

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kegiatan memberikan kredit mengandung resiko yang dapat mempengaruhi kesehatan dan kelangsungan perusahaan terutama pada Perusahaan yang bergerak dalam bidang leasing . Memberikan kredit bukanlah merupakan suatu pekerjaan yang mudah, karena proses pemberian kredit akan banyak menentukan kualitas kredit itu sendiri. Bila terjadi kredit bermasalah maka pelunasannya dibutuhkan waktu dan biaya yang cukup besar dan dapat mengakibatkan resiko kerugian piutang tak tertagih yang merupakan dalam satu resiko manajemen.

Melihat kebutuhan konsumen belakangan ini, penulis merasa tertarik bagaimana perusahaan ini sebagai usaha yang memiliki banyak *competitor* untuk terus hidup dalam membantu peningkatan ekonomi masyarakat dapat menangani dan membuat kebijakan dalam menetapkan prosedur pemberian kredit untuk konsumen sehingga konsumen mau bekerja sama dan prosedur seperti apa yang dibuat sehingga dapat memperkecil resiko adanya penundaan angsuran ataupun kredit macet dari konsumen yang dapat menyebabkan adanya kerugian piutang tak tertagih.

Oleh karena itu perusahaan pembiayaan konsumen harus mampu meminimalisir resiko kredit yang tertunda oleh konsumen. Dalam *multifinance*, perusahaan harus mampu menilai calon pelanggannya dan cara terbaik yang mungkin adalah menentukan probabilitas kegagalannya. Seorang manajer kredit yang baik harus dapat memperkirakan probabilitas kegagalan dari berbagai kelas pelanggan dengan tepat.

Sepuluh perusahaan pembiayaan (*multifinance*) yang beroperasi di Indonesia tengah mengalami kesulitan. Sejumlah indikatornya terlihat dari penurunan pembiayaan dan perolehan labanya yang tumbuh minus. Ada 69 perusahaan *multifinance* yang pembiayaannya anjlok dan 86 perusahaan pembiayaan laba merosot pada 2014. Bahkan, ada 23 perusahaan pembiayaan mencatat kerugian akibat tak kuat menahan beban operasional maupun kerugian nilai aset keuangan, sementara pendapatannya menurun. Perusahaan-perusahaan yang labanya ludes terbakar juga umumnya mencatat biaya operasi dibandingkan pendapatan operasi (BO/PO) di atas 100%.

Seperti yang terjadi di PT ABC Finance, Tbk jika terlihat secara fisik ,bahwa terdapat banyak Tarik Barang unit Motor dikarenakan sistem pengendalian yang sudah tercipta tidak mampu mencegah kenaikan angka piutang tak tertagih yang semakin meningkat dari tahun ke tahun. Selain itu pemberian diskon *Down Payment* mempengaruhi keminatan calon konsumen untuk kredit motor baru, semakin besar diskon maka semakin banyak konsumen yang melakukan kredit motor. Sebelum menjalankan operasional, manajemen perusahaan telah menyiapkan suatu sistem untuk mengatur cara melakukan proses persetujuan kredit dari perusahaan ke

konsumen dan tata cara penagihan piutangnya. Namun dalam pelaksanaannya tidak semudah yang dibayangkan, banyak kendala-kendala yang timbul dalam kegiatan tersebut.

Untuk mengimbangi masalah-masalah yang timbul dalam melaksanakan penjualan terutama penjualan kredit, maka sistem yang tercipta pun mengalami perubahan-perubahan. Manajemen harus menganalisa dan mengambil keputusan secara tepat agar sistem pengendalian yang diciptakan berjalan dengan baik dan nantinya tidak menimbulkan penurunan angka penjualan yang berdampak juga pada penurunan laba perusahaan.

Sebenarnya di PT ABC Finance, Tbk telah menciptakan pengendalian internal untuk prosedur persetujuan kredit dalam penjualan kredit yang berupa pembagian wewenang antara bagian operasional yang meliputi, Kepala keuangan, Accounting, Purchase Order, Account Receivable, Kasir dan bagian Taksasi, kemudian Bagian Marketing meliputi Head Marketing, Kepala Surveyor, dan Koordinator Penagihan, dimana masing-masing bagian memerlukan data pendukung untuk menjalankan transaksinya. Dokumen-dokumen pendukung yang telah dijalankan oleh PT ABC Finance, Tbk seperti data konsumen, pengajuan kredit, memo kredit, lembar penagihan, serta rincian pembayaran tagihan (RPT) sebagai dokumen pendukung dalam melakukan pelunasan piutangnya.

Sebelum melakukan penjualan kredit biasanya bagian kredit akan menyodorkan *form* data konsumen untuk diisi terlebih dahulu serta melakukan *survey* ke konsumen untuk mengetahui secara garis besar kondisi konsumen dipasaran.

Survey yang dilakukan dapat berupa tanya jawab menanyakan latar belakang pekerjaan, *survey* di lingkungan setempat dan karakter calon nasabah. Dengan melakukan *survey* ke konsumen bagian kredit dapat memperkirakan berapa limit kredit yang akan diberikan atau bahkan calon konsumen ditolak karena tidak sesuai *strandart* perusahaan. Adapun syarat pembayaran yang dilakukan PT ABC Finance, Tbk untuk calon konsumen adalah penjualan kredit dengan lama waktu pembayaran selama 30 hari dan batas kredit yang diberikan maksimal sebesar Rp 20.000.000,- (dua puluh juta rupiah).

Tabel 1.1

Tabel Kategori Penghasilan Konsumen

NAMA KONSUMEN	PENGHASILAN RATA-RATA	KATEGORI
Abdul	6.000.000	Lancar
Ani	3.000.000	Sedang
Ana	2.000.000	Kurang Lancar

Dari keterangan tabel 1.1 diatas menunjukkan bahwa tingkat penghasilan konsumen akan mempengaruhi tingkat kelancaran pembayaran piutang nya terhadap perusahaan. Bisa kita bandingkan dari kolom diatas, bahwa tingkat eksternal

perusahaan juga mempengaruhi siklus pembayaran konsumen terhadap tanggung jawab piutang nya kepada perusahaan .

Terjadinya Piutang Tak Tertagih disebabkan oleh beberapa faktor, jika di lihat dalam lingkup Perusahaan PT ABC Finance, faktor yang berkaitan adalah :

1. Persentase Penjualan Kredit

Semakin besar penjualan secara kredit maka semakin besar pula piutang yang akan diperoleh. Ketika perusahaan mengalami pertumbuhan penjualan maka tingkat investasi dalam piutang juga akan naik.

Adanya kelonggaran proses persetujuan kredit, akan menimbulkan banyak kategori nasabah yang seharusnya tidak masuk kedalam ketentuan kredit namun kenyataanya calon konsumen tetap ada dalam daftar kredit.

2. Ketentuan Penjualan

Ketentuan penjualan mengidentifikasi kemungkinan diskon untuk pembayaran yang lebih awal, periode diskon, dan periode kredit total.

3. Tipe Pelanggan

Penentuan tipe pelanggan merupakan variabel yang menentukan dalam melihat kualifikasi pelanggan dalam mendapatkan kredit. Ketika perusahaan menerima pelanggan yang kurang layak kredit akan mengakibatkan biaya gagal bayar.

4. Usaha Penagihan

Kunci mempertahankan kontrol atas penagihan piutang adalah fakta bahwa probabilitas gagal bayar meningkat seiring dengan umur tagihan. Kontrol ataspiutang terfokus pada kontrol dan eliminasi piutang yang sudah lewat jatuh

tempo. Kekuatan dan ketepatan waktu penagihan akan mempengaruhi periode tagihan yang sudah jatuh tempo tetapi masih lalai membayar. Sudah menjadi suatu kelaziman di dalam dunia usaha bahwa untuk memperlancar operasi dan perkembangan perusahaan dilakukan transaksi penjualan secara kredit sehingga pemberian piutang adalah juga demi memenuhi keinginan para pelanggan.

Meskipun perusahaan telah melakukan analisa sebelum mengotorisasi penjualan kredit, namun tidak jarang perusahaan juga mengalami kesalahan dalam memberikan analisa tersebut. Kesalahan dalam memberikan analisa ini bukan semata-mata kesalahan bagian kredit, namun bisa juga disebabkan oleh pihak eksternal yang memberikan data tidak lengkap atau manipulasi ketika mengisi data konsumen dan pihak internal mendukung data tersebut . Selain pengisian data yang tidak benar oleh konsumen, piutang tak tertagih bisa timbul tidak hanya dari bagian *survey* bisa terjadi karena pihak ketiga melakukan kecurangan juga kepada pihak perusahaan, sehingga berakibat kepada pihak pertama. Kecurangan yang dilakukan pihak eksternal baik disengaja ataupun tidak disengaja dapat mempertinggi persentase piutang tak tertagih.

