dukungan;

Semoga Allah SWT memberikan balasan yang berlipat ganda kepada kita semua atas proses pembuatan skripsi ini. Skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dan masih banyak kekurangan akibat keterbatasan kemampuan yang dimiliki penulis. Dengan demikian, penulis akan menerima saran dan kritik yang mampu membangun perbaikan pada skripsi ini.

Akhirnya, hanya kepada Allah SWT penulis serahkan segalanya dan mudah-mudahan penulisan skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis secara khusus dan bagi kita semua secara umum. *Amiin yaa rabbal 'alamiin.*

Yogyakarta, 8 Juli 2021



Ardian Dwi Putra

DAFTAR ISI

JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PENGUJI	iii
PERNYATAAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
INTISARI	viii
ABSTRACT	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
A. Kerangka Teori	6
1. Stakeholder Theory	6
2. Lembaga Pembiayaan	7
3. Kredit	10
4. Covid-19	18
B. Penelitian Terdahulu	18
C. Model Penelitian	20
BAB III METODE PENELITIAN	21

A. Objek Penelitian	21
B. Jenis Penelitian	21
C. Subjek Penelitian	21
D. Jenis dan Pendekatan Penelitian	22
E. Data dan Sumber Data	22
1. Jenis Data	22
2. Sumber Data	23
3. Teknik Pengumpulan Data	23
4. Definisi Operasional Variabel penelitian	24
5. Teknik Analisis Data	25
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	29
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	29
B. Faktor-Faktor yang Menyebabkan Terjadinya Kredit Bermasalah Pada PT Nusa Surya Cipta Dana Cabang Bantu	30
1. Faktor Eksternal	31
2. Faktor Internal	32
C. Strategi Peningkatan Pendapatan	33
1. <i>Priority Payment</i> Untuk Nasabah Terdampak Covid-19.....	34
2. Relaksasi Kredit	34
3. Penyitaan Jaminan	35
4. Resurvey (Survey Ulang Usaha Nasabah yang Terdampak Covid-19)	35
D. Strategi Efisiensi.....	36
1. Pengurangan Karyawan dan Pengalihan Divisi Karyawan	36
2. Pengurangan Kendaraan Operasional dan Tunjangan Operasional	36
3. Peluncuran Aplikasi Klik NSS (Nusa Surya Sakti)	36

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	38
A. Kesimpulan.....	38
B. Implikasi	39
1. Implikasi Teoritis	39
2. Implikasi Praktis	40
C. Keterbatasan Penelitian	40
D. Saran	40
DAFTAR PUSTAKA	42
LAMPIRAN	45

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Daftar Narasumber PT Nusa Surya Cipta	27
---	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Data Kredit Macet	3
Gambar 2.2 Kerangka Berfikir.....	17

LAMPIRAN

A. Manuskrip Wawancara Karyawan PT Nusa Surya Cipta Dana :

Daftar Wawancara

Wawancara yang digunakan peneliti yaitu wawancara tidak terstruktur, wawancara tidak terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data dalam wawancara ini. Dalam wawancara ini, wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang tidak menggunakan format tetap dalam pelaksanaannya. Meskipun terdapat draf yang sudah disiapkan sebelumnya berupa panduan wawancara namun dalam praktiknya pewawancara melaksanakan dengan percakapan yang lebih bersahabat. Wawancara tidak terstruktur juga dapat disebut sebagai wawancara informal, karena sistematis wawancaranya tidak terpaku dalam satu pola yang sama.

1. Apa yang menjadi faktor-faktor kredit bermasalah di masa pandemi covid-19?
2. Bagaimana solusi dari perusahaan dan solusi dari Bapak sendiri terkait penanganan kredit bermasalah?
3. Apa strategi yang digunakan perusahaan dalam menangani masalah kredit bermasalah?
4. Seberapa efektif strategi tersebut dalam menangani kredit bermasalah?
5. Apa langkah terakhir jika nasabah tetap tidak mampu membayarkan angsuran?

1. Bapak Rizky Khoeroni (Kepala Cabang NSC Bantul)

P: “ Selamat siang pak”

N: “Iya, selamat siang mas”.

P: “ Sebelumnya perkenalkan saya Ardian pak mahasiswa dari umy, jadi gini pak saya mau minta waktunya untuk melakukan wawancara tentang dampak pandemi covid-19 pada perusahaan bapak, apakah bapak berkenan?”

N:” Oke mas siap gapapa”

P:” Baik pak terimakasih, yang akan saya tanyakan apakah ada dampak pandemi ini terhadap PT Nusa Surya Cipta Dana?”

N:” Tentunya sangat berdampak mas karena perusahaan ini bergerak di bidang keuangan dan penyaluran kredit, dampak yang paling besar dirasakan adalah di bagian penagihan, nasabah banyak yang kesulitan dalam membayar dikarenakan berbagai faktor, seperti usahanya tutup karena PSBB seperti pengusaha transportasi, pengusaha makanan dan lain sebagainya, ada juga karena nasabah tersebut meninggal karena sakit atau terserang covid, dan kewajiban bayarnya dialihkan ke istri atau orangtuanya.”

