

METODE PROFILE MATCHING SEBAGAI PENUNJANG KEPUTUSAN PEMBERIAN KREDIT PADA CV. BUANA MOTOR

Hendry¹, Erlin Elisa²

¹Mahasiswa Program Studi Sistem Informasi, Universitas Putera Batam

²Dosen Program Studi Sistem Informasi, Universitas Putera Batam

email: pb201510010@upbatam.ac.id

ABSTRACT

The credit approval process at CV. Buana Motor has traditionally been carried out manually and subjectively, which can lead to inaccuracies in decision-making. To address this issue, a decision support system is needed to assist in assessing the eligibility of prospective debtors more objectively. This study aims to apply the profile matching method as a tool to determine credit eligibility based on several predefined criteria, including income, installment amount, installment duration, type of employment, home ownership status, and length of residence. The first three criteria are classified as core factors, while the remaining three are considered secondary factors. This study uses data from 340 customers as samples. The results show that 273 customers (approximately 80.29%) were classified as eligible for credit, while 67 customers (19.71%) were deemed ineligible. These findings indicate that the profile matching method can provide systematic and objective assessment results and effectively support the credit decision-making process at CV. Buana Motor.

Keywords: *credit, CV. Buana Motor, decision support system, eligibility assessment, profile matching.*

PENDAHULUAN

Pertumbuhan aktivitas ekonomi dan kepadatan penduduk di Kota Batam telah memicu tingginya kebutuhan terhadap alat transportasi yang efisien, khususnya kendaraan roda dua. Kepraktisan dan harga yang relatif terjangkau menjadikan sepeda motor sebagai pilihan utama masyarakat dalam menunjang mobilitas sehari-hari. Seiring dengan meningkatnya permintaan, banyak dealer motor—baik baru maupun bekas—yang menawarkan kemudahan pembelian melalui skema kredit. Salah satunya adalah CV. Buana Motor, perusahaan yang menjual motor bekas, yang menyediakan fasilitas

pembiayaan agar konsumen yang tidak memiliki dana tunai tetap dapat memiliki kendaraan. Meskipun strategi ini mampu mendorong peningkatan volume penjualan, di sisi lain perusahaan dihadapkan pada risiko gagal bayar dari debitur yang tidak memenuhi kewajiban cicilan tepat waktu.

Permasalahan utama yang dihadapi CV. Buana Motor terletak pada proses seleksi calon debitur yang masih dilakukan secara manual dan cenderung subjektif. Penilaian kelayakan nasabah hanya didasarkan pada dokumen administratif tanpa ada standar evaluasi yang baku, sehingga membuka peluang terjadinya

kesalahan dalam pengambilan keputusan kredit. Divisi marketing yang menjadi ujung tombak dalam proses seleksi lebih berfokus pada target penjualan dibandingkan dengan validasi data calon pelanggan secara mendalam. Akibatnya, beberapa konsumen yang tidak memiliki kemampuan finansial memadai tetap mendapatkan persetujuan kredit, yang kemudian berdampak pada meningkatnya angka tunggakan pembayaran. Oleh karena itu, dibutuhkan suatu pendekatan sistematis dan terstruktur dalam proses penilaian kelayakan kredit, yang mampu mengurangi tingkat subjektivitas dan memperkuat akurasi keputusan. Salah satu pendekatan yang bisa dipakai yakni metode *profile matching*, yang bekerja dengan membandingkan profil aktual konsumen dengan profil ideal berdasarkan kriteria-kriteria tertentu.

KAJIAN TEORI

2.1 Sepeda Motor dan Pembiayaan

Sepeda motor merupakan moda transportasi dominan di Indonesia karena efisiensi biaya dan kemudahan mobilitas. Dalam regulasi Indonesia, sepeda motor diklasifikasikan berdasarkan kapasitas silinder dan kecepatan maksimalnya (ITDP Indonesia, 2023). Dalam industri otomotif, kredit atau *leasing* menjadi pilihan utama bagi konsumen untuk memiliki kendaraan dengan sistem pembayaran cicilan.

