

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Permasalahan

Indonesia adalah negara berkembang yang sekarang ini sedang melaksanakan pembangunan di berbagai bidang yang berpedoman pada Undang-undang Dasar 1945 alinea 4 (empat) yaitu, melindungi segenap bangsa dan seluruh tumpah darah Indonesia, memajukan kesejahteraan umum, mencerdaskan kehidupan bangsa, dan ikut melaksanakan ketertiban dunia yang berdasarkan kemerdekaan, perdamaian abadi dan keadilan sosial. Pembangunan nasional Indonesia untuk mewujudkan masyarakat yang adil dan makmur berdasarkan Pancasila dan UUD 1945 telah mencapai berbagai kemajuan termasuk di bidang ekonomi dan moneter sebagaimana tercermin pada pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi dan tingkat inflasi yang terkendali.

Pembangunan ekonomi di suatu negara sangat bergantung pada perkembangan dinamis dan kontribusi nyata dari sektor perekonomian baik dari lembaga perbankan maupun dari lembaga badan usaha. Pasca krisis ekonomi dan moneter di Indonesia memberikan gambaran nyata betapa peran strategi sektor perusahaan swasta sangat penting. Ketika sektor perusahaan terpuruk, perekonomian nasional juga ikut terpuruk. Demikian sebaliknya, ketika perekonomian mengalami stagnasi, sektor perbankan juga terkena imbasnya dimana fungsi intermediasi tidak berjalan normal. (Ryan Kiryanto, 2007).

Aktivitas bisnis merupakan fenomena yang sangat kompleks karena mencakup berbagai bidang baik, hukum, ekonomi, dan politik. Dalam kehidupan masyarakat, seringkali dapat dilihat bahwa aktivitas manusia dalam dunia bisnis tidak lepas dari peran perusahaan selaku pemberi layanan perokonomian bagi masyarakat.

Peran perusahaan dalam pembangunan ekonomi adalah mengalirkan berbagai jenis usaha bagi kegiatan ekonomi yaitu salah satunya dalam bentuk perkreditan bagi masyarakat perseorangan atau badan usaha. Kredit tersebut mempunyai suatu kedudukan yang strategis dimana sebagai salah satu sumber uang yang diperlukan dalam membiayai kegiatan usaha yang dapat dititik beratkan sebagai salah satu kunci kehidupan bagi setiap manusia. Fasilitas kredit yang diberikan oleh perusahaan merupakan aset terbesar bagi perusahaan. Dalam hal kegiatan perusahaan memberikan fasilitas kredit, resiko kerugian sebagian besar bersumber pada kegiatan tersebut, sehingga bila tidak dikelola dengan baik dan disertai pengawasan yang memadai akan mengancam kelangsungan hidup perusahaan tersebut.

Pemberian kredit kepada calon pembeli yaitu melalui proses pengajuan kredit dan proses analisis pemberian kredit terhadap kredit yang diajukan. Perusahaan dapat melakukan analisis permohonan kredit calon pembeli apabila persyaratan yang ditetapkan oleh perusahaan telah terpenuhi. Selain kelengkapan data pendukung permohonan kredit, perusahaan juga melakukan penilaian kelengkapan dan kebenaran informasi dari calon pembeli dengan cara petugas perusahaan melakukan wawancara dan kunjungan (*on the spot*) ke tempat usaha

debitur. Tujuan dari analisis kredit adalah menilai mutu permintaan kredit baru yang diajukan oleh calon debitur.

Banyak perusahaan yang menyediakan penjualan barang secara kredit, salah satunya adalah PT. Nenggapratama Internusantara Kota Gorontalo. Perusahaan ini memiliki komitmen untuk memberikan kemudahan penyaluran barang untuk membantu perekonomian masyarakat sebagai pendukung modal bagi masyarakat. Pada perusahaan ini, untuk mendapatkan kredit kendaraan roda empat (mobil) bisa dikatakan sangat mudah dibandingkan badan usaha yang bersifat formal seperti Bank dan Lembaga Keuangan lainnya, karena di perusahaan ini hanya dalam waktu kurang dari dua puluh menit masyarakat sudah bisa mendapatkan pembelian kredit dan dengan persyaratan yang bisa dikatakan sangat mudah yang tidak berbelit-belit, yaitu adanya identitas diri yang bisa berupa Kartu Tanda Penduduk (KTP), Surat Kuasa, slip gaji, dan kartu pengenalan lainnya yang telah ditentukan oleh perusahaan. Adanya barang yang diberikan kepada konsumen wajib menandatangani perjanjian kredit pada Surat Pembelian Kredit setelah dilakukan survei lapangan tentang kebenaran identitas si pembeli.

Dalam sistem penjualan kredit, dimana yang sangat penting adalah perputaran piutang dengan jalan memperbesar volume penjualan. Hal ini kebanyakan dilakukan oleh perusahaan besar. Sistem penjualan kredit merupakan langkah yang sangat efektif dan efisien untuk mencapai tujuan perusahaan. Meskipun perusahaan belum langsung mendapatkan pendapatannya pada waktu itu, akan tetapi dengan sistem seperti ini, perusahaan memiliki peluang yang sangat besar untuk menarik simpati pelanggannya untuk membelanjakan

pendapatan mereka pada saat itu. Karena hal itu menimbulkan piutang langganan dan barulah kemudian pada hari jatuhnya terjadi alur kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Piutang mempunyai likuiditas yang lebih tinggi dari inventor karena perputaran dari piutang ke kas membutuhkan satu langkah saja. Dengan demikian piutang merupakan elemen modal kerja yang juga selalu dalam keadaan berputar secara terus-menerus dalam rantai perputaran modal kerja. Namun demikian pengumpulan atau penagihan piutang dari langganan tidak selamanya berjalan lancar. Hal ini disebabkan oleh karena adanya resiko tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada para langganan atau terjadinya kredit macet. Dari kasus ini maka secara otomatis akan berpengaruh pada perubahan tingkat perputaran modal kerja perusahaan.

Dalam hal penjualan kredit tentunya ini membutuhkan hal ekstra guna tercapainya tujuan perusahaan yaitu mendapatkan laba yang sebesar-besarnya. Maka untuk mencapai hal tersebut yang perlu diperhatikan oleh perusahaan yakni mampu memaksimalkan/menaikkan volume penjualan dan memilih pasar sasaran (tipe konsumen) sebagai sasaran akhir dari proses penjualan guna memperoleh tujuan perusahaan. Akan tetapi, optimalisasi dari variabel tersebut tidak lepas dari peranan faktor modal kerja perusahaan agar objek pemasaran sesuai dengan sasaran yang telah ditentukan. Begitu pula yang diharapkan kepada pihak PT. Nenggapratama Internusantara Kota Gorontalo untuk melakukan sistem penjualan kredit kepada para pelanggan secara optimal agar persediaan modal kerja tidak mengalami penyusutan.

Namun, permasalahan utama yang sering dihadapi secara internal oleh PT. Nenggapratama Internusantara adalah proses pencatatan dan laporan prosedur pembelian kredit yang dirasa kurang efisien karena salah satunya adalah penyajian dan penyampaian data masih dilakukan secara manual. Permasalahan ini memberikan dampak yang signifikan terhadap pemberian angsuran yang sering macet. Akibat adanya tenggang waktu, maka pengembalian kredit memungkinkan suatu resiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu kredit. Semakin panjang suatu jangka waktu kredit, maka semakin besar resikonya. Untuk itu, diharapkan kepada pihak PT. Nenggapratama Internusantara agar kiranya dapat melakukan sistem pengendalian internal secara maksimal agar pada proses pemberian kredit dapat menghindari terjadinya kredit macet. Penerapan sistem pengendalian intern ini salah satunya dapat dilakukan melalui pengawasan oleh manajemen dan kultur pengendalian,

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian ilmiah dengan formulasi judul sebagai berikut: “***Prosedur Pemberian Kredit pada PT. Nenggapratama Internusantara Kota Gorontalo***”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: bagaimanakah prosedur pemberian kredit pada PT. Nenggapratama Internusantara Kota Gorontalo?

