

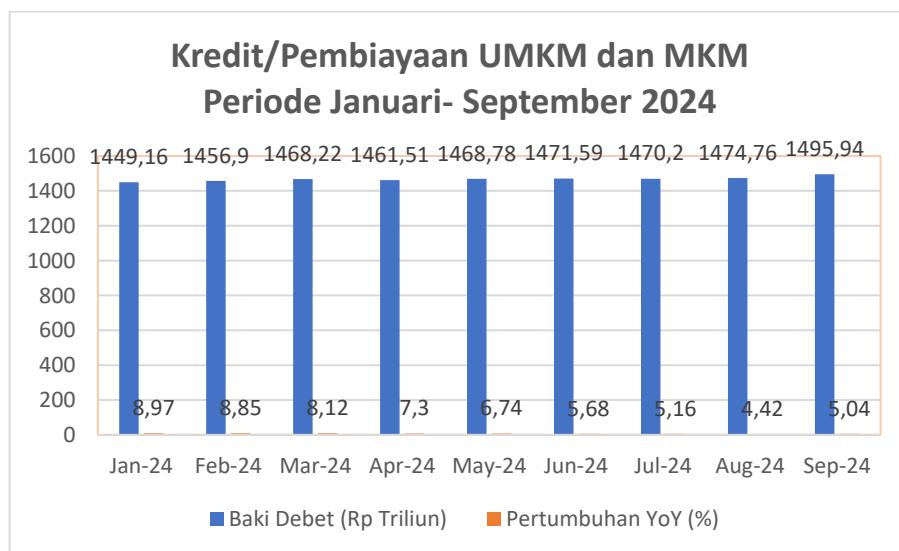
BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertumbuhan ekonomi dunia sangat mempengaruhi keadaan keuangan suatu negara. Besar kecilnya laju pertumbuhan ekonomi akan mempengaruhi berbagai macam hal, baik dari sektor perdagangan, pengolahan, keuangan, bisnis dan sektor lainnya. Jika ekonomi negara mengalami penurunan maka masyarakat pun akan terkena dampaknya. Krisis keuangan global yang terus berlangsung saat ini menyebabkan macetnya sistem keuangan dunia sehingga menyebabkan merosotnya aktivitas ekonomi dan perdagangan dunia. '-l//'.;,'

Keadaan ekonomi Indonesia yang masih dalam tahap pertumbuhan menjadikan kesejahteraan penduduk Indonesia sangat perlu untuk ditingkatkan. Masyarakat pada umumnya ingin mendapatkan kehidupan yang layak setiap harinya. Masyarakat selalu berusaha mengerjakan pekerjaan yang dapat memenuhi dan mencukupi kehidupan mereka. Lapangan kerja yang menjadi wadah bagi penduduk untuk meningkatkan kesejahteraan belum mampu untuk menampung seluruh angkatan kerja yang ada. Pendapatan yang layak sangat diharapkan oleh seluruh masyarakat, sebab dengan pendapatan yang baik maka setiap kebutuhan keluarga dapat dipenuhi.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian di negara berkembang, termasuk Indonesia. Namun, salah satu tantangan utama yang masih dihadapi UMKM yaitu keterbatasan akses terhadap pembiayaan dari lembaga keuangan seperti perbankan. Dalam melakukan usaha-usaha tersebut, tidak semua masyarakat memiliki modal yang cukup dalam mengerjakannya. Namun masyarakat sangat membutuhkan sumber modal untuk dapat mengerjakan usaha atau pekerjaan tersebut. Dengan adanya dampak ekonomi yang mengalami penurunan di bidang perdagangan, masyarakat yang membuka usaha pada sektor usaha mikro kecil dan menengah harus berfikir bagaimana cara mengembangkan usaha mereka agar bisa bertahan dan berkembang. Agar bisa bertahan dan berkembang dibutuhkan modal kerja tambahan yang lebih untuk menjaga eksistensi usaha mereka dan daya saing bagi usaha usaha tersebut. Salah satu cara untuk mendapatkan modal kerja tambahan bagi pengusaha sektor kecil dan menengah yaitu dengan mengajukan kredit di bank maupun koperasi dengan menjaminkan beberapa investasi yang mereka miliki untuk mendapatkan tambahan modal bagi usaha mereka. Dengan mengajukan kredit di bank maka pengusaha sektor kecil dan menengah ini dapat mempertahankan usaha mereka dan mengembangkan usaha mereka.



Gambar 1. 1 Kredit/Pembiayaan UMKM dan MKM

Berdasarkan Gambar 1.1 di atas, total penyaluran kredit untuk sektor usaha mikro, kecil, dan menengah mencapai 1.495,94 triliun Rupiah dengan pertumbuhan sebesar 5,04% secara tahunan. Data ini menunjukkan adanya perlambatan dalam penyaluran kredit dan peningkatan risiko kredit yang dapat menghambat keberlanjutan pembiayaan UMKM. Hal ini menegaskan perlunya sistem analisis kredit yang lebih akurat dan fleksibel untuk beradaptasi dengan kondisi UMKM saat ini.

Bank memiliki peranan penting dalam perekonomian masyarakat. Bank digunakan untuk memperlancar kegiatan menghimpun dana dan menyalurkan dana. Bank disebutkan sebagai badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurnya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat. (UU No 10, 1998, pasal 1). Sedangkan koperasi adalah badan hukum yang didirikan oleh orang perseorangan atau badan hukum koperasi, dengan pemisahan kekayaan para anggotanya sebagai modal untuk menjalankan usaha, yang memenuhi aspirasi dan kebutuhan bersama di bidang ekonomi, sosial, dan budaya sesuai dengan nilai dan prinsip koperasi. (UU No. 17, 2012, pasal 1) Dalam hal ini koperasi dapat digunakan sebagai tempat simpan pinjam yaitu memberikan pinjaman kepada anggotanya. Koperasi ini bertujuan untuk membantu anggotanya yang membutuhkan uang dalam jangka pendek dengan syarat yang mudah dan bunga yang rendah. Layanan yang mereka miliki ada persamaannya yaitu adanya layanan penyimpanan dan peminjaman atau kredit.

Sebagai lembaga perantara, penyaluran kredit merupakan kegiatan yang mendominasi bisnis perbankan. Tujuan pemberian kredit adalah untuk mendapatkan keuntungan dari bunga, membantu nasabah, dan membantu pemerintah dalam bentuk

penerimaan pajak dan meningkatkan devisa negara. Oleh karena itu, kredit perbankan memiliki peran penting dalam perekonomian nasional. Suku bunga pinjaman adalah salah satu hal penting yang dipertimbangkan saat mengajukan kredit. Selain menyediakan produk layanan kredit, bank juga menyediakan produk seperti tabungan dan simpanan yang akan dikelola dan meningkatkan kemampuan bank dalam memberikan kredit. Jika suku bunga tabungan semakin tinggi, keinginan masyarakat untuk menabung juga akan meningkat.

Perkembangan jumlah penduduk yang setiap tahun meningkat, ini membuat mulai banyak usaha-usaha yang ada mulai bermunculan. Usaha-usaha tersebut baik usaha dalam skala besar dan kecil, termasuk usaha mikro dan kecil. UMKM merupakan salah satu tulang punggung perekonomian nasional karena memiliki peran yang berpengaruh dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan, dan pertumbuhan ekonomi. Salah satu ciri umum yang melekat pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia adalah permodalan yang masih lemah. Padahal modal merupakan faktor yang sangat penting dalam mendukung peningkatan produksi dan kinerja Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) itu sendiri, terlebih pada pengusaha mikro maupun pedagang golongan ekonomi lemah (usaha kecil). Pada kalangan ekonomi lemah ini biasanya terdapat masalah yaitu kekurangan modal, sehingga seringkali mengalami hambatan dan kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Mayoritas UMKM mengandalkan modal dari kantong sendiri, atau dari sumber informal, salah satunya rentenir.

UMKM memiliki tantangan terutama dalam hal permodalan. Pinjaman atau kredit dari perbankan adalah hal yang sangat dibutuhkan dalam memenuhi kebutuhan modal kerja maupun investasi. Hambatan tersebut dalam halnya terakit pembiayaan yaitu plafon kredit yang ditawarkan bank tidak sesuai dengan kebutuhan usaha. Plafon kredit yang dihasilkan rendah sehingga dapat menghambat potensi usaha mereka. Selain itu plafon kredit yang rendah juga tidak menutup kebutuhan modal secara optimal. Hal ini terjadi karena berbagai faktor yaitu tidak adanya arus kas keuangan, minimnya nilai agunan, kapasitas usaha yang dinilai masih kecil dan sebentar, dan ketidaksesuaian dokumen yang diajukan ke perbankan.

Dalam hal melakukan pemberian kredit, pihak bank harus melakukan analisis dan perhitungan yang tepat terhadap calon debitur. Dilain sisi lain, pemberian kredit juga merupakan salah satu sumber kegagalan pada bank maupun koperasi dikarenakan kredit bank mengandung resiko yang tidak kecil. Faktor penting yang harus diperhatikan oleh bank untuk mengurangi resiko tersebut yaitu keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan calon debitur untuk melunasi hutangnya sesuai dengan perjanjian. Saat dilakukan analisis kredit, perbankan melakukan penilaian kelayakan debitur berdasarkan

parameter, sesuai dengan standar 5 kriteria (5c). *Character* merupakan prinsip yang bisa dilihat dari kepribadian debitur. *Capacity* merupakan prinsip ini adalah yang menilai nasabah dari kemampuan nasabah dalam menjalankan keuangan yang ada pada usaha yang dimilikinya. *Capital* adalah terkait akan kondisi aset dan kekayaan yang dimiliki, khususnya nasabah yang mempunyai sebuah usaha. *Condition of economic* merupakan keadaan keuangan ekonomi dari nasabah. *Collateral* yaitu jaminan yang diberikan pada calon peminjam saat mengajukan kredit kepada bank. Dari proses tersebut, maka didapatkan plafon kredit maksimal yang dapat diberikan. Penentuan plafon adalah hal yang sangat krusial karena harus ditanggung oleh pemberi pinjaman. Proses yang tidak tepat dapat mengakibakan kerugian dalam perbankan karena kredit bermasalah dan nasabah tidak puas dengan plafon kredit yang diberikan kecil tidak seusai dengan kebutuhan usahanya. Banyak UMKM yang memiliki kualitas dan prospek yang baik namun karena catatan keuangan yang dimiliki adanya keterbatasan maka mempengaruhi penilaian perbankan.

Saat ini penentuan plafon kredit dilakukan dengan analisis yang sederhana, dan penilaian secara manual jika memang terdapat dokumen yang tidak lengkap sehingga berdasar pada hal subjektif saja. Namun hal ini menjadi tidak fleksibel dalam menghadapi berbagai macam karakteristik nasabah UMKM. Mengenai hal tersebut maka diperlukan sebuah sistem yang dapat adaptif dengan karakteristik UMKM. Pendekatan fuzzy menjadi salah satu alternatif solusi yang dapat diterapkan. Pengambilan keputusan berdasarkan data yang tidak pasti. Farid dan Achmad (2020) mengungkapkan bahwa pemanfaatan Fuzzy Logic model Tsukamoto akan menyelesaikan atau mengurangi tingkat risiko permasalahan dalam memberikan nilai pinjaman, karena faktor – faktor yang mempengaruhi nominal pinjaman memiliki ketidakpastian. Menurut Agus Buono dan M. Hariadi (2005), Metode Tsukamoto merupakan suatu metode inferensi dalam sistem logika fuzzy, di mana setiap aturan IF-THEN memiliki output berupa himpunan fuzzy dengan karakteristik fungsi keanggotaan monoton, sehingga memungkinkan proses defuzzifikasi dilakukan secara langsung untuk setiap aturan. Metode Tsukamoto menghasilkan nilai angka pasti (*crisp value*), yang berguna untuk pengambilan keputusan kuantitatif, seperti nilai pinjaman kredit / plafon kredit, jumlah produksi, dan nilai kelayakan. Data yang dihasilkan bukan data samar, dan aturan IF-THEN dapat mudah dipahami. Mudah dimodifikasi dan fleksible merupakan keunggulan metode ini. Dengan berbagai kelebihannya sehingga metode *fuzzy tsukamoto* menjadi sistem pengambilan keputusan yang cocok digunakan dengan berbasis fuzzy. Wulandari, D. and Apriani, N., (2020) juga mengembangkan sistem mereka terkait pemberian pinjaman kredit nasabah menggunakan *fuzzy tsukamoto* sehingga terbukti untuk bisa memberikan keputusan yang kongkrit.

Penelitian yang dilakukan oleh Farid Rizaldi dan Achmad Zakki Falani (2020) sebagai bahan rujukan membuktikan bahwa metode *Fuzzy Tsukamoto* cukup efektif dalam membantu proses penentuan nilai pinjaman. Dalam penelitian tersebut, sistem yang dibangun berhasil mencapai tingkat akurasi hingga 98%. Hal ini menunjukkan bahwa metode *fuzzy* bisa digunakan sebagai solusi untuk membantu pengambilan keputusan kredit, terutama dalam kondisi data yang bervariasi dan tidak pasti. Berdasarkan hal tersebut, penulis ingin mengembangkan sistem pendukung keputusan dengan menggunakan metode *fuzzy tsukamoto* untuk membantu salah satu bank daerah dalam menentukan plafon kredit UMKM dengan menggunakan kriteria. Harapannya, sistem ini dapat memberikan hasil yang lebih akurat dan sesuai dengan kondisi nasabah, serta mengurangi subjektivitas dalam proses pemberian kredit.

B. Permasalahan

Penentuan plafon kredit nasabah UMKM sangatlah penting untuk menjaga kelangsungan nasabah dan mengurangi resiko kredit macet yang dapat merugikan perbankan. Pemberian plafon kredit yang tinggi dapat menyulitkan nasabah dalam pembayaran cicilan jika tidak sesuai dengan kondisi nasabah, namun disisi lain plafon kredit yang rendah juga dapat membatasi nasabah untuk mengembangkan usahanya. Ketidaksesuaian plafon kredit juga bisa memberikan risiko kredit macet bagi perbankan, yang berdampak pada kesehatan bank itu sendiri. Penilaian yang kaku, bersifat subjektif, dan manual juga mempengaruhi dalam hal pemberian plafon kredit saat ini. Banyak nasabah yang mendapatkan plafon kredit yang sama namun kondisi dan potensi pasar mereka yang berbeda.

Saat ini proses pemberian plafon kredit kepada nasabah UMKM di salah satu bank daerah masih dilakukan secara manual. Analisis kelayakan kredit masih bergantung pada penilaian subjektif dari pihak analis kredit, tanpa adanya sistem yang benar-benar menghitung berdasarkan kondisi riil nasabah. Hal ini menyebabkan hasil yang didapat tidak selalu objektif, bahkan kadang tidak sesuai dengan kemampuan finansial dan jaminan yang dimiliki oleh nasabah. Kondisi ini bisa menimbulkan ketidaktepatan dalam pemberian kredit, baik terlalu besar atau terlalu kecil dari seharusnya. Pada Tabel 1.1 disajikan data pemberian plafon kredit berdasarkan kriteria pendapatan, nilai agunan, dan plafon kredit yang diterima nasabah.

Tabel 1. 1 Analisis Penentuan Plafon Kredit Berdasarkan Pendapatan dan Agunan

No	Nama / No	Pendapatan (Rp/bln)	Nilai Agunan (Rp Juta)	Pengajuan (Rp Juta)	Plafon Kredit Yang Diberikan (Rp Juta)	Keterangan
1	Nio Tjing Hwa / 5	14.233.400	172.010.000	150.000.000	151.360.000	Pendapatan lebih rendah, agunan lebih rendah, plafon lebih tinggi dari Enung
	Enung / 6	14.903.500	178.842.000	150.000.000	150.000.000	Pendapatan lebih tinggi, agunan tinggi, plafon sama rendah.
2	Mahmud / 12	18.045.900	360.918.000	175.000.000	175.000.000	Pendapatan lebih tinggi, agunan tinggi, plafon rendah
	Nasrul / 14	10.832.700	216.655.000	180.000.000	176.000.000	Pendapatan lebih rendah, agunan rendah, plafon lebih tinggi
3	Kevin Avindo / 22	27.480.100	375.682.000	250.000.000	300.000.000	Pendapatan lebih rendah, agunan hampir sama, plafon sama
	Eka Priyani / 23	31.198.800	394.386.000	250.000.000	300.000.000	Pendapatan lebih tinggi, agunan hampir sama, plafon sama
4	Subur Bin Nasap / 30	33.093.500	573.621.000	400.000.000	390.529.400	Pendapatan lebih tinggi, agunan tinggi, plafon rendah
	Aet Suhaeti / 31	31.306.800	500.909.000	400.000.000	395.000.000	Pendapatan lebih rendah, agunan rendah, plafon lebih tinggi

(Sumber data: Data UMKM Nasabah salah satu Bank Daerah, 2024)

Berdasarkan data nasabah UMKM pada Tabel 1.1, ditemukan adanya ketidakkonsistenan dalam pemberian plafon kredit. Beberapa nasabah dengan pendapatan dan agunan yang lebih tinggi justru memperoleh plafon kredit yang sama atau bahkan lebih rendah dibandingkan nasabah lain dengan kondisi keuangan lebih kecil. Misalnya, Enung dengan pendapatan dan agunan lebih besar hanya memperoleh plafon Rp150 juta, sementara Nio Tjing Hwa dengan kondisi lebih rendah justru mendapat plafon Rp151 juta. Hal serupa terjadi pada Kevin Avindo dan Eka Priyani, di mana meskipun Eka memiliki pendapatan lebih tinggi, plafon kredit yang diberikan tetap sama dengan Kevin. Kasus lain terlihat pada Aet Suhaeti dan Subur Bin Nasap, di mana Subur dengan pendapatan dan agunan lebih tinggi justru mendapat plafon lebih rendah. Bahkan, perbedaan yang cukup mencolok juga ditemukan pada Mahmud dan Nasrul, di mana Mahmud dengan pendapatan serta agunan lebih tinggi memperoleh plafon lebih rendah dibanding Nasrul yang kondisinya lebih kecil.

Fenomena ini menunjukkan bahwa proses penentuan plafon kredit tidak selalu mengikuti angka pengajuan atau rasio pasti dari pendapatan dan agunan, melainkan masih bergantung pada penilaian subjektif dari analis kredit. Hal ini memperkuat dugaan bahwa belum ada sistem perhitungan berbasis aturan yang konsisten, dan bahwa penilaian plafon kredit masih bersifat manual dan tidak sepenuhnya objektif. Melihat permasalahan tersebut, dibutuhkan sistem yang dapat membantu pihak bank dalam menentukan plafon kredit secara lebih akurat dan adil.

Dengan kondisi tersebut, dibutuhkan adanya sistem pendukung keputusan yang mampu membantu menganalisis data nasabah secara lebih akurat dan terukur. Salah satu metode Decision Support System (DSS) yang dapat digunakan adalah *Fuzzy Tsukamoto*, karena mampu mengolah data yang bersifat tidak pasti dan memberikan rekomendasi plafon kredit yang lebih sesuai dengan kondisi nyata nasabah. *Fuzzy Tsukamoto* merupakan metode yang memungkinkan dalam menangani ketidakpastian varialibilitas data dalam mengambil keputusan. Dalam penentuan plafon kredit nasabah, *Fuzzy Tsukamoto* menilai dari pendapatan nasabah, nilai agunan, dan permintaan pinjaman untuk mendapatkan hasil yang lebih akurat sesuai dengan kondisi nasabah. Dengan adanya sistem ini diharapkan penentuan pemberian kredit dapat dilakukan secara adaptif sesuai dengan kapasitas finansial dan kondisi nasabah sehingga kredit macet dapat diminimalisir dengan baik.

Berdasarkan uraian diatas maka permasalahan yang timbul dalam penelitian ini dibagi menjadi dua bagian, yaitu:

1. Identifikasi Masalah

Berdasarkan permasalahan diatas maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

- a. Penentuan plafon kredit nasabah UMKM belum akurat;
- b. Proses penentuan plafon kredit nasabah UMKM belum efektif karena masih menggunakan metode konvensional.

2. Pernyataan Masalah (*Problem Statement*)

Berdasarkan identifikasi masalah tersebut, maka pokok permasalahan yang dapat dirumuskan adalah belum akurat dan belum efektif dalam menentukan plafon kredit nasabah UMKM, karena proses penentuannya masih dilakukan secara konvensional dan belum didukung oleh sistem pendukung keputusan.

3. Pertanyaan Penelitian (*Research Question*)

- a. Bagaimana penerapan metode *Fuzzy Tsukamoto* dalam penentuan plafon kredit nasabah UMKM?
- b. Berapa tingkat ketepatan dan efektifitas penerapan metode *Fuzzy Tsukamoto* dalam penentuan plafon kredit nasabah UMKM?

C. Maksud dan Tujuan Penelitian & Pengembangan

1. Maksud

Maksud dari penelitian ini adalah menerapkan metode *Fuzzy Tsukamoto* untuk menentukan plafon kredit nasabah UMKM secara tepat dan efektif.

2. Tujuan

Berdasarkan pernyataan masalah di atas, maka tujuan yang menjadi dasar pelaksanaan dan pengembangan, yaitu sebagai berikut :

- a. Mendapatkan proses yang lebih efektif dalam menentukan plafon kredit nasabah UMKM;
- b. Mengembangkan prototype sistem pendukung keputusan *Fuzzy Tsukamoto* dalam menentukan plafon kredit nasabah UMKM;
- c. Pemberian plafon kredit yang akurat sesuai dengan kemampuan finansial dan kondisi nasabah UMKM.

D. Spesifikasi Produk Yang Diharapkan

Produk yang dihasilkan dari penelitian ini adalah sistem pendukung keputusan metode *Fuzzy Tsukamoto* dalam penentuan plafon kredit nasabah UMKM. Adapun spesifikasi produk yang diharapkan sebagai berikut :

1. Aplikasi yang dihasilkan dalam proses penentuan plafon kredit lebih efektif dan tepat;
2. Aplikasi yang dihasilkan berbasis web dengan bahasa pemrograman PHP yang mudah diakses oleh lembaga keuangan;

3. Aplikasi yang dihasilkan dapat berguna dan memberikan hasil perhitungan plafon kredit nasabah UMKM lebih objektif.

E. Signifikasi Penelitian dan Pengembangan

Penelitian memfokuskan penerapan teknik metode *Fuzzy Tsukamoto* ke dalam aplikasi penentuan plafon kredit nasabah UMKM. Adapun manfaat yang dihasilkan pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Manfaat teoritis adalah untuk memberikan sumbangan pengetahuan di dalam penerapan metode *Fuzzy Tsukamoto* dalam penentuan kredit nasabah UMKM;
2. Manfaat secara teknik adalah memudahkan analis kredit dalam memutuskan penentuan plafon kredit menggunakan metode *Fuzzy Tsukamoto*;
3. Manfaat kebijakan adalah agar metode *Fuzzy Tsukamoto* dan penerapannya dapat dijadikan acuan rujukan dalam pengambilan keputusan khususnya yang berkaitan dalam menentukan kelayakan pemberian kredit UMKM.

F. Asumsi dan Keterbatasan

Asumsi dari pengembangan ini yaitu sebagai berikut:

1. Sistem yang dibangun dalam menentukan plafon kredit nasabah UMKM menggunakan *Fuzzy Tsukamoto* dapat membantu analis kredit dalam mengambil keputusan secara tepat dan objektif
2. Pelayanan yang efektif dan efisien dalam proses penilaian kredit dapat mempengaruhi tingkat kepuasan nasabah

Pengembangan ini memiliki keterbatasan yaitu sebagai berikut:

1. Pengembangan yang dilaksanakan hanya untuk membantu analis kredit dalam menentukan plafon kredit nasabah UMKM menggunakan metode *Fuzzy Tsukamoto*
2. Penilaian dalam sistem ini hanya terfokus pada kredit UMKM dengan karakteristik tertentu saja dan belum diuji wilayah lain dengan kondisi yang berbeda
3. Sistem ini hanya sebagai alat pembantu keputusan tidak memberikan otomatis hasil akhir pemberian kredit

G. Definisi Istilah dan Definisi Operasional

1. UMKM adalah kepanjangan dari Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah. Istilah umum dalam khazanah ekonomi yang merujuk kepada usaha ekonomi produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh Undang-undang No. 20 tahun 2008.
2. Nasabah adalah orang atau badan yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada bank

3. Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak
4. Debitur adalah badan usaha atau perorangan yang menerima pembiayaan pengadaan barang dan/atau jasa dari perusahaan pembiayaan
5. Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang wajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan
6. Usaha adalah penyediaan dana dalam jumlah tertentu dari bank untuk mendukung tujuan usaha, dengan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam yang wajibkan peminjam untuk melunasi pinjaman dalam waktu tertentu beserta pembayaran bunga dan biaya lainnya
7. Analis kredit adalah orang yang menganalisis permohonan kredit dari berbagai aspek yang terkait untuk menilai kelayakan usaha yang akan dibiayai dengan kredit; analisis tersebut meliputi, antara lain, aspek hukum, lingkungan, keuangan, pemasaran, produksi, manajemen, ekonomi, dan tersedianya jaminan yang cukup.