

**PENERAPAN KARAKTERISTIK MANAJEMEN RISIKO DALAM MEMINIMALISIR
RISIKO KREDIT MACET PADA TOKO BAJU KREDIT RUMAHAN
DI DESA ALASPANDAN**

Putri Nur Afrida¹, Farisa Irwayu²

Universitas Nurul Jadid Probolinggo, Indonesia

e-mail: ¹Putriisaja111@gmail.com, ²Farisairwayu09@gmail.com

Abstrak

Terdapat beberapa tujuan pada artikel ini, pertama bertujuan untuk mengetahui apa saja faktor yang mengakibatkan terjadinya kredit macet pada Toko Baju Kredit Rumahan. Kedua bertujuan untuk memberikan gambaran perihal penerapan manajemen risiko dalam meminimalisir risiko kredit baju macet pada Toko Baju Kredit Rumahan Alaspandan Pakuniran. Artikel ini memakai penelitian pendekatan kualitatif, sebab penelitian berdasarkan dengan penemuan suatu fenomena sosial atau masalah manusia yang sedang terjadi saat ini. Penelitian dilakukan di tempat tinggal serta lokasi pemilik usaha Toko Baju Kredit Rumahan yang bertempat di Desa Alaspandan Pakuniran Kabupaten Probolinggo Provinsi Jawa Timur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa apabila karakter dan usaha pembeli baju kredit baik maka akan mengurangi terjadinya risiko kredit macet. Oleh sebab itu, dalam memutuskan pemberian kredit baju oleh pemilik usaha Toko Baju Kredit Rumahan sebaiknya dilakukan analisis lebih teliti lagi.

Kata kunci : Risiko kredit macet, Manajemen risiko kredit

Abstract

There are several purposes in this article, the first aims to find out what are the factors that lead to bad credit at the Home Credit Clothing Store. The second aims to provide an overview of the application of risk management in minimizing the risk of bad clothes credit at Alaspandan Pakuniran Home Credit Clothing Stores. This article uses a qualitative approach research, because the research is based on the discovery of a social phenomenon or human problem that is currently happening. The study was conducted at the residence and location of the home credit clothing store business owner located in Alaspandan Pakuniran Village, Probolinggo Regency, East Java Province. The results show that if the character and business of the buyer of credit clothing is good, it will reduce the risk of bad credit. Therefore, in deciding the provision of clothing credit by the owner of the Home Credit Clothing Store, a more thorough analysis should be carried out.

Keywords: *bad credit risk, credit risk management*

Accepted: May 10 2021	Reviewed: May 23 2021	Published: May 30 2021
--------------------------	--------------------------	---------------------------

A. Pendahuluan

Dalam aktivitas ekonomi, banyak usaha yang dilakukan oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, salah satunya adalah berdagang. Perdagangan yang sedang ramai saat ini adalah bidang fashion. Usaha yang berdiri di bidang fashion merupakan salah satu bisnis usaha yang menghasilkan keuntungan besar dan menjanjikan, karena sampai kapanpun fashion akan tetap menjadi kebutuhan banyak orang. Fashion atau pakaian merupakan kebutuhan pokok yang tidak bisa dilepaskan dalam kehidupan sehari-hari, karena pakaian memiliki beberapa fungsi atau manfaat bagi manusia. Manusia akan terus mengalami perkembangan badan, dan seiring dengan masa pertumbuhan badan manusia juga akan mengalami perubahan bentuk tubuh. Setiap kali manusia mengalami perkembangan badan, manusia akan membutuhkan pakaian untuk dipakai yang berbeda-beda ukurannya.

Namun usaha tersebut bukan sesuatu hal yang mudah dilaksanakan. Usaha ini sangat membutuhkan ketekunan, kecermatan, ketelitian, serta kerja keras. Usaha ini tidak hanya melakukan keterampilan memproduksi saja melainkan perlu diperhatikan juga dengan semua bidang yang berkaitan. Dalam kehidupan bermasyarakat setiap orang memiliki kepentingan terhadap orang lain. Sehingga menimbulkan hubungan antara hak dan kewajiban. Setiap orang mempunyai hak yang wajib diperhatikan oleh orang lain dalam waktu yang sama juga menuntut kewajiban yang wajib ditunaikan.

Saat ini telah banyak penjualan barang dengan cara membuat kredit atau angsuran. Cara kredit terbukti banyak dipilih oleh masyarakat zaman sekarang dalam memenuhi kebutuhannya. Kredit adalah sesuatu yang dibayar secara berangsur-angsur, baik itu jual beli maupun pinjam meminjam. Karna selain bisa membeli dengan dicicil, bagi pihak pembeli barang kredit bisa cepat mempunyai barang yang dibutuhkan bahkan sebelum memiliki banyak cukup uang. Pola kredit terbagi menjadi beberapa bagian yaitu seminggu sekali, dua minggu sekali atau sebulan sekali semua hal tersebut tergantung kesepakatan pihak pembeli dengan tukang kredit. Karena dalam melakukan transaksi ini tidak semua pembeli membayar dalam satu waktu yang sama. Hal ini terjadi karena banyaknya kalangan pembeli yang beraneka ragam mata pencahariannya. Dimulai dari Pegawai Negeri Sipil atau pekerja pembantu rumah tangga yang mendapatkan gaji setiap satu bulan sekali berbeda halnya dengan pekerja buruh bangunan yang

mendapatkan gajinya seminggu sekali atau penarik becak yang berpenghasilan setiap hari.

Dalam aktivitas penjualan tidak hanya sekedar menjual, tapi bagaimana penjualan tersebut bisa tercatat dengan baik. Pelaku penjual dagangan secara angsuran atau kredit selalu mencatat setiap transaksi yang dia lakukan dengan para pembelinya. Penjual mencatat siapa pembeli namanya, barang, tanggal dan dengan harga berapa pembayarannya. Penjual selalu membawa buku catatan penulisan barang penjualan saat melakukan transaksi penagihan kerumah pembeli barang jika sang pembeli tidak membayar cicilannya kerumah tukang kredit dan penjual selalu menulis setiap pembayaran yang dilakukan. Hal tersebut terus dilakukan hingga pembayarannya telah lunas sesuai harga yang disepakati.

Kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh pengusaha mikro, kecil dan menengah tentu saja tidak terlepas dari risiko yang akan menghampiri. Begitu juga usaha berdagang dengan cara kredit. Salah satu kendala yang dihadapi oleh tukang kredit tak lain adalah pembeli yang sulit membayar cicilan barang yang telah dibelinya. Dalam pemberian kredit tidak terlepas dari persoalan kredit macet, yang akan berakibat pada kerugian (Sa'adah & Febrianto, 2021) tentunya ada dampak buruk bagi pemilik usaha dari adanya persoalan kredit macet. Adanya risiko kredit macet ditandai ketika pembayaran kredit yang tidak tepat waktu. Oleh sebab itu, pemilik usaha baju kredit harus menerapkan manajemen risiko kredit. Kebijakan manajemen risiko dalam meminimalisir risiko kredit macet yang terjadi pada Toko Baju Kredit Rumahan melakukan penerapan kriteria pemberian kredit yang sehat. (Savitri, 2014) Dengan menggunakan cara harus memiliki informasi yang relatif dalam menilai profil calon pembeli baju kredit. Informasi calon pembeli baju kredit yang harus dimiliki oleh pengusaha baju kredit merupakan informasi tentang pekerjaan atau bidang usaha, jumlah penghasilan, begitu juga memantau apa saja kegiatan transaksi, dan termasuk pelaporan transaksi yang mencurigakan yang terdapat dalam kehiudpan calon pembeli baju kredit.

Dengan manajemen risiko tersebut perusahaan dapat terhindar dari kehancuran dan dapat mengurangi pengeluaran dengan jalan mencegah atau mengurangi kerugian. Pelaksanaan manajemen risiko akan memberikan manfaat yang sangat baik kepada pihak pemilik usaha.

B. Metode Penelitian

Dalam melakukan penelitian mengenai penerapan karakteristik manajemen risiko dalam meminimalisir risiko kredit macet pada Toko Baju Kredit Rumahan peneliti memutuskan menggunakan Penelitian kualitatif adalah suatu proses penelitian untuk memahami fenomena-fenomena manusia atau sosial dengan menciptakan gambaran yang menyeluruh dan kompleks yang dapat disajikan

dengan kata-kata, melaporkan pandangan terinci yang diperoleh dari sumber informan, serta dilakukan dalam latar setting yang alamiah (Walidin, Idris, & Tabrani, 2015). Penelitian dilakukan di rumah dan lokasi pemilik usaha Toko BajuKredit Rumahan yang bertempat di Desa Alaspandan Pakuniran Kabupaten Probolinggo Provinsi Jawa Timur.

Penelitian kualitatif dari sisi definisi lainnya dikemukakan bahwa hal itu merupakan penelitian yang memanfaatkan wawancara terbuka untuk menelaah dan memahami sikap, pandangan, perasaan, dan perilaku baik individu maupun sekelompok orang (Moleong, 2009). Dari definisi ini, peneliti menyimpulkan bahwa hanya mempersoalkan satu metode untuk mendapatkan hasil yaitu dengan cara wawancara terbuka.

Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis studi kasus. Penelitian ini memusatkan diri pada satu objek tertentu yang mempelajarinya sebagai suatu kasus. Data studi kasus dapat diperoleh dari semua pihak yang bersangkutan

C. Hasil dan Pembahasan

Usaha untuk meminimalisir risiko kredit macet sangat perlu dilakukan sang pemilik usaha kredit baju menggunakan cara menerapkan manajemen risiko kredit dalam menyeleksi pemberian kredit baju agar semaksimal mungkin kredit tersebut dapat diberikan kepada pembeli baju yang sempurna yang mempunyai kemampuan untuk membayar kewajibannya. Langkah-langkah dalam meminimalisir risiko kredit macet pada usaha kredit baju menjadi upaya penyelamatan kredit baju sedini mungkin.

Sebelum mengimplementasikan manajemen risiko kredit macet perlu bagi pihak pemilik usaha baju untuk mengetahui penyebab terjadinya risiko kredit macet.

1. Faktor penyebab terjadinya risiko kredit macet di Toko Baju Kredit Rumahan

Dalam pemberian kredit tidak terlepas dari persoalan kredit macet, yang akan berakibat pada kerugian (Sa'adah & Febrianto, 2021) tentunya ada dampak buruk bagi pemilik usaha dari adanya persoalan kredit macet. Sesuai dengan apa yang telah terjadi wawancara serta observasi dengan Informan pihak pemilik usaha Toko Baju Kredit Rumahan yang bertempat di Desa Alaspandan Pakuniran Kabupaten Probolinggo Jawa Timur faktor penyebab kredit macet yang paling utama merupakan sebab kegagalan usaha pihak pembeli baju kredit.

Penyebab paling dasar dalam terjadinya risiko kredit macet ialah terlalu mudahnya pemilik usaha kredit baju dalam menyampaikan pengkreditan tanpa melakukan analisis terlebih dahulu, sebagai akibatnya evaluasi kredit kurang teliti pada mengantisipasi beberapa kemungkinan resiko kemacetan pembayaran

kredit. Risiko kredit muncul dengan tidak seketika, tetapi secara sedikit demi sedikit. Mencari faktor penyebab terjadinya risiko kredit macet tidak praktis, karena terdapat beberapa faktor yang mempengaruhinya, baik dari segi internal maupun eksternal.

a. Faktor internal

Faktor internal merupakan sebuah faktor yang bersangkutan dengan pemberlakuan kebijakan dalam perusahaan Toko Baju Kredit Rumahan. Diantara beberapa penyebab terjadinya risiko kredit macet adalah prosedur perkreditan yang salah (Sofian, 2018) seperti kurangnya dalam meneliti ketika memberikan kredit baju kepada calon pembeli baju kredit sebagai akibatnya seringkali terjadi penunggakan pembayaran kredit.

Begitu juga faktor penyebab terjadinya kredit macet dikarenakan kemampuan pihak pengusaha akan pengetahuan kewirausaha yang sangat minim. (Febrianto et al., 2021) Sehingga terjadi kecerobohan dalam prosedur pengkreditan.

Hal ini seringkali terjadi ketika pengusaha Toko Baju Kredit Rumahan memutuskan target pencapaian sasaran penjualan menggunakan jumlah yang sangat tinggi pada waktu yang sangat singkat. Sehingga kinerja dalam perusahaan Toko Baju Kredit Rumahan kurang efektif pada pengelolaan kredit.

Jadi, dari faktor internal harus selalu diperhatikan terhadap integritas pemilik usaha Toko Baju Kredit Rumahan dalam menentukan keputusan pemberian kredit baju pada calon pembeli.

b. Faktor eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor yg terjadi di luar perusahaan. Faktor eksternal sulit dikendalikan, akan tetapi selalu ada cara untuk menghindarinya. Diantara beberapa penyebab terjadinya risiko kredit macet melalui faktor eksternal adalah situasi yang tidak terduga (Safitri & Tasman, 2021) yang dialami oleh pihak pembeli baju kredit, seperti adanya bencana alam yang terjadi pada lokasi tempat tinggal pihak pembeli baju kredit.

Bencana alam (Triska Rifanti Hohedu, 2019) merupakan sesuatu yang tidak diinginkan, akan tetapi kita tidak mampu mencegah terjadinya bencana alam. Contohnya kebakaran, gunung meletus, gempa bumi, banjir, serta lainnya. Sebagai akibatnya menimbulkan penurunan siklus ekonomi pihak pembeli baju kredit sehingga terjadi penunggakan atau kemacetan ketika tiba masa waktu membayar angsuran kredit baju.

Selain itu, faktor eksternal yang mengakibatkan terjadinya risiko kredit macet merupakan adanya iklim persaingan yang tidak sehat. Persaingan antar pengusaha kredit baju yang begitu pesat. Sehingga dalam menentukan nominal

angsuran kreditnya sangat murah. Sebagai akibatnya mudah sekali dimanfaatkan oleh para calon pembeli baju kredit yang mempunyai itikad kurang baik.

Begitu juga musibah (Armana, Herawati, & Sulindawati, 2017) yang terjadi dalam pekerjaan seseorang mempengaruhi kekuatan daya beli seseorang. Kegagalan atau musibah yang terjadi pada pekerjaan pihak pembeli baju kredit, Sebagai akibatnya terjadi penunggakan pembayaran angsuran kredit. Pembeli baju kredit juga sengaja tidak membayar angsuran atau tidak memenuhi kewajibannya (Putri, Nuraina, & Yusdita, 2020). Pembeli baju kredit seringkali bersifat tidak peduli ketika proses melunasi angsuran kredit, serta sulit dihubungi ketika telah sampai masa saat pembayaran angsuran kreditnya.

Risiko yang muncul akan menyebabkan kendala bagi pemilik usaha Toko Baju Kredit Rumahan dalam menjalankan bisnisnya serta menyebabkan kerugian pada pemilik usaha. Sebab kredit yang diberikan oleh pihak pemilik usaha kepada penerima kredit baju angsuran kreditnya terhambat tak kembali.

Oleh sebab itu, pihak pemilik usaha harus aktif ketika melakukan pengamatan terhadap calon pembeli baju kredit yang kemungkinan akan mengalami penunggakan pembayaran angsuran kredit selama berjalannya transaksi kredit tersebut. Sebagai akibatnya pihak pemilik usaha bisa mengantisipasi dari awal untuk menghindari risiko kredit macet sedini mungkin. Pihak pemilik usaha Toko Baju Kredit Rumahan mengambil langkah-langkah persiapan pelaksanaan pengelolaan risikonya serta pedoman pelaksanaan penerapan manajemen risiko kredit macet.

2. Proses penerapan manajemen risiko kredit macet

Terdapat beberapa tahap penerapan manajemen risiko kredit macet dalam usaha Toko Baju Kredit Rumahan, Diantaranya:

a) Kebijakan dan prosedur dalam memilih calon pembeli baju kredit

Kebijakan manajemen pastinya memiliki arahan yang sangat jelas serta sesuai menggunakan visi misi perusahaan Toko Baju Kredit Rumahan dan strategi yang ditetapkan oleh manajemen perusahaan Toko Baju Kredit Rumahan yang difokuskan kepada risiko kredit yang berkaitan pada aktivitas perusahaan Toko Baju Kredit Rumahan.

Kebijakan manajemen risiko dalam meminimalisir risiko kredit macet yang terjadi pada Toko Baju Kredit Rumahan melakukan penerapan kriteria pemberian kredit yang sehat (Savitri, 2014). Dengan menggunakan cara harus memiliki informasi yang relatif dalam menilai profil calon pembeli baju kredit. Informasi calon pembeli baju kredit yang harus dimiliki oleh pengusaha baju kredit merupakan informasi tentang pekerjaan atau bidang usaha, jumlah penghasilan, begitu juga memantau apa saja kegiatan transaksi, dan termasuk pelaporan

transaksi yang mencurigakan yang terdapat dalam kehidupan calon pembeli baju kredit.

Penilaian terhadap calon pembeli baju kredit merupakan salah satu bentuk prinsip kehati-hatian (Fauziana & Apriani, 2021). Manfaat mengetahui latar belakang dari calon pembeli baju kredit agar supaya pemilik usaha tidak keliru dalam mengambil keputusan pemberian kredit baju. Sebab mengetahui latar belakang dari calon pembeli baju kredit berpengaruh signifikan terhadap kredit macet (Yuliana, 2016). Karna terkadang calon pembeli baju kredit juga memiliki kredit ganda di usaha-usaha kredit lainnya, sebagai akibatnya kemungkinan besar jika pembeli baju kredit mempunyai pinjaman ganda, maka akan terjadi penunggakan atau kemacetan dalam proses melunasi angsurannya. Sehingga ini akan menjadi salah satu dari penyebab terjadinya risiko kredit macet dan mengakibatkan kerugian bagi pihak pemilik usaha Toko Baju Kredit Rumahan.

b) Penagihan dan pemantauan

Kemudian dalam upaya penanganan kredit macet dalam usaha Toko Baju Kredit Rumahan adalah penagihan langsung (Susetiyono, 2019). serta pemantauan (Susatyo, 2011) oleh pihak pemilik usaha terhadap pembeli baju kredit. Dengan cara melakukan pendekatan secara massif (Riadi & Febrianto, 2021) kepada pembeli baju kredit. Hal yang dilakukan pemilik usaha yaitu pertama menagih dan mendatangi tempat tinggal pembeli baju kredit yang melakukan penunggakan pembayaran angsuran kredit tersebut untuk dimintai informasi mengenai apa penyebab sehingga tidak dapat membayar angsuran. Kemudian melakukan diskusi sehingga pihak pemilik usaha Toko Baju Kredit bisa menyampaikan solusi kepada pembeli baju kredit dalam melunasi angsuran kreditnya.

Selain menagih dengan cara mendatangi rumah pembeli baju kredit, pemilik usaha Toko Baju Kredit Rumahan juga menggunakan metode Account Officer (Setiawati, AR, & Azizah, 2017). Pihak pemilik usaha menagih kredit angsuran pembeli baju kredit melalui telepon, sehingga pihak pemilik usaha tidak perlu mendatangi rumah pembeli baju kredit.

c) Rescheduling (penjadwalan ulang/perubahan syarat kredit)

Perubahan syarat kredit yang hanya menyangkut jadwal pembayaran, dan atau perpanjangan jangka waktu (Rifangga C.T Tengor, Murni, & Moniharapon, 2015). Sesuatu yang dijadwalkan kembali merupakan jangka waktu pembayaran angsuran kredit atau pelunasan. Suatu tindakan yang diambil dengan cara memperpanjang jangka waktu angsuran kredit. Pada hal ini, pemilik usaha Toko Baju Kredit Rumahan memberikan keringanan dalam persoalan jangka waktu kredit baju pada pembayaran angsuran kredit, contohnya perpanjangan jangka waktu kredit baju dari 3 bulan menjadi 6 bulan sebagai akibatnya pihak pembeli

baju memiliki waktu yang lebih lama untuk mengembalikan tanggungan angsuran kreditnya.

Memperpanjang angsuran hampir sama menggunakan jangka waktu kredit. Pada hal ini jangka angsuran kreditnya diperpanjang pembayarannya. Contohnya jangka waktu angsuran pertama kali adalah 12 kali pembayaran, lalu diperpanjang hingga jangka waktu angsurannya menjadi 24 kali pembayaran dan hal ini tentu saja jumlah angsuran pun menjadi mengecil seiring menggunakan penambahan jumlah angsuran.

d) Kombinasi

Kombinasi, merupakan cara penyelesaian kredit macet dengan cara mengkombinasikan (Pratiwi, Kredit, Kerja, & Bermasalah, 2016) penagihan serta rescheduling. Jadi pemilik usaha Toko Baju Kredit Rumahan juga melakukan cara kombinasi antara penagihan dan rescheduling. Sehingga pihak pembeli baju kredit bisa mencicil angsurannya lebih lama lagi dan pihak pemilik usaha mengurangi jumlah angsurannya karena telah menambah jangka waktu angsuran kreditnya. Dan pihak pemilik usaha melakukan penagihan secara rutin sampai pembeli baju kredit melunasi semua angsuran kreditnya.

