

BAB III

PROSES/PERLAKUAN AKUNTANSI TERHADAP SISTEM PENJUALAN KREDIT PT.FIF PEKANBARU

A. Pengertian Penjualan Kredit

Menurut Hadori Yunus Harnanto (1987-6) :

Penjualan kredit penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dimana pembayarannya dilaksanakan secara bertahap yaitu pada saat barang-barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagian dari harga penjual (*down payment*). Sisanya dibayarkan dalam beberapa kredit.

Pada umumnya, barang dan jasa yang diserahkan kepada pembeli oleh penjual dalam penjualan kredit akan menerima uang muka (*down payment*) sebagai pembayaran pertama dan sisanya akan dicicil dengan beberapa kali kredit. Karena membutuhkan beberapa periode dalam penagihan piutang kepada pembeli maka akan timbul beberapa masalah dalam hal penagihan piutang kepada pembeli. Salah satu masalah tersebut adalah ketika penjual mengalami kerugian, oleh karena itu pihak penjual biasanya berusaha untuk meminimalisir kerugian apabila pembeli tidak melunasi piutangnya tersebut

Menurut Allen R. Derbin (1991:122) adapun usaha yang dilakukan penjual untuk mencegah kerugian antara lain :

1. Uang muka yang harus ditetapkan harus cukup besar untuk menutupi penurunan nilai barang karena perubahannya dari barang-barang baru menjadi barang-barang bekas.

2. Periode pembayaran cicilan harus tidak terlalu lama atau panjang, sebaiknya setiap bulan.
3. Pembayaran kredit berkala tidak harus melebihi penurunan nilai barang yang terjadi diantara pembayaran berkala. Apabila nilai barang ini melebihi saldo kontrak yang belum dibayar, maka pihak pembeli segan untuk tidak memenuhi kontrak.

B. Manajemen penjualan kredit pada PT.FIF

1. Divisi pemasaran (Marketing)

Suatu rangkaian kegiatan untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan konsumen. caranya dengan membuat produk, menentukan harga, tempat penjualannya dan mempromosikan produk tersebut kepada para konsumen.

2. Divisi Pembiayaan kredit (Surveyor)

Petugas lapangan yang berkunjung kekediaman/ tempat tinggal calon nasabah untuk memastikan kebenaran alamat si calon nasabah, mengumpulkan data-data atau bukti legal antara lain identitas diri , pekerjaan , jumlah penghasilan perbulan, status kepemilikan rumah tinggal, kondisi barang yang akan dijaminan (pinjaman dana yang memerlukan jaminan), mendokumentasikan sesuai dengan ketentuan perusahaan terkait persyaratan kredit si calon nasabah dalam hal ini yang dijadikan dasar pengumpulan data, informasi, pengamatan, dan dokumentasi surveyor.

C. Tujuan Penjualan Kredit

1. Tujuan divisi pemasaran

Tujuan divisi pemasaran adalah untuk memberikan informasi kepada konsumen tentang nilai-nilai positif apabila konsumen menggunakan jasa perusahaan tersebut.

2. Tujuan divisi pembiayaan kredit

Tujuan divisi pembiayaan kredit adalah untuk memberikan informasi kepada perusahaan tentang legalitas calon nasabah dan mempermudah pihak vendor atas penjualan kredit.

D. Manfaat Penjualan Kredit

1. Manfaat divisi pemasaran

Manfaat divisi pemasaran memberikan orderan kepada divisi pembiayaan kredit dengan tujuan meningkatkan laba penjualan kredit pada perusahaan tersebut.

2. Manfaat divisi pembiayaan kredit

Manfaat divisi dari pembiayaan kredit untuk memberikan informasi kepada perusahaan mengenai legalitas dari calon nasabah dengan tujuan untuk meningkatkan keamanan hasil pendapatan pembiayaan kredit yang diterima oleh perusahaan berupa pendapatan bunga.

