

ANALISIS PENERAPAN SISTEM DAN PROSEDUR PENGAJUAN KREDIT KENDARAAN PADA PERUSAHAAN PEMBIAYAAN DI SUMMIT OTO FINANCE CABANG MALANG

Nanang Setyawan Dedi Prakas Prasetyo

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Widyagama Malang

Email: nanangsdpp@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini menganalisis penerapan sistem dan prosedur pengajuan kredit kendaraan pada Summit OTO Finance Cabang Malang. Latar belakang penelitian muncul dari meningkatnya jumlah kredit bermasalah yang seringkali berkaitan dengan proses penilaian kredit yang kurang efektif. Tujuan penelitian ini adalah mengetahui (mengidentifikasi dan menganalisis) mengenai penerapan sistem dan prosedur pengajuan kredit kendaraan pada perusahaan pembiayaan di Summit OTO Finance Cabang Malang. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif studi kasus, dengan pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 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. Meskipun sistem telah dilaksanakan sesuai prosedur standar, efektivitasnya terhambat oleh tingginya suku bunga (14%), yang menurunkan daya saing dibandingkan perusahaan pembiayaan lain dengan bunga lebih rendah (8-10%). Akibatnya, surveyor terkadang mengabaikan aspek tertentu dari prinsip 5C, terutama kapasitas dan kondisi keuangan, demi menarik lebih banyak nasabah. Penelitian ini menyimpulkan bahwa meskipun sistem pengajuan kredit di Summit OTO Finance secara prosedural sudah baik, persaingan pasar eksternal membatasi efektivitasnya. Implikasi penelitian ini menekankan pentingnya kebijakan keuangan yang lebih kompetitif guna meningkatkan keberlanjutan perusahaan dan kepercayaan nasabah.

Kata kunci: sistem kredit, prosedur kredit, pembiayaan kendaraan, prinsip 5C

Abstract

This study analyzes the implementation of the vehicle credit application system and procedures at Summit OTO Finance Malang. The background of the research arises from the increasing number of nonperforming loans, which are often linked to ineffective credit assessment process. The aim of this research is to find out (identify and analyze) the implementation of vehicle credit application system and procedures at financing companies in Summit OTO Finance Malang. This research employs a qualitative case study approach, with data collected through interviews, observations, and documentation. The four stage are: the debtor collects the credit applications requirements, the administration checkis BI Checking or OJK Silik. The survayer conducts a survey of prospective

Article history

Received: Agustus 2025

Reviewed: Agustus 2025

Published: Agustus 2025

Plagiarism checker no 942

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/)

customers using the 5C principle via mPos applications, the manager reidentifies the survey result and makes a final decision regarding the debtors credit applications. Although the system has been implemented in accordance with standard operating procedures, its effectiveness is hindered by high interest rates (14%), which reduce competitiveness compared to other financing companies offering lower rates (8-10%). Consequently, surveyors sometimes overlook certain 5C elements, particularly capacity and financial condition, in order to secure more clients. The study concludes that while the credit application system at Summit OTO Finance is procedurally sound, external market competition limits its effectiveness. The implications highlight the need for more competitive financial policies to improve both sustainability and customer trust.

Keywords: *credit system, credit procedure, vehicle financing, 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 sistem dan prosedur kredit yang efektif menjadi kunci untuk meminimalkan risiko serta memastikan keberlangsungan usaha.

Sejumlah penelitian terdahulu telah mengkaji aspek sistem dan prosedur 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 sistem dan prosedur pengajuan kredit serta persaingan suku bunga dengan lembaga pembiayaan lain. Dengan demikian, tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis penerapan sistem dan prosedur 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 sistem dan prosedur pengajuan kredit dilaksanakan, serta faktor-faktor yang memengaruhi efektivitas penerapannya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Sistem dan Prosedur 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.

Sistem dan Prosedur 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:	Sesuai	

	a. Status Rumah Pribadi milik orang tua b. Aset 1 unit motor		
	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 : a. Status rumah milik pribadi b. Aset 2 unit motor	Sesuai	
	5. Colleteral : a. Tipe Kendaraan Honda All New Pcx	Sesuai	

	b. Keadaan unit berfungsi c. Rekomendasi MVO : Layak		
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	Hasil Survey : Debitur dikenal	Manager acc pengajuan

	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	sebagai penjual gorengan tidak ada riwayat tanggungan. Istri bekerja sebagai pembantu	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 sistem dan prosedur sebagaimana dijelaskan di atas pada faktanya tidak dapat dijalankan dengan 100% optimal karena terdapat beberapa kendala dalam penerapannya oleh Surveyor dengan kepentingan perusahaan.

Hasil survey oleh survayer, 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. Efektivitas Sistem dan Kendala dalam Implementasi

Meskipun Summit OTO Finance Cabang Malang telah memiliki sistem dan prosedur pemberian kredit yang lengkap dan sistematis, penelitian ini menemukan bahwa implementasi di lapangan belum berjalan secara efektif. Efektivitas di sini dimaknai sebagai sejauh mana prosedur yang telah disusun mampu mencapai tujuan utamanya, yaitu menekan risiko kredit bermasalah sekaligus meningkatkan daya tarik produk pembiayaan bagi masyarakat. Fakta di lapangan menunjukkan adanya gap antara desain prosedural yang ideal dengan praktik implementasi yang dihadapkan pada tekanan kompetisi pasar dan target perusahaan.