e) Penyelesaian kredit macet secara damai

Penyelesaian kredit macet secara damai (Desda & Yurasti, 2019) merupakan tahap terakhir pada penerapan manajemen risiko kredit pada usaha Toko Baju Kredit Rumahan. Cara penyelesaian kredit macet yang dilakukan secara damai pihak pemilik usaha Toko Baju Kredit Rumahan melakukan penagihan terus kepada pihak penerima kredit baju yang telah melakukan penunggakan pembayaran angsuran berulang-ulang hingga terjadi kemacetan kredit, yang disebabkan oleh terjadinya penurunan siklus ekonomi dirumahnya hingga tidak mampu membayar angsuran kreditnya. Sehingga pihak penerima kredit mampu melunasi angsurannya tanpa batas waktu yang ditentukan.

Sedangkan bagi penerima kredit baju yang telah melakukan penunggakan pembayaran angsuran berulang-ulang hingga terjadi kemacetan kredit, yang disebabkan oleh tertertimpanya bencana alam pada lokasi rumah pihak pembeli baju kredit, seperti gempa bumi, banjir, kebakaran, dan lain-lain. Maka pihak pemilik usaha Toko Baju Kredit Rumahan melunasi sisa angsuran yang tidak dibayar oleh penerima kredit.

Hal ini merupakan langkah terakhir yang bisa dilakukan oleh pihak pemilik usaha Toko Baju Kredit Rumahan dalam menangani terjadinya kredit macet. Selebihnya pihak pembeli baju kredit harus bertanggung jawab atas angsuran kreditnya.

Penerapan manajemen risiko bermanfaat bagi pihak pemilik usaha untuk mempermudah penilaian terhadap kemungkinan kerugian (DELIANDRA, 2020)

yang akan dialami oleh pihak pemilik usaha. Serta mampu meminimalisir terjadinya risiko kredit macet dan bisa menyelesaikan risiko kredit macet yang telah terjadi.

D. Simpulan

Berdasarkan hasil urain yang telah dijelaskan di atas mengenai tentang karakteristik manajemen risiko dalam meminimalisir risiko kredit macet pada Toko Baju Kredit Rumahan yang bertempat di Desa Alaspandan Pakuniran Kabupaten Probolinggo Jawa Timur dapat kami simpulkan. Bahwa sebelum melangkah lebih jauh kepada proses penerapan manajemen risiko kredit. Pemilik usaha Toko Baju Kredit Rumahan terlebih dahulu perlu mengetahui faktor-faktor penyebab terjadinya risiko kredit macet. Baik faktor internal maupun faktor eksternal.

Faktor internal ialah faktor penyebab terjadinya risiko kredit macet yang bersangkutan dengan pemberlakuan kebijakan dalam usaha Toko Baju Kredit Rumahan. Sedangkan faktor eksternal ialah faktor penyebab terjadinya risiko kredit dari luar kendali pemilik usaha Toko Baju Kredit Rumahan.

Penerapkan karakteristik manajemen risiko kredit meliputi kebijakan dan prosedur dalam memilih calon pembeli baju kredit, menagih serta mendatangi tempat tinggal pembeli baju kredit yang melakukan penunggakan pembayaran angsuran kredit, memperpanjang jangka ketika angsuran kredit, mengkombinasikan penagihan serta rescheduling, dan penyelesaian kredit macet secara damai.

Daftar Rujukan

- Susetiyo, W. (2019). Tinjauan Yuridis Penyelesaian Kredit Macet pada Bank Perkreditan Rakyat Berkah Pakto Kediri, Jawa Timur. *Jurnal Supremasi*, 9(2), 65. <https://doi.org/10.35457/supremasi.v9i2.794>
- Armana, I. M. R., Herawati, N. T., & Sulindawati, N. L. G. E. (2017). Analisis Faktor Penyebab Terjadinya Kredit Macet Pada Lembaga Perkreditan Desa di Kabupaten Buleleng. *Forum Ekonomi*, 19(1), 3h.
- DELIANDRA, R. (2020). Evaluasi Implementasi Manajemen Risiko Pada Proses Pemberian Kredit. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Airlangga*, 29(1), 60. <https://doi.org/10.20473/jeba.v29i12019.52-63>
- Desda, M. M., & Yurasti, Y. (2019). Analisis Penerapan Manajemen Risiko Kredit Dalam Meminimalisir Kredit Bermasalah Pada PT. BPR Swadaya Anak Nagari Bandarejo Simpang Empat Periode 2013-2018. *Mbia*, 18(1), 104. <https://doi.org/10.33557/mbia.v18i1.351>
- Fauziana, A., & Apriani, R. (2021). Penerapan Manajemen Risiko Dalam Pemberian