P:” Bagaimana perusahaan mengatasi dampak tersebut pak?”

N:” Yang pertama kita adakan relaksasi kredit, yaitu nasabah hanya membayar bunga perbulan dengan pilihan 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan, jadi nasabah lebih ringan dalam membayar, itu juga ditetapkan yang dikeluarkan OJK untuk meringankan nasabah,kita melakukan survey ulang terhadap nasabah yang terdampak dan mengalami kesulitan bayar, untuk detail surveynya akan di jelaskan mas Cahyo selaku surveyor disini, perusahaan mengalami penurunan pendapatan dan kita melakukan efisiensi pengurangan marketing magang, kontrak dan yang tetap kita alihkan ke divisi penagihan tunjangan oprasionalnyapun kita kurangi.”

P:” Baik pak terima kasih atas penjelasannya saya ijin bertanya kepada mas Cahyo.”

2. Cahyo Ardiantoro (Surveyor NSC Bantul)

N:” Selamat siang mas, menyambung dari pertanyaan pak Roni apa analisa yang dilakukan mas Cahyo terhadap nasabah yang akan diberikan relaksasi kredit.”

P:” Siang mas, jadi gini mas pertama saya datang ke usahanya saya lihat kondisinya apakah usahanya tutup atau masih buka, jika masih buka saya tanyakan berapa pengasilan sekarang, selanjutnya saya komparasikan dengan semua angsuran yang dia miliki termasuk yang di NSC, data angsuran yang dimiliki saya dapat dari BI checking sekiranya nasabah tersebut pendapatannya jauh dari semula saya berikan rekomendasi untuk pemberian realaksasi kredit, untuk nasabah yang sakit atau meninggal dunia itu yang bertanggung jawab membayarkan angsurannya adalah penjamin istri atau orangtua yang saat pencairan di NSC bertanda tangan bersedia menjadi penjamin saat nasabah tersebut mengalami musibah jika pengasilan nasabah tersebut kecil, maka saya akan keluarkan rekomendasi untuk

relaksasi, saya juga akan menanyakan berapa bulan relaksasi yang akan diambil dari permintaan nasabah saya hitung kembali apakah jangka waktu yang dipilih nasabah relevan atau tidak.”

P:” Bagaimana kendala dilapangan yang di hadapi saat melakukan penagihan dan bagaimana jika nasabah benar-benar tidak mampu melakukan pembayaran sama sekali mas?”

N:” Untuk persoalan penagihan di lapangan itu bisa di tanyakan ke mas Wahyu selaku colector disini.”

P:” Baik mas Cahyo terima kasih atas penjelasanya.

3. Wahyu Saputra (Colector NSC Bantul)

P:” Selamat siang dengan mas Wahyu, bagaimana kendalanya dimasa pandemi ini dalam menagih nasabah secara langsung mas?”

N:” Yang pertama mas jadi nasabah itu sulit ditemui karena merka takut bertemu orang lapangan yang setiap hari bertemu orang seperti saya yang sebagai colector ini, namun saya sebisa ,ungkin telfon terlebih dahulu biasanya mas, kalau tidak merespon baru saya kerumahnya, untuk nasabah yang sakit itu saya obrolkan dengan keluarganya.”

P:” Jika ada nasabah yang diberikan relaksasi namun masih tidak bisa membayar untuk penangananya bagaimana ya mas?”

N:” Biasanya saya diskusikan dulu kira-kira kondisinya bakal pulih dengan waku dekat atau sangat kesulitan, jika memang nasabah tersebut sangat kesulitan untuk membayar dan belum tau mendapat uang dari mana, biasanya saya memberikan saran untuk menjual mobilnya saja misalkan mempunyai 2 mobil atau aset yang lain dan membayarkan lunas di NSC, jika nasabah tetap tidak mau walaupun sebenarnya itu solusi terbaik untuk nasabah karena jika dirunda-tunda saya berikan pengertian bahwa nama nasabah akan terkena blacklist di OJK, jika memang nasabah tidak mau atau tidak ada kesmpatan untuk menjual maka saya sarankan untuk mengembalikan agunan tersrbut ke NSC sehingga nasabah tidak perlu membayar angsuran lagi dan namanya tidak ter blacklist.”

P:” Baik terima kasih mas Wahyu.”

N:” Oke mas sama-sama.”

Lanjutan wawancara bersama Bapak Rizky Koeroni

P:” Mohon maaf pak ini pertanyaan terakhir dari saya, apa langkah manajemen NSC untuk menyesuaikan dengan kondisi saat ini pak?

N:” Siap mas, jadi kita melakukan terobosan terbaru meluncurkan aplikasi klik NSS, aplikasi mobile untuk membantu nasabah dalam membayarkan angsuran, mengetahui produk terbaru dari NSC dan semua yang dibutuhkan nasabah ada disana sehingga dimasa PSBB seperti ini nasabah tidak perlu ke kantor.”

P:” Baik pak terima kasih atas semua penjelasannya pak saya sangat terbantu.”

N:” Iya mas santai saja sama-sama ya mas.”

Lampiran Dokumentasi

