

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha di Indonesia semakin kompetitif dari waktu ke waktu, sehingga menyebabkan setiap perusahaan harus siap menghadapi persaingan yang sangat ketat. Berdirinya suatu perusahaan dimaksudkan untuk selalu tumbuh dan berkembang serta berkelanjutan untuk mencapai tujuan dari usaha tersebut yakni memperoleh laba semaksimal mungkin dari kegiatan bisnis baik dalam bentuk barang atau jasa.

Strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba salah satunya adalah melakukan penjualan dalam bentuk barang atau jasa secara kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau yang disebut dengan piutang usaha dan barulah kemudian pada saat jatuh temponya terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Piutang merupakan aspek yang sangat penting, bahkan menurut Ramana (2013) piutang menempati tempat kedua terpenting dalam asset perusahaan setelah persediaan sehingga pada beberapa perusahaan, piutang dijadikan sebuah dasar dalam asset perusahaan. Oleh karena itu penanganannya memerlukan perlakuan yang sangat khusus sehingga kerugian piutang tak tertagih dapat dihindari. Pengelolaan piutang sebagian besar dipengaruhi oleh kebijakan kredit dan prosedur penagihan terhadap piutang itu sendiri. Piutang merupakan salah satu faktor yang sangat penting untuk diperhatikan karena berpengaruh terhadap likuiditas dan modal kerja suatu perusahaan sebab piutang usaha masuk dalam kategori harta lancar, sehingga diperlukan suatu penanganan dan pengelolaan yang baik oleh pihak manajemen.

Penerapan kebijakan kredit yang menimbulkan piutang mempunyai beberapa resiko piutang terutama pada perusahaan yang bergerak dalam bidang leasing. Separuh

perusahaan pembiayaan (*multifinance*) yang beroperasi di Indonesia tengah mengalami kesulitan dalam menghadapi resiko piutang yang diantaranya terjadi keterlambatan pembayaran piutang dan terjadinya piutang yang tak tertagih. Hal ini akan akan berdampak bagi perusahaan, yaitu lambatnya perputaran kas yang nantinya akan mempengaruhi efektivitas arus kas perusahaan. Untuk itulah manajemen atau perusahaan perlu melakukan pengendalian intern terhadap piutang usaha agar resiko piutang dapat diminimalkan. Pengendalian piutang adalah usaha-usaha untuk menjaga piutang yang diberikan tetap lancar, produktif dan tidak macet. (Hasibuan, 2007:165)

Perkembangan perusahaan yang sangat pesat tersebut tentunya didukung oleh pengelolaan perusahaan yang baik dari pihak manajemen yaitu dalam hal penetapan perencanaan, kebijakan, prosedur, pendelegasian wewenang, metode-metode, dan standar pelaksanaan yang diterapkan untuk mengevaluasi hasil yang dicapai. Namun unsur terpenting dari semua itu adalah adanya sistem pengendalian yang diterapkan secara memadai pada pengelolaan piutang yang dimiliki perusahaan sehingga prosedur yang wajar dan cara pengamanan yang cukup terhadap piutang ini penting, bukan saja untuk keberhasilan perusahaan, tetapi juga untuk memelihara hubungan yang memuaskan dengan para nasabah. Oleh karenanya pengendalian piutang yang baik harus sesuai prosedur yang telah ditetapkan dari sejak awal proses kredit yang dilakukan oleh calon debitur sampai pada penagihan kredit.

Menurut Kuncoro dan Suhardjono (2002: 245) mengungkapkan bahwa prosedur kredit merupakan upaya lembaga keuangan untuk mengurangi risiko dari pemberian kredit, yang dimulai dengan tahapan penyusunan perencanaan perkreditan, proses pemberian keputusan kredit (prakarsa, analisis dan evaluasi, negosiasi, rekomendasi, dan pemberian keputusan kredit), penyusunan pemberian kredit, dokumentasi dan administrasi kredit, persetujuan pencairan kredit serta pengawasan dan pembinaan kredit. Sebelum memperoleh kredit, debitur terlebih dahulu harus melalui tahapan-tahapan penilaian mulai

dari pengajuan proposal kredit dan dokumen-dokumen yang diperlukan, pemeriksaan keaslian dokumen, analisis kredit sampai dengan kredit dikeluarkan oleh pihak lembaga keuangan.

Tetapi pada kenyataannya, sampai sekarang masih banyak perusahaan yang mengeluhkan adanya kredit macet atau meningkatnya jumlah piutang tak tertagih. Meskipun perusahaan telah melakukan analisa sebelum mengotorisasi penjualan kredit sesuai prosedur yang telah ditetapkan, namun tidak jarang perusahaan juga mengalami kesalahan dalam memberikan analisa tersebut. Kesalahan dalam memberikan analisa ini disebabkan oleh pihak eksternal (*survey*) yang memberikan data tidak lengkap atau manipulasi ketika mengisi data konsumen dan pihak internal (kepala surveyor) mendukung data tersebut. Timbulnya permasalahan tersebut, selain karena adanya indikasi debitur yang tidak mau membayar kewajibannya juga terlihat dalam prosedur pemberian kredit yang ternyata mengalami penyimpangan atau tidak wajar.

Penelitian ini pernah dilakukan oleh Mointi (2013) tentang Pengaruh Pengendalian Intern Prosedur Pemberian Kredit Terhadap Tingkat Pengembalian Piutang Pada PT. Bank Sulut Cabang Limboto. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian intern berpengaruh terhadap prosedur pemberian kredit. Koefisien determinasi atau angka R square adalah menunjukkan besarnya penerapan pengendalian intern dalam pemberian kredit berpengaruh secara signifikan terhadap tingkat pengembalian piutang.