- Kredit Dengan Jaminan Sertifikat Pendidik Di Masa Pandemi Covid-19. *Repertorium: Jurnal Ilmiah Hukum* ..., 10(1), 79. <https://doi.org/10.28946/rpt.v10i1.1091>
- Febrianto, A., Azizi, M., Bahri, M. S., Subaidi, B., Ubaidillah, U., & Subhan, N. M. (2021). *PKM Edukasi Prinsip-Prinsip Ekonomi Syariah dalam Membentuk Santri Entrepreneurship*. 2(3), 435. <https://doi.org/10.33650/guyub.v2i3.2363>
- Moleong, L. J. (2009). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: RemajaRosdakarya.
- Pratiwi, Y. W., Kredit, M. R., Kerja, K. M., & Bermasalah, K. (2016). MODAL KERJA BERMASALAH (Studi pada PT . Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk Cabang Ponorogo). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 38(1), 159.
- Putri, E. A. A., Nuraina, E., & Yusdita, E. E. (2020). Upaya Pencegahan dan Penanganan Kredit Macet Ditinjau dari Persepsi Nasabah. *Jurnal Riset Akuntansi & Perpajakan (JRAP)*, 7(02), 188. <https://doi.org/10.35838/jrap.v7i02.1616>
- Riadi, L., & Febrianto, A. (2021). *Pengembangan ekonomi pesantren berbasis kearifan lokal*. 05(02), 85. <https://doi.org/10.33852/jurnalin.v5i2.322>
- Rifangga C.T Tengor, Murni, S., & Moniharapon, S. (2015). Penerapan Manajemen Risiko untuk Meminimalisir Risiko Kredit. *Penerapan Manajemen Risiko*, 3(4), 354.
- Sa'adah, K., & Febrianto, A. (2021). STRATEGI PEMBIAYAAN MUDHÂRABAH DI PUSAT KOPERASI SYARIAH ALKAMIL JAWA TIMUR. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*, 5(1), 1339–1350.
- Safitri, Y., & Tasman, A. (2021). Analisis Manajemen Risiko Kredit Pada Produk Kredit Pemilikan Rumah BTN. *Jurnal Ecogen*, 4(2), 212. <https://doi.org/10.24036/jmpe.v4i2.11107>
- Savitri, O. A. (2014). KREDIT BERMASALAH PADA KREDIT USAHA RAKYAT (Studi pada Bank Jatim Cabang Mojokerto). *Administrasi Bisnis*, 12(1), 3.
- Setiawati, S. D., AR, M. D., & Azizah, D. F. (2017). Evaluasi pengawasan pemberian kredit sebagai upaya untuk meminimalkan Non Performing Loan (Studi Pada Kredit Ritel Komersial PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk Cabang Kawi Kota Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya*, 48(1), 121.
- Sofian, E. (2018). Analisis Manajemen Risiko Perbankan Dalam Meminimalisir Kredit Bermasalah di Bidang Modal Usaha Pada PT. Mandiri Mitra Usaha Cabang AR Hakim Medan. *Jurnal Bisnis Corporate*, 3(1), 209.
- Susatyo, R. (2011). Aspek Hukum Kredit Bermasalah Di Pt. Bank International Indonesia Cabang Surabaya. *DiH: Jurnal Ilmu Hukum*, 7(13), 14. <https://doi.org/10.30996/dih.v7i13.253>
- Triska Rifanti Hohedu, A. R. D. (2019). Penanganan Kredit Macet Pada BRI Cabang X. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Perpajakan*, 1(1), 37.
- Walidin, W., Idris, S., & Tabrani, Z. A. (2015). *Metodologi penelitian kualitatif & grounded theory*. Banda Aceh: FTK Ar-Raniry Press.
- Yuliana, D. (2016). Analisis Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Kredit Macet Dana

Bergulir Di PNPM Mandiri Perdsaan Kecamatan Guntur Kabupaten Demak.
Jurnal STIE SEMARANG, 8(3), 168.