

ANALISIS PENERAPAN 5C DALAM PENGAJUAN KREDIT KENDARAAN PADA PERUSAHAAN PEMBIAYAAN DI SUMMIT OTO FINANCE CABANG MALANG

Nanang Setyawan Dedi Prakas Prasetyo, Irfan Fatoni, Sodik, Indah Dewi Nurhayati
Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Widyagama Malang

Email: nanangsdpp@gmail.com, irfanfatony@gmail.com, hmsodik4@gmail.com,
indah.dewi.nurhayati@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini mempunyai tujuan demi menganalisa penerapan 5C dalam pengajuan kredit kendaraan di Summit OTO Finance Cabang Malang. Penelitian dilakukan secara kualitatif dengan pengumpulan data memakai wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa prosedur pengajuan kredit di Summit OTO Finance melibatkan lima tahapan utama: pengajuan berkas, wawancara oleh Surveyor, keputusan kredit oleh Manager, penandatanganan akad kredit, dan realisasi kredit. Dalam pelaksanaannya, Summit OTO Finance menerapkan prinsip 5C (Character, Capacity, Capital, Condition, Collateral) untuk mencegah terjadinya kredit macet. Namun, penerapan 5C dalam pengajuan kredit tersebut dinilai belum efektif karena tingginya suku bunga kredit yang mencapai 14%, dibandingkan dengan perusahaan pembiayaan lain yang menawarkan bunga lebih rendah sebesar 8-10%. Akibatnya, produk pembiayaan dari Summit OTO Finance sulit bersaing di pasar Kota Malang. Dampak dari situasi ini adalah terjadinya pengabaian sebagian prinsip 5C, terutama terkait kondisi keuangan dan kapasitas calon nasabah dalam membayar kredit, yang dilakukan oleh Surveyor demi menarik nasabah baru. Kesimpulannya, meskipun penerapan 5C dalam pengajuan kredit yang diterapkan sudah sesuai standar, terdapat kendala dalam pelaksanaannya akibat faktor persaingan suku bunga yang lebih tinggi.

Kata kunci: Sistem dan Prosedur, Kredit, Prinsip 5C

Abstract

This study aims to analyze the implementation of the 5C principles in vehicle credit applications at Summit OTO Finance, Malang Branch. The research was conducted using a qualitative approach, with data collected through interviews, observations, and documentation. The results show that the credit application procedure at Summit OTO Finance involves five main stages: submission of documents, interviews by the surveyor, credit decision by the manager, signing of the credit agreement, and credit disbursement. In practice, Summit OTO Finance applies the 5C principles (Character, Capacity, Capital, Condition, and Collateral) to prevent bad loans. However, the implementation of the 5C principles in the credit application process is considered ineffective due to the high interest rate of 14%, which is higher than other financing companies offering lower rates of around 8-10%. As a result, Summit OTO Finance's financing products face difficulties competing in the Malang market. This situation has led to the neglect of some of the 5C principles, particularly those related to

Article history

Received: November 2025
Reviewed: November 2025
Published: November 2025

Plagirism checker no 1211
Doi : prefix doi :
10.8734/musytari.v1i2.359
Copyright : author
Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

the financial condition and repayment capacity of prospective customers, as surveyors attempt to attract new clients. In conclusion, although the application of the 5C principles in the credit process is in line with the standard procedure, its implementation faces challenges due to the higher interest rate compared to competitors.

Keywords: *Systems and Procedures, Credit, 5C Principles*

Pendahuluan

Kepemilikan kendaraan bermotor di Indonesia telah menjadi kebutuhan penting, bukan sekadar simbol status sosial. Tingginya harga kendaraan menyebabkan masyarakat cenderung memilih fasilitas pembiayaan kredit dibandingkan pembayaran tunai (Hartini & Kurahman, 2020). Perusahaan pembiayaan, termasuk lembaga non-bank, berperan besar dalam menyediakan akses kredit kendaraan. Namun, risiko kredit macet masih menjadi masalah utama yang dapat mengganggu stabilitas keuangan perusahaan pembiayaan (Saretta, 2024). Oleh karena itu, penerapan 5C dalam pengajuan kredit yang efektif menjadi kunci untuk meminimalkan risiko serta memastikan keberlangsungan usaha.