E. Penetapan Bunga Kredit.

Besar kecilnya suku bunga simpanan dan pinjaman sangat dipengaruhi oleh keduanya, artinya bunga simpanan maupun pinjaman saling mempengaruhi,

disamping pengaruh faktor-faktor lainnya, seperti jaminan, jangka waktu, dan target laba.

Faktor-faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan suku bunga secara garis besar sebagai berikut: (Kasmir, 2001 :134-135)

1. Kebutuhan dana

Apabila bank kekurangan (simpanan sedikit), sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh bank agar dana tersebut cepat terpenuhi dengan meningkatkan suku bunga simpanan. Dengan meningkatnya suku bunga simpanan akan menarik nasabah untuk menyimpan uang di bank. Dengan demikian kebutuhan dana dapat terpenuhi, sebaliknya jika bank kelebihan dana, dimana simpanan banyak tetapi permohonan kredit sedikit, maka bank akan menurunkan bunga simpanan sehingga mengurangi minat nasabah untuk menyimpan. Atau dengan cara menurunkan juga bunga kredit sehingga permohonan kredit meningkat.

2. Persaingan

Dalam memperebutkan dana simpanan, maka disamping faktor promosi, yang paling utama pihak perbankan harus memperhatikan pesaing. Didalam arti jika untuk bunga simpanan rata-rata 16% per tahun, maka hendak membutuhkan dana cepat sebaiknya bunga simpanan kita naikan diatas bunga pesaing misalnya 17% per tahun. Namun sebaliknya untuk bunga pinjaman kita harus berada dibawah bunga pesaing.

3. Kebijakan pemerintah

Dalam kondisi tertentu pemerintah dapat menentukan batas maksimal atau minimal suku bunga, baik bunga simpanan maupun bunga pinjaman. Dengan ketentuan batas maksimal atau minimal bunga simpanan maupun pinjaman bank tidak boleh melebihi batas yang sudah ditetapkan pemerintah.

4. Target laba yang diinginkan

Target laba yang diinginkan, merupakan besarnya keuntungan yang diinginkan oleh bank. Jika laba yang diinginkan besar, maka bunga pinjaman ikut besar dan demikian pula sebaliknya. Oleh karena itu pihak bank harus hati-hati dalam menentukan persentase laba atau keuntungan yang diinginkan.

5. Jangka waktu

Semakin panjang jangka waktu pinjaman, maka akan semakin tinggi bunganya, hal ini disebabkan besarnya kemungkinan resiko dimasa yang mendatang. Demikian pula sebaliknya jangka pinjaman berjangka pendek, maka bunganya relatif lebih rendah.

6. Kualitas jaminan

Semakin likuid jaminan yang diberikan, maka semakin rendah bunga kredit dibebankan dan sebaliknya.

7. Reputasi perusahaan

Bonafiditas atau perusahaan yang memperoleh kredit juga sangat menentukan tingkat suku bunga yang dibebankan nantinya, karena biasanya perusahaan yang

binafit kemungkinan resiko kredit macet dimasa mendatang relative kecil dan sebaliknya.

8. Produk yang kompetitif.

Maksudnya adalah produk yang dibiayai kredit tersebut laku dipasaran. Untuk produk yang kompetitif, bunga kredit yang diberikan relative rendah jikadibandingkan dengan produk yang kurang kompetitif. Hal ini disebabkan tingkatpengembalian kredit terjamin, karena produk yang dibiayai laku dipasaran.

9. Hubungan baik

Biasanya bank menggolongkan nasabahnya menjadi dua nasabah yaitu nasabahutama (primer) dan nasabah bisaa (sekunder). Penggolongan ini didasarkan pada keaktifan serta loyalitas nasabah yang bersangkutan terhadap bank. Nasabah utamabiasanya mempunyai hubungan yang baik dengan pihak bank, sehingga dalam penentuan suku bunganya pun berbeda dengan nasabah bisaa.

