

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PENYEBAB KREDIT MACET SEPEDA MOTOR (STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN PEMBIAYAAN PT MEGA FINANCE CABANG PALEMBANG)

Oleh :

Endang, S.E.,M.M

Dosen STIE Rahmadiyah Sekayu

Abstrak

The objective of this research is to determine the factors that cause bad credit at PT Mega Finance Palembang branch and the efforts that are taken in dealing non-performing loans. The result obtained through the discussion of the research literature and field (observation and interview), while the technique of primary and secondary data analysis by using qualitative method that is based on the list trouble loans in 2011 to 2013. It can be concluded that the cause of bad credit because of internal factors namely officers were less vigilant in legalizing loans and external factors due to poor consumer behavior. The efforts are provide training to the credit officer, the application procedure NPP checking post, reevaluate loans disbursed.

Key words : bad credit

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kebutuhan manusia akan alat transportasi merupakan hal penting yang harus tersedia atau dimiliki. Seiring berjalannya waktu, dahulu manusia mengandalkan tenaga hewan sebagai alat transportasi, tetapi sekarang manusia telah dapat menggunakan alat bermesin atau kendaraan bermotor sebagai alat transportasi. Saat ini jenis kendaraan bermotor yang banyak digunakan adalah mobil dan motor. Tetapi motor lebih banyak dipilih karena selain harganya yang lebih murah dan terjangkau, kendaraan ini juga tidak terkena dampak serius dari kemacetan lalu lintas sehingga masyarakat beralih menggunakan sepeda motor karena lebih efisien waktu tempuhnya. Berikut data penjualan sepeda motor dari tahun 2002 sampai dengan tahun 2012 :

Tabel 1. Tingkat Penjualan Motor di Indonesia Tahun 2002-2012

Tahun	Honda	Yamaha	Suzuki	Kawasaki	Others	Total
2002	1.437.068	351.855	440.579	43.865	14.097	2.287.464
2003	1.576.694	568.159	583.944	60.732	20.655	2.810.184
2004	2.035.711	874.388	844.232	105.057	28.287	3.887.675
2005	2.648.186	1.224.595	1.091.962	74.128	35.329	5.074.200
2006	2.340.168	1.458.561	568.041	33.686	26.379	4.426.835
2007	2.141.015	1.833.506	637.031	38.134	38.577	4.688.263
2008	2.874.576	2.465.546	793.758	44.690	37.295	6.215.865
2009	2.701.278	2.650.992	438.129	58.150	3.413	5.851.962
2010	2.701.278	3.326.380	525.987	83.248	21.325	7.372.989
2011	4.273.888	3.136.073	493.095	95.108	14.376	8.012.540
2012	4.088.888	2.423.854	418.940	123.431	9.344	7.064.457

Sumber: PT. Mega Finance Cabang Palembang



Sumber: PT. Mega Finance Cabang Palembang

Gambar 1 Tingkat Penjualan Motor di Indonesia Tahun 2002-2012

Pada gambar 1 diatas bahwa penjualan sepeda motor mengalami fluktuasi peningkatan yang cukup pesat dalam sepuluh tahun terakhir, namun peningkatan kebutuhan pembelian sepeda motor tersebut tidak disertai dengan peningkatan pendapatan ekonomi masyarakat di Indonesia. Sehingga hal tersebut menyebabkan munculnya banyak perusahaan pembiayaan yang memberikan solusi bagi masyarakat menengah kebawah yang membutuhkan bantuan dalam pembiayaan pengadaan barang, melalui pembelian secara angsuran. Berdasarkan wawancara awal dan data perusahaan bahwa penjualan yang dilakukan secara kredit hampir 70% dan sisanya 30% adalah penjualan tunai.

Pengertian perusahaan pembiayaan konsumen menurut Peraturan Menteri Keuangan Nomor 84/PMK.012/2006 dalam pasal 1 huruf (b)

dikatakan bahwa Perusahaan Pembiayaan Konsumen (*Consumer Finance*) adalah badan usaha di luar Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank yang melakukan kegiatan yang termasuk dalam bidang usaha lembaga pembiayaan.

PT Mega Finance Cabang Palembang merupakan salah satu perusahaan pembiayaan sepeda motor menawarkan tiga jenis produk pembiayaan dengan *rate* yang kompetitif dan proses akseptasi yang cepat serta pelayanan purna jual yang baik, yaitu: pembiayaan sepeda motor baru, Pembiayaan sepeda motor bekas/Used Motorcycle (*Refinancing* maupun *Non Refinancing*), Pembiayaan elektronik (barang-barang elektronik)

Dalam melakukan pengelolaan kreditnya, PT Mega Finance menghadapi berbagai masalah, antara lain disebabkan karena kelemahan dari sisi manajemen PT Mega Finance dan dari sisi debitur. Hal inilah yang menyebabkan PT Mega Finance Cabang Palembang harus menghadapi permasalahan utama dalam pengelolaan kredit yaitu kredit bermasalah atau *non performing loan* (NPL). Berikut data kredit bermasalah (NPL) pada PT Mega Finance Cabang Palembang dalam tiga tahun terakhir:

Tabel 2 Data Perkembangan Kredit Pembiayaan Sepeda Motor PT. Mega Finance Cabang Palembang Tahun 2011, 2012 dan 2013

1) Data Kredit Macet Untuk Produk Motor Baru

Overdue	TAHUN					
	2011		2012		2013	
	%	Rp	%	Rp	%	Rp
Lancar	93,15%	29.838.973.307	92,33%	35.811.328.929	93,42%	41.050.205.352
1-30 Hari	4,62%	1.479.936.196	4,72%	1.830.710.198	3,99%	1.753.268.244
31-90 Hari	0,26%	83.286.453	0,46%	178.416.672	0,51%	224.101.956
>90 Hari	1,97%	631.055.045	2,49%	965.777.202	2,08%	913.984.448
Total	100,00%	32.033.251.000	100,00%	38.786.233.000	100,00%	43.941.560.000

Sumber : Laporan Keuangan PT. Mega Finance Cabang Palembang, (diolah)

2) Data Kredit Macet Untuk Produk MotorBekas (Used Motorcycle)

Overdue	TAHUN					
	2011		2012		2013	
	%	Rp	%	Rp	%	Rp
Lancar	89,82%	6.156.622.080	90,12%	8.030.340.864	91,53%	11.826.173.923
1-30 Hari	5,31%	363.968.640	5,31%	473.159.232	4,21%	543.954.902
31-90 Hari	2,86%	196.035.840	2,44%	217.421.568	2,34%	302.340.730
>90 Hari	2,01%	137.773.440	2,13%	189.798.336	1,92%	248.074.445
Total	100,00%	6.854.400.000	100,00%	8.910.720.000	100,00%	12.920.544.000

Sumber: Laporan Keuangan PT. Mega Finance Cabang Palembang (diolah)

Berdasarkan data-data kredit bermasalah di atas, dapat disimpulkan bahwa tingkat kredit bermasalah (NPL) pada kredit pembiayaan sepeda motor cukup tinggi, yaitu $\pm 2\%$ setiap tahunnya. Oleh karena itulah, penulis tertarik untuk mengevaluasi faktor-faktor penyebab kredit sepeda motor yang macet pada PT. Mega Finance Cabang Palembang.

1.2 PERMASALAHAN

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut diatas, maka masalah yang akan dibahas adalah **“Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi kredit pembiayaan sepeda motor di PT. Mega Finance Cabang Palembang bermasalah”?**

1.3 TUJUAN PENELITIAN

Tujuan dari penelitian ini adalah faktor-faktor penyebab kredit bermasalah pada PT. Mega Finance Cabang Palembang, serta tindakan-tindakan yang diambil Mega Finance dalam menangani kredit bermasalah.

1.4 MANFAAT PENELITIAN

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak manajemen perusahaan agar melakukan pengawasan yang lebih ketat dalam penyaluran kredit untuk mencegah adanya kredit bermasalah.

II. LANDASAN TEORI

2.1 Kredit

2.1.1 Pengertian Kredit

Istilah kredit berasal dari bahasa Yunani yaitu “*credere*” atau “*credo*”, dan bahasa Latin yaitu “*creditum*” yang berarti kepercayaan atau *truth* atau *faith*

Menurut Suyatno Thomas (2007:13) Kredit ialah penyediaan uang, atau tagihan-tagihan yang dapat disamakan dengan itu berdasarkan persetujuan pinjam-meminjam antara bank dan lain pihak dalam hal, pihak peminjam berkewajiban untuk mengembalikan sejumlah uang yang dipinjam beserta bunganya sesuai dengan kesepakatan.

2.1.2 Unsur-unsur Kredit

Adapun unsur-unsur kredit yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas menurut Kasmir (2003:103), adalah Kepercayaan; Kesepakatan; Jangka Waktu; Resiko; Balas Jasa.

2.1.3 Fungsi Kredit

Fungsi kredit secara umum adalah pemenuhan jasa untuk melayani kebutuhan masyarakat (*to serve the society*) dalam rangka mendorong dan melancarkan perdagangan, produksi, jasa-jasa dan bahkan konsumsi yang kesemuanya itu pada akhirnya ditujukan untuk menaikan taraf hidup rakyat banyak.

Firdaus dan Ariyanti (2009:5) menjabarkan fungsi-fungsi kredit adalah :

- 1) Kredit dapat memajukan arus tukar menukar barang-barang dan jasa-jasa
- 2) Kredit dapat mengaktifkan alat pembayaran yang *idle*, sehingga dapat dikelola lebih efektif.
- 3) Kredit dapat menciptakan alat pembayaran baru

Salah satu jenis kredit yang diberikan oleh Bank Umum (*commercial bank*), yaitu Kredit Rekening Koran (R/K). Dalam kredit R/K, perjanjian kredit ditandatangani dan syarat-syarat kredit telah terpenuhi, maka pada saat itu telah beredar uang giral baru dimasyarakat sejumlah kredit R/K tersebut.

- 4) Kredit sebagai alat pengendalian harga
Adanya perluasan jumlah uang yang beredar pada masyarakat, tujuannya untuk mempermudah pemberian kredit perbankan kepada masyarakat.

Kredit dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat /faedah/ kegunaan potensi-potensi ekonomi yang ada.

2.1.4 Prinsip-prinsip Dalam Pemberian Kredit

Sebelum suatu fasilitas kredit diberikan maka bank harus merasa yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar akan kembali. Menurut Mahmoeddin (2004:124) bahwa prinsip 5C tersebut, terdiri atas: *Character* (watak /kepribadian); *Capacity* (kemampuan); *Capital* (modal/dana); *Collateral* (jaminan); *Conditions of economy* (kondisi perekonomian).

III. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada PT Mega Finance Cabang Palembang, yang beralamat di Jl. Basuki Rachmat No.5 Bukit Lama Ilir Barat I Palembang. Ruang lingkup penelitian dibatasi pada hal-hal mengenai faktor-faktor penyebab kredit macet sepeda motor pada PT Mega Finance Cabang Palembang. Metode Pengumpulan data primer dan data sekunder dengan cara peneletian kepustakaan dan lapangan (observasi dan wawancara), sedangkan teknik analisis data dengan menggunakan metode kualitatif yaitu dengan cara mencatat, menuturkan,

mengklasifikasikan, dan menganalisis data serta informasi yang ada mengenai kenyataan yang terjadi di perusahaan (objek yang diteliti), kemudian data yang ada diolah menggunakan teori-teori yang relevan dengan permasalahan yang ada. Selanjutnya ditarik kesimpulan.

IV. PEMBAHASAN

4.1 Analisa Faktor Penyebab Kredit Bermasalah/ Macet

Kredit pembiayaan sepeda motor yang bermasalah di PT. Mega Finance Cabang Palembang dapat disebabkan oleh beberapa hal berikut ini:

4.1.1 Dari sisi intern PT. Mega Finance Cabang Palembang

1) Kesalahan Acquisition Supervisor (ASV) Dalam Penilaian 5C

a. Analisis Watak (*Character*)

Analisis ini menilaimengenai character atau moral calon debitur dan menilai apakah calon debitur tersebut mempunyai kemauan untuk melunasi kewajibannya serta memahami tentang keadaan keluarganya. Pejabat pemrakarsa (dalam hal ini ASV) seringkali kurang memperhatikan riwayat dari calon debitur/calon konsumen tersebut. Apabila calon konsumen tersebut adalah konsumen lama, maka seharusnya diperhatikan *performance* kredit melalui *database*, sedangkan apabila calon konsumen baru maka perusahaan melakukan analisis melalui pengecekan catatan pembayaran konsumen tersebut seperti rekening listrik, telepon yang harus dibayarkan konsumen tersebut setiap bulannya untuk mengetahui apakah karakter konsumen tersebut merupakan karakter yang suka menunggak atau tidak.

b. Analisis Modal (*Capital*)

Modal yang dimaksud dalam hal ini adalah jumlah uang muka (*Down Payment/DP*) yang dibayarkan pada saat pengajuan pembiayaan. Analisis terhadap *capital* ini bertujuan untuk memberikan keamanan kepada PT Mega Finance bahwa calon konsumen memiliki modal sendiri yang kuat.

Bank Indonesia (BI) telah mengatur besaran *Loan To Value* (LTV) atau *Down Payment* (DP) Kredit Kendaraan Bermotor (KKB). Berdasarkan Ketentuan dalam Surat Edaran BI No.14/10/DPNP tanggal 15 Maret 2012. Perusahaan Pembiayaan wajib menerapkan ketentuan uang muka dalam perjanjian pembiayaan konsumen dalam jangka waktu paling lama 3 (tiga) bulan. Dalam ketentuan tersebut, ditetapkan *Down Payment* (DP) bagi KKB untuk roda dua minimal sebesar 25% dari harga jual motor. Peraturan ini dapat meminimalisir tingginya tingkat kredit bermasalah di PT Mega Finance.

Permasalahan yang ditemukan di lapangan bahwa PT Mega Finance dan dealer bekerjasama untuk memberikan subsidi uang muka kepada konsumen untuk mendongkrak penjualan, akibatnya besaran uang muka yang harus dibayarkan bisa diturunkan. Sehingga konsumen yang tidak layak untuk menerima kredit malah mendapatkan kredit.

c. Analisis Condition

Analisis *condition* ini untuk menilai mengenai kondisi pekerjaan dan profesi usaha calon konsumen. Hasil ini sangat tergantung pada survey yang dilakukan CMO atau surveyor. Kegiatan *survey* dianggap sebagai formalitas saja, bahkan membantu konsumen memanipulasi data untuk meloloskan kredit bagi

konsumen agar mereka bisa mencapai target penjualan setiap bulannya.

Perusahaan sebenarnya memiliki andil besar sampai CMO melakukan manipulasi data calon konsumen untuk mencapai target penjualan, penulis mengatakan demikian karena adanya target penjualan yang cukup tinggi yang harus dicapai setiap bulannya yaitu 25 aplikasi penjualan kredit yang di-*approve* oleh Branch Manager sehingga para CMO berlomba-lomba untuk mencapai target penjualannya. Selain itu, adanya *reward* dan insentif perbulan semakin membuat para CMO termotivasi untuk melakukan manipulasi data guna mencapai target. Disamping itu, apabila CMO tidak dapat mencapai target maka akan dikenakan sanksi sanksi berupa Surat Peringatan I (SP I) apabila selama tiga bulan tidak bisa mencapai target penjualan. PT Mega Finance Cabang Palembang menerapkan kebijakan dengan mensyaratkan bahwa angsuran kredit bulan kesatu sampai dengan bulan keenam merupakan tanggung jawab dari CMO. Apabila angsuran tersebut tidak terpenuhi maka *grade* insentif CMO tersebut akan turun dan menjadi beban pengurang insentif yang akan diterima CMO.

2) Kelemahan Dalam Pembinaan Dan Pengawasan Kredit

Dalam proses pengelolaan kreditnya, penulis menilai bahwa PT. Mega Finance Cabang Palembang ini kurang maksimal dalam melakukan upaya pembinaan dan pengawasan kreditnya. Sebenarnya pada SOP penyaluran kredit yang diterapkan pada PT Mega Finance Cabang Palembang terdapat proses pengawasan kredit setelah kredit tersebut disalurkan, yaitu *post NPP checking*. *Post NPP Checking* ini seharusnya dilakukan minimal 14 hari sebelum jatuh tempo dan maksimal 1 hari sebelum jatuh tempo. Namun

terdapat *Account Collection Officer* (ACO) yang meminta nasabah untuk menandatangani *form Post NPP Checking* ini pada saat survey bahkan sebelum sepeda motor yang dipesan datang. Hal ini tentunya menyalahi prosedur penyaluran kredit yang berlaku di PT Mega Finance karena tujuan dari dilakukannya *Post NPP Checking* ini adalah untuk memvalidasi ulang data konsumen serta mengidentifikasi apabila terjadi penyimpangan dalam penyaluran kredit kepada konsumen tersebut sehingga dapat diambil langkah penanganannya secara dini.

Berdasarkan penilaian penulis, CMO malas dalam melakukan kunjungan kembali ke tempat konsumen, karena sudah dilakukan pada saat *survey*. Proses *Post NPP Checking* hanya prasyarat saja belaka.

