

**ANALISIS PROSEDUR PEMBERIAN KREDIT DALAM  
MENGURANGI RISIKO PIUTANG TAK TERTAGIH  
PADA PT. TRIPRIMA FINANCE PALEMBANG**



**Nama : M. Dio Karindo**

**NIM : 22 2012 387**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
2016**

**ANALISIS PROSEDUR PEMBERIAN KREDIT DALAM  
MENGURANGI RISIKO PIUTANG TAK TERTAGIH  
PADA PT. TRIPRIMA FINANCE PALEMBANG**

**SKRIPSI**

**Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana  
Ekonomi pada Program Strata Satu Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Palembang**



**Nama : M. Dio Karindo  
NIM : 22 2012 387**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
2016**

## **PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : M. Dio Karindo

NIM : 22 2012 387

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Program Studi : Akuntansi

Menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis sendiri dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima sanksi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Palembang,

Penulis,



**M. Dio Karindo**

**NIM: 222012387**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah  
Palembang

**TANDA PENGESAHAN SKRIPSI**

Judul : Analisis Prosedur Pemberian Kredit Dalam  
Mengurangi Risiko Piutang Tak Tertagih Pada PT.  
Triprima Finance Palembang  
Nama : M. Dio Karindo  
NIM : 22 2012 387  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Program Studi : Akuntansi  
Mata Kuliah Pokok : Sistem Informasi Akuntansi

Diterima dan Disahkan  
Pada Tanggal, 10 Oktober 2016

Pembimbing,



**Aprianto, S.E., M.Si**

**NIDN/NIBM:0216087201/002907804**

Mengetahui,  
Dekan  
u.b. Ketua Program Studi Akuntansi



**Betri Sirajuddin, S.E., M.Si., Ak., CA**

**NIDN: 0216106902/944806**

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

### Motto :

1. “Berhenti bersikap malas dan mulailah dari sekarang bekerja keras karena keberhasilan dibuai dari usaha yang keras”.
2. “Sesungguhnya usaha kamu itu berbeda-beda (Q.S Al-Lail : 4)”

(M. Dio Karindo)

Dengan Izin-Mu dan dengan Rahmat-Mu yaa Allah Skripsi ini kupersembahkan kepada:

- ❖ Papa (Benhar Effendi) dan Mamiku (Karbela Afri Linda), yang telah ikhlas mendidik, membesarkan dan mendo'akan dalam mewujudkan cita-citaku, serta selalu menjadi penyemangat dihari – hariku.
- ❖ Saudara-saudara Ku, Kakak Ayu Labela Berlina Desri, Adik (M.Karrel Agung) dan Adik Ku (M.Alfadel Karsultan).
- ❖ Seluruh Keluarga Besar Ku
- ❖ Pembimbing Akademik dan Skripsi
- ❖ Almamater



## PRAKATA

### **Assalamu'alaikum Warahmatullah Wabarokatuh**

Puji syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT Yang Maha Mendengar lagi Maha Melihat dan atas segala limpahan rahmat, karunia, taufik serta hidayah-Nya, penyusunan skripsi yang berjudul “Analisis Prosedur Pemberian Kredit Dalam Mengurangi Risiko Piutang Tak Tertagih pada PT. Triprima Finance Palembang”, telah selesai sesuai dengan waktu yang telah direncanakan. Skripsi ini di susun untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Strata Satu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.

Shalawat beriring salam pula tak lupa junjungan Nabi besar Nabi Muhammad SAW beserta Rasulullah SAW, keluarga dan sahabat-sahabat beliau yang senantiasa menjunjung tinggi nilai- nilai Islam yang banyak menjadi suri tauladan dan banyak telah mengibarkan panji-panji kebenaran dari masalampau hingga sekarang.

Penulis menyadari bahwa dalam proses penulisan skripsi ini masih banyak mengalami kendala, namun berkat bantuan dan bimbingan, kerjasama dari berbagai pihak dan berkah dari Allah SWT sehingga kendala-kendala yang dihadapi serta berusaha semaksimal mungkin untuk memberikan yang terbaik sehingga kendala-kendala tersebut bisa dapat diatasi.

Untuk itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya khususnya kepada kedua orang tua penulis Bapak Benhar Effendi dan Ibu Karbela Afri Linda

Yang selalu mengirimkan do'a, dukungan, semangat, nasihat serta kasih sayang yang sedemikian tulus sehingga penulis bias menyelesaikan skripsi ini. Kepada ayuk Ayu Labela Berlina Desri, Amd, adik M. Karrel Agung dan adik M. Alfadel Karsultan serta seluruh keluarga besar yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dengan member inspirasi, motivasi, dan do'a yang tulus di setiap langkah perjuangan dan menyelesaikan skripsi dan studi. Tidak lupa pula penulis ucapkan terima kasih kepada bapak Aprianto S.E.,M.Si yang telah dengan sabar, tekun, tulus dan ikhlas meluangkan waktu, tenaga dan pikiran memberikan bimbingan, motivasi, arahan, dan saran-saran yang membangunserta sangat berharga kepada penulis selama menyusun skripsi. Selain itu disampaikan juga ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah mengizinkan, membantu penulis dalam menyelesaikan studi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang, yaitu kepada:

1. Bapak Dr. AbidDjazuli, SE,MM., selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang .
2. BapakDrs. Fauzi Ridwan, M.M., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
3. Bapak Betri Sirajuddin, S.E.,M.Si.,Ak.,CA dan Bapak Mizan, S.E.,Ak., M.Si selaku Ketua Program Studi dan Sekertaris Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang

4. Ibu Hj. Ida Zuraidah, S.E., Ak.,M. Siselaku Pembimbing Akademik.
5. Seluruh Staf Administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
6. Bapak M. Dirgantara Putra, S.Pd selaku pimpinan bidang pelayanan PT.Triprima Finance Palembang yang telah memberikan izin untuk penelitian dan pengambilan data pada PT. Triprima Finance Palembang membantu dalam memberikan data untuk penyelesaian skripsi ini.
7. Seluruh Karyawan dan karyawan PT. Triprima Finance Palembang yang telah membantu memberikan data dan membantu melancarkan proses penelitian untuk penyelesaian skripsi ini.
8. Kedua orang tuaku papa Benhar Effendi dan Mami Karbela Afri Linda atas doa dan kasih sayang yang berlimpah, semangat dan selalu memberi motivasi yang tak henti-hentinya untuk menjadikan aku manusia yang lebih baik. Terima kasih untuk selau menjadi penuntut dalam hidupku yang lebih baik
9. Kepada kakak perempuanku Ayu Labela Berlina Desri Amd dan adik-adikku M. Karrel Agung dan M. Alfadel Karsultan yang telah memberi dorongan semangat dan doa yang tulus disetiap perjuanganku.
10. Sahabat terbaikku Adi Sudrajat, Riski Nugraha, Arrahman Julionardo terima kasih atas motivasi dan saran-saran disetiap langkahku sampai dengan sekarang.
11. Teman-teman seperjuangan Paket 19 dalam menempuh pendidikan di Fakultas FEB UMP Ahmad Dwi Guna, Aidil Huda Pratama, Albar, Alpatut, Eduar Anas, Fahrul Burliyan, Farhan Hadi, Ifwan Handriosa, Muhammad



Soleh, Riko Andika, Rangga Handika, Rendi Setiawan, Satrio Jatmiko, Yudi, Siti Tri Evarani, Fahrunnisa, Indah Lestari, Hana Pratiwi, Riska Rahmawati, Anita Sari Piliang, Anisa Suri Idris, Dona Karlina, Ici Wijayanti, Leoni Rizqia Putri, Lia Yusnilah, Juni Pertamina Adha, Widia Manda Sari, Novita Sari, Masayu Nurmaedah.

12. Teman-teman seperjuangan FEB UMP 2012.
13. Semua pihak yang telah membantu, serta do'a yang telah diberikan semoga amal ibadah kalian semua mendapat balasan dari-Nya.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, maka saran dan kritik yang konstruktif dari semua pihak sangat diharapkan demi penyempurnaan selanjutnya.

Akhirnya hanya kepada Allah SWT kita kembalikan semua urusan dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak, khususnya bagi penulis dan para pembaca pada umumnya, semoga Allah SWT meridhoi dan dicatat sebagai ibadah disisi-Nya, Aamiin.

**Wasalamu'alaikum warahmatullah wabarakatuh**

Palembang,  
Penulis



**M. Dio Karindo**

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN SAMPUL DEPAN</b> .....	i
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	ii
<b>HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT</b> .....	iii
<b>HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI</b> .....	iv
<b>HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN</b> .....	v
<b>HALAMAN PRAKATA</b> .....	vi
<b>DAFTAR ISI</b> .....	x
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xiv
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xvi
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xvii
<b>ABSTRAK</b> .....	xviii
<b>ABSTRACT</b> .....	xix
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian .....	6
D. Manfaat Penelitian.....	6
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b> .....	9
A. Penelitian Sebelumnya.....	9
B. Landasan Teori.....	12

1. Penyaluran Dana (Kredit).....	12
a. Pengertian Kredit.....	12
b. Risiko Kredit.....	14
c. Kriteria Penilaian Kredit.....	14
2. Sistem Pemberian Kredit.....	17
a. Pengertian Ssistem Pemberian Kredit.....	17
b. Prosedur Pemberian Kredit.....	17
c. Tujuan Prosedur Pemberian Kredit.....	21
d. Unsur-Unsur Pemberian Kredit.....	22
e. Penyelamatan Kredit Macet.....	23
3. Piutang Tak Tertagih.....	25
a. Pengertian Piutang Tak Tertagih.....	25
b. Faktor Penyebab Terjadinya Piutang Tak Tertagih.....	26
c. Cara Mengurangi Risiko Piutang Tak Tertagih.....	29
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>32</b>
A. Jenis Penelitian.....	32
B. Tempat Penelitian.....	33
C. Operasionalisasi Variabel.....	33
D. Data yang Diperlukan.....	33
E. Metode Pengumpulan Data.....	34
F. Analisis Data dan Teknik Analisis.....	35

<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>37</b>
A. Hasil Pembahasan .....	37
1. Gambaran Umum PT. Triprima Finance Palembang .....	37
a. Sejarah Singkat PT. Triprima Finance Palembang.....	37
b. Visi dan Misi PT. Triprima Finance Palembang .....	38
c. Stuktur Organisasi PT. Triprima Finance Palembang .....	38
d. Uraian Tugas dan Wewenang PT. Triprima Finance Palembang.....	41
2. Ketentuan Mengenai Pemberian Kredit Kendaraan Bermotor pada PT. Triprima Finance Palembang.....	46
3. Prosedur Penagihan Piutang PT. Triprima Finance Palembang	50
B. Pembahasan Hasil Penelitian .....	52
1. Analisis Prosedur Pemberian Kredit.....	52
 <b>BAB V SIMPULAN DAN SARAN .....</b>	 <b>63</b>
A. Simpulan .....	64
B. Saran .....	64

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel I.1 Daftar Penjualan Kredit dan Tunggakan Piutang PT. Triprima Finance Palembang.....	5
Tabel II.1 Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Sebelumnya .....	11
Tabel III.1 Operasionalisasi Variabel.....	33

## DAFTAR GAMBAR

Gambar IV.1	Struktur Organisasi PT. Triprima Finance Palembang.....	40
-------------	---	----

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Pengambilan Izin Penelitian
- Lampiran 2 Kartu Aktivitas Bimbingan Skripsi
- Lampiran 3 Sertifikat Hapalan Surat – Surat Pendek Juz Amma
- Lampiran 4 Piagam KKN (Kuliah Kerja Nyata)
- Lampiran 5 Sertifikat TOEFL
- Lampiran 6 Biodata Penulis

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Kredit dalam Undang-Undang Pokok Perbankan No.7 Tahun 1992 yang menyatakan bahwa kriteria adalah penyediaan uang/tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan/kesepakatan pinjam meminjam antara pihak bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melaksanakan dengan jumlah bunga sebagai imbalan. Dalam praktek sehari-hari pinjaman kredit dinyatakan dalam bentuk perjanjian tertulis baik dibawah tangan maupun secara materiil. Dan sebagai jaminan pengaman, pihak peminjam akan memenuhi kewajiban dan menyerahkan jaminan baik bersifat kebendaan maupun bukan kendaraan.

Sistem pemberian kredit merupakan cara atau ketentuan yang diberlakukan dalam proses pemberian kredit. Tujuan sistem pemberian kredit untuk mempermudah pihak kreditur dalam melakukan proses pemberian kredit kepada calon pelanggan dan juga untuk menghindari terjadinya penyelewengan serta kemacetan dalam pelunasan kredit yang diberikan. Sistem ini dimulai dari diajukannya permohonan pemberian kredit sampai dengan pelunasan suatu kredit yang diberikan.

Sistem pemberian kredit didalamnya harus mempertimbangkan hal-hal yang terkait dengan itikad baik (*willingness to pay*) dan kemampuan membayar (*ability to pay*). Perusahaan harus bisa melihat dan memperhitungkan risiko yang akan timbul dari pemberian kredit yang



diberikan dalam sistem pemberian kredit karena piutang merupakan salah satu kekayaan perusahaan dan juga merupakan aktiva lancar kurang likuid.

Adios (2004:73) prosedur pemberian kredit adalah suatu bagian atau sistem yang merupakan rangkaian tindakan yang menyangkut beberapa orang dalam satu atau beberapa bagian yang ditetapkan untuk menjamin agar suatu kegiatan usaha atau transaksi dapat terjadi berulang kali dan dilaksanakan seragam.

Adapun prosedur dalam pemberian kredit diperlukan prosedur agar berjalan dengan lancar, Thomas,dkk (2007:68-97) prosedur pemberian kredit adalah sebagai Pengajuan Permohonan Kredit, Penyeleksian Pemberian Kredit, Keputusan Atas Permohonan Kredit, Pelunasan Pemberian Kredit

James D. Stice (2009:417) piutang tertagih adalah piutang yang nyata-nyata tidak dapat ditagih karena penjualan secara kredit, yang merupakan kerugian bagi kreditur.

Faktor-faktor yang menyebabkan piutang tak tertagih terdiri dari faktor intern dan faktor ekstern. Faktor intern adalah faktor-faktor yang menyebabkan piutang tak tertagih yang berasal dari dalam perusahaan seperti sistem administrasi, pengawasan kredit dan informasi kredit, artinya dalam melakukan analisisnya, pihak analisis kurang ahli atau mungkin salah dalam melakukan perhitungan, dapat juga terjadi adanya adanya kolusi antara pihak analisis kredit dengan pihak debitur sehingga dalam analisisnya dilakukan secara tidak obyektif. Sedangkan faktor ekstern adalah faktor yang menyebabkan piutang tak tertagih yang berasal dari luar perusahaan seperti

pihak debitur yang mengalami penurunan dalam kegiatan ekonomi sehingga tidak mampu membayar, kegagalan usaha dan debitur mengalami musibah seperti kebakaran, banjir atau bangkrut.

Dalam kehidupan sehari-hari lembaga keuangan yang sudah tidak asing dikenal oleh masyarakat adalah bank. Bank merupakan salah satu bentuk yang bertujuan untuk memberikan kredit, pinjaman dan jasa-jasa keuangan lainnya, sehingga dapat dikemukakan bahwa fungsi bank pada umumnya adalah melayani kebutuhan pembiayaan dan melancarkan mekanisme sistem pembayaran bagi banyak sektor perekonomian.

Pada kenyataannya lembaga keuangan yang disebut bank ini tidak cukup untuk menanggulangi berbagai keperluan dana dalam masyarakat, mengingat keterbatasan jangkauan penyebaran kredit dan keterbatasan sumber dana yang dimiliki oleh bank. Hal ini semakin nyata terlihat dari banyaknya bank-bank yang dilikuidasi. Kondisi demikian ini berdampak pada lemahnya perekonomian negara yang berbuntut pada semakin sulitnya mendapatkan dana segar yang sangat dominan dan dibutuhkan oleh dunia perekonomian.

Masalah keamanan atas kredit yang diberikan merupakan masalah yang harus diperhatikan oleh bank, karena adanya resiko yang timbul dalam sistem pemberian kredit. Permasalahan ini bisa dihindari dengan adanya suatu pengendalian intern yang memadai dalam bidang perkreditan. Dengan kata lain diperlukan suatu pengendalian intern yang dapat menunjang efektivitas sistem pemberian kredit. Dengan terselenggaranya pengendalian intern yang

memadai dalam bidang perkreditan, berarti menunjukkan sikap kehati-hatian dalam pemberian kredit tersebut.

PT. Triprima Finance Palembang adalah sebuah unit usaha berbentuk perseroan terbatas artinya suatu perusahaan yang modalnya terdiri dari saham-saham dan berbadan hukum sehingga para pemiliknya yang disebut para pemegang saham mempunyai modalnya, sampai dengan awal tahun 2016 PT.Triprima Finance Palembang terdiri dari satu kantor pusat dan delapan pos pembantu dalam menjalankan operasinya.

Prosedur pemberian kredit yang telah ditetapkan oleh PT.Triprima Finance Palembang memiliki standar kredit yang cukup ketat untuk menghindari terjadinya penyimpangan-penyimpangan yang dapat menimbulkan kredit macet atau piutang tak tertagih, dimulai dari pengajuan permohonan pemberian kredit, analisis kelayakan kredit, keputusan atas permohonan kredit, peningkatan kontrak jaminan, pengawasan kredit, penagihan dan pelunasan kredit.

Adapun daftar data kosumen dan tunggakan piutang tak tertagih pada PT. Triprima Finance Palembang dapat dilihat sebagai berikut:

**Tabel I.1**  
**PT. Triprima Finance Palembang**  
**Daftar Penjualan Kredit dan Tunggakan Piutang**  
**(dalam rupiah)**

Tahun	Penjualan Kredit	Tunggakan Piutang	Piutang Tak Tertagih
2011	33.644.500.000	2.167.866.000	6,4%
2012	34.372.250.000	2.290.691.000	6,8%
2013	36.307.000.000	1.763.895.000	4,8%
2014	38.186.500.000	2.218.135.000	5,8%
2015	40.076.000.000	2.393.207.500	5,9%

Sumber : PT. Triprima Finance Palembang

Berdasarkan tabel I.1 persentase piutang tak tertagih dan tunggakan piutang dari tahun 2011-2015 mengalami peningkatan. Dapat kita lihat persentase kredit bermasalah pada tahun 2011 sudah cukup tinggi yaitu sebesar 6,4% pada tahun 2011 sudah cukup tinggi yaitu sebesar 6,8% pada tahun selanjutnya mengalami penurunan persentase sebesar 4,8% pada tahun 2014 perubahan persentase kredit bermasalah kembali mengalami peningkatan sebesar 5,8% dari persentase sebelumnya dan pada tahun 2015 kredit bermasalah masih saja mengalami peningkatan sebesar 5,9%. Berdasarkan tingkat persentase dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2015 persentase kredit bermasalah melewati batas yang ditetapkan oleh perusahaan yaitu sebesar 5%.

Berdasarkan survei pendahuluan yang dilakukan oleh peneliti maka dapat dilihat dari prosedur pemberian kredit yang dilakukan oleh pihak internal pada PT. Triprima Finance Palembang sudah cukup baik tetapi dalam kenyataannya masih ditemukan fenomena yang belum berhasil dikendalikan yaitu sering terjadinya kelolosan pihak intern perusahaan dalam melakukan

pemberian kredit terhadap konsumen seperti pihak intern selalu memudahkan pihak debitur dalam mengajukan kredit sehingga persyaratan-persyaratan yang seharusnya dipenuhi oleh pihak kreditor tidak diperiksa kembali oleh pihak perusahaan pada bagian kredit dan hal ini disebabkan karena kurangnya penganalisaan yang dilakukan oleh pihak perusahaan pada bagian kredit sehingga menyebabkan piutang tak tertagih serta tidak adanya pemisahan tugas dan belum ada pelimpahan wewenang secara tegas sehingga terjadinya perangkapan tugas pada satu orang yang meliputi fungsi surveyor dan fungsi kredit analisis, jarang dilakukan pemeriksaan mendadak terhadap kinerja karyawan, belum adanya unit-unit organisasi yang bertugas untuk mengecek efektivitas pelaksanaan unsur sistem pengendalian intern perusahaan, dan bahkan karyawan yang tidak kompeten karena karyawan yang bekerja dibagian kredit bukan berlatar belakang ilmu ekonomi.

**“Analisis Prosedur Pemberian Kredit Dalam Mengurangi Risiko Piutang Tak Tertagih pada PT.Triprima Finance Palembang”.**

**B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah maka yang dapat menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah :

Apakah sistem prosedur pemberian kredit kendaraan bermotor dalam mengurangi kredit bermasalah telah dilaksanakan sebagai mestinya sesuai dengan SOP yang ditetapkan oleh PT. Triprima Finance Palembang?

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan masalah yang telah dijelaskan maka tujuan penelitian ini adalah :

Untuk mengetahui sistem prosedur pemberian kredit kendaraan bermotor dalam mengurangi kredit bermasalah telah dilaksanakan sebagai mestinya sesuai dengan SOP yang ditetapkan oleh PT. Triprima Finance Palembang

### **D. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk pihak-pihak sebagai berikut :

#### **1. Bagi Penulis**

Hasil penelitian ini dapat menambah wawasan pengetahuan dan menerapkan ilmu ekonomi, khususnya dalam mengenai sistem prosedur pemberian kredit dalam mengurangi piutang tak tertagih.

#### **2. Bagi PT. Triprima Finance Palembang**

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan bahan pertimbangan dan saran serta memberikan sumbangan pemikiran untuk pengambilan keputusan dalam prosedur pemberian kredit dalam mengurangi risiko piutang tak tertagih.

#### **3. Bagi Almamater**

Sebagai referensi dan dapat menjadi acuan bagi penelitian berikutnya.

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **A. Penelitian Sebelumnya**

Penelitian pertama dilakukan oleh Suranto (2009) dengan judul Kebijakan Piutang Dalam Usaha Untuk Mengurangi Tunggakan Pelanggan pada PT. Makmur Jaya Elektronik. Penelitian ini bersifat eksplanatif. Rumusan masalah dalam penelitian adalah bagaimanakah kebijakan yang dilakukan perusahaan dalam mengurangi tunggakan pelanggan pada PT. Makmur Jaya Elektronik.

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah faktor-faktor penyebab terjadinya tunggakan pelanggan dan kebijakan piutang. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu adalah data primer dan data sekunder. Adapun teknik analisa yang digunakan adalah teknik analisa kualitatif, dengan menganalisis data yang tidak berbentuk angka yaitu dengan cara menyesuaikan antara teori dengan kebijakan-kebijakan piutang pada perusahaan. Sedangkan teknik analisa yang digunakan sekarang adalah dengan menyajikan angka, tabel, dan penjelasan mengenai kebijakan piutang pada PT. Makmur Jaya Elektronik.

Hasil dari penelitian tersebut adalah kebijakan piutang dalam usaha untuk mengurangi tunggakan pelanggan pada PT. Makmur Jaya Elektronik kurang memperhatikan dan mempertimbangkan kebijakan yang

dilakukan perusahaan dalam pengawasan intern, ekstern maupun dalam pengawasan penagihan.

Penelitian kedua dilakukan oleh Imam Sudrajat (2012) dengan judul Analisis Sistem Pengawasan kredit serta untuk mengetahui penyebab piutang tak tertagih pada PT. Kenangga Raya Abadi. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana sistem pengawasan kredit serta faktor-faktor apa saja yang terjadinya piutang tak tertagih pada PT. Kenangga Raya Abadi. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan pengawasan kredit serta untuk mengetahui penyebab piutang tak tertagih pada PT. Kenangga Raya Abadi.

Variabel yang digunakan dalam penelitian adalah sistem pengawasan kredit, piutang tak tertagih. Adapun teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis kualitatif untuk membandingkan teori dan kenyataan yang ada pada PT. Kenangga Raya Abadi tentang sistem pemberian dan pengawasan kredit dan mencari faktor-faktor penyebab terjadinya piutang.

Hasil penelitian tersebut adalah pengawasan kredit serta faktor-faktor penyebab terjadinya piutang tak tertagih masih kurang baik dan pada tahap-tahap pelaksanaan sistem pengawasan kredit secara khususnya pada tahap penyelidikan dan analisa data sebaliknya dilakukan sesuai dengan prosedur yang berlaku secara umum.

Penelitian ketiga dilakukan oleh Lubdi Endah Kristiani (2013) dengan judul Analisis Prosedur Kebijakan Pemberian Kredit Pada Bank Jatim Cabang Kediri. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah Bagaimana



kebijakan pemberian kredit yang diterapkan oleh Bank JATIM Cabang Kediri. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan pengawasan kredit serta untuk mengetahui kebijakan pemberian kredit yang diterapkan oleh Bank JATIM Cabang Kediri.

Variabel yang digunakan dalam penelitian adalah prosedur kebijakan pemberian kredit pada Bank JATIM Cabang Kediri sudah sesuai dengan Undang-undang Perbankan dan Prinsip Kehati-hatian. Peneliti menggunakan metode teknik analisis kualitatif untuk mengetahui apakah prosedur kebijakan pemberian kredit pada Bank JATIM Cabang Kediri sudah sesuai dengan Undang-undang Perbankan dan Prinsip Kehati-hatian. Data yang dikumpulkan dengan melakukan observasi, wawancara dan studi kepustakaan dengan tahapan mengumpulkan data, menganalisis, membandingkan hasil temuan dengan teori yang ada dan memberikan kesimpulan serta saran pada perusahaan.

Hasil penelitian tersebut adalah menunjukkan bahwa prosedur dan kebijakan pengajuan kredit pada Bank JATIM sudah sesuai dengan Undang-undang Perbankan dan prinsip kehati-hatian. Analisis permohonan kredit bank JATIM lebih menekankan pada nilai jaminan yang menjamin. Untuk menghindari terjadinya penyimpangan/kecurangan dalam memberikan kredit dan meminimalisir terjadinya kredit bermasalah/kredit macet sebaiknya Bank JATIM Cabang Kediri tetap menjalankan prosedur dan kebijakan pemberian kredit yang sesuai dengan Undang-Undang Perbankan. Bank Jatim Cabang Kediri juga harus mempunyai sumber daya manusia

yang berkualitas, bertanggung jawab, jujur dan memiliki loyalitas tinggi terhadap perusahaan agar dalam menjalankan tugasnya tidak terjadi kecurangan.

**Tabel II.1**  
**Penelitian Sebelumnya**

No	Nama Peneliti	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Suranto (2009)	Kebijakan piutang Dalam Usaha Untuk Mengurangi Tunggakan Pelanggan pada Makmur Jaya Elektronik	Persamaan : Faktor eksternal pada faktor penyebab terjadinya tunggakan yang berasal dari luar perusahaan ( debitur)	Perbedaan : Mengevaluasi faktor kebijakan piutang.
2.	Imam Sudrajat (2012)	Analisis Sistem Pengawasan Kredit serta Faktor Penyebab Terjadinya Piutang Tak Tertagih pada PT. Kenangga Raya Abadi	Persamaan : Variabel yang diteliti adalah piutang tak tertagih	Perbedaan : Sistem yang digunakan pengawasan kredit.
3.	Lubdi Endah Kristiani (2013)	Analisis Prosedur Kebijakan Pemberian Kredit Pada Bank Jatim Cabang Kediri	Persamaan : Menilai kebijakan prosedur pemberian kredit terhadap sumber daya manusia yang berkualitas, bertanggung jawab, jujur dan memiliki loyalitas tinggi terhadap perusahaan agar dalam menjalankan tugasnya tidak terjadi kecurangan.	Perbedaan : Struktur organisasi serta sistem operasional perusahaan (SOP).

Sumber : Penulis, 2016

## **B. Landasan Teori**

### **1. Penyaluran Dana (Kredit)**

#### **a. Pengertian Kredit**

Istilah kredit berasal dari bahasa Yunani, yaitu “credere” yang mempunyai arti Kepercayaan atau bahasa lainnya “creditium” yang mempunyai arti kepercayaan atau kebenaran. Oleh karena itu dasar dari kredit adalah kepercayaan. Maksudnya seseorang atau badan yang memberikan kredit yang disalurkan pasti akan dikembalikan sesuai dengan perjanjian dan penerima kredit (debitur) memperoleh kepercayaan sehingga mempunyai kewajiban untuk membayar sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan.

Komaruddin Sastradipoera (2013) adalah penyedia uang atau tagihan (yang disamakan dengan uang) berdasarkan kesepakatan pinjam-meminjam antar bank dan pihak lain yang dalam hal ini peminjam berkewajiban melunasi kewajibannya setelah jangka waktu tertentu dengan sejumlah bunga yang ditetapkan terlebih dahulu.

Aziz (2011:16) mengemukakan bahwa kredit adalah pinjaman atau hutang yang pengembaliannya dilakukan dengan cara mencicil yang ditambah dengan imbalan atau bagi hasil.

Kasmir (2008:97) mengemukakan kredit adalah kepercayaan kepada sipenerima kredit bahwa kredit disalurkan pasti akan dikembalikan sesuai perjanjian. Sedangkan bagi si penerima kredit

merupakan penerimaan kepercayaan sehingga mempunyai kewajiban untuk membayar sesuai jangka waktu.

Berdasarkan beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa kredit adalah semua jenis pinjaman yang harus dikembalikan bersama dengan bunganya oleh si peminjam sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

#### **b. Risiko Kredit**

Ghozali (2007:121) resiko kredit adalah resiko yang terjadi karena ketidakpastian atau kegagalan pasangan usaha (counterparty) memenuhi kewajibannya.

Ktut Silvanita (2009:28) mengemukakan bahwa resiko kredit adalah resiko pinjaman tidak kembali sesuai dengan kontrak, seperti penundaan, pengurangan pembayaran suku bunga dan atau pinjaman pokoknya, atau tidak membayar pinjamannya sama sekali. Resiko kredit muncul karena adanya pilihan merugikan dan bahaya moral bagi pinjaman.

Herman (2011:16) mengemukakan bahwa resiko kredit adalah memberikan kredit dengan nasabahnya. Pemberian kredit yang sehat berimplikasi pada kelancaran pengambilan kredit oleh nasabah atas pokok pinjaman dan atau beban bunga. Ketidاكلancaran pembayaran pokok pinjaman dan bunga secara langsung dapat menurunkan kinerja bank.

Berdasarkan beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa resiko kredit merupakan suatu resiko kerugian yang disebabkan oleh ketidakmampuan debitur untuk membayar kewajibannya baik utang pokoknya maupun bunganya yang menyebabkan menurunnya pendapatan dan kinerja perusahaan.

### c. Kriteria Penilaian Kredit

Sebelum fasilitas kredit diberikan, perusahaan harus yakin bahwa kreditdiberikan benar-benar kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penelitian kredit sebelum kredit tersebut disalurkan, dilakukan analisis dengan analisis 5C.

Kasmir (2009:109-111) penilaian kredit dengan menggunakan analisis 5C dan 7 P adalah sebagai berikut:

#### 1) *Character*

Suatu keyakinan bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang nasabah baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi.

#### 2) *Capacity*

Untuk melihat nasabah dalam kemampuannya dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuan bisnis juga diukur dengan kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan-ketentuan pemerintah. Begitu pula dengan kemampuannya dalam menjalankan usahanya, termasuk kekuatan yang ia miliki.

### 3) *Capital*

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif, dilihat laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi *likuiditas* dan *solvabilitasnya*, *rentabilitas*, dan ukuran lainnya. Capital juga harus dilihat dari daei sumber mana saja modal yang ada sekarang ini.

### 4) *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminannya hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

### 5) *Condition*

Dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan dimasa yang akan datang sesuai sektor masing-masing, serta diakibatkan dengan prospek usaha dari sektor yang ia jalankan. Penilaian prospe bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif lebih kecil.

Sedangkan penilaian dengan analisis 7 P kredit adalah sebagai berikut :

#### 1) *Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah laku sehari-hari maupun masa lalunya.

2) *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas, serta karakternya.

3) *Purpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah.

4) *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya.

5) *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit.

6) *Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba.

7) *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

Dapat disimpulkan bahwa prinsip pemberian kredit dengan menggunakan analisis penilaian 5C dan 7 P tersebut, bahwa pihak

perusahaan sebelum memberikan fasilitas kredit kepada calon debitur melakukan penilaian kriteria-kriteria serta aspek penilaian. Biasanya kriteria penilaian yang harus dilakukan oleh perusahaan untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar menguntungkan dilakukan dengan analisis 5 C dan 7 P.

## **2. Sistem Pemberian Kredit**

### **a. Pengertian Sistem Pemberian Kredit**

Indra (2012) sistem pemberian kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungannya.

Syafruddin (2008) sistem pemberian kredit adalah cara atau ketentuan yang harus dilalui oleh debitur selaku pemohon dan kreditur selaku pemberi. Ini bertujuan untuk mengantisipasi agar kegiatan pemberian kredit tidak melanggar batasan-batasan yang telah ditentukan.

Berdasarkan pengertian-pengertian yang telah disampaikan, maka dapat diambil suatu kesimpulan bahwa sistem pemberian kredit adalah cara atau ketentuan yang harus dilalui oleh pelanggan atau kreditur dalam proses pemberian kredit.

### **b. Prosedur Pemberian Kredit**

Kata prosedur kredit terdiri dari dua kata yaitu Prosedur dan Kredit. Adios (2004: 73) dari prosedur adalah suatu bagian atau sistem yang



merupakan rangkaian tindakan yang menyangkut beberapa orang dalam satu atau beberapa bagian yang ditetapkan untuk menjamin agar suatu kegiatan usaha atau transaksi dapat terjadi berulang kali dan dilaksanakan seragam.

Dalam pemberian kredit diperlukan prosedur agar berjalan dengan lancar, Kasmir (2009:115-119) prosedur pemberian kredit adalah sebagai berikut:

1) Pengajuan berkas-berkas

Pemohon kredit mengajukan permohonan kredit yang dituangkan dalam suatu proposal yang dilampiri berkas-berkas antara lain latar belakang perusahaan, maksud dan lanjutan, besarnya kredit dan jangka waktu, cara pemohon mengembalikan kredit hingga jaminan kredit.

2) Penyelidikan berkas pinjaman

Tujuannya mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan dan sudah benar agar permohonan kredit dapat segera diproses.

3) Wawancara I

Merupakan penyidikan kepada calon peminjam dengan langsung berhadapan dengan calon peminjam, untuk meyakinkan apakah berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap seperti dengan perusahaan inginkan.

4) Peninjauan lokasi

Merupakan kegiatan pemeriksaan kelengkapan dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha dan jaminan, kemudian hasilnya dicocokkan dengan hasil wawancara I.

#### 5) Wawancara II

Merupakan kegiatan perbaikan berkas bila masih ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukan peninjauan lokasi di lapangan.

#### 6) Keputusan kredit

Yakni menentukan apakah kredit akan diberikan atau ditolak, jika diterima, maka dipersiapkan administrasinya. Bila ditolak, maka hendaknya dikirim surat penolakan sesuai dengan alasannya masing-masing.

#### 7) Penandatanganan akad kredit/ perjanjian lainnya

Sebelum kredit dicairkan, maka terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad kredit, mengikat jaminan dengan hipotek dan surat perjanjian atau pernyataan yang dianggap perlu. Penandatanganan dilaksanakan antara bank dengan debitur secara langsung, atau dengan melalui notaris.

#### 8) Realisasi kredit

Realisasi kredit diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan dengan membuka rekening giro atau tabungan di bank yang bersangkutan.

#### 9) Penyaluran /penarikan dana

Adalah pencairan atau pengambilan uang dari rekening sebagai realisasi dari pemberian kredit dan dapat diambil sesuai ketentuan dan tujuan kredit.

Thomas, dkk (2007:68-97) prosedur pemberian kredit terdiri dari:

### 1) Pengajuan permohonan kredit

Dalam hal ini mencakup permohonan suatu fasilitas pemberian kredit, persiapan berkas-berkas permohonan kredit ini mencakup permohonan suatu fasilitas pemberian kredit, persiapan berkas-berkas permohonan kredit, pencatatan suatu permohonan kredit dan memeriksa perlengkapan berkas permohonan.

### 2) Penyeleksian Pemberian Kredit

Penyeleksian Pemberian Kredit meliputi :

- (a) Wawancara dengan pemohon kredit
- (b) Pengumpulan data yang berhubungan dengan permohonan kredit
- (c) Pemeriksaan/penyidikan atas kebenaran.
- (d) Penyusunan laporan mengenai hasil penyidikan

### 3) Keputusan Atas Permohonan Kredit

Dalam hal ini, yang dimaksudkan dalam keputusan atas permohonan kredit adalah menyetujui dan atau mengusulkan permohonan pemberian kredit, harus memperhatikan syarat-syarat umum dalam tahap penyeleksian calon pelanggan.

### 4) Pelunasan Pemberian Kredit

Dipenuhinya semua kewajiban hutang pelanggan terhadap perusahaan yang berkaitan.

Berdasarkan pendapat yang telah diuraikan mengenai prosedur pemberian kredit, maka dapat diambil kesimpulan bahwa prosedur pemberian kredit bermanfaat untuk mendeteksi kegiatan pengendalian dan pengawasan

terhadap proses pemberian kredit, juga membantu meminimalisir permasalahan kredit sehingga dapat membantu manajemen untuk menyingkap penyimpangan-penyimpangan pada area tertentu di bagian kredit, sehingga dapat mendorong pemberian kredit yang efektif.

### **c. Tujuan Prosedur Pemberian Kredit**

Kasmir (2009: 95) tujuan prosedur pemberian kredit adalah untuk memastikan kelayakan suatu kredit maka dalam setiap tahap selalu dilakukan penilaian yang mendalam. Apabila dalam penilaian mungkin ada kekurangan maka pihak perusahaan dapat meminta kembali kenasabah atau bahkan langsung ditolak.

Teguh (2007:72) menyatakan bahwa tujuan dari prosedur pemberian kredit yaitu :

- 1) Melakukan penjagaan atau pengawasan pengelola kekayaan perusahaan dibidang pengkreditan atas-atas penyelewengan baik dari oknum ekstern perusahaan maupun intern perusahaan.
- 2) Untuk memastikan ketelitian dan kebenaran data akuntansi dibidang pengkreditan.
- 3) Untuk meningkatkan efisiensi dalam pengelola dan tata laksana usaha dibidang pengkreditan dan mendorong tercapainya rencana yang ada.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa tujuan prosedur pemberian kredit adalah untuk mencegah terjadinya kecurangan-kecurangan dari pihak nasabah dan apabila terjadi kecurangan dapat dilakukan tindakan perbaikan.

#### **d. Unsur-Unsur Pemberian Kredit**

Kasmir (2009: 98-100)adapaun unsur-unsur kredit yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah :

##### 1) Kepercayaan

Kepercayaan merupakan suatu keyakinan pemberian kredit bahwa kredit yang diberikan akan benar-benar diterima kembali dimasa tertentu dimasa yang akan datang.

##### 2) Kesepakatan

Kesepakatan merupakan suatu kesepakatan yang dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing.

##### 3) Jangka Waktu

Setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu merupakan masa pengembalian kredit yang telah disepakati.

##### 4) Risiko

Risiko merupakan adanya suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu risiko kemungkinan tidak tertagihnya pinjaman atau macetnya pengembalian kredit.

##### 5) Balas jasa

Balas jasa merupakan suatu keuntungan atas pemberian krdit suatu kredit a atau jasa yang kita kenal dengan nama bunga.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa unsur-unsur pemberian kredit meliputi adanya kepercayaan, jangka waktu, kesepakatan, balas jasa, bunga dan risiko.

#### **e. Penyelamatan Kredit Macet**

Kasmir (2019:127-128) penyelamatan terhadap kredit bermasalah dapat dilakukan dengan beberapa metode, yaitu :

##### 1) *Reschedulling*

Suatu tindakan dengan yang diambil cara memperpanjang jangka waktu kredit atau jangka waktu angsuran. Dalam hal ini si debitur diberikan keringan dalam masalah jangka waktu kredit, misalkan perpanjangan jangka waktu kredit dari enam bulan menjadi satu tahun, sehingga si debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya.

Memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu kredit. Dalam hal ini jangka waktu angsuran kreditnya diperpanjang pembayarannya misalnya 36 kali menjadi 48 kali dan hal ini tentu saja jumlah angsuran pun menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran.

##### 2) *Reconditioning*

*Reconditioning* maksudnya adalah dengan cara mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti :

###### (a) Kapitalis bunga

Maksudnya dengan cara bunga dijadikan hutang pokok.

###### (b) Penurunan suku bunga

Maksudnya hanya bunga yang dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa.

(c) Penurunan suku bunga

Penurunan suku bunga dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah. Sebagai contoh, jika bunga pertahun sebelumnya dibebankan 20% diturunkan menjadi 18%. Hal ini tergantung dari pertimbangan leasing bersangkutan. Penurunan suku bunga akan memengaruhi jumlah angsuran yang semakin mengecil, sehingga diharapkan dapat membantu meringankan nasabah.

(d) Dalam pembebasan suku bunga diberikan kepada nasabah dengan pertimbangan nasabah sudah tidak akan mampu lagi membayar kredit tersebut. Akan tetapi, nasabah tetap mempunyai kewajiban untuk membayar pokok pinjamannya sampai lunas.

(e) *Restructuring*

Yaitu dengan cara :

- (1) Menambah jumlah kredit
- (2) Menambah equity yaitu dengan menyetor uang tunai dan tambahan dari pemilik.

(f) Kombinasi

Merupakan kombinasi dari ketiga jenis metode yang diatas. Misalnya kombinasi antara *Restructuring* dan *Reconditioning* dan *Reschedulling* dengan *Restructuring*.

(g) Penyitaan Jaminan

Penyitaan Jaminan merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya itikad baik atau sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua utang-utangnya.

Berdasarkan uraian diatas dapat dijelaskan bahwa dalam hal kredit macet pihak bank perlu melakukan penyelamatan, sehingga tidak akan menimbulkan kerugian. Penyelamatan dilakukan dengan memberikan keringanan berupa jangka waktu pembayaran atau jumlah angsuran terutama bagi kredit yang terkena musibah atau dengan melakukan penyitaan bagi kredit yang sengaja lalai untuk membayar.

### **3. Piutang Tak Tertagih**

#### **a. Pengertian Piutang Tak Tertagih**

James D. Stice (2009: 266) piutang yang nyata-nyata tidak dapat ditagih karena penjualan secara kredit, yang merupakan kerugian bagi debitur.

Keiso (2010:143) piutang tak tertagih adalah pembayaran-pembayaran wajib debitur yang telah melewati atau melampaui batas waktu yang telah ditentukan.

Soemarso (2009:343) piutang tak tertagih adalah piutang yang telah dipastikan tidak dapat ditagih karena pelanggan mengalami kebangkrutan atau lari keluar negeri.

Berdasarkan beberapa pengertian diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa piutang tak tertagi adalah piutang yang tidak dapat dilunasi oleh pelanggan dan dapat mengakibatkan bagi perusahaan.



## **b. Faktor Penyebab Terjadinya Piutang Tak Tertagih**

Kasmir (2014:18-20) faktor penyebab piutang tak tertagih atau kredit macet dapat disebabkan oleh beberapa faktor yaitu :

### 1) Faktor Internal (dari pihak perusahaan)

#### (a) Kurangnya Penganalisan

Maksudnya adalah rendahnya kemampuan perusahaan didalam melakukan analisis kelayakan kredit yang ditujukan oleh calon debitur untuk pihak perusahaan kurang teliti dalam melakukan perhitungan terhadap dana yang dimiliki debitur.

#### (b) Kolusi dari Pihak Perusahaan

Maksudnya adalah terdapat suatu pelanggaran atau kecurangan yang dilakukan oleh pihak perusahaan pada saat proses pemberian kredit.

#### (c) Salah Melakukan Perhitungan

Akibatnya harus menanggung risiko yang harus ditanggung pihak perusahaan di masa yang akan datang. Karena perusahaan tidak cermat dan teliti dalam melakukan analisis kelayakan kredit bagi calon debitur.

#### (d) Faktor Eksternal (dari pihak debitur)

##### (1) Adanya Unsur Kesengajaan

Maksudnya pihak debitur mampu membayar tetapi tidak mempunyai keinginan untuk melunasi kewajibannya atau dalam hal ini debitur beritikad buruk atau sengaja untuk tidak membayar atau melunasi kewajibannya.

## (2) Adanya Unsur Ketidaksengajaan

Maksudnya pihak debitur memiliki kemampuan untuk membayar akan tetapi tidak mampu membayar dikarenakan usaha dibiayai terkena musibah seperti bangkrut atau kebakaran.

Halim (2008: 134) faktor terjadinya piutang tak tertagih disebabkan oleh beberapa faktor yaitu :

- 1) Faktor internal yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak kreditur yang terdiri dari :
  - (a) Lemahnya sistem administrasi dan pengawasan kredit
  - (b) Lemahnya sistem informasi kredit
  - (c) Penyimpangan dalam melaksanakan prosedur pemberian kredit
- 2) Faktor eksternal yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak debitur yang terdiri dari :
  - (a) Kondisi ekonomi menurun
  - (b) Debitur mengalami musibah
  - (c) Debitur beritikad kurang baik

Teguh (2008:474-476) sumber-sumber penyebab terjadinya kegagalan dalam pelunasan kewajiban oleh pelanggan atau debitur seperti terjadinya kredit bermasalah dapat dikemukakan sebagai berikut :

### 1) *Self Dealing* (Berusaha Untuk Diri Sendiri)

Adanya keterlambatan para anggota perusahaan di dalam kegiatan usaha pelanggannya, karena para anggota perusahaan tersebut mempunyai kepentingan pribadi atas pemberian kredit tersebut.

2) *Anxiety For Income* (Haus Akan Laba)

Pendapatan yang diperoleh melalui kegiatan perkreditan merupakan sumber pendapat yang utama sebagian besar perusahaan sehingga ambisi atau nafsu yang berlebihan memperoleh laba melalui fee yang diberikan sering menimbulkan pertimbangan yang tidak sehat dalam pemberian kredit

3) *Compromise of Credit Principles* (Kompromi Terhadap prinsip-prinsip kredit)

Pemimpin oleh perusahaan oleh berbagai alasan, dapat menyetujui pemberian kredit yang mengandung resiko yang tidak layak atau dengan melanggar prinsip-prinsip kredit.

4) *Non Existence of Soundlending polices* (Kegiatan Kebijakan Perkreditan yang Kurang Sehat)

Ketiadaan perencanaan dan garis-garis petunjuk dalam pelaksanaan pemberian suatu kredit.

5) *Incomplete Credit Infotmation* (Ketidaklengkapan Informasi Kredit)

Ketiadaan informasi dan terbatasnya informasi seperti data keuangan dan laporan usaha, disamping informasi lainnya.

6) *Failure To Obtain Or Enforce Liquidation Agreements* (Ketidakmampuan Untuk Memperoleh atau Mengambil Tindakan Likuidasi Sesuai Perjanjian)

Sikap ragu-ragu dalam menentukan tindakan terhadap suatu kewajiban yang telah diperjanjikan.

7) *Complecency* (Menggampangkan)

Sikap memudahkan suatu masalah dalam proses kredit sehingga menimbulkan keteledoran dan kelalaian dan analisis kredit.

8) *Lock of Supervising* (Tidak Terdapat Pengawasan)

Karena kurangnya pengawasan yang efektif dan berkesinambungan setelah pemberian kredit.

9) *Technical Completnce* (Ketidakmampuan Teknis)

Tidak adanya kemampuan teknis dalam menganalisis permohonan kredit dari aspek keuangan maupun aspek lainnya berakibat kegagalan dalam suatu pemberian kredit.

10) *Poor Selection of Risk* (Ketidakmampuan Melakukan Selesi Risiko)

Kegagalan dalam perkreditan terjadi karena para anggota perusahaan yang bersangkutan tidak dapat mengukur besarnya risiko yang ada dalam pemberian kreditnya.

Berdasarkan beberapa pendapat yang telah diuraikan diatas dapat disimpulkan bahwa faktor penyebab piutang tak tertagih atau kredit macet adalah berasal dari pihak internal (perusahaan/kreditur) seperti kolusi dari pihak kreditur dan kurang teliti dalam menganalisa data dan dari pihak eksternal (nasabah/debitur) seperti penurunan usaha yang dijalani dan adanya unsur kesengajaan.

**c. Cara Mengurangi Risiko Piutang Tak Tertagih**

Hery Marjianto (2005:31) berikut hal-hal dapat meminimalisasi risiko piutang tak tertagih (bad debt) :

1) Survey dan Analisa Customer

Maksudnya deteksi kredit bermasalah dimulai pada saat kreditur melakukan analisa terhadap calon debitur sewaktu pengajuan fasilitas kredit.

#### 2) Bad Customer Info

Setiap permohonan awal calon customer harus diperiksa dalam daftar customer, maka data bad customer, maka data bad customer harus selalu update dari berbagai sumber data, yang sifatnya real time dan nasional.

#### 3) Scoring System

Dengan adanya penerapan scoring system, perusahaan dapat memperoleh “reasonable” risk atas kondisi-kondisi pembiayaan dan juga diharapkan akan mempercepat proses persetujuan kredit.

#### 4) Sentralisasi Data Customer

Untuk mendeteksi awal apabila ada customer yang dari awal sudah beritikad buruk misalnya calon customer mengajukan aplikasi permohonan kredit secara bersamaan pada 2 atau 3 cabang sekaligus. Dengan sentralisasi data customer, maka hal ini diharapkan debitur nakal tersebut akan dapat dicegah dan terdeteksi. Demikian juga apabila terdapat customer yang akan mengajukan repeat order di cabang yang berbeda, maka cabang tersebut akan mengetahui bahwa debitur yang bersangkutan telah mendapat fasilitas pembiayaan dicabang lain.

#### 5) Penagihan Angsuran oleh Collector

Meskipun telah tersedia prosedur-prosedur standar dalam melakukan monitoring dan penagihan, namun tetap diperlukan profesionalisme /keahlian dari credit control executive.

Dari beberapa hal yang diharapkan dapat disimpulkan bahwa dalam meminimalisasi piutang tak tertagih (bad debt) adalah perusahaan mengetahui calon debitur, perusahaan memperoleh informasi berupa data-data calon debitur yang baru dan yang lama, dapat mengetahui tingkat risiko yang akan diambil dengan menggunakan analisa kualitatif dan kuantitatif, pengendalian intern yang layak dan memadai, serta tercapainya target collector perusahaan.

## **BAB III**

### **Metode Penelitian**

#### **A. Jenis Penelitian**

Sugiyono (2009:53-55) jenis penelitian jika ditinjau dari tingkat eksplanasinya ada tiga macam yaitu:

##### 1. Penelitian Deskriptif

Penelitian deskriptif adalah penelitian terhadap keberadaan variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih.

##### 2. Penelitian Komparatif

Penelitian komparatif merupakan suatu penelitian yang bersifat membandingkan, atau berupa hubungan sebab akibat antara dua variabel atau lebih.

##### 3. Penelitian Asosiatif

Penelitian asosiatif adalah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan dua variabel atau lebih.

Jenis penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini penelitian deskriptif yaitu penelitian yang dilakukan untuk mengetahui prosedur pemberian kredit dalam mengurangi risiko piutang tak tertagih pada PT Triprima Finance Palembang.

## B. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di JL. Kolonel H. Burliyan No. 276 Palembang, telp(0711) 411419 Fax. 90711 5610335, Email :triprimafinance@yahoo.co.id.

## C. Operasionalisasi Variabel

Operasionalisasi variabel adalah suatu definisi yang diberikan kepada suatu variabel dengan cara memberikan arti mempersifikasi bagaimana variabel tersebut diukur. Adapun variabel dan indikator yang akan diuraikan sebagai berikut :

**Tabel III.1**  
**PT.Triprima Finance Palembang**  
**Operasional Variabel**

Variabel	Definisi	Indikator
Prosedur Pemberian Kredit	Suatu bagian atau sistem yang merupakan rangkaian tindakan yang menyangkut beberapa orang dalam satu atau beberapa bagian yang ditetapkan untuk menjamin agar suatu kegiatan usaha atau transaksi dapat terjadi berulang kali dan dilaksanakan seragam.	a. Pengajuan Permohonan Kredit b. Penyeleksian Pemberian Kredit c. Keputusan Atas Permohonan Kredit d. Pelunasan Pemberian Kredit

Sumber : Penulis, 2016

## D. Data yang diperlukan

Nur dan Bambang Indriantoro (2009:146-177) data penelitian pada

dasarnya dapat dikelompokkan menjadi :



### 1. Data Primer

Data primer merupakan data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumbernya (tidak melalui media perantara).

### 2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat melalui orang lain).

Data yang akan digunakan penulis adalah data primer dan data sekunder. Data primer dalam penelitian ini berupa data-data dan informasi dari bagian kredit PT Triprima Finance Palembang. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh melalui penelitian-penelitian terdahulu.

## **E. Metode Pengumpulan Data**

Sugiyono (2009:402-425) dilihat dari segi cara atau teknik pengumpulan data dapat dilakukan sebagai berikut :

### 1. Interview (wawancara)

Interview merupakan teknik pengumpulan data dalam metode survey yang menggunakan pertanyaan secara lisan kepada subyek penelitian.

### 2. Kuesioner (angket)

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan memberi seperangkat atau pertanyaan tertulis kepada responden untuk menjawabnya.

### 3. Observasi

Observasi merupakan pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti.

### 4. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumentasi bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan dengan bagian pemberi kredit pada PT. Triprima Finance Palembang. Dokumentasi dilakukan dengan cara meminta data yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti sehingga sama dengan tujuan penelitian.

## **F. Analisis Data dan Teknik Analisis**

### **1. Analisis Data**

Sugiyono (2009:13-14) analisis data dalam penelitian dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu :

#### a) Analisis Kualitatif

Analisis kualitatif adalah suatu metode analisis dengan menggunakan data yang berbentuk kata, kalimat, skema, dan gambar.

b) Analisis kuantitatif

Analisis kuantitatif adalah suatu metode dengan menggunakan data yang berbentuk angka atau data kualitatif yang diangkakan.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif yang akan dilakukan dalam penelitian ini adalah menganalisis prosedur pemberian kredit di dalam mengurangi risiko piutang tak tertagih pada PT. Triprima Finance Palembang.

## **2. Teknik Analisis**

Teknik analisis yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah dengan membandingkan teori dengan kenyataan yang ada di PT. Triprima Finance Palembang mengenai sistem prosedur pemberian kredit dalam mengurangi risiko piutang tak tertagih.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasil Penelitian**

##### **1. Gambaran Umum PT. Triprima Finance Palembang**

###### **a. Sejarah Singkat PT. Triprima Finance Palembang**

PT. Triprima Finance Palembang adalah perusahaan yang bergerak dibidang jasa pembiayaan yang beralamat di Jl. Mayor Ruslan No. 419 Palembang yang didirikan pada tanggal 09 September 2009 oleh Budi Utomo Komala sebagai pemodal awal dan berdasarkan keputusan pemerintah kota Palembang tanggal 17 Februari 2010 mengenai izi tempat usaha nomor: 503/ IG.R/ 1036/ KPPT/ 2010 PT. Triprima Finance resmi beroperasi.

Budi Utomo Komala adalah pendiri yang bertanggung jawab penuh atas perusahaan sebagai direktur utama yang memiliki modal terbesar dalam perusahaan. Selain Budi Utomo Komala tercatat juga Nurani Asia Nicky Komala sebagai pemegang sebagian saham PT. Triprima Finance dan masing masing bertanggung jawab sebagai anggota direksi dan komisaris perusahaan.

PT. Triprima Finance adalah sebuah unit usaha berbentuk perseroan terbatas artinya suatu perusahaan yang modal terdiri dari saham-saham dan berbadan hukum sehingga para pemiliknya yang disebut para pemegang saham mempunyai tanggung jawab yang terbatas

sampai jumlah pernyataan modalnya, sampai dengan awal tahun 2016 PT. Triprima Finance Palembang terdiri dari satu kantor pusat dan dua puluh sembilan pos pembantu dalam menjalankan operasinya.

**b. Visi dan Misi PT. Triprima Finance Palembang**

Adapun Visi dan Misi yang telah ditetapkan oleh PT. Triprima Finance Palembang adalah sebagai berikut :

VISI

- 1) Menjadi leasing terpercaya pilihan konsumen.
- 2) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan.

MISI:

- 1) Mengutamakan kenyamanan dan keamanan konsumen.
- 2) Memberikan program-program yang menguntungkan bagi konsumen.
- 3) Mengembangkan nilai-nilai kejujuran.

**c. Struktur Organisasi PT. Triprima Finance Palembang**

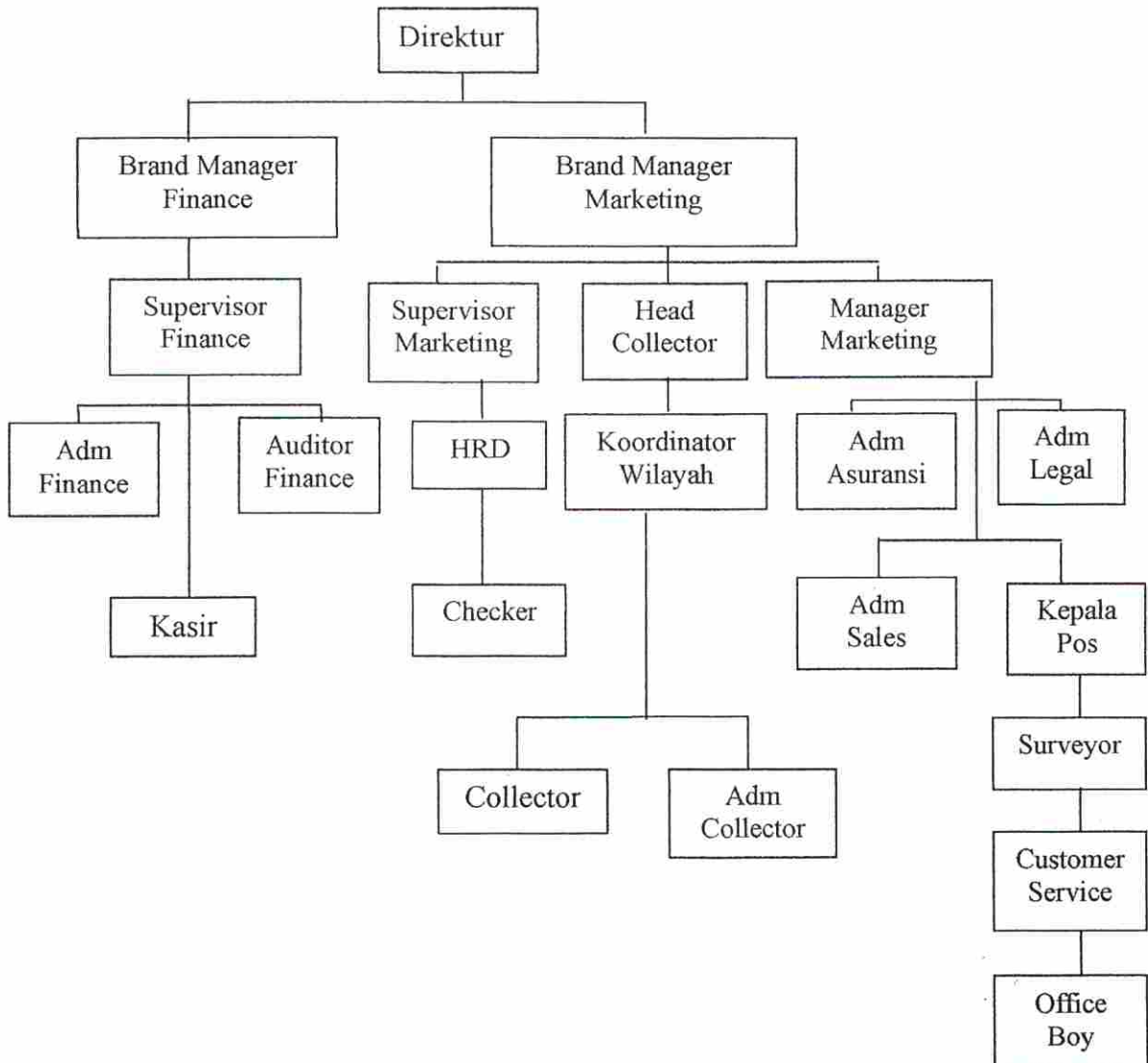
Umumnya dalam setiap perusahaan, terutama dalam organisasi perusahaan harus mempunyai struktur organisasi yang merupakan suatu pedoman untuk melaksanakan tugas bagi masing-masing bagian. Struktur organisasi adalah susunan organisasi yang memisahkan tugas, tanggung jawab dan wewenang dari setiap bagian dalam perusahaan. perusahaan akan berjalan dengan baik dan mencapai tujuan yang efisien yang telah ditetapkan jika memenuhi struktur organisasi yang jelas.

Pembagian tugas dalam perusahaan sangat diperlukan, karena tanpa adanya pembagian tugas tersebut akan menjadi perangkapan tugas dan hal ini bisa mengganggu aktivitas perusahaan tersebut. Struktur organisasi akan terlihat jelas jika dituangkan dalam suatu bagan organisasi. Bagan organisasi yang digambarkan akan tampak adanya pembagian tugas dan bertanggung jawab masing-masing anggota, hubungan antara pemimpin dan bawahan, serta jenis pekerjaan yang dilakukan.

Struktur organisasi perusahaan tidak akan sama dengan struktur organisasi pada perusahaan lain, karena perbedaan pada kegiatan dan skala usahanya. Keberadaan struktur organisasi dalam suatu perusahaan sangatlah penting artinya dalam usaha pencapaian tujuan perusahaan, karena adanya pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab yang jelas, memungkinkan kegiatan perusahaan dapat dilaksanakan dan diarahkan secara efektif dan efisien.

Berdasarkan penjelasan sebelumnya, berikut disajikan struktur organisasi yang digunakan oleh PT. Triprima Finance Palembang:

**Gambar IV.1**  
**Struktur Organisasi**  
**PT. Triprima Finance Palembang**



Sumber : PT. Triprima Finance Palembang

#### d. Uraian Tugas dan Wewenang PT. Triprima Finance Palembang

##### 1) Direktur

- a) Pemegang saham terbesar dalam perusahaan maka ia juga sebagai pemilik perusahaan. oleh sebab itu fungsi pimpinan secara langsung mempunyai pengaruh kuat kebawah sampai ke pekerja yang paling rendah.
- b) Memimpin dan mengendalikan seluruh kegiatan operasional perusahaan.
- c) Menetapkan kebijakan dan mengambil keputusan.

##### 2) *Brand Manager Finance*

- a) Menyediakan laporan keuangan.
- b) Merencanakan dan menganalisa pembelanjaan perusahaan.
- c) Mengatur struktur financial.

##### 3) *Brand Manager Marketing*

- a) Menetapkan *partner* kerja sama untuk pemasaran dan menetapkan biaya yang diperlukan untuk kegiatan pemasaran sesuai plapon yang telah ditetapkan.
- b) Manajer perusahaan bertanggung jawab terhadap manajemen bagian pemasaran.
- c) Manajer pemasar membuat laporan pemasaran kepada direksi.

##### 4) *Supervisor Finance*

- a) Mengelola seluruh kegiatan yang berhubungan dengan keuangan dan menyetujui pengeluaran-pengeluaran uang dalam batas wewenangnya.



b) Bertanggung jawab langsung kepada kepala *divisi finance and accounting* sehubungan dengan setiap kegiatan *financial*.

c) Melaporkan serta membuat pembukuan atas pembayaran pajak.

5) Kepala Collector

a) Membantu tugas collector yang dianggap sudah tidak mampu lagi dikerjakan dan diselesaikan.

b) Mengawasi collector dan mengontrol beban/target collector perbulan.

c) Memberikan struk penagihan kepada masing masing collector.

6) *Manager Marketing*

a) Merencanakan, mengontrol dan mengkoordinir proses penjualan dan pemasaran bersama supervisor untuk mencapai target penjualan dan mengembangkan pasar secara efektif dan efisien.

b) Membuat strategi pengembangan dan segmentasi pasar yang tepat yang dapat menunjang peningkatan penjualan perusahaan.

c) Merencanakan program-program pemasaran, baik jangka menengah maupun bersifat taktis serta penggunaan media promosinya.

7) Koordinator Wilayah

a) Membagi beban wilayah tagihan bagi collector.

b) Mengontrol kelancaran pembayaran konsumen.

c) Memberikan surat peringatan bagi konsumen yang terlambat bayar.

8) *Administrasi Finance*

a) Menggunakan semua sarana dan prasaranayang ada di perusahaan demi efektivitas dan efesiensi kerja setiap pelayanan.

b) Melayani administrasi konsumen.

c) Menginput data perputaran uang.

9) Kasir

a) Menerima pembayaran konsumen dan mencatat laporan pembayaran konsumen.

b) Secara khusus menetapkan tanggung jawab pengelolaan penerimaan kas.

c) Mendepositokan seluruh kas yang diterima setiap hari.

10) *Supervisor Finance*

a) Bertanggung jawab atas pelaksanaan kegiatan keuangan perusahaan meliputi arus kas masuk dan arus kas keluar.

b) Melaksanakan kebijaksanaan perusahaan sistem dan prosedur akuntansi serta pengawasan *internal* dengan baik dan benar.

c) Menyetujui dan menandatangani pengeluaran uang kas perusahaan yang bersifat umum dan rutin sesuai dengan batas jumlah pengeluaran yang ditetapkan.

11) *Auditor Finance*

a) Mengontrol semua keuangan perusahaan, baik keuangan real atau yang berupa fisik khususnya yang berada di pos.

b) Mengontrol semua kwintansi yang beredar dari kantor pusat ke pos-pos.

c) Mengontrol laporan keuangan setiap pos dengan fisik yang ada.

## 12) Administrasi Asuransi

- a) Mengajukan klaim kepada perusahaan asuransi yang ditunjuk jika suatu saat ada konsumen yang mengalami kehilangan kendaraan bermotornya.
- b) Memasukkan data setiap konsumen di laporan asuransi.
- c) Melengkapi berkas untuk selanjutnya diarahkan kepada perusahaan asuransi yang ditunjuk.

## 13) HRD

- a) Bertanggung jawab atas pengelolaan SDM adalah sebuah perusahaan, pengelolaan SDM itu secara sederhana dimulai dari pintu gerbang sampai dengan piutang kerumah.
- b) Bertanggung jawab dalam memilih dan/atau menjawab kebutuhan pegawai melalui penerima kerja sampai dengan penempatan kerja karyawan baru.
- c) Penilaian kerja terhadap efektifitas kerja seseorang dilihat dari grafik *standard* kinerja yang ditunjukkan oleh karyawan.

## 14) Administrasi Legal

- a) Memasukkan data setiap konsumen dibagian legal yang berhubungan dengan data kendaraan bermotor.
- b) Memberikan BPKB kendaraan bermotor kepada konsumen yang sudah melunasi pembayaran.
- c) Mengarsip berkas tanda terima BPKB dari konsumen.

15) *Administrasi Sales*

- a) Memasukkan data lengkap konsumen yang mengajukan pinjaman ke bagian data sales/penjualan.
- b) Mengarsip semua data dan berkas konsumen.
- c) Mengecek kembali data konsumen.

16) *Kepala Pos*

- a) Mengepalai semua kinerja kerja disetiap pos dari *surveyor customer service* dengan *office boy*.
- b) Memantau dan mengontrol beban/target pos yang dikepalai agar setiap bulannya dapat melebihi target yang ditentukan perusahaan.
- c) Bertanggung jawab bila terjadi kesalahan baik yang dibuatnyasendiri atau kesalahan bawahannya khususnya di pos.

17) *Customer Service*

- a) Memberikan pelayanan dan membina hubungan baik dengan masyarakat.
- b) Penerima tamu.
- c) Menjawab semua pertanyaan dan keluhan bagi konsumen.

18) *Office boy*

- a) Mebersihkan dan merapikan meja, kursi, computer dan perlengkapan lainnya.
- b) Menyediakan minuman untuk karyawan.
- c) Menyediakan permintaan *fotocopy*.

19) *Checker*

- a) Mengecek kesamaan data dengan keadaan yang sesungguhnya dari konsumen, baik meliputi nama, tanda tangan, keadaan fisik motor serta alamat.
- b) Menganalisa serta memperbaiki data jika ada kesalahan dari surveyor.
- c) Mengecek kebenaran hasil survey dari surveyor yang telah ditandatangani oleh kepala pos dan manager marketing.

20) *Admistarasi Collection*

- a) Menyeleksi konsumen yang terlambat membayaryang kemudian datanya akan diberikan kepada koordinator wilayah untuk diberikan surat peringatan yang kemudian dikirimkan ke konsumen.
- b) Menyeleksi semua kwitansi yang dicetak untuk kemudian akan dibagikan kepada administratrasi *collection* yang berada di pos-pos.
- c) Mencetak kwitansi pembayaran konsumen.

21) *Collector*

- a) Menerima setoran atas nama perusahaan terhadap mitra-mitra pembiayaan maupun mitra penyimpanan.
- b) Memastikan angsuran yang harus dijumpit telah ditagih sesuai dengan waktunya.
- c) Membuat daftar angsuran seluruh konsumen yang menyetorkan uangnya.

**2. Ketentuan Mengenai Pemberian Kredit Kendaraan Bermotor pada  
PT. Triprima Finance Palembang**

Ketentuan pemberian kredit adalah suatu aturan atau syarat yang ditentukan oleh PT. Triprima Finance Palembang yang harus dipenuhi oleh calon debitur sebelum mengajukan permohonan kredit. Adapun ketentuan pemberian kredit kendaraan bermotor pada PT. Triprima Finance Palembang terdiri dari ketentuan umum dan syarat umum yaitu:

a) Ketentuan Umum yaitu:

- 1) Uang muka dan angsuran pembiayaan berbeda-beda tergantung pada merk dan type kendaraan.
- 2) Ketentuan umur calon debitur 21 tahun sampai 60 tahun.
- 3) Jangka waktu kredit antara 1 sampai 5 tahun.
- 4) Gaji calon debitur melebihi 4x angsuran.

b) Syarat Umum

Syarat umum yang harus dicantumkan dalam pengajuan pemilikan kendaraan bermotor PT. Triprima Finance Palembang diantaranya adalah sebagai berikut :

- 1) Fotocopy Kartu Tanda Penduduk
  - (a) Jika sudah menikah, fotocopy KTP suami/istri
  - (b) Jika belum menikah, fotocopy KTP pribadi
- 2) Fotocopy Kartu Keluarga
- 3) Fotocopy surat pajak bumi dan bangunan (PBB)
- 4) Surat persetujuan
  - (a) Jika konsumen pribadi, maka surat persetujuan suami/istri.

(b) Konsumen perusahaan, surat persetujuan dari komisaris perusahaan.

c) Mengisi formulir permintaan pembiayaan

Formulir permintaan pembiayaan kendaraan bermotor yang harus diisi oleh calon debitur diantaranya berisi tentang:

1) Data pribadi

Data pribadi merupakan biodata yang telah diisi secara lengkap oleh calon debitur berdasarkan keterangan Kartu Tanda Penduduk dan keterangan-keterangan lain.

2) Data pekerjaan

Data pekerjaan merupakan keterangan mengenai pekerjaan calon debitur saat ini dan pekerjaan sebelumnya. Yang meliputi jenis pekerjaan, jabatan, departemen, lama bekerja, serta memuat nama tentang perusahaan, bidang usaha, dan alamat perusahaan.

3) Data pasangan

Data pasangan merupakan keterangan mengenai biodata pasangan (suami/istri) calon debitur berdasarkan surat keterangan tanda penduduk.

4) Data pekerja suami atau istri

Data pekerja suami atau istri merupakan keterangan pekerjaan dari pasangan calon debitur baik suami atau istri.

5) Data badan usaha

Data badan usaha yaitu keterangan mengenai biodatabadan usaha

( jika pemohon Badan Usaha) yang meliputi nama, bentuk, bidang, alamat, pemegang saham, susunan pengurus dan keterangan lain mengenai badan usaha tersebut.

6) Data kendaraan

Data kendaraan menerangkan tentang gambaran umum yang akan dibeli oleh konsumen. Data kendaraan meliputi keterangan tentang jenis kendaraan (bekas atau baru), merk beserta type, warna kendaraan, tahun pembuatan, nama dealer/showroom. Jika kendaraan bekas data yang harus diisi meliputi tanggal berlaku Surat Tanda Nomor Kendaraan, nomor polisi, nomor rangka, nomor mesin, nomor Buku Pemilik Kendaraan Bermotor, dan atas nama.

7) Data penjamin

Data penjamin merupakan data tambahan dari pihak ketiga yang berisi tentang jenis penjamin, nama penjamin, alamat, hubungan dengan pemohon, dan keterangan-keterangan lain berdasarkan kartu tanda penduduk atau surat keterangan yang berlaku dan sah.

8) Data penghasilan

Data penghasilan menerangkan tentang penghasilan perbulan dari calon debitur.

9) Data asset yang dimiliki

Data asset yang dimiliki bersisi tentang jenis dan jumlah asset diluar penghasilan pokok yang dimiliki oleh calon debitur.



#### 10) Perhitungan kredit

Perhitungan kredit berisi tentang perhitungan harga kendaraan yang akan dikredit , meliputi besarnya bunga per bulan dan besarnya uang muka yang telah ditentukan oleh calon debitur serta perhitungan jumlah dan besaran angsuran.

### **3. Prosedur Penagihan Piutang PT. Triprima Finance Palembang**

- a) 4 sampai 5 hari sebelum tanggal jatuh tempo angsuran, pihak perusahaan akan menghubungi debitur jika saldo pembayaran pada rekening tabungan debitur belum tersedia atau kurang.
- b) Debitur dengan umur tunggakan 1 sampai 15 hari, pihak perusahaan akan menerbitkan surat pemberitahuan dan pihak perusahaan melakukan kunjungan penagihan 1 kali dalam seminggu.
- c) Debitur dengan umur tunggakan 16 sampai 30 hari, pihak perusahaan akan menerbitkan surat peringatan pertama dan pihak perusahaan melakukan kunjungan penagihan 1 kali dalam seminggu.
- d) Debitur dengan umur tunggakan 31 sampai 45 hari, pihak perusahaan melakukan kunjungan penagihan 1 sampai 2 kali dalam seminggu, serta negosiasi pelunasan tunggakan maksimal sampai umur tunggakan 60 hari.
- e) Debitur dengan umur tunggakan 46 sampai 60 hari, pihak perusahaan akan menerbitkan surat peringatan ketiga dan pihak perusahaan melakukan kunjungan penagihan 1 sampai 3 kali dalam seminggu.

- f) Debitur dengan umur tunggakan 61 sampai 90 hari, pihak perusahaan akan melakukan kunjungan 1 sampai 4 kali seminggu, negosiasi pelunasan sampai dengan umur tunggakan 90 hari dan persiapan penyitaan kendaraan bermotor yang diagunkan.
- g) Debitur dengan umur tunggakan 90 hari (over), pihak perusahaan akan menyita kendaraan bermotor yang diagunkan.

## **B. Pembahasan**

### **1. Analais Prosedur Pemberian Kredit**

Prosedur pemberian kredit pada PT. Triprima Finance Palembang merupakan faktor yang dapat menentukan tinggi rendahnya piutang tak tertagih. Jadi prosedur pemberian kredit PT. Triprima Finance Palembang harus benar-benar dipahami dan dijalankan dengan baik. Pemahaman terhadap prosedur pemberian kredit dilakukan untuk menilai dan menentukan seberapa jauh aktivitas prosedur yang ada sehingga dapat mencegah terjadinya kesalahan dalam pemberian kredit yang mengakibatkan kerugian dalam perusahaan. Perusahaan harus memiliki manajemen yang handal dalam pemberian kredit, sehingga resiko piutang tak tertagih yang terjadi dapat diminimalkan. Pemberian kredit atau pinjaman yang diberikan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan konsumen merupakan suatu piutang usaha yang harus ditagih ketika tiba jatuh temponya.

PT. Triprima Finance Palembang dalam pelaksanaan prosedur pemberian kredit hanya dua tahapan yang dilalui, yaitu tahap pengajuan permohonan pemberian kredit dan tahap pelunasan pemberian kredit. Sedangkan tahap penyeleksian pemberian kredit dan tahap keputusan atas pemberian kredit tidak dilalui atau diterapkan dengan baik. Sehingga piutang tak tertagih pada PT. Triprima Finance Palembang mengalami peningkatan.

Pada PT. Triprima Finance Palembang prosedur pemberian kredit yang diterapkan adalah sebagai berikut:

a. Pengajuan Permohonan Kredit

Tahap pertama dalam prosedur pemberian kredit pada PT. Triprima Finance Palembang ini adalah tahap pengajuan permohonan kredit telah dilaksanakan dengan baik. Tahap ini mencakup sebagai berikut:

1) Tahap Permohonan Kredit Dari Dealer Kepada PT. Triprima Finance Palembang

Calon debitur pertama-tama datang ke dealer atau showroom PT. Triprima Finance Palembang untuk membeli kendaraan bermotor dengan cara pembayaran secara kredit, dengan menentukan PT. Triprima Finance Palembang sebagai pihak yang mendanai fasilitas pembiayaan tersebut.

Dalam tahap ini setelah pihak dealer menerima pesanan kendaraan bermotor dari debitur, pihak dealer akan mengajukan surat permohonan kredit kepada PT. Triprima Finance Palembang dimana PT. Triprima Finance Palembang merupakan lembaga pembiayaan yang bertugas untuk memperhitungkan besarnya kredit dan banyaknya angsuran yang dibebankan kepada pihak debitur.

2) Tahap Permohonan Pembiayaan

Kemudian calon debitur akan mengisi form aplikasi dan memenuhi persyaratan yang telah ditentukan untuk kemudian diajukan kepada PT. Triprima Finance Palembang.

Tahap pertama dalam prosedur pemberian kredit pada PT. Triprima Finance Palembang yaitu tahap pengajuan permohonan kredit ini telah berjalan dengan baik sebagaimana semestinya sesuai dengan prosedur perusahaan yang ditetapkan pada direksi PT. Triprima Finance Palembang.

b. Penyeleksian Pemberian Kredit

Berdasarkan aplikasi dari permohonan, maka *administrasi collector* akan melakukan pengecekan atas kebenaran dari pengisian formulir aplikasi tersebut dengan melakukan analisis dan evaluasi terhadap data dan informasi yang telah diterima, dengan melakukan pekerjaan sebagai berikut:

- 1) Kunjungan ketempat calon peminjam.
- 2) Pengecekan ke tempat lain, misalnya tempat usaha.
- 3) Observasi secara umum atau khusus.

Laporan hasil *survey* ini kemudian diserahkan oleh *administrasi sales* kepada *credit head* untuk dianalisis. Apabila hasil *survey* menunjukkan bahwa keadaan calon debitur tidak sesuai dengan data-data yang tercantum dalam form aplikasi permohonan pembiayaan, maka *adm collector* dapat langsung menolak permohonan pembiayaan tanpa

melalui persetujuan koordinator credit head dan kepala cabang PT. Triprima Finance Palembang.

Tahap penyeleksian calon pelanggan PT. Triprima Finance Palembang mencakup:

- a) *Character*, sifat-sifat calon pelanggan seperti kejujuran, perilaku dan ketaatannya.

Dimana masalah dalam tahap ini yaitu pelanggan tidak bisa mentaati kesepakatan pembayaran kewajibannya yang telah diberikan oleh PT. Triprima Finance Palembang dengan asumsi pelanggan dalam kesulitan keuangan karena usaha yang mereka jalankan juga mengalami masalah sehingga pelanggan menunggk pembayaran pada bulan yang telah disepakati.

Akibatnya terjadinya penumpukan piutang karena keterlambatan pelanggan. Solusi dari masalah ini yaitu PT. Triprima Finance Palembang harus memberikan surat peringatan kepada pelanggan dengan meminta penjelasan bagaimana pembayaran kredit yang telah diberikan untuk selanjutnya.

- b) *Capacity* (kemampuan) PT. Triprima Finance Palembang sebaiknya harus melihat kemampuan calon pelanggan dalam melakukan pembayaran.
- c) *Capital* (modal) hal yang menjadi perhatian PT. Triprima Finance Palembang yaitu kondisi keuangan calon debitur.

- d) *Collateral*, ada kontrak atau penyitaan jaminan yang bisa dilakukan oleh PT. Triprima Finance Palembang apabila ternyata calon pelanggan benar-benar tidak bisa memenuhi kewajibannya.

Masalah dari tahap ini adalah apabila pelanggan tidak bisa membayar atau melunasi kewajibannya maka perusahaan belum mau menyita jaminan yang dijalankan pada saat pengajuan permohonan kredit dengan asumsi perusahaan masih memberikan tenggang waktu atau kompensasi untuk membayar atau melunasi kewajibannya pada bulan berikutnya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelum kredit itu diberikan. Akibatnya pelanggan menunggak untuk membayar atau melunasi kewajibannya pada saat jatuh tempo.

Solusi dari masalah ini yaitu perusahaan harus bersikap tegas kepada pelanggan dalam pembayaran kewajibannya dan perusahaan bisa menyita jaminan yang dijaminakan apabila pelanggan tidak bisa melunasi atau membayar kewajibannya tersebut dalam kurun waktu tertentu.

- e) *Collateral* adalah kondisi usaha calon pelanggan yang kadang naik turun dapat berpengaruh terhadap kemampuan pelanggan dalam memenuhi kewajibannya untuk melunasi atau membayar hutang-hutangnya pada PT. Triprima Finance Palembang.

Masalah dalam tahapan ini yaitu keadaan krisis ekonomi usaha pelanggan juga terkena dampak dari krisis tersebut sehingga

mempengaruhi konsisi ekonomi pelanggan. Akibatnya perusahaan juga terkena dampak dari krisis tersebut karena pelanggan yang belum bisa membayar kewajibannya.

Solusi perusahaan harus bisa membaca keadaan sebelum memberikan kredit kepada calon pelanggan apabila terjadi hal yang demikian.

- f) *Personality*, PT Triprima Finance Palembang melihat kepribadian calon pelanggan dalam penentuan pemberian kredit karena ini sangat penting agar calon pelanggan dapat disiplin dalam melakukan pembayaran.
- g) *Prospect*, untuk memberikan kredit tersebut, PT Triprima Finance Palembang harus melihat kegiatan usaha yang dijalankan oleh calon pelanggan apakah berjalan lancar atau sebaliknya agar calon pelanggan dapat membayar sesuai dengan waktu yang ditetapkan.
- h) *Purpose* adalah tujuan pemberian kredit ini tidak mengandung unsur paksaan.
- i) *Payment*, cara pembayarannya mengenai aliran dana (cash flow).

Masalahnya yaitu pelanggan tidak bisa datang untuk membayar kewajibannya maka kolektor bisa mengambilnya langsung kerumah pelanggan. Akibatnya pelanggan terlambat untuk membayar kreditnya. Solusi dari masalah ini yaitu melakukan penagihannya dengan menggunakan sistem jumpat bola atau



dengan transfer melalui rekening yang telah diberikan kepada pelanggan.

j) *Prifitability*, diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya.

k) *Protection* adalah dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi

c. Keputusan Atas Permohonan Kredit

Tahap ketiga dalam prosedur pemberian kredit adalah keputusan permohonan kredit dimana bagian *administrasi collector* akan menganalisis dan memberikan kesimpulan mengenai laporan hasil survey berdasarkan hasil pemeriksaan lapangan yang dilakukan oleh *administrasi sales*. Dalam pemberian kredit PT. Triprima Finance Palembang sangat terpaku pada prinsip 5C dan 7P. Setelah selesai dianalisa, data-data laporan hasil survey diberikan kepala cabang apakah permohonan kredit tersebut disetujui atau ditolak. Persetujuan atau penolakan pembiayaan ditentukan oleh kepala cabang dengan mempertimbangkan hasil *survey* dan analisis yang telah dilakukan. Apabila permohonan pembiayaan ditolak, maka konsumen akan diberitahu melalui surat penolakan, sedangkan apabila disetujui maka PT. Triprima Finance Palembang siap mengadakan pengikatan kontrak perjanjian pembiayaan konsumen yang kemudian dicetaknya dokumen-dokumen perjanjian kredit yang akan ditandatangani oleh

pihak kreditur, debitur, dan dealer atau showroom. Tahap pengikat kontrak perjanjian yang harus diisi oleh calon debitur adalah sebagai berikut :

- 1) Surat perjanjian pembiayaan konsumen dengan penyerahan hak milik secara fisudia menerangkan fasilitas dana pembiayaan kepada debitur.
- 2) Daftar keabsahan surat-surat kendaraan dan pernyataan dimana keabsahan surat-surattersebut berisi tentang gambaran kondisi kendaraan serta kelengkapannya.
- 3) Surat pernyataan debitur dimana surat ini terdiri dari tiga jenis surat pernyataan telah diperolehnya fasilitas pembiayaan dari PT. Triprima Finance Palembang, surat pernyataan telah bersedianya calon debitur membaliknamakan STNK dan BPKB, surat pernyataan yang memberikan persetujuannya untuk mengadakan pemblokiran atas hak sampai seluruh hutang-hutangnya dibayar lunas.
- 4) Surat pernyataan bersama merupakan perjanjian antara PT. Triprima Finance Palembang.

Pada PT. Triprima Finance Palembang, keputusan ini juga tidak dilakukan dengan sepenuhnya karena masih terdapat pelanggaran dalam melakukan keputusan, misalnya keputusan dilakukan tanpa mempertimbangkan persyaratan yang berlaku. Tidak adanya syarat atau pertimbangan yang dilihat pada saat melakukan tahap keputusan

jugaberakibat buruk terhadap kegiatan pemberian kredit pada PT. Triprima Finance Palembang sehingga menciptakan pelanggaran yang memiliki karakter yang jelek dan akhirnya menyebabkan terjadinya piutang tak tertagih.

Solusinya yaitu seharusnya perusahaan khususnya PT. Triprima Finance Palembang harus melihat dan mempertimbangkan syarat-syarat dan ketentuan yang berlaku dalam memberikan keputusan kredit supaya penumpukkan piutang yang bisa mengakibatkan terjadinya piutang tak tertagih bisa berkurang ataupun tidak terjadi.

d. Pelunasan Pemberian Kredit

Tahap terakhir dalam prosedur pemberian kredit pada PT. Triprima Finance Palembang adalah pelunasan pemberian kredit. Setelah barang diserahkan oleh dealer kepada debitur, selanjutnya dealer akan melakukan penagihan kepada PT. Triprima Finance Palembang dengan melampirkan hal-hal sebagai berikut:

- 1) Kuitansi penuh
- 2) Kuitansi uang muka dan atau bukti pelunasan uang muka.
- 3) Bukti pengiriman dan surat tanda penerimaan barang.
- 4) Surat pernyataan BPKB.

Setelah seluruh proses pembayaran kepada dealer dilakukan, proses selanjutnya adalah pembayaran angsuran dari debitur sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan. Koordinator wilayah akan mengawasi pembayaran angsuran berdasarkan jatuh tempo pembayaran yang telah

ditentukan dan berdasarkan sistem pembayaran yang diterapkan PT. Triprima Finance Palembang. Apabila seluruh kewajiban debitur telah dilunasi maka kreditur akan mengembalikan semua surat-surat dan bukti-bukti kepemilikan kendaraan termasuk BPKB tetapi apabila dalam pelunasannya pelanggan tidak melakukan kewajibannya maka perusahaan harus memberikan sanksi atau bertindak tegas.

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Simpulan**

Hasil dari analisis yang dilakukan, PT. Triprima Finance Palembang dalam upaya meminimalkan kredit macet sudah menggunakan prinsip kehati-hatian. Terutama pada prosedur pemberian kredit, pihak perusahaan telah menetapkan persyaratan permohonan kredit, walapun persyaratan tersebut tidak dilakukan pengikat, hanya saja sebagai bukti bahwa calon debitur dapat dipercaya untuk dapat melunasi kewajibannya. Tetapi didalam kenyataannya piutang tak tertagih disetiap tahun mengalami peningkatan yang terjadi pada tahun 2015 sebesar Rp 1.393.207.500.

Prosedur pemberian kredit pada PT. Triprima Finance Palembang belum dilaksanakan sesuai dengan prosedur yang berlaku secara umum, karena dalam pelaksanaan ini masih terdapat pelanggaran antara lain sebagai berikut:

- Pihak intern selalu memudahkan pihak debitur dalam mengajukan kredit sehingga persyaratan-persyaratan yang seharusnya dipenuhi oleh pihak kreditor tidak diperiksa kembali oleh pihak perusahaan pada bagian kredit.
- Tidak adanya pemisahan tugas dan belum ada pelimpahan wewenang secara tegas sehingga terjadinya perangkapan tugas pada satu orang yang meliputi fungsi surveyor dan fungsi kredit analisis.

- Jarang dilakukan pemeriksaan mendadak terhadap kinerja karyawan.
- Belum adanya unit-unit organisasi yang bertugas untuk mengecek efektivitas pelaksanaan unsur sistem pengendalian intern perusahaan.
- Karyawan yang tidak kompeten karena karyawan yang bekerja dibagian kredit bukan berlatar belakang ilmu ekonomi.

Faktor ini dikarenakan prosedur pemberian kredit pada PT. Triprima Finance Palembang belum dilaksanakan sebagaimana mestinya, karena didalam pelaksanaan ini masih terdapat pelanggaran yang akhirnya menimbulkan terjadinya piutang tak tertagih pada PT. Triprima Finance Palembang yang disebabkan karena lemahnya sistem administrasi dan pengawasan kredit, lemahnya sistem informasi kredit, penyimpangan dalam prosedur pemberian kredit dari pihak internal perusahaan, serta calon debitur yang memberikan data fiktif.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah peneliti kemukakan sebelumnya, maka selanjutnya penulis akan menyajikan saran sebagai masukan bagi perusahaan yaitu Prosedur pemberian kredit yang ada pada PT. Triprima Finance Palembang diharapkan dapat lebih ditingkatkan, karena prosedur pemberian kredit ini merupakan tahap penting dalam suatu kegiatan kredit. Diharapkan pihak perusahaan untuk lebih melakukan ketelitian dalam menganalisis data sehingga dapat lebih ditingkatkan lagi karena apabila salah atau kurang teliti dalam menganalisis data calon pelanggan akan berpengaruh

terhadap kegiatan kredit dalam perusahaan. Meskipun PT. Triprima Finance Palembang sudah menerapkan prinsip kehati-hatian dalam prosedur pemberian kreditnya, terutama penganalisaan data yang diajukan oleh calon debitur, namun PT. Triprima Finance Palembang harus lebih sefektif lagi dalam analisisnya, mengingat banyak calon debitur memberikan data fiktif agar permohonan kreditnya dapat disetujui oleh pihak perusahaan dengan cepat. Alternatif analisisnya bisa menggunakan kerangka 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition*) dan 7 P (*Personality, Party, Purpose, Prospect, Payment, Profitability, Protection*). Penilaian itu harus objektif tanpa kecurangan dan kepentingan perusahaan. Subjektifitas pegawai perusahaan dalam analisis pun harus ditindak tegas oleh perusahaan guna menghindari kredit macet yang tentu saja merugikan PT. Triprima Finance Palembang. yang diberikan sebelumnya mengajukan kredit adalah fiktif, pihak PT. Triprima Finance Palembang harus dengan tegas melakukan sanksi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Aziz. 2011. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Palembang. Citrabooks Indonesia
- Abdul Halim, dkk. 2009. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Edisi Ketiga. Yogyakarta: Cetakan Ketiga, YKPN.
- Adios. 2008. (*Jurnal Akuntansi*), (online), (<http://Journal.utama.accounting.ac.id>), diakses 26 Maret 2016)
- Donal, Keiso E & Jerry J. Warfield. 2008. *Intermediate Accounting*. Edisi Kedua Belas. Terjemahan Emil Salim. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Donal, Keiso E. 2010. *Akuntansi Intermediate*. Edisi Kedua Belas. Jakarta: PT. Glora Aksara Pratama.
- Drs. Muchdarsyah Sinungan. 2007. *Manajemen Dana Bank. Edisi Kedua*. Semarang: PT. Bumi Aksara.
- Ghozali, Imam. 2007. *Manajemen Risiko Perbankan: Pendekatan Kuantitatif Value at Risk (VaR)*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Herman Darmawi. 2011. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Imam Sudrajat. 2012. *Analisis Sistem Pengawasan Kredit Serta Faktor Penyebab Terjadinya Piutang Tak Tertagih Pada PT. Kenangga Raya Abadi*. Jurnal Akuntansi, (online), (<http://accounting.fe.ui.ac.id/jaki>), diakses 29 Februari 2016)
- Indra Bastian. 2012. (*Jurnal Kredit Macet*), (online), (<http://Journal.utama.ac.id>), diakses 26 April 2016)
- Ismail. 2010. *Akuntansi Bank*. Cetak Pertama. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- James. D. Stice. 2009. (*Jurnal Umum Piutang Tak Tertagih*), (online), (<http://Journal.utama.ac.id>), diakses 26 Maret 2016)
- Kasmir. 2009. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta :PT Raja Grafindo Persada.
- Lubdi Endah Kristiani. 2013. *Analisis Prosedur Kebijakan Pemberian Kredit pada Bank JATIM Cabang Kediri*. Jurnal Akuntansi ([http://jbptunikom-unikom\\_r-i](http://jbptunikom-unikom_r-i)), diakses 2 Mei 2016)
- Komaruddin sastradipoera. 2013. (*Jurnal Kredit Macet*), (online), (<http://www.karyailmiah.polnes.ac.id/indexs.php/JIIS>), diakses 29 Februari 2016).



- Hasibuan, Malayu S.P. 2007. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Heri Marjianto. 2005. *Majalah PT.X*
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo. 2009. *Metode Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen. Edisi Kedua*. Yogyakarta: BPFE.
- Safruddin. 2008. Analisis Kredit. (Online), (<http://google.com>), diakses 20 Januari 2014
- Silvanita Ktut. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Erlangga.
- Soemasrso. 2009. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi Kelima. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Suranto. 2009. *Kebijakan Piutang Dalam Usaha Untuk Mengurangi Tunggakan Pelanggan pada PT. Makmur Jaya Elektronik*. Jurnal Akuntansi, (online), ([http://accounting .fe.ui.ac.id/jaki](http://accounting.fe.ui.ac.id/jaki), diakses 29 Februari 2016)
- Sugiyono. 2009. *Statiska Untuk Penelitian*. Cetak Keempat Belas. Bandung: Alfabeta
- Thomas Suyanto. 2007. *Dasar-Dasar Perkredit*. Cetak Kesebelas. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Teguh. 2007. (*Jurnal Kredit Macet*), (online), (<http://Journal.utama.ac.id>), diakses 26 Maret 2016)
- Undang-Undang Pokok Perbankan No.7 tahun 1992.

## SURAT KETERANGAN

002/SK-HRD /TMF/V/2016

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : M Dirgantara Putra, S.Pd  
Jabatan : HRD PT. Tripriima Multifinance  
Alamat : Jl. Kol. H. Burlian No.276 Palembang

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : M. Dio Karindo  
NPM : 22 – 2012 - 387  
Program Studi : Ekonomi Akutansi

Sehubung dengan surat yang kami terima Nomor \_\_\_\_\_ perihal izin mahasiswa yang akan mengadakan survei/pengambilan data dalam lingkungan PT. Tripriima Multi Finance. Dengan ini memperbolehkan sdr M. Dio Karindo melakukan survey/pengambilan data pada lingkungan perusahaan guna menyelesaikan skripsi. Demikianlah surat keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palembang, 17 Mei 2016



**TRIPRIMA**  
FINANCE

( M Dirgantara Putra, S.Pd )

HRD



بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ


### KARTU AKTIVITAS BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA MAHASISWA : <b>M. Dio Karindo</b>	PEMBIMBING
NIM : <b>22 2012 387</b>	KETUA <b>Aprianto, S.E, M.Si</b>
PROGRAM STUDI : <b>Akuntansi</b>	ANGGOTA :
JUDUL SKRIPSI : <b>Analisis Prosedur Pemberian Kredit Dalam Mengurangi Risiko Piutang Tak Tertagih Pada PT. Triprima Finance Palembang</b>	

NO.	TGL/BL/TH KONSULTASI	MATERI YANG DIBAHAS	PARAF PEMBIMBING		KETERANGAN
			KETUA	ANGGOTA	
1	20/6/2016	Bab I-III	<i>[Signature]</i>		perbaiki
2			<i>[Signature]</i>		
3	22/7/2016	Bab I-III	<i>[Signature]</i>		see
4			<i>[Signature]</i>		dit dit Bab
5	22/7/2016	Bab IV-V	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>	lihat
6			<i>[Signature]</i>		
7	28/7/2016	Bab IV-V	<i>[Signature]</i>		perbaiki
8			<i>[Signature]</i>		
9	29/7/2016	Bab IV-V	<i>[Signature]</i>		perbaiki
10			<i>[Signature]</i>		
11	3/8/2016	Bab IV-V	<i>[Signature]</i>		see
12					
13					
14					
15					
16					

**CATATAN :**

Mahasiswa diberikan waktu menyelesaikan skripsi. 6 bulan terhitung sejak tanggal ditetapkan

Dikeluarkan di : Palembang  
 Tanggal : / /  
 a.n. Dekan  
 Program Studi  
  
**Betri Sirajuddin, S.E, M.Si, Ak., CA**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG**

*Unggul dan Jolani*

# Sertifikat

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

DIBERIKAN KEPADA :

**NAMA** : M.DIO KARIANO  
**NIM** : 222012387  
**PROGRAM STUDI** : Akuntansi

Yang dinyatakan HAFAL / TAHFIDZ (24) Surat Juz Amma  
di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang

Palembang, Kamis, 30 Juni, 2016  
an. Dekan

Wakil Dekan IV

**Dr. PurmarSyah Ariadi, M.Hum**  
NBM/NIDN : 731454/0215126902





MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG**  
**STATUS TERAKREDITASI**

**BAHASA**

No. 030/H-4/LPKKN/UMP/IX/2015

Lembaga Pengelola Kuliah Kerja Nyata (LPKKN) Universitas Muhammadiyah Palembang menerangkan bahwa:

Nama : M. DIO KARINDO  
Nomor Pokok Mahasiswa : 222012387  
Fakultas : EKONOMI  
Tempat Tgl. Lahir : BATURAJA, 25-10-1994  
telah mengikuti Kuliah Kerja Nyata Tematik Posdaya Angkatan ke-9 yang dilaksanakan dari tanggal 23 Juli sampai dengan 3 September 2015 bertempat di:

Kelurahan/Desa : Celika  
Kecamatan : Kayuagung  
Kota/Kabupaten : Kayuagung  
Dinyatakan : Lulus



Mengetahui  
Rektor,  
**Dr. H. M. Idris, S.E., M.Si.**



Palembang, 30 September 2015  
Ketua LPKKN,  
**Dr. Athanannasir, M.Si.**



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG

LEMBAGA BAHASA

Jalan Jenderal Ahmad Yani B Ulu Palembang 30263

Telp. (0711) 512637 - Fax. (0711) 512637

email: lembasabahasauamp@yahoo.co.id



**TEST OF ENGLISH ABILITY SCORE RECORD**

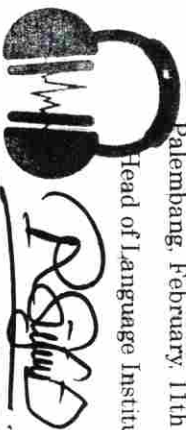
Name : M. Dio Karindo  
 Place/Date of Birth : Baturaja, October 25th 1994  
 Test Times Taken : +1  
 Test Date : February, 4th 2016

*Scaled Score*

Listening Comprehension : 46  
 Structure Grammar : 40  
 Reading Comprehension : 41  
**OVERALL SCORE : 423**

Palembang, February, 11th 2016

Head of Language Institute



LEMBAGA BAHASA Rini Susanti, S.Pd., M.A

Tel. Muluwara NBN/NTN: 1164932/02100984023



**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

AKREDITASI

INSTITUSI PERGURUAN TINGGI  
PROGRAM STUDI MANAJEMEN (S1)  
PROGRAM STUDI AKUNTANSI (S1)  
PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN (D3)

Nomor : 027 /SK/BAN-PT/Akred /PT/ / 2014 (B)  
Nomor : 044 /SK/BAN-PT/Akred /S/ / 2014 (B)  
Nomor : 1262 /SK/BAN-PT/Akred/S/XII/ 2015 (B)  
Nomor : 771 /SK/BAN-PT/Akred/Dpi-III/VII/ 2015 (B)

ite : fe.umpalembang.ac.id

Email : febumplg@umpalembang.ac.id

Alamat : Jalan Jendral Ahmad Yani 13 Ulu Palembang 30263 Telp. (0711)511433 Faximile (0711)518018

**LEMBAR PERSETUJUAN PERBAIKAN SKRIPSI**

Hari / Tanggal : Jum'at, 26 Agustus 2016  
Pukul : 08:00 s/d 12:00 wib  
Nama : M. Dio Karindo  
NIM : 22 2012 387  
Program Studi : Akuntansi  
Bidang Skripsi : Sistem Informasi Akuntansi  
Judul Skripsi : Analisis Prosedur Pemberian Kredit dalam Mengurangi Resiko Piutang Tak Tertagih pada PT. Triprima Finance Palembang

**TELAH DIPERBAIKI DAN DISETUJUI OLEH PIHAK TIM PENGUJI DAN  
PEMBIMBING SKRIPSI DAN DIPERKENANKAN  
UNTUK MENGIKUTI WISUDA**

NO	NAMA DOSEN	JABATAN	TANGGAL PERSETUJUAN	TANDA TANGAN
1	Aprianto, S.E., M.Si	Pembimbing	07/10/2016	
2	H. M. Basyaruddin R, S.E., Ak., M.Si., CA	Ketua Penguji	28/9/2016	
3	Muhammad Fahmi, S.E., M.Si	Penguji 1	28/9/2016	
4	Aprianto, S.E., M.Si	Penguji 2	07/10/2016	

Palembang, 11 September 2016  
Dekan,  
u.b Ketua Program Studi Akuntansi

**Betri Sirajuddin, S.E., M.Si., Ak., CA**  
**NIDN/NBM : 0216106902/944806**

## BIODATA PENULIS

Nama : M. Dio Karindo  
Nim : 22 2012 387  
Jenis Kelamin : Laki - Laki  
Tempat Tanggal Lahir : Baturaja, 25 Oktober 1994  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Akuntansi  
Alamat : Jln. Prof. Ir. Sutami No.699 Kecamatan Baturaja  
Timur Kabupaten Ogan Komering Ulu  
Pekerjaan : Mahasiswa  
Agama : Islam  
Telp : 082282661073  
Nama Orang Tua  
a. Ayah : Benhar Effendi  
b. Ibu : Karbela Afri Linda  
Pekerjaan Ayah : Wiraswasta  
Alamat Orang Tua : Jln. Prof. Ir. Sutami No.699 Kecamatan Baturaja  
Timur Kabupaten Ogan Komering Ulu



Palembang, Juli 2016

Penulis



M. Dio Karindo