Sejumlah penelitian terdahulu telah mengkaji aspek penerapan 5C dalam pengajuan kredit. Suzan (2022) meneliti kelayakan kredit mobil di PT Astra Sedaya Finance, menemukan bahwa prosedur kelayakan melibatkan enam tahapan yang dianalisis dengan prinsip 5C. Utari (2022) menyoroti efektivitas pengendalian internal dalam mencegah kredit macet di BTPN Syariah, dengan hasil bahwa pengawasan masih lemah karena faktor internal dan eksternal. Haba et al. (2021) meneliti prosedur pemberian kredit dengan jaminan BPKB di PT Nusantara Surya Sakti, menemukan bahwa meski sesuai SOP, kendala teknis dan human error menurunkan efektivitas. Sementara itu, penelitian kuantitatif seperti Sholihaningtias (2023) dan Wahyudi et al. (2020) menawarkan pendekatan berbasis algoritma TOPSIS dan Naïve Bayes untuk merekomendasikan kelayakan kredit.

Berdasarkan kajian literatur tersebut, dapat dilihat bahwa penelitian terdahulu cenderung berfokus pada efektivitas sistem internal atau penggunaan metode kuantitatif dalam penentuan kelayakan. Namun, penelitian yang mengkaji implementasi prosedur kredit secara kualitatif dengan menekankan praktik 5C dalam konteks perusahaan pembiayaan kendaraan di Malang, khususnya Summit OTO Finance, masih terbatas. Inilah kebaruan ilmiah dari penelitian ini.

Permasalahan utama yang melatarbelakangi kajian ini adalah tingginya tingkat kredit bermasalah di Summit OTO Finance Cabang Malang, yang diduga terkait dengan efektivitas penerapan 5C dalam pengajuan kredit serta persaingan suku bunga dengan lembaga pembiayaan lain. Dengan demikian, tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis penerapan 5C dalam pengajuan kredit kendaraan di Summit OTO Finance Cabang Malang, menilai efektivitas penerapan prinsip 5C, serta mengidentifikasi kendala yang dihadapi dalam implementasinya.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus di PT Summit OTO Finance Cabang Malang. Informan penelitian terdiri dari manager cabang dan tiga orang surveyor dengan capaian penjualan tertinggi dalam enam bulan terakhir. Data

dikumpulkan melalui wawancara terstruktur, observasi proses kredit, dan dokumentasi berupa formulir pengajuan, laporan survei, serta catatan persetujuan kredit.

Analisis data dilakukan dengan mengikuti alur prosedur penerimaan nasabah di perusahaan. proses pengajuan kredit terdiri dari Empat tahapan yaitu Debitur mengumpulkan persyaratan pengajuan kredit, administrasi mengecek BI Checking atau OJK slik, survayer melakukan survey kepada calon nasabah menggunakan prinsip 5c melalui aplikasi mPos, manager melakukan identifikasi ulang dari hasil survey dan memberi keputusan akhir terkait pengajuan kredit debitur.. Validitas data diperkuat melalui triangulasi wawancara, observasi, dan dokumentasi. Dengan langkah tersebut, analisis data menggambarkan bagaimana penerapan 5C dalam pengajuan kredit dilaksanakan, serta faktor-faktor yang memengaruhi efektivitas penerapannya.

Hasil dan Pembahasan

1. Penerapan 5C Dalam Pengajuan Kredit di Summit OTO Finance Cabang Malang

Sistem pengajuan kredit kendaraan bermotor di Summit OTO Finance Malang terdiri dari beberapa tahapan yang saling berkaitan dan melibatkan beberapa divisi internal, yaitu bagian administrasi, surveyor, dan manager. Setiap tahapan dilakukan secara berurutan agar hasil akhir (ACC atau penolakan) didasarkan pada proses evaluasi yang sistematis dan objektif.

Penerapan 5C dalam pengajuan kredit di Summit OTO Finance dalam proses pengajuan kredit terdapat beberapa tahapan dimulai dari konsumen yang harus melengkapi data diri (KTP, KK, foto selfie, slip gaji atau foto tempat usaha), selain itu dalam pengajuan akan di proses dua hari hal ini karena pencatatan dalam pengajuan menunggu email dari pusat. Pada tahapan administrasi, administrasi melakukan pencatatan pengajuan kredit dengan melakukan OJK slik kepada calon nasabah. Terkait OJK apabila debitur terdapat taanggunan keterlambatan lebih dari tiga bulan atau slik>3 bulan maka termasuk kriteria tidak lolos. Pada konsumen dengan slik<3bulan di Summit OTO Finance masih dalam kriteria lolos.