Penelitian lainpun dilakukan oleh Nisa (2017) tentang Analisis Sistem Pengendalian Intern Persetujuan Kredit Dalam Memperkecil Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT. Nusa Surya Ciptadana Cabang Martapura. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pengendalian intern persetujuan kredit pada PT.Nusa Surya Ciptadana cabang Martapura masih belum sesuai dengan prinsip akuntansi berterima umum. Yang berdampak buruk terhadap piutang tak tertagih.

Ishak (2016) juga pernah melakukan penelitian yang berjudul Pengaruh Pengendalian Internal Piutang Terhadap Efektivitas Penagihan Piutang Pada PDAM Kabupaten Gorontalo. Hasil penelitian menunjukkan bahwa antara pengendalian internal piutang dengan efektivitas penagihan piutang memiliki hubungan yang positif dan terdapat pengaruh yang signifikan antara pengendalian internal piutang dengan efektivitas penagihan piutang di PDAM Kabupaten Gorontalo.

Penelitian ini mempunyai sedikit perbedaan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh tiga peneliti di atas, antara lain objek penelitian, perbedaan selanjutnya yang paling mendasar ialah waktu penelitian dan periode data yang diperoleh, dan penelitian kali ini lebih memfokuskan pada prosedur pemberian kredit dan pengendalian piutang.

PT. Nusa Surya Ciptadana (NSC *Finance*) merupakan perusahaan leasing resmi honda yang melayani pembiayaan bagi konsumen yang ingin membeli motor kredit dan pembiayaan bagi konsumen yang akan menjaminkan unit motornya kepada dana tunai motor. Kegiatan memberikan kredit mengandung resiko terdapat banyak piutang tak tertagih dan tarik barang unit motor dikarenakan prosedur pemberian kredit kurang jelas yang disebabkan oleh bagian survey yang memberikan data tidak lengkap atau manipulasi ketika mengisi data konsumen. Kondisi ini semakin diperparah dengan kenyataan semakin meningkatnya kebutuhan hidup dari masyarakat, sehingga seringkali mereka tidak mampu untuk melunasi tagihan kreditnya saat jatuh tempo.

Tabel 1: Rekapitulasi Total Penjualan Kredit dan Piutang Tak Tertagih Periode 2015-2017

Tahun	Total Penjualan Kredit	Total Piutang Tak Tertagih	Barang Jaminan yang di tarik kembali
2015	Rp. 1.300.000.000	Rp. 207.000.000/15.9%	Rp. 94.000.000/7.2%
2016	Rp. 2.100.000.000	Rp. 706.000.000/33.6%	Rp.310.000.000/14.7%
2017	Rp. 1.000.100.000	Rp. 406.000.000/40.5%	Rp. 291.000.000/29%

Sumber: PT. NSC *Finance* Cabang Gorontalo 2018

Berdasarkan data di atas, dapat dilihat bahwa total piutang tidak tertagih dan tarik barang unit motor meningkat dalam periode tahun 2015-2017. Timbulnya permasalahan tersebut, selain karena adanya indikasi debitur yang tidak mau membayar kewajibannya juga terlihat dalam prosedur pemberian kredit yang ternyata mengalami penyimpangan atau tidak wajar. Sehingga mengakibatkan tidak efektifnya tingkat pengembalian piutang. Jumlah pelanggan yang setiap tahunnya bertambah dan tidak dapat dipungkiri juga setiap tahunnya piutang tertagih pun terus meningkat. Sehingga perlu penanganan ketat dari manajemen kredit dalam hal prosedur pemberian kredit agar pengendalian piutang dapat terealisasi untuk meminimalisasi piutang tak tertagih, Karena dengan meminimalisasi piutang tak tertagih akan membantu perusahaan untuk dapat menjalankan proses operasinya dan dapat menjaga kelangsungan hidup organisasi.

Berdasarkan uraian di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“PENGARUH PROSEDUR PEMBERIAN KREDIT TERHADAP PENGENDALIAN PIUTANG (Studi Kasus PT. Nusa Surya Ciptadana (NSC FINANCE) Cabang Gorontalo”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagian survey yang memberikan data tidak lengkap atau memanipulasi ketika mengisi data konsumen.
2. Kurangnya pengawasan terhadap keterlambatan pembayaran angsuran pinjaman.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, masalah yang dapat dirumuskan adalah:
Apakah terdapat pengaruh prosedur pemberian kredit terhadap pengendalian piutang?

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari hasil penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menguji apakah prosedur pemberian kredit berpengaruh terhadap pengendalian piutang pada PT. Nusa Surya Ciptadana (NSC *Finance*) Cabang Gorontalo.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Manfaat teoritis

Hasil Penelitian ini sebagai bentuk pengembangan teori keperilakuan yang menjelaskan mengenai aspek perilaku manusia dalam organisasi, khususnya para bagian kredit yang memberikan pinjaman terhadap nasabah apakah sesuai dengan prosedur yang ada, serta sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

b. Manfaat praktis

Hasil penelitian ini secara praktis diharapkan dengan adanya penelitian ini maka dapat dijadikan sebagai sumbangan pikiran berupa pembahasan dan saran untuk PT. Nusa Surya Ciptadana (NSC Finance) serta dapat menambah informasi dalam menerapkan prosedur pemberian kredit dalam hal ini mengenai pengendalian internal piutang guna meminimalisasi piutang tak tertagih.