Penerapan Sistem dan Prosedur 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 di lapangan syarat yang diajukan hanya berupa foto KTP, KK, foto selfie tanpa melihat slip gaji atau tempat usaha dikarenakan untuk mempercepat 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.

Salah satu faktor utama yang melemahkan efektivitas sistem adalah tingginya suku bunga kredit yang ditetapkan perusahaan. Berdasarkan data penelitian, suku bunga kredit kendaraan di Summit OTO Finance Malang mencapai 14%, sedangkan pesaing di Kota Malang seperti Adira Finance, BCA Finance, dan FIF rata-rata hanya mengenakan bunga 8-10%. Perbedaan ini menimbulkan ketidakmampuan produk Summit OTO Finance untuk bersaing secara kompetitif, sehingga calon nasabah lebih cenderung memilih perusahaan lain dengan biaya yang lebih rendah. Kondisi ini membuat jumlah pengajuan kredit di Summit OTO Finance relatif stagnan, meskipun sistem prosedural telah dijalankan secara ketat.

Dampak langsung dari tingginya suku bunga adalah munculnya praktik kompromi dalam penerapan prinsip 5C, terutama pada aspek Capacity dan Condition. Surveyor di lapangan seringkali menghadapi dilema: di satu sisi mereka harus menjalankan prosedur penilaian dengan ketat, namun di sisi lain mereka dituntut untuk mencapai target jumlah nasabah baru. Akibatnya, beberapa surveyor cenderung melonggarkan penilaian terhadap kemampuan keuangan calon debitur maupun kondisi ekonomi rumah tangga mereka. Misalnya, ada kasus di mana calon nasabah dengan penghasilan yang pas-pasan tetap direkomendasikan untuk memperoleh kredit, dengan pertimbangan bahwa peluang mendapatkan nasabah baru lebih diutamakan daripada risiko gagal bayar di kemudian hari. Praktik ini menimbulkan kerentanan sistem, karena prinsip kehati-hatian yang menjadi dasar SOP kredit menjadi kurang dijalankan secara konsisten.

Selain persoalan bunga kredit, penelitian juga menemukan adanya kendala internal dalam implementasi prosedur. Pertama, beban kerja surveyor yang tinggi seringkali membuat proses wawancara dan survei lapangan dilakukan secara terburu-buru, sehingga kualitas penilaian karakter dan kapasitas nasabah tidak maksimal. Kedua, adanya tekanan dari manajemen untuk mengejar target penyaluran kredit dapat memengaruhi independensi manager cabang dalam memberikan keputusan kredit. Hal ini memperlihatkan adanya konflik kepentingan antara orientasi bisnis (growth nasabah) dan prinsip manajemen risiko (prudential lending). Ketiga, keterlambatan administrasi dan teknis, misalnya dalam proses pencairan dana atau pengurusan jaminan fidusia, menimbulkan ketidakpuasan pada sebagian nasabah dan memperburuk citra perusahaan di mata masyarakat. Kendala lain yang turut memperlemah efektivitas sistem adalah kurangnya fleksibilitas produk 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 memeberikan 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.

Dengan demikian, efektivitas sistem prosedur di Summit OTO Finance Cabang Malang dapat dinilai masih parsial. Dari sisi formalitas, sistem sudah sesuai dengan standar pembiayaan yang sehat. Namun dari sisi praktik, efektivitasnya melemah karena tekanan kompetisi eksternal dan kendala internal. Implikasi penting dari temuan ini adalah perlunya evaluasi menyeluruh terhadap strategi perusahaan, khususnya kebijakan suku bunga, variasi produk, serta mekanisme pengawasan internal. Tanpa adanya penyesuaian pada aspek strategis tersebut, sistem prosedural yang ketat hanya akan berfungsi sebagai kerangka formal, tetapi tidak cukup mampu melindungi perusahaan dari risiko kredit bermasalah maupun meningkatkan daya saing di pasar.

KESIMPULAN

1. Summit OTO Finance Cabang Malang telah memiliki sistem dan prosedur pemberian kredit yang terstruktur melalui Empat tahapan yaitu Debitur mengumpulkan persyaratan pengajuan kredit, administrasi mengecek BI Checking atau OJK slik, survayer melakukan survey kepada calon nasabah menggunakan prinnsip 5c melalui aplikasi mPos, manager melakukan identifikasi ulang dari hasil survey dan memberi keputusan akhir terkait pengajuan kredit debitur. Dengan mekanisme ini, perusahaan berupaya menjaga keseimbangan antara pencapaian target penyaluran kredit dan pengendalian risiko pembiayaan.
2. Meskipun prosedur kredit telah dijalankan sesuai standar operasional, efektivitas implementasinya masih belum optimal. Tingginya tingkat suku bunga sebesar 14% membuat produk OTO Finance kurang kompetitif dibandingkan perusahaan sejenis di Kota Malang yang menawarkan bunga lebih rendah. Kondisi ini memengaruhi konsistensi penerapan prinsip system dan proserdur serta prinsip 5C melalui mPos di lapangan, khususnya pada aspek kapasitas dan kondisi keuangan calon nasabah, karena surveyor terdorong untuk melonggarkan analisis demi menarik nasabah baru. Dengan demikian, keberhasilan prosedur tidak hanya ditentukan oleh sistem internal yang terstruktur, tetapi juga sangat dipengaruhi oleh strategi eksternal perusahaan dalam menetapkan kebijakan bunga dan daya saing produk.

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.