Pada tahapan survayer, akan disajikan data hasil survey peneliti terkait penerapan system dan prosedur oleh survayer dan manager terhadap konsumen yaitu:

Survayer	Penerepan Sistem 5C		Kebijakan Manager
	Hasil Observasi	Pelaporan	
MNA	a. Debitur 1 (7-12-2024)		
	1. Charcter : a. Pemakain akan digunakan orang lain b. Nama : Debi No. Hp : 0821865xxxx. c. Debitur sebagai sales sembako. d. Survayer tidak mengecek hasil lingkungan	Character : a. Dikenal baik tidak pernah ada Riwayat penagihan ke rumah.	Manager acc pengajuan kredit tgl 9-12-2024 dengan Tipe Kendaraan Vario 125 ISS Merah.
	2. Capacity: Rp. 2.300.000	Capacity: Rp. 2.300.000	
	3. Capital : Tidak memiliki usaha sampingan	Jual sembako dirumah	

	4. Condition: a. Status Rumah Pribadi milik orang tua b. Aset 1 unit motor	Sesuai	
	5. Collateral : a. Tipe Kendaraan Vario 125 ISS Merah b. Keadaan unit berfungsi c. Rekomendasi MVO : Layak	Sesuai	
MNA	Debitur 2 (7-12-2024)		
	1. Charcter : a. Pemakain orang lain b. Nama : Reza No. Hp : 0821789xxxx. c. Debitur tidak bekerja d. Survayer tidak mengecek hasil lingkungan e. Survayer bekerja sama dengan mafia sebagai atas nama	a. Debitur sebagai office boy Batu b. Nasabah dikenal sebagai pendatang kurang lebih 1th	Manager acc pengajuan kredit tgl 9-12-2024 dengan Tipe Kendaraan Yamaha Aerox 155
	2. Capacity: Tidak ada	Rp. 2.200.000	
	3. Capital : a. Status Rumah Kontrak b. Aset 1 unit motor	Sesuai	
	4. Condition: Tidak memiliki usaha sampingan	Sesuai	
	5. Collateral : a. Tipe Kendaraan Yamaha Aerox 155 b. Keadaan yunit berfungsi c. Rekomendasi MVO : Layak	Sesuai	
GHR	Debitur 1 (11-12-2024)		
	1. Character : a. Pemakaian sendiri b. Nama : Indri Hp: 08993754xxx c. Debitur sebagai PNS d. Hasil Survey lingkungan : sebagai pegawai pns	Sesuai	Manager acc pengajuan kredit tgl 12-12-2024 dengan Tipe Kendaraan Honda All New Pcx
	2. Capacity : Rp. 5.000.000-Rp. 7.000.000	Sesuai	
	3. Capital : Tida memiliki usaha sampingan	Sesuai	
	4. Condition :	Sesuai	

	a. Status rumah milik pribadi b. Aset 2 unit motor		
	5. Colleteral : a. Tipe Kendaraan Honda All New Pcx b. Keadaan unit berfungsi c. Rekomendasi MVO : Layak	Sesuai	
GHR	Debitur 2 (12-12-2024)		
	1. Character : a. Pemakaian orang lain b. Nama : Anggun Hp: 08219959xxx c. Debitur sebagai pemborong d. Hasil Survey lingkungan : debitur sebagai pemborong dan ketua RT	Sesuai	Manager acc pengajuan kredit tgl 14-12-2024 dengan Tipe Kendaraan Honda Beat Delux Smart Key
	2. Capacity : Rp. 8.000.000	Sesuai	
	3. Capital : Istri usaha laundry Rp. 2.000.000-Rp. 3.000.000	Sesuai	
	4. Condition : a. Status rumah milik pribadi b. Aset 1 unit mobil, 1 unit motor	Sesuai	
	5. Colleteral : a. Tipe Kendaraan Honda Beat Delux Smart Key b. Keadaan unit berfungsi c. Rekomendasi MVO : Layak	Sesuai	
DYP	Debitur 1 (17-12-2024)		
	1. Character : a. Pemakaian sendiri b. Nama : Khair Hp: 081233432xxx c. Debitur sebagai Gojek d. Hasil Survey lingkungan : tidak cek lingkungan	Hasil Survey : Dikenal Sebagai gojek, istri penjual makanan	Manager acc pengajuan kredit tgl 20-12-2024 dengan Tipe Kendaraan Vario 125 Hitam
	2. Capacity : Rp. 1.800.000-Rp. 2.200.000	Sesuai	
	3. Capital : Istri Jual makanan Rp. 2.000.000	Sesuai	
	4. Condition : a. Status rumah kontrak b. Aset 2 unit motor	Sesuai	

