

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Kredit**

##### **2.1.1 Pengertian Kredit**

Kata kredit berawal dari Bahasa Yunani yaitu “*credere*”, yang bermakna keyakinan akan kebenaran dalam kegiatan sehari-hari. Kredit yaitu kemahiran untuk melakukan suatu transaksi pembelian atau menghasilkan suatu pinjaman dengan janji akan dilakukannya pembayaran dalam kurun waktu yang sudah disetujui bersama (Riswanto, Ningsih, & Daryati, 2017).

##### **2.1.2 Tujuan Kredit**

Menurut (Nawang Sari & Putra, 2016) Tujuan Pemberian Kredit adalah sebagai berikut:

1. Mencari Keuntungan

Bermaksud untuk mendapatkan hasil dari pemberian kredit. Hasil pemberian kredit yaitu balas jasa atas pinjaman dan biaya administrasi kredit yang di bebaskan kepada penerima kredit berupa bunga..

2. Membantu penerima kredit atau usaha konsumen

Yaitu dengan mengembangkan dan memperluas usaha dengan membiayai usaha anggota.

3. Membantu pemerintah

Pemerintah akan mendapatkan keuntungan jika semakin banyak kredit yang disalurkan oleh pihak lembaga keuangan yang disebabkan oleh pengembangan di berbagai sektor.

### **2.1.3 Unsur-Unsur Kredit**

Menurut (Komara & Nugroho, 2017) Unsur-Unsur kredit yang terdapat dalam suatu pemberian kredