

ANALISIS KELAYAKAN NASABAH PEMBIAYAAN KREDIT PADA PT. HOME CREDIT INDONESIA

Tri Wahyuni¹, Rachmad Ilham^{2*}

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Gresik, Indonesia

Article Info

Article history:

Received 2025

Accepted 2025

Published 2025

Abstract

Purpose— The purpose of this research is to determine the procedures for providing credit financing and analysis of the feasibility of customers providing credit financing at PT. Home Credit Indonesia Store Gressmall..

Method— This qualitative research was conducted using observation, interviews, and documentation. The findings show that the credit financing procedure at PT. Home Credit Indonesia Store Gressmall involves several stages assisted by a Sales Agent, including data entry, credit limit checking, loan and installment selection, contract signing, and product handover. Customer eligibility is assessed based on their character and business as sources of income.

Finding— This study found that the credit financing procedure at PT. Home Credit Indonesia Store Gressmall involves data entry assistance by a sales agent, credit limit checking via the application, digital contract signing, and product handover. Customer eligibility is assessed based on character and income sources, applying the 4C principles: Character, Capacity, Condition, and Collateral. Field visits to the customer's business location are also conducted for verification purposes.

Implication— The findings indicate that PT. Home Credit Indonesia Store Gressmall has implemented a practical credit procedure and applied prudent principles by focusing on the character and capacity of customers. This approach supports financial inclusion but still requires strict credit risk monitoring to maintain the quality of financing.

Keywords— Credit Financing, Customer Eligibility, Banking Services

^{2*} Corresponding Author: rachmadilham@unigres.ac.id

PENDAHULUAN

Indonesia termasuk salah satu Negara di Asia Tenggara yang tingkat pertumbuhan ekonominya berkembang cukup pesat. Tingkat pertumbuhan ekonomi Indonesia yang cukup pesat tersebut mengakibatkan kebutuhan masyarakat juga berkembang dengan pesat, tidak hanya dibidang kebutuhan pokok seperti pangan, sandang dan perumahan tetapi juga berkembang kepada tingkat kebutuhan sekunder bahkan tertier.

Salah satu kebutuhan sekunder masyarakat di Indonesia adalah kebutuhan akan barang-barang elektronik, perabot rumah tangga, sepeda motor maupun mobil untuk dipergunakan baik di dalam rumah tangga maupun untuk menunjang perkembangan usaha yang dimiliki oleh masyarakat tersebut. Kompleksnya kebutuhan masyarakat dewasa ini maka tidak semua kebutuhan tersebut dapat dipenuhi atau dibeli secara tunai karena keterbatasan penghasilan atau pendapatan dari masyarakat itu sendiri. Oleh karena itu untuk memenuhi kebutuhan sekunder maupun tertier dari masyarakat lahir lah lembaga perbankan maupun lembaga keuangan non bank yang memberikan fasilitas kredit maupun pembiayaan kepada masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya yang kompleks tersebut.

Saat ini, ada banyak perusahaan pembiayaan yang menawarkan pelayanan kepada nasabah yang membutuhkan dan untuk membeli barang furnitur, elektronik, dan sebagainya dengan pembayaran secara angsuran atau kredit. *Home Credit Indonesia*, sering dikenal sebagai HCI, adalah salah satu perusahaan kredit nasabah Indonesia. *Home Credit Indonesia*, yang telah beroperasi sejak tahun 2013, membangun kerangka kerja dan sistem tata kelola perusahaan yang baik (*Good Corporate Governance* atau "GCG") dengan mempertimbangkan prinsip-prinsip GCG sesuai dengan pedoman yang diberikan oleh Peraturan OJK (Otoritas Jasa Keuangan) Nomor 30/POJK.05/2014 tentang GCG bagi Perusahaan Pembiayaan.

Masalah paling umum di antara semua contoh pembiayaan bermasalah di HCI adalah bahwa beberapa pelanggan menunda pembayaran mereka, seringkali sampai pada titik di mana mereka memperoleh tunggakan yang berkisar dari kurang lancar hingga diblokir. Selain itu, ada masalah dengan penjualan jaminan dan pelarian, yang keduanya biasanya disebabkan oleh perilaku buruk pelanggan sendiri. Pemberian fasilitas pembiayaan oleh Agen Penjualan *Home Credit Store Gressmall Gresik* kepada nasabahnya akan dimulai dengan pengisian data pribadi lewat aplikasi yang di isi oleh nasabahnya sendiri.

Berdasarkan permasalahan di atas, peneliti tertarik untuk mendeskripsikan lebih mendalam bagaimana prosedur kelayakan dalam pembiayaan kredit, bagaimana bentuk analisa kelayakan konsumen pembiayaan kredit di *Home Credit Indonesia* supaya dapat menekan terjadinya pembiayaan bermasalah. Sehingga peneliti melakukan penelitian lebih lanjut Analisis Kelayakan Nasabah Pembiayaan Kredit Pada PT.*Home Credit Indonesia* (Studi Pada Store Gressmall di Gresik).

TINJAUAN PUSTAKA

Pembiayaan

Kegiatan pembiayaan untuk masyarakat Indonesia mayoritas sudah menjadi rutinitas yang sering dilakukan setiapwaktu. Pembiayaan juga dikenal istilah kredit yang dimana istilah tersebut juga terdapat dalam perbankan konvensional. Istilah pembiayaan berasal dari kata biaya, yang dalam kamus besar bahasa Indonesia menunjukkan uang yang dihabiskan untuk menggunakan (mendirikan, melakukan, dll) apa pun.

Kelayakan Nasabah

Kelayakan nasabah mendefinisikan bahwa adanya suatu aspek yang patut nasabah punya untuk mendapatkan pembiayaan. Dengan kata lain, kelayakan nasabah adalah suatu nilai-nilai yang harus dimiliki oleh nasabah agar mendapatkan pembiayaan yang diajukan oleh suatu nasabah.

Kredit

Dalam bukunya Kasmir SE., MM, menurut asal mulanya kata kredit berasal dari kata *credere* yang artinya adalah kepercayaan, maksudnya adalah apabila seseorang memperoleh kredit maka berarti mereka memperoleh kepercayaan. Sedangkan bagi si pemberi kredit artinya memberikan kepercayaan kepada seseorang bahwa uang yang dipinjamkan pasti kembali.

METODE PENELITIAN

Lokasi Dan Jenis Penelitian

Lokasi penelitian ini bertempat di PT. *Home Credit* Indonesia, di Store Gressmall Gresik Jl. Sumatra No 1-5, Kecamatan, Kebomas, Kabupaten Gresik, Provinsi Jawa Timur. Adapun alasan peneliti memilih lokasi atau tempat tersebut karena *Home Credit* Indonesia merupakan salah satu layanan pembiayaan (*leasing*) di Gresik yang mempunyai fokus lebih pada produk pembiayaan handphone/gadget, barang elektronik, *furniture*, dan sebagainya.

Jenis Dan Sumber Data

Dalam penelitian kuantitatif, data dapat dikumpulkan dari sumber primer ataupun sekunder. Data primer mengacu pada data yang telah dikumpulkan secara langsung sedangkan data sekunder adalah data yang tersedia sebelumnya yang dikumpulkan dari sumber-sumber tidak langsung atau tangan kedua misalnya dari sumber-sumber tertulis milik pemerintah atau perpustakaan.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang akan digunakan meliputi:

1. Wawancara

Wawancara merupakan tanya jawab lisan antara keduanya. Percakapan secara langsung atau untuk tujuan tertentu (informasi) percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.

2. Dokumentasi

Dokumentasi di sini adalah teknik perolehan data dengan menggunakan dokumen atau mengambil data yang diperoleh dari dokumen. Sebuah dokumen dapat berupa tulisan, gambar, atau teks

Metode Analisis Data

Pengolahan dan analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan beberapa tahapan, sebagai berikut :

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Data dalam penelitian kualitatif umumnya berupa narasi deskriptif kualitatif, walaupun ada data dokumen yang bersifat kuantitatif juga bersifat deskriptif. Tidak ada analisis data secara statistik dalam penelitian kualitatif. Analisisnya bersifat naratif kualitatif, mencari kesamaan-kesamaan dan perbedaan-perbedaan informasi. Sebagai proses seleksi, pemfokusan, transformasi data kasar yang ada di lapangan langsung.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Setelah data tereduksi selanjutnya peneliti melakukan penyajian data dalam bentuk uraian singkat untuk memudahkan memahami apa yang terjadi dan merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami sebelumnya.

3. Penarikan Simpulan dan Verifikasi

Penarikan simpulan dan verifikasi. Simpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Lokasi Penelitian

PT. Home Credit Indonesia Store Gressmall di Gresik berlokasi di dalam GressMall yang beralamat di Jl. Sumatra No.1-5, RT.07/RW.08, Gn. Malang, Randuagung, Kecamatan Kebomas, Kabupaten Gresik, Jawa Timur 61121. PT. Home Credit Indonesia Toko Gressmall menawarkan pembiayaan di toko (pembiayaan non-tunai langsung di tempat) kepada pelanggan yang ingin membeli barang-barang seperti furnitur, alat rumah tangga, alat elektronik, dan telepon.

Hasil Penelitian

Pada bagian bab ini peneliti memaparkan hasil penelitian yang didapat dari kajian topik permasalahan yang ada di lapangan. Kemudian dari data tersebut dilakukannya analisis dalam mengkaji pokok pembahasan yang diteliti dari beberapa identifikasi masalah berdasarkan pada permasalahan yang dirumuskan peneliti sebelumnya.

Adapun beberapa informan dalam penelitian ini yaitu Kepala Pimpinan Cabang HCI Gresik dan *Sales Agent* Store Gressmall Gresik. Adapun rumusan masalah yang dikaji berupa bagaimana prosedur pembiayaan kredit serta bagaimana analisis kelayakan pemberian pembiayaan kredit pada PT. Home Credit Indonesia Store Gressmall di Gresik.

A. Prosedur Pemberian Pembiayaan Kredit Pada PT. Home Credit Indonesia Store Gressmall di Gresik

Adapun prosedur pemberian pembiayaan kredit pada PT. Home Credit Indonesia Store Gressmall Gresik adalah sebagai berikut:

1. Nasabah datang ke toko yang memiliki kerjasama dengan PT. Home Credit Indonesia. Langkah pertama dalam prosedur pemberian pembiayaan kredit adalah dengan nasabah mengunjungi toko yang memiliki kerjasama dengan

- pihak PT. Home Credit Indoseia contohnya seperti Store Gressmall yang berada di Gresik. Sebagaimana yang dipaparkan oleh bapak Aringga Okta Pradana selaku kepala Pimpinan Cabang HCI Gresik adalah sebagai berikut *“Kalau ingin melakukan transaksi berupa kredit prosedur awalnya itu nasabah datang kesini persiapkan handphone milik sendiri dan kartu tanda penduduk (KTP) nanti akan dibantu oleh agen seles baik mulai dari pengecekan hingga sampai mengisi data nanti diarahkan”*.
2. Pengecekan Limit Pemberian Pembiayaan Kredit Nasabah
Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan Rona selaku Seles Agen Store Gressmall menyebutkan bahwa proses pengecekan limit dapat dilakukan dengan menggunakan aplikasi layanan PT. Home Credit Indonesia di telepon genggam yang digunakan kebanyakan orang. Dari hasil tersebut peneliti mendapatkan informasi jika apabila seseorang ingin menjadi Nasabah PT. Home Credit Indonesia maka ketika hendak melakukan transaksi Nasabah tersebut harus mempersiapkan KTP dan Handphone kepemilikannya.
 3. *Sales Agen* akan membantu mengisi aplikasi pembiayaan
Dari hasil observasi peneliti meninjau bahwa setelah melalui beberapa proses serta nasabah menyetujui semua ketentuan dari pemberian pembiayaan maka nasabah akan diarahkan pada penandatanganan kontrak oleh seles agen sebagai bentuk perjanjian antara pihak nasabah dan HCI Cabang Gressmall hal ini ditunjukkan dengan peneliti mengidentifikasi seles agen dan nasabah sedang menandatangani kontrak melalui handphone dari fitur aplikasi pemberian pengkreditan PT. Home Credit Indonesia di Store Gressmall.
 4. Serah terima barang kepada nasabah
Setelah semua proses diselesaikan maka nasabah dipersilakan menerima barang dari layanan pemberian pengkreditan. Peneliti juga melakukan wawancara kepada pihak yang berwenang mengambil keputusan terkait penyerahan dana kepada nasabah yakni Bapak Aringga. Dari hasil penelitian tersebut, peneliti mendapat informasi bahwa Nasabah berhak memperoleh barang yang diinginkannya apabila data dan identitasnya memenuhi kelayakan serta selesai melakukan prosedur yang diarahkan oleh Sales Agen PT. Home Credit di Store Gressmall.

B. Analisis Kelayakan Pemberian Pembiayaan Kredit Pada PT. Home Credit Indonesia Store Gressmall di Gresik

Sebagai upaya meminimalkan masalah maupun kendala yang terjadi pada saat proses pengkreditan Nasabah maka ditetapkan kelayakan dari PT. Home Credit Indonesia di cabang Store Gressmall bagai bentuk tindakan antisipasi. Dalam menentukan Nasabah yang dikategorikan pada standar kelayakan dipaparkan oleh Bapak Aringga Okta Pradana selaku kepala pimpinan cabang HCI Gresik

Dari hasil penelitian yang diperoleh tersebut peneliti mendapat informasi bahwa dasar yang menjadi kelayakan dari Nasabah PT. Home Credit Indonesia ditinjau dari dua kriteria yakni dari karakter dan usaha sebagai Gambaran dari pendapatan Nasabah.

Dilanjutkan dengan penjelasan pihak terkait kelayakan Nasabah yang disetujui oleh pihak PT. Home Credit Indonesia. Dari hasil penelitian, maka diperoleh informasi bahwa untuk menentukan kelayakan Nasabah PT. Home Credit Indonesia di Store Gressmall terpantau dari fitur aplikasi layanan yang

meninjau dari identitas serta data-data dari Nasabah.

Dari hasil penelitian, peneliti menyimpulkan bahwa salah satu uji kelayakan Nasabah di PT Home Credit Indonesia dapat ditinjau dari segi pendapatan dan usaha Nasabah.

Dalam menentukan jumlah pinjaman kepada Nasabah berdasarkan pada modal yang diperlukan Nasabah, Tahapan akhir dari analisa kelayakan yang kita tetapkan nanti sebaagai tolak ukur disetujui atau tidaknya peminjaman dalam bentuk kredit di HCI cabang Store Gressmall ini yaitu kita datang langsung kelokasi usaha

Nasabah di situ kita memeriksa kondisi di lapangan baik dari segi barang, perkembangan dan lain sebagainya sebagai pertimbangan apakah Nasabah tersebut masuk kedalam kategori kelayakan pemberian pengkreditan dari PT. Home Credit Indonesia di Store Gressmall kalau memang disepakati maka pihak kita akan menyimpan KTP Nasabah sebagai bahan jaminan.

Dari pernyataan yang dipaparkan dalam wawancara tersebut didapat informasi bahwa suku bunga yang ditetapkan oleh pihak PT. Home Credit Indonesia di Store Gressmall menjadi kendala Nasabah karena merasa kebaratan dengan ketetapan jumlah tersebut.

Sehingga dari data beberapa hasil wawancara yang dikumpulkan maka peneliti menyimpulkan bahwa dalam menganalisa uji kelayakan Nasabah itu dasarnya dari karakter dan usaha yang menjadi pendapatan Nasabah, sedangkan untuk prinsipnya ditinjau dari *Character, Capacity, Conditional, dan Collateral* Nasabah. Karakter menyangkut pada kepribadian Nasabah apakah Jujur atau tidak kemudia dari kapasitas kemampuan Nasabah yang bisa ditinjau dari segi pendapatan dan usaha mereka, kondisi Nasabah apakah mampu melakukan transaksi pengkreditan di kemudian hari dan yang terakhir dapat dipertimbangkan dari segi jaminan yang diajukan Nasabah.

KESIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa prosedur pemberian pembiayaan kredit pada PT. Home Credit Indonesia Store Gressmall di Gresik dimulai dari kedatangan nasabah yang membawa identitas diri (KTP) dan handphone untuk melakukan transaksi. Selanjutnya, Sales Agent membantu pengisian data dan identitas diri nasabah hingga muncul limit kredit yang ditentukan oleh pihak perusahaan. Setelah nasabah menyepakati jumlah pinjaman dan skema cicilan, dilakukan penandatanganan kontrak sebagai bentuk persetujuan atas transaksi pembiayaan. Barang yang diinginkan kemudian diserahkan kepada nasabah sebagai bagian dari proses serah terima. Adapun analisis kelayakan pembiayaan dilakukan dengan mempertimbangkan kepribadian serta sumber pendapatan nasabah, menggunakan prinsip 4C, yaitu Character, Capacity, Condition, dan Collateral. Penilaian karakter melihat kejujuran nasabah, kapasitas dilihat dari pendapatan dan usaha, kondisi berkaitan dengan kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajiban kredit di masa depan, serta jaminan sebagai pertimbangan tambahan.

BIBLIOGRAFI

- Ahmad Fauzan Soleh, Waizul Qarni, Analisis Kelayakan Pemberian Pembiayaan Multiguna Dalam Meminimalisir Resiko Pembiayaan Pada Bank Sumut Syariah Cabang Medan Katamso, Jurnal Manajemen dan Ekonomi Bisnis Vol.3, No.4 November 2023
- Amiruddin K, Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian Pembiayaan Kredit