1.3 Pembatasan Masalah

Agar pembahasan tidak terlalu meluas, maka penulis membatasi pembahasan hanya pada:

1. Ruang lingkup penelitian hanya pada PT. Nenggapratama Internusantara Kota Gorontalo,
2. Prosedur pembelian kredit kendaraan di PT. Nenggapratama Internusantara Kota Gorontalo,

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui proses pemberian kredit pada PT. Nenggapratama Internusantara Kota Gorontalo.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Diharapkan dapat bermanfaat dan berguna bagi pihak PT. Nenggapratama Internusantara untuk meningkatkan kinerja yang lebih baik dalam pemberian kredit yang disalurkan kepada masyarakat.
- 2) Dapat memberikan informasi dan pengetahuan untuk mengetahui prosedur-prosedur yang diterapkan dalam pemberian kredit.
- 3) Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan berguna bagi peneliti sendiri sebagai pengalaman dimana peneliti melihat langsung bagaimana dunia kerja yang sesungguhnya.

1.6 Lokasi dan Waktu Penelitian

Adapun yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah PT. Nenggapratama Internusantara yang beralamat Jl. Agus Salim Kota Gorontalo. Waktu yang akan diambil dalam pelaksanaan penelitian ini adalah selama \pm 3 bulan.

1.7 Metode Penelitian

Adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Dalam metode ini, peneliti berusaha mencatat dan menghadirkan segala fakta lapangan kemudian dianalisis secara naratif sehingga memberikan laporan yang sesuai dengan fakta empirik.

1.8 Sumber Data

Agar mendapatkan data yang akuratif dalam segi validitasnya, maka data dalam penelitian hanya bersumber dari data primer. Data primer adalah data yang langsung dan konkrit serta aktual dari sumbernya. Untuk itu, peneliti akan melakukan wawancara dan observasi yang intensif kepada pihak perusahaan dan pembeli (debitur) sehingga data yang diperoleh benar-benar valid. Sebagai faktor pendukung dalam pengambilan data ini, maka penulis menggunakan pendekatan survey, sebagai kegiatan untuk memperoleh informasi yang didasarkan pada upaya memberikan tanggapan pertanyaan kepada responden.

1.9 Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengambilan data dalam penelitian ini dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Observasi. Metode ini adalah proses pencatatan pola perilaku subyek (orang), obyek (benda), atau kejadian yang sistematis tanpa adanya pertanyaan atau komunikasi dengan individu-individu yang diteliti. Untuk itu, peneliti meninjau secara langsung prosedur yang diterapkan di tempat penelitian yang digunakan oleh perusahaan sebagai bahan pertimbangan dalam menjalankan aktivitas perusahaan tersebut.
2. Wawancara, merupakan proses untuk memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara peneliti dengan pihak-pihak yang dapat membantu peneliti dalam mengumpulkan data primer maupun sekunder. Untuk itu, peneliti melakukan tanya jawab dengan responden, baik kepada pihak perusahaan maupun kepada para pembeli (debitur).
3. Dokumenter, adalah proses mengumpulkan informasi dengan mempelajari sumber-sumber data tertulis yang ada kaitannya dengan penelitian ini. Untuk itu, dengan cara ini peneliti akan melakukan dokumentasi data sebagai bukti fisik dari hasil penelitian ini. Instrumen dapat berupa foto, laporan penelitian, maupun hasil wawancara dan catatan lapangan.

1.10 Analisis Data

Menurut Sugiyono (2007: 41), bahwa dalam penelitian kualitatif, maka bentuk analisis data yang digunakan harus bersifat menjelaskan secara sistematis tentang data atau karakteristik populasi tertentu atau bidang tertentu. Dalam penelitian ini pula, dimana dalam pelaksanaannya dilakukan secara survey, maka analisis datanya dilakukan secara deskripsi yang bertujuan menjelaskan hubungan kausalitas terhadap objek yang diteliti. Untuk itu, setelah semua data terkumpul, maka penulis melakukan pengelompokan dan pengklasifikasian data, yang selanjutnya akan dilakukan penghubungan kerangka pokok penelitian. Cara ini akan memudahkan peneliti untuk melakukan analisis deskriptif, karena data-data yang akan digambarkan secara naratif sehingga dapat memudahkan pembaca untuk memahami dan mengetahui segala faktual empiris yang terjadi di lapangan.