

## **ANALISIS PROSEDUR DAN KEBIJAKAN KREDIT UNTUK MEMPERKECIL RESIKO KERUGIAN PIUTANG TAK TERTAGIH (Studi kasus pada PT. Federal International Finance Cabang Sukabumi)**

Rahita Rosdiana Putri<sup>1</sup>

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Sukabumi.

[Rahitaputri96@gmail.com](mailto:Rahitaputri96@gmail.com)

Gatot Wahyu Nugroho<sup>2</sup>

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Sukabumi.

Tina Kartini<sup>3</sup>

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Sukabumi.

### **Abstract.**

*The purpose of this study was to determine the credit procedures and policies carried out by PT. Federal International Finance (FIF) Sukabumi Branch. The methodology used in this research is descriptive analysis with a qualitative approach. The data used in this study are primary and secondary data and data collected through observation, interviews and documentation, and literature study data analysis methodology used is analysis before the field and analysis during and after the field by means of data reduction, data display (data presentation) as well as drawing conclusions and verification.*

**Keywords: Procedure, Credit Policy, Uncollectible Receivables.**

### **Abstrak.**

*Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui prosedur dan kebijakan kredit yang dilakukan oleh PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Sukabumi. Metodologi yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder dan data dikumpulkan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi, dan studi pustaka metodologi analisis data yang digunakan adalah analisis sebelum dilapangan dan analisis selama dan setelah dilapangan dengan cara reduksi data, display data (penyajian data) serta penarikan kesimpulan dan verifikasi.*

**Kata kunci : Prosedur, Kebijakan Kredit, Piutang Tak Tertagih.**

## **PENDAHULUAN**

Keadaan ekonomi saat ini mengalami perubahan yang sangat signifikan yang berdampak pada kebutuhan manusia. Keadaan ekonomi dunia saat ini mulai mengkhawatirkan semua manusia, mereka bekerja keras untuk mendapatkan uang dalam memenuhi kebutuhan hidup mereka. Pada kenyataannya masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya sering mendapat masalah karena ketersediaan dana yang kurang. Hal ini membuat semakin terbukanya kesempatan bagi lembaga – lembaga keuangan baik itu bank maupun bukan bank dalam penyaluran kredit.

Semakin pesatnya perkembangan perekonomian dan semakin tingginya kebutuhan konsumtif masyarakat mendorong dengan banyaknya lembaga keuangan non bank, baik lembaga finance maupun multifinance yang menawarkan pemberian pinjaman kredit kepada para nasabahnya. Pinjaman kredit yang diberikan oleh perusahaan multifinance dapat berupa kredit cicilan barang bergerak dan tidak bergerak maupun pinjaman secara tunai.

Perusahaan pembiayaan atau multifinance merupakan badan usaha pembiayaan yang menyalurkan penyediaan modal kerja, barang modal, anjak piutang sewa guna usaha, kartu kredit dan pembiayaan konsumen. Perusahaan pembiayaan saat ini berfungsi sebagai alternatif penyedia modal kerja dan pengadaan barang modal bagi masyarakat umum, dimana pengawasannya ada pada Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Kesulitan masyarakat dalam mendapatkan akses pinjaman perbankan memaksa mereka mencari alternatif lain melalui lembaga non bank seperti multifinance. Proses yang lebih mudah dan cepat menjadi alasan utama dan klasik tanpa memperhitungkan jumlah bunga yang harus dibayar. Dalam dunia perbankan ada standar penilaian kelayakan calon nasabah yang sering disebut dengan 5C (character, capacity, capital, collateral dan condition of economy), dimana terkadang implementasi tiap-tiap lembaga keuangan baik bank atau non bank sering mengabaikan sehingga mengakibatkan jumlah kredit macet atau non performance loan (NPL) yang terus meningkat.

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 selalu ingin tumbuh dan berkembang serta berkelanjutan untuk mencapai tujuan dari usaha tersebut yaitu memperoleh laba semaksimal mungkin dari kegiatan usahanya.

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

Dalam penyaluran kredit, pihak PT. Federal International Finance (FIFGROUP) Cabang Sukabumi harus siap menghadapi resiko yang dapat mempengaruhi kesehatan dan kelangsungan perusahaan. Memberikan kredit bukan merupakan suatu pekerjaan yang mudah, karena proses pemberian kredit akan banyak menentukan kualitas kredit itu sendiri. Bila terjadi kredit yang bermasalah maka pelunasannya dibutuhkan waktu dan biaya yang cukup besar dan dapat mengakibatkan resiko kerugian piutang tak tertagih yang merupakan salah satu resiko manajemen.

Peningkatan kredit bermasalah yang dialami mengakibatkan perusahaan pembiayaan kehilangan kemampuannya dalam menghasilkan laba yang maksimal dari kegiatan pokoknya tersebut. Dengan meningkatnya kredit bermasalah, maka dampak positif yang ditimbulkan oleh penyaluran kredit tidak dapat terjadi.

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 1.1**  
**Rekapitulasi Total Pembiayaan Konsumen dan Piutang Tak Tertagih**  
**Periode 2017-2018**

	<b>2017(dinyatakan dalam jutaan rupiah)</b>	<b>2018(dinyatakan dalam jutaan rupiah)</b>
<b>Pembiayaan Konsumen</b>	<b>8.462.870</b>	<b>9.348.055</b>
<b>Piutang Tak Tertagih</b>	<b>844.731</b>	<b>1.014.709</b>

Sumber: laporan tahunan FIFGROUP 2018

Berdasarkan data di atas, dapat dilihat bahwa total piutang tidak tertagih meningkat dalam periode tahun 2017 - 2018. Timbulnya permasalahan tersebut, selain karena adanya indikasi debitur yang tidak mau membayar kewajibannya jugaterlihat dalam prosedur pemberian kredit yang ternyata mengalami penyimpangan atau tidakwajar. Sehingga mengakibatkan tidak efektifnya tingkat pengembalian piutang. Jumlahpelanggan 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.

Proses pemberian kredit merupakan suatu proses yang paling utama yang harus dilaksanakan pada sebuah perusahaan pembiayaan ataupun perbankan lainnya, dalam melakukan proses tersebut yang harus diperhatikan oleh perusahaan pembiayaan yaitu risiko yang akan ditimbulkan dalam sistem pemberian kredit.

Adanya piutang tak tertagih akan mengurangi besarnya pendapatan yang akan didapatkan perusahaan. Banyak pertimbangan serta kebijakan yang dibuat perusahaan agar dapat mengurangi resiko piutang tak tertagih salah satunya dengan kebijaksanaan dalam prosedur persetujuan kredit. Maka dari itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul “ **Analisis Prosedur dan Kebijakan Kredit untuk Memperkecil Resiko Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada PT. FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE (FIF) Cabang Sukabumi**”

## TINJAUAN PUSTAKA

### Prosedur Kredit

Menurut Kasmir (2009:115), prosedur pemberian kredit meliputi :

1. Pengajuan Berkas-Berkas  
Adalah berkas atau formulir pengajuan pembiayaan. Pada nasabah biasanya terdiri dari pengajuan pinjaman, fotocopy identitas, sedangkan pada nasabah berbadan hukum adalah latar belakang perusahaan, maksud dan tujuan pembiayaan, besarnya pembiayaan dan jangka waktu, cara mengembalikan pembiayaan dan jaminan.
2. Penyelidikan Berkas Pinjaman  
Adalah untuk meneliti berkas yang diajukan apakah sudah lengkap dan benar.
3. Wawancara Awal  
Merupakan penyelidikan langsung berhadapan dengan calon nasabah peminjam untuk mengetahui keinginan calon debitur sebenarnya.
4. On The Spot  
Adalah kegiatan pemeriksaan lapangan untuk meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan.
5. Wawancara II  
Merupakan kegiatan untuk meyakinkan apakah calon kreditur layak untuk memperoleh pembiayaan atau tidak. Kegiatan ini juga untuk memperbaiki berkas.
6. Keputusan Kredit  
Adalah penentuan tentang penerimaan permohonan pembiayaan atau penolakan. Jika diterima akan diteruskan ke proses selanjutnya.
7. Penandatanganan Akad Kredit  
Kegiatan untuk menyatakan persetujuan tertulis antara kedua belah pihak tentang suatu hal. Dalam hal ini biasanya berisi tentang mengikat jaminan dengan hipotek dan perjanjian lain yang dianggap perlu.
8. Realisasi Kredit  
Diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan dengan membuka rekening giro atau tabungan di bank yang bersangkutan. Penyaluran kredit adalah pencairan atau pengambilan uang dari rekening sebagai realisasi pembiayaan atau kredit.

### Kredit

Kredit berasal dari kata “*credere*” yang berarti : percaya, atau *to believe / to trust*. Maksud dari kata tersebut bahwa kredit mengandung unsur kepercayaan dari lembaga keuangan kepada debitur untuk dapat menggunakan kredit sebaik mungkin. (Iswi Hariyani : 2010) Terdapat banyak definisi kredit dari para ahli yaitu sebagai berikut :

1. Anwar (2013)

Menyatakan bahwa kredit adalah pemberian prestasi (jasa) dari pihak yang satu (pihak pemberi kredit) kepada pihak yang lain (pihak penerima kredit) dan prestasinya akan dikembalikan dalam jangka waktu yang disepakati beserta uang sebagai kontraprestasinya (balas jasa).

2. Kasmir (2016:73)

Menjelaskan bahwa kredit adalah pembiayaan yang bisa berupa uang, maupun tagihan yang nilainya dapat ditukar dengan uang.

3. Muljono (2007)

Menjelaskan bahwa kredit adalah kemampuan untuk melakukan pembelian atau melaksanakan suatu pinjaman dengan perjanjian untuk melakukan pembayaran dalam waktu yang ditentukan.

**Unsur-Unsur Kredit**

1. Kepercayaan

Yaitu suatu keyakinan pemberi kredit (bank) bahwa kredit yang diberikan baik berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali dimasa tertentu di masa datang.

2. Kesepakatan

Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian di mana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing. Kesepakatan penyaluran kredit dituangkan dalam akad kredit yang ditangani oleh kedua belah pihak yaitu pihak bank dan nasabah.

3. Jangka Waktu

Setiap kredit yang diberikan pasti memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati.

4. Resiko

Faktor resiko kerugian dapat diakibatkan dua hal yaitu resiko kerugian yang diakibatkan nasabah sengaja tidak mau membayar kreditnya pada hal mampu dan resiko kerugian yang diakibatkan karena nasabah tidak sengaja yaitu akibat terjadinya musibah seperti bencana alam.

5. Balas Jasa

Balas jasa dalam bentuk bunga biaya provisi dan komisi serta biaya administrasi kredit ini merugikan keuntungan utama bank.

**Kriteria Pemberian Kredit**

(Amy Faradhilah, 2011) Dalam pemberian kredit, perusahaan dihadapkan pada masalah yang cukup kompleks, diantaranya :

1. Kepada siapa kredit diberikan.

2. Untuk objek apa kredit itu diberikan.

3. Apakah calon debitur yang akan menerima kredit mampu untuk mengembalikan hutang pokok ditambah dengan bunga serta kewajibannya.

4. Berapa jumlah plafon yang layak diberikan.

5. Apakah kredit yang akan diberikan berisiko kecil atau cukup aman.

Untuk mendapatkan debitur yang benar-benar layak dilakukan dengan analisis 5C, yaitu sebagai berikut (Amy Faradhilah, 2007) :

1. *Character*

Merupakan sifat atau watak seseorang, orang-orang yang akan diberikan kredit harus benar-benar dapat dipercaya.

2. *Capacity*

Merupakan analisis untuk mengetahui kemampuan debitur dalam membayar kredit, dari penilaian dapat terlihat kemampuan debitur dalam mengelola bisnis, kemampuan ini dihubungkan dengan pendidikan dan pengalamannya selama ini dalam mengelola usahanya, sehingga dapat terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang diberikan.

3. *Capital*

Digunakan untuk melihat penggunaan modal, dapat dilihat dari laporan keuangan yang disajikan dengan melakukan pengukuran dari segi likuiditas, solvabilitasnya, rentabilitas dan ukuran lainnya.

4. *Condition*

Menilai kredit hendaknya dinilai juga kondisi ekonomi, sosial dan politik dimasa sekarang dan yang akan datang. Penilaian kondisi atau prospek bidang usaha yang dibiayai seharusnya memiliki prospek yang baik sehingga memungkinkan kredit tersebut bermasalah relatif kecil.

5. *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon debitur baik yang bersifat fisik maupun non fisik, jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Karena dengan begitu, akan mengamankan pemberian kredit jika terjadi kegagalan pembayaran dari debitur akibat pendapatan yang menurun ataupun karena hal lainnya.

**Kerugian Piutang Tak Tertagih**

Menurut Indriyo Gito Sudarmo (2014) Dengan adanya pemberian kredit yang kemudian menimbulkan piutang, maka perusahaan tidak akan terlepas dari risiko berupa biaya. Biaya yang timbul akibat adanya piutang yaitu:

1. Biaya penghapusan piutang

Biaya penghapusan piutang terhadap tidak tertagihnya sejumlah tertentu dari piutang akan dimasukkan sebagai biaya *Bad Debt* yang nantinya akan diadakan penghapusan.

2. Biaya pengumpulan piutang

Dengan adanya piutang maka terjadi kegiatan penagihan piutang yang akan mengeluarkan biaya.

3. Biaya administrasi

Diperlukan kegiatan administrasi yang akan memerlukan biaya.

4. Biaya sumber dana

Dengan adanya piutang maka diperlukan biaya untuk sumber dana (*Weighted cost of capital*). (Suprihatni Sri Wardiningsih, 2011) Agar kebijakan penjualan kredit dapat terealisasi sesuai dengan rencana, maka manajemen piutang harus selalu memonitor piutang. Jika piutang menunjukkan kecenderungan meningkat, periode pengumpulan piutang meningkat, investasi dalam piutang tinggi dan profitabilitas menurun, maka manajemen keuangan perlu melakukan tindakan untuk menangani piutang lebih serius, di antaranya:

1. Memperketat Kebijakan Kredit Manajemen piutang perlu meninjau kembali kebijakan kredit yang selama ini digunakan misal: syarat pembayaran, potongan tunai, seleksi calon debitur, aktivitas penagihan piutang. Evaluasi terhadap kebijakan tersebut untuk dapat menemukan kelemahan-kelemahan yang perlu diperbaiki agar pengelolaan piutang bisa optimal.

2. Mengawasi Pengumpulan Piutang dengan:

a. *Menentukan Average Collection Period*

Rata-rata periode pengumpulan piutang adalah periode dari penjualan kredit sampai penjualan tersebut dibayar. Periode pengumpulan piutang ingin melihat seberapa lama piutang terbayar. Periode pengumpulan piutang tergantung syarat pembayarannya, makin lunak atau makin lama syarat pembayarannya, berarti makin tinggi rata-rata periode pengumpulan piutang.

Penting untuk membandingkan rata-rata periode pengumpulan piutang dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan perusahaan. Apabila rata-rata periode pengumpulan piutang selalu lebih besar daripada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan berarti bahwa cara pengumpulan piutang kurang efisien. Ini berarti bahwa pelanggan yang tidak memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan perusahaan.

b. *Aging Schedule*

Aging schedule menunjukkan jumlah rekening piutang yang dirinci menurut "usianya". Untuk mengetahui berapa banyak piutang yang masih dalam masa pembayaran dan berapa yang sudah memenuhi batas pembayaran, dibuat suatu tabel piutang yang diurutkan sesuai umurnya. Dan untuk piutang yang sudah melewati masa pembayaran, perlu tindakan yang serius untuk menagihnya.

c. *Factoring*

Berarti menjual piutang yang dimiliki suatu perusahaan ke lembaga keuangan yang dikenal sebagai faktor. Di Indonesia perusahaan keuangan yang melakukan bisnis ini disebut perusahaan anjak piutang. Perusahaan anjak piutang membeli piutang dengan diskon yang besarnya bervariasi, kadang-kadang mencapai 5 - 7%. Pelanggan akan membayar hutangnya langsung ke perusahaan

anjak piutang dan perusahaan anjak piutang yang menanggung risiko pelanggan yang tidak membayar.

## METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode kualitatif dengan menggunakan pendekatan Deskriptif dengan teknik studi kasus. Yaitu memusatkan perhatian pada suatu kasus secara intensif dan mendetail. Pendekatan deskriptif ini digunakan untuk mengetahui bagaimana prosedur dan kebijakan kredit atas piutang tak tertagih. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif karena berupaya mengkaji fenomena atau peristiwa, orang, objek, atau proses yang terkait dengan prosedur dan kebijakan kredit terhadap piutang tak tertagih.

## HASIL PENELITIAN

Prosedur Pemberian Kredit telah berjalan dengan baik dan sesuai SOP dilapangan, akan tetapi pada pelaksanaannya masih terdapat kendala.

Dari gambar flowchart diatas, maka sebelum adanya pencairan kredit, terdapat beberapa proses diantaranya:

- a. Proses pemberian kredit dimulai dari datangnya calon debitur ke dealer atau datang langsung ke kantor cabang FIF dengan membawa persyaratan kredit yang telah ditentukan seperti KTP, KK, slip gaji, ID card kerja, agunan dan yang lainnya sesuai dengan permohonan kredit yang diinginkan.
- b. Langkah selanjutnya yaitu bagian customer akan mengajukan pembiayaan dan mengisi aplikasi kredit.
- c. Berdasarkan data customer tersebut dilakukan pengecekan berkas, bila hasilnya "Approve" maka tidak perlu disurvey. Yang selanjutnya dilakukan yaitu melengkapi dokumen yang yang diperlukan.
- d. Bila hasilnya marginal maka dilakukan survey sekaligus melengkapi dokumen yang diperlukan. Dalam hal ini surveyor memberikan komentar hasil survey yang telah dilakukan.
- e. Melakukan validasi antara fisik dokumen dengan primary data entry.
- f. Melakukan proses approval di sistem atas aplikasi yang disetujui.
- g. Membuat Purchase Order untuk aplikasi yang disetujui dan diotorisasi oleh Kacab atau Credit Analyst.
- h. Jika pengajuan sepeda motor maka akan dikirim langsung ke tempat debitur, lalu dealer mengirim kwitansi/tagihan dan Berita Acara Serah Terima Kendaraan (BASTK). Kemudian Credit Operation melakukan verifikasi dan mengentry BASTK. Pada saat mengirim tagihan, dealer harus menyertakan PO dari PT. FIF yang telah ditandatangani dealer.
- i. Dan jika pengajuan barang elektronik atau furniture akan dikirim langsung ke tempat debitur, lalu serah terima barang tersebut.
- j. Membentuk kontrak.
- k. Melakukan Print Persetujuan Pencairan Dana Customer Financing (PPDCF).
- l. Melakukan print jadwal angsuran.
- m. Mengirim PPDCF ke Head Office.
- n. Persetujuan PPDCF diproses dan dibuat Payment Voucher, serta dibayar oleh Finance Head Office. Persetujuan PPDCF yang sudah dibayar akan dikirim ke cabang dan diterima dalam bentuk received flag.
- o. Hasil received flag akan membentuk Account Receivable.
- p. Melakukan print out kontrak kredit.
- q. Mengirim dokumen kontrak, jadwal angsuran dan kartu pembayaran ke konsumen.
- r. Filling dokumen kontrak (copy) sesuai urutan nomor kontrak.

Pemberian kredit harus sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan untuk menghindari kredit bermasalah. Berdasarkan pengamatan penulis proses pemberian kredit sangat mudah dan cepat, prosedur persetujuan kredit yang dilaksanakan terdiri dari permohonan kredit, persetujuan kredit dan pengawasan kredit. Pejabat kredit yang terlibat dalam proses pemberian kredit adalah Marketing Executive yang bertindak sebagai pemasaran dan Credit Support sebagai penganalisa, pengevaluasi dan pihak yang memberi persetujuan keputusan kredit.

Dalam persetujuan kredit ada lima parameter kelayakan kredit yaitu terdiri dari :

1. Uang muka murni
2. Angsuran vs pendapatan
3. Tenor atau term of payment

4. Status rumah
5. Usia pemohon

Untuk memulai evaluasi terhadap Piutang Tak tertagih, maka penulis mencoba menampilkan gambaran Account Receivable yang mengalir pada PT. Federal International Finance Cabang Sukabumi dari bulan Januari – Juni 2018

**Tabel 4.7**  
**Account Receivable (A/R) Report Per Januari – Juni 2018 (dalam unit)**

BULAN	BEBAN	KREDIT LANCAR	KREDIT MACET	
			UNIT	PERSEN
Januari	589	580	9	1,56%
Februari	610	595	15	2,68%
Maret	734	717	17	2,6%
April	1097	1082	15	1,4%
Mei	1227	1207	20	1,63%
Juni	2552	2524	28	1,09%

Sumber : PT. Federal International Finance.

Adapun keterangan yang didapat dari tabel di atas adalah :

1. Beban merupakan jumlah pelimpahan kredit yang telah dilimpahkan kepada PT. FIF. Karena itu beban tersebut haruslah benar-benar diperhatikan kelancarannya, karena ini merupakan asset perusahaan.
2. Account Lancar adalah jumlah konsumen yang sudah membayar setiap bulannya. Dalam account lancar ini konsumen yang menunggak pembayaran kurang dari 60 hari masih dapat dikatakan lancar. Karena pada saat over due mulai berjalan dari 1-60 hari, maka nantinya pihak A/R administrasi akan memberikan surat somasi melalui collector yang diberikan langsung kepada konsumen.
3. Kredit Macet adalah jumlah account konsumen yang tidak membayar angsuran lebih dari 60 hari, maka secara langsung akan masuk ke bagian remedial atau ditangani secara lebih spesifik lagi. Adapun tugas utama dari bagian remedial ini adalah menyelamatkan semaksimal mungkin asset perusahaan dari konsumen yang tidak memenuhi kewajibannya membayar angsuran dengan melakukan penarikan sepeda motor bermasalah tersebut.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil yang telah dilakukan peneliti dengan tujuan untuk menganalisis prosedur dan kebijakan kredit pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Sukabumi, maka dapat disimpulkan bahwa:

Dalam menganalisis kelayakan pemberian kredit kepada konsumen, selain menggunakan analisis 5C perusahaan juga menggunakan lima parameter kelayakan dalam menganalisis layak atau tidaknya calon debitur dibiayai kreditnya, hal ini membuktikan bahwa perusahaan telah melakukan proses persetujuan kredit sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan perusahaan. Pembagian tugas dan pemisahan fungsi yang tepat merupakan pengendalian internal perusahaan yang merupakan salah satu cara dalam meminimalkan resiko piutang tak tertagih. Pada PT. FIF Cabang Sukabumi, masih terdapat sistem pembagian tugas di beberapa daerah operasional yang kurang seimbang. Prosedur persetujuan kredit harus benar-benar dilakukan karena dapat mempengaruhi resiko kerugian piutang tak tertagih. Apabila prosedur tidak dilakukan secara efektif maka dapat dipastikan akan terjadinya peningkatan jumlah kredit macet dalam perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian, maka peneliti dapat memberikan saran mengenai analisis sistem informasi akuntansi persediaan pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Sukabumi sebagai berikut:

1. PT. Federal International Finance yang khusus bergerak dalam bidang pembiayaan harus benar-benar memperhatikan pengelolaan kredit dengan baik. Dikarenakan berpengaruh dalam memberikan keuntungan bagi perusahaan secara menyeluruh.
2. Mementingkan prinsip kehati-hatian dalam memberikan fasilitas pemberian kredit. Karena jika sudah terjadi kredit macet membutuhkan penanganan yang cukup lama dan membutuhkan biaya sehingga sangat merugikan bagi perusahaan.
3. Prinsip dari pengamanan kredit yaitu dapat memperkecil resiko kerugian berupa biaya kredit tak tertagih. Setiap kredit pasti mengandung resiko, maka hal yang perlu dilakukan perusahaan adalah :
  - a. Penanganan preventif adalah pencegahan kemacetan kredit. Caranya dengan benar-benar melakukan prosedur persetujuan kredit secara efektif.
  - b. Penanganan represif adalah langkah-langkah pengamanan untuk menyelesaikan kredit yang tidak lancar. Caranya dengan melakukan prosedur penagihan piutang yang telah ditetapkan perusahaan dan juga memanfaatkan prosedur remedial perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Andrianto. 2020. *Manajemen Kredit Teori dan Konsep Bagi Bank Umum*. Pasuruan : CV. Penerbit Qiara Media.
- Baridwan, Zaki. 2014. *Intermediate Accounting*. Edisi ke-8. Yogyakarta : BPFE.
- Cole, W Gerald. 2002. *Sistem Akuntansi Zaki Baridwan (Penyusunan Proseduran Metode)*. Edisi Kelima, cetakan kedelapan. Yogyakarta BPFE Universitas Gajah Mada.
- Dahlan, Siamat. 2009. *Manajemen Lembaga Keuangan*. Jakarta : Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Faradhillah, Amy. 2007. *Analisa Prosedur dan Persetujuan Kredit Dalam Memperkecil Resiko Kerugian Piutang Tak Tertagih pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Kisaran*. UNIVERSITAS SUMATERA UTARA FAKULTAS EKONOMI.
- Firmansyah, M. Anang, Andrianto, dan Fatihuddin, Didin. 2019. *Manajemen Bank*. Pasuruan: Penerbit Qiara Media, cv.
- Hery. 2016. *Akuntansi : Aktiva, Utang, dan Modal*. Yogyakarta: Gava Media.
- Ikatan Bankir Indonesia (IBI). 2014. *Mengelola Kredit Secara Sehat*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Indriyo, Gitosudarmo. 2014. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta : BPFEY.
- Kasmir. 2010. *Manajemen Perbankan*. Jakarta : PT. RadjaGrafindo.
- Maryati. 2008. *Manajemen Perkantoran Efektif*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan
- Mulyadi. 2016. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- OJK, Peraturan Otoritas Jasa Keuangan. Indonesia: OTORITAS JASA KEUANGAN, 2018. Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Prastiwi, Saras Dwi. 2017. *Analisis Pengaruh Karakteristik Personal, Karakteristik Usaha, Dan Karakteristik Kredit Terhadap Tingkat Pengembalian Kredit Di Lembaga Keuangan Oleh Pedagang Di Pasar Bobotsari Kabupaten Purbalingga*. Universitas Muhammadiyah Purwokerto Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
- Rahman, Hasanuddin. 2007. *Kebijakan Kredit Perbankan yang Berwawasan Lingkungan*. Bandung :PT. Citra Aditya Bakti.
- Ratnasari, Hj. Sri Langgeng. 2012. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Cetakan ke-2. Surabaya: UPN Press.
- Soemitra, Andri. 2017. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Edisi kedua. Jakarta Timur : Prenada Media.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: AFABETA, cv.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Cetakan ke-17. Bandung: Alfabeta.
- Susanto, Azhar. 2017. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung : Lingga Jaya.
- Wahyuni. 2012. *Analisis Akuntansi Piutang Tak Tertagih Pada PT. Baintan Anugerah Bersama*, Fakultas Ekonomi. Universitas Maritim Raja Ali Haji.
- Wardiningsih, Suprihatmi Sri. 2011. *Analisis Pengelolaan Piutang Sebagai Tindak Lanjut Kebijakan Penjualan Kredit*. Universitas Slamet Riyadi Surakarta Fakultas Ekonomi.
- Wikipedia. (2019, 27 Februari). *Kebijakan*. Diakses pada 2 Juli 2020, dari <https://id.wikipedia.org/wiki/Kebijakan>.
- Wikipedia. (2019, 7 Juli). *Kredit (keuangan)*. Diakses pada 24 April 2019, dari [https://id.wikipedia.org/wiki/Kredit\\_\(keuangan\)](https://id.wikipedia.org/wiki/Kredit_(keuangan)).
- Winarno, Budi. 2014. *Kebijakan Publik Teori, Proses, dan Studi Kasus*. Cetakan Kedua. Yogyakarta: CAPS.
- Z. Z. Oka Aviani Savitri and N. dan N. Firdausi. *Analisis Manajemen Risiko Kredit Dalam meminimalisir Kredit Bermasalah Pada Kredit Usaha Rakyat*. J. Adm. Bisnis, vol. 12, no. 1, pp. 1–10, 2014.