- Kepemilikan Rumah Pada Kantor Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Investama Mega Bakti Makassar, *Jurnal Ekonomi, Keuangan, Dan Perbankan Syariah Volume 2, Nomor 2, Oktober 2018*.
- Anggita Renata Sari, Analisis Kelayakan Pemberian Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (Kur) Pada *Outlet* Bank Syariah Indonesia (BSI) Kepahiang. Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Syariah & Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri IAIN Curup 2022.
- Bayu Ilham Cahyono, Darminto, dan Nila Firdaus Nuzula, "Analisis Sistem Dan Prosedur Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Syariah (Kprs) Murabahah Untuk Mendukung Pengendalian Intern (Studi Pada Pt. Btn Syariah Cabang Jombang)," *Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya* 25, no. 1 (2015): Hlm. 4.
- Damayanti, L. (2020). Penerapan Prinsip 5C Dalam Pemberian Pembiayaan Mikro Untuk Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah (Studi Pada Bri Syariah KCP Metro)[Undergraduate, IAINMetro].
<https://Repository.Metrouniv.Ac.Id/Id/Eprint/3827/>
- Desda, M. M. Dan Yurasti. 2019. Analisis Penerapan Manajemen Risiko Kredit Dalam Meminimalisir Kredit Bermasalah Pada PT. BPR Swadaya Anak Nagari Bandarejo Simpang Empat Periode 2013-2018. *Journal Article Mbia*,18(1): 94- 105.
- Dyah Ayu Sekar Sukmaningrum, Analisa Kelayakan Nasabah Menggunakan Metode Prinsip 5C Dalam Pembiayaan KPR, *JEMeS Vol 6 (2) (2023)*: hlm: 32-42.
- Eprianti, N. (2019). Penerapan Prinsip 5C Terhadap Tingkat Non Performing Financing (Npf) . *Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*.
- Fransisca, E. Y. (2020). Pelaksanaan Prinsip 5C Pada Analisis Kelayakan Pembiayaan Kur Di Bri Syariah Kantor Cabang Pembantu Blitar [Diploma, Iain Ponorogo]. Dalam *Economy* (Hlm.1–72).
<http://Etheses.Iainponorogo.Ac.Id/10468/>
- Hamonangan, H. (2020). Analisis Penerapan Prinsip 5c Dalam Penyaluran Pembiayaan Pada Bank Muamalat Kcu Padangsidempuan. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (Mea)*, 4(2), 454-466.
- Ilyas, Rahmat. "Analisis Kelayakan Pembiayaan Bank Syariah." *Asy Syar'iyah: Jurnal Ilmu Syari'ah Dan Perbankan Islam* 4.2 (2019): 124-146.
- Islami, Binti Fadhilatul. *Analisis Kelayakan Pembiayaan Murabahah Pada Usaha Mikro Di PT. Bprs Ummu Bangil*. Diss. IAIN Ponorogo, 2020.
- Kasmir. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Revisi Edition, Depok: Rajawali Pers, 2018
- Mira. (2020). Penerapan Prinsip 5C+1S Pada Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Mandiri Cabang Palangka Raya.
- Nurasiah, & Tanjung, M. St. B. (2019). Penyelesaian Kredit Bermasalah Pada Pt. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Mitra Danagung Padang [Preprint]. Open Science Framework. <https://Doi.Org/10.31219/Osf.Io/3wa5q>
- Nurjannah, A. (2018). Pelaksanaan Pembiayaan Konstruksi Btn Ib Dengan Akad Musyarakah Pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) TBK Kantor Cabang Syari'ah Pekanbaru.
- P, S. R. R., & Samhudi, A. (2019). Penerapan Prinsip 5C Terhadap Pengambilan Keputusan Kredit Pada PT. BRI Unit Handil Bakti Barito Kual. Al- Kalam : *Jurnal Komunikasi, Bisnis Dan Manajemen*, 6(2), Article 2.
<https://Doi.Org/10.31602/Al-Kalam.V6i2.2316>
- Shindy Marcela Nasir dan Siswadi Sululing, "Penerapan Akuntansi Murabahah

Terhadap Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Luwuk,” *Jurnal Akuntansi* 19, no. 1 (2017): Hlm. 112, doi:10.24912/ja.v19i1.117.

Susilo, Edi. *Analisis Pembiayaan Dan Risiko Perbankan Syariah*, Yogyakarta:Pustaka Pelajar, 2019

Umrati, Hengki Wijaya. *Analisis Data Kualitatif Teori Konsep Dalam Penelitian Pendidikan*, Makassar Sekolah Tinggi Theologia Jaffary,2020

Wahidayani, Siti Ahdina Saadatirrohmi, *Analisis Kelayakan Nasabah Pembiayaan Qardhul Hasan Di Koperasi Syariah Baituttamkin Lombok Barat*, *Jurnal perbankan Syariah*, 1(2), Pp. 1- 11