Terjadinya piutang tak tertagih yang diakibatkan oleh pihak eksternal tidak dapat kita perkirakan dan hindari tetapi dapat kita minimalisasi dengan melakukan serangkaian prosedur dan analisa.

Berbeda dengan piutang tak tertagih yang disebabkan oleh pihak internal yang harusnya tidak boleh terjadi tetapi dalam kenyataan di PT ABC Finance, Tbk piutang

tak tertagih yang disebabkan oleh pihak internal memiliki angka cukup signifikan. Ketidaksesuaian yang dilakukan oleh karyawan PT ABC Finance, Tbk membuktikan tidak adanya sikap etik dalam berprofesi dan lemahnya sistem pengendalian yang dijalankan untuk saat ini. Pada dasarnya sistem akuntansi yang diciptakan sudah cukup memadai, namun sistem tersebut dilanggar dan disalahgunakan oleh pihak-pihak yang mempunyai otoritas didalamnya.

Manajemen perusahaan berusaha untuk menganalisa secermat mungkin dan mengambil berbagai tindakan untuk meminimalisasi piutang tak tertagih di PT ABC Finance, Tbk, namun hal ini tidaklah mudah karena perlu adanya dukungan dari semua subsistem dan perlu adanya kesadaran etika berprofesi. Kesulitan-kesulitan yang dialami oleh manajemen berakibat persentase piutang tak tertagih pada PT ABC Finance, Tbk tidak menurun tetapi malah semakin meningkat.

Tabel 1.2

Daftar Angsuran Piutang Tak Tertagih

Pada PT ABC Finance, Tbk

Tahun 2012 – 2014

<u>Tahun</u>	<u>Total Piutang</u>	<u>Piutang Yang Tertagih</u>	<u>Total Piutang Tak Tertagih</u>	<u>Persentase Piutang Yang Tertagih</u>	<u>Persentase Piutang Tak Tertagih</u>
2012	27.047.628.567	27.047.628.567	437.122.543	98,30 %	1,54 %
2013	40.400.941.035	37.457.024.780	1.944.914.276	95,01 %	4,98 %
2014	51.546.223.522	45.765.089.445	3.761.156.079	92,55 %	7,49 %

Dengan melihat persentase kenaikan piutang tak tertagih pada PT ABC Finance, Tbk yang semakin meningkat. Dari tahun 2012 sebesar 1,54 %, 2013 sebesar 4,98 %, dan 2014 7,49 % mengalami peningkatan yang melebihi ketentuan perusahaan mengenai persentase piutang tak tertagih yaitu lebih dari 3%, maka disini penulis ingin menganalisa sistem pengendalian internal mengenai Prosedur persetujuan kredit atas penjualan kredit yang telah dijalankan oleh PT ABC Finance, Tbk apakah sudah sesuai atau belum dengan ketentuan-ketentuan akuntansi yang seharusnya dijalankan.

Adanya piutang tak tertagih akan mengurangi besarnya profit yang akan didapatkan perusahaan . Tentu saja banyak pertimbangan – pertimbangan serta kebijakan dan program yang dibuat perusahaan ini agar mampu mengurangi resiko terjadinya piutang tak tertagih yang salah satunya dengan kebijaksanaan perkreditan

dalam hal prosedur persetujuan kredit. Dan dengan itu pula penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ **Evaluasi Prosedur Persetujuan Kredit dalam Memperkecil Resiko Piutang Tak Tertagih di Perusahaan leasing motor Pada PT ABC Finance, Tbk**”

1.2 Identifikasi dan Pembatasan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah merupakan isu/masalah yang dapat diteliti yang berkaitan dengan isu/masalah pokoknya. Berdasarkan latar belakang diatas, penulis dapat mengidentifikasi masalah yang dihadapi oleh PT ABC Finance, Tbk adalah sebagai berikut :

- a. Banyaknya Tarik Barang unit Motor dikarenakan adanya kelonggaran prosedur persetujuan kredit oleh faktor internal baik yang disengaja maupun tidak disengaja pada saat proses *survey* terhadap calon konsumen ini menyebabkan terjadinya piutang tak tertagih PT ABC Finance, Tbk.
- b. Misalnya dalam Perusahaan leasing PT. ABC Finance memberikan diskon *Down Payment* (DP) kepada konsumen lebih besar dibandingkan dengan leasing PT. XXX Finance, karena leasing PT .XXX Finance memberikan diskon untuk *Down Payment* (DP) lebih kecil dibandingkan PT ABC Finance. Maka dari itu PT ABC Finance lebih menarik banyak konsumen, karena *Down Payment* (DP) yang diberikan lebih kecil, karena harga nya lebih murah maka dari itu banyak konsumen yang melakukan kredit, dari hal ini bisa disimpulkan bahwa pemberian diskon yang besar menarik

banyak konsumen dari kalangan manapun, artinya siapapun bisa kredit motor dengan DP rendah.

- c. Penerapan sistem pengendalian di PT ABC Finance, Tbk belum dijalankan secara maksimal dan professional karena masih banyak terjadi ketidaksesuaian yang dilakukan oleh orang-orang yang mempunyai otoritas didalamnya.
- d. Terjadinya piutang tak tertagih di PT ABC Finance, Tbk dikarenakan oleh faktor internal bahwa karyawan PT ABC Finance, Tbk kurang patuh terhadap *Standart Operating Procedure (SOP)* perusahaan.
- e. Manajemen perusahaan lebih fokus pada omset penjualan, sehingga mengabaikan sistem akuntansi yang seharusnya dijalankan.

1.2.2 Pembatasan Masalah

Luasnya faktor-faktor yang dapat menyebabkan terjadinya piutang tak tertagih di PT ABC Finance, Tbk, maka disini penulis hanya membatasi masalah pada :

- a. Penulis hanya membatasi penelitian pada pelaksanaan Pengendalian internal mengenai proses persetujuan kredit motor baru dalam memberikan penjualan kredit untuk meminimalisasi piutang tak tertagih.
- b. Penulis juga membatasi tempat dan waktu penelitian yaitu penelitian dilaksanakan pada PT ABC Finance, Tbk dari tahun 2012-2014.

1.3 Perumusan Masalah

Dalam setiap Perusahaan memberikan pelayanan yang baik adalah sebagian dari memuaskan pelanggan. Hal ini dapat dilakukan antara lain melakukan peningkatan pelayanan yang berbeda dengan perusahaan pembiayaan lainnya, perluasan pasar serta peningkatan efisiensi perusahaan.

Berdasarkan latar belakang masalah yang dikemukakan sebelumnya, maka penulis merumuskan masalah yang akan dibahas dalam penulisan skripsi ini dengan masalah yang timbul di PT ABC Finance, Tbk dengan adanya penjualan kredit, antara lain :

1. Apakah penyebab kredit macet yang terjadi di PT ABC Finance, Tbk ?
2. Seberapa efektif pengendalian internal yang dilakukan oleh PT ABC Finance, Tbk dalam kegiatan operasionalnya untuk mencegah piutang tak tertagih ?

1.4 Tujuan Penelitian

Merujuk dari penjelasan latar belakang diatas, penulis dapat menentukan tujuan penelitiannya. Adapun tujuan penelitian ini sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui apa penyebab kredit macet yang terjadi di PT ABC Finance, Tbk
2. Untuk mengetahui seberapa efektif pengendalian internal yang dijalankan PT ABC Finance, Tbk dalam kegiatan operasionalnya untuk mencegah piutang tak tertagih

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun hasil dari penelitian ini diharapkan memberikan manfaat dan kontribusi sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Penelitian dapat memberikan kontribusi atau tambahan referensi pada pengembangan teori, dan juga untuk mengembangkan wawasan pengetahuan penulis yang telah diperoleh selama masa perkuliahan, khususnya mengenai proses kredit dan piutang tak tertagih.

2. Bagi Akademisi

Penelitian ini memberikan informasi dan kontribusi bagi perkembangan ilmu pengetahuan terutama penelitian yang berkaitan dengan proses kredit dan piutang tak tertagih.

3. Bagi Perusahaan

Penelitian ini dapat memberi masukan bagi perusahaan dalam hal memperkecil kemungkinan resiko kerugian akibat piutang tak tertagih di waktu yang akan datang.

4. Bagi Penelitian Mendatang

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan bagi penulis lainnya yang akan melakukan atau melanjutkan penelitian sebagai bahan tambahan informasi atau untuk referensi.