

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Manajemen Keuangan**

##### **1. Pengertian Manajemen Keuangan**

Sebuah perusahaan didirikan untuk mencapai tujuan yang dikehendaki. Tujuan tersebut dapat tercapai apabila perusahaan tersebut menjalankan fungsi- fungsinya dengan baik. Fungsi-fungsi tersebut meliputi fungsi keuangan, fungsi pemasaran, fungsi sumber daya manusia, dan fungsi operasional. Keempat fungsi tersebut memiliki peran masing-masing dalam perusahaan dan pelaksanaannya saling berkaitan.

Manajemen keuangan sebagai salah satu fungsi yang dapat mempengaruhi kehidupan perusahaan, dan membahas mengenai pengelolaan keuangan yang pada dasarnya dapat dilakukan baik oleh individu, perusahaan, maupun pemerintahan. Pengertian manajemen keuangan menurut beberapa ahli adalah: Martono dan Agus Harjito (2005:4) Manajemen keuangan adalah segala aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan bagaimana memperoleh dana, menggunakan dana, dan mengelola asset sesuai tujuan perusahaan secara menyeluruh”

Dari pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan mengenai pengertian manajemen keuangan yaitu usaha-usaha pengelolaan dana secara optimal, dimana dana yang telah dikumpulkan akan digunakan untuk membiayai segala aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan, kemudian dana tersebut akan dialokasikan ke dalam berbagai bentuk

investasi.

## 2. Fungsi Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan berkaitan dengan perolehan, pendanaan, dan manajemen aktiva dengan beberapa tujuan umum sebagai latar belakangnya. Menurut Horne dan Markowicz (2005:3) terdapat tiga fungsi keputusan dalam manajemen keuangan, yaitu:

### 1. Keputusan Investasi

Menyangkut masalah pemilihan investasi yang diinginkan dari sekelompok kesempatan yang ada, memilih satu atau lebih alternatif investasi yang dinilai paling menguntungkan.

### 2. Keputusan Pendanaan

Menyangkut masalah pemilihan berbagai bentuk sumber dana yang tersedia untuk melakukan investasi, memilih satu atau lebih alternatif pembelanjaan yang menimbulkan biaya paling murah.

### 3. Keputusan Kebijakan Dividen

Menyangkut masalah penentuan besarnya persentase dari laba yang akan dibayarkan sebagai dividen tunai kepada para pemegang saham, stabilitas pembayaran dividen, pembagian saham dividen dan pembelian kembali saham-saham.

## **B. Pengertian Kredit**

Dalam arti luas kredit atau pinjaman diartikan sebagai kepercayaan. Begitu pula dalam bahasa latin kredit berarti "*Credere*" yang artinya percaya. Maksud dari percaya bagi si pemberi kredit (*kreditur*) adalah ia percaya kepada si penerima kredit (*debitur*) bahwa kredit yang disalurkan pasti akan

dikembalikan sesuai perjanjian. sedangkan bagi si penerima kredit merupakan penerimaan kepercayaan sehingga mempunyai kewajiban untuk membayar sesuai jangka waktu.

Selanjutnya pengertian kredit tersebut disempurnakan lagi dalam Undang-undang No 7 tahun 1992 tentang perbankan Bab 1, pasal 1 ayat 12 memberikan defenisi "kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan kesepakatan atau persetujuan 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 keuntungan "Hasibuan(2001 :87)

Kredit merupakan suatu perkataan yang diambil dari bahasa latin credo, berarti saya percaya, dengan kata lain, kepercayaan pada kemampuan seseorang untuk membayar. Kepercayaan ini didasarkan atas sebuah perjanjian. Jadi, adakalanya kredit dinyatakan hanya sebagai "janji untuk membayar hutang" atau sebagai izin untuk menggunakan modal orang lain. Ia mengacu pada upaya seseorang untuk menggunakan barang dagangan seseorang, dengan janji akan membayarnya kembali setelah barang dagangan itu laku.Muslehuddin(2004: 32-34).

Menurut *Raymond P Kent* dalam buku karangannya *money and banking* mengatakan bahwa "kredit adalah hak untuk menerima pembayaran atau kewajiban untuk melakukan pembayaran pada waktu yang diminta, atau pada waktu yang akan datang karena penyerahan barang-barang sekarang".

Dari gambaran singkat diatas, dapat dilihat bahwa terdapat dua pihak yang terlibat dalam kegiatan prekreditan yakni kreditur atau pihak yang

bersedia dan mempunyai kelebihan uang/dana/barang/jasa serta menawarkan kelebihan uang/dana/barang/jasa tersebut dengan syarat yang ditentukan. Pihak penerima kredit atau debitur yang memperoleh uang/dana/barang/jasa dengan syarat yang ditentukan.

Kredit mengandung pengertian adanya suatu kepercayaan dari seseorang atau badan yang di berikan kepada seseorang atau badan lainnya yaitu bahwa yang bersangkutan pada masa yang akan datang memenuhi segala sesuatu kewajiban yang telah diperjanjikan terlebih dahulu. Firdaus dan Ariyanti, (2004:1)

Kredit juga merupakan lalu lintas pembayaran penularan barang dan jasa, di mana pihak ke satu memberikan prestasi, baik berupa uang, barang, jasa ataupun prestasi lainnya. Sedangkan imbalan prestasinya akan diterima kemudian/belakangan. Rahmat(2002:2)

### **C. Fungsi dan Tujuan pemberian Kredit**

#### **1. Fungsi Kredit**

Ada beberapa fungsi kredit yaitu diantaranya sebagai berikut :

- a. Kredit dapat meningkatkan daya guna/*utility* uang
- b. Kredit dapat meningkatkan daya guna/*utility* barang
- c. Kredit dapat meningkatkan peredaran lalulintas uang
- d. Kredit adalah salah satu alat stabilitas ekonomi

#### **2. Tujuan Pemberian Kredit**

Adapun tujuan kredit adalah sebagai berikut: Untung(2000:14)

- a. Untuk meningkatkan produktivitas
- b. Dapat memperluas kesempatan kerja

- c. Dapat meningkatkan kemahiran atau kematangan
- d. Untuk dapat memperluas pasar
- e. Meningkatkan daya beli

#### **D. Perencanaan Kredit**

Proses perencanaan merupakan awal dari manajemen perkreditan, dimana tujuan, Strategi untuk mencapai tujuan, sasaran, dan program perkereditan ditentukan melalui perencanaan. Sehingga tidak satupun kegiatan tanpa diawali dengan perencanaan , meskipun rencana yang dibuat tersebut bersifat sederhana. Perencanaan kredit meliputi kegiatan-kegiatan menentukan tujuan pemberian kredit, bagaimana menetapkan sasaran, program dari sektor- sektor ekonomi mana yang akan dibiayai. Oleh karena itu perencanaan kredit akan berupa kajian bagaimana dan kearah mana penyaluran kredit dilakukan Rivai(2006:111).

Perencanaan merupakan suatu usaha untuk menentukan tujuan dan bagaimana agar tujuan tersebut dapat tercapai. Perencanaan harus disusun secermat mungkin dengan memperhitungkan segala faktor yang dapat mempengaruhinya. Perencanaan adalah pemilihan sekumpulan kegiatan dan keputusan selanjutnya apa yang harus dilakukan, kapan, bagaimana, dan oleh siapa. Perencanaan yang baik dapat dicapai dengan mempertimbangkan kondisi diwaktu yang akan datang, dimana perencanaan dan kegiatan yang diputuskan akan dilaksanakan serta periode sekarang pada saat rencana dibuat Handoko, (2003:77).

Perencanaan penyaluran kredit harus didasarkan pada keseimbangan antara jumlah, sumber dan jangka waktu dana agar tidak menimbulkan

masalah terhadap tingkat kesehatan dan likuiditas bank. Jelasnya rencana penyaluran kredit harus seimbang dengan rencana penerimaan dana. Malayu Hasibuan (2001:91).

Perencanaan yaitu kegiatan untuk menciptakan dengan menyusun kerangka kerja atau perencanaan atas pekerjaan yang akan dilaksanakan untuk mencapai tujuan dari suatu organisasi. Bagi manajer yang dalam kegiatannya tidak pernah menyusun rencana kerja/program kerja secara cermat, akan membahayakan apabila kepada yang bersangkutan diberikan fasilitas kredit. Perlu diketahui bahwa kredit yang diberikan bertujuan untuk membiayai suatu usaha yang merupakan sil perencanaan yang dibuat oleh manajer secara baik. Rivai(2006:312).

Perencanaan penyaluran kredit harus dilakukan secara realistis dan objektif, agar pengendalian dapat berfungsi dan tujuan dapat tercapai. Perencanaan penyaluran kredit di dasarkan pada keseimbangan antara jumlah, sumber, jangka waktu, dan dana agar tidak menimbulkan masalah. Kedua rencana ini diperhitungkan secara terpadu oleh perencanaan secara baik dan benar. Malayu Hasibuan(2001:90).

*Planning* mempunyai karakteristik tersendiri. Ciri ini perlu diperhatikan untuk mengetahui apakah rencana yang disusun itu benar-benar *sound* (sehat), karakteristik atau ciri-ciri *Planningsound* tersebut adalah:

1. *Planning* harus objektif , artinya disusun berdasarkan data dan fakta, bukan didasarkan khayalan intuisi belaka.
2. *Planning* harus jelas dan mempermudah tercapainya tujuan. Disusun secara jelas sehingga tidak ada keraguan bagi setiap anggota organisasi

untuk melaksanakan pekerjaan sesuai dengan rencana yang disusun.

3. Rencana harus disusun oleh orang yang benar-benar menegrti organisasi dan memahami teknik perencanaan.
4. Rencana harus bersifat sederhana, artinya disusun dengan bahasa yang jelas, mudah dimengerti serta sistematisnya jelas.
5. Rencana harus luas atau fleksibel, artinya pola dasar yang permanen itu harus dapat dengan mudah diadakan penyesuaian bila keadaan dalam pelaksanaan mengharuskandemikian dan tidak menyebabkan perubahan pada pola dasar. Rencana harus memudahkan pengawasan, yang diawasi, adalah pelaksanaan dari rencana, karenanya penyusunan rencana harus disertai program yang diteliti serta jelas sistematisnya.
6. Rencana harus stabil, artinya tidak terpengaruh terhadap perkembangan yang timbul baik dalam dunia perekonomian, perdagangan atau hal-hal yang berpengaruh langsung pada organisasi.
7. Rencana harus lengkap dan *integrated*, rencana harus disusun lengkap mendetail sehingga segala aspek mungkin ditimbulkan dalam pelaksanaan harus tercakup didalamnya dan baik administrasi maupun operasional harus berintregrasi satu sama lain untuk menghindari kepincangan-kepincangan disatu tempat yang pada akhirnya akan mengganggu kelancaran usaha.
8. Rencana mengandung suatu resiko, karena rencana menyangkut masa yang akan datang dan sukar untuk diukur apa yang akan terjadi, maka resiko yang mungkin timbul sudah harus diperhitungkan, dikalkulasikan sedemikian rupa sehingga didalam pelaksanaan nantinya segala

kemungkinan telah dipertimbangkan terlebih dahulu.

9. Rencana harus bersifat praktis dan progmatik, artinya rencana harus tercapai dengan mempertimbangkan faktor-faktor yang ada dalam organisasi, kemampuan dan kekuatan yang ada, hal-hal yang mempengaruhinya.

#### **E. Unsur-Unsur Kredit**

Kredit yang diberikan oleh suatu lembaga kredit didasarkan atas kepercayaan, sehingga dengan demikian pemberian kredit merupakan pemberian kepercayaan.

Unsur-unsur dalam kredit adalah sebagai berikut: Veithzal Rivai(2006:5)

1. Adanya dua pihak, yaitu pemberian kredit (kreditur) dan penerima kredit(nasabah). Hubungan keduanya merupakan hubungan kerja sama yang saling menguntungkan.
2. Adanya kepercayaan pemberi kredit kepada penerima kredit yang didasarkan atas *credit rating* penerima kredit.
3. Adanya persatuan , berupa kesepakatan pihak bank dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari penerima kredit kepada pemberi kredit.
4. Adanya penyerahan barang , jasa, atau uang dari pemberi kredit kepada penerima kredit.
5. Adanya unsur waktu (*time element*). Unsur waktu merupakan unsur waktu esensial kredit. Kredit dapat ada karena unsur waktu, baik dilihat dari pemberi maupun dari penerima kredit.
6. Adanya unsur resiko (*degree of risk*) baik dari pihak pemberi kredit maupun dari pihak penerima kredit.



7. Adanya unsur bunga sebagai kompensasi (prestasi) kepada pemberi kredit.

Sedangkan menurut Kasmir(2000:103) unsur- unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah sebagai berikut:

1. Kepercayaan merupakan suatu keyakinan bagi sipemberi kredit bahwa kredit yang diberikan (baik berupa uang, barang atau jasa) benar-benar di terima dimasa yang akan datang sesuai jangka waktu kredit.
2. Kesepakatan antara sipemberi kredit dengan si penerima kredit. Kesempatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibanya masing-masing.
3. Jangka waktu  
Setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati.
4. Resiko  
Akibat adanya tanggung jawab, maka pengembalian kredit akan memungkinkan resiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu kredit. Semakin panjang suatu jangka waktu kredit, maka semakin besar resikonya, demikian pula sebaliknya.
5. Balas jasa  
Bagi bank balas jasa merupakan keuntungan atau pendapatan atas pemberian suatu kredit. Dalam bank jenis konvensional balas jasa kita kenal dengan nama bunga.

## **F. Kebijakan Kredit**

Kebijaksanaan penjualan kredit adalah merupakan pedoman yang

ditempuh oleh perusahaan untuk menentukan apakah kepada seorang pelanggan akan diberikan kredit dan berupa jumlah kredit yang akan diberikan tersebut. Perusahaan- perusahaan tidak hanya mementingkan penentuan standar kredit yang diberikan tetapi juga penerapan standar tersebut secara tepat dalam membuat keputusan-keputusan kredit.

Sebagian dari efektifitas perusahaan dalam menerapkan kebijaksanaan pengumpulan piutangnya dapat dilihat dari jumlah kerugian piutang (*bad debt expenses*), karena jumlah piutang yang dianggap sebagai kerugian tersebut tidak hanya tergantung kepada kebijaksanaan pengumpul piutang tetapi juga kepada kebijaksanaan-kebijaksanaan penjualan kredit yang diterapkan.

Untuk menentukan kebijaksanaan kredit yang optimal, manajer keuangan harus memepertimbangkan beberapa variabel yang dikaitkan dengan piutang yang meliputi standar kredit dan persyaratan kredit.

### **G. Standar Kredit**

Melalui perencanaan kredit maka perusahaan dapat menetapkan standar dari kredit yang akan diberikan. Standar kredit dari suatu perusahaan didefenisikan sebagai kriteria minimum yang harus dipenuhi oleh seorang langganan sebelum di berikan kredit.

Adapaun faktor-faktor utama yang harus dipertimbangkan apabila perusahaan bermaksud untuk mengubah standar kredit yang diterapkan adalah:

1. Biaya-biaya administrasi

Bila mana perusahaan memperlunak standar kredit yang diterapkan maka

berarti lebih banyak kredit yang diberikan dan tugas tugas yang tidak dapat dipisahkan dengan adanya penambahan penjualan kredit tersebut. Sebaliknya, apabila standar kredit di perketat maka jumlah penjualan diberikan akan semakin kecil sehingga akan mengurangi biaya administrasi.

2. Investasi dalam piutang

Semakin besar kredit yang diberikan akan memperbesar biaya-biaya (*carrying cost*) bila standar kredit diperlunak, dan akan menurunkan *carrying cost* bila mana standar kredit diperketat.

3. Kerugian piutang

Probabilitas (resiko) kerugian piutang akan semakin meningkat dengan memperlunak standar kredit, dan akan semakin menurun bila mana standar kredit diperketat

4. Volume penjualan

Bila mana standar kredit diperlunak maka diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan, sedangkan apabila sebaliknya yang terjadi dimana perusahaan memperketat standar kredit yang diterapkan maka dapat diperkirakan bahwa volume penjualan akan menurun. Syamsuddin,(2001:256).

## H. Persyaratan Kredit

Persyaratan *kredit (Credit term)* merupakan kondisi yang diisyaratkan untuk pembayaran kembali piutang dari pada pelanggan. Kondisi tersebut meliputi lama waktu pemberian kredit, potongan tunai (*cash discount*) serta persyaratan khusus lainnya.

Untuk memungkinkan setiap orang layak untuk memperoleh kredit dari perusahaan pemberi kredit harus memperhatikan persyaratan-persyaratan sebagai berikut :

1. Karakter calon debitur baik atau jelek Analisis informasi / data tentang lokasi atau alamat rumah dan kantor yang sesuai dengan KTP.
2. Analisis kemampuan membayar angsuran , dimana angsuran adalah 1/3 (sepertiga) dari pendapatan calon debitur.
3. Tentukan proyeksi *cash flow* usaha.Bandingkan surplus usaha terhadap kemampuan membayar angsuran Syamsuddin,(2000:266).

Persyaratan kredit yang ditawarkan oleh perusahaan berisi informasi yang menyatakan tentang periode kredit, besarnya potongan tunai serta saat penentuan awal periode kredit. Semua fakto-faktor tersebut harus dinyatakan secara jasa misalnya ekspresi sebagai berikut: 2/20 Net30. Persyaratan seperti ini mengandung arti bahwa pembeli akan menerima potongan tunai sebesar 2% apabila pembayaran kredit dilakukan dalam waktu 20 hari setelah awal periode kredit bila mana tidak mengambil potongan tunai yang ditawarkan (tidak membayar dalam waktu 20 hari), maka keseluruhan jumlah hutang (piutang bagi perusahaan penjual) harus dibayar dalam waktu paling lambat 30 hari sesudah awal periode kredit. Dengan demikian persyaratan kredit menjadi tiga hal yaitu:

- a. Potongan tunai (*cash discount*)
- b. Periode potongan tunai

Periode kredit adalah jumlah hari mulai hari dari saat perhitungan periode kredit sampai dengan saat pembayaran keseluruhan

jumlah utang. tanpa memandang apakah ditawarkan potongan tunai atau tidak, maka periode kredit dalam suatu transaksi harus dinyatakan dengan jelas. Syamsuddin (2001:324).

Potongan tunai (*cash discount*) ini merupakan pengurangan jumlah uang apabila pembayaran dilakukan dalam periode potongan tunai yang sudah ditetapkan. Periode potongan tunai (*cash discount period*) menunjukkan jumlah hari dimana potongan tunai masih dapat diambil, yaitu mulai sejak awal perhitungan periode kredit sampai dengan hari potongan tunai.

#### **I. Analisis Pemberian Kredit**

Apabila perusahaan telah menetapkan standar kredit yang akan diterapkan maka harus dikembangkan suatu prosedur untuk menilai siapa atau langganan-langganan mana yang akan diberikan kredit. Disamping menentukan langganan mana yang dapat diberikan kredit perusahaan biasanya juga menentukan sampai seberapa banyak kredit yang diberikan

Dua faktor yang harus dilakukan oleh perusahaan dalam penilaian terhadap calon langganan yang diberikan kredit adalah:

1. Meperoleh informasi-informasi tentang keadaan langganan
2. Menganalisa laporan keuangan dan buku besar hutang untuk menentukan umur rata-rata hutang dagang perusahaan calon langganan selama ini.

Secara singkat penganalisaan terhadap kedua faktor tersebut diatas sering kali dengan istilah "*the five C's of credit*" yaitu sebagai berikut:

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

Tujuannya adalah untuk memberikan keyakinan kepada debitur bahwa

sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya.

2. *Capacity*, (kemampuan/kesanggupan)

Untuk melihat kemampuan calon debitur dalam membayar Kredit hubungkan dengan kemampuan mengelola bisnis serta mencari laba.

3. *Capital* (kekayaan, modal)

Prinsip ini adalah untuk mengetahui sumber sumber pembiayaan yang dimiliki debitur terhadap usaha yang akan dibiayainya, atau dengan kata lain seberapa besar jumlah modal yang dimilikinya.

4. *Collateral* (jaminan, agunan)

Merupakan jaminan yang diberikan calon debitur baik secara fisik dan non fisik. Fungsi jaminan adalah sebagai pelindung kreditur dari kerugian.

5. *Condition of economic* (kondisi ekonomi)

Dalam menilai kredit hendaknya juga menilai kondisi ekonomi sekarang dan masa akan datang sesuai dengan sektor yang memiliki masing masing debit. Syamsuddin(2001:264-265).

Secara singkat sampai proses yang akan dilalui oleh peminta kredit sejak pengajuan permohonan kredit sampai kepada realisasi kredit sebagai berikut:

1. *Debitur* mengajukan permohonan penjualan kredit secara tertulis kepada *kreditur*
2. *Debitur* mengisi daftar isian/formuir/blanko/aplikasi yang telah disediakan oleh *kreditur Kreditur* melakukan penelitian atau menganalisa pribadi calon serta segala sesuatu yang disyaratkan

3. Setelah *kreditur* selesai menganalisa dan semua persyaratan telah terpenuhi, dilakukanlah penandatanganan perjanjian kredit dan pengaktifan jaminan.

Analisis kredit atau penilaian kredit adalah suatu proses yang dimaksud untuk menganalisa atau menilai suatu permohonan kredit yang diajarkan oleh calon debitur kredit sehingga dapat memberikan keyakinan kepada pihak kreditur bahwa usaha yang dibiayainya cukup layak. Dendawijaya (2001:92).

Menurut Suyatno yang dimaksud analisa kredit adalah kegiatan yang meliputi:

1. Mempersiapkan pekerjaan-pekerjaan penguraian dari segala aspek baik keuangan maupun non keuangan untuk mengetahui kemungkinan dapat atau tidaknya dipertimbangkannya permohonan kredit.
2. Menyusun laporan analisis yang diperlukan, berisi penguraian dan kesimpulan serta penyajian alternatif-alternatif sebagai bahan pertimbangan untuk pengambilan keputusan pimpinan dari Permohonan kredit nasabah. Suyatno dkk(2003:70).

Tujuan diadakannya penilaian kredit adalah agar yang akan diberikan kredit selalu memperhatikan dan mempertimbangkan hal hal sebagai berikut :

1. Keamanan kredit (*safety*) artinya harus benar-benar diyakini bahwa kredit tersebut dapat dilunasi kembali.
2. Terarahnya tujuan penggunaan kredit (*suitability*) yaitu bahwa digunakan sesuai dengan tujuan dan tidak bertentangan dengan peraturan yang berlaku.
3. Menguntungkan (*profitable*) baik bagi kreditur sendiri berupa

penghasilan maupun bagi debitur yakni berupa keuntungan dan makin berkembang usahanya.

#### **J. Administrasi Dalam Pemberian Kredit**

Ada beberapa tahapan dalam proses administrasi kredit meliputi hal-hal sebagai berikut : Djohan(2000: 161)

1. Sebelum kredit diberikan. Tahapan ini merupakan kegiatan administrasi yang bersifat pasif meliputi pengumpulan data mikro yang berkaitan dengan calon debitur.
2. Pada saat proses analisis. Dalam proses analisis kredit terdapat kegiatan untuk mengumpulkan data intern maupun ekstern yang selanjutnya diolah dan di administrasikan.
3. Pada saat keputusan kredit. Kegiatan administrasi kredit dilakukan pada saat dimulainya hubungan antara debitur dengan bentuk ikatan perjanjian kredit dan ikatan pemberian jaminan. Pada tahap ini semua persyaratan kredit yang telah ditetapkan harus diberitahukan secara resmi atau secara tertulis.
4. Pada saat kredit berjalan. Kegiatan administrasi kredit meliputi pencatatan semua pelaporan kredit meliputi laporan transaksi, stok bulanan, laporan keuangan triwulan, semester dan tahunan.
5. Pada saat pelunasan kredit. Kegiatan administrasi kredit meliputi perhitungan kembali sisa kewajiban yang harus dibayar oleh debitur antara lain bunga tertunggak, biaya administrasi dan biaya lainnya.
6. Pada saat kredit bermasalah. Penanganan debitur bermasalah memerlukan perhatian khusus atau tidak sama dengan penanganan



debitur lancar. Kegiatan yang perlu dilaksanakan adalah penyempurnaan posisi meliputi kelengkapan dokumen perkreditan dan penyempurnaan pengikatan barang jaminan.

#### **K. Pengamanan Kredit**

Kredit yang diberikan kepada konsumen perlu diadakan pengamanan. Pengamanan kredit merupakan suatu aspek yang penting dalam manajemen kredit, karena pengamanan kredit berjalan terus menerus, berulang ulang, dan saling berkaitan antara yang satu dan yang lainnya, langkah pengamanan ini dimulai dari sejak merencanakan pemberian kredit sampai kreditnya kembali.

Dalam ilmu manajemen setelah *controlling* orang melakukan evaluasi untuk menilai segala hal yang telah dilakukan dalam pelaksanaan perencanaan dan untuk menyusun perencanaan masa selanjutnya. Menganalisa kredit, mengatur administrasi, mengikat jaminan, mengasuransikan, dan menganalisa jalannya kredit merupakan langkah-langkah yang diambil oleh *kreditur* dalam rangka mengamankan kredit yang diberikan, sehingga kredit kembali dengan aman. Langkah-langkah yang diambil oleh kreditur untuk mengamankan kreditnya, pada pokoknya dapat digolongkan menjadi dua, yaitu:

1. Pengamanan Preventif, adalah pengamanan yang dilakukan untuk mencegah terjadinya kemacetan atau resiko kredit.
2. Pengamanan Represif, adalah pengamanan yang dilakukan untuk menjelaskan kredit yang mengalami ketidaklancaran atau kemacetan.

Sinungan(2001: 39)

Dengan demikian pengamanan kredit pada hakikatnya bertujuan untuk memperkecil resiko yang mungkin timbul maupun yang sudah terjadi.

#### **L. Penetapan Bunga Kredit**

Besar kecilnya suku bunga simpanan dan pinjaman sangat dipengaruhi oleh keduanya, artinya bunga simpanan maupun pinjaman saling mempengaruhi, disamping pengaruh faktor- faktor lainnya seperti jaminan, jangka waktu, kebijakan pemerintah dan target laba. Faktor-faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan suku bunga secara garis besar sebagai berikut : Kasmir ( 2000 :134 - 135)

##### **1. Kebutuhan dana**

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

##### **2. Persaingan**

Dalam memperebutkan dan simpanan , maka disamping faktor promosi, yang paling utama pihak perbankanharus memperhatikan pesaing. Dalam arti jika untuk bunga simpanan rata-rata 16% pertahun, maka jika hendak

membutuhkan dana cepat sebaiknya bunga simpanan kita naikkan diatas bunga pesaing misalnya 17% per tahun. Namun sebaliknya untuk bunga pinjaman kita harus dibawah bunga pesaing.

### 3. Kebijakan pemerintah

Dalam kondisi tertentu pemerintah dapat menentukan batas maksimal atau minimal suku bunga, baik bunga simpanan maupun bunga pinjaman. Dengan ketentuan batas maksimal atau minimal bunga simpanan maupun pinjaman bank tidak boleh melebihi batas yang sudah ditetapkan oleh pemerintah ikut besar dan demikian pula sebaliknya. Oleh karna itu pihak bank harus hati-hati dalam manentukan persentase.

### 4. Target laba yang diinginkan.

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

### 5. Jangka waktu

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

### 6. Kualitas jaminan

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

7. Reputasi perusahaan

Bonafiditas suatu perusahaan yang akan memperoleh kredit juga sangat menentukan tingkat suku bunga yang akan dibebankan nantinya, karena biasanya perusahaan yang bonafit kemungkinan resiko kredit macet dimasa mendatang relative kecil dan sebaliknya.

8. Produk yang kompetitif

Maksudnya adalah produk yang dibiayai kredit tersebut laku di pasaran. Untuk produk kompetitif , bunga kredit yang diberikan relatif rendah jika dibandingkan dengan produk yang kurang kompetitif. Hal ini disebabkan tingkat pengambilan kredit terjamin, karena produk yang dibiayai laku dipasarkan.

9. Hubungan baik

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

10. Jaminan pihak ketiga

Dalam hal ini pihak yang memberikan jaminan kepada bank untuk menanggung segala resiko yang dibebankan kepada penerima kredit. Biasanya pihak yang memberikan jaminan bonafid , baik dari segi kemampuan membayar, nama baik maupun loyalitasnya terhadap bank, sehingga bunga yang dibebankan pun juga berbeda. Demikian pula

sebaliknya jika penjamin pihak ketiganya kurang bonafid atau tidak dapat dipercaya , maka mungkin tidak dapat digunakan sebagai jaminan pihak ketiga oleh pihak perbankan.

#### **M. Penyebab Kredit Macet**

Hampir setiap perusahaan mengalami kredit macet atau debitur tidak mampu lagi melunasi kreditnya. Kemacetan suatu fasilitas kredit disebabkan oleh 2 faktor, yaitu:

1. Dari pihak perusahaan

Artinya dalam melakukan analisisnya, pihak analisis kurang teliti, sehingga apa yang seharusnya terjadi tidak diprediksi sebelumnya. Dapat pula terjadi akibat kolusi dari pihak analisis kredit dengan pihak debitur sehingga dalam analisisnya dilakukan secara subjektif.

2. Dari pihak debitur

Dari pihak nasabah kemacetan kredit dapat terjadi akibat dua hal, yaitu:

- a. Adanya unsur kesengajaan, dalam hal ini debitur sengaja untuk tidak bermaksud membayar kewajibannya kepada perusahaan sehingga kredit yang diberikan macet. Dapat dikatakan tidak adanya unsure Kemauan untuk membayar.
- b. Adanya unsur tidak sengaja, artinya sidebitur mau membayar akan tetapi tidak mampu, sebagai contoh kredit yang dibiayai mengalami musibah seperti kebakaran, kena hama, banjir dan sebagainya. Sehingga tidak ada kemampuan untuk membayar kredit. Kasmir(2000:102).

Dalam buku karangan Mahmoeddin halaman 52, Ada beberapa hal yang menyebabkan kredit macet antara lain :

1. *Debitur* memiliki karakter yang diragukan.

Dengan kata lain, debitur memang berwatak nakal, mungkin saja saat mengajukan permohonan kredit, semua sudah memenuhi syarat dan melalui prosedur yang wajar, namun setelah dicairkan timbul keinginan untuk mengkhianati perjanjian yang telah disepakati.

2. *Debitur* memalsukan catatan dan pembukuan

Pemalsuan catatan dan pembukuan, baik pada saat pengajuan kredit maupun pada saat kredit berjalan, dapat memberikan masukan yang dapat menipu perusahaan. Catatan dan pembukuan nasabah merupakan sumber utama dalam meneliti perjalanan bisnis debitur. Catatan tersebut palsu, maka sipembaca catatan akan dibohongi oleh debitur. cepat atau lambat ini akan bermuara pada ketidaklancaran kredit nantinya.

3. *Debitur* mengalami musibah

Maksudnya disini debitur mengalami musibah, antara lain meninggal dunia. Dalam hal kredit macet pihak bank perlu melakukan penyelamatan, sehingga tidak akan menimbulkan kerugian. Penyelamatan yang dilakukan apakah dengan memberikan keringanan berupa jangka waktu angsuran terutama bagi kredit terkena musibah atau melakukan penyitaan bagi kredit yang sengaja lalai untuk membayar. Terhadap kredit yang mengalami kemacetan sebaiknya dilakukan penyelamatan sehingga bank tidak mengalami kerugian

penyelamatan terhadap kredit macet dilakukan dengan cara antara lain :  
Kasmir(2000 : 129 - 131).

a. *Reschedulling*

Suatu tindakan yang diambil dengan cara memperpanjang jangka Waktukredit atau jangka waktu angsuran. Dalam hal ini si debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu pembayaran krsedit, misalnya perpanjangan jangka waktu kredit dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga si debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya, memperpanjang waktu angsuran hampir sama dengan jangka waktu kredit. Dalam hal ini jangka waktu angsuran kreditnya diperpanjang pembayarannya pun misalnya dari 36 kali menjadi 48 kali dan hal itu tentu saja jumlah angsuran pun menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran.

b. *Reconditioning*

*Recoditioning* maksudnya adalah bank mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti:

1. Kapitalisasi bunga, yaitu bunga dijadikan hutang pokok
2. Penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu. Dalam hal penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu, maksudnya hanya bunga yang dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa.

### 3. Penurunan suku bunga.

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

### 4. Pembebasan suku bunga

Pembebasan suku bunga diberikan kepada nasabah dengan pertimbangan nasabah tidak akan mampu lagi membayar kredit tersebut. Akan tetapi nasabah tetap mempunyai kewajiban untuk membayar pokok pinjamannya sampai lunas.

#### c. *Restructuring*

*Restructuring* merupakan tindakan bank kepada nasabah dengan cara menambah modal nasabah dengan pertimbangan nasabah memang membutuhkan tambahan dana dan usaha yang dibiayai memang masih layak.

## **N. Penelitian Terdahulu**

Telah banyak dilakukan penelitian yang mengkaji masalah faktor-faktor yang mempengaruhi pemberian kredit, tunggakan kredit maupun kredit macet, oleh karena itu peneliti termonivasi untuk meneliti kembali tentang Kebijakan Penjualan Kredit, faktor-faktor yang mempengaruhi pemberian



kredit, tunggakan kredit maupun kredit macet. Adapun hasil penelitian terdahulu yaitu:

**Tabel 2.1**

**Penelitian Terdahulu**

<b>Nama</b>	<b>Judul</b>	<b>Variabel</b>	<b>Metode analisis</b>	<b>Hasil</b>
Samsudin (2006)	Prosedur Pemberian Kredit dan Analisis Piutang Pada PT Astra Kredit Companies Cabang Medan	Prosedur pemberian kredit	Metode deskriptif dan dianalisis dengan Cara Analisis time series	Bahwa prosedur kredit yang dijalankan sudah efektif karena banyak kredit yang telah disetujui dan sistem penagihan piutangnya sudah lebih baik karena tingkat kredit macet tidak terlalu tinggi.
Dianauli (2006)	Analisis Pemberian Kredit dan Sistem Penagihan Piutang Pada PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Cabang Medan	Sistem pemberian dan penagihan piutang	Analisis kuantitatif	Prosedur pemberian kredit yang sangat selektif. Pihak kredit melakukan prinsip kehati-hatian di dalam mengeluarkan kredit.
Woro Sasmita (2005)	Evaluasi Pengendalian Intern Pemberian Kredit Studi Kasus BPR BKK Kraden Menden Blora	Pemberian kredit	Metode analisis kualitatif menjelaskan secara deskriptif	Pelaksanaan kegiatan penyaluran kredit sebagai bidang usaha utama telah berusaha menciptakan

				sistem yang memiliki struktur pengendalian intern dengan cukup memadai
Nurul Wahidah (2003)	Analisis Sistem dan Prosedur Pemberian Kredit Sebagai Upaya Meningkatkan Rentabilitas Pada PT. BPR Gunung Ringgit Dinoyo Malang	Analisis Sistem dan Prosedur Pemberian Kredit	Teknik analisis kualitatif dan analisis data kuantitatif dengan cara wawancara dan dokumentasi	Adanya pengaruh yang signifikan antara sistem dan prosedur yang dijalankan di PT. BPR gunung Ringgit terhadap kenaikan rentabilitas.

## O. Kerangka Pemikiran

Dari kerangka berfikir dapat dijelaskan bahwa peneliti ingin menjelaskan terlebih dahulu definisi dari berbagai segmen-segmen definisi dari kredit itu sendiri, prosedur, pencairan, dan pengawasan pemberian kredit. Setelah itu peneliti ingin menjelaskan prinsip-prinsip perkreditan dan kebijakan pemberian kredit. Jika semua itu sudah dijelaskan dengan rinci oleh peneliti, peneliti ingin meneliti kembali bagaimana prosedur pemberian kredit serta pencairan pemberian kredit tersebut, apakah sudah sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan atau belum.

Kemudian peneliti juga ingin meneliti lebih lanjut bagaimana pengawasan pemberian kredit setelah pencairan kredit tersebut, apakah dengan adanya prosedur pemberian kredit, dapat mengurangi tingkat resiko

kredit macet atau tidak. Karena selama ini kasus yang sering terjadi adalah ketika prosedur sudah jalan dengan baik, dan pencairan sudah terlaksana, ternyata pada saat penagihan kredit, banyak pihak nasabah yang sering mengulur-ulur waktu untuk pembayaran, sehingga terjadilah kredit macet.

**Gambar 2.1**

**Skema Kerangka Pemikiran**