Leasing didefinisikan sebagai kontrak pembiayaan di mana pihak penyewa (*lessee*) menggunakan aset milik pihak pemberi sewa (*lessor*) melalui pembayaran secara bertahap pada rentang waktu yang telah disepakati. Terdapat dua bentuk leasing: *finance lease* (dengan hak opsi) dan *operating*

lease (tanpa hak opsi), masing-masing dengan karakteristik dan implikasi yang berbeda terhadap kepemilikan dan risiko aset (Hanifah et al., 2024; Merrill, 2020). Dalam praktiknya, *finance lease* lebih umum digunakan untuk pembelian kendaraan karena memberikan opsi kepemilikan setelah masa sewa selesai (Dalimunthe & Burhanuddin, 2023).

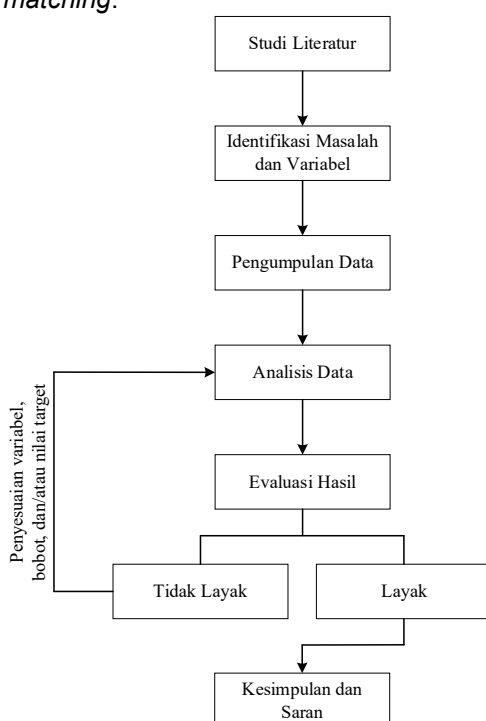
2.2 Sistem Pendukung Keputusan

Sistem pendukung keputusan (SPK) atau *decision support system* (DSS) merupakan sistem berbasis komputer yang bisa diandalkan dalam hal penentuan keputusan, baik ketika keadaan semi-terstruktur maupun tidak terstruktur. SPK tidak menggantikan peran pengambil keputusan, tetapi berperan dalam menyajikan informasi, model, atau alat bantu lainnya yang dapat memperkaya pertimbangan dalam memilih alternatif solusi terbaik (Purnawati et al., 2024).

Menurut Moore dkk., SPK berfungsi untuk menangani permasalahan yang tidak terstruktur dengan memanfaatkan analisis data dan pemodelan keputusan, yang umumnya bersifat jangka panjang. Sementara itu, Little menyatakan bahwa SPK adalah sistem yang membantu pihak manajemen dalam menangani permasalahan struktural maupun non-struktural melalui pemanfaatan data dan model pengambilan keputusan (Purnawati et al., 2024). O'Brien juga menambahkan bahwa SPK memiliki fungsi utama dalam memodelkan permasalahan untuk menghasilkan keputusan yang rasional berdasarkan alternatif yang tersedia.

Tahapan dalam pengambilan keputusan dengan SPK mencakup empat proses utama, yaitu: *intelligence* (pengenalan/penentuan permasalahan),

Riset ini dilaksanakan di CV. Buana Motor yang berlokasi di Ruko Fanindo Blok A No. 1–2, Sagulung, Batu Aji, Kota Batam. Lokasi ini dipilih karena perusahaan tersebut menyediakan fasilitas pembelian kredit, namun belum memiliki sistem evaluasi kelayakan kredit yang terstandar, sehingga sangat relevan sebagai objek penelitian penerapan metode *profile matching*.