	5. Colleteral : a. Jaminan BPKB ada merk Vario 125 Hitam b. No. Angka atau mesin sesuai fisik c. Keadaan unit berfungsi d. Rekomendasi MVO : Layak	Sesuai	
DYP	Debitur 2 (17-12-2024)		
	1. Character : a. Pemakaian sendiri b. Nama : Dito Hp: 082274352xxx c. Debitur sebagai Usaha gorengan d. Hasil Survey lingkungan : Debitur dikenal sebagai karakter banyak tanggungan, istri sebagai ibu rumah tangga	Hasil Survey : Debitur dikenal sebagai penjual gorengan tidak ada riwayat tanggungan. Istri bekerja sebagai pembantu	Manager acc pengajuan kredit tgl 18-12-2024 dengan Tipe Honda Beat CBS
	2. Capacity : Rp. Rp. 1.700.000	Sesuai	
	3. Capital : Usaha Kecil	Sesuai	
	4. Condition : a. Status rumah milik pribadi b. Aset 1 unit motor	Sesuai	
	5. Colleteral : a. Tipe Kendaraan : Honda Beat CBS b. No. Angka mesin sesuai keadaan unit berfungsi c. Rekomendasi MVO : Layak	Sesuai	

Sumber: Data Transkripping diolah, (2024)

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa Summit OTO Finance Cabang Malang mengimplementasikan prinsip 5C melalui mPos dalam pemberian kredit motor. Namun hal yang disayangkan penerapan 5C dalam pengajuan kredit sebagaimana dijelaskan di atas pada faktanya tidak dapat dijalankan dengan 100% optimal karena terdapat beberapa kendala dalam penerapannya oleh Surveyor dengan kepentingan perusahaan. Namun hal yang disayangkan penerapan sistem maupun prosedur sebagaimana dijelaskan di atas pada faktanya tidak dapat dijalankan dengan 100% optimal karena terdapat beberapa kendala dalam penerapannya oleh Surveyor dengan kepentingan perusahaan. Sehingga hal tersebut akan peneliti uraikan pada sub bab berikutnya.

Selain penerapan pada prinsip 5C tersebut oleh Surveyor, maka akan diajukan kepada Manager untuk diperiksa mengenai kelayakan calon nasabah. Sejalan dengan penerapan prinsip kehati-hatian, Summit OTO Finance Cabang Malang juga menggunakan perhitungan dengan cermat mengenai langkah-langkah investasi yang diambil, termasuk dalam penyaluran kredit. Pada saat ini, Manager akan melakukan analisa sebelum menyetujui permohonan kredit, diantaranya kelayakan calon nasabah ditinjau dari prinsip 5C melalui mPos. Selain itu, Manager juga akan melihat informasi calon debitur dalam BI checking. Dengan BI checking pihak perusahaan dapat mengetahui profil calon debiturnya atas fasilitas kredit yang pernah atau sedang dinikmati calon debitur tersebut.

2. Kendala Penerapan 5C Dalam Pengajuan Kredit

Penerapan 5c dalam pengajuan kredit di Summit OTO Finance pada tahapan konsumen merupakan tahap utama untuk menarik nasabah, yang harus didukung melalui persyaratan seperti KTP, KK, Foto Selfie, Slip gaji atau foto tempat usaha untuk mengetahui identitas dan Riwayat pendapatan dalam menyeleksi calon nabah. Namun dalam pelaksanaan dilapangan syarat yang diajukan hanya berupa foto KTP, KK, foto selfie tanpa melihat slip gaji atau tempat usaha dikarenakan untuk memepercepat proses pengajuan kredit. Hal ini sebagai penyebab awal terjadinya kredit macet dikarenakan slip gaji atau tempat usaha merupakan factor pendukung penting dalam kemampuan nasabah untuk membayar angsuran setiap bulannya. Pada proses pengajuan kredit persyaratan yang sudah ditetapkan sebaiknya dijalankan sesuai sop untuk mencegah kredit macet.

Tahapan Administrasi, administrasi menerima data nasabah terkait pengajuan kredit baik dari internal kantor Summit OTO Finance atau eksternal seperti dealer maupun survayer. Pada proses pengajuan Kredit di Summit OTO Finance akan diproses H+2 dikarenakan Summit OTO Finance Malang merupakan bagian cabang, dimana pengajuan masih akan di proses ke bagian perusahaan Summit OTO Finance bagian pusat. Estimasi hari merupakan salah satu faktor risiko nasabah dalam memilih perusahaan pembiayaan, Pada kasus ini untuk menghindari nasabah dalam membatalkan pengajuan kredit sebaiknya semua proses bisa dilakukan di Cabang Summit OTO Finance Malang. Tahapan selanjutnya administrasi melakukan pengecekan OJK silk atau BI Cheking. Pada Proses BI Checking di Summit Oto Finance Malang apabila nasabah terdapat BI Checking/Silk Call<3 dengan pembayaran aktif, nasabah masih diberikan toleransi untuk pengajuan kredit. Dimana Silk Call < 3 merupakan ketidak layakan dalam proses pengajuan kredit yaitu nasabah masih memiliki keterlambatan dalam pembayaran angsuran. Hal ini menyebabkan risiko tinggi pada perusahaan pembiayaan terkait kredit macet. Sebaiknya pada perusahaan pembiayaan di Summit OTO Finance memperketat terkait OJK Silk dengan kriteria riwayat nasabah dalam OJK silk maksimal Silk Call 1 yaitu nasabah yang memiliki tanggungan namun mempunyai Riwayat pembayaran telat 1 bulan.

Pada tahapan Surveyor dalam menerapkan prinsip 5C melalui mPOs untuk menentukan kelayakan calon nasabah apabila ditinjau dari setiap prinsip:

1. *Character* (karakter)

Penilaian karakter calon nasabah merupakan salah satu aspek penting dalam proses pengajuan kredit. Namun, secara umum surveyor sering kali menghadapi kendala berupa subjektivitas dalam penilaian ini. Karena karakter seseorang tidak dapat diukur secara kuantitatif, penilaian sering kali bergantung pada persepsi dan pengalaman pribadi surveyor, yang dapat bervariasi dari satu individu ke individu lainnya. Selain itu, kurangnya data historis mengenai perilaku pembayaran calon nasabah juga menjadi tantangan, terutama bagi mereka yang baru pertama kali mengajukan kredit atau tidak memiliki riwayat kredit yang jelas. Hal ini membuat surveyor kesulitan untuk menilai apakah calon nasabah tersebut memiliki karakter yang baik dan dapat dipercaya untuk mengembalikan pinjaman.

Pada pelaksanaan ini Surveyor akan melakukan penilaian terhadap watak atau karakter atau kepribadian calon nasabah mempunyai tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa calon nasabah dapat memenuhi kewajibannya. Analisa character yang dilakukan oleh Summit OTO Finance Cabang Malang adalah dengan cara:

- Mengecek SLIK (Sistem Layanan Informasi Keuangan) yang bekerja sama dengan OJK.
- Melihat riwayat hidup calon nasabah.
- Melihat kegiatan sehari-hari calon nasabah.

- d. Melihat reputasi yang dimiliki calon nasabah di lingkungan tempat tinggal ataupun tempat kerjanya.

Dalam hal ini seperti yang dikatakan oleh Surveyor Muhammad Nurul Asror pertanyaan yang sering diajukan perihal tempat tinggal, pekerjaan, penghasilan, dan usaha yang dimiliki calon nasabah. Sedangkan informasi eksternal didapatkan melalui pihak yang terkait dengan calon nasabah, seperti keluarganya, teman dekat, teman kerja, tetangga atau atasan ditempat kerjanya.

2. *Capacity* (kapasitas)

Kapasitas calon nasabah untuk membayar kembali kredit merupakan faktor krusial dalam evaluasi kelayakan kredit. Salah satu kendala utama yang dihadapi surveyor adalah informasi pendapatan yang sering kali tidak akurat atau tidak lengkap. Calon nasabah mungkin memberikan data yang terlalu optimis mengenai pendapatan mereka, atau bahkan menyembunyikan sumber pendapatan yang sebenarnya, sehingga menyulitkan surveyor dalam menentukan kemampuan finansial mereka secara objektif. Selain itu, bagi wiraswasta atau pekerja lepas, pendapatan bisa sangat fluktuatif dan tidak stabil, membuat penilaian kapasitas menjadi lebih kompleks dan berisiko. Ketidakpastian ini memerlukan pendekatan analitis yang lebih mendalam untuk memastikan bahwa penilaian kapasitas dilakukan secara akurat.

Analisis kemampuan ini bertujuan untuk menilai kemampuan finansial calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu yang telah disepakati. Dalam hal ini, Summit OTO Finance melakukan analisis *capacity* dengan beberapa langkah, yaitu: a) meninjau laporan keuangan calon nasabah, b) memeriksa slip gaji dan rekening tabungan koran, serta c) melakukan survei ke tempat usaha calon nasabah.

Namun hal yang disayangkan pada saat observasi, peneliti menemukan bahwa salah satu Surveyor melakukan penerimaan pengajuan kredit bagi konsumen yang dinilai kurang mampu dalam hal keuangannya. Sebagaimana dikatakan oleh Dany Prasetyo bahwa target Surveyor untuk mendapatkan customer baru setiap bulannya cukup sulit diraih karena produk tidak dapat bersaing dengan kompetitor, sehingga Surveyor terpaksa tidak menerapkan 5C dengan sebagaimana mestinya.

3. *Capital* (modal)

Modal yang dimiliki calon nasabah juga menjadi pertimbangan penting dalam proses pengajuan kredit. Namun, surveyor sering kali menghadapi kendala dalam mengidentifikasi sumber modal tersebut, terutama jika calon nasabah tidak dapat menyediakan dokumen pendukung yang memadai. Ketidakjelasan mengenai asal-usul modal dapat menimbulkan keraguan tentang stabilitas finansial calon nasabah dan kemampuan mereka untuk memenuhi kewajiban pembayaran di masa depan. Selain itu, perbedaan interpretasi mengenai apa yang dianggap sebagai modal yang cukup juga dapat terjadi di antara para surveyor, sehingga menciptakan inkonsistensi dalam penilaian kelayakan kredit. Hal ini menuntut perusahaan pembiayaan untuk memiliki standar yang jelas dan terukur terkait modal agar proses evaluasi menjadi lebih transparan.

Modal berkaitan dengan kondisi asset dan kekayaan yang dimiliki oleh calon nasabah kredit motor, khususnya nasabah yang mempunyai sebuah usaha. Untuk mengetahui modal calon nasabah pihak Perusahaan melakukan survey untuk melihat laporan keuangan calon nasabah. Beberapa penilaian dari *capital* adalah dengan cara, melihat berapa besar saldo tabungan, asset investasi lainnya yang dimiliki calon nasabah.

4. *Collateral* (agunan)

Collateral merupakan jaminan yang dimiliki calon nasabah kredit. Summit OTO Finance Cabang Malang harus menilai asset calon nasabah yang dijamin apakah memiliki nilai proporsional sesuai dengan jumlah pembiayaan yang diberikan kepada calon nasabah. Artinya nilai atau harga jual dari jaminan tersebut harus bisa mengcover

jumlah pembiayaan. Yang dilakukan Summit OTO Finance Cabang Malang yaitu menilai apakah jaminan yang diberikan memiliki keabsahan dan nilai ekonomis. Jaminan dalam kredit motor yang dibiayai oleh Summit OTO Finance Cabang Malang, dimana BPKB disimpan perusahaan untuk sementara waktu, selama kredit belum dibayarkan secara lunas. BPKB diterima langsung jika nasabah melunasi seluruh hutangnya.