4.1.2 Dari Sisi Ekstern PT. Mega Finance/Konsumen

Tingginya kasus kredit bermasalah yang terjadi pada PT. Mega Finance Cabang Palembang selain dipengaruhi juga oleh faktor-faktor ekstern yaitu dari debitur dan dealer yang menjadi partner bisnis Mega, yang mempengaruhi tingginya tingkat kredit macet pada PT Mega Finance Cabang Palembang :

1) Debitur Seringkali Menunggak (*Overdue*) dan Sulit Ditemui

Dalam kasus ini, kredit macet atau bermasalah disebabkan oleh pribadi (karakter) dari konsumen yang kurang memiliki kesadaran akan tanggung jawabnya untuk membayar angsuran setiap bulannya serta sulitnya untuk ditemui oleh petugas *Account Collection Officer* (ACO) Oleh sebab itu perlu pembinaan terhadap kredit dapat dilaksanakan oleh PT Mega Finance dengan dua cara, yaitu:

- a. Pembinaan secara administratif (*offsite*), Petugas *collection* mengingatkan

konsumennya dengan caramengirimkan pesan singkat (sms) atau *desk call* kepada konsumen yang belum melakukan pembayaran.

- b. Pembinaan lapangan (*onsite*) yaitu dilakukan dengan melakukan kunjungan ke tempat tinggal konsumen secara langsung, baik konsumen yang rutin melakukan angsuran maupun yang menunggak pembayaran.

2) Unit Sepeda Motor Yang Dikredit Dipindahtangankan

Dalam surat pernyataan paham kredit yang ditandatangani calon konsumen PT Mega Finance pada saat permohonan pengajuan kredit, telah dijelaskan mengenai larangan-larangan yang tidak boleh dilakukan selama proses kredit berlangsung, salah satu diantaranya adalah larangan untuk memindahtangankan (menggadai maupun menjual) unit yang dikredit kepada pihak lain selain pemohon kredit. Untuk meminimalisir hal tersebut, penulis menyarankan agar petugas kredit harus melakukan kunjungan kembali ke tempat tinggal maupun tempat usaha calon konsumen untuk melakukan *Post NPP Checking*.

3) Kemampuan Ekonomi (*Capacity*) Konsumen Menurun Sehingga Konsumen Tidak Mampu Untuk Membayar Angsuran

Penurunan kemampuan ekonomi konsumen ini disebabkan banyak faktor diantaranya karena pemutusan hubungan kerja (PHK), kebangkrutan atau hal lain yang tidak dapat dihindari. PT Mega Finance telah memiliki prosedur untuk menangani hal ini, yaitu dengan melakukan kunjungan ke tempat tinggal maupun usaha konsumen. Selanjutnya, konsumen bermasalah tersebut diminta membuat surat

perjanjian yang menyatakan bahwa akan melakukan pembayaran atau melakukan restrukturisasi kredit (perpanjangan tenor kredit). Jika tidak ada itikad lain maka pihak perusahaan dapat melakukan tarik barang atau reposses.

4) Banyak Dealer Yang Memaksa CMO (Surveyor) Untuk “No Reject”

Tingginya tingkat ketergantungan perusahaan dengan dealer mengakibatkan kebanyakan dealer meminta kepada CMO yang bertugas di dealer tersebut untuk tidak boleh menolak atau “*no reject*”. Hal ini tentu menyalahi prosedur penyaluran kredit yang dimiliki oleh perusahaan karena kredit-kredit yang tidak layak tidak boleh dicairkan. Kebanyakan dealer tidak mau tahu saat diberi pengertian bahwa kredit tidak bisa dicairkan karena mereka khawatir konsumen tersebut tidak jadi untuk melakukan pembelian di dealer mereka. Bahkan apabila sampai ada CMO yang menolak pengajuan kredit tersebut, maka seringkali CMO atau surveyor tersebut dianggap tidak dapat menjalin kerjasama yang baik dengan dealer dan akan disisihkan di dealer alias tidak dapat aplikasi pengajuan kredit lagi, atau jadi *second surveyor* yang artinya akan mendapatkan aplikasi “sisa” yang sudah ditolak lembaga pembiayaan lain.

V. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berikut beberapa faktor yang menyebabkan kredit bermasalah di PT Mega Finance Cabang Palembang, dapat disimpulkan bahwa :

1. Kesalahan yang terjadi dalam penilaian awal 5C oleh Acquisition Supervisor (ASV) seperti kurangnya kecakapan dalam menilai karakter calon konsumen, kurang memperhatikan riwayat kredit nasabah

sebelumnya, kurang teliti dalam menganalisis kemampuan nasabah dalam mengangsur kreditnya, Penyimpangan yang dilakukan petugas kredit dalam melakukan prosedur *Post NPP Checking*, Penyimpangan dalam besaran DP 25% yang harus dibayarkan serta ketergantungan pada perusahaan dealer yang berdampak pada meningkatnya penjualan tidak diikuti oleh kemampuan membayar angsuran, sehingga menimbulkan kredit macet atau bermaslah.

2. Kebijakan yang dilakukan oleh PT Mega Finance Cabang Palembang untuk meminimalisir kredit bermasalah tersebut adalah mengunjungi kembali konsumen untuk mengetahui keadaan usaha konsumen dan penerapan prosedur *Post NPP Checking*, disamping itu evaluasi juga dilakukan bagi petugas kredit.

5.2 Saran

Agar pengelolaan kredit lebih baik dimasa mendatang, maka penulis menyarankan sebagai berikut:

1. Pihak PT. Mega Finance Cabang Palembang sebaiknya lebih memperketat dokumen persyaratan kredit, tujuannya untuk melakukan penilaian atas kelayakan kredit yang diberikan dan penyelesaian kredit apabila sampai terjadi kredit bermasalah.
2. Pihak PT. Mega Finance Cabang Palembang sebaiknya melakukan pelatihan yang memadai mengenai proses bisnis perusahaan, pelayanan yang berkualitas, teknik negosiasi dengan konsumen dan sebagainya. Sehingga karyawan dapat lebih paham dan cekatan dalam melakukan penilaian pemberian kredit. Juga melakukan pengawasan pada petugasn pengelolaan kredit. Hal ini dilakukan untuk memastikan

bahwa petugas kredit tersebut mengelola kredit sesuai dengan prosedur yang dimiliki PT. Mega Finance Cabang Palembang, sehingga tujuan dari setiap tahapan kreditpun bisa tercapai.

3. Berikan sanksi yang sesuai jika ada staf atau karyawan yang lalai maupun tidak mentaati prosedur terutama jika terbukti melakukan *fraud*, misalnya dengan tidak memberikan insentif sama sekali selama beberapa bulan, tidak memberikan kesempatan untuk mendapatkan promosi jabatan, pemberian surat peringatan atau bahkan dengan pemecatan. Sehingga membuat para karyawan jera untuk mengulanginya kembali.

DAFTAR PUSTAKA

- Bank Indonesia.2001. *Pedoman Akuntansi Perbankan Indonesia (PAPI)*. Direktorat Penelitian dan Pengaturan Perbankan Indonesia, Jakarta.
- Comittee of Sponsoring Organizations of the Treadway Comision: Internal Control-Integrated Framework* (1992)
- Firdaus, Ariyanti, 2009. *Manajemen Perkreditan Bank Umum: Teori, Masalah, Kebijakan dan Aplikasi Lengkap dengan Analisis Kredit*. Bandung : Alfabeta.
- Ikatan Akuntan Indonesia, 2001.*Standar Profesional Akuntan Publik*, Jakarta: Salemba Empat.
- Kasmir, 2003. *Manajemen Perbankan : Edisi Revisi*, Rajawali Pers, Jakarta.
- Niswonger, Warren, Reeve, Fees, 2000. *Prinsip-Prinsip Akuntansi*, Edisi 19, Penerjemah: Alfonsus Sirait dan Helda Gunawan, Jilid I. Jakarta: Erlangga.
- Mahmoedin, As, 2004. *Melacak Kredit Bermasalah*, Jakarta.
- Suyatno, Thomas, 2007. *Dasar-Dasar Perkreditan*, Edisi Keempat, Cetakan Kesebelas, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Surat Keputusan Menteri Keuangan Nomor 1251/KMK. 013/ 1988
- Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 2009 Tentang Lembaga Pembiayaan (Pasal 1 Angka 7)
- Undang-Undang Perbankan Nomor 10 tahun 1998 pasal 21 ayat 11 Tentang Perbankan
- Aryani, Farida, 2009. *Analisis prosedur pemberian kredit usaha kecil dan menengah pada PT. Bank Negara Indonesi (Persero) Tbk Kantor Wilayah 03 Palembang*, Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya, Palembang.