

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada era globalisasi banyak perusahaan pembiayaan (*leasing*) menawarkan jasa kepada masyarakat dengan memanfaatkan penawaran *Down Payment* (DP) yang begitu rendah kondisi ini menyebabkan semakin mudahnya masyarakat memperoleh barang yang diinginkan. Kegiatan utama (*leasing*) bergerak di bidang pembiayaan untuk keperluan barang-barang modal yang diinginkan oleh konsumen. Pembiayaan di sini dimaksudkan seseorang mendapatkan barang-barang modal dengan cara menyewa atau membeli secara kredit di perusahaan tersebut. Pihak *leasing* dapat membiayai keinginan konsumen (nasabah) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati kedua belah pihak.

Perusahaan pembiayaan dapat terus melaksanakan kegiatannya dibidang jasa pembiayaan dan tumbuh berkembang, maka perusahaan pembiayaan perlu menjaga kinerja perusahaan agar tetap sehat. Sebagai perusahaan pembiayaan yang kegiatan pokoknya adalah memberikan kredit, sehingga perusahaan pembiayaan memiliki piutang usaha yang jumlahnya besar. Penjualan barang secara kredit memiliki sebuah risiko yaitu kredit macet. Risiko yang timbul dari kredit macet adalah tidak terbayarnya kembali kredit tersebut, baik sebagian maupun seluruhnya. Kredit macet banyak terjadi sebagai akibat dari analisis pemberian penjualan kredit yang tidak begitu ketat, dan memberikan dampak yang kurang baik bagi perusahaan. Untuk itu sistem pengendalian intern yang kuat, sistem pengendalian intern yang efektif dapat membantu perusahaan menjaga aset perusahaan serta mengurangi risiko terjadinya kerugian.

Pemberian kredit kepada calon konsumen yaitu melalui proses pengajuan kredit dan analisis terhadap kredit yang diajukan. Perusahaan dapat melakukan analisis permohonan kredit calon konsumen apabila semua persyaratan yang ditetapkan oleh perusahaan telah dipenuhi. Selain kelengkapan data pendukung permohonan kredit, perusahaan juga melakukan penilaian kelengkapan dan kebenaran informasi dari calon konsumen, serta melaksanakan prinsip kehati-hatian sesuai dengan kebijakan prosedur pemberian kredit yang ada.

Pemberian kredit yang diberikan kepada konsumen tidak semuanya berjalan lancar, sehingga dalam setiap kegiatan perkreditan sangat diperlukan manajemen perkreditan yang baik, salah satunya dengan melakukan pengawasan kredit. Pengawasan merupakan salah satu fungsi manajemen terpenting yang merupakan rangkaian kegiatan yang terkoordinasi untuk membantu pihak manajemen dalam menjamin bahwa hasil yang diperoleh mendekati bahkan sesuai dengan perencanaan. Dalam melaksanakan pengawasan diperlukan adanya suatu upaya pengendalian. Salah satu alat pengendalian yang dapat digunakan adalah pengendalian intern.

Dalam pelaksanaan kegiatan kredit pada PT Summit Oto Finance diperlukan manajemen perkreditan yang baik, salah satunya dengan melakukan pengawasan kredit dan alat yang dapat digunakan salah satunya adalah pengendalian intern. Pengendalian intern yang diterapkan pun harus memadai yang terdiri dari unsur-unsur yang berhubungan secara langsung pada tujuan pengendalian intern. Pengendalian intern yang dimaksudkan memadai dalam kasus ini yaitu pengendalian intern yang efektif dalam hal menekan terjadinya kredit macet pada PT Summit Oto Finance.

Piutang usaha suatu pada perusahaan *leasing* merupakan bagian terbesar dari aset lancar serta bagian terbesar dari total aset perusahaan. Oleh karena itu, pengendalian intern terhadap piutang usaha sangat penting diterapkan. Kecurangan dalam siklus kerja sering terjadi sehingga dapat merugikan perusahaan. Kecurangan yang mungkin terjadi pada bagian piutang usaha adalah tidak mencatat pembayaran dari debitur dan mengantongi uangnya, menunda pencatatan pembayaran dengan melakukan *cash lapping*, melakukan pembukuan palsu atas mutasi piutang, dan lain sebagainya. Pengendalian intern merupakan salah satu cara yang digunakan dalam mengantisipasi kecurangan. Pengendalian intern perusahaan merupakan suatu rencana organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi, menjaga aset, memberikan informasi yang akurat, mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan (Hartati:2009).

Pengendalian intern atas prosedur pemberian kredit dan penagihan piutang perlu mendapat perhatian karena keduanya merupakan kegiatan yang saling

berhubungan dan mempengaruhi tingkat perolehan laba perusahaan. Selain itu, penerapan pengendalian intern ini perlu didukung oleh seluruh anggota yang terlibat dalam kegiatan tersebut.

Agar memperoleh keuntungan dari usaha kredit, tentu perusahaan harus menjalankan fungsi dan kegiatan operasional kreditnya dengan baik, sehingga usaha kredit tidak mengalami kerugian maupun risiko dan dapat memperoleh keuntungan seperti yang ditargetkan. Oleh karena itu perusahaan memerlukan suatu sistem pengendalian intern yang disebut dengan sistem pengendalian intern kredit. Sistem pengendalian intern kredit merupakan hal yang penting karena jika diabaikan usaha kredit akan mengalami kerugian atau bahkan mungkin akan mengalami kebangkrutan. Disamping risiko tinggi, adanya tingkat persaingan antar perusahaan yang menyebabkan perusahaan perlu menetapkan suatu pengendalian intern kredit yang memadai dalam organisasi perkreditannya, yang diharapkan dapat membantu mengatasi kesulitan dalam pengendalian dana yang disalurkan kepada debitur. Sistem pengendalian intern kredit ini meliputi aktivitas persiapan menentukan layak tidaknya suatu pemberian kredit.

Dalam perusahaan pembiayaan (*leasing*), khususnya pada perusahaan *leasing* yang memberikan kredit untuk kendaraan roda empat dan roda dua, bagian marketing merupakan bagian penting yang perlu mendapatkan perhatian khusus dari pihak manajemen. Dalam hal ini proses pengendalian piutang dimulai sejak adanya permohonan kredit yang dilakukan oleh calon debitur. Untuk memperoleh debitur, *surveyor* harus bekerjasama dengan pihak *dealer* penjualan (*sales marketing*), karena kerjasama tersebut merupakan modal utama dalam memperoleh debitur oleh *sales marketing* jika ada yang ingin membeli kendaraan secara kredit. *Surveyor* juga bertugas meninjau calon debitur dengan cara menganalisis calon debitur untuk menentukan dapat atau tidaknya calon debitur tersebut diberikan kredit. Hal tersebut dilakukan karena perusahaan tidak ingin mendapatkan masalah piutang tak tertagih (*bad debt*). Oleh Karena itu perlu diterapkannya suatu *survey* yang penyusunannya harus memperhatikan rencana-rencana untuk masa yang akan datang dan memerlukan informasi yang akurat.

Berdasarkan hasil wawancara karyawan bagian kredit dan *surveyor* perusahaan pada survei awal yang dilakukan pada PT Summit Oto Finance,

bahwa dalam pemberian kredit kepada debitur belum memenuhi syarat–syarat kredit sebagaimana mestinya dikarenakan bagian marketing tidak melakukan survei kelayakan calon debitur dengan benar, melakukan pemalsuan data agar layak disetujui sehingga data calon debitur yang dilaporkan tidak sesuai dengan kenyataan. Selain itu terdapat piutang tak tertagih, yang disebabkan oleh data dari debitur yang tidak akurat, seperti data penghasilan, jumlah tanggungan, dan status tempat tinggal, sehingga PT Summit Oto Finance mengalami kerugian.

Dari uraian tersebut dan mengingat pentingnya pengendalian intern atas prosedur pemberian kredit dan penagihan piutang, maka penulis tertarik membahas pengendalian intern atas prosedur pemberian kredit dan penagihan piutang yang dilaksanakan PT Summit Oto Finance dengan judul: **“ANALISIS STRUKTUR PENGENDALIAN INTERN ATAS PROSEDUR PEMBERIAN KREDIT DAN PENAGIHAN PIUTANG PADA PT SUMMIT OTO FINANCE CABANG KAYUAGUNG”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang pemilihan judul tersebut, penulis merumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan pengendalian intern atas prosedur pemberian kredit pada PT Summit Oto Finance?
2. Bagaimana penerapan pengendalian intern atas prosedur penagihan piutang pada PT Summit Oto Finance?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Dalam penulisan laporan akhir ini, ruang lingkup pembahasan bertujuan untuk memberikan gambaran yang jelas terhadap permasalahan, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasannya mengenai penerapan pengendalian intern atas prosedur pemberian kredit, penagihan piutang dan pemberian kredit kendaraan bermotor pada PT Summit Oto Finance berdasarkan data tahun 2015-maret 2016.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

1. Untuk mengetahui penerapan pengendalian intern atas prosedur pemberian kredit pada PT Summit Oto Finance.
2. Untuk mengetahui penerapan pengendalian intern atas prosedur penagihan piutang pada PT Summit Oto Finance.

1.4.2 Manfaat Penulisan

1. Bagi penulis, dapat menambah ilmu pengetahuan dan wawasan yang berkaitan dengan pengendalian intern atas prosedur pemberian kredit dan penagihan piutang.
2. Bagi perusahaan, sebagai bahan informasi bagi pihak manajemen mengenai pengendalian intern atas prosedur pemberian kredit dan penagihan piutang.
3. Bagi pihak lain, sebagai sumbangan wawasan mengenai pengendalian intern atas prosedur pemberian kredit dan penagihan piutang.

1.5 Metode Pengumpulan Data

1.5.1 Sumber Data

Data adalah sesuatu yang telah terjadi dan dapat dijadikan fakta atau bukti untuk mendukung analisis dan pembahasan. Untuk mendapatkan data yang diperlukan, maka diperlukan metode-metode tertentu agar dapat didapat data yang objektif. Menurut Sanusi (2014:104) berdasarkan cara memperolehnya, data dikelompokkan menjadi dua macam, yaitu:

- a. Data Primer
Adalah data yang dikumpulkan sendiri oleh perseorangan/organisasi langsung melalui objeknya.
- b. Data Sekunder
Adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi berupa aplikasi.

Berdasarkan sumber data di atas, maka data yang diperoleh penulis sehubungan dengan penyusunan laporan akhir ini adalah data primer yaitu: prosedur pemberian kredit, prosedur penagihan piutang, sejarah singkat berdirinya PT Summit Oto Finance, struktur organisasi, dan pembagian tugas serta wewenang dan visi, misi pada PT Summit Oto Finance Cabang Kayu Agung.

1.5.2 Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2008:194), untuk mengumpulkan data dapat dilakukan dalam beberapa metode dan teknik berikut ini:

1. Riset lapangan (*Field Research*)
 - a. *Interview* (wawancara)

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data, apabila peneliti melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.
 - b. Kuesioner (Angket)

Merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.
 - c. Pengamatan (*Observation*)

Adalah teknik pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan terhadap objek penelitian atau elemen langsung untuk mengetahui kegiatan operasional perusahaan.
2. Studi Kepustakaan (*Library Research*)

Dengan menggunakan metode ini penulis mendapatkan informasi yang relevan dengan topik atau masalah yang akan atau sedang diteliti. Informasi itu dapat diperoleh dari buku-buku ilmiah, laporan penelitian, karangan ilmiah, tesis dan disertasi, peraturan-peraturan, ketetapan-ketetapan, ensiklopedia dan sumber-sumber tertulis baik tercetak maupun elektronik lain.

Dalam penulisan Laporan Akhir ini, penulis menggunakan metode yaitu:

1. Riset Lapangan

Wawancara yaitu dengan melakukan wawancara secara langsung dengan pihak-pihak yang terkait dengan obyek pembahasan laporan yang akan disusun baik itu wawancara dengan karyawan maupun kepala bagian kredit dan kolektor.
2. Studi Kepustakaan (*Library Research*)

Yaitu dengan mempelajari buku-buku, peraturan-peraturan dan berbagai sumber bacaan lain yang berhubungan dengan pokok permasalahan dan alternatif pemecahannya, serta mempelajari data dari perusahaan.

1.5.3 Teknik Analisis data

Setelah semua data yang berhubungan dengan perusahaan diperoleh, maka penulis mencoba untuk menganalisis data tersebut yaitu dengan menggunakan teknik analisis data. Teknik analisis data menurut Sugiyono (2008:2006), yaitu:

- a. Teknis analisis kuantitatif
Yaitu teknis analisis data yang dilakukan seseorang dalam menganalisa data berupa angka-angka seperti kartu persediaan, kartu daftar harga, biaya-biaya yang dikeluarkan, dan harga jual.
- b. Teknis analisis kualitatif
Yaitu dalam teknis analisis data kualitatif penulis memusatkan perhatian pada masalah yang ada dengan cara menjelaskan data-data yang telah dianalisa dan membandingkan dengan teori yang ada.

Berdasarkan sumber data di atas, maka data yang diperoleh penulis sehubungan dengan penyusunan laporan akhir ini adalah teknis analisis kualitatif yaitu membandingkan cara kerja perusahaan dalam melaksanakan kegiatannya dalam memberikan kredit dan menagih piutang dengan teori yang ada.

1.6 SISTEMATIKA PENULISAN

Sistem penulisan ini bertujuan untuk memberikan garis besar mengenai isi laporan akhir secara ringkas dan jelas. Terdapat gambaran hubungan antar masing-masing bab. Bab-bab tersebut dibagi sehingga menjadi beberapa subbab. Sistematika penulisan terdiri dari 5 (lima) bab, yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini dikemukakan tentang apa yang melatarbelakangi penulis dalam memilih judul, Rumusan Masalah, Ruang Lingkup Pembahasan, Tujuan dan Manfaat Penulisan, Metode Pengumpulan Data, dan Sistematika Penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini, penulis menguraikan teori-teori yang mendukung dari pembahasan yaitu: pengertian pengendalian intern, tujuan pengendalian intern, unsur-unsur struktur pengendalian intern, pemahaman dan evaluasi atas pengendalian intern, pengertian kredit, unsur-unsur kredit, prinsip-prinsip pemberian kredit, prosedur pemberian kredit, pengertian tagihan, prosedur penagihan piutang.

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini penulis akan menguraikan keadaan umum perusahaan, data yang mencakup sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan pembagian tugas, syarat-syarat pembiayaan, prosedur pemberian kredit dan prosedur penagihan piutang pada PT Summit Oto Finance.

BAB IV PEMBAHASAN

Pada bab ini akan dibahas serta dianalisis yang diperoleh dari perusahaan dengan membandingkannya dengan teori pada Bab II mengenai pengendalian intern atas prosedur pemberian kredit dan penagihan piutang pada PT Summit Oto Finance

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bab terakhir yang mana penulis memberikan suatu simpulan dari hasil pembahasan Bab IV. Pada bab ini juga penulis memberikan saran-saran yang diharapkan akan bermanfaat dalam pemecahan masalah.