5. *Conditions* (kondisi)

Summit OTO Finance menilai kondisi ekonomi dan kondisi keuangan calon nasabah pada saat pengajuan kredit motor hingga perkiraan pada masa mendatang. Analisis yang dilakukan Perusahaan adalah dengan cara: 1) Melihat berapa pendapatan atau gaji calon nasabah; 2) Melihat BI checking calon nasabah dan 3) Melihat pengeluaran bulanan atau harian calon nasabah. Namun dalam pelaksanaan ini, terkadang Surveyor mengabaikan karena penawaran dari OTO Finance masih kalah bersaing dengan kompetitor pembiayaan yang lain, sehingga untuk mendapatkan calon nasabah cukup sulit pada kalangan yang memiliki kesehatan kredit atau kesehatan kondisi, sehingga terkadang Surveyor tetap melakukan pengajuan kredit kepada Manager untuk diterima calon nasabah yang memiliki penilaian kondisi yang kurang baik demi target yang tercapai.

Dari penjelasan di atas dapat diketahui bahwa menerapkan prinsip 5C, surveyor di Summit OTO Finance Cabang Malang menghadapi berbagai kendala yang dapat mempengaruhi keakuratan penilaian kelayakan calon nasabah. Kendala-kendala ini mencakup subjektivitas dalam penilaian karakter, kesulitan dalam mendapatkan informasi akurat mengenai kapasitas dan modal, serta tantangan kondisi pasar. Memahami kendala ini sangat penting untuk meningkatkan proses pengajuan kredit dan memastikan bahwa keputusan yang diambil adalah berdasarkan analisis yang komprehensif dan objektif.

Setelah diketahuinya faktor pendukung dan penghambat diterima dan ditolaknya pengajuan kredit motor dengan menggunakan prinsip 5C maka yang harus dilakukan Summit OTO Finance dalam memberikan keputusannya adalah dengan menyelidiki sungguh-sungguh kelengkapan data yang diterima dari calon nasabah. Proses Analisis kredit sangat diperlukan dan paling utama dilakukan supaya Perusahaan membuat suatu keputusan kredit dengan baik dan benar, sehingga dapat terhindar dari keputusan kredit yang keliru dan menyebabkan suatu kredit bermasalah dikemudian hari nantinya seperti kegagalan nasabah dalam memenuhi kewajibannya untuk melunasi kredit motor yang diterima atau disebut risiko kredit.

Pada tahapan manager, manager melakukan identifikasi ulang dari hasil laporan survey dari survayer maupun administrasi baik dari persyaratan pengajuan sampai BI Checking atau OJK Silk. Jika dari laporan acc maupun tidak manager memberikan informasi kepada administrasi untuk disampaikan kepada calon nasabah. Pada tahap ini manager di Summit OTO Finance tidak melakukan pengawasan aktifitas survayer, sehingga survayer tidak menerapkan 5C melalui mPos dengan baik. Hal ini sangat berisiko pada perusahaan pembiayaan mengalami kerugian terkait kredit macet. Sebaiknya manager sebagai penentu akhir dalam proses perjanjian kredit melakukan pengawasan yang lebih ketat kepada survayer terkait kepatuhan seperti pemberian SP1-3 bahkan pemecatan.

3. Implikasi Hasil Penelitian

3.1. Implikasi Teori

Hasil penelitian ini memperkuat prinsip system dan prosedur pengajuan kredit, bahwa penerapan prinsip system dan prosedur dapat menentukan kualitas kredit dan menghindari adanya kredit macet pada lembaga pembiayaan seperti Summit OTO Finance Cabang Malang. Permasalahan dalam penerapan prinsip system dan prosedur tersebut didasari oleh adanya kendala terhadap target dan produk yang kurang relevan apabila ingin menguasai pasar daripada kompetitor lainnya. Produk yang dimiliki oleh Summit OTO Finance tidak dapat bersaing di pasar sehingga membuat kondisi penerapan prinsip system dan prosedur

dalam pengajuan kredit kendaraan motor tidak dapat berjalan optimal. Sehingga penelitian ini dapat menjadi referensi mengenai rujukan untuk membuat kebijakan target perusahaan pembiayaan yang baru dan perbaikan produk yang baru dengan mengedepankan prinsip prinsip system dan prosedur.

3.2. Implikasi Praktis

Penelitian ini bisa memberi bahan masukan bagi perusahaan Summit OTO Finance agar dapat memiliki kebijakan yang baru terkait perbaikan penawaran produk kepada calon nasabah dan menerapkan prinsip system dan prosedur yang efektif. Dengan menerapkan kedua hal tersebut maka Surveyor akan lebih optimal dalam mendapatkan customer sehingga dapat terhindar dari adanya kasus kredit macet atau kredit bermasalah.

4. Implikasi Hasil Penelitian

Adapun beberapa keterbatasan dalam penelitian ini yang diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini tidak memiliki pembahasan mengenai hubungan penerapan prinsip 5C dengan kredit macet, sehingga diharapkan bagi peneliti selanjutnya untuk meneliti hal tersebut agar bisa memberi informasi yang lebih komperhensif mengenai hubungan prinsip 5C dengan kredit macet dan dampak tidak diterapkannya sistem maupun prosedur dengan prinsip 5C.
2. Penelitian ini tidak menggunakan calon nasabah sebagai sampel dalam penelitian dikarenakan keterbatasan waktu penelitian. Sehingga diharapkan bagi peneliti selanjutnya untuk menggunakan calon nasabah sebagai informan dalam penelitian agar dapat mengetahui penilaian penerapan 5C dalam pengajuan kredit yang lebih efektif bagi perusahaan pembiayaan seperti Summit OTO Finance.

Kesimpulan

1. Summit OTO Finance Cabang Malang memiliki penerapan 5C dalam pemberian kredit kepada calon nasabah dengan dimulainya adanya 1) pengajuan berkas; 2) wawancara oleh Surveyor; 3) keputusan kredit oleh Manager; 4) penandatanganan akad kredit/perjanjian lainnya; dan 5) realisasi kredit. Dalam penerapan 5C dalam pengajuan kredit, pihak Summit OTO Finance Cabang Malang juga menerapkan prinsip 5C agar perjanjian kredit terlaksana dengan baik dan tidak adanya kredit macet atau kredit bermasalah.
2. Penerapan 5C dalam pengajuan kredit kendaraan yang telah berlangsung di Summit OTO Finance Cabang Malang masih belum efektif. Hal tersebut dikarenakan produk Summit OTO Finance Cabang Malang sulit untuk bersaing di masyarakat Kota Malang, karena bunga kredit di Summit OTO Finance lebih tinggi dari perusahaan pembiayaan lainnya, yaitu 14%, sedangkan di perusahaan lain 8-10%. Karena hal tersebut sistem dan prosedur yang awalnya menerapkan prinsip 5C, Surveyor tidak dapat melaksanakannya dengan sebagaimana mestinya. Sehingga untuk mendapatkan nasabah baru, Surveyor mengabaikan beberapa prinsip yang terkandung dalam 5C seperti kondisi keuangan calon nasabah dan kapasitas calon nasabah dalam membayar kredit dikemudian hari.

BIBLIOGRAFI

- Haba, C., Maerselina, A., & Kapa, S. (2021). Analisis sistem dan prosedur pemberian kredit dengan jaminan BPKB motor pada PT. Nusantara Surya Sakti Cabang Ende. *Jurnal Riset Ilmu Akuntansi (JRIA)*, 2(1).
- Hartini, S., & Kurahman, T. (2020). Sistem pakar pemilihan calon debitur kredit motor dengan algoritma C4.5 pada PT Federal International Finance. *Information System for Educators and Professionals*, 5(1).

- Saretta, I. (2024, April 17). Profil Summit OTO Finance: Ulasan perusahaan, sejarah, hingga review produknya. Diakses dari <https://www.cermati.com/artikel/oto-finance#:~:text=Oto%20Finance%20adalah%20salah%20satu,tertarik%20untuk%20menggunakan%20layanan%20ini>
- Sholihaningtias, D. (2023). Rekomendasi kelayakan penerima kredit menggunakan metode TOPSIS dengan pembobotan ROC. *Jurnal Saintekom*, 13(1).
- Suzan, Q. (2022). *Prosedur kelayakan pengajuan kredit mobil di PT Astra Sedaya Finance Palangka Raya* (Skripsi tidak dipublikasikan). Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.
- Utari, N. (2022). *Efektivitas pengendalian internal dalam mencegah kredit macet pada PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah Cabang Karang Tengah Kabupaten Demak* (Skripsi tidak dipublikasikan). Fakultas Ekonomi, Universitas Semarang.
- Wahyudi, T., Kasih, P., & Mahdiyah, U. (2020). Sistem rekomendasi kelayakan pemberian kredit kendaraan menggunakan metode Naïve Bayes. Dalam *Prosiding Seminar Nasional Inovasi Teknologi*. Universitas PGRI Kediri.