10. Jaminan pihak ketiga

Dalam hal ini pihak yang memberikan jaminan kepada bank untuk menanggung segala resiko yang dibebankan kepada penerima kredit. Biasanya pihak yang memberikan jaminan bonafid, baik dari segi kemampuan membayar, nama baik maupun loyalitasnya terhadap bank, sehingga bunga yang dibebankan pun juga berbeda. Demikian pula sebaliknya peminjam pihak ketiganya kurang bonafid atau tidak dapat dipercaya, maka mungkin tidak dapat digunakan sebagai jaminan pihak ketiga oleh pihak perbankan.

F. Komponen-komponen yang menentukan bunga kredit.

Untuk menentukan besar kecilnya suku bunga kredit yang akan dibebankan kepada para debitur, terdapat beberapa komponen. Komponen-komponen ini ada yang dapat diperkecil dan ada pula yang tidak. Komponen-komponen ini kemudian dijumlahkan, sehingga menjadi dasar penentuan bunga kredit yang akan diberikan ke nasabah.

Adapun komponen dalam menentukan suku bunga kredit antara lain:

1. Total biaya dana (*cost of fund*)

Merupakan biaya untuk memperoleh simpanan setelah ditambah dengan cadangan wajib yang ditetapkan pemerintah. Biaya dana tergantung dari seberapa besar bunga yang ditetapkan untuk memperoleh dana melalui produk simpanan. Semakin mahal/besar bunga yang dibebankan, maka semakin tinggi pula biaya dananya.

2. Laba yang diinginkan

Merupakan laba atau keuntungan yang ingin diperoleh bank dan biasanya dalam persentase tertentu. Penentuan besarnya laba juga sangat mempengaruhi besarnya bunga kredit. Dalam hal ini biasanya bank disamping melihat kondisi pesaing juga melihat kondisi nasabah apakah nasabah utama atau bukan dan juga melihat sektor-sektor yang dibiayai.

3. Cadangan resiko kredit macet

Merupakan cadangan terhadap macetnya kredit yang diberikan, karena setiap kredit yang diberikan pasti mengandung suatu resiko tidak terbayar. Resiko ini

dapat timbul baik sengaja maupun tidak disengaja. Oleh karena itu pihak bank perlu mencadangkannya sebagai sikap bersiaga menghadapinya.

4. Biaya operasi

Merupakan biaya yang dikeluarkan oleh bank dalam melaksanakan kegiatan operasinya.

5. Pajak

Yaitu pajak yang dibebankan pemerintah kepada bank yang memberikan fasilitas kredit kepada nasabahnya (Kasmir 2001 : 137-140).

G. Analisis dalam pemberian kredit

Sebelum memberikan keputusan persetujuan pemberian kredit, maka pihak bank/kreditur sebagai pemilik modal melakukan pengumpulan informasi tentang data-data peninjaunya. Tindakan pengumpulan data atau analisis kredit ini untuk menghindari terjadinya penyalahgunaan pemberian kredit yang diberikan.

Analisis kredit/penilaian kredit adalah suatu proses yang dimaksudkan untuk menganalisis atau menilai suatu permohonan kredit yang diajukan oleh calon debitur sehingga dapat memberikan keyakinan kepada pihak kreditur bahwa usaha yang akan dibiayai cukup layak (Dendawijaya, 2001 : 91).

