



**ANALISIS ATAS PENERAPAN SISTEM PENGENDALIAN
MANAJEMEN DALAM MENINGKATKAN KEMAMPUAN
PERUSAHAAN UNTUK BERSAING (BENCHMARKING)
PADA PERUM PEGADAIAN SYARIAH
CABANG KOTA BOGOR**

SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu syarat
dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen
pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan**

Diajukan Oleh :

**Sumekarti
021106007**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PAKUAN
BOGOR**

2010

ANALISIS ATAS PENERAPAN SISTEM PENGENDALIAN
MANAJEMEN DALAM MENINGKATKAN KEMAMPUAN
PERUSAHAAN UNTUK BERSAING (BENCHMARKING)
PADA PERUM PEGADAIAN SYARIAH
CABANG KOTA BOGOR

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen
pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan

Sumekarti
021106007

Menyetujui:

Dekan Fakultas Ekonomi


(Prof. Dr. Eddy Mulyadi Soepardi, MM., SE., Ak.)

Ketua Jurusan



(Karma Syarif, MM., SE.)

**ANALISIS ATAS PENERAPAN SISTEM PENGENDALIAN
MANAJEMEN DALAM MENINGKATKAN KEMAMPUAN
PERUSAHAAN UNTUK BERSAING (BENCHMARKING)
PADA PERUM PEGADAIAN SYARIAH
CABANG KOTA BOGOR**

Skripsi

**Diajukan sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Fakultas
Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Pakuan**

Menyetujui:

Penguji



(Jaenudin, MM.,SE.)

Pembimbing



(Hj. Srie Sudarjati, MM., SE.)

. Co. Pembimbing



(Dewi Taurusyanti, MM., SE.)

ABSTRAK

SUMEKARTI. NPM: 021106007. Analisis Atas Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen dalam Meningkatkan Kemampuan Perusahaan untuk Bersaing (Benchmarking) pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor. Dibawah bimbingan: SRIE SUDARJATI dan DEWI TAURUSYANTI.

Di era berkembangnya perekonomian pada saat ini membawa dampak yang sangat besar bagi perusahaan dalam meningkatkan kemampuannya untuk bersaing. Perusahaan harus mampu mengikuti perkembangan dunia usaha yang sangat dinamis. Di dalam persaingan, perusahaan harus mempunyai sistem pengendalian manajemen yang tidak kalah dengan perusahaan pesaingnya. Kemampuan perusahaan dalam merespon dan beradaptasi terhadap lingkungan merupakan keunggulan tersendiri. Kemampuan daya saing sangat dibutuhkan perusahaan untuk dapat bertahan dalam lingkungan yang dinamis, senantiasa berubah dan penuh ketidakpastian ini.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem pengendalian manajemen yang diterapkan Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor, untuk mengetahui kemampuan perusahaan untuk bersaing pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor dan untuk mengetahui hubungan antara proses pengendalian manajemen terhadap kemampuan perusahaan untuk bersaing (Benchmarking) pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor.

Adapun jenis penelitian yang dilakukan yaitu deskriptif eksploratif dengan metode penelitian studi kasus dan tehnik penelitian yang digunakan adalah statistik kuantitatif dan unit analisis pada penelitian ini adalah data yang dihasilkan dari perusahaan secara langsung dan berdasarkan fenomena yang terjadi di perusahaan. Metode analisis yang digunakan adalah *Benchmarking*.

Dari hasil analisis *Benchmarking* yang telah dilakukan pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor dan Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar diperoleh hasil Pegadaian Syariah masih kurang dibandingkan Perum Pegadaian Konvensional. Dengan hasil analisis mutu pelayanan Rp. 211.075.200 untuk Perum Pegadaian Syariah dan Rp. 616.536.088 untuk Perum Pegadaian Konvensional. Analisis kinerja 3,026% untuk Perum Pegadaian Syariah dan 3,0031% untuk Perum Pegadaian Konvensional. Analisis efisiensi 14,45% untuk Perum Pegadaian Syariah dan 4,87% untuk Pegadaian Konvensional. Dan yang terakhir analisis motivasi yang setiap tahun semakin meningkat dari Rp. 620.824.725 menjadi Rp. 996.191.600 untuk Perum Pegadaian Syariah dan Rp. 1.464.441.558 menjadi Rp. 1.692.745.075 untuk Perum Pegadaian Konvensional.

Untuk meningkatkan kemampuannya untuk bersaing maka Perum Pegadaian Syariah harus lebih meningkatkan lagi mutu pelayanan, kinerja, efisiensi dan motivasinya lagi. Adapun cara lain Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor harus lebih mempromosikan lagi perusahaannya kepada masyarakat atau nasabah.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb

Puji syukur kehadiran Allah SWT, karena atas rahmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini, sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar sarjana ekonomi jurusan manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan. Dengan judul ANALISIS ATAS PENERAPAN SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN DALAM MENINGKATKAN KEMAMPUAN PERUSAHAAN UNTUK BERSAING (BENCHMARKING) PADA PERUM PEGADAIAN SYARIAH CABANG KOTA BOGOR.

Pada kesempatan ini penulis tidak lupa mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu sehingga makalah skripsi ini dapat terselesaikan, terutama kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Eddy Mulyadi S, MM., SE., Ak selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.
2. Bapak Karma Syarif, MM.,SE selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.
3. Ibu Lesti Hartati, MM.,SE selaku Sekretaris Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.
4. Ibu Hj. Srie Sudarjati, MM., SE dan Ibu Dewi Taurusyanti MM., SE selaku Dosen Pembimbing dan Co.Pembimbing.
5. Terima kasih kepada bapak dan ibu tercinta, kakak-kakakku dan keponakanku tercinta selalu memberi dorongan materi dan doa restu dalam penulisan skripsi ini.

6. Terima Kasih kepada pacarku tercinta Saeful Anwar yang telah membantu didalam mencari perusahaan. Dan sahabat-sahabatku tersayang Ardiansyah Nurrohman, Arni Aulia Sutanti dan Nurul Sofiani yang telah memberi semangat.
7. Terima kasih kepada bapak M. Syarif Hidayatulloh, SE selaku Manajer Cabang pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor.
8. Seluruh staff dan karyawan Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor dan Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar yang telah membantu penulis dalam melakukan riset.
9. Dan semua pihak yang telah memberikan baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penulisan skripsi ini.

Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat bagi pembaca pada umumnya dan penulis pada khususnya.

Bogor, Mei 2010

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vi

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Perumusan dan Identifikasi Masalah	3
1.2.1 Perumusan Masalah	3
1.2.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	4
1.3.1 Maksud Penelitian.....	4
1.3.2 Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	5
1.5 Kerangka Pemikiran dan Paradigma Penelitian.....	6
1.5.1 Kerangka Pemikiran.....	6
1.5.2 Paradigma Penelitian	11
1.6 Hipotesis Penelitian	12

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Manajemen Operasional	13
2.1.1 Pengertian Manajemen.....	13
2.1.2 Fungsi Manajemen.....	14
2.1.3 Pengertian Manajemen Operasional	16
2.2 Manajemen Mutu	18
2.2.1 Pengertian Mutu.....	18
2.2.2 Pengertian Manajemen Mutu.....	19
2.2.3 Manfaat Manajemen Mutu.....	21
2.3 Sistem Pengendalian Manajemen	22
2.3.1 Pengetian Sistem Pengendalian Manajemen.....	22
2.3.2 Biaya Mutu, Produktivitas, Efisiensi, Motivasi	25
2.3.2.1 Pengertian Biaya Mutu	25
2.3.2.2 Pengertian Produktivitas	26
2.3.2.3 Pengertian Efisiensi	26
2.3.2.4 Pengertian Motivasi	27
2.3.3 Tujuan dan Fungsi Sistem Pengendalian Manajemen.....	28
2.4 Benchmarking	30
2.4.1 Pengertian Benchmarking	30
2.4.2 Jenis-jenis Benchmarking	32
2.4.3 Manfaat Benchmarking.....	33

BAB III	OBJEK DAN METODE PENELITIAN	
3.1	Objek Penelitian.....	35
3.2	Metode Penelitian	36
3.2.1	Desain Penelitian	36
3.2.2	Operasionalisasi Variabel	37
3.2.3	Prosedur Pengumpulan Data.....	38
3.2.4	Metode Analisis	39

BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1	Hasil Penelitian	43
4.1.1	Sejarah Perkembangan Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor	43
4.1.2	Struktur Organisasi Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor	47
4.1.3	Kegiatan Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor.....	53
4.2	Isi Pembahasan.....	55
4.2.1	Mutu Pelayanan dan Kinerja sebagai unsur dari pengendalian manajemen pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor.....	55
4.2.2	Efisiensi dan Motivasi sebagai unsur dari kemampuan perusahaan untuk bersaing pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor	58
4.2.3	Mutu Pelayanan dan Kinerja pada Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar	62
4.2.4	Efisiensi dan Motivasi pada Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar	65
4.2.5	Analisis atas Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen dalam Meningkatkan Kemampuan Perusahaan untuk Bersaing (Benchmarking) pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor	69

BAB V	SIMPULAN DAN SARAN	
5.1	Simpulan.....	77
5.1.1	Simpulan Umum	77
5.1.2	Simpulan Khusus	77
5.2	Saran.....	79

**DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN**

DAFTAR TABEL

Tabel 1	: Operasionalisasi Variabel.....	37
Tabel 4.1	: Jam Kerja Karyawan	55
Tabel 4.2	: Total Biaya Mutu Perum Pegadaian Syariah.....	56
Tabel 4.3	: Kinerja atau Produktivitas Perum Pegadaian Syariah.....	57
Tabel 4.4	: Efisiensi Perum Pegadaian Syariah.....	59
Tabel 4.5	: Motivasi Perum Pegadaian Syariah	61
Tabel 4.6	: Total Biaya Mutu Perum Pegadaian Konvensional.....	63
Tabel 4.7	: Kinerja atau Produktivitas Perum Pegadaian Konvensional....	64
Tabel 4.8	: Efisiensi Perum Pegadaian Konvensional.....	66
Tabel 4.9	: Motivasi Perum Pegadaian Konvensional	68
Tabel 4.10	:Perbandingan Mutu Pelayanan antara Perum Pegadaian Syariah dengan Perum Pegadaian Konvensional.....	70
Tabel 4.11	: Perbandingan Kinerja antara Perum Pegadaian Syariah dengan Perum Pegadaian Konvensional.....	72
Tabel 4.12	:Perbandingan Efisiensi antara Perum Pegadaian Syariah dengan Perum Pegadaian Konvensional.....	73
Tabel 4.13	:Perbandingan Motivasi antara Perum Pegadaian Syariah dengan Perum Pegadaian Konvensional.....	74

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Di era berkembangnya perekonomian pada saat ini membawa dampak yang sangat besar bagi perusahaan dalam meningkatkan kemampuannya untuk bersaing. Perusahaan harus mampu mengikuti perkembangan dunia usaha yang sangat dinamis. Perusahaan harus terus menerus memantau perubahan yang terjadi di lingkungan yang dihadapi dan bersikap *responsif* terhadap setiap perubahan yang terjadi. Kesiapan dan kemauan perusahaan untuk mengikuti perkembangan dunia usaha akan membuat perusahaan selalu siap untuk bersaing.

Di dalam persaingan, perusahaan harus mempunyai sistem pengendalian manajemen yang tidak kalah dengan perusahaan pesaingnya. Sistem pengendalian manajemen merupakan proses memantau kegiatan untuk memastikan bahwa kegiatan itu diselesaikan seperti yang telah direncanakan dan proses mengoreksi setiap penyimpangan yang berarti. (Robert N Anthony dan Vijay Govindarajan, 2000)

Dengan kebutuhan yang semakin kompleks juga mendorong timbulnya tingkat persaingan yang semakin ketat. Persaingan ini mengakibatkan perusahaan harus pintar melihat peluang bisnisnya. Hal ini di karenakan tujuan perusahaan yang dapat memenuhi kebutuhan konsumen dan juga untuk mendapatkan *omset* atau laba.

Maka dari itu sistem pengendalian manajemen mampu menyediakan informasi dalam struktur komunikasi yang memadai sehingga dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan yang ditunjang dengan informasi-informasi yang akurat menjadikan perusahaan mampu mengambil langkah antisipasi dan meningkatkan efisiensi dan efektifitas operasionalnya sehingga kinerja perusahaan akan lebih unggul. Kemampuan perusahaan dalam merespon dan beradaptasi terhadap lingkungan merupakan keunggulan tersendiri. Kemampuan daya saing sangat dibutuhkan perusahaan untuk dapat bertahan dalam lingkungan yang dinamis, senantiasa berubah dan penuh ketidakpastian ini.

Sebagaimana telah diketahui bersama PERUM Pegadaian telah mengoperasikan produk Ar-Rahn (gadai syariah) operasional produk ini pada dasarnya sama dengan produk gadai biasa (PERUM Pegadaian Konvensional) hanya saja dalam kebijakan pengenaan tarif jasa atas peminjaman dana dalam skim gadai syariah. Tidak boleh dikaitkan dengan jumlah dana yang dipinjamkan untuk itu pelayanan gadai syariah oleh PERUM Pegadaian hanya dipungut jasa sebagai kompensasi atas pengelolaan marhun (barang pinjaman) yang digadaikan oleh rahin (nasabah).

Pengelolaan usaha syariah harus berlandaskan atas prinsip-prinsip syariat islam, yaitu tidak menjalankan usaha secara curang, bersifat spekulatif, bernuansa judi, riba dan bathil. Namun dalam operasionalnya, pengelola usaha syariah, harus diperlakukan sebagaimana pengelola syariah sebuah perusahaan dengan sistem manajemen modern yang dicerminkan

dari penggunaan azas rasionalitas, efisiensi dan efektifitas ketiga azas ini harus diselaraskan dengan nilai-nilai islam, sehingga dapat berjalan seiring dan terintegrasi dengan manajemen perusahaan secara keseluruhan.

Tetapi kenapa pada kenyataannya PERUM Pegadaian Syariah masih kurang berkembang dibandingkan dengan PERUM Pegadaian Konvensional. Padahal masyarakat di Indonesia sebagian besar yaitu beragama islam.

Berdasarkan uraian tersebut maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang sistem pengendalian manajemen terhadap daya saing pada PERUM Pegadaian Syariah, dengan judul **“ANALISIS ATAS PENERAPAN SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN DALAM MENINGKATKAN KEMAMPUAN PERUSAHAAN UNTUK BERSAING (BENCHMARKING) PADA PERUM PEGADAIAN SYARIAH CABANG KOTA BOGOR”**.

1.2 Perumusan dan Identifikasi Masalah

1.2.1 Perumusan Masalah

Pada dasarnya pengendalian manajemen merupakan suatu usaha perusahaan yang mengacu pada operasional perusahaan yang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan perusahaan untuk bersaing. Untuk membahasnya lebih jelas tentunya harus di adakan pengidentifikasian terhadap inti permasalahannya lebih lanjut, hal ini di maksudkan untuk mempermudah permasalahan yang akan di bahas.

1.2.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian tersebut penulis mencoba mengidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem pengendalian manajemen yang diterapkan pada PERUM Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor.
2. Bagaimana kemampuan perusahaan untuk bersaing pada PERUM Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor.
3. Bagaimana hubungan antara proses pengendalian manajemen terhadap kemampuannya untuk bersaing (Benchmarking) pada PERUM Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud penelitian ini adalah untuk memperoleh data atau informasi yang berhubungan dengan identifikasi masalah, sehingga dapat dijadikan suatu kajian dalam penulisan makalah seminar.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui sistem pengendalian manajemen yang diterapkan pada PERUM Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor.

2. Untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam bersaing pada PERUM Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor.
3. Untuk mengetahui hubungan antara proses pengendalian manajemen terhadap kemampuan untuk bersaing (Benchmarking) pada PERUM Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor.

1.4 Kegunaan Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Kegunaan Teoritis

Penulis berharap penelitian ini berguna untuk mengembangkan wawasan serta untuk menambah pengetahuan dan menerapkan ilmu yang diperoleh selama perkuliahan serta dijadikan sebagai sumber bacaan tambahan untuk mata kuliah manajemen operasional.

2. Kegunaan Praktis

Memberikan suatu informasi yang berhubungan dengan sistem pengendalian manajemen dalam meningkatkan daya saing (Benchmarking) pada PERUM Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor.

melihat biaya yang dikeluarkan dan hasil atau keuntungan yang dapat diharapkan dari produk yang dipasarkan.

Efektifitas mutu sebagai faktor keunggulan bersaing terbentuk dari kesediaan para nasabah untuk menunggu pelayanan karena diyakini bahwa perusahaan jasa tersebut dianggap lebih baik dibandingkan yang lainnya.

Di masa sekarang ini, kemampuan perusahaan untuk bersaing sangat diperlukan. Persaingan bisnis saat ini sangat ketat sekali. Maka dari itu bagaimana cara kita agar dapat bersaing dengan perusahaan yang lain. Yaitu dengan mengefektifkan proses kerja dan mengefisiensikan waktu pelayanan.

Mengefektifkan proses kerja dalam arti, bagaimana caranya agar nasabah tidak lama untuk menunggu. Bila pesaing kita bisa lebih efektif dari yang kita lakukan maka perusahaan kita nantinya tidak akan mampu untuk bersaing dengan perusahaan lain. Bila kita sudah dapat untuk mengefektifkan proses kerja, maka kita juga dapat mengefisiensikan waktu pelayanan. Efisiensi digunakan untuk kegunaan pemaksimalan serta pemanfaatan seluruh sumber daya dalam proses produksi barang dan jasa. Bila waktu pelayanan lebih cepat maka nasabah akan lebih banyak yang dilayani. Dan pada akhirnya akan semakin banyak lagi nasabah yang menggunakan jasa perusahaan tersebut.

Untuk mencapai tujuan perusahaan yang efektif, maka tujuan tersebut harus memenuhi kriteria sebagai berikut:

- **Spesifik dan konkret**, yang dimaksud dengan spesifik dan konkret dalam tujuan perusahaan berarti rumusan tujuan perusahaan harus disusun dengan jelas supaya mudah dipahami oleh semua karyawan organisasi yang akan menjalankan kegiatan untuk mencapai tujuan tersebut.
- **Terukur**, yang dimaksud dengan terukur yaitu tujuan perusahaan harus dirumuskan dalam konteks waktu, uang, dan sumber daya. Pernyataan bahwa perusahaan harus lebih unggul dari para pesaingnya diukur dengan konkret. Terkait dengan waktu, berarti bahwa pernyataan tujuan perusahaan harus detail dari segi alokasi waktu. (Farida Jasfar, 2005, 87)

Selain dengan efektivitas dan efisiensi, perusahaan juga harus bersaing dalam memotivasi karyawan, karena bagaimanapun juga karyawan merupakan bagian dari dalam suatu organisasi. Jadi Untuk mencapai kinerja perusahaan yang bagus, perusahaan juga harus mempunyai kemampuan untuk memotivasi atau mendorong karyawannya supaya keinginan perusahaan dapat terwujud. Memotivasi bisa dalam bentuk penghargaan dari perusahaan kepada karyawannya.

Jadi perusahaan harus bersifat dinamis agar dapat mengikuti persaingan dimasa sekarang ini. Permasalahan yang ditemukan pada PERUM Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor ini yaitu, kenapa PERUM Pegadaian Syariah masih kurang berkembang dibandingkan

1. *Benchmarking* merupakan kiat untuk mengetahui tentang bagaimana dan mengapa suatu perusahaan sebagai pemimpin dalam suatu industri dapat melaksanakan tugas-tugasnya secara lebih baik dibandingkan dengan yang lainnya.
2. Fokus dari kegiatan *benchmarking* diarahkan pada praktik terbaik dari perusahaan lainnya. *Benchmarking* berwujud perbandingan yang jangka panjang dari perusahaan yang terbaik dimanapun perusahaan itu berada.
3. Praktik *benchmarking* berlangsung secara sistematis dan terpadu dengan praktik manajemen lainnya.
4. Kegiatan *benchmarking* perlu keterlibatan dari semua pihak yang berkepentingan, pemilihan yang tepat yang akan dipatok dugakan, pemahaman dari organisasi itu sendiri, pemilihan mitra yang cocok dan kemampuan untuk implementasi tentang apa yang ditemukan dalam praktik bisnis. (Syamsul Ma'arif dan Hendri Tanjung, 2003, 55)

Metode peningkatan kinerja yang dilakukan melalui *benchmarking* pada umumnya meliputi pengukuran dan perbandingan kinerja terhadap:

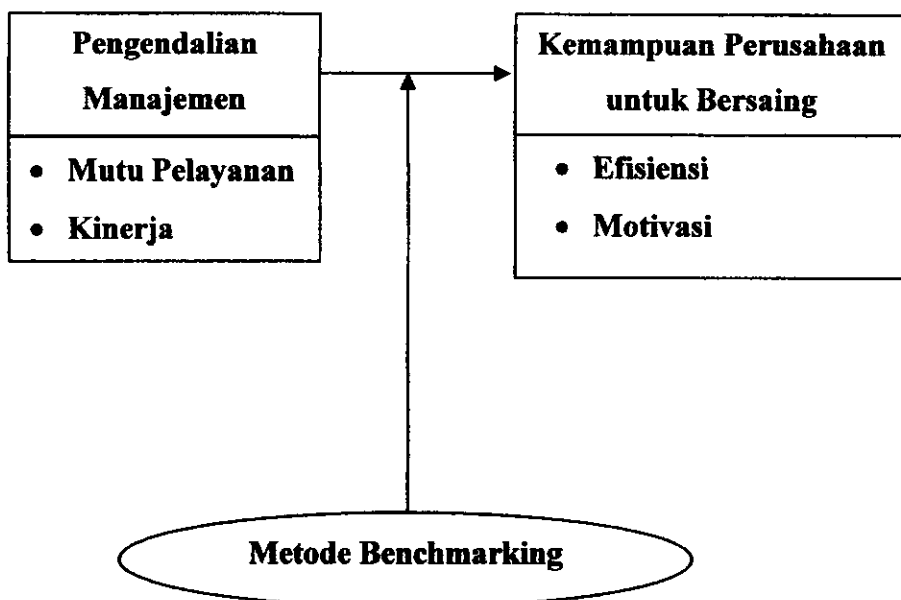
- Bagaimana melakukan perbandingan
- Pihak mana yang lebih baik
- Mengapa pihak lain lebih baik
- Tindakan apa yang perlu ditingkatkan

Dalam praktek pengukurannya ada 3 jenis *benchmarking* yang dikenal selama ini yaitu:

1. **Internal** yaitu pengukuran dan perbandingan kinerja antar proses atau produk dalam organisasi itu sendiri.
2. **Competitive** yaitu pengukuran dan perbandingan kinerja yang berfokus pada produk/jasa dan proses yang setara dengan kompetitor.
3. **Functional** yaitu pengukuran dan perbandingan kinerja yang berfokus pada fungsi generik, seperti pemrosesan order nasabah.

Dari ketiga jenis *benchmarking* tersebut penulis menggunakan *benchmarking competitive* yaitu pengukuran dan perbandingan kinerja yang berfokus pada produk/jasa dan proses yang setara dengan kompetitor.

1.5.2 Paradigma Penelitian



1.6 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan penjelasan dari kerangka pemikiran melalui paradigma penelitian maka dapat diambil suatu hipotesis yaitu:

1. Sistem Pengendalian Manajemen yang dilakukan oleh PERUM Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor belum maksimal.
2. Kemampuan perusahaan untuk bersaing pada PERUM Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor belum maksimal.
3. Terdapat hubungan yang signifikan antara sistem pengendalian manajemen dengan kemampuan perusahaan untuk bersaing (Benchmarking) pada PERUM Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Manajemen Operasional

2.1.1 Pengertian Manajemen

Manajemen merupakan proses kerja sama antara dua orang atau lebih untuk mencapai tujuan-tujuan yang sudah ditetapkan. Untuk lebih dalam mengenai manajemen berikut ini adalah beberapa pengertian manajemen yang dikemukakan oleh para ahli.

Definisi manajemen menurut Daft, Richard L. (2003, 5) sebagai berikut: *“Management is the attainment of organizational in an effective and efficient manner throught planning, organizing, leading, and controlling organizational resources.”*

Sedangkan menurut Chr. Jimmy L. Gaol (2008, 5) menyatakan bahwa: *“Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengawasan dalam rangka untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.”*

Menurut Mc Farland, yang dikutip dalam buku Putti. Joseph M. Dkk. (1998, 28) mendefinisikan manajemen sbb: *“Defines management as a process by wich managers create, direct, maintain and operate purpose organization, throught systematic, coordinated, cooperative human effort.”*

Sedangkan Robbins. Stephen P. dan Mary Coulter (2005, 8) menyatakan bahwa: “Manajemen adalah proses pengkoordinasian kegiatan-kegiatan pekerjaan tersebut terselesaikan secara efisien dan efektif dengan dan melalui orang lain.”

Adapula pengertian manajemen menurut O’Brien. James A. (1999, 12) adalah sebagai berikut: “*Management as a process of planning, organizing, directing, and controlling activities.*”

Dari beberapa definisi diatas, maka dapat diambil kesimpulan mengenai manajemen, bahwa manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, pengawasan/pengendalian dalam rangka untuk mencapai tujuan yang ditetapkan secara efisien dan efektif.

2.1.2 Fungsi Manajemen

Manajemen adalah fungsi pengkoordinasian kegiatan-kegiatan pekerjaan tersebut terselesaikan secara efisien dan efektif dengan dan melalui orang lain. (Robbins dan Coulter, 2005, 8)

Adapun fungsi manajemen sebagai berikut:

1. Merencanakan, merupakan fungsi manajemen yang mencakup proses mendefinisikan sasaran, menetapkan strategi untuk mencapai sasaran itu, dan menyusun rencana untuk mengintegrasikan dan mengkoordinasikan sejumlah kegiatan.
2. Mengorganisasikan, merupakan fungsi yang mencakup proses menentukan tugas apa saja yang dilakukan, siapa yang harus melakukan, bagaimana cara mengelompokan tugas-tugas itu, siapa harus melapor ke siapa dan dimana keputusan harus dibuat.

3. Memimpin, merupakan fungsi manajemen yang mencakup memotivasi bawahan, mempengaruhi individu atau tim sewaktu mereka bekerja, memiliki saluran komunikasi yang paling efektif dan memecahkan dengan berbagai cara masalah perilaku manajemen.
4. Mengendalikan merupakan fungsi yang mencakup memantau kinerja aktual, membandingkan aktual dengan standar dan membuat koreksinya jika perlu.
(Robbins dan Coulter, 2005, 9)

Fungsi manajemen tidak hanya merencanakan, mengorganisasikan, memimpin dan mengendalikan. Selain dari manfaat manajemen diatas, manajemen juga masih mempunyai banyak sekali manfaat yaitu sebagai berikut:

1. Manajemen sebagai ilmu pengetahuan (*management as a science*) adalah bersifat interdisipliner yang mana mempergunakan bantuan dari ilmu-ilmu sosial, filsafat dan matematika.
2. Manajemen sebagai suatu sistem (*management as a system*) adalah kerangka kerja yang terdiri dari beberapa komponen/bagian, secara keseluruhan saling berkaitan dan diorganisir sedemikian rupa dalam rangka mencapai tujuan organisasi.
3. Manajemen sebagai suatu fungsi (*management as a function*) adalah suatu rangkaian kegiatan yang masing-masing kegiatan dapat dilaksanakan tanpa menunggu selesainya kegiatan lain, walaupun kegiatan tersebut saling berkaitan dalam rangka untuk mencapai tujuan organisasi.
4. Manajemen sebagai suatu proses (*management as a process*) adalah serangkaian tahap kegiatan yang diarahkan pada pencapaian suatu tujuan dengan pemanfaatan semaksimal mungkin sumber-sumber yang tersedia.
5. Manajemen sebagai suatu profesi (*management as a profession*) adalah suatu bidang kegiatan atau bidang keahlian tertentu, antara lain profesi di bidang kedokteran, bidang teknik dan bidang hukum.
6. Manajemen sebagai kumpulan orang (*management as people / group of people*) adalah suatu istilah yang dipakai dalam arti

kolektif untuk menunjukkan jabatan kepemimpinan di dalam organisasi antara lain kelompok pimpinan atas, kelompok pimpinan tengah dan kelompok pimpinan bawah.

(sumber: <http://ariekanayakirana.wordpress.com>)

2.1.3 Pengertian Manajemen Operasional

Manajemen operasional bertanggung jawab untuk memproduksi barang dan jasa dalam organisasi. Manajemen operasional adalah suatu pengelolaan proses perubahan atau proses konversi dimana sumber-sumber daya yang berlaku sebagai input diubah menjadi barang atau jasa. Produk barang atau jasa sebagai outputnya. Untuk lebih jelas berikut ini adalah pengertian yang dikemukakan oleh beberapa ahli:

Menurut Suyadi Prawirosentono (2007, 198) mendefinisikan manajemen operasi sebagai berikut: "Manajemen operasi adalah perancangan, operasi, dan pengendalian proses transformasi yang mengubah sumber daya menjadi barang jadi atau jasa."

Menurut Krawjeski. Lee J. and Larry P Ritzman (2002, 6):
"The term operations management refers to the direction and control of the processes that transform input into products and services."

Adapun pengertian manajemen operasional yang mengacu kepada efisiensi yaitu:

Manajemen adalah tindakan untuk mencapai tujuan yang dilakukan dengan mengkoordinasikan kegiatan dengan orang lain. Sedangkan, Operasi adalah kegiatan untuk mengubah masukan menjadi keluaran sehingga lebih bermanfaat dari pada bentuk aslinya. Dengan kata lain manajemen operasi adalah kegiatan mengubah bentuk untuk mendapat manfaat atau menciptakan manfaat baru dari suatu barang atau jasa. (Pangestu Subagyo, 2000, 1)

Manajemen operasional bertanggung jawab untuk mengelola departement atau fungsi dalam organisasi yang memproduksi barang dan jasa. Menurut Dilworth. James B (1996, 5) menyatakan bahwa: *“Operations is one of the three primary, or core, function within a business, with the other to being the marketing function and the finance function.”*

Pendapat lain mengenai manajemen operasional sebagai berikut:

Manajemen Operasional adalah seperangkat fungsi atau kegiatan manajemen yang meliputi perencanaan, organisasi, *staffing*, koordinasi, pengarahan dan pengawasan terhadap operasi perusahaan. (Husein Umar, 2003, 34)

Menurut Heizer. Jay and Barry Render (2009, 4) manajemen operasional dapat diartikan sebagai berikut: *“Operations management is a the set of activities that creates value in the of goods and services by transforming inputs into outputs.”*

Jadi, manajemen operasi adalah penerapan ilmu manajemen untuk mengatur kegiatan produksi atau operasi agar dapat dilakukan secara efisien.

Dari uraian pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa manajemen operasional merupakan suatu proses pengendalian yang dapat menghasilkan output dan input, sumber daya sebagai inputnya dan barang atau jasa sebagai outputnya.

Maka dapat kita simpulkan dari semua pengertian diatas yaitu manajemen operasional adalah serangkaian kegiatan dengan kepemimpinan dan pengendalian terhadap proses-proses mengubah

masuk menjadi keluaran, baik dalam bentuk barang maupun jasa, dimana semua bagian organisasi berperan serta. Sedangkan manfaatnya antara lain:

- Menunjang perusahaan memperoleh keuntungan yang langgeng dalam jangka panjang dengan basis optimasi.
- Pelayanan manajemen operasi bagi organisasi publik (pemerintah) adalah upaya menciptakan pelayanan publik secara memuaskan dengan basis optimasi.

2.2 Manajemen Mutu

2.2.1 Pengertian Mutu

Manajemen mutu menggambarkan penekanan mutu yang memacu seluruh organisasi, mulai dari pemasok sampai konsumen.

Definisi mutu juga bermacam-macam yaitu sebagai berikut:

Berbagai definisi tentang mutu telah diperkenalkan oleh para ahli, berikut ini beberapa diantaranya :

Goetsch. David L. and Stanley B. Davis (2000, 5) menyebutkan definisi mutu sebagai berikut: *"Quality is a dynamic state associated with products, services, people, process and environment that meets or exceeds expectations"*

Adapula menurut Pangestu Subagyo (2000, 320) yang menyatakan bahwa: "Mutu adalah suatu kondisi fisik, sifat dan kegunaan suatu barang atau jasa yang dapat memberi kepuasan

konsumen secara fisik maupun psikologis, sesuai dengan nilai uang yang dikeluarkan.”

Menurut Fred Smith, CEO of Federal Express yang dikutip oleh Goetsch. David L. and Stanley B. Davis (2000, 5) menyatakan bahwa definisi dari kualitas adalah: *“Quality is performance to the standard expected by the customer”*

Adapun pengertian mutu menurut Suyadi Prawirosentono (2007, 206) sebagai berikut: “Mutu adalah kemampuan produk atau jasa untuk dapat dipercaya melakukan apa yang seharusnya dilakukan dan untuk memuaskan harapan pelanggan.”

Dari pengertian-pengertian diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa mutu adalah suatu kondisi yang dinamis yang terkait dengan produk, jasa, dan proses yang dapat memberi kepuasan bagi konsumen secara fisik maupun psikologis.

2.2.2 Pengertian Manajemen Mutu

Jika berbicara manajemen mutu, kepuasan pelanggan atau konsumen merupakan hal yang harus diutamakan oleh perusahaan. Karena konsumen yang puas akan menceritakan kepuasannya kepada 3 orang lain, sementara pelanggan yang tidak puas akan menceritakan ketidakpuasannya kepada 10 orang lain. Artinya, ketidakpuasan pelanggan merupakan bom waktu yang jika tidak segera dihentikan, maka akan meledak dan mengakibatkan perusahaan jatuh. (Syamsul Ma'arif dan Hendri Tanjung, 2003, 134).

Oleh karena itu perusahaan harus memiliki manajemen mutu yang berorientasi pada kepuasan pelanggan. Menurut Goetsch, David L. dan Stanley B. Davis (2000, 443) mengatakan bahwa manajemen mutu adalah:

“Quality management is defined as all activities of the overall management function that determine the quality policy, objectives and responsibility, and implement them by means such as quality planning, quality control, quality assurance and quality environment within the quality system.”

Adapun definisi dari Ishikawa yang dikutip oleh Fandy Tjiptono dan Diana (2000, 4): “Manajemen mutu adalah perpaduan semua fungsi perusahaan ke dalam falsafah holistik yang dibangun berdasarkan konsep kualitas, teamwork, produktifitas dan kepuasan pelanggan.”

Sedangkan definisi manajemen mutu menurut Chr. Jimmy L. Gaol (2008, 76) adalah sebagai berikut: “Manajemen mutu adalah konsep/pengertian bahwa perusahaan dapat mencapai tingkat kualitas yang diinginkan dalam proses/hasil produk dan jasa dengan cara mempraktekan manajemen dasar.”

Menurut Santosa yang dikutip oleh Fandy Tjiptono dan Diana (2000, 4): “Manajemen mutu merupakan sistem yang mengangkat mutu sebagai strategi usaha dan berorientasi kepada kepuasan pelanggan dan melibatkan seluruh anggota organisasi.”

Manajemen mutu bukan hanya suatu filosofi melainkan juga penerapan prinsip dan praktek yang mengacu kepada perbaikan organisasi secara terus menerus/berkesinambungan. Manajemen mutu menyakut metode-metode untuk memperbaiki semua proses dalam perusahaan dan memperbaiki kemampuan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan saat ini dan dimasa yang akan datang.

Manajemen mutu melibatkan semua orang yang ada di dalam organisasi dalam upaya mencapai tujuan jangka panjang dan sistematis untuk mengembangkan proses yang berorientasi kepada kebutuhan pelanggan. Mutu mencakup semua aspek dari barang/jasa daris sesuatu yang bernilai menjadi sesuatu yang dibutuhkan oleh pelanggan.

Dapat disimpulkan bahwa manajemen mutu merupakan suatu alat dimana melalui program itu organisasi bisa menciptakan dan menopang suatu budaya yang sepakat melalui peningkatan yang berkesinambungan (*countinuous improvement*).

(Krawjeski. Lee J. and Larry P Ritzman, 1996, 140-141)

2.3 Sistem Pengendalian Manajemen

2.3.1 Pengertian Sistem Pengendalian Manajemen

Pengendalian manajemen merupakan suatu istilah yang umum dan makin banyak digunakan dalam berbagai variasi kepentingan dan

pengertian. Kadang-kadang digunakan untuk pemeriksaan rutin intern, misalnya pada penyusunan kembali pembukuan. Biasanya interpretasi yang lebih sempit ini ternyata merupakan salah satu kegiatan daripada struktur pengendalian manajemen yang lebih luas itu.

Ada berbagai macam definisi mengenai pengendalian manajemen. Berikut penyajiannya menurut Anthony. Robert N dan Vijay Govindarajan (2000:6): "Pengendalian manajemen merupakan proses dimana para manajer mempengaruhi anggota organisasi lainnya, untuk mengimplementasikan strategi organisasi. Atau Proses memantau kegiatan untuk memastikan bahwa kegiatan itu diselesaikan seperti yang telah direncanakan dan proses mengoreksi setiap penyimpangan yang berarti."

Menurut Robert. Mockler J. (1996, 14-15):

"Management control can be defined as a systematic effort by business management to compare performance to predetermined standards, plans, or objectives in order to determine whether performance is in line with these standards and presumably in order to take any remedial action required to see that human and other corporate resources are being used in the most effective and efficient way possible in achieving corporate objectives"

Sedangkan menurut Arief Suadi (1996, 4) sbb:

Sistem pengendalian manajemen adalah sebuah sistem yang terdiri dari beberapa anak sistem yang berkaitan, yaitu: pemrograman, penganggaran, akuntansi, pelaporan dan pertanggungjawaban untuk membantu manajemen mempengaruhi orang lain dalam sebuah perusahaan agar mau mencapai tujuan perusahaan melalui strategi tertentu secara efektif dan efisien.

Menurut Otley. D (1994, 289-290) sistem pengendalian manajemen sbb:

“A management control system is a system which gathers and uses information to evaluate the performance of different organizational resources like human, physical, financial and also the organization as a whole considering the organizational strategies.”

Menurut Anthony, Dearden, dan Bedford (1996, 4): “Sistem pengendalian manajemen adalah struktur dan proses yang sistematis serta terorganisir yang digunakan manajemen di dalam pengendalian manajemennya.”

Dari definisi-definisi diatas dapat disimpulkan bahwa:

- Pengendalian manajemen adalah semua usaha perusahaan yang mencakup metode, prosedur dan strategi perusahaan yang mengacu pada efisiensi dan efektivitas operasional perusahaan, agar dipatuhinya kebijakan manajemen serta tercapainya tujuan perusahaan.
- Sistem pengendalian manajemen adalah struktur dan prosedur-prosedur yang saling berkaitan dan disusun dengan skema yang utuh dan menyeluruh, untuk membantu manajemen di dalam melakukan pengendaliannya. Dengan kata lain sistem pengendalian manajemen yang akan menunjang pelaksanaan pengendalian di dalam perusahaan.

membuang-buang waktu, tenaga, biaya), mampu menjalankan tugas dengan tepat dan cermat, berdaya guna, bertepatan guna. Sedangkan efisiensi adalah penggunaan sumber daya secara minimum guna pencapaian hasil yang optimum.

(sumber: [http://aguswibisono.com/2010/efektif dan efisien/](http://aguswibisono.com/2010/efektif-dan-efisien/))

Adapula pengertian efisiensi menurut Arthur. Sullivan dkk (2003, 15) sebagai berikut: *“Economic Efficiency is used to refer to a number of related concept. It is the using of resources in such a way as to maximize the production of goods and services.”*

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa efisiensi merupakan pemaksimalan sumber daya perusahaan guna mencapai produk dan jasa yang optimum.

2.3.2.4 Pengertian Motivasi

Motivasi mempersoalkan bagaimana caranya mengarahkan daya dan potensi bawahan agar mau bekerja sama secara produktif berhasil mencapai dan mewujudkan tujuan yang telah ditentukan. Ada beberapa pengertian mengenai motivasi yaitu sebagai berikut.

Pengertian motivasi menurut Edwin B. Flipppo yang dikutip oleh hasibuan (2000, 143):

“Direction or motivation is essence, it is a skill in aligning employee and organization interest so that behaviour result in achivement of employee want simultaneously with attainment or organization objectives.”

mengembangkan dan merevisi norma-norma (standar) yang memuaskan sebagai ukuran pelaksanaan dan menyediakan pedoman serta bantuan kepada para anggota manajemen yang lain dalam menjamin adanya penyesuaian hasil pelaksanaan yang sebenarnya terhadap norma standar. Disini pengendalian manajemen mencoba agar pelaksanaan sesuai dengan rencana dan standar. Juga dalam fungsi ini, *controller* dapat membantu. Dia tidak melaksanakan pengendalian, kecuali dalam departemennya sendiri, tetapi dia menyediakan informasi yang akan digunakan oleh pimpinan fungsional untuk mencapai pelaksanaan yang diharuskan.

Dalam pendekatan masalah-masalah yang berhubungan dengan fungsi pengendalian manajemen, suatu pandangan yang luas biasanya akan banyak membantu. Hasil akhir dari fungsi pengendalian tidak hanya dari suatu laporan atau prestasi kerja, melainkan seharusnya juga mencakup pertimbangan-pertimbangan berikut ini:

1. Bantuan terhadap norma-norma untuk pengendalian.
2. Evaluasi terhadap norma standar, termasuk analisa yang berhubungan dengan hal itu.
3. Pelaporan tentang prestasi pelaksanaan jangka pendek yang sesungguhnya dibandingkan dengan kerja yang telah distandarkan. Pengembangan trend dan hubungan-hubungan untuk membantu para pimpinan operasional.
4. Memastikan bahwa melalui tujuan yang berkesinambungan, sistem dan prosedur dapat menyediakan data yang diperlukan

dan yang paling berguna atas basis yang paling praktis dan ekonomis.

Disini jenis pengendalian yang baik adalah yang melihat ke depan. Ini harus diingat oleh manajemen apabila berpartisipasi dalam fungsi pengendalian manajemen dengan pemikiran yang terus menerus terhadap langkah-langkah yang mungkin perlu diambil sebelum dimulai tindakan operasi untuk menjamin adanya pelaksanaan yang sesuai dengan norma atau yang diinginkan ini dapat dinamakan *preventive control* (*pengendalian preventive*).

(Sumber: www.scribd.com)

2.4 Benchmarking

2.4.1 Pengertian Benchmarking

Kumpulan piranti analisis manajemen yang ada dirasakan tidak lagi memadai dalam lingkungan usaha masa kini, sehingga perlu dilengkapi dengan piranti dan tehnik lainnya agar efektifitas dari setiap keputusan bisnis dapat ditingkatkan secara terus menerus. Dalam kaitan itu, pakar manajemen di dunia usaha termasuk para konsultan dan akademisi berupaya menemukan piranti dan tehnik yang dapat dipercaya keampuhannya terutama dalam bidang analisis saingan, yaitu *benchmarking* atau patok duga.

Ada berbagai definisi mengenai *benchmarking* antara lain sbb:
Menurut Krawjeski and Ritzman (1996, 230): "*Benchmarking is a*

continuous, systematic process that measures products, services and practice against those of industry leaders”

Menurut Rao. Ashok (1996, 356) pengertian *benchmarking* sbb:

“Benchmarking is an important tool for supporting the continual improvement effort. It has evolved from competitive benchmarking to process benchmarking and today, to strategic benchmarking it has proven effective for incremental as well as breakthrough improvement.”

Menurut Lalu Sumayang (2003, 18) mendefinisikan *benchmarking* sebagai berikut: *“Benchmarking adalah metode yang mempelajari cara terbaik yang digunakan oleh perusahaan lain dan telah menghasilkan kinerja terbaik bagi operasi perusahaan tersebut.”*

Sedangkan menurut Schonberger. J Richard and Edward M. Knod Jr. (1994, 256): *“Competitive benchmarking of process is a relative of a much older technique competitive analysis of product.”*

Menurut Heizer. Jay dan Barry Render (2004, 260): *“Benchmarking adalah pemilihan standar kinerja yang mewakili kinerja terbaik sebuah proses atau aktivitas.”*

Menurut Noori Hamid and Russel Radford (1995, 276) sbb:

“A benchmark is a standard or point of reference by which something can be measured or judged. Or competitive benchmarking involves analyzing the performance and practices of best in class companies their performance becomes a benchmark to which a firm can compare its own performance and their practices are used to improve that firm's practices.”

Adapun pengertian *Benchmarking* menurut Robert. J Boxwell. Jr (1994, 225):

“Benchmarking is the process of comparing one's business processes and performance metrics to industry bests and/or best practices from other industries. Dimensions typically measured

are quality, time, and cost. Improvements from learning mean doing things better, faster, and cheaper."

Dari sekitar 100 perusahaan yang terlibat di dalam penyusunan konsep patok duga, definisi yang dikembangkan oleh *Internasional Benchmarking Clearinghouse* (IBC) bahwa patok duga adalah suatu proses pengukuran yang sistematis yang berkelanjutan dengan membandingkan antar proses bisnis guna memperoleh informasi yang lebih baik dan dapat diterima. (Syamsul Ma'arif dan Hendri Tanjung, 2003, 55)

2.4.2 Jenis-Jenis Benchmarking

Dalam praktiknya, dikenal 4 jenis dasar benchmarking yaitu sebagai berikut :

1. Patok Duga (*benchmarking*) Internal

Patok duga internal membandingkan operasi suatu perusahaan dengan suatu bagian internal. Jenis patok duga ini merupakan bentuk yang paling sederhana dan yang dapat dibandingkan dapat berupa kinerja setiap departement, divisi, cabang di perusahaan yang sama yang terbesar secara geografis.

2. Patok Duga (*benchmarking*) Kompetitif

Melakukan perbandingan dengan berbagai saingan, misalnya perbandingan karakteristik produk, kinerja dan fungsi produk yang sama yang dihasilkan saingan dalam pasar yang sama.

3. Patok Duga (*benchmarking*) Fungsional

Melakukan perbandingan fungsi dari beberapa perusahaan yang berada diberbagai industri.

4. Patok Duga (*benchmarking*) Generik

Melakukan perbandingan pada proses bisnis fundamental yang cenderung sama di setiap industri. Karena proses itu sama disetiap perusahaan, misalnya penerimaan pesanan, jasa pelanggan, dan pengembangan strategi, maka dapat diadakan patok duga meskipun perusahaan itu berada dibidang industri yang berbeda. (Syamsul Ma'arif dan Hendri Tanjung, 2003, 56)

Dari keempat jenis *benchmarking* tersebut penulis menggunakan jenis *benchmarking* kompetitif. Karena disini penulis membandingkan mutu/kualitas, kinerja dengan pesaingnya yaitu PERUM Pegadaian Konvensional.

2.4.3 Manfaat *Bechmarking*

Benchmarking merupakan suatu proses belajar yang berlangsung secara sistematis dan terus menerus, kemudian dibandingkan setiap bagian dari suatu perusahaan dengan perusahaan yang terbaik atau saingan yang paling unggul. (Syamsul Ma'arif dan Hendri Tanjung, 2003, 55)

Benchmark yang dilakukan adalah kinerja "*the best in the class*" yang diraih oleh perusahaan pada aktivitas bisnis tertentu.

***Benchmark* perlu dilakukan untuk:**

1. Peningkatan kepuasan nasabah
2. Menentukan tujuan dan sasaran
3. Identifikasi *best practice*

(sumber: <http://ezaman.multiply.com>)

Harrington menyatakan bahwa *benchmarking* dapat diartikan sebagai metode sistematis untuk mengidentifikasi, memahami, dan secara kreatif mengembangkan proses, produk, layanan, untuk

meningkatkan kinerja perusahaan. Harrington juga mengembangkan sejumlah alasan perlunya perusahaan mengembangkan *benchmarking*, antara lain:

1. Untuk menetapkan sasaran yang menantang dan realistis
2. Untuk menentukan bagaimana sasaran dapat dicapai
3. Perlunya adanya terobosan peningkatan dalam organisasi
4. Perlunya memperoleh ide-ide baru

(Fridley, Jorgensen, & Lamancusa, 1997)

Melalui patok duga, diharapkan suatu organisasi mengetahui posisinya dalam lingkungan industri, serta mengetahui apakah rencana perbaikan akan membawa organisasi tersebut ke kelas dunia dan dapat bersaing lebih kompetitif dengan yang lainnya, apakah sasaran strategisnya sudah tepat dan apakah proses kerjanya sudah berlangsung dengan baik.

Patok duga membantu mengidentifikasi kekuatan organisasi untuk dihimpun dan mengidentifikasi kelemahan organisasi tersebut sebagai peluang untuk diperbaiki. Patok duga, selain membantu organisasi belajar juga membantu organisasi tersebut dalam melakukan prioritas alokasi sumber daya, dan membuat organisasi agar dapat tetap kompetitif dan mencapai total kepuasan konsumen.

BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Untuk membahas permasalahan yang sedang diteliti yaitu mengenai “ANALISIS ATAS PENERAPAN SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN DALAM MENINGKATKAN KEMAMPUAN PERUSAHAAN UNTUK BERSAING (BENCHMARKING) PADA PERUM PEGADAIAN SYARIAH CABANG KOTA BOGOR” Yang menjadi variabel penelitian adalah pengendalian manajemen sebagai variabel independen (variabel tidak terikat/bebas) yaitu variabel yang mempengaruhi variabel dependen yang dinyatakan sebagai (X), dan kemampuan perusahaan untuk bersaing sebagai variabel dependen (variabel terikat/tidak bebas) yaitu variabel yang dapat dipengaruhi oleh variabel independen yaitu dinyatakan sebagai (Y).

Dalam memperoleh, mengolah, dan menganalisis data untuk penulisan skripsi, penulis mengadakan penelitian pada PERUM Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor. Yang beralamat di Ruko Plaza Indah Bogor Blok C No. 3A Jln. Sholeh Iskandar/Jln. Baru Bogor. Jasa yang dihasilkan oleh perusahaan ini adalah jasa penyaluran uang pinjaman dengan sistem gadai syariah.

Permasalahan yang terjadi di PERUM Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor yaitu kurang berkembangnya PERUM Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor dibandingkan dengan PERUM Pegadaian Konvensional

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Sejarah Perkembangan Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor

Gadai merupakan suatu hak, yang diperoleh kreditur atas suatu barang bergerak yang dijadikan sebagai jaminan pelunasan atas hutang. Dan Pegadaian merupakan “trademark” dari lembaga Keuangan milik pemerintah yang menjalankan kegiatan usaha dengan prinsip gadai.

Bisnis gadai melembaga pertama kali di Indonesia sejak Gubernur jenderal VOC Van Imhoff mendirikan Bank Van Leening. Meskipun demikian, diyakini bahwa praktik gadai telah mengakar dalam keseharian masyarakat Indonesia. Pemerintah sendiri baru mendirikan lembaga gadai pertama kali di Sukabumi Jawa Barat, dengan nama Pegadaian, pada tanggal 1 April 1901 dengan Wolf von Westerode sebagai Kepala Pegadaian Negeri pertama, dengan misi membantu masyarakat dari jeratan para lintah darat melalui pemberian uang pinjaman dengan hukum gadai. Seiring dengan perkembangan zaman, Pegadaian telah beberapa kali berubah status mulai sebagai Perusahaan Jawatan (1901), Perusahaan di Bawah IBW (1928), Perusahaan Negara (1960), dan kembali ke Perjan di tahun 1969. Baru di tahun 1990 dengan lahirnya PP10/1990 tanggal 10 April 1990,

sampai dengan terbitnya PP 103 tahun 2000, Pegadaian berstatus sebagai Perusahaan Umum (PERUM) dan merupakan salah satu BUMN dalam lingkungan Departemen Keuangan RI hingga sekarang.

Terbitnya PP/10 tanggal 1 April 1990 dapat dikatakan menjadi tonggak awal kebangkitan Pegadaian, satu hal yang perlu dicermati bahwa PP/10 menegaskan misi yang harus diemban oleh Pegadaian untuk mencegah praktik riba, misi ini tidak berubah hingga terbitnya PP103/2000 yang dijadikan sebagai landasan kegiatan usaha Perum Pegadaian sampai sekarang. Banyak pihak berpendapat bahwa operasionalisasi Pegadaian pra Fatwa MUI tanggal 16 Desember 2003 tentang Bunga Bank, telah sesuai dengan konsep syariah meskipun harus diakui belakangan bahwa terdapat beberapa aspek yang menepis anggapan itu. Berkat Rahmat Allah SWT dan setelah melalui kajian panjang, akhirnya disusunlah suatu konsep pendirian unit Layanan Gadai Syariah sebagai langkah awal pembentukan divisi khusus yang menangani kegiatan usaha syariah.

Konsep operasi Pegadaian syariah mengacu pada sistem administrasi modern yaitu azas rasionalitas, efisiensi dan efektifitas yang diselaraskan dengan nilai Islam. Fungsi operasi Pegadaian Syariah itu sendiri dijalankan oleh kantor-kantor Cabang Pegadaian Syariah/ Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) sebagai satu unit organisasi di bawah binaan Divisi Usaha Lain Perum Pegadaian. ULGS ini merupakan unit bisnis mandiri yang secara struktural terpisah pengelolaannya dari usaha gadai konvensional. Pegadaian

Syariah pertama kali berdiri di Jakarta dengan nama Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) Cabang Dewi Sartika di bulan Januari tahun 2003. Menyusul kemudian pendirian ULGS di Surabaya, Makasar, Semarang, Surakarta, dan Yogyakarta di tahun yang sama hingga September 2003. Masih di tahun yang sama pula, 4 Kantor Cabang Pegadaian di Aceh dikonversi menjadi Pegadaian Syariah.

Sebagaimana telah diketahui bersama bahwa mulai awal 2003, PERUM Pegadaian telah mengoperasikan produk Ar-Rahn (gadai syariah) operasional produk ini pada dasarnya sama dengan produk gadai biasa hanya saja dalam kebijakan pengenaan tarif jasa atas peminjaman dana dalam skim gadai syariah. Tidak boleh dikaitkan dengan jumlah dana yang dipinjamkan untuk itu pelayanan gadai syariah oleh PERUM Pegadaian hanya dipungut jasa sebagai kompensasi atas pengelolaan marhun (barang pinjaman) yang digadaikan oleh rahin (nasabah).

Skim gadai ini merupakan langkah awal dari PERUM Pegadaian untuk memasuki usaha-usaha berbasis sistem syariah ke depan, perusahaan akan terus mengembangkan produk-produk berbasis syariah lainnya terutama jenis usaha yang relevan dengan kompetensi yang dimiliki pegadaian. Oleh karena itu tugas dan tanggung jawab unit organisasi PERUM Pegadaian pengelola usaha syariah ke depan akan semakin besar dan kompleks.

Pengelolaan usaha syariah harus berlandaskan atas prinsip-prinsip syariat islam, yaitu tidak menjalankan usaha secara curang,

bersifat spekulatif, bernuansa judi, riba dan bathil. Namun dalam operasionalnya, pengelola usaha syariah, harus diperlakukan sebagaimana pengelola syariah sebuah perusahaan dengan sistem manajemen modern yang dicerminkan dari penggunaan azas rasionalitas, efisiensi dan efektifitas ketiga azas ini harus diselaraskan dengan nilai-nilai islam, sehingga dapat berjalan seiring dan terintegrasi dengan manajemen perusahaan secara keseluruhan.

Untuk menjamin bahwa usaha syariah bisa dipertanggung jawabkan baik dari sudut pandang manajemen perusahaan yang rasional maupun menurut prinsip-prinsip syariah, maka operasional usaha syariah dipisah dari operasional usaha lainnya oleh karena itu didirikanlah cabang PERUM Pegadaian yang secara khusus memberikan pelayanan operasional usaha-usaha syariah yang sedang dan akan dilakukan oleh PERUM Pegadaian pembinaan cabang pegadaian syariah ini tetap menjadi tanggung jawab yang jelas dalam pengelolaan usaha tersebut, pegadaian telah membentuk divisi usaha syariah yang merupakan pengembangan fungsi yang semula menjadi 1 divisi dengan usaha lain.

Untuk pengelolaan usaha syariah terutama di tingkat cabang ini diperlukan suatu petunjuk atau pedoman pengelolaan kantor cabang Pegadaian Syariah (CPS) yang standar agar dapat dijadikan acuan kerja oleh semua unit organisasi yang terlibat pada pengelolaan usaha syariah di pegadaian.

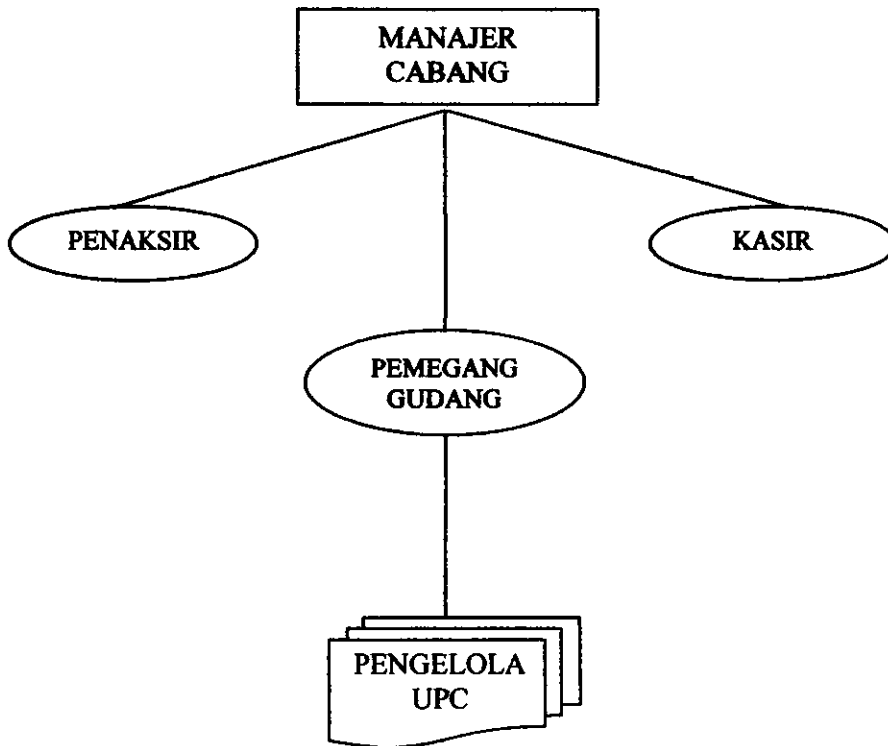
4.1.2 Struktur Organisasi Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor

Suatu organisasi dapat berjalan dengan baik dan teratur jika terdapat suatu uraian tugas dan jabatan secara jelas, sehingga setiap pemegang jabatan mempunyai pedoman untuk melaksanakan tugas, wewenang, tanggung jawab serta hubungan dengan lainnya.

Pada dasarnya struktur organisasi meliputi tindakan membagi pekerjaan yang harus dilaksanakan, menempatkan personil manajemen yang berwenang pada kesatuan-kesatuan organisator dan menempatkan batas-batas otorisasi yang dianggap perlu untuk melaksanakan tugasnya.

Struktur organisasi merupakan hasil dari pelaksanaan fungsi organisasi yaitu suatu kerangka yang terdiri atas berbagai fungsi sejenis sesuai pola yang ditentukan oleh direksi, yaitu pola yang menyatakan adanya urutan-urutan pengaturan sehingga setiap elemen perusahaan dapat bekerja sama dengan baik. Untuk lebih jelasnya, bentuk struktur organisasi PERUM Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor dapat dilihat di bawah ini.

STRUKTUR ORGANISASI
PERUM PEGADAIAN SYARIAH CABANG KOTA BOGOR



Adapun tugas dan fungsi tiap-tiap bagian pada PERUM Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor adalah sebagai berikut:

1. MANAJER CABANG

Manajer cabang adalah pemimpin kantor cabang dengan segala kualifikasinya. Fungsi dari manajer cabang yaitu merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan dan mengendalikan kegiatan operasional, administrasi dan keuangan

kantor cabang serta UPC. Selain dari fungsi diatas manajer juga mempunyai tugas yaitu sebagai berikut:

- a. Menyusun rencana kerja serta anggaran kantor cabang dan UPC berdasarkan acuan yang telah ditetapkan.
- b. Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan dan mengendalikan operasional usaha gadai.
- c. Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan dan mengendalikan operasional usaha lain.
- d. Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan dan mengendalikan operasional UPC.
- e. Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan dan mengendalikan penatausahaan barang jaminan bermasalah.
- f. Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan dan mengendalikan pengelolaan modal kerja.
- g. Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan dan mengendalikan kebutuhan dan penggunaan sarana prasarana kantor cabang dan UPC.
- h. Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan dan mengendalikan pemasaran dan pelayanan konsumen.
- i. Mewakili kepentingan perusahaan baik kedalam maupun keluar berdasarkan wewenang yang diberikan oleh atasan.

2. **PENAKSIR**

Penaksir berfungsi melaksanakan penaksiran terhadap barang jaminan untuk menentukan mutu dan nilai barang dalam rangka mewujudkan penetapan uang pinjaman yang wajar. Adapun tugas dari penaksir adalah sebagai berikut:

- a. Melaksanakan penaksiran terhadap barang jaminan untuk mengetahui mutu dan nilai barang, dalam menentukan dan menetapkan uang kredit gadai.
- b. Melaksanakan penaksiran terhadap barang jaminan yang akan dilelang, untuk mengetahui mutu dan nilai dalam menentukan harga dasar barang yang akan dilelang.
- c. Merencanakan dan menyiapkan barang jaminan yang akan disimpan agar terjamin keamanannya.

3. **KASIR**

Kasir mempunyai fungsi mengurus penerimaan dan pembayaran semua transaksi yang terjadi di kantor cabang dan UPC (Unit Pelayanan Cabang). Tugasnya adalah:

- a. Melaksanakan penerimaan pelunasan uang pinjaman dari nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- b. Menerima uang dari hasil penjualan barang jaminan yang dilelang.
- c. Membayar uang pinjaman kredit kepada nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

- d. Melakukan pembayaran segala pengeluaran yang terjadi dikantor cabang dan UPC (Unit Pelayanan Cabang).

4. PEMEGANG GUDANG

Pemegang gudang mempunyai fungsi melakukan pemeriksaan, penyimpanan dan pengeluaran barang jaminan selain barang kantong (emas dan berlian) dalam rangka ketertiban dan keamanan serta keutuhan barang jaminan. Pemegang gudang juga mempunyai tugas yaitu sebagai berikut:

- a. Melakukan pemeriksaan secara berkala terhadap keadaan gudang penyimpanan barang jaminan selain barang kantong (emas dan berlian).
- b. Menerima barang jaminan selain barang kantong dari manajer cabang.
- c. Melakukan pengelompokan barang jaminan sesuai dengan rubrik dan bulan kredit serta menyusunnya sesuai dengan urutan no SBK dan mengatur penyimpanannya.
- d. Merawat barang jaminan dan gudang yang menjadi tanggung jawab secara terprogram.
- e. Mengeluarkan barang jaminan dari gudang penyimpanan untuk keperluan penebusan, pemeriksaan oleh atasan atau keperluan lain.

- f. Melakukan pencatatan dan pengadministrasian mutasi (penambahan atau pengurangan) barang jaminan yang menjadi tanggung jawab.
- g. Melakukan perhitungan barang jaminan yang menjadi tanggung jawab secara terprogram sehingga keakuratan saldo buku gudang dapat dipertanggungjawabkan

5. PENGELOLA UPC

Pengelola UPC merupakan Pegawai yang berdasarkan keputusan direksi menduduki suatu jabatan tertentu dalam struktur organisasi perusahaan. Fungsi dari pengelola UPC yaitu mengkoordinasikan, melaksanakan dan mengawasi kegiatan operasional, mengawasi administrasi, keuangan, keamanan, ketertiban dan kebersihan serta pembuatan laporan kegiatan UPC. Tugas dari pengelola UPC yaitu sebagai berikut:

- a. Mengkoordinasikan, melaksanakan, dan mengawasi kegiatan operasional UPC.
- b. Menangani barang jaminan bermasalah.
- c. Melakukan pengawasan serta uji petik dan terprogram terhadap barang jaminan yang masuk.
- d. Mengkoordinasikan, melaksanakan dan mengawasi administrasi, keuangan, keamanan, ketertiban, dan kebersihan serta pembuatan laporan kegiatan operasional UPC.

4.1.3 Kegiatan Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor

Sesuai dengan PP103 tahun 2000 pasal 8, Perum Pegadaian melakukan kegiatan usaha utamanya dengan menyalurkan uang pinjaman atas dasar hukum gadai serta menjalankan usaha lain seperti penyaluran uang pinjaman berdasarkan jaminan fidusia, layanan jasa titipan, sertifikasi logam mulia dan batu adi, toko emas, industri emas dan usaha lainnya. Sejalan dengan kegiatannya, Pegadaian mengemban misi untuk turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat terutama golongan menengah ke bawah menghindarkan masyarakat dari gadai gelap, praktik riba dan pinjaman tidak wajar lainnya.

Kegiatan gadai syariah atau disebut juga dengan RAHN adalah produk jasa berupa pemberian pinjaman menggunakan sistem gadai dengan berlandaskan kepada prinsip-prinsip syariat islam yaitu antara lain tidak menentukan tarif jasa dari besarnya uang pinjaman. Rahn dalam hukum islam dilakukan secara sukarela atas dasar tolong menolong dan tidak semata-mata untuk mencari keuntungan. Sedangkan gadai dalam hukum perdata, disamping berprinsip tolong menolong juga menarik keuntungan melalui sistem bunga atau sewa modal yang ditetapkan dimuka. Dalam hukum islam tidak dikenal "bunga uang", dengan demikian dalam transaksi Rahn (gadai syariah) pemberi gadai tidak dikenakan tambahan pembayaran atas pinjaman yang diterimanya. Namun, demikian masih dimungkinkan bagi penerima gadai untuk memperoleh imbalan berupa sewa tempat penyimpanan marhun (barang jaminan/agunan).

MARHUN adalah harta atau barang yang dijadikan sebagai rahn atau pinjaman yaitu barang yang berharga atau mempunyai nilai ekonomis serta dapat disimpan atau bertahan lama. Seperti: emas perhiasan atau emas batangan, barang elektronik dan kendaraan bermotor. Pemberi gadai (nasabah) disebut dengan **RAHIN** yaitu pihak yang berhutang atau menerima pinjaman dengan menyerahkan barang miliknya sebagai jaminan pelunasan hutangnya. **MURTAHIN** yaitu pemilik dan (Perum Pegadaian) yang memberikan pinjaman kepada rahin dengan menerima barang sebagai jaminan pelunasan hutang kepada rahin.

Kegiatan usaha Pegadaian dijalankan oleh lebih dari 730 Kantor Cabang PERUM Pegadaian yang tersebar di seluruh Indonesia. Kantor Cabang tersebut dikoordinasi oleh 14 Kantor Wilayah yang membawahi 26 sampai 75 kantor Cabang. Perum Pegadaian secara Nasional berada di bawah kepemimpinan Direksi.

Adapun jumlah karyawan di Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor yaitu ada 10 orang dengan rincian sebagai berikut:

- Kantor Cabang :4 orang
- UPC :6 orang, dimana masing-masing UPC hanya ditempatkan 1 orang saja.

Waktu kerja adalah waktu karyawan melakukan pekerjaan selama 9 jam sehari, atau 196 jam sebulan. Sedangkan rotasi jam kerja pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.1

Jam Kerja Karyawan

Perum Pegadaian Syariah Kota Bogor

Hari	Waktu Kerja	Istirahat
Senin	08.00-15.00	11.30-12.30
Selasa	08.00-15.00	11.30-12.30
Rabu	08.00-15.00	11.30-12.30
Kamis	08.00-15.00	11.30-12.30
Jumat	08.00-15.00	11.30-13.00
Sabtu	08.00-12.00	

4.2 Isi Pembahasan

4.2.1 Mutu Pelayanan dan Kinerja sebagai unsur dari Pengendalian Manajemen pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor.

Terdapat macam-macam usaha yang dilakukan oleh perusahaan berkenaan dengan usaha untuk meningkatkan pengendalian manajemen. Diantaranya adalah dengan meningkatkan mutu pelayanan dan kinerja yang sedang dilakukan oleh Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor. Berdasarkan data yang telah penulis dapatkan dari perusahaan adalah sebagai berikut:

TABEL 4.2
TOTAL BIAYA MUTU
PERUM PEGADAAN SYARIAH CABANG KOTA BOGOR
TAHUN 2008-2009

TAHUN	BULAN	BIAYA - BIAYA				TOTAL BIAYA MUTU
		Biaya Pencegahan	Biaya Penaksiran	Biaya Kegagalan Internal	Biaya Kegagalan Eksternal	
2008	Januari	Rp 1.800.000	Rp 8.807.000	-	-	Rp 10.607.000
	Februari	Rp 1.800.000	Rp 8.527.500	-	-	Rp 10.327.500
	Maret	Rp 920.000	Rp 9.547.000	-	-	Rp 10.467.000
	April	Rp 1.040.000	Rp 9.625.100	-	-	Rp 10.665.100
	Mei	Rp 2.356.000	Rp 10.579.800	-	-	Rp 12.935.800
	Juni	Rp 1.750.000	Rp 11.356.400	-	-	Rp 13.106.400
	Juli	Rp 1.790.000	Rp 11.051.800	-	-	Rp 12.841.800
	Agustus	Rp 1.780.000	Rp 11.247.400	-	-	Rp 13.027.400
	September	Rp 1.765.000	Rp 10.799.700	-	Rp 55.000	Rp 12.564.700
	Oktober	Rp 720.000	Rp 12.931.200	-	-	Rp 13.651.200
	November	Rp 1.690.000	Rp 12.706.800	-	-	Rp 14.396.800
	Desember	Rp 1.905.000	Rp 12.302.700	-	Rp 195.000	Rp 14.207.700
TOTAL	Rp 19.316.000	Rp 129.482.400	-	Rp 250.000	Rp 148.798.400	
2009	Januari	Rp 1.160.000	Rp 14.212.300	-	Rp 3.300.000	Rp 15.372.300
	Februari	Rp 330.000	Rp 15.068.600	-	-	Rp 15.398.600
	Maret	-	Rp 15.824.400	-	-	Rp 15.824.400
	April	-	Rp 15.458.900	-	Rp 30.000	Rp 15.458.900
	Mei	-	Rp 13.951.000	-	-	Rp 13.951.000
	Juni	-	Rp 16.841.500	-	-	Rp 16.841.500
	Juli	-	Rp 15.963.600	-	Rp 1.530.000	Rp 15.963.600
	Agustus	-	Rp 15.830.500	-	Rp 1.550.000	Rp 15.830.500
	September	Rp 3.831.000	Rp 13.498.900	-	Rp 1.868.500	Rp 17.329.900
	Oktober	-	Rp 17.639.700	-	Rp 1.781.500	Rp 17.639.700
	November	-	Rp 15.943.100	-	Rp 5.200.000	Rp 15.943.100
	Desember	-	Rp 17.919.200	-	Rp 2.342.500	Rp 17.919.200
TOTAL	Rp 5.321.000	Rp 188.151.700	-	Rp 17.602.500	Rp 193.472.700	

(Sumber: Hasil Perhitungan Data yang Diperoleh dari PERUM Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor)

TABEL 4.3
KINERJA ATAU PRODUKTIVITAS
PERUM PEGADAIAN SYARIAH CABANG KOTA BOGOR
TAHUN 2008-2009

TAHUN	BULAN	OMSET	UPAH KARYAWAN	PRODUKTIVITAS
2008	Januari	Rp 1.598.850.000	Rp 19.191.314	1,2003%
	Februari	Rp 1.735.677.000	Rp 13.238.814	0,7627%
	Maret	Rp 1.751.339.000	Rp 14.325.134	0,8180%
	April	Rp 1.780.789.000	Rp 13.655.455	0,7668%
	Mei	Rp 2.012.390.000	Rp 28.683.605	1,4254%
	Juni	Rp 2.198.323.000	Rp 14.622.845	0,6652%
	Juli	Rp 2.088.320.000	Rp 55.085.235	2,6378%
	Agustus	Rp 2.207.158.000	Rp 16.553.235	0,7500%
	September	Rp 2.118.209.000	Rp 54.460.505	2,5711%
	Oktober	Rp 2.608.216.000	Rp -	0,0000%
	Nopember	Rp 2.488.593.000	Rp 17.419.695	0,7000%
	Desember	Rp 2.245.125.000	Rp 26.455.063	1,1783%
	TOTAL	Rp 24.832.989.000	Rp 273.690.900	
2009	Januari	Rp 2.719.165.000	Rp 20.465.220	0,7526%
	Februari	Rp 3.215.236.000	Rp 35.160.189	1,0935%
	Maret	Rp 3.548.185.000	Rp 40.346.279	1,1371%
	April	Rp 3.183.315.000	Rp 40.346.279	1,2674%
	Mei	Rp 2.816.988.000	Rp 27.177.169	0,9648%
	Juni	Rp 3.621.851.000		0,0000%
	Juli	Rp 3.460.776.000	Rp 104.386.861	3,0163%
	Agustus	Rp 3.381.834.000	Rp 32.508.961	0,9613%
	September	Rp 2.874.318.000	Rp 87.000.411	3,0268%
	Oktober	Rp 3.718.337.000	Rp 111.653.372	3,0028%
	Nopember	Rp 3.310.370.000	Rp 83.912.340	2,5348%
	Desember	Rp 3.997.289.000	Rp 110.948.109	2,7756%
	TOTAL	Rp 39.847.664.000	Rp 693.905.190	

(Sumber: Hasil Perhitungan Data yang diperoleh dari PERUM Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor)

Maka dari hasil perhitungan di atas dapat dilihat bahwa sistem pengendalian manajemen pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor sudah cukup baik. Karena biaya pencegahan dan penaksiran dari tahun ke tahun semakin meningkat dan biaya kegagalan internal dan eksternal yang menurun. Produktivitas juga yang semakin meningkat.

4.2.2 Efisiensi dan Motivasi sebagai unsur dari Kemampuan Perusahaan untuk Bersaing pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor

Seiring dengan berjalannya waktu industri gadai berkembang dengan cepat, sehingga mengharuskan perusahaan untuk lebih kompetitif didalam persaingan. Setiap perusahaan berlomba-lomba memperebutkan posisi dalam pasaran, karena apabila perusahaan tidak tidak dapat memnuhi keinginan konsumen maka maka perusahaan tersebut akan kalah saing dengan perusahaan yang lainnya. Dengan demikian makan dicarilah cara agar perusahaan memperoleh posisi yang lebih unggul dalam pasar.

Adapun cara untuk perusahaan mampu bersaing dengan perusahaan lain yaitu dengan cara efisiensi dan motivasi. Dibawah ini tabel persentasi efisiensi dan pemberian motivasi bagi karyawan Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor:

TABEL 4.4
Efisiensi
Perum Pegadalan Syariah Cabang Kota Bogor
Tahun 2008-2009

Tahun	Bulan	Waktu Penyelesaian (T)	Populasi (N)	Waktu Kosong (W ₀)	Efisiensi	Kenalikan (%)
2008	Januari	15	543	5	$= \frac{15}{543 \times 5} \times 100\% = 13,81\%$	-
	Februari	15	519	5	$= \frac{15}{519 \times 5} \times 100\% = 14,45\%$	0,64%
	Maret	15	597	5	$= \frac{15}{597 \times 5} \times 100\% = 12,56\%$	-1,89%
	April	15	602	5	$= \frac{15}{602 \times 5} \times 100\% = 12,46\%$	-0,10%
	Mei	15	644	5	$= \frac{15}{644 \times 5} \times 100\% = 11,65\%$	-0,81%
	Juni	15	681	5	$= \frac{15}{681 \times 5} \times 100\% = 11,01\%$	-0,63%
	Juli	15	687	5	$= \frac{15}{687 \times 5} \times 100\% = 10,92\%$	-0,10%
	Agustus	15	682	5	$= \frac{15}{682 \times 5} \times 100\% = 11,00\%$	0,08%
	September	15	676	5	$= \frac{15}{676 \times 5} \times 100\% = 11,09\%$	0,10%
	Oktober	15	797	5	$= \frac{15}{797 \times 5} \times 100\% = 9,41\%$	-1,68%
	November	15	795	5	$= \frac{15}{795 \times 5} \times 100\% = 9,43\%$	0,02%
	Desember	15	775	5	$= \frac{15}{775 \times 5} \times 100\% = 9,68\%$	0,24%
TOTAL			7998			
2009	Januari	15	834	5	$= \frac{15}{834 \times 5} \times 100\% = 8,99\%$	-
	Februari	15	870	5	$= \frac{15}{870 \times 5} \times 100\% = 8,62\%$	-0,37%
	Maret	15	853	5	$= \frac{15}{853 \times 5} \times 100\% = 8,79\%$	0,17%

April	15	878	5	$= \frac{15}{878 \times 5} \times 100\% = 8,54\%$				-0,25%
Mei	15	826	5	$= \frac{15}{826 \times 5} \times 100\% = 9,08\%$				0,54%
Juni	15	948	5	$= \frac{15}{948 \times 5} \times 100\% = 7,91\%$				-1,17%
Juli	15	941	5	$= \frac{15}{941 \times 5} \times 100\% = 7,97\%$				0,06%
Agustus	15	943	5	$= \frac{15}{943 \times 5} \times 100\% = 7,95\%$				-0,02%
September	15	816	5	$= \frac{15}{816 \times 5} \times 100\% = 9,19\%$				1,24%
Oktober	15	1018	5	$= \frac{15}{1018 \times 5} \times 100\% = 7,37\%$				-1,82%
November	15	935	5	$= \frac{15}{935 \times 5} \times 100\% = 8,02\%$				0,65%
Desember	15	992	5	$= \frac{15}{992 \times 5} \times 100\% = 7,56\%$				-0,46%
TOTAL		10854						

(Sumber: Hasil Perhitungan Data yang Diperoleh dari PERUM Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor)

Dari hasil perhitungan diatas dapat disimpulkan bahwa tingkat efisiensi pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor sudah cukup baik. Karena persentase dari tahun ke tahun semakin mengecil.

TABEL 4.5
MOTIVASI
PERUM PEGADAIAAN SYARIAH CABANG KOTA BOGOR
TAHUN 2008-2009

Tahun	Omsset	Persentase	Profit Sharing
2008	Rp. 24.832.989.000	2,5%	= Rp. 24.832.989.000 x 2,5 % = Rp. 620.824.725
2009	Rp. 39.847.664.000	2,5%	= Rp. 39.847.664.000 x 2,5% = Rp. 996.191.600

(Sumber: Hasil Perhitungan Data yang Diperoleh dari PERUM Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor)

Dari data diatas dapat dilihat bahwa omset pada tahun 2009 meningkat dibandingkan dengan tahun 2008.

Maka profit sharingnya juga meningkat dari Rp. 620.824.725 menjadi Rp. 996.191.600.

Dari hasil penelitian diketahui bahwa efisiensi dari tahun ke tahun semakin mengecil persentasenya berarti efisiensinya semakin hari semakin baik. Cara Perum Pegadaian Syariah memotivasi karyawannya juga baik dilihat dari omset yang semakin hari semakin meningkat.

Data-data tersebut akan di analisis menggunakan metode *benchmarking* yaitu analisis yang dilakukan terus menerus atas produk atau jasa dan tata cara kita terhadap pesaing yang terkuat atau yang terbaik. Dengan membandingkan Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor dengan Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar.

4.2.3 Mutu Pelayanan dan Kinerja pada Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar.

Peningkatan mutu pelayanan dan kinerja juga sedang dilakukan oleh Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar. perusahaan ini juga ingin meningkatkan daya saing dengan perusahaan-perusahaan yang lainnya juga.

Berdasarkan data yang penulis dapatkan dari perusahaan adalah sebagai berikut:

**TOTAL BIAYA MUTU
PERUM PEGADAAN KONVENSIONAL CABANG PASAR MAWAR
TAHUN 2008-2009**

TAHUN	BULAN	BIAYA - BIAYA					TOTAL BIAYA MUTU
		Biaya Pencegahan	Biaya Penaksiran	Biaya Kegagalan Internal	Biaya Kegagalan Eksternal		
2008	Januari	Rp 510.000	Rp 35.347.500	-	Rp 1.501.500	Rp	35.857.500
	Februari	Rp 440.000	Rp 40.730.500	-	Rp 1.450.000	Rp	41.170.500
	Maret	Rp 320.000	Rp 42.521.000	-	Rp 2.984.000	Rp	42.841.000
	April	Rp 448.000	Rp 34.714.000	-	Rp 2.856.000	Rp	35.162.000
	Mei	Rp 672.000	Rp 40.200.500	-	Rp 1.450.000	Rp	40.872.500
	Juni	Rp 560.000	Rp 45.737.500	-	Rp 7.750.000	Rp	46.297.500
	Juli	Rp 560.000	Rp 43.167.000	-	Rp 2.500.000	Rp	43.727.000
	Agustus	Rp 672.000	Rp 39.876.500	-	Rp 2.500.000	Rp	40.548.500
	September	Rp 392.000	Rp 37.027.000	-	Rp 2.779.500	Rp	37.419.000
	Oktober	Rp 560.000	Rp 41.590.000	-	Rp 3.323.500	Rp	42.150.000
	November	Rp 70.000	Rp 40.639.500	-	Rp 3.820.000	Rp	40.709.500
	Desember	-	Rp 38.434.000	-	Rp 4.755.000	Rp	38.434.000
TOTAL	Rp 5.204.000	Rp 479.985.000	-	Rp 37.669.500	Rp	485.189.000	
2009	Januari	Rp 2.160.000	Rp 39.856.500	-	Rp 3.574.600	Rp	42.016.500
	Februari	-	Rp 44.770.000	-	Rp 4.084.500	Rp	44.770.000
	Maret	-	Rp 52.655.000	-	Rp 3.809.000	Rp	52.655.000
	April	-	Rp 41.381.000	-	Rp 4.398.500	Rp	41.381.000
	Mei	-	Rp 39.269.500	-	Rp 3.919.000	Rp	39.269.500
	Juni	-	Rp 48.081.000	-	Rp 5.403.000	Rp	48.081.000
	Juli	-	Rp 51.215.500	-	Rp 5.255.000	Rp	51.215.500
	Agustus	-	Rp 47.794.500	-	Rp 4.300.000	Rp	47.794.500
	September	Rp 6.291.000	Rp 49.338.000	-	Rp 6.278.500	Rp	55.629.000
	Oktober	-	Rp 44.899.000	-	Rp 2.530.000	Rp	44.899.000
	November	Rp 2.686.844	Rp 38.247.500	-	Rp 6.691.800	Rp	40.934.344
	Desember	Rp 2.686.844	Rp 47.768.000	-	Rp 7.192.000	Rp	50.454.844
TOTAL	Rp 13.824.688	Rp 545.275.500	Rp.-	Rp 57.435.900	Rp	559.100.188	

(Sumber: Hasil Perhitungan Data yang Diperoleh dari PERUM Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar)

TABEL 4.7
KINERJA ATAU PRODUKTIVITAS
PERUM PEGADAIAN KONVENSIONAL CABANG PASAR MAWAR
TAHUN 2008-2009

TAHUN	BULAN	OMSET	UPAH KARYAWAN	PRODUKTIVITAS
2008	Januari	Rp 4.279.287.000	Rp 47.968.396	1,1209%
	Februari	Rp 4.951.384.000	Rp 37.511.196	0,7576%
	Maret	Rp 5.515.657.000	Rp 38.597.566	0,6998%
	April	Rp 4.361.948.000	Rp 40.866.566	0,9369%
	Mei	Rp 5.038.076.500	Rp 81.178.012	1,6113%
	Juni	Rp 5.519.639.000	Rp 42.721.268	0,7740%
	Juli	Rp 5.198.004.500	Rp 104.387.250	2,0082%
	Agustus	Rp 4.815.546.000	Rp 91.934.787	1,9091%
	September	Rp 4.446.307.000	Rp 102.790.780	2,3118%
	Oktober	Rp 4.917.108.500	Rp 97.228.888	1,9774%
	Nopember	Rp 4.839.438.000	Rp 47.539.169	0,9823%
	Desember	Rp 4.695.268.000	Rp 83.745.739	1,7836%
	TOTAL	Rp 58.577.663.500	Rp 816.469.617	
2009	Januari	Rp 4.887.073.500	Rp 72.046.359	1,4742%
	Februari	Rp 5.730.782.000	Rp 67.271.670	1,1739%
	Maret	Rp 6.679.364.500	Rp 69.819.178	1,0453%
	April	Rp 5.350.424.500	Rp 55.830.018	1,0435%
	Mei	Rp 4.875.233.500	Rp 60.922.998	1,2496%
	Juni	Rp 5.928.731.000	Rp 72.370.218	1,2207%
	Juli	Rp 6.230.890.500	Rp 187.116.968	3,0031%
	Agustus	Rp 5.880.545.000	Rp 55.654.993	0,9464%
	September	Rp 6.018.387.500	Rp 152.458.293	2,5332%
	Oktober	Rp 5.459.762.500	Rp 66.650.616	1,2208%
	Nopember	Rp 4.668.608.500	Rp 49.968.378	1,0703%
	Desember	Rp 6.000.000.000	Rp 83.968.278	1,3995%
	TOTAL	Rp 67.709.803.000	Rp 994.077.967	

(Sumber: Hasil Perhitungan Data yang Diperoleh dari PERUM Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar)

4.2.4 Efisiensi dan Motivasi pada Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar.

Di era globalisasi sekarang ini, semakin banyak perusahaan yang menyerupai pegadaian. Pegadaian juga membuka Perum Pegadaian Syariah yang menyebabkan tingkat persaingan yang semakin ketat. Maka dari itu setiap perusahaan harus mampu bersaing baik di dalam segi efisiensi dan motivasi.

Efisiensi merupakan ketepatan dan kesesuaian untuk mengerjakan atau menghasilkan sesuatu dengan tidak membuang waktu, tenaga dan biaya. Perusahaan yang baik harus bisa mengefisienkan waktu, tenaga dan biaya. Selain itu juga perusahaan harus mampu untuk memotivasi karyawannya agar bekerja lebih giat lagi.

Adapun dibawah ini merupakan data yang didapat oleh penulis mengenai tingkat efisiensi dan motivasi pada Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar adalah sebagai berikut:

TABEL 4.8
Efisiensi
Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar
Tahun 2008-2009

Tahun	Bulan	Waktu Penyelesaian (T)	Populasi (N)	Waktu Kosong (Ws)	Efisiensi	Kenaikan (%)
2008	Januari	15	1976	5	$= \frac{15}{1976 \times 5} \times 100\% = 3,80\%$	-
	Februari	15	1878	5	$= \frac{15}{1878 \times 5} \times 100\% = 3,99\%$	0,20%
	Maret	15	1879	5	$= \frac{15}{1879 \times 5} \times 100\% = 3,99\%$	0,00%
	April	15	1848	5	$= \frac{15}{1848 \times 5} \times 100\% = 4,06\%$	0,07%
	Mei	15	1888	5	$= \frac{15}{1888 \times 5} \times 100\% = 3,97\%$	-0,09%
	Juni	15	1842	5	$= \frac{15}{1842 \times 5} \times 100\% = 4,07\%$	0,10%
	Juli	15	1944	5	$= \frac{15}{1944 \times 5} \times 100\% = 3,86\%$	-0,21%
	Agustus	15	1898	5	$= \frac{15}{1898 \times 5} \times 100\% = 3,95\%$	0,09%
	September	15	1748	5	$= \frac{15}{1748 \times 5} \times 100\% = 4,29\%$	0,34%
	Oktober	15	1888	5	$= \frac{15}{1888 \times 5} \times 100\% = 3,97\%$	-0,32%
	November	15	1864	5	$= \frac{15}{1864 \times 5} \times 100\% = 4,02\%$	0,05%

	Desember	15	1884	5	$= \frac{15}{1884 \times 5} \times 100\% = 3,98\%$	-0,04%
TOTAL			22537			
2009	Januari	15	1753	5	$= \frac{15}{1753 \times 5} \times 100\% = 4,28\%$	-
	Februari	15	1792	5	$= \frac{15}{1792 \times 5} \times 100\% = 4,19\%$	-0,09%
	Maret	15	2022	5	$= \frac{15}{2022 \times 5} \times 100\% = 3,71\%$	-0,48%
	April	15	1775	5	$= \frac{15}{1775 \times 5} \times 100\% = 4,23\%$	0,52%
	Mei	15	1707	5	$= \frac{15}{1707 \times 5} \times 100\% = 4,39\%$	0,17%
	Juni	15	1889	5	$= \frac{15}{1889 \times 5} \times 100\% = 3,97\%$	-0,42%
	Juli	15	1840	5	$= \frac{15}{1840 \times 5} \times 100\% = 4,08\%$	0,11%
	Agustus	15	1862	5	$= \frac{15}{1862 \times 5} \times 100\% = 4,03\%$	-0,05%
	September	15	1540	5	$= \frac{15}{1540 \times 5} \times 100\% = 4,87\%$	0,84%
	Oktober	15	1888	5	$= \frac{15}{1888 \times 5} \times 100\% = 3,97\%$	-0,90%
	November	15	1721	5	$= \frac{15}{1721 \times 5} \times 100\% = 4,36\%$	0,39%
	Desember	15	1808	5	$= \frac{15}{1808 \times 5} \times 100\% = 4,15\%$	-0,21%
TOTAL			21597			

(Sumber: Hasil Perhitungan Data yang Diperoleh dari PERUM Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar)

TABEL 4.9
MOTIVASI
PERUM PEGADAIAN KONVENSIONAL CABANG PASAR MAWAR
TAHUN 2008-2009

Tahun	Omset	Persentase	Profit Sharing
2008	Rp. 58.577.663.500	2,5%	= Rp. 58.577.663.500 x 2,5% = Rp. 1.464.441.588
2009	Rp. 67.709.803.000	2,5%	= Rp. 67.709.803.000 x 2,5% = Rp. 1.692.745.075

(Sumber: Hasil Perhitungan Data yang Diperoleh dari PERUM Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar)

Maka dari hasil data diatas dapat disimpulkan bahwa tingkat efisiensi Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar kurang baik disebabkan karena tingkat efisiensi semakin meningkat. Dilihat dari omset Perum Pegadaian Konvensional mengalami peningkatan dari Rp. 58.577.500 menjadi Rp. 67.709.803.000. Maka hasil profit sharingnya juga meningkat dari Rp. 1.464.441.588 menjadi Rp. 1.692.745.075.

4.2.5 Analisis atas Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen dalam Meningkatkan Kemampuan Perusahaan untuk Bersaing (benchmarking) pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor

Benchmarking yaitu melakukan suatu perbandingan baik itu barang maupun jasa. Perbandingan yang dilakukan bermacam-macam dilihat dari mutu pelayanan, kinerja, efisiensi dan motivasi. Dalam hal ini penulis akan membandingkan Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor dengan Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar.

Adapun hasil penelitiannya sebagai berikut:

Konvensional Cabang Pasar Mawar. Adapun data-datanya sebagai berikut:

Tabel 4.10
Perbandingan Mutu Pelayanan Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor dengan Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar
Tahun 2008-2009

Tahun	Bulan	Pegadaian Syariah			Pegadaian Konvensional		
		B. Kegagalan Internal	B. Kegagalan Eksternal	Total Biaya Mutu	B. Kegagalan Internal	B. Kegagalan Eksternal	Total Biaya Mutu
2008	Januari	Rp 1.800.000	Rp 8.807.000	Rp 10.607.000	Rp 510.000	Rp 35.347.500	Rp 37.359.000
	Februari	Rp 1.800.000	Rp 8.527.500	Rp 10.327.500	Rp 440.000	Rp 40.730.500	Rp 42.620.500
	Maret	Rp 920.000	Rp 9.547.000	Rp 10.467.000	Rp 320.000	Rp 42.521.000	Rp 45.825.000
	April	Rp 1.040.000	Rp 9.625.100	Rp 10.665.100	Rp 448.000	Rp 34.714.000	Rp 38.018.000
	Mei	Rp 2.356.000	Rp 10.579.800	Rp 12.935.800	Rp 672.000	Rp 40.200.500	Rp 42.322.500
	Juni	Rp 1.750.000	Rp 11.356.400	Rp 13.106.400	Rp 560.000	Rp 45.737.500	Rp 54.047.500
	Juli	Rp 1.790.000	Rp 11.051.800	Rp 12.841.800	Rp 560.000	Rp 43.167.000	Rp 46.227.000
	Agustus	Rp 1.780.000	Rp 11.247.400	Rp 13.027.400	Rp 672.000	Rp 39.876.500	Rp 43.048.500
	September	Rp 1.765.000	Rp 10.799.700	Rp 12.619.700	Rp 392.000	Rp 37.027.000	Rp 40.198.500
	Oktober	Rp 720.000	Rp 12.931.200	Rp 13.651.200	Rp 560.000	Rp 41.590.000	Rp 45.473.500
	Nopember	Rp 1.690.000	Rp 12.706.800	Rp 14.396.800	Rp 70.000	Rp 40.639.500	Rp 44.529.500
	Desember	Rp 1.905.000	Rp 12.302.700	Rp 14.402.700	-	Rp 38.434.000	Rp 43.189.000
Total	Rp 19.316.000	Rp 129.482.400	Rp 149.048.400	Rp 5.204.000	Rp 479.985.000	Rp 522.858.500	
2009	Januari	Rp 1.160.000	Rp 14.212.300	Rp 18.672.300	Rp 2.160.000	Rp 39.856.500	Rp 45.591.100
	Februari	Rp 330.000	Rp 15.068.600	Rp 15.398.600	-	Rp 44.770.000	Rp 48.854.500
	Maret	-	Rp 15.824.400	Rp 15.824.400	-	Rp 52.655.000	Rp 56.464.000
	April	-	Rp 15.458.900	Rp 15.488.900	-	Rp 41.381.000	Rp 45.779.500
	Mei	-	Rp 13.951.000	Rp 13.951.000	-	Rp 39.269.500	Rp 43.188.500
	Juni	-	Rp 16.841.500	Rp 16.841.500	-	Rp 48.081.000	Rp 53.484.000
	Juli	-	Rp 15.963.600	Rp 17.493.600	-	Rp 51.215.500	Rp 56.470.500
	Agustus	-	Rp 15.830.500	Rp 17.380.500	-	Rp 47.794.500	Rp 52.094.500
	September	Rp 3.831.000	Rp 13.498.900	Rp 19.198.400	Rp 6.291.000	Rp 49.338.000	Rp 61.907.500
	Oktober	-	Rp 17.639.700	Rp 19.421.200	-	Rp 44.899.000	Rp 47.429.000
	Nopember	-	Rp 15.943.100	Rp 21.143.100	Rp 2.686.844	Rp 38.247.500	Rp 47.626.144
	Desember	-	Rp 17.919.200	Rp 20.261.700	Rp 2.686.844	Rp 47.768.000	Rp 57.646.844
Total	Rp 5.321.000	Rp 188.151.700	Rp 211.075.200	Rp 13.824.688	Rp 545.275.500	Rp 616.536.088	

(Sumber: Hasil Perhitungan Data yang Diperoleh dari PERUM Pegadaian Syariah dan PERUM Pegadaian Konvensional)

Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa mutu pelayanan Perum Pegadaian Syariah masih kurang dibandingkan dengan Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar. Bila dilihat dari segi biaya kegagalan eksternal Perum Pegadaian Syariah lebih baik dibandingkan dengan Perum Pegadaian Konvensional karena biaya keluhan konsumen pada Perum Pegadaian Syariah lebih sedikit dibandingkan dengan Perum Pegadaian Konvensional.

Tetapi bila dilihat dari segi biaya kegagalan internal pegadaian konvensional lebih baik dibandingkan dengan Perum Pegadaian Syariah karena biaya kerja ulangnya lebih kecil daripada Perum Pegadaian Syariah.

Maka dapat disimpulkan bahwa mutu pelayanan Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor masih kurang dibandingkan dengan Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar.

2. Analisis kinerja pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor dibandingkan dengan Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar.

Analisis *benchmark* ini dilakukan untuk mengetahui kinerja Perum Pegadaian mana yang lebih unggul. Maka dapat diketahui perbandingannya dibawah ini:

Analisis yang dilakukan dengan membagikan omset dengan upah karyawan setiap bulannya. Uraianya adalah sebagai berikut:

Tabel 4.11
Perbandingan Kinerja Perum Pegadaian Syariah dengan
Perum Pegadaian Konvensional Cabang Kota Bogor
Tahun 2008-2009

Tahun	Bulan	Syariah	Konvensional
2008	Januari	1,2003%	1,1209%
	Februari	0,7627%	0,7576%
	Maret	0,8180%	0,6998%
	April	0,7668%	0,9369%
	Mei	1,4254%	1,6113%
	Juni	0,6652%	0,7740%
	Juli	2,6378%	2,0082%
	Agustus	0,7500%	1,9091%
	September	2,5711%	2,3118%
	Oktober	0,0000%	1,9774%
	November	0,7000%	0,9823%
	Desember	1,1783%	1,7836%
	TOTAL		
2009	Januari	0,7526%	1,4742%
	Februari	1,0935%	1,1739%
	Maret	1,1371%	1,0453%
	April	1,2674%	1,0435%
	Mei	0,9648%	1,2496%
	Juni	1,0980%	1,2207%
	Juli	3,0163%	3,0031%
	Agustus	0,9613%	0,9464%
	September	3,0268%	2,5332%
	Oktober	3,0028%	1,2208%
	November	2,5348%	1,0703%
	Desember	2,7756%	1,3995%
	TOTAL		

(Sumber: Hasil Perhitungan Data yang Diperoleh dari PERUM Pegadaian Syariah dan PERUM Pegadaian Konvensional)

Pada analisis ini juga produktivitas kerja para karyawan pada Perum Pegadaian Syariah lebih besar dibandingkan dengan Perum Pegadaian Konvensional. Apalagi pada bulan September tahun 2009 produktivitasnya mencapai 3,0268%.

3. Analisis Efisiensi pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor dengan Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar.

Analisis *Benchmark* ini dilakukan untuk mengetahui perbandingan tingkat efisiensi pada kedua perusahaan tersebut.

Adapun hasilnya sebagai berikut:

Tabel 4.12
Perbandingan Efisiensi Antara Perum Pegadaian Syariah dengan
Pegadaian Konvensional Cabang Kota Bogor
Tahun 2008-2009

Tahun	Bulan	Syariah	Konvensional
2008	Januari	13,81%	3,80%
	Februari	14,45%	3,99%
	Maret	12,56%	3,99%
	April	12,46%	4,06%
	Mei	11,65%	3,97%
	Juni	11,01%	4,07%
	Juli	10,92%	3,86%
	Agustus	11,00%	3,95%
	September	11,09%	4,29%
	Oktober	9,41%	3,97%
	November	9,43%	4,02%
	Desember	9,68%	3,98%
2009	Januari	8,99%	4,28%
	Februari	8,62%	4,19%
	Maret	8,79%	3,71%
	April	8,54%	4,23%
	Mei	9,08%	4,39%
	Juni	7,91%	3,97%
	Juli	7,97%	4,08%
	Agustus	7,95%	4,03%
	September	9,19%	4,87%
	Oktober	7,37%	3,97%
	November	8,02%	4,36%
	Desember	7,56%	4,15%

(Sumber: Hasil Perhitungan Data yang Diperoleh dari PERUM Pegadaian Syariah dan PERUM Pegadaian Konvensional)

Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa tingkat efisiensi pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor lebih besar dibandingkan dengan Perum Pegadaian Syariah Cabang Pasar Mawar. Tingkat efisiensi yang paling tinggi terjadi pada bulan Februari tahun 2008 sebesar 14,45%.

4. Analisis Motivasi pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor dengan Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar.

Memotivasi karyawan merupakan bagian yang sangat penting, agar para karyawan bekerja lebih giat untuk mencapai hasil yang baik. Cara Perum Pegadaian memotivasi karyawannya yaitu dengan *Profit Sharing* yaitu bagi hasil di setiap akhir tahun. Dari hasil yang penulis peroleh dari perusahaan yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.13
Perbandingan Motivasi Perum Pegadaian Syariah dengan Perum Pegadaian Konvensional Cabang Kota Bogor Tahun 2008-2009

Tahun	Syariah	Konvensional
2008	Rp. 620.824.725	Rp. 1.464.441.588
2009	Rp. 996.191.600	Rp. 1.692.745.075

(Sumber: Hasil Perhitungan Data yang Diperoleh dari PERUM Pegadaian Syariah dan PERUM Pegadaian Konvensional)

Dari data diatas penulis menyimpulkan bahwa motivasi pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor masih kurang

dibandingkan dengan Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar. Hal itu dikarenakan omset Perum Pegadaian Syariah yang kurang besar dibandingkan dengan Perum Pegadaian Konvensional.

Adapun kesimpulan dari keseluruhan hasil analisis *benchmark* yaitu sebagai berikut:

1. Mutu pelayanan pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor, masih kurang dibandingkan dengan Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar.
2. Kinerja atau produktivitas pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor, lebih baik dibandingkan dengan Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar.
3. Efisiensi pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor lebih baik dibandingkan dengan Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar.
4. Motivasi pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor masih kurang dibandingkan dengan Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar.

Dari hasil analisis *benchmark* diatas disimpulkan bahwa Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor masih kurang dibandingkan dengan Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar. Hal itu dikarenakan masih barunya Perum Pegadaian Syariah dibandingkan Perum Pegadaian

Konvensional yang menyebabkan nasabah pada Perum Pegadaian Syariah lebih sedikit dibandingkan dengan Perum Pegadaian Konvensional. Maka dari itu mengakibatkan omset yang lebih kecil yang berpengaruh terhadap pembagian profit sharing yang lebih kecil dibandingkan dengan Perum Pegadaian Konvensional.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Dalam bab terakhir ini yaitu merupakan penutup dari seluruh pembahasan atas bab-bab terdahulu, penulis berusaha menyimpulkan serta memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi pertimbangan perusahaan khususnya bagi Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor.

5.1.1 Simpulan Umum

- 1) Yang menjadi tempat riset penulis adalah Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor yang beralamat di Ruko Plaza Indah Bogor Blok C No. 3A Jln. Sholeh Iskandar/Jln. Baru Bogor.
- 2) Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor merupakan perusahaan jasa. Yang dihasilkan oleh perusahaan ini adalah jasa penyaluran uang pinjaman dengan sistem gadai syariah.

5.1.2 Simpulan Khusus

- 1) Dari hasil analisis maka dapat disimpulkan bahwa, Mutu pelayanan pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor, masih kurang dibandingkan dengan Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar. Karena pada Perum Pegadaian Syariah Biaya Mutu sebesar Rp. 211.075.200 sedangkan untuk Perum Pegadaian Konvensional sebesar

Rp. 616.536.088. Kinerja atau produktivitas pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor, lebih baik dibandingkan dengan Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar. karena dapat dilihat dalam analisisnya tingkat produktivitas pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor lebih tinggi dibandingkan dengan Perum Pegadaian Konvensional. Sebesar 3,026% untuk Perum Pegadaian Syariah dan 3,0031% untuk Perum Pegadaian Konvensional. Maka dapat disimpulkan bahwa Sistem Pengendalian Manajemen pada Perum Pegadaian Syariah masih belum maksimal.

- 2) Dari hasil analisis maka dapat disimpulkan bahwa, Efisiensi pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor lebih baik dibandingkan dengan Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar. Karena 14,45% untuk Perum Pegadaian Syariah dan 4,87% untuk Pegadaian Konvensional. Motivasi pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor masih kurang dibandingkan dengan Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar. Karena profit sharing yang diterima pada Perum Pegadaian Syariah lebih kecil dibandingkan dengan Perum Pegadaian Konvensional. Dari Rp. 620.824.725 menjadi Rp. 996.191.600 untuk Perum Pegadaian Syariah dan Rp. 1.464.441.558 menjadi Rp. 1.692.745.075 untuk Perum Pegadaian Konvensional. Maka dapat disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan untuk bersaing pada Perum Pegadaian Syariah masih belum maksimal.

- 3) Maka dapat disimpulkan bahwa masih kurangnya mutu pelayanan dan motivasi Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor dibandingkan dengan Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar. Jadi omset yang diterima oleh Perum Pegadaian Syariah juga lebih kecil dibanding dengan Perum Pegadaian Konvensional. Maka dapat disimpulkan Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen dalam meningkatkan kemampuannya untuk bersaing pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor masih belum maksimal dibandingkan dengan Perum Pegadaian Konvensional Cabang Pasar Mawar.

5.2 Saran

Dilihat dari segi nasabah yang masih kurang banyak dibandingkan dengan Perum Pegadaian Konvensional, karena Perum Pegadaian Syariah yang baru membuka perusahaannya maka nasabah belum banyak yang mengenal Perum Pegadaian Syariah dibanding dengan Perum Pegadaian Konvensional yang sudah lama membuka perusahaannya.

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan mengenai penerapan sistem pengendalian manajemen dalam meningkatkan kemampuan perusahaan untuk bersaing, maka penulis memberikan saran-saran. Adapun saran-saran yang diutarakan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Sistem pengendalian pada Perum Pegadaian Syariah belum maksimal. Maka harus meningkatkan mutu pelayanan dengan cara menarik sebanyak-banyaknya nasabah untuk mau menggadaikan barangnya ke Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor.

2. Harus meningkatkan lagi kemampuan perusahaan untuk bersaing dengan cara, meningkatkan efisiensi pelayanan terhadap nasabah dan juga meningkatkan motivasi para karyawannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Anthony, Robert N., dan Vijay Govindarajan. 2000. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Jilid 1, Salemba Empat, Jakarta.
- Arief, Suadi, Ph.d. 1996. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Edisi 4. BPFE. Yogyakarta.
- Arthur, Sullivan., Steven M Sheffrin. 2003. *Economics: Principles in Action*. Upper Saddle River, New Jersey, Person Prentise Hall.
- Chr, Jimmy L Gaol. 2008. *Sistem Informasi Manajemen*. Pemahaman dan Aplikasi. PT. Gramedia Widiasarana Indonesia (Gransindo), Jakarta.
- Cormick, Kate Mc. 2002. *Quality and Regulatory Compliance*. MPG Books Ltd, Bodmin, Cornwall, UK)
- Daft, Richard L. 2003. *Management*, Six Edition, Mason, Ohio 45040, Printed in the United States of America.
- Dilworth, James B. 1996. *Operations Management*. Second Edition, university of Alabama at Birmingham.
- Eddy, Herjanto. 2008. *Manajemen Operasi*. Edisi ketiga. PT. Gramedia Widiasarana Indonesia (Grasindo), Jakarta.
- Fandy, Tjiptono., dan Anastasia Diana. 2000. *Total Quality Management*. Andi Offset, Yogyakarta.
- Farida, Jasfar. 2005. *Manajemen Jasa*, Ghalia Indonesia. Bogor.
- Fridley, J.L., Jorgensen, J.E. & Lamancusa. 1997. *Benchmarking : A Process Basis for Teaching Design*, J.S. Frontiers in Education Conference: Paper No. 1031, Pittsburgh, PA.
- Goetsch, David L dan Stanley B. Davis. 2000. *Quality Management: Introduction to Total Quality Management for Production, Processing, and Service*, New Jersey, Prentice-Hall, Inc.
- Heizer, Jay., and Barry Render. 2009. *Operations Management*. Nine Edition. Dorling Kindersley (India). Pvt. Ltd
- Heizer, Jay., dan Barry Render. 2004. *Management Operasional*. Edisi 7. Salemba Empat. Jakarta.
- Husein, Umar. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Dalam Bisnis Jasa. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

- Krawjeski, Lee J., and Larry P. Ritzman. 2002. *Operation Managemen Strategi Analisis*. Sixth Edition, Prentice Hall, New Jersey.
- Krawjeski, Lee J., and Larry P. Ritzman. 1996. *Operation Managemen Strategi Analisis*. Fourth Edition, Prentice Hall, New Jersey.
- Lalu, Sumayang. 2003. *Dasar-dasar Manajemen Produksi dan Operasi*, Salemba Empat, Jakarta.
- Noori, Hamid., and Russell Radford. 1995. *Production and Operations Management*. Mc.Graw Hill, Inc.
- O'Brien, James A. 1999. *Management Information Systems, Managing Information Tchnology in the International Enterpris*, Boston, The Mc.Graw-Hill.
- Otley, D. 1994. *Management Control in Contemporary Organizations: toward a wider framwork*. New Jersey. Person.
- Pangestu, Subagyo. 2000. *Manajemen Operasi*. Edisi 1, BPFE, Yogyakarta.
- Prokopenko, Joseph. 1994. *Productivity Management: a Practical Handbook*. International Labour Office. Geneva.
- Putti, Joseph M., Harold Koontz., and Heinz Weihrich. 1998. *Essentials of Management*. Mc.Graw Hill, Inc.
- Rao, Ashok., Lawrence P. Carr., dkk. 1996. *Total Quality Management: A Cross Functional Perspective*. Jhon Wiley and Sons, Inc.
- Robbins, Stephen P., dan Mary Coulter. 2005. *Manajemen*. Jilid 1, PT. Indeks, Jakata.
- Robert, Boxwell J, Jr. 1994. *Benchmarking for Competitive Advantage*. Mc. Graw Hill, New York.
- Robert, Mockler J. 1996. *Reading in Managemen Control*. Appleton Century Croft. New York.
- Hasibuan, Sayuti. 2000. *Manajemen Sumber Daya Manusia: Pendekatan Non Sekuler*. Muhammadiyah University Press, Surakarta.
- Schonberger, Richard. J., Edward M Knod Jr. 1994. *Operations Management*. Richard D Irwin. Inc.
- Suyadi, Prawirosentoso. 2007. *Manajemen Operasi*. Edisi 4, Bumi Aksara, Jakarta.

Syamsul, M Ma'arif., dan Hendri Tanjung. 2003. *Manajemen Operasi*, PT. Grasindo, Jakarta.

Arie Kanaya Kirana. 2007. *Definisi Manajemen*. <http://ariekanayakirana.wordpress.com> (diakses 10 Oktober 2009)

Erwin. *Benchmark*. <http://ezaman.multiply.com> (diakses 10 Oktober 2009)

www.scribd.com/doc/11320670/definisipengendalianmanajemen (diakses 10 Oktober 2009)

Agus Wibisono. *Efisiensi*. <http://aguswibisono.com/2010/efektifdanefisien> (diakses 8 April 2010)

LAMPIRAN



Universitas Pakuan FAKULTAS EKONOMI

Jl. Pakuan P.O Box 452 Bogor 16143 Telp (0251) 8314918 (Hunting)

Nomor : 200/D.1/FE-UP/IV/2010

5 April 2010

Lampiran : -

Perihal : Permohonan Riset.

Kepada : Yth. Pimpinan
Perum Pegadaian Syariah
Cabang Kota Bogor
Ruko Plaza Indah Bogor Blok C No.3A
Jl.Soleh Iskandar / Jln Baru
Bogor

Dengan hormat,

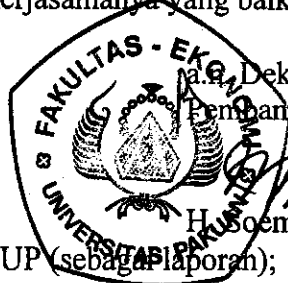
Sehubungan dengan penyusunan Tugas Akhir mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan dalam menyelesaikan studinya, telah disyaratkan menyusun skripsi. Dalam penyusunan skripsi dimaksud mahasiswa yang bersangkutan berminat mengadakan studi lapangan pada perusahaan atau lembaga yang Bapak/Ibu Pimpin.

Studi Lapangan yang akan dilakukan mahasiswa kami meliputi tanya jawab baik lisan maupun tertulis atau observasi, sepanjang data yang diminta bukan merupakan rahasia Perusahaan / Lembaga yang menjadi tanggungjawab Bapak/Ibu.

Adapun Identitas mahasiswa yang akan melakukan tersebut, sebagai berikut :

Nama Mahasiswa : Sumekarti
Tempat & Tgl. Lahir : Bogor, 10 Agustus 1988
Nomor Mahasiswa : 021106007
Jurusan : Manajemen
Dengan Judul : Analisis Atas Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen Dalam Meningkatkan Kemampuan Perusahaan untuk Bersaing (Benchmarking) pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Kota Bogor
Mata Kuliah : Manajemen Operasional

Besar harapan kami mohon Bapak/Ibu dapat mengizinkannya, atas perhatian dan kerjasamanya yang baik diucapkan terima kasih.



a.a. Dekan

Pembantu Dekan Bidang. Akademik

H. Soemarno, MBA., SE.

Tembusan :

1. Yth. Bapak Dekan FE-UP (sebagai laporan);

2. Yang bersangkutan;

3. Arsip

<http://www.feupak.web.id> e-mail : feup@feupak.web.id ; feup@indo.net.id

LAPORAN SURPLUS OPERASIONAL
BULAN : FEBRUARI, 2008

PENDAPATAN			PENGELUARAN				
NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	No	NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	
PENDAPATAN SM GADAI	411.01	333,720,200	1	BIAYA TETAP			
PENDAPATAN SM KUP	411.02.01	247,515		BIAYA PEGAWAI	512		
PENDAPATAN JS ULGS	411.03	-		GAJI POKOK	512.01	10,734,200	
PENDAPATAN SM KTJG	411.04	-		TUNJANGAN - TUNJANGAN	512.02	26,776,996	
PENDAPATAN SM KREPEG	411.02.02	640,800		BANTUAN KESEJAHTERAAN	512.03	4,659,048	
PENDAPATAN ADM GADAI	412.01	40,728,000		BIAYA PEGAWAI LAINNYA	512.04	440,000	
PENDAPATAN ADM KUP	412.02	-		BIAYA PESANGON PENSIUN	512.05	-	
PENDAPATAN ADM ULGS	412.03	-		BIAYA DANA PENSIUN	512.06	1,433,360	
PENDAPATAN ADM KTJG	412.04	-		2	BIAYA VARIABEL		
PENDAPATAN ADM KREPEG	412.07.03	-			-Biaya Bunga dan Provisi	511	-
PENDAPATAN JASA TAKSIRAN	412.07.01	-	-Biaya Alat Tulis Kantor		513.02	107,000	
PENDAPATAN JASA TITIPAN	412.07.02	-	-Biaya Fotocopy		513.03	103,600	
PENYALINAN UTE	421.02	-	-Biaya Perlengkapan		513.05	620,100	
PENYALINAN YANG KEDALUARSA	611	7,831,674	-Biaya Pemasaran		513.07	-	
PENYALINAN ASA GIRO	612	-	-Biaya Konsultan		513.12	-	
PENYALINAN ELISIH KAS	613.01	5,261	-Biaya Pem. Bang. Kantor		514.01	-	
PENYALINAN BK HILANG	617	88,000	-Biaya Pem. Bang. Rumah		514.02	-	
PENYALINAN ASA PENJUALAN BSL	623.01	-	-Biaya PBB		514.03	-	
PEND. DENDA ANGSURAN	618.03	-	-Biaya Pem. Kendaraan Dina	514.04	1,450,000		
PEND. BA PENJ. BJ	618.04	-	-Biaya Pem. Inventaris Rum	514.05	-		
			-Biaya Air Kantor	514.07	763,700		
			-Biaya Listrik Kantor	514.08	1,565,849		
			-Biaya Telepon	514.10	1,661,189		
			-Biaya Operasi Pemasaran	514.15	2,010,900		
			-Rugi Penjualan BSL	633.01	-		
			-Rugi Penjualan AYD	633.02	-		
			-Rugi Penghapusan BJ	633.03	-		
TOTAL PENDAPATAN		383,261,450	TOTAL PENGELUARAN			52,325,942	
			SURPLUS			330,935,508	
GRAND TOTAL		383,261,450	GRAND TOTAL			383,261,450	

MANAGER CABANG:

BOGOR, 27-03-2010
DIBUAT OLEH:

EL EDY MARTONO
P.53252

NGARSIS GUNADI, SE
P.82825

Diperiksa Tanggal:

LAPORAN SURPLUS OPERASIONAL
BULAN : MARET, 2008

PENDAPATAN			PENGFLUARAN				
NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	no	NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	
PENDAPATAN SM GADAI	411.01	340,015,600	1	BIAYA TETAP			
PENDAPATAN SM KUP	411.02.01	-		BIAYA PEGAWAI	512		
PENDAPATAN JS ULGS	411.03	-		GAJI POKOK	512.01	11,336,600	
PENDAPATAN SM KTJG	411.04	-		TUNJANGAN - TUNJANGAN	512.02	27,260,966	
PENDAPATAN SM KREPEG	411.02.02	640,800		BANTUAN KESEJAHTERAAN	512.03	2,371,662	
PENDAPATAN ADM GADAI	412.01	42,519,000		BIAYA PEGAWAI LAINNYA	512.04	320,000	
PENDAPATAN ADM KUP	412.02	-		BIAYA PESANGON PENSIUN	512.05	-	
PENDAPATAN ADM ULGS	412.03	-		BIAYA DANA PENSIUN	512.06	1,504,142	
PENDAPATAN ADM KTJG	412.04	-		3	BIAYA VARIABEL		
PENDAPATAN ADM KREPEG	412.07.03	-			-Biaya Bunga dan Provisi	511	-
PENDAPATAN JASA TAKSIRAN	412.07.01	-	-Biaya Alat Tulis Kantor		513.02	240,800	
PENDAPATAN JASA TITIPAN	412.07.02	-	-Biaya Fotocopy		513.03	251,100	
BA UTE	421.02	-	-Biaya Perlengkapan		513.05	220,700	
SEL YANG KEDALUARSA	611	14,724,620	-Biaya Pemasaran		513.07	127,500	
BA GIRO	612	-	-Biaya Konsultan		513.12	-	
LISIH KAS	613.01	4,747	-Biaya Pem.Bang.Kantor		514.01	1,534,000	
K HILANG	617	62,000	-Biaya Pem.Bang.Rumah		514.02	-	
BA PENJUALAN BSL	623.01	-	-Biaya PBB		514.03	-	
ND.DENDA ANGSURAN	618.03	-	-Biaya Pem.Kendaraan Dina	514.04	1,450,000		
ND.BA PENJ.BJ	618.04	-	-Biaya Pem.Inventaris Rur	514.05	-		
			-Biaya Air Kantor	514.07	682,700		
			-Biaya Listrik Kantor	514.08	1,536,658		
			-Biaya Telepon	514.10	1,426,289		
			-Biaya Operasi Pemaganan	514.15	2,508,800		
			-Rugi Penjualan BSL	633.01	-		
			-Rugi Penjualan AYD	633.02	-		
			-Rugi Penghapusan BJ	633.03	-		
TOTAL PENDAPATAN		397,966,767	TOTAL PENGELUARAN			52,771,917	
			SURPLUS			345,194,850	
GRAND TOTAL		397,966,767	GRAND TOTAL			397,966,767	

MANAGER CABANG:

BOGOR, 27-03-2010

DIBUAT OLEH:

H.EDY MARTONO

P.53252

NGARSIS GUNADI, SE

P.82825

Diperiksa Tanggal:

LAPORAN SURPLUS OPERASIONAL

BULAN : APRIL, 2008

HAL. 1

PENDAPATAN			PENGELUARAN			
NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	No	NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH
DAPATAN SM GADAI	411.01	315,676,000	1	BIAYA TETAP		
DAPATAN SM KUP	411.02.01	-		BIAYA PEGAWAI	512	
DAPATAN JS ULGS	411.03	-		GAJI POKOK	512.01	11,066,000
DAPATAN SM KTJG	411.04	-				
DAPATAN SM KREPEG	411.02.02	1,167,961		TUNJANGAN - TUNJANGAN	512.02	29,800,566
DAPATAN ADM GADAI	412.01	34,701,500		BANTUAN KESEJAHTERAAN	512.03	2,391,916
DAPATAN ADM KUP	412.02	200,000				
DAPATAN ADM ULGS	412.03	-		BIAYA PEGAWAI LAINNYA	512.04	448,000
DAPATAN ADM KTJG	412.04	-				
DAPATAN ADM KREPEG	412.07.03	-		BIAYA PESANGON PENSIUN	512.05	
DAPATAN JASA TAKSIRAN	412.07.01	-	BIAYA DANA PENSIUN	512.06	1,474,461	
DAPATAN JASA TITIPAN	412.07.02	-	2	BIAYA VARIABEL		
DAPATAN JASA UTE	421.02	-		-Biaya Bunga dan Provisi	511	106,000
DAPATAN YANG KEDALUARSA	611	9,306,160		-Biaya Alat Tulis Kantor	513.02	351,500
DAPATAN GIRO	612	-		-Biaya Fotocopy	513.03	123,400
DAPATAN BERSIH KAS	613.01	5,380		-Biaya Perlengkapan	513.05	110,000
DAPATAN HILANG	617	45,000		-Biaya Pemasaran	513.07	-
DAPATAN PENJUALAN BSL	623.01	-		-Biaya Konsultan	513.12	-
DAPATAN DENDA ANGSURAN	618.03	-		-Biaya Pem. Bang. Kantor	514.01	-
DAPATAN BA PENJ. BJ	618.04	-		-Biaya Pem. Bang. Rumah	514.02	-
				-Biaya PBB	514.03	-
				-Biaya Pem. Kendaraan Dina	514.04	2,856,000
				-Biaya Pem. Inventaris Rum	514.05	-
				-Biaya Air Kantor	514.07	682,700
				-Biaya Listrik Kantor	514.08	1,441,790
				-Biaya Telepon	514.10	1,243,985
				-Biaya Operasi Pemasaran	514.15	2,097,150
				-Rugi Penjualan BSL	633.01	-
			-Rugi Penjualan AYD	633.02	-	
			-Rugi Penghapusan BJ	633.03	-	
TOTAL PENDAPATAN		361,102,001	TOTAL PENGELUARAN		54,193,468	
			SURPLUS		306,908,533	
GRAND TOTAL		361,102,001	GRAND TOTAL		361,102,001	

MANAGER CABANG:

BOGOR, 27-03-2010

DIBUAT OLEH:

H. EDY MARTONO

P.53252

Diperiksa Tanggal:

NGARSIS GUNADI, SE

P.82825

LAPORAN SURPLUS OPERASIONAL

BULAN : MEI, 2008

GLB06

HAL. 1

PENDAPATAN			PENGELUARAN			
NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	No	NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH
PENDAPATAN SM GADAI	411.01	348,808,400	1	BIAYA TETAP		
PENDAPATAN SM KUP	411.02.01	-		BIAYA PEGAWAI	512	
PENDAPATAN JS ULGS	411.03	-		GAJI POKOK	512.01	19,539,000
PENDAPATAN SM KTJG	411.04	-		TUNJANGAN - TUNJANGAN	512.02	61,639,012
PENDAPATAN SM KREPEG	411.02.02	522,000		BANTUAN KESEJAHTERAAN	512.03	2,684,161
PENDAPATAN ADM GADAI	412.01	40,200,500		BIAYA PEGAWAI LAINNYA	512.04	672,000
PENDAPATAN ADM KUP	412.02	722,000		BIAYA PESANGON PENSUN	512.05	-
PENDAPATAN ADM ULGS	412.03	-		BIAYA DANA PENSUN	512.06	2,620,615
PENDAPATAN ADM KTJG	412.04	-				
PENDAPATAN ADM KREPEG	412.07.03	-		2	BIAYA VARIABEL	
PENDAPATAN JASA TAKSIRAN	412.07.01	-		-Biaya Bunga dan Provisi	511	-
PENDAPATAN JASA TITIPAN	412.07.02	-		-Biaya Alat Tulis Kantor	513.02	123,000
BA UTE	421.02	-		-Biaya Fotocopy	513.03	180,000
SEL YANG KEDALUARSA	611	6,289,732		-Biaya Perlengkapan	513.05	283,000
SA GIRO	612	-		-Biaya Pemasaran	513.07	-
SELISIH KAS	613.01	5,474		-Biaya Konsultan	513.12	-
KURANG HILANG	617	69,000		-Biaya Pem. Bang. Kantor	514.01	-
BA PENJUALAN BSL	623.01	-		-Biaya Pem. Bang. Rumah	514.02	-
PEND. DENDA ANGSURAN	618.03	-		-Biaya PBB	514.03	-
PEND. BA PENJUALAN	618.04	-		-Biaya Pem. Kendaraan Dina	514.04	1,450,000
				-Biaya Pem. Inventaris Rum	514.05	-
				-Biaya Air Kantor	514.07	816,700
				-Biaya Listrik Kantor	514.08	2,741,337
				-Biaya Telepon	514.10	1,219,402
				-Biaya Operasi Pemasaran	514.15	2,231,400
				-Rugi Penjualan BSL	633.01	-
				-Rugi Penjualan AYD	633.02	-
				-Rugi Penghapusan BJ	633.03	-
TOTAL PENDAPATAN		396,617,106		TOTAL PENGELUARAN		96,199,627
				SURPLUS		300,417,479
GRAND TOTAL		396,617,106		GRAND TOTAL		396,617,106