Gambar 1. Contoh Penulisan Gambar
(Sumber: Data Penelitian, 2019)

Riset ini menggunakan enam variabel utama yang dijadikan kriteria dalam penilaian kelayakan nasabah kredit, yaitu pendapatan bulanan, jumlah angsuran, jangka waktu angsuran, jenis pekerjaan, status kepemilikan rumah, dan lama tinggal di alamat sekarang. Dari enam variabel tersebut, tiga pertama dikategorikan sebagai *core factor* karena

berkaitan langsung dengan kemampuan membayar kredit. Tiga lainnya digolongkan sebagai *secondary factor* karena mewakili stabilitas finansial dan sosial konsumen sebagai penyokong *core factor*.

Populasi dalam riset ini mencakup seluruh individu yang berstatus sebagai calon konsumen yang mengajukan kredit motor bekas di CV. Buana Motor selama periode Januari hingga Oktober 2024, dengan total sebanyak 2.267 nasabah. Penarikan jumlah sampel dihitung dengan persamaan Slovin menggunakan nilai *error* sebesar 5%, sehingga didapatkan 340 calon nasabah sebagai sampel. Riset ini menggunakan teknik *random sampling*, yaitu suatu metode pengambilan sampel di mana setiap anggota populasi memiliki kesempatan yang sama untuk dipilih sebagai bagian dari sampel. Teknik ini dipilih untuk menjaga objektivitas dan menghindari bias dalam pemilihan responden.

Berdasarkan tujuan riset serta landasan teori yang telah diuraikan sebelumnya, hipotesis yang diajukan dalam studi ini menyatakan bahwa penerapan metode *profile matching* dalam sistem pendukung keputusan mampu membantu CV. Buana Motor dalam menilai kelayakan pemberian kredit sepeda motor secara lebih objektif dan terstruktur.

Model penelitian yang digunakan mengikuti struktur metode *profile matching*, yaitu dengan membandingkan data profil aktual nasabah terhadap profil ideal yang telah ditentukan perusahaan. Proses perhitungan melibatkan langkah-langkah sebagai berikut:

1. *Scoring* nilai aspek berdasarkan kriteria skala 1–5.
2. Perhitungan selisih (*gap*) antara nilai aktual dan nilai target.

3. Nilai *gap* yang diperoleh kemudian dikonversi menjadi bobot tertentu berdasarkan acuan yang tercantum dalam tabel bobot nilai *gap*.
4. Selanjutnya, aspek-aspek penilaian dikelompokkan ke dalam dua kategori utama, yaitu *core factor* sebagai faktor utama, dan *secondary factor* sebagai faktor pendukung.
5. Masing-masing kelompok faktor tersebut dihitung nilai rata-ratanya untuk memperoleh gambaran kontribusi dari tiap aspek.
6. Nilai akhir kemudian dihitung dengan menggabungkan kedua faktor tersebut menggunakan pembobotan, yakni 60% untuk *core factor* dan 40% untuk *secondary factor*.
7. Terakhir, dilakukan pemeringkatan terhadap calon nasabah berdasarkan nilai akhir yang telah diperoleh.

Penelitian ini menggunakan rancangan kuantitatif deskriptif dengan pendekatan berbasis data numerik. Rancangan ini bertujuan untuk mendeskripsikan kondisi aktual profil nasabah dan mengukurnya secara kuantitatif menggunakan rumus dan bobot yang telah ditentukan. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk menyajikan data secara objektif dan menyimpulkan hasil berdasarkan analisis numerik, tanpa intervensi subjektif. Data dikumpulkan melalui tiga metode utama, yaitu:

1. Wawancara terstruktur: dilakukan dengan staf bagian marketing dan analis kredit untuk mengetahui prosedur penilaian dan proses pemberian kredit yang sedang berlangsung.
2. Observasi langsung: peneliti terlibat dalam pengamatan proses pengajuan dan evaluasi kredit secara langsung di perusahaan.

3. Dokumentasi: peneliti mengakses *file* data arsip digital berupa Excel yang berisi informasi lengkap tentang calon konsumen, termasuk nama, pekerjaan, pendapatan, jumlah angsuran, waktu angsuran, status rumah, dan lama tinggal.

Data yang dikumpulkan dianalisis menggunakan metode *profile matching* melalui tahapan berikut:

1. Penilaian kriteria: Mengonversi data mentah ke dalam skala penilaian 1–5 berdasarkan tabel nilai yang telah ditentukan.
2. Pemetaan *gap*: Menghitung selisih antara nilai aktual nasabah dengan nilai target ideal.
3. Pembobotan *gap*: Menggunakan tabel konversi bobot sesuai selisih nilai.
4. Perhitungan NCF dan NSF: Menghitung nilai rata-rata *core factor* dan *secondary factor*.
5. Nilai akhir dan perankingan: Menghitung nilai akhir nasabah dengan rumus:

$$\text{Nilai Akhir} = (60\% \times \text{NCF}) + (40\% \times \text{NSF})$$
 Kemudian dilakukan pemeringkatan nasabah berdasarkan nilai akhir untuk menentukan status “layak” atau “tidak layak”.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini, terdapat enam aspek atau kriteria yang akan dianalisis, di antaranya pendapatan bulanan, jumlah angsuran, jangka waktu angsuran, jenis pekerjaan, status kepemilikan rumah, dan lama tinggal. Tahapan awal dari penelitian ini adalah menentukan skala penilaian dari keenam aspek di atas. Masing-masing aspek memiliki nilai yang telah ditentukan oleh peneliti seperti yang disajikan pada Tabel 1 berikut.

Tabel 1. Skala Penilaian Aspek

No.	Aspek	Sub-Aspek	Nilai
1	Pekerjaan	PNS	5
		Karyawan	4
		Wirausaha	3
		Wiraswasta	2
		Honoror	1
2	Pendapatan	>15 juta	5
		11—15 juta	4
		8—10 juta	3
		5—7 juta	2
		<5 juta	1
3	Jumlah angsuran	≤3 juta	5
		4—7 juta	4
		8—15 juta	3
		16—25 juta	2
		>25 juta	1
4	Waktu angsuran	18—24 bulan	5
		15—18 bulan	4
		12—15 bulan	3
		9—12 bulan	2
		6—9 bulan	1
5	Status kepemilikan rumah	Pribadi	5
		Mess	4
		Kontrak	3
		Sewa	2
		KPR	1
6	Lama tinggal	>15 tahun	5
		11—15 tahun	4
		6—10 tahun	3
		3—5 tahun	2
		1—2 tahun	1

(Sumber: Data Penelitian, 2025)

Setelah itu, perlu ditetapkan nilai target untuk masing-masing aspek. Tabel 2 menampilkan nilai standar atau target yang telah ditetapkan oleh perusahaan untuk setiap aspek penilaian, sekaligus menentukan pengelompokan aspek-aspek tersebut ke dalam kategori *core*

factor dan *secondary factor*. Dari nilai ini, didapat nilai rerata dari nilai target yang nantinya akan digunakan sebagai *passing grade* (*threshold/ambang batas*) nasabah agar dinyatakan layak atau tidaknya diberikan kredit.

Aspek	Nilai Target	Jenis Faktor
Pendapatan	3	Core
Jumlah angsuran	4	Core
Waktu angsuran	4	Core
Pekerjaan	3	Secondary
Status kepemilikan rumah	3	Secondary
Lama tinggal	3	Secondary

menyajikan informasi mengenai penilaian kriteria nasabah berdasarkan kondisi aktual profil nasabah, diikuti nilai target dan pemetaan *gap*.

Ketera- ngan	Nasabah	Pendapatan	Jumlah Angsuran	Jangka Waktu Angsuran	Pekerjaan	Status Kepemilikan Rumah	Lama Tinggal
Nilai Aktual	Nasabah 1	2	2	4	4	3	2
	Nasabah 2	2	4	2	4	5	3
	Nasabah 3	2	2	1	2	2	2
	Nasabah 4	2	3	1	4	2	2
	Nasabah 5	2	2	1	2	2	1
Nilai Target		3	4	4	3	3	3
Nilai Gap	Nasabah 1	-1	-2	0	1	0	-1
	Nasabah 2	-1	0	-2	1	2	0
	Nasabah 3	-1	-2	-3	-1	-1	-1
	Nasabah 4	-1	-1	-3	1	-1	-1
	Nasabah 5	-1	-2	-3	-1	-1	-2

acuan pada Tabel 4. Data hasil pembobotan *gap* nasabah dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 4. Acuan Pembobotan *Gap*

Selisih Nilai <i>Gap</i>	Bobot Nilai <i>Gap</i>	Keterangan
0	5	Tidak ada selisih (kemampuan sesuai dengan yang dibutuhkan)
1	4,5	Kemampuan lebih 1 tingkat
-1	4	Kemampuan kurang 1 tingkat
2	3,5	Kemampuan lebih 2 tingkat
-2	3	Kemampuan kurang 2 tingkat
3	2,5	Kemampuan lebih 3 tingkat
-3	2	Kemampuan kurang 3 tingkat
4	1,5	Kemampuan lebih 4 tingkat
-4	1	Kemampuan kurang 4 tingkat

(Sumber: Ermawita & Fauzi, 2022)

Tabel 5. Pembobotan *Gap*

Nama	Pendapatan	Jumlah Angsuran	Jangka Waktu Angsuran	Pekerjaan	Status Kepemilikan Rumah	Lama Tinggal
Nasabah 1	4	3	5	4,5	5	4
Nasabah 2	4	5	3	4,5	3,5	5
Nasabah 3	4	3	2	4	4	4
Nasabah 4	4	4	2	4,5	4	4
Nasabah 5	4	3	2	4	4	3

(Sumber: Data Penelitian, 2025)

Selanjutnya dihitung nilai *core factor* (NCF), *secondary factor* (NSF), dan nilai akhir (N), lalu dilakukan perankingan berdasarkan nilai tersebut. Tabel 6 menampilkan hasil perhitungan, termasuk

ranking dan status kelayakan nasabah. Nasabah dinyatakan layak jika nilai akhirnya $\geq 3,33$, dengan nilai 3,33 sebagai nilai ambang batas (*threshold*).

Tabel 6. Nilai *Core Factor*, *Secondary Factor*, Nilai Akhir, dan Perankingan

Nama	NCF	NSF	N	Ranking	Status Kelayakan
Nasabah 1	4,00	4,50	4,20	10	Layak
Nasabah 2	4,00	4,33	4,13	18	Layak
Nasabah 3	3,00	4,00	3,40	233	Layak
Nasabah 4	3,33	4,17	3,67	140	Layak
Nasabah 5	3,00	3,67	3,27	274	Tidak Layak

(Sumber: Data Penelitian, 2025)

Dari proses analisis terhadap 340 nasabah, dilakukan penghitungan nilai *core factor* (NCF) dan *secondary factor* (NSF) untuk menghasilkan nilai akhir (N). Nilai ini menjadi acuan untuk menentukan kelayakan pemberian kredit dengan ambang batas (*threshold*) sebesar 3,33. Nasabah yang memiliki nilai akhir sama atau lebih tinggi dari nilai tersebut dikategorikan sebagai "layak", sedangkan yang berada di bawah nilai tersebut dikategorikan "tidak layak". Hasilnya menunjukkan bahwa sebanyak 273 nasabah (sekitar 80,29%) dinyatakan layak mendapatkan kredit, sedangkan sisanya sebanyak 67 nasabah (19,71%) dinyatakan tidak layak. Temuan ini mengindikasikan bahwa sebagian besar nasabah CV. Buana Motor memiliki profil yang sesuai dengan kriteria ideal untuk diberikan kredit. Metode ini terbukti dapat membantu pihak perusahaan dalam melakukan seleksi yang lebih obyektif dan terukur. Dengan mempertimbangkan kesenjangan (*gap*) antara kriteria aktual dan ideal, metode ini mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai kesiapan dan kelayakan nasabah untuk menerima pembiayaan, sehingga dapat meminimalisasi risiko gagal bayar di kemudian hari.

SIMPULAN

Penerapan metode *profile matching* dalam mengevaluasi kelayakan pemberian kredit menghasilkan keputusan yang lebih selektif dibandingkan penilaian manual sebelumnya. Dari total data yang dianalisis, sebanyak 273 calon konsumen (80,29%) dinyatakan layak mendapatkan kredit, sementara sisanya sebanyak 67 nasabah (19,71%) dinyatakan tidak layak. Hasil ini menunjukkan bahwa metode *profile matching* dapat membedakan

konsumen yang benar-benar memenuhi kriteria ideal dengan yang tidak, sehingga memberikan penyesleksian yang lebih akurat dan berkontribusi dalam meningkatkan kualitas keputusan pemberian kredit.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, N. Y., Veza, O., & Jusman, I. A. (2021). Analisis dan Perancangan Arsitektur Penerimaan Karyawan JNE Dengan Metode Profile Matching. *Jurnal Responsive Teknik Informatika*, 5(02), 10–18. <https://doi.org/10.36352/jr.v5i02.280>
- Dalimunthe, W. R., & Burhanuddin. (2023). Analisis Komparasi Perjanjian Pembelian Sepeda Motor Secara Leasing Dan Kredit (Studi Pada Pt Federal International Finance Group). *Jurnal Edukasi Hukum*, 1(3). <http://jurnal.umsu.ac.id/index.php/ey/index>
- Ermawita, & Fauzi, R. (2022). Metode Profile Matching dalam Sistem Pendukung Keputusan Penilaian Kinerja Dosen.
- Hanifah, H., Natalia, D., & Basit, Y. A. (2024). Pembiayaan Syariah Kredit Sepeda Motor dalam Perspektif Pelaksanaan Perjanjian Leasing. *Jurnal Fakultas Hukum Universitas Malikussaleh*, 12(1), 225–243.
- Idam, F., Junaidi, A., Handayani, P., Tinggi, S., Informatika, M., Komputer, D., & Mandiri, N. (2019). Pemilihan Karyawan Terbaik Menggunakan Metode Profile Matching Pada PT. Surindo Murni Agung. In *Jurnal Infotech* (Vol. 1, Issue 1). <http://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/infotech>

- ITDP Indonesia. (2023). Promoting Road Safety Through the Adoption and the Regulation of Electric Two-Wheelers (B/NDL Studios, Ed.). Institute for Transportation and Development Policy Indonesia.
- Khoiriyah, S., & Junaidi, A. (2019). Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Crew Store Terbaik Menggunakan Metode Profile Matching di PT Sumber Alfaria Trijaya.
- Kurniawati, R. D., & Ahmad, I. (2021). Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Kelayakan Usaha Mikro Kecil Menengah dengan Menggunakan Metode Profile Matching pada UPTD PLUT KUMKM Provinsi Lampung. Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi (JTSDI), 2(1), 74–79. <http://jim.teknokrat.ac.id/index.php/JTSDI>
- Malau, Y. (2020). Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Kategori Promosi Produk Menggunakan Metode Profile Matching (Studi Kasus : Minimarket). MATRIK : Jurnal Manajemen, Teknik Informatika Dan Rekayasa Komputer, 19(2), 339–346. <https://doi.org/10.30812/matrik.v19i2.672>
- Merrill, T. W. (2020). The Economics of Leasing. Journal of Legal Analysis, 12, 221–272. <https://doi.org/10.1093/JLA/LAAA003>



Penulis pertama, Hendry, merupakan mahasiswa Prodi Sistem Informasi Universitas Putera Batam.



Penulis kedua, Erlin Elisa, S. Kom., M.Kom. merupakan Dosen Prodi Sistem Informasi, Universitas Putera Batam.