Analisis kredit adalah kajian yang dilakukan untuk mengetahui kelayakan dari suatu permasalahan kredit. Biasanya dalam analisis kredit yang perlu diperhatikan adalah bagaimana cara penilaian kredit sebelum kredit tersebut disalurkan (Veithzal, 2006 : 287). Tujuan diadakannya penilaian kredit adalah agar yang akan diberikan selalu memperhatikan dan mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut:

- a. Keamanan kredit (*safety*) artinya harus benar-benar diyakini bahwa *kredit tersebut dapat dilunasi kembali*.
- b. *Terarahnya tujuan penggunaan kredit (suitability) yaitu bahwa kredit di gunakan sesuai dengan tujuan dan tidak bertentangan dengan peraturan yang berlaku*
- c. Menguntungkan (*profitable*) baik bagi kreditur itu sendiri berupa penghasilan bunga maupun bagi debitur yakni berupa keuntungan dan makin berkembangnya usaha. Penilaian kredit demikian hanya mungkin dilakukan apabila tersedianya informasi dan data yang cukup.

Kunci suksesnya pemberian kredit adalah analisis kredit yang sistematis, efektifnya pelaksanaan dalam bidang ini dapat meniadakan banyak resiko kredit, sedangkan kurangnya perhatian terhadap penilaian kredit membuat kredit itu menimbulkan kemungkinan-kemungkinan resiko.

Dalam penilaian suatu kredit dimaksudkan untuk mengetahui sampai seberapa jauh permintaan kredit dapat dipercaya. Ada beberapa prinsip dalam melakukan penilaian terhadap permohonan kredit 5C kredit yaitu: (Kasmir, 2001 : 91-92)

1. *Character* (watak, kepribadian dan sifat)

Tujuannya adalah memberikan keyakinan kepada kreditur bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya

2. *Capacity* (kemampuan, kesanggupan)

Untuk melihat kemampuan calon nasabah/debitur dalam membayar kredit dihubungkan dengan kemampuan mengelola bisnis serta mencari laba.

3. *Capital* (kekayaan, modal)

Prinsip ini adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimilikinasabah/debitur terhadap usaha yang akan dibiayai.

4. *Colleteral* (jaminan, anggunan)

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah/debitur baik yang bersifat fisikmaupun non-fisik.

5. *Condition of economy*

Dalam menilai kredit hendaknya juga menilai kondisi ekonomi sekarang dan masayang akan datang sesuai sector usaha masing-masing.

Kemudian untuk penilain kredit dapat juga menggunakan metode analisis 7 P, yaknisebagai berikut :

1. *Peronality*

Yaitu menilai nasabah/debitur dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehariharimaupun masa lalunya. Juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku nasabah/debiturdalam menghadapi masalah.

2. *Party*

Yaitu mengklafikasikan nasabah/debitur kedalam klasifikasi tertentu atau golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas dan karakternya.

3. *Perpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah/debitur mengambil kredit trmasuk jenis kredityang diingini, yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengambilankredit yang diperolehnya. Prospect Yaitu menilai usaha

nasabah/debitur dimasayang akan datang apakah menguntungkan atau tidak serta mempunyai prospek atausebaliknya

4. *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana nasabah/debitur mengambil kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengambilan kredit yang diperolehnya.

5. *Profiability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah/debitur dalam mencari laba.

6. *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminanasuransi (Kasmir, 2002 : 119-120).

Dalam proses keputusan pemberian kredit dibagi dalam 4 tahapan yaitu: (Suhardjono, 2003 : 195)

- a. Tahap pertama yaitu tahap kegiatan prakarsa dan analisis atas permohonan kredit.
- b. Tahap kedua yaitu tahap pemberian rekomendasi kredit.
- c. Tahap ketiga yaitu pemberian putusan kredit.
- d. Tahap keempat yaitu tahap pencarian kredit.

Dari masing-masing tahapan tersebut dilakukan oleh pejabat yang berbeda-beda. Oleh karena itu, Pejabat pngkreditan dibedakan menjadi tiga fungsi, yaitu:

- a. Pejabat pemrakarsa kredit yang berfungsi melakukan kegiatan prakarsa dan analisis kredit.
- b. Pejabat perekomendasi kredit yang berfungsi memberikan rekomendasi kredit.
- c. Pejabat pemutus kredit yang berfungsi memberikan putusan kredit.



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau