

**ANALISIS KEBIJAKAN PEMBERIAN KREDIT PRODUK MAKARIZO PADA PT.
NATURA MEGA MURNI CABANG PEKANBARU**

Astri Ayu Purwati dan Dameria

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pelita Indonesia
Jalan Jend. Ahmad Yani No. 78-88 Pekanbaru

ABSTRACT

This study aimed to analyze the policy of lending products makarizo on the PT. Natura Mega Murni Cab. Pekanbaru. The analysis was done using descriptive and analytical methods sign test. Data collection techniques used were interview, documentation, and questionnaires. Based on the research result, it can be put forward that the analysis of policy lending products makarizo at the PT. Natura Mega Murni Cab. Pekanbaru as a whole has not been going well. It is seen from capacity, capital, collateral and condition while that has been running effectively is character.

Keywords: *Internal control, inventory*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kebijakan pemberian kredit produk makarizo pada PT. Natura Mega Murni Cab. Pekanbaru. Analisis dilakukan secara deskriptif dan dengan menggunakan metode analisis sign test. Data yang digunakan terdiri dari data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara, dokumentasi, dan angket. Berdasarkan hasil penelitian dapat dikemukakan bahwa analisis kebijakan pemberian kredit produk makarizo pada PT. Natura Mega Murni cab. Pekanbaru secara keseluruhan belum berjalan dengan baik. Hal ini dapat dilihat dari kemampuan, modal, agunan dan kondisi ekonomi, sedangkan yang sudah berjalan dengan baik adalah watak.

Kata Kunci: Kebijakan pemberian kredit

1. PENDAHULUAN

Usaha pada umumnya mempunyai beberapa tujuan utama, salah satunya untuk mendapatkan laba dan menjadi perusahaan yang besar dan dikenal banyak orang, agar tujuan tersebut tercapai dengan baik, maka perusahaan melakukan kegiatan operasional perusahaan yang selalu berkaitan dengan pembelian dan penjualan barang dagang secara tunai maupun kredit.

Perkembangan suatu perusahaan memang tergantung dari aktivitas perusahaan. Yang mana aktivitas perusahaan tersebut harus sejalan dengan lajunya perkembangan teknologi dan perekonomian. Dengan perkembangan teknologi tersebut, maka sistem yang dilakukan oleh perusahaan tidak hanya dengan cara manual melainkan dengan menggunakan komputer.

Menurut Untung (2000:4), mengenai pemberian kredit yaitu Kredit pada awalnya mengarahkan fungsinya untuk merangsang kedua belah pihak untuk tujuan pencapaian kebutuhan baik dalam bidang usaha maupun kebutuhan sehari-hari. Pihak yang mendapatkan kredit harus menunjukkan prestasi yang lebih tinggi pada kemajuan usahanya itu, atau mendapatkan pemenuhan atas kebutuhannya. Adapun bagi pihak yang memberikan kredit, secara material dia harus mendapatkan rentabilitas berdasarkan perhitungan yang wajar dari modal yang dijadikan objek kredit, dan secara spiritual mendapatkan kepuasan karena dapat membantu pihak lain untuk mencapai kemajuan.

Pembelian tunai adalah pembelian barang dagangan dengan menerima pembayaran kas tunai secara langsung dari pelanggan pada saat terjadinya penjualan. Pembelian barang dagang secara tunai dicatat sebagai debit pada akun pembelian dan kredit pada akun kas. Sedangkan, pembelian kredit adalah pembelian barang dagangan yang disertai komitmen pembeli untuk membayar tunai di waktu yang akan datang. Pembelian barang dagang secara kredit dicatat sebagai debit akun pembelian dan kredit pada akun hutang dagang.

Produk Makarizo pada PT. Natura Mega Murni cabang Pekanbaru adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang tata rias rambut. Perusahaan ini juga menjual produk-produk perawatan rambut. Setiap konsumen yang ingin membeli produk tersebut dapat dilakukan dengan cara pembelian tunai dan pembelian kredit.

Menurut Ismaya (2006:370), Kredit macet yaitu piutang yang tak tertagih atau kredit yang mempunyai kriteria kurang lancar, diragukan karena mengalami kesulitan pelunasan akibat adanya faktor-faktor tertentu. Seandainya terjadi hal yang demikian maka pihak perusahaan tidak boleh begitu saja memaksakan pada debitur untuk segera melunasi hutangnya. Perusahaan memberikan kemudahan kredit kepada pelanggan tidak lepas dari resiko piutang yang belum tertagih. Bagian piutang akan melakukan penagihan piutang jika faktur telah jatuh tempo, dimana tanggal jatuh tempo piutang di tentukan paling lama 30 hari dari tanggal penjualan.

Tabel 1. Transaksi Penjualan Kredit dan Kredit Bermasalah

Transaksi Penjualan Kredit (Rupiah)	Kredit Bermasalah			Total Kredit	% Jarikredit bermasalah setiaptahunnya
	0-30 Hari	30-60 Hari	>60 Hari		
2012 902.850.050,-	1.827.394,-	4.568.485,-	7.309.576,-	916.555.505,-	-
2013 966.180.350,-	4.850.892,-	11.157.053,-	12.798.409,-	995.285.707,-	2%
2014 854.350.575,-	2.254.944,-	3.833.405,-	11.161.974,-	862.600.898,-	0,6%

Sumber : PT Natura Mega Murni Cabang Pekanbaru

Dari Tabel 1 diatas dapat dilihat bahwa selama tahun 2012 PT. Natura Mega Murni cabang Pekanbaru melakukan penjualan pemberian kredit sebesar Rp 916.555.505,-. Dari total penjualan pemberian kredit yang disalurkan selama tahun tersebut adanya piutang yang belum tertagih sebesar Rp 13.705.455,-. Untuk tahun 2013 PT. Natura Mega Murni cabang Pekanbaru melakukan penjualan pemberian kredit sebesar Rp 995.285.707,-. Dari total penjualan pemberian kredit yang disalurkan selama tahun tersebut adanya piutang yang belum tertagih sebesar Rp 29.105.357,-. Jika dilihat dari piutang yang belum tertagih selama tahun 2012 ke tahun 2013 mengalami peningkatan sebesar 212%.

Untuk tahun 2014 PT. Natura Mega Murni cabang Pekanbaru melakukan penjualan pemberian kredit sebesar Rp 862.600.898,-. Dari total penjualan pemberian kredit yang disalurkan

selama tahun tersebut adanya piutang yang belum tertagih sebesar Rp 17.250.323,-. Jika dilihat dari piutang yang belum tertagih selama tahun 2013 ke tahun 2014 mengalami penurunan sebesar 59%. Dari rekap data pada Tabel 1.1 di atas memperlihatkan bahwa terdapat masalah pada PT. Natura Mega Murni cabang Pekanbaru dengan adanya piutang yang belum tertagih atau dapat disebut kredit bermasalah.

Tujuan penelitian berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan 5C pada pemberian kredit produk Makarizo pada PT. Natura Mega Murni cabang Pekanbaru sudah berjalan dengan efektif.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pembelian

Menurut Partiwati Dwi Astuti (2012:204), pembelian merupakan harga pokok barang dagang yang dibeli dan akan dijual kembali kepada pelanggan. Menurut Budiarto Subroto (2011:237), pembelian adalah merupakan salah satu senjata strategi perusahaan dalam era persaingan yang ketat ini yang dapat memberikan kontribusi nilai yang lebih baik melalui penyerahan barang yang berkualitas dan biaya yang lebih murah.

Jenis-jenis pembelian ada 2, yaitu sebagai berikut: (1) Pembelian barang dagang secara tunai (Cash Purchases) - Pembelian tunai adalah pembelian barang dagangan dengan menerima pembayaran kas tunai secara langsung dari pelanggan pada saat terjadinya penjualan. Pembelian barang dagang dengan secara tunai dicatat sebagai debit pada akun pembelian dan kredit pada akun kas. (2) Pembelian Barang Dagang secara Kredit (Credit Purchases) - Pembelian kredit adalah pembelian barang dagangan yang disertai komitmen pembeli untuk membayar tunai di waktu yang akan datang.

2.2. Penjualan

Menurut Evi Maria (2011:1), penjualan angsuran adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan secara bertahap dimana pembayaran yang terjadi dalam transaksi penjualan angsurana adalah pembatalan uang muka dan pembayaran angsuran secara periodik (biasanya termasuk bunga).

Menurut James M. Reeve (2009:280), penjualan adalah total jumlah yang dibebankan pada pelanggan atas barang terjual, baik penjualan kas maupun kredit.

Berdasarkan definisi yang telah disebutkan di atas dapat diketahui bahwa kegiatan penjualan adalah proses kegiatan penjualan barang atau jasa dari perusahaan kepada pelanggan untuk memperoleh pendapatan.

2.3. Penjualan Tunai

Menurut Yadiati dan Wahyu (2006:129), penjualan tunai adalah pembeli langsung menyerahkan sejumlah uang tunai yang dicatat oleh penjual melalui register kas.

Jadi dapat disimpulkan bahwa penjualan tunai adalah penjualan yang transaksi pembayaran dan pemindahan hak atas barangnya langsung melalui register kas atau bagian kas. Sehingga tidak perlu ada pencatatan piutang pada perusahaan penjual. Penjualan barang dagang dengan secara tunai dicatat sebagai debit pada akun pembelian dan kredit pada akun kas.

2.4. Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2008:2006), penjualan kredit adalah penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu, perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit adalah suatu transaksi antara perusahaan dengan pembeli, mengirimkan barang sesuai dengan order serta perusahaan mempunyai tagihan sesuai jangka waktu tertentu yang mengakibatkan timbulnya suatu piutang dan kas aktiva.

2.5. Kredit

Menurut Undang-undang No. 10 tahun 1998 Tentang Perbankan, 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 utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Sedangkan menurut Pedoman Akuntansi Perbankan Indonesia (PAPI) revisi 2001 dalam Rinaldy (2009:29), kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam (debitur) untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan.

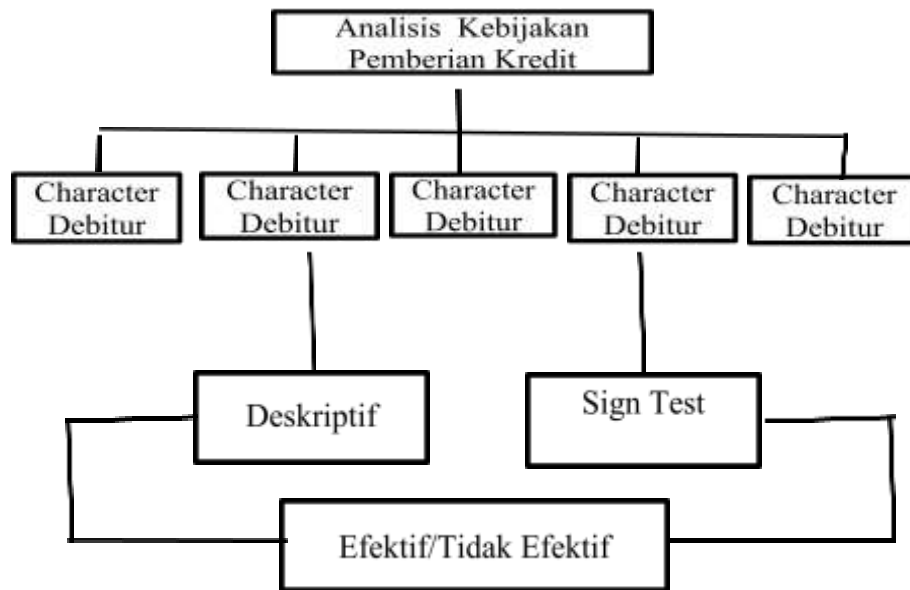
Dari beberapa pendapat para ahli di atas tentang pengertian kredit, maka dapat disimpulkan bahwa kredit adalah semua pinjaman yang didasarkan oleh kepercayaan bahwa debitur akan mengembalikan pinjaman beserta bunganya sesuai perjanjian yang telah disepakati.

2.6. Kredit Bermasalah

Menurut Mahmoeddin (2010:3), kredit bermasalah adalah kredit yang tidak lancar atau kredit dimana debiturnya tidak memenuhi persyaratan yang diperjanjikan, misalnya persyaratan mengenai pembayaran bunga, pengambilan pokok pinjaman, peningkatan margin deposit, pengikatan dan peningkatan agunan, dan sebagainya.

Kredit bermasalah merupakan kredit yang telah disalurkan oleh bank, dan nasabah tidak dapat melakukan pembayaran atau melakukan angsuran sesuai dengan perjanjian yang telah ditandatangani oleh bank dan nasabah. Penilaian atas penggolongan kredit baik kredit tidak bermasalah maupun bermasalah tersebut dilakukan secara kuantitatif, maupun kualitatif. Penilaian secara kuantitatif dilihat dari kemampuan debitur dalam melakukan pembayaran angsuran kredit, baik angsuran pokok pinjaman atau bunga. Adapun penilaian kredit secara kualitatif dapat dilihat dari prospek usaha dan kondisi keuangan debitur.

Kredit bermasalah akan berakibat pada kerugian bank, yaitu kerugian karena tidak diterimanya kembali dana yang telah disalurkan, maupun pendapatan bunga yang tidak dapat diterima. Artinya, bank kehilangan kesempatan mendapat bunga, yang berakibat pada penurunan pendapatan secara total.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Hipotesis

- H1 : Character debitur pemberian kredit pada PT. Natura Mega Murni cabang Pekanbaru sudah dengan efektif.
- H2 : Capacity debitur pemberian kredit PT. Natura Mega Murni cabang Pekanbaru sudah berjalan dengan efektif.
- H3 : Capital debitur pemberian kredit pada PT. Natura Mega Murni cabang Pekanbaru sudah dengan efektif.
- H4 : Collateral debitur pemberian kredit pada PT. Natura Mega Murni cabang Pekanbaru sudah dengan efektif.

H5 : Condition debitur pemberian kredit pada PT. Natura Mega Murni cabang Pekanbaru sudah dengan efektif.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada PT. Natura Mega Murni cabang Pekanbaru. Jenis dan sumber data yaitu data primer dan data sekunder. Data yang diperoleh dilakukan dengan cara, yaitu wawancara dokumentasi, dan angket. Data analisis yang dilakukan adalah analisis deskriptif dan melakukan pengujian tanda (*Sign Test*).

Berikut adalah langkah-langka uji tanda (*Sign Test*) adalah Menentukan Hipotesis, Memilih taraf nyata, Menghitung probabilitas dan Menarik kesimpulan. Dalam menentukan probabilitas terbagi atas : Uji sampel kecil,

$$P(x) = \frac{n!}{r!(n-r)!} p^r q^{n-r}$$

Dan uji sampel besar

$$Z = \frac{2R - n}{\sqrt{n}}$$

PT. Natura Mega Murni bergerak dalam bidang jasa. Perusahaan ini berlokasi di jalan kapling 1 (harapan raya) pekanbaru. Perusahaan ini didirikan pada tahun 1984. Perusahaan ini pada awalnya menjual produknya hanya untuk salon termuka yang tersebar di kota-kota besar di Indonesia. Sejak itu sedikit orang yang mengenalnya. Jangankan tahu prodaknya, dengar namanya saja jarang. Sebenarnya, perusahaan ini memiliki kekuatan seperti produknya kolaborasi bahan nutrisi alami dengan teknologi tinggi sehingga bermamfaat untuk kecantikan sekaligus kesehatan rambut. Namun, masalah klasik membelit produk bagus tetapi tidak bisa menjual. Sebagai perusahaan yang memproduksi ragam produk seputar perawatan rambut dengan rangkaian super lengkap. Merek makarizo begitu melekat dibenak para praktisi salon kecantikan. Makarizo menggarap pasar profesional yang bergerak di salon kecantikan pada tahun 80 an. Memasuki tahun 1998 makarizo mulai dikelola dengan profesional dan dipasarkan dengan strategi marketing yang terkonsep. Kinerja perusahaan meningkat pesat dibandingkan awal kehadirannya. Hampir semua yang ingin merawat rambut pasti mengenalnya. Sedikitnya 30 salon menggunakan rangkaian produk makarizo.

Misi, menjadi perusahaan kosmetik rambut terbaik di dunia serta memberikan kontribusi atas peningkatan kualitas kehidupan manusia di seluruh dunia, yaitu dengan cara mengerahkan segala kreatif dan inovasi, untuk mengembangka produk-produk yang ramah lingkungan dan memiliki nilai unggul dimata para pelanggan. Dengan komitmen penuh atas visi dan misi ini, seluruh karyawan bekerja sama dalam suatu koordinasi yang produktif, guna mempertahankan kepercayaan, yakni para pengusaha profesional salon di seluruh dunia.

Menggunakan analisis Deskriptif, maka dapat diketahui perbandingan Character (Watak) berdasarkan teori dan objek penelitian yaitu kredit hanya diberikan kepada calon debitur apabila calon debitur tersebut mempunyai reputasi yang baik, terutama di dalam masalah perkreditan dan Kredit hanya diberikan kepada calon debitur yang tepat janji.

Perbandingan Capacity (Kemampuan) berdasarkan Teori dan Objek Penelitian yaitu Perusahaan mengutamakan Pendekatan education dimana agar tidak terjadinya analisis kredit macet dan perusahaan tidak hanya memberikan kredit kepada calon debitur yang memiliki pelanggan banyak.

Perbandingan Capital (Modal) Berdasarkan Teori dan Objek Penelitian yaitu Angka penjualan dan pembelian pertahun adanya peningkatan dan perusahaan tidak memberikan kredit kepada calon debitur yang memiliki banyak hutang dan mengalami masalah keuangan.

Perbandingan Collateral (Agunan) berdasarkan Teoridan Objek Penelitian yaitu Manfaat ekonomi mempengaruhi jumlah agunan yang dijadikan jaminan dan Kredit tidak hanya diberikan

kepada calon debitur yang agunan harus memiliki mamfaat ekonomi dalam jangka waktu yang lama dari jangka waktu kredit yang dijaminnya.

Perbandingan Condition of Ekonomi (Kondisi Ekonomi) Berdasarkan Teori dan Objek Penelitian yaitu Aspek ekonomi makro mengenai cara dan mengalokasikan sumberdaya agar dapat tercapai kombinasi yang tepat dan kredit tidak hanya diberikan kepada calon debitur apabila situasi dan kondisi usaha yang di jalankan bagus.

Berdasarkan hasil pengujian yang diteliti, maka didapatkan Hasil Uji *Sign Test* berikut ini:

Tabel 2. Hasil Uji Tanda (*Sign Test*)

No	Komponen	Uji Sampel	Hasil	Signifikan	Keterangan
1	Character (Watak)	Uji Sampel Kecil	0,0349 $\geq 0,95$	Signifikan	Sudah Efektif
2	Capacity (Kemampuan)	Uji Sampel Kecil	0,02734 $< 0,95$	Tidak Signifikan	Belum Efektif
3	Capital (Modal)	Uji Sampel Kecil	0,0703 $< 0,95$	Tidak Signifikan	Belum Efektif
4	Collataral (Agunan)	Uji Sampel Kecil	0,3125 $< 0,95$	Tidak Signifikan	Belum Efektif
5	Condition of Economic (Kondisi Ekonomi)	Uji Sampel Kecil	0,2734 $< 0,95$	Tidak Signifikan	Belum Efektif
6	Analisis Kebijakan Pemberian Kredit	Uji Sampel Besar	0,7808 $< 1,65$	Tidak Signifikan	Belum Efektif

Sumber: Data Angket Olahan

4. PENUTUP

Upaya yang dilakukan pada PT. Natura Mega Murni cabang Pekanbaru dalam menilai Capacity (Kemampuan) calon debitur yaitu dengan menganalisis kemampuan dimasa lalu serta menganalisis laporan keuangannya.

Upaya yang dilakukan pada PT. Natura Mega Murni cabang Pekanbaru dalam menilai Kapital (Modal) yang dimiliki calon debitur seebagai data pendukung yang akan menguatkan calon debitur sekaligus sebagai pelindung bagi perusahaan bila usaha calon debitur mengalami kegagalan. Pelaksanaan analisis 5C pada PT. Natura Mega Murni cabang Pekanbaru yang menyebabkan terjadinya kredit macet adalah tidak tepatnya dalam penilaian analisis 5C tersebut.

Secara keseluruhan Analisis Kebijakan Pemberian Kredit Produk Makarizo pada PT. Natura Mega Murni cabang Pekanbaru yang diterapkan dengan analisi 5C belum berjalan dengan efektif.

Bagi Perusahaan Dalam analisis 5C sebaiknya PT. Natura Mega Murni cabang pekanbaru lebih teliti setiap dokumen yang diajukan oleh setiap calon debitur dan lebih jeli dalam setiap keputusan pemberian kredit kepada calon debitur, untuk lebih jelasnya diamati terlebih dahulu lokasi calon debitur paling lamanya dalam 1 (satu) minggu. Sehingga perusahaan tersebut dapat mengambil kebijakan yang sehat dalam penentuan plafon kredit guna mencegah terjadinya kredit macet atau dapat disebut kredit bermasalah. Jika calon debitur sudah melebihi batas waktu yang telah ditentukan untuk melakukan pelunasan kreditnya, maka perusahaan lebih tegasnya untuk menarik barang itu kembali sebelum calon debitur di kwatiratkan kabur atau pindah lokasi usaha dan Manajemen perusahaan memberikan tenggang waktu yang memadai untuk penilaian kelayakan kredit sehingga pelaksanaan analisis kebijakan pemberian kredit berjalan optimal dan analisis 5C dapat terpenuhi dalam pemberian kredit. Bagi Akademik, Sebaiknya menambahkan teori-teori yang lebih baru untuk penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan analisis kebijakan pemberian kredit. Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan mengenai analisis kebijakan pemberian kredit dalam suatu perusahaan, dan untuk peneliti selanjutnya dapat membandingkan dengan penelitian lainnya yang sejenis untuk dijadikan bahan referensi dalam pengembangan penelitian lebih lanjut.

DAFTAR RUJUKAN

- Astuti, Dwi, Partiwi. 2012. *Akuntansi Keuangan*. Edisi Satu Caps, Yogyakarta.
- Ismaya, Sujana. 2006. *Kamus Perbankan*. Bandung : Pustaka Grafika.
- Maria, Evi. 2011. *Akuntansi Lanjutan*. Edisi satu Caps Yogyakarta.
- Mahmoeddin. 2010. *Melacak Kredit Bermasalah*, Jakarta Pustaka Sinar.
- Mulyadi. 2010. *IAI dalam Standar Akuntansi Keuangan*.
- Reeve, James M. 2009. *Pengantar Akuntansi*. Edisi Satu Salemba Empat Yogyakarta.
- Rinaldy. 2009. *Akuntansi Perbankan*
- Subroto, Budiarto. 2011. *Pemasaran Industri*. Edisi satu Andi Yogyakarta.
- Untung, Budi. 2004. *Kredit Perbankan Indonesia*. Andi Yogyakarta.