MANAGER CABANG:

H. EDY MARTONO

P. 53252

Diperiksa Tanggal:

BOGOR, 27-03-2010

DIBUAT OLEH:

NGARSIS GUNADI, SE

P. 82825

LAPORAN SURPLUS OPERASIONAL
BULAN : JUNI, 2008

GLB06

HAL. 1

PENDAPATAN			PENGELUARAN			
NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	No	NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH
PENDAPATAN SM GADAI	411.01	380,782,800	1	BIAYA TETAP		
PENDAPATAN SM KUP	411.02.01	-		BIAYA PEGAWAI	512	
PENDAPATAN JS ULGS	411.03	-		GAJI POKOK	512.01	12,805,000
PENDAPATAN SM KTJG	411.04	-		TUNJANGAN - TUNJANGAN	512.02	29,916,268
PENDAPATAN SM KREPEG	411.02.02	1,261,800		BANTUAN KESEJAHTERAAN	512.03	5,311,139
PENDAPATAN ADM GADAI	412.01	45,737,500		BIAYA PEGAWAI LAINNYA	512.04	560,000
PENDAPATAN ADM KUP	412.02	730,000		BIAYA PESANGON PENSIUN	512.05	-
PENDAPATAN ADM ULGS	412.03	-	BIAYA DANA PENSIUN	512.06	1,716,782	
PENDAPATAN ADM KTJG	412.04	-	2	BIAYA VARIABEL		
PENDAPATAN AIM KREPEG	412.07.03	-		-Biaya Bunga dan Provisi	511	-
PENDAPATAN JASA TAKSIRAN	412.07.01	-		-Biaya Alat Tulis Kantor	513.02	260,800
PENDAPATAN JASA TITIPAN	412.07.02	-		-Biaya Fotocopy	513.03	35,000
BA UTE	421.02	-		-Biaya Perlengkapan	513.05	188,600
EL YANG KEDALUARSA	611	1,445,116		-Biaya Pemasaran	513.07	-
SA GIRO	612	-		-Biaya Konsultan	513.12	-
LISIH KAS	613.01	6,090		-Biaya Pem. Bang. Kantor	514.01	-
K HILANG	617	67,000		-Biaya Pem. Bang. Rumah	514.02	-
BA PENJUALAN BSL	623.01	-		-Biaya PBB	514.03	-
ND.DENDA ANGSURAN	618.03	121,600		-Biaya Pem. Kendaraan Dina	514.04	7,750,000
ND.BA PENJ.BJ	618.04	-		-Biaya Pem. Inventaris Rum	514.05	-
				-Biaya Air Kantor	514.07	691,700
			-Biaya Listrik Kantor	514.08	1,951,455	
			-Biaya Telepon	514.10	1,177,898	
			-Biaya Operasi Pemasaran	514.15	2,226,400	
			-Rugi Penjualan BSL	633.01	-	
			-Rugi Penjualan AYD	633.02	-	
			-Rugi Penghapusan BJ	633.03	-	
TOTAL PENDAPATAN		430,151,906	TOTAL PENGELUARAN		64,591,042	
			SURPLUS		365,560,864	
GRAND TOTAL		430,151,906	GRAND TOTAL		430,151,906	

MANAGER CABANG:

BOGOR, 27-03-2010

DIBUAT OLEH:

H. EDY MARTONO

P. 53252

NGARSIS GUNADI, SE

P. 82825

Diperiksa Tanggal:

LAPORAN SURPLUS OPERASIONAL
BULAN : JULI, 2008

PENDAPATAN			PENGELUARAN			
NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	No	NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH
PENDAPATAN SM GADAI	411.01	380,530,700	1	BIAYA TETAP		
PENDAPATAN SM KUP	411.02.01	-		BIAYA PEGAWAI	512	
PENDAPATAN JS ULOS	411.03	-		GAJI POKOK	512.01	-
PENDAPATAN SM KTJG	411.04	-		TUNJANGAN - TUNJANGAN	512.02	104,387,250
PENDAPATAN SM KREPEG	411.02.02	2,576,805		BANTUAN KESEJAHTERAAN	512.03	125,000
PENDAPATAN AIM GADAI	412.01	43,162,500		BIAYA PEGAWAI LAINNYA	512.04	560,000
PENDAPATAN ADM KUP	412.02	456,000		BIAYA PESANGON PENSUIN	512.05	-
PENDAPATAN ADM ULGS	412.03	-		BIAYA DANA PENSUIN	512.06	-
PENDAPATAN ADM KTJG	412.04	-	2	BIAYA VARIABEL		
PENDAPATAN ADM KREPEG	412.07.03	-		-Biaya Bunga dan Provisi	511	-
PENDAPATAN JASA TAKSIRAN	412.07.01	-		-Biaya Alat Tulis Kantor	513.02	361,000
PENDAPATAN JASA TITIPAN	412.07.02	-		-Biaya Fotocopy	513.03	21,000
BIAYA UTE	421.02	-		-Biaya Perlengkapan	513.05	406,300
BIAYA YANG KEDALUARSA	611	5,001,484		-Biaya Pemasaran	513.07	100,000
BIAYA GIRO	612	-		-Biaya Konsultan	513.12	-
BIAYA ISIH KAS	613.01	5,669		-Biaya Pem. Bang. Kantor	514.01	-
BIAYA HILANG	617	53,000		-Biaya Pem. Bang. Rumah	514.02	-
BIAYA PENJUALAN BSL	623.01	-		-Biaya PBB	514.03	-
BIAYA DENDA ANGSURAN	618.03	57,500	-Biaya Pem. Kendaraan Dina	514.04	2,500,000	
BIAYA PENJ. BJ	618.04	-	-Biaya Pem. Inventaris Rum	514.05	-	
			-Biaya Air Kantor	514.07	743,700	
			-Biaya Listrik Kantor	514.08	2,608,058	
			-Biaya Telepon	514.10	1,145,935	
			-Biaya Operasi Pemasaran	514.15	2,178,900	
			-Rugi Penjualan BSL	633.01	-	
			-Rugi Penjualan AYD	633.02	-	
			-Rugi Penghapusan BJ	633.03	-	
TOTAL PENDAPATAN		431,843,658	TOTAL PENGELUARAN			115,137,143
			SURPLUS			316,706,515
GRAND TOTAL		431,843,658	GRAND TOTAL			431,843,658

MANAGER CABANG:

BOGOR, 27-03-2010
DIBUAT OLEH:

H. EDY MARTONO
P. 53252

NGARSIS GUNADI, SE
P. 82825

Diperiksa Tanggal:

LAPORAN SURPLUS OPERASIONAL
BULAN : AGUSTUS, 2008

HAL. 1

PENDAPATAN			PENGELUARAN			
NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	No	NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH
PENDAPATAN SM GADAI	411.01	342,929,000	1	BIAYA TETAP		
PENDAPATAN SM KUP	411.02.01	-		BIAYA PEGAWAI	512	
PENDAPATAN JS ULGS	411.03	-		GAJI POKOK	512.01	25,951,000
PENDAPATAN SM KTJG	411.04	-				
PENDAPATAN SM KREPEG	411.02.02	2,215,800		TUNJANGAN - TUNJANGAN	512.02	65,983,787
PENDAPATAN ADM GADAI	412.01	39,735,000		BANTUAN KESEJAHTERAAN	512.03	4,958,306
PENDAPATAN ADM KUP	412.02	250,000				
PENDAPATAN ADM ULGS	412.03	-		BIAYA PEGAWAI LAINNYA	512.04	672,000
PENDAPATAN ADM KTJG	412.04	-				
PENDAPATAN ADM KREPEG	412.07.03	-		BIAYA PESANGON PENSUN	512.05	-
PENDAPATAN JASA TAKSIRAN	412.07.01	-	BIAYA DANA PENSUN	512.06	3,515,907	
PENDAPATAN JASA TITIPAN	412.07.02	-	2	BIAYA VARIABEL		
PENYALINAN UTE	421.02	-		-Biaya Bunga dan Provisi	511	-
PENYALINAN YANG KEDALUARSA	611	-		-Biaya Alat Tulis Kantor	513.02	292,800
PENYALINAN GIRO	612	-		-Biaya Photocopy	513.03	101,800
PENYALINAN ELISIH KAS	613.01	6,355		-Biaya Perlengkapan	513.05	404,500
PENYALINAN BK HILANG	617	43,000		-Biaya Pemasaran	513.07	-
PENYALINAN JABA PENJUALAN BSL	623.01	-		-Biaya Konsultan	513.12	-
PENYALINAN DENDA ANGSURAN	618.03	22,000		-Biaya Pem. Bang. Kantor	514.01	-
PENYALINAN DENDA BA PENJ. BJ	618.04	-		-Biaya Pem. Bang. Rumah	514.02	-
				-Biaya PBB	514.03	-
				-Biaya Pem. Kendaraan Dina	514.04	2,500,000
				-Biaya Pem. Inventaris Rum	514.05	-
				-Biaya Air Kantor	514.07	653,700
				-Biaya Listrik Kantor	514.08	1,527,637
				-Biaya Telepon	514.10	1,176,955
				-Biaya Operasi Pemagaran	514.15	2,449,600
				-Rugi Penjualan BSL	633.01	-
			-Rugi Penjualan AYD	633.02	-	
			-Rugi Penghapusan BJ	633.03	-	
TOTAL PENDAPATAN		385,201,155	TOTAL PENGELUARAN		110,187,992	
			SURPLUS		275,013,163	
GRAND TOTAL		385,201,155	GRAND TOTAL		385,201,155	

MANAGER CABANG:

BOGOR, 27-03-2010
DIBUAT OLEH:

H. EDY MARTONO
P. 53252

NGARSIS GUNADI, SE
P. 82825

Diperiksa Tanggal:

LAPORAN SURPLUS OPERASIONAL
BULAN : SEPTEMBER, 2008

PENDAPATAN			PENGELUARAN				
NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	No	NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	
PENDAPATAN SM GADAI	411.01	405,643,000	1	BIAYA TETAP			
PENDAPATAN SM KUP	411.02.01	-		BIAYA PEGAWAI	512		
PENDAPATAN JS ULGS	411.03	-		GAJI POKOK	512.01		
PENDAPATAN SM KTJG	411.04	-		TUNJANGAN - TUNJANGAN	512.02	102,790,780	
PENDAPATAN SM KREPEG	411.02.02	3,220,115		BANTUAN KESEJAHTERAAN	512.03	250,000	
PENDAPATAN ADM GADAI	412.01	36,973,500		BIAYA PEGAWAI LAINNYA	512.04	392,000	
PENDAPATAN ADM KUP	412.02	-		BIAYA PESANGON PENSIUN	512.05	-	
PENDAPATAN ADM ULGS	412.03	-		BIAYA DANA PENSIUN	512.06	-	
PENDAPATAN ADM KTJG	412.04	-		2	BIAYA VARIABEL		
PENDAPATAN ADM KREPEG	412.07.03	-			-Biaya Bunga dan Provisi	511	-
PENDAPATAN JASA TAKSIRAN	412.07.01	-	-Biaya Alat Tulis Kantor		513.02	359,000	
PENDAPATAN JASA TITIPAN	412.07.02	-	-Biaya Fotocopy		513.03	26,600	
DA UTE	421.02	-	-Biaya Perlengkapan		513.05	187,000	
EL YANG KEDALUARSA	611	-	-Biaya Pemasaran		513.07	-	
DA GIRO	612	-	-Biaya Konsultan		513.12	-	
ISIH KAS	613.01	5,674	-Biaya Pem.Bang.Kantor		514.01	-	
HILANG	617	65,500	-Biaya Pem.Bang.Rumah		514.02	-	
DA PENJUALAN BSL	623.01	-	-Biaya PBB		514.03	-	
D.DENDA ANGSURAN	618.03	-	-Biaya Pem.Kendaraan Dina	514.04	2,500,000		
D.BA PENJ.BJ	618.04	-	-Biaya Pem.Inventaris Rum	514.05	279,500		
			-Biaya Air Kantor	514.07	617,700		
			-Biaya Listrik Kantor	514.08	1,704,048		
			-Biaya Telepon	514.10	1,151,332		
			-Biaya Operaci Pemncaran	514.15	2,262,400		
			-Rugi Penjualan BSL	633.01	-		
			-Rugi Penjualan AYD	633.02	-		
			-Rugi Penghapusan BJ	633.03	-		
TOTAL PENDAPATAN		445,907,789	TOTAL PENGELUARAN		112,620,360		
			SURPLUS		333,287,429		
GRAND TOTAL		445,907,789	GRAND TOTAL		445,907,789		

MANAGER CABANG:

BOGOR, 27-03-2010

DIBUAT OLEH:

H. EDY MARTONO

P.53252

NGARSIS GUNADI, SE

P.82825

Diperiksa Tanggal:

LAPORAN SURPLUS OPERASIONAL
BULAN : OKTOBER, 2008

GLB06

HAL. 1

PENDAPATAN			PENGLUARAN				
NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	No	NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	
PENDAPATAN SM GADAI	411.01	409,156,100	1	BIAYA TETAP			
PENDAPATAN SM KUP	411.02.01	-		BIAYA PEGAWAI	512		
PENDAPATAN JS ULGS	411.03	-		GAJI POKOK	512.01	26,822,000	
PENDAPATAN SM KTJG	411.04	-		TUNJANGAN - TUNJANGAN	512.02	70,406,888	
PENDAPATAN SM KREPEG	411.02.02	4,899,962		BANTUAN KESEJAHTERAAN	512.03	3,615,108	
PENDAPATAN ATM GADAI	412.01	41,500,000		BIAYA PEGAWAI LATINNYA	512.04	560,000	
PENDAPATAN ADM KUP	412.02	-		BIAYA PESANGON PENSIUN	512.05	-	
PENDAPATAN ADM ULGS	412.03	-		BIAYA DANA PENSIUN	512.06	3,637,190	
PENDAPATAN ADM KTJG	412.04	-		2	BIAYA VARIABEL		
PENDAPATAN ADM KREPEG	412.07.03	-			-Biaya Bunga dan Provisi	511	106,000
PENDAPATAN JASA TAKSIRAN	412.07.01	-	-Biaya Alat Tulis Kantor		513.02	336,000	
PENDAPATAN JASA TITIPAN	412.07.02	-	-Biaya Fotocopy		513.03	41,500	
PENDAPATAN JASA UTE	421.02	-	-Biaya Perlengkapan		513.05	649,500	
PENDAPATAN KEL YANG KEBALUARSA	611	5,458,530	-Biaya Pemasaran		513.07	-	
PENDAPATAN JASA GIRO	612	-	-Biaya Konsultan		513.12	-	
PENDAPATAN BELISIH KAS	613.01	4,968	-Biaya Pem.Bang.Kantor		514.01	-	
PENDAPATAN BUK HILANG	617	27,000	-Biaya Pem.Bang.Rumah		514.02	-	
PENDAPATAN JASA PENJUALAN BSL	623.01	-	-Biaya PBB		514.03	-	
PENDAPATAN DENDA ANGSURAN	618.03	108,000	-Biaya Pem.Kendaraan Dina	514.04	2,750,000		
PENDAPATAN BA PENJ.BJ	618.04	-	-Biaya Pem.Inventaris Kum	514.05	573,500		
			-Biaya Air Kantor	514.07	714,700		
			-Biaya Listrik Kantor	514.08	1,927,759		
			-Biaya Telepon	514.10	1,174,045		
			-Biaya Operasi Pemasaran	514.15	6,461,100		
			-Rugi Penjualan BSL	633.01	-		
			-Rugi Penjualan AYD	633.02	-		
			-Rugi Penghapusan BJ	633.03	-		
TOTAL PENDAPATAN		461,154,560	TOTAL PENGLUARAN			119,775,290	
			SURPLUS			341,379,270	
GRAND TOTAL		461,154,560	GRAND TOTAL			461,154,560	

MANAGER CABANG:

BOGOR, 27-03-2010

DIBUAT OLEH:

H. EDY MARTONO

P.53252

Diperiksa Tanggal:

N. ARSIS GUNADI, SE

P.82825

LAPORAN SURPLUS OPERASIONAL
BULAN : NOPEMBER, 2008

PENDAPATAN			PENGELUARAN			
NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	No	NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH
PENDAPATAN SM GADAI	411.01	412,286,800	1	BIAYA TETAP		
PENDAPATAN SM KUP	411.02.01	-		BIAYA PEGAWAI	512	
PENDAPATAN JS ULGS	411.03	-		GAJI POKOK	512.01	13,411,000
PENDAPATAN SM KTJG	411.04	-				
PENDAPATAN SM KREPEG	411.02.02	942,300		TUNJANGAN - TUNJANGAN	512.02	34,128,169
PENDAPATAN ADM GADAI	412.01	40,639,500		BANTUAN KESEJAHTERAAN	512.03	1,852,054
PENDAPATAN ADM KUP	412.02	-				
PENDAPATAN ADM ULGS	412.03	-		BIAYA PEGAWAI LAINNYA	512.04	700,000
PENDAPATAN ADM KTJG	412.04	-				
PENDAPATAN ADM KREPEG	412.17.03	-		BIAYA PESANGON PENSIUN	512.05	-
				BIAYA DANA PENSIUN	512.06	1,818,595
PENDAPATAN JASA TAKSIRAN	412.07.01	-	2	BIAYA VARIABEL		
PENDAPATAN JASA TITIPAN	412.07.02	-		-Biaya Bunga dan Provisi	511	-
BA UTE	421.02	-		-Biaya Alat Tulis Kantor	513.02	612,500
EL YANG KEDALUARSA	611	7,448,968		-Biaya Fotocopy	513.03	36,000
SA GIRO	612	-		-Biaya Perlengkapan	513.05	595,750
LISIH KAS	613.01	5,938		-Biaya Pemasaran	513.07	-
K HILANG	617	43,500		-Biaya Konsultan	513.12	-
BA PENJUALAN BSL	623.01	-		-Biaya Pem.Bang.Kantor	514.01	-
ND.DENDA ANGSURAN	618.03	66,000		-Biaya Pem.Bang.Rumah	514.02	-
ND.BA PENJ.BJ	618.04	-		-Biaya PBB	514.03	-
				-Biaya Pem.Kendaraan Dina	514.04	3,720,000
				-Biaya Pem.Inventaris Rum	514.05	100,000
				-Biaya Air Kantor	514.07	711,700
				-Biaya Listrik Kantor	514.08	3,114,630
				-Biaya Telepon	514.10	500,000
				-Biaya Operasi Pemasaran	514.15	939,900
				-Rugi Penjualan BSL	633.01	-
				-Rugi Penjualan AYD	633.02	-
				-Rugi Penghapusan BJ	633.03	-
TOTAL PENDAPATAN		461,433,006		TOTAL PENGELUARAN		62,240,298
				SURPLUS		399,192,708
GRAND TOTAL		461,433,006		GRAND TOTAL		461,433,006

MANAGER CABANG:

BOGOR, 27-03-2010

DIBUAT OLEH:

H. EDY MARTONO
P.53252

NGARSIS GUNADI, SE
P.82825

Diperiksa Tanggal:

LAPORAN SURPLUS OPERASIONAL
BULAN : DESEMBER, 2008

GIB06

HAL. 1

PENDAPATAN			PENGELUARAN				
NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	No	NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	
PENDAPATAN SM GADAI	411.01	411,757,600	1	BIAYA TETAP			
PENDAPATAN SM KUP	411.02.01	-		BIAYA PEGAWAI	512		
PENDAPATAN JS ULOS	411.03	-		GAJI POKOK	512.01	13,452,000	
PENDAPATAN SM KTJG	411.04	-		TUNJANGAN - TUNJANGAN	512.02	70,293,739	
PENDAPATAN SM KREPEG	411.02.02	1,167,300		BANTUAN KESEJAHTERAAN	512.03	2,927,546	
PENDAPATAN ADM GADAI	412.01	38,434,000		BIAYA PEGAWAI LAINNYA	512.04	-	
PENDAPATAN ADM KUP	412.02	-		BIAYA PESANGON PENSIUN	512.05	-	
PENDAPATAN ADM ULGS	412.03	-		BIAYA DANA PENSIUN	512.06	1,824,376	
PENDAPATAN ADM KTJG	412.04	-		2	BIAYA VARIABEL		
PENDAPATAN ADM KREPEG	412.07.03	-			-Biaya Bunga dan Provisi	511	-
PENDAPATAN JASA TAKSIRAN	412.07.01	-	-Biaya Alat Tulis Kantor		513.02	589,600	
PENDAPATAN JASA TITIPAN	412.07.02	-	-Biaya Fotocopy		513.03	32,100	
PENYALINAN UTE	421.02	-	-Biaya Perlengkapan		513.05	692,700	
PENYALINAN YANG KEDALUARSA	611	6,042,944	-Biaya Pemasaran		513.07	-	
PENYALINAN SA GIRO	612	-	-Biaya Konsultan		513.12	-	
PENYALINAN LISIH KAS	613.01	3,720	-Biaya Pem. Bang. Kantor		514.01	1,840,000	
PENYALINAN K HILANG	617	54,000	-Biaya Pem. Bang. Rumah		514.02	-	
PENYALINAN BA PENJUALAN BSL	623.01	-	-Biaya PBB		514.03	-	
PENYALINAN D.DENDA ANGSURAN	618.03	40,600	-Biaya Pem. Kendaraan Dina.	514.04	2,750,000		
PENYALINAN D.BA PENJ.BJ	618.04	-	-Biaya Pem. Inventaris Rum	514.05	165,000		
			-Biaya Air Kantor	514.07	810,700		
			-Biaya Listrik Kantor	514.08	2,054,607		
			-Biaya Telepon	514.10	1,167,293		
			-Biaya Operasi Pemasaran	514.15	2,949,900		
			-Rugi Penjualan BSL	633.01	-		
			-Rugi Penjualan AYD	633.02	-		
			-Rugi Penghapusan BJ	633.03	-		
TOTAL PENDAPATAN		457,500,164	TOTAL PENGELUARAN		101,549,561		
			SURPLUS		355,950,603		
GRAND TOTAL		457,500,164	GRAND TOTAL		457,500,164		

MANAGER CABANG:

H. EDY MARTONO
P. 53252

Diperiksa Tanggal:

BOJOR, 27-03-2010
DIBUAT OLEH:

NGARSIS GUNADI, SE
P. 82825

LAPORAN SURPLUS OPERASIONAL
BULAN : JANUARI, 2009

PENDAPATAN			PENGELUARAN			
NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	No	NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH
ENDAPATAN SM GADAI	411.01	381,715,500	1	BIAYA TETAP		
ENDAPATAN SM KUP	411.02.01	-		BIAYA PEGAWAI	512	
ENDAPATAN JS ULGS	411.03	-		GAJI POKOK	512.01	16,396,800
ENDAPATAN SM KTJG	411.04	-		TUNJANGAN - TUNJANGAN	512.02	55,649,559
ENDAPATAN SM KREPEG	411.02.02	942,300		BANTUAN KESEJAHTERAAN	512.03	5,676,286
ENDAPATAN ADM GADAI	412.01	39,850,500	2	BIAYA PEGAWAI LAINNYA	512.04	2,160,000
ENDAPATAN ADM KUP	412.02	-		BIAYA PESANGON PENSIUN	512.05	-
ENDAPATAN ADM ULGS	412.03	-		BIAYA DANA PENSIUN	512.06	2,195,112
ENDAPATAN ADM KTJG	412.04	-		BIAYA VARIABEL		
ENDAPATAN ADM KREPEG	412.07.03	-		-Biaya Bunga dan Provisi	511	-
ENDAPATAN JASA TAKSIRAN	412.07.01	-		-Biaya Alat Tulis Kantor	513.02	796,700
ENDAPATAN JASA TITIPAN	412.07.02	-		-Biaya Fotocopy	513.03	24,900
BA UTE	421.02	-		-Biaya Perlengkapan	513.05	736,900
EL YANG KEDALUARSA	611	12,405,378		-Biaya Pemasaran	513.07	-
SA GIRO	612	-		-Biaya Konsultan	513.12	-
LISIH KAS	613.01	7,059		-Biaya Pem. Bang. Kantor	514.01	577,100
K HILANG	617	47,000		-Biaya Pem. Bang. Rumah	514.02	-
BA PENJUALAN BSL	623.01	-		-Biaya PBB	514.03	-
ND.DENDA ANGSURAN	618.03	40,600		-Biaya Pem. Kendaraan Dina	514.04	2,750,000
ND.BA PENJ.BJ	618.04	-		-Biaya Pem. Inventaris Rum	514.05	247,500
			-Biaya Air Kantor	514.07	809,700	
			-Biaya Listrik Kantor	514.08	2,004,175	
			-Biaya Telepon	514.10	1,226,710	
			-Biaya Operasi Pemasaran	514.15	3,277,400	
			-Rugi Penjualan BSL	633.01	-	
			-Rugi Penjualan AYD	633.02	-	
			-Rugi Penghapusan BJ	633.03	-	
TOTAL PENDAPATAN		435,008,337	TOTAL PENGELUARAN			94,528,842
			SURPLUS			340,479,495
GRAND TOTAL		435,008,337	GRAND TOTAL			435,008,337

MANAGER CABANG:

BOGOR, 27-03-2010

DIBUAT OLEH:

H. EDY MARTONO

P. 53252

NGARSIS GUNADI, SE

P. 82825

Diperiksa Tanggal:

LAPORAN SURPLUS OPERASIONAL
BULAN : FEBRUARI, 2009

GLB06

HAL. 1

PENDAPATAN			PENGELUARAN				
NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	No	NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	
PENDAPATAN SM GADAI	411.01	423,316,900	1	BIAYA TETAP			
PENDAPATAN SM KUP	411.02.01	-		BIAYA PEGAWAI	512		
PENDAPATAN JS ULOS	411.03	-		GAJI POKOK	512.01	18,201,800	
PENDAPATAN SM KTJG	411.04	-		TUNJANGAN - TUNJANGAN	512.02	49,069,870	
PENDAPATAN SM KREPEG	411.02.02	555,300		BANTUAN KESEJAHTERAAN	512.03	3,357,270	
PENDAPATAN ADM GADAI	412.01	44,770,000		BIAYA PEGAWAI LAINNYA	512.04	-	
PENDAPATAN ADM KUP	412.02	-		BIAYA PESANGON PENSIUN	512.05	-	
PENDAPATAN ADM ULGS	412.03	-		BIAYA DANA PENSIUN	512.06	2,187,475	
PENDAPATAN ADM KTJG	412.04	-		2	BIAYA VARIABEL		
PENDAPATAN ADM KREPEG	412.07.03	-			-Biaya Bunga dan Provisi	511	-
PENDAPATAN JASA TAKSIRAN	412.07.01	60,000	-Biaya Alat Tulis Kantor		513.02	568,000	
PENDAPATAN JASA TITIPAN	412.07.02	-	-Biaya Fotocopy		513.03	24,100	
BA UTE	421.02	-	-Biaya Perlengkapan		513.05	284,801	
EL YANG KEDALUARSA	611	13,049,676	-Biaya Pemasaran		513.07	-	
SA GIRO	612	-	-Biaya Konsultan		513.12	-	
LISIH KAS	613.01	5,392	-Biaya Pem.Bang.Kantor		514.01	-	
E HILANG	617	45,000	-Biaya Pem.Bang.Rumah		514.02	-	
SA PENJUALAN BSL	623.01	-	-Biaya PBB		514.03	-	
D.DENDA ANGSURAN	618.03	35,100	-Biaya Pem.Kendaraan Dina	514.04	3,800,000		
D.BA PENJ.BJ	618.04	-	-Biaya Pem.Inventaris Rum	514.05	284,500		
			-Biaya Air Kantor	514.07	913,700		
			-Biaya Listrik Kantor	514.08	1,983,654		
			-Biaya Telepon	514.10	1,328,343		
			-Biaya Operasi Pemasaran	514.15	3,040,400		
			-Rugi Penjualan BSL	633.01	-		
			-Rugi Penjualan AYD	633.02	-		
			-Rugi Penghapusan BJ	633.03	-		
TOTAL PENDAPATAN		481,837,368	TOTAL PENGELUARAN			85,043,913	
			SURPLUS			396,793,455	
GRAND TOTAL		481,837,368	GRAND TOTAL			481,837,368	

MANAGER CABANG:

BOGOR, 27-03-2010

DIBUAT OLEH:

H. EDY MARTONO

P. 53252

Diperiksa Tanggal:

NGARSIS GUNADI, SE

P. 82825

LAPORAN SURPLUS OPERASIONAL
BULAN : MARET, 2009

GLB06

HAL. 1

PENDAPATAN			PENGELUARAN			
NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	No	NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH
PENDAPATAN SM GADAI	411.01	444,068,600	1	BIAYA TETAP		
PENDAPATAN SM KUP	411.02.01	-		BIAYA PEGAWAI	512	
PENDAPATAN JS ULGS	411.03	-		GAJI POKOK	512.01	17,266,800
PENDAPATAN SM KTJG	411.04	-		TUNJANGAN - TUNJANGAN	512.02	52,552,378
PENDAPATAN SM KREPEG	411.02.02	2,283,835		BANTUAN KESEJAHTERAAN	512.03	3,415,036
PENDAPATAN ADM GADAI	412.01	52,655,000		BIAYA PEGAWAI LAINNYA	512.04	-
PENDAPATAN ADM KUP	412.02	255,000		BIAYA PESANGON PENSIUN	512.05	84,129,800
PENDAPATAN ADM ULGS	412.03	-		BIAYA DANA PENSIUN	512.06	2,187,475
PENDAPATAN ADM KTJG	412.04	-	2	BIAYA VARIABEL		
PENDAPATAN ADM KREPEG	412.07.03	-		-Biaya Bunga dan Provisi	511	-
PENDAPATAN JASA TAKSIRAN	412.07.01	-		-Biaya Alat Tulis Kantor	513.02	583,000
PENDAPATAN JASA TITIPAN	412.07.02	-		-Biaya Photocopy	513.03	60,900
BA UTE	421.02	-		-Biaya Perlengkapan	513.05	431,700
SEL YANG KEDALUARSA	611	5,159,640		-Biaya Pemasaran	513.07	-
SA GIRO	612	-		-Biaya Konsultan	513.12	-
PLISIH KAS	613.01	13,502		-Biaya Pem. Bang. Kantor	514.01	-
RAK HILANG	617	48,000		-Biaya Pem. Bang. Rumah	514.02	-
BA PENJUALAN BSL	623.01	-		-Biaya PBB	514.03	-
WD.DENDA ANGSURAN	618.03	38,700		-Biaya Pem. Kendaraan Dina	514.04	3,800,000
WD.BA PENJ.BJ	618.04	-		-Biaya Pem. Inventaris Rum	514.05	9,000
				-Biaya Air Kantor	514.07	977,600
				-Biaya Listrik Kantor	514.08	1,852,708
				-Biaya Telepon	514.10	1,351,088
				-Biaya Operasi Pemasaran	514.15	2,903,900
				-Rugi Penjualan BSL	633.01	-
				-Rugi Penjualan AYD	633.02	-
				-Rugi Penghapusan BJ	633.03	-
TOTAL PENDAPATAN		504,522,277	TOTAL PENGELUARAN			171,521,385
			SURPLUS			333,000,892
GRAND TOTAL		504,522,277	GRAND TOTAL			504,522,277

MANAGER CABANG:

H. EDY MARTONO
P. 53252

Diperiksa Tanggal:

BOGOR, 27-03-2010
DIBUAT OLEH:

NGARSIS GUNADI, SE
P. 82825

LAPORAN SURPLUS OPERASIONAL
BULAN : APRIL, 2009

PENDAPATAN			PENGELUARAN			
NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	No	NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH
PENDAPATAN SM GADAI	411.01	367,867,400	1	BIAYA TETAP		
PENDAPATAN SM KUP	411.02.01	-		BIAYA PEGAWAI	512	
PENDAPATAN JS ULGS	411.03	-		GAJI POKOK	512.01	15,397,800
PENDAPATAN SM KTJG	411.04	-				
PENDAPATAN SM KREPEG	411.02.02	766,800		TUNJANGAN - TUNJANGAN	512.02	40,432,218
PENDAPATAN ADM GADAI	412.01	41,379,500		BANTUAN KESEJAHTERAAN	512.03	4,450,200
PENDAPATAN ADM KUP	412.02	530,000				
PENDAPATAN ADM ULGS	412.03	-		BIAYA PEGAWAI LAINNYA	512.04	-
PENDAPATAN ADM KTJG	412.04	-				
PENDAPATAN ADM KREPEG	412.07.03	-		BIAYA PESANGON PENSIUN	512.05	-
PENDAPATAN JASA TAKSIRAN	412.07.01	-	BIAYA DANA PENSIUN	512.06	1,967,867	
PENDAPATAN JASA TITIPAN	412.07.02	-	2	BIAYA VARIABEL		
PENDAPATAN JASA UTE	421.02	-		-Biaya Bunga dan Provisi	511	-375,218
PENDAPATAN YANG KEDALUARSA	611	5,309,260		-Biaya Alat Tulis Kantor	513.02	430,500
PENDAPATAN GIRO	612	-		-Biaya Fotocopy	513.03	36,500
PENDAPATAN KAS	613.01	5,090		-Biaya Perlengkapan	513.05	317,000
PENDAPATAN HILANG	617	51,000		-Biaya Pemasaran	513.07	200,000
PENDAPATAN PENJUALAN BSL	623.01	-		-Biaya Konsultan	513.12	-
PENDAPATAN DENDA ANGSURAN	618.03	25,900		-Biaya Pem. Bang. Kantor	514.01	-
PENDAPATAN DENDA PENJUALAN	618.04	-		-Biaya Pem. Bang. Rumah	514.02	-
				-Biaya PBB	514.03	-
				-Biaya Pem. Kendaraan Dina	514.04	4,190,000
				-Biaya Pem. Inventaris Rum	514.05	208,500
				-Biaya Air Kantor	514.07	1,198,157
				-Biaya Listrik Kantor	514.08	1,872,962
				-Biaya Telepon	514.10	1,280,328
				-Biaya Operasi Pemagaran	514.15	3,219,600
				-Rugi Penjualan BSL	633.01	-
				-Rugi Penjualan AYD	633.02	-
			-Rugi Penghapusan BJ	633.03	-	
TOTAL PENDAPATAN		415,934,950	TOTAL PENGELUARAN		74,826,414	
			SURPLUS		341,108,536	
GRAND TOTAL		415,934,950	GRAND TOTAL		415,934,950	

MANAGER CABANG:

BOGOR, 27-03-2010

DIBUAT OLEH:

H. EDY MARTONO

P. 53252

NGARSIS GUNADI, SE

P. 82825

Diperiksa Tanggal:

LAPORAN SURPLUS OPERASIONAL
BULAN : MEI, 2009

GLB06

HAL.1

PENDAPATAN			PENGELUARAN				
NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	No	NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	
PENDAPATAN SM GADAI	411.01	352,370,400	1	BIAYA TETAP			
PENDAPATAN SM KUP	411.02.01	-		BIAYA PEGAWAI	512		
PENDAPATAN JS ULGS	411.03	-		GAJI POKOK	512.01	13,793,800	
PENDAPATAN SM KTJG	411.04	-		TUNJANGAN - TUNJANGAN	512.02	47,129,198	
PENDAPATAN SM KREPEG	411.02.02	3,150,131		BANTUAN KESEJAHTERAAN	512.03	2,789,512	
PENDAPATAN ADM GADAI	412.01	39,266,500		BIAYA PEGAWAI LAINNYA	512.04	-	
PENDAPATAN ADM KUP	412.02	950,000		BIAYA PESANGON PENSUN	512.05	-	
PENDAPATAN ADM ULGS	412.03	-		BIAYA DANA PENSUN	512.06	1,741,703	
PENDAPATAN ADM KTJG	412.04	-		2	BIAYA VARIABEL		
PENDAPATAN ADM KREPEG	412.07.03	-			-Biaya Bunga dan Provisi	511	-2,218,560
PENDAPATAN JASA TAKSIRAN	412.07.01	-	-Biaya Alat Tulis Kantor		513.02	1,301,800	
PENDAPATAN JASA TITIPAN	412.07.02	-	-Biaya Fotocopy		513.03	39,000	
BIAYA UTE	421.02	-	-Biaya Perlengkapan		513.05	3,077,700	
BIAYA YANG KEDALUARSA	611	1,342,412	-Biaya Pemasaran		513.07	1,401,500	
BIAYA GIRO	612	-	-Biaya Konsultan		513.12	-	
BIAYALISIH KAS	613.01	7,007	-Biaya Pem. Bang. Kantor		514.01	100,000	
BIAYAK HILANG	617	84,500	-Biaya Pem. Bang. Rumah		514.02	-	
BIAYABAJA PENJUALAN BSL	623.01	-	-Biaya PBB		514.03	-	
PEND. DENDA ANGSURAN	618.03	-662,595	-Biaya Pem. Kendaraan Dina	514.04	3,800,000		
PEND. BA PENJ. BJ	618.04	-	-Biaya Pem. Inventaris Rum	514.05	19,000		
			-Biaya Air Kantor	514.07	696,600		
			-Biaya Listrik Kantor	514.08	2,420,124		
			-Biaya Telepon	514.10	1,211,503		
			-Biaya Operasi Pemasaran	514.15	2,947,400		
			-Rugi Penjualan BSL	633.01	-		
			-Rugi Penjualan AYD	633.02	-		
			-Rugi Penghapusan BJ	633.03	-		
TOTAL PENDAPATAN		396,508,355	TOTAL PENGELUARAN		80,250,280		
			SURPLUS		316,258,075		
GRAND TOTAL		396,508,355	GRAND TOTAL		396,508,355		

MANAGER CABANG:

BOGOR, 27-03-2010

DIBUAT OLEH:

H. EDY MARTONO

P. 53252

Diperiksa Tanggal:

NOARSIS GUNADI, SE

P. 82825

LAPORAN SURPLUS OPERASIONAL

BULAN : JULI 2009

HAL. 1

PENDAPATAN			PENGELUARAN			
NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	No	NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH
PENDAPATAN SM GADAI	411.01	495,507,800	1	BIAYA TETAP		
PENDAPATAN SM KUP	411.02.01	990,000		BIAYA PEGAWAI	512	
PENDAPATAN JS ULGS	411.03	-		GAJI POKOK	512.01	14,778,000
PENDAPATAN SM KTJG	411.04	-				
PENDAPATAN SM KREPEG	411.02.02	850,500		TUNJANGAN - TUNJANGAN	512.02	172,338,968
PENDAPATAN ADM GADAI	412.01	51,210,000		BANTUAN KESEJAHTERAAN	512.03	2,806,063
PENDAPATAN ADM KUP	412.02	350,000				
PENDAPATAN ADM ULGS	412.03	-		BIAYA PEGAWAI LAINNYA	512.04	-
PENDAPATAN ADM KTJG	412.04	-				
PENDAPATAN ADM KREPEG	412.07.03	-		BIAYA PESANGON PENSUN	512.05	59,220,054
			BIAYA DANA PENSUN	512.06	1,889,118	
PENDAPATAN JASA TAKSIRAN	412.07.01	-	2	BIAYA VARIABEL		
PENDAPATAN JASA TITIPAN	412.07.02	-		-Biaya Bunga dan Provisi	511	-3,398,252
BA UTE	421.02	-		-Biaya Alat Tulis Kantor	513.02	591,000
EL YANG KEDALUARSA	611	5,374,382		-Biaya Photocopy	513.03	17,000
SA GIRO	612	-		-Biaya Perlengkapan	513.05	91,950
				-Biaya Pemasaran	513.07	-
				-Biaya Konsultan	513.12	-
				-Biaya Pem.Bang.Kantor	514.01	1,455,000
ELISIH KAS	613.01	6,268		-Biaya Pem.Bang.Rumah	514.02	-
K HILANG	617	48,000		-Biaya PBB	514.03	-
BA PENJUALAN BSL	623.01	40,000	-Biaya Pem.Kendaraan Dina	514.04	3,800,000	
ND.DENDA ANGSURAN	618.03	46,000	-Biaya Pem.Inventaris Rum	514.05	-	
ND.BA PENJ.BJ	618.04	-	-Biaya Air Kantor	514.07	811,600	
			-Biaya Listrik Kantor	514.08	3,138,440	
			-Biaya Telepon	514.10	2,163,293	
			-Biaya Operaci Pemasaran	514.15	3,144,400	
			-Rugi Penjualan BSL	633.01	-	
			-Rugi Penjualan AYD	633.02	-	
			-Rugi Penghapusan BJ	633.03	-	
TOTAL PENDAPATAN		554,422,950	TOTAL PENGELUARAN			262,846,634
			SURPLUS			291,576,316
GRAND TOTAL		554,422,950	GRAND TOTAL			554,422,950

MANAGER CABANG:

BOGOR, 27-03-2010

DIBUAT OLEH:

H. EDY MARTONO

P.53252

Diperiksa Tanggal:

NGARSIS GUNADI, SE

P.82825

LAPORAN SURPLUS OPERASIONAL
BULAN : AGUSTUS, 2009

PENDAPATAN			PENGELUARAN			
NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	No	NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH
PENDAPATAN SM GADAI	411.01	453,054,800	1	BIAYA TETAP		
PENDAPATAN SM KUP	411.02.01	990,000		BIAYA PEGAWAI	512	
PENDAPATAN JS ULGS	411.03	-		GAJI POKOK	512.01	14,778,000
PENDAPATAN SM KTJG	411.04	-		TUNJANGAN - TUNJANGAN	512.02	40,876,993
PENDAPATAN SM KREPEG	411.02.02	850,500		BANTUAN KESEJAHTERAAN	512.03	2,806,063
PENDAPATAN ADM GADAI	412.01	44,899,000		BIAYA PEGAWAI LAINNYA	512.04	-
PENDAPATAN ADM KUP	412.02	280,000		BIAYA PESANGON PENSIUN	512.05	-
PENDAPATAN ADM ULGS	412.03	-	BIAYA DANA PENSIUN	512.06	1,889,118	
PENDAPATAN ADM KTJG	412.04	-	2	BIAYA VARIABEL		
PENDAPATAN ADM KREPEG	412.07.03	-		-Biaya Bunga dan Provisi	511	-2,609,462
PENDAPATAN JASA TAKSIRAN	412.07.01	-		-Biaya Alat Tulis Kantor	513.02	448,500
PENDAPATAN JASA TITIPAN	412.07.02	-		-Biaya Fotocopy	513.03	62,400
BA UTE	421.02	-		-Biaya Perlengkapan	513.05	7,202,000
EL YANG KEDALUARSA	611	2,000,248		-Biaya Pemasaran	513.07	-
SA GIRO	612	-		-Biaya Konsultan	513.12	-
LISIH KAS	613.01	4,802		-Biaya Pem. Bang. Kantor	514.01	-
K HILANG	617	39,000		-Biaya Pem. Bang. Rumah	514.02	-
BA PENJUALAN BSL	623.01	-		-Biaya PBB	514.03	-
ND.DENDA ANGSURAN	618.03	135,048		-Biaya Pem. Kendaraan Dina	514.04	4,300,000
ND.BA PENJ. BJ	618.04	-		-Biaya Pem. Inventaris Rum	514.05	-
				-Biaya Air Kantor	514.07	791,600
				-Biaya Listrik Kantor	514.08	2,676,677
			-Biaya Telepon	514.10	1,942,035	
			-Biaya Operasi Pemasaran	514.15	3,396,900	
			-Rugi Penjualan BSL	633.01	-	
			-Rugi Penjualan AYD	633.02	1,703,900	
			-Rugi Penghapusan BJ	633.03	-	
TOTAL PENDAPATAN		502,253,398	TOTAL PENGELUARAN			80,264,724
			SURPLUS			421,988,674
GRAND TOTAL		502,253,398	GRAND TOTAL			502,253,398

MANAGER CABANG:

BOGOR, 27-03-2010

DIBUAT OLEH:

H. EDY MARTONO

P. 53252

Diperiksa Tanggal:

NGARSIS GUNADI, SE

P. 82825

LAPORAN SURPLUS OPERASIONAL
BULAN : SEPTEMBER, 2009

GLB06

HAL. 1

PENDAPATAN			PENGELUARAN				
NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	No	NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	
PENDAPATAN SM GADAI	411.01	432,948,300	1	BIAYA TETAP			
PENDAPATAN SM KUP	411.02.01	990,000		BIAYA PEGAWAI	512		
PENDAPATAN JS ULGS	411.03	-		GAJI POKOK	512.01	14,778,000	
PENDAPATAN SM KTJG	411.04	-		TUNJANGAN - TUNJANGAN	512.02	137,680,293	
PENDAPATAN SM KREPEG	411.02.02	850,500		BANTUAN KESEJAHTERAAN	512.03	4,464,063	
PENDAPATAN ADM GADAI	412.01	38,247,500		BIAYA PEGAWAI LAINNYA	512.04	6,291,000	
PENDAPATAN ADM KUP	412.02	50,000		BIAYA PESANGON PENSIUN	512.05	-	
PENDAPATAN ADM ULOS	412.03	-		BIAYA DANA PENSIUN	512.06	1,889,118	
PENDAPATAN ADM KTJG	412.04	-		2	BIAYA VARIABEL		
PENDAPATAN ADM KREPEG	412.07.03	-			-Biaya Bunga dan Provisi	511	-241,725
PENDAPATAN JASA TAKSIRAN	412.07.01	-	-Biaya Alat Tulis Kantor		513.02	519,000	
PENDAPATAN JASA TITIPAN	412.07.02	-	-Biaya Fotocopy		513.03	63,500	
DA UTE	421.02	-	-Biaya Perlengkapan		513.05	468,000	
EL YANG KEDALUARSA	611	1,367,712	-Biaya Pemasaran		513.07	14,450,000	
A GIRO	612	-	-Biaya Konsultansi		513.12	-	
ISIH KAS	613.01	6,311	-Biaya Pem. Bang. Kantor		514.01	1,500,000	
HILANG	617	57,000	-Biaya Pem. Bang. Rumah		514.02	-	
A PENJUALAN BSL	623.01	-	-Biaya PBB		514.03	-	
D. DENDA ANGSURAN	618.03	114,700	-Biaya Pem. Kendaraan Dina	514.04	3,800,000		
D. BA PENJ. BJ	618.04	-	-Biaya Pem. Inventaris Rum	514.05	978,500		
			-Biaya Air Kantor	514.07	811,600		
			-Biaya Listrik Kantor	514.08	2,603,651		
			-Biaya Telepon	514.10	1,882,559		
			-Biaya Operasi Pemasaran	514.15	5,261,900		
			-Rugi Penjualan BSL	633.01	-		
			-Rugi Penjualan AYD	633.02	24,711,500		
			-Rugi Penghapusan BJ	633.03	-		
TOTAL PENDAPATAN		474,632,023	TOTAL PENGELUARAN			221,910,959	
			SURPLUS			252,721,064	
GRAND TOTAL		474,632,023	GRAND TOTAL			474,632,023	

MANAGER CABANG:

BOGOR, 27-03-2010
DIBUAT OLEH:

H. EDY MARTONO
P. 53252

NGARSIS GUNADI, SE
P. 82825

Diperiksa Tanggal:

LAPORAN SURPLUS OPERASIONAL
BULAN : OKTOBER, 2009

GLB06

HAL. 1

PENDAPATAN			PENBELUARAN				
NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	No	NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	
PENDAPATAN SM GADAI	411.01	519,388,700	1	BIAYA TETAP			
PENDAPATAN SM KUP	411.02.01	990,000		BIAYA PEGAWAI	512		
PENDAPATAN JS ULGS	411.03	-		GAJI POKOK	512.01	14,298,000	
PENDAPATAN SM KTJG	411.04	-		TUNJANGAN - TUNJANGAN	512.02	52,352,616	
PENDAPATAN SM KREPEG	411.02.02	850,500		BANTUAN KESEJAHTERAAN	512.03	2,466,335	
PENDAPATAN ADM GADAI	412.01	50,716,500		BIAYA PEGAWAI LAINNYA	512.04	-	
PENDAPATAN ADM KUP	412.02	1,200,000		BIAYA PESANGON PENSIUN	512.05	-	
PENDAPATAN ADM ULGS	412.03	-		BIAYA DANA PENSIUN	512.06	1,792,345	
PENDAPATAN ADM KTJG	412.04	-		2	BIAYA VARIABEL		
PENDAPATAN ADM KREPEG	412.07.03	-			-Biaya Bunga dan Provisi	511	-733,239
PENDAPATAN JASA TAKSIRAN	412.07.01	-	-Biaya Alat Tulis Kantor		513.02	979,500	
PENDAPATAN JASA TITIPAN	412.07.02	-	-Biaya Fotocopy		513.03	156,850	
LABA UTE	421.02	-	-Biaya Perlengkapan		513.05	1,209,800	
LABA YANG KEDALUARSA	611	5,325,322	-Biaya Pemasaran		513.07	1,575,000	
LABA GIRO	612	-	-Biaya Konsultan		513.12	-	
LABA LEBIH KAS	613.01	7,198	-Biaya Pem. Bang. Kantor		514.01	30,000	
LABA HILANG	617	46,000	-Biaya Pem. Bang. Rumah		514.02	-	
LABA PENJUALAN BSL	623.01	75,000	-Biaya PBB		514.03	-	
PEND. DENDA ANGSURAN	618.03	207,433	-Biaya Pem. Kendaraan Dina	514.04	2,500,000		
PEND. BA PENJ. BJ	618.04	-	-Biaya Pem. Inventaris Rum	514.05	-		
			-Biaya Air Kantor	514.07	602,100		
			-Biaya Listrik Kantor	514.08	2,522,898		
			-Biaya Telepon	514.10	1,439,398		
			-Biaya Operasi Pemecaran	514.15	3,276,900		
			-Rugi Penjualan BSL	633.01	-		
			-Rugi Penjualan AYD	633.02	-		
			-Rugi Penghapusan BJ	633.03	-		
TOTAL PENDAPATAN		578,806,653	TOTAL PENGELUARAN			84,468,503	
			SURPLUS			494,338,150	
GRAND TOTAL		578,806,653	GRAND TOTAL			578,806,653	

MANAGER CABANG:

H. EDY MARTONO
P. 53252

Diperiksa Tanggal:

BOGOR, 27-03-2010

DIBUAT OLEH:

NGARSIS GUNADI, SE
P. 82825

LAPORAN SURPLUS OPERASIONAL
 BULAN : NOPEMBER, 2009

GLB06

HAL.

PENDAPATAN			PENGELUARAN			
NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	No	NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH
PENDAPATAN SM GADAI	411.01	476,215,500	1	BIAYA TETAP		
PENDAPATAN SM KUP	411.02.01	1,665,000		BIAYA PEGAWAI	512	
PENDAPATAN JS ULGS	411.03	-		GAJI POKOK	512.01	13,223,000
PENDAPATAN SM KTJG	411.04	-		TUNJANGAN - TUNJANGAN	512.02	36,745,378
PENDAPATAN SM KREPEG	411.02.02	625,500		BANTUAN KESEJAHTERAAN	512.03	3,371,875
PENDAPATAN ADM GADAI	412.01	47,794,500		BIAYA PEGAWAI LAINNYA	512.04	2,686,844
PENDAPATAN ADM KUP	412.02	4,673,400		BIAYA PESANGON PENSIUN	512.05	-
PENDAPATAN ADM ULGS	412.03	-		BIAYA DANA PENSIUN	512.06	1,772,605
PENDAPATAN ADM KTJG	412.04	-	2	BIAYA VARIABEL		
PENDAPATAN ADM KREPEG	412.07.03	-		-Biaya Bunga dan Provisi	511	-1,210,653
PENDAPATAN JASA TAKSIRAN	412.07.01	-		-Biaya Alat Tulis Kantor	513.02	807,500
PENDAPATAN JASA TITIPAN	412.07.02	-		-Biaya Fotocopy	513.03	36,050
LABA UTE	421.02	-		-Biaya Perlengkapan	513.05	675,925
UKEL YANG KEDALUARSA	611	5,511,556		-Biaya Pemasaran	513.07	-
JASA GIRO	612	-		-Biaya Konsultan	513.12	-
ELISIH KAS	613.01	6,128		-Biaya Pem.Bang.Kantor	514.01	791,300
BK HILANG	617	59,000		-Biaya Pem.Bang.Rumah	514.02	-
ABA PENJUALAN BSL	623.01	-		-Biaya PBB	514.03	-
END.DENDA ANGSURAN	618.03	208,240		-Biaya Pem.Kendaraan Dina	514.04	2,500,000
END.BA PENJ.BJ	618.04	-		-Biaya Pem.Inventaris Rum	514.05	3,400,500
				-Biaya Air Kantor	514.07	591,600
				-Biaya Listrik Kantor	514.08	2,916,166
				-Biaya Telepon	514.10	2,044,992
				-Biaya Operasi Pemasaran	514.15	3,708,400
				-Rugi Penjualan BSL	633.01	-
				-Rugi Penjualan AYD	633.02	-
				-Rugi Penghapusan BJ	633.03	-
TOTAL PENDAPATAN		536,758,824	TOTAL PENGELUARAN			74,061,982
			SURPLUS			462,696,842
GRAND TOTAL		536,758,824	GRAND TOTAL			536,758,824

MANAGER CABANG:

BOGOR, 27-03-2010

DIBUAT OLEH:

H. EDY MARTONO

P. 53252

NCARSIS GUNADI, SE

P. 82825

Diperiksa Tanggal:

LAPORAN SURPLUS OPERASIONAL
BULAN : DESEMBER, 2009

PENDAPATAN			PENGELUARAN				
NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	No	NAMA PERKIRAAN	M.A.	JUMLAH	
ENDAPATAN SM GADAI	411.01	495,240,500	1	BIAYA TETAP			
ENDAPATAN SM KUP	411.02.01	1,665,000		BIAYA PEGAWAI	512		
ENDAPATAN JS ULGS	411.03	-		GAJI POKOK	512.01	13,223,000	
ENDAPATAN SM KTJG	411.04	-		TUNJANGAN - TUNJANGAN	512.02	70,745,278	
ENDAPATAN SM KREPEG	411.02.02	5,160,060		BANTUAN KESEJAHTERAAN	512.03	6,770,875	
ENDAPATAN ADM GADAI	412.01	47,768,000		BIAYA PEGAWAI LAINNYA	512.04	2,686,844	
ENDAPATAN ADM KUP	412.02	1,170,000		BIAYA PESANGON PENSIUN	512.05	-	
ENDAPATAN ADM ULGS	412.03	-		BIAYA DANA PENSIUN	512.06	1,772,605	
ENDAPATAN ADM KTJG	412.04	-		2	BIAYA VARIABEL		
ENDAPATAN ADM KREPEG	412.07.03	-			-Biaya Bunga dan Provisi	511	-2,838,799
ENDAPATAN JASA TAKSIRAN	412.07.01	-	-Biaya Alat Tulis Kantor		513.02	646,500	
ENDAPATAN JASA TITIPAN	412.07.02	-	-Biaya Fotocopy		513.03	112,900	
RENTAN UTE	421.02	-	-Biaya Perlengkapan		513.05	163,500	
RENTAN YANG KEDALUARSA	611	11,031,574	-Biaya Pemasaran		513.07	10,380,000	
RENTAN SA GIRO	612	-	-Biaya Konsultan		513.12	-	
RENTAN LISIH KAS	613.01	7,060	-Biaya Pem.Bang.Kantor		514.01	3,651,000	
RENTAN K HILANG	617	51,000	-Biaya Pem.Bang.Rumah		514.02	-	
RENTAN BA PENJUALAN BSL	623.01	155,000	-Biaya PBB		514.03	-	
RENTAN.DFENDA ANGSURAN	618.03	263,700	-Biaya Pem.Kendaraan Dina	514.04	2,500,000		
RENTAN.DA PENJ.BJ	618.04	-	-Biaya Pem.Inventaris Rum	514.05	1,041,000		
			-Biaya Air Kantor	514.07	661,600		
			-Biaya Listrik Kantor	514.08	3,050,834		
			-Biaya Telepon	514.10	2,414,860		
			-Biaya Operasi Pemagaran	514.15	4,079,100		
			-Rugi Penjualan BSL	633.01	-		
			-Rugi Penjualan AYD	633.02	-		
			-Rugi Penghapusan BJ	633.03	-		
TOTAL PENDAPATAN		562,511,894	TOTAL PENGELUARAN		121,061,097		
			SURPLUS		441,450,797		
GRAND TOTAL		562,511,894	GRAND TOTAL		562,511,894		

MANAGER CABANG:

BOGOR, 27-03-2010

DIBUAT OLEH:

H. EDY MARTONO

P.53252

Diperiksa Tanggal:

NGARSIS GUNADI, SE

P.82825

KREDIT DISALURKAN MENURUT PROFESI NASABAH
PER TANGGAL : 30-04-2008

BARANG JAMINAN						JUMLAH
PETANI	NELAYAN	INDUSTRI	PEDAGANG	KARYAWAN	LAIN-LAIN	
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	3	7	37	47
-	-	-	2	1	7	10
-	-	-	16	76	370	462
1	-	-	19	26	98	143
-	-	2	58	309	1,445	1,815
-	-	1	11	19	57	88
-	-	-	1	4	10	15
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	1	13	14
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
1	-	3	110	443	2,037	2,594
0.0%	-	0.1%	4.2%	17.1%	78.5%	100.0%
UANG PINJAMAN						JUMLAH
PETANI	NELAYAN	INDUSTRI	PEDAGANG	KARYAWAN	LAIN-LAIN	
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	276,000	748,500	4,417,500	5,442,000
-	-	-	250,000	150,000	940,000	1,340,000
-	-	-	5,825,000	26,318,000	132,337,000	164,480,000
-	-	-	5,800,000	10,145,000	31,821,000	47,766,000
1,480,000	-	5,010,000	96,255,000	641,355,000	2,829,385,000	3,573,485,000
-	-	600,000	10,900,000	21,035,000	50,860,000	83,395,000
-	-	-	3,000,000	16,140,000	35,400,000	54,540,000
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	46,350,000	385,150,000	431,500,000
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
1,480,000	-	5,610,000	122,306,000	762,241,500	3,470,310,500	4,361,948,000
0.0%	-	0.1%	2.8%	17.5%	79.6%	100.0%
1 (Org)	-	2 (Org)	105 (Org)	346 (Org)	1,394 (Org)	1,848 (Org)
0.1%	-	0.1%	5.7%	18.7%	75.4%	100.0%

KREDIT DISALURKAN MENURUT PROFESI NASABAH
PER TANGGAL : 31-08-2008

BARANG JAMINAN						JUMLAH
PETANI	NELAYAN	INDUSTRI	PEDAGANG	KARYAWAN	LAIN-LAIN	
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	1	6	22	29
1	-	-	1	2	8	11
-	-	1	9	64	345	420
-	-	-	6	32	90	128
-	-	1	37	382	1,528	1,948
-	-	-	2	40	60	102
-	-	-	-	5	17	22
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	1	10	11
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	1	-	1
1	-	2	56	533	2,080	2,672
0.0%	-	0.1%	2.1%	19.9%	77.8%	100.0%
UANG PINJAMAN						JUMLAH
PETANI	NELAYAN	INDUSTRI	PEDAGANG	KARYAWAN	LAIN-LAIN	
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	80,000	661,000	2,693,000	3,434,000
455,000	-	-	35,000	250,000	1,045,000	1,330,000
-	-	499,000	3,677,000	22,507,000	123,402,000	150,540,000
-	-	-	1,340,000	9,930,000	30,507,000	42,277,000
-	-	1,800,000	79,625,000	894,800,000	3,102,465,000	4,078,690,000
-	-	-	1,555,000	47,455,000	71,015,000	120,025,000
-	-	-	-	21,000,000	53,500,000	74,500,000
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	46,100,000	254,700,000	300,800,000
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	43,950,000	-	43,950,000
455,000	-	2,299,000	86,812,000	1,086,653,000	3,639,327,000	4,815,546,000
0.0%	-	0.0%	1.8%	22.6%	75.6%	100.0%
1 (Org)	-	2 (Org)	51 (Org)	415 (Org)	1,429 (Org)	1,898 (Org)
0.1%	-	0.1%	2.7%	21.9%	75.3%	100.0%

KREDIT DISALURKAN MENURUT PROFESI NASABAH
PER TANGGAL : 30-09-2008

HAL.

BARANG JAMINAN						JUMLAH
PETANI	NELAYAN	INDUSTRI	PEDAGANG	KARYAWAN	LAIN-LAIN	
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	13	20	33
-	-	-	1	3	7	11
2	-	-	5	71	294	372
-	-	-	1	26	79	106
-	-	3	35	346	1,418	1,803
-	-	-	2	25	57	84
-	-	-	1	7	13	21
-	-	-	-	1	1	2
-	-	-	-	4	6	10
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	1	-	1
2	-	3	45	497	1,895	2,442
0.1%	-	0.1%	1.8%	20.4%	77.6%	100.0%
UANG PINJAMAN						JUMLAH
PETANI	NELAYAN	INDUSTRI	PEDAGANG	KARYAWAN	LAIN-LAIN	
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	1,722,500	2,236,500	3,959,000
-	-	-	150,000	300,000	880,000	1,330,000
899,000	-	-	1,481,000	25,217,000	106,337,000	133,934,000
-	-	-	300,000	3,774,000	27,725,000	36,799,000
-	-	7,430,000	69,430,000	732,615,000	2,951,360,000	3,760,835,000
-	-	-	1,505,000	32,425,000	60,820,000	94,750,000
-	-	-	2,500,000	23,100,000	43,900,000	69,500,000
-	-	-	-	10,600,000	14,000,000	24,600,000
-	-	-	-	94,100,000	189,350,000	283,450,000
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	37,150,000	-	37,150,000
899,000	-	7,430,000	75,366,000	966,003,500	3,396,608,500	4,446,307,000
0.0%	-	0.2%	1.7%	21.7%	76.4%	100.0%
2 (Org)	-	2 (Org)	40 (Org)	378 (Org)	1,326 (Org)	1,748 (Org)
0.1%	-	0.1%	2.3%	21.6%	75.9%	100.0%

KREDIT DISALURKAN MENURUT PROFESI NASABAH
PER TANGGAL : 31-10-2008

BARANG JAMINAN						JUMLAH
PETANI	NELAYAN	INDUSTRI	PEDAGANG	KARYAWAN	LAIN-LAIN	
-	-	-	-	3	27	30
-	-	-	1	-	5	6
-	-	-	3	58	369	430
2	-	-	5	38	92	135
-	-	-	29	355	1,552	1,938
-	-	-	-	16	63	79
-	-	-	-	11	12	23
-	-	-	1	-	-	-
-	-	-	-	6	12	19
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
2	-	-	39	487	2,132	2,660
0.1%	-	-	1.5%	18.3%	80.2%	100.0%
UANG PINJAMAN						JUMLAH
PETANI	NELAYAN	INDUSTRI	PEDAGANG	KARYAWAN	LAIN-LAIN	
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	285,000	3,075,500	3,360,500
-	-	-	145,000	-	445,000	590,000
-	-	-	1,144,000	22,040,000	133,786,000	156,970,000
4,135,000	-	-	1,402,000	13,568,000	30,533,000	45,503,000
-	-	-	51,425,000	697,520,000	3,204,845,000	3,957,925,000
-	-	-	-	23,055,000	63,045,000	86,100,000
-	-	-	-	39,910,000	46,900,000	86,810,000
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	29,800,000	191,450,000	58,600,000	579,850,000
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
4,135,000	-	-	83,916,000	987,828,000	3,841,229,500	4,917,108,500
0.1%	-	-	1.7%	20.1%	78.1%	100.0%
2 (Org)	-	-	39 (Org)	384 (Org)	1,463 (Org)	1,888 (Org)
0.1%	-	-	2.1%	20.3%	77.5%	100.0%

KREDIT DISALURKAN MENURUT PROFESI NASABAH
PER TANGGAL : 31-12-2008

BARANG JAMINAN						JUMLAH
PETANI	NELAYAN	INDUSTRI	PEDAGANG	KARYAWAN	LAIN-LAIN	
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	2	9	31	42
-	-	-	-	3	6	9
-	-	1	9	75	328	413
-	-	-	5	28	94	127
-	-	2	37	383	1,530	1,952
-	-	-	1	22	67	90
-	-	-	1	8	11	20
-	-	-	-	-	1	1
-	-	-	-	3	11	14
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	3	55	531	2,079	2,668
-	-	0.1%	2.1%	19.9%	77.9%	100.0%
UANG PINJAMAN						JUMLAH
PETANI	NELAYAN	INDUSTRI	PEDAGANG	KARYAWAN	LAIN-LAIN	
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	175,000	659,500	3,321,000	4,155,500
-	-	-	-	281,500	583,000	864,500
-	-	499,000	3,611,000	28,004,000	117,150,000	149,264,000
-	-	-	1,705,000	9,759,000	33,095,000	44,559,000
-	-	2,520,000	97,575,000	823,910,000	2,995,475,000	3,919,480,000
-	-	-	650,000	24,880,000	79,965,000	105,495,000
-	-	-	3,000,000	30,550,000	32,000,000	65,550,000
-	-	-	-	-	12,000,000	12,000,000
-	-	-	-	112,850,000	281,050,000	393,900,000
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	3,019,000	106,716,000	1,030,894,000	3,554,639,000	4,695,268,000
-	-	0.1%	2.3%	22.0%	75.7%	100.0%
-	-	3 (Org)	49 (Org)	394 (Org)	1,483 (Org)	1,929 (Org)
-	-	0.2%	2.5%	20.4%	76.9%	100.0%

KREDIT DISALURKAN MENURUT PROFESI NASABAH
 PER TANGGAL : 31-01-2009

HAI

BARANG JAMINAN						JUMLAH
PETANI	NELAYAN	INDUSTRI	PEDAGANG	KARYAWAN	LAIN-LAIN	
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	11	24	35
2	-	-	1	2	3	6
-	-	-	3	71	324	400
1	-	-	2	19	70	91
-	-	2	34	386	1,404	1,827
-	-	-	1	21	50	72
-	-	-	-	6	12	18
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	2	15	17
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	1	1
3	-	2	41	518	1,903	2,467
0.1%	-	0.1%	1.7%	21.0%	77.1%	100.0%

UANG PINJAMAN						JUMLAH
PETANI	NELAYAN	INDUSTRI	PEDAGANG	KARYAWAN	LAIN-LAIN	
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	1,273,500	2,818,000	4,091,500
874,000	-	-	120,000	262,000	304,000	686,000
-	-	-	975,000	25,051,000	118,841,000	145,741,000
660,000	-	-	320,000	6,229,000	23,946,000	30,495,000
-	-	6,710,000	94,350,000	907,435,000	3,067,760,000	4,076,915,000
-	-	-	550,000	30,575,000	63,330,000	94,455,000
-	-	-	-	16,140,000	39,950,000	56,090,000
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	42,600,000	415,500,000	458,100,000
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	20,500,000	20,500,000
1,534,000	-	6,710,000	96,315,000	1,029,565,500	3,752,949,000	4,887,073,500
0.0%	-	0.1%	2.0%	21.1%	76.8%	100.0%
2 (Org)	-	1 (Org)	37 (Org)	386 (Org)	1,327 (Org)	1,753 (Org)
0.1%	-	0.1%	2.1%	22.0%	75.7%	100.0%

BARANG JAMINAN						JUMLAH
PETANI	NELAYAN	INDUSTRI	PEDAGANG	KARYAWAN	LAIN-LAIN	
-	-	-	-	6	19	25
-	-	-	1	-	8	9
-	-	-	5	64	297	366
2	-	-	2	31	60	93
-	-	3	38	376	1,630	2,049
-	-	-	-	18	50	68
-	-	-	-	8	6	14
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	1	9	11	21
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
2	-	3	47	512	2,081	2,645
0.1%	-	0.1%	1.8%	19.4%	78.7%	100.0%

UANG PINJAMAN						JUMLAH
PETANI	NELAYAN	INDUSTRI	PEDAGANG	KARYAWAN	LAIN-LAIN	
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	579,000	2,265,000	2,844,000
-	-	-	116,000	-	1,130,000	1,246,000
-	-	-	1,740,000	22,953,000	106,787,000	131,480,000
4,760,000	-	-	542,000	11,367,000	20,718,000	32,627,000
-	-	9,150,000	68,430,000	846,255,000	3,760,050,000	4,688,645,000
-	-	-	-	27,510,000	55,220,000	82,730,000
-	-	-	-	28,570,000	16,690,000	45,260,000
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	29,800,000	332,550,000	383,600,000	745,950,000
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
4,760,000	-	9,150,000	100,628,000	1,269,784,000	4,346,460,000	5,730,782,000
0.1%	-	0.2%	1.8%	22.2%	75.8%	100.0%
2 (Org)	-	2 (Org)	41 (Org)	377 (Org)	1,370 (Org)	1,792 (Org)
0.1%	-	0.1%	2.3%	21.0%	76.5%	100.0%

KREDIT DISALURKAN MENURUT PROFESI NASABAH

PER TANGGAL : 31-05-2009

HAL.

BARANG JAMINAN						JUMLAH
PETANI	NELAYAN	INDUSTRI	PEDAGANG	KARYAWAN	LAIN-LAIN	
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	6	29	35
-	-	-	2	2	7	11
-	-	-	3	61	241	305
-	-	-	1	25	77	103
1	-	1	25	344	1,401	1,772
-	-	-	1	19	67	87
-	-	-	-	10	14	24
-	-	-	-	-	1	1
-	-	-	-	2	15	17
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	1	1
1	-	1	32	469	1,853	2,356
0.0%	-	0.0%	1.4%	19.9%	78.7%	100.0%
UANG PINJAMAN						JUMLAH
PETANI	NELAYAN	INDUSTRI	PEDAGANG	KARYAWAN	LAIN-LAIN	
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	692,500	3,590,000	4,282,500
-	-	-	212,000	300,000	754,000	1,266,000
-	-	-	1,276,000	20,973,000	89,405,000	111,654,000
-	-	-	500,000	10,184,000	29,207,000	39,891,000
950,000	-	6,410,000	68,265,000	828,555,000	2,987,175,000	3,891,355,000
-	-	-	1,100,000	29,630,000	94,215,000	124,945,000
-	-	-	-	32,950,000	64,890,000	97,840,000
-	-	-	-	-	3,500,000	3,500,000
-	-	-	-	42,600,000	491,900,000	534,500,000
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	61,000,000	61,000,000
950,000	-	6,410,000	71,353,000	965,884,500	3,830,636,000	4,875,233,500
0.0%	-	0.1%	1.5%	19.8%	78.6%	100.0%
1 (Org)	-	1 (Org)	29 (Org)	371 (Org)	1,305 (Org)	1,707 (Org)
0.1%	-	0.1%	1.7%	21.7%	76.4%	100.0%

KREDIT DISALURKAN MENURUT PROFESI NASABAH
PER TANGGAL : 30-11-2009

BARANG JAMINAN						JUMLAH
PETANI	NELAYAN	INDUSTRI	PEDAGANG	KARYAWAN	LAIN-LAIN	
-	-	-	-	2	10	12
-	-	-	1	2	2	5
-	-	-	4	51	209	264
-	-	-	4	26	73	103
-	-	1	19	407	1,547	1,974
-	-	-	-	27	38	65
-	-	-	-	5	4	9
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	6	16	22
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	1	-	1
-	-	1	28	527	1,899	2,455
-	-	0.0%	1.1%	21.5%	77.4%	100.0

UANG PINJAMAN						JUMLAH
PETANI	NELAYAN	INDUSTRI	PEDAGANG	KARYAWAN	LAIN-LAIN	
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	266,000	1,221,500	1,487,500
-	-	-	150,000	190,500	250,000	590,500
-	-	-	1,257,000	17,493,000	77,409,000	96,159,000
-	-	-	1,440,000	8,762,000	23,796,000	33,998,000
-	-	3,750,000	65,615,000	1,065,290,000	3,704,575,000	4,839,230,000
-	-	-	-	39,860,000	47,220,000	87,080,000
-	-	-	-	20,650,000	15,150,000	35,800,000
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	185,750,000	517,450,000	703,200,000
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	83,000,000	-	83,000,000
-	-	3,750,000	68,462,000	1,421,261,500	4,387,071,500	5,880,545,000
-	-	0.1%	1.2%	24.2%	74.6%	100.0%
-	-	1 (Org)	23 (Org)	403 (Org)	1,294 (Org)	1,721 (Org)
-	-	0.1%	1.3%	23.4%	75.2%	100.0%

KREDIT DISALURKAN MENURUT PROFESI NASABAH
PER TANGGAL : 31-12-2009

BARANG JAMINAN						JUMLAH
PETANI	NELAYAN	INDUSTRI	PEDAGANG	KARYAWAN	LAIN-LAIN	
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	3	20	23
-	-	-	-	1	7	8
-	-	1	3	38	273	315
1	-	-	1	40	82	123
-	-	1	26	386	1,648	2,062
-	-	-	-	20	39	59
-	-	-	-	14	7	21
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	1	3	16	20
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
1	-	2	31	505	2,092	2,631
0.0%	-	0.1%	1.2%	19.2%	79.5%	100.0%

UANG PINJAMAN						JUMLAH
PETANI	NELAYAN	INDUSTRI	PEDAGANG	KARYAWAN	LAIN-LAIN	
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	364,500	2,433,500	2,798,000
-	-	-	-	150,000	872,000	1,022,000
-	-	499,000	1,292,000	15,177,000	98,134,000	115,102,000
1,080,000	-	-	200,000	14,910,000	28,483,000	43,593,000
-	-	2,900,000	88,270,000	962,790,000	4,022,130,000	5,077,170,000
-	-	-	-	26,710,000	52,265,000	78,975,000
-	-	-	-	63,040,000	27,700,000	90,740,000
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	20,500,000	67,450,000	502,650,000	590,600,000
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
1,080,000	-	3,399,000	110,262,000	1,150,591,500	4,734,667,500	6,000,000,000
0.0%	-	0.1%	1.8%	19.2%	78.9%	100.0%
1 (Org)	-	2 (Org)	29 (Org)	373 (Org)	1,403 (Org)	1,808 (Org)
0.1%	-	0.1%	1.6%	20.6%	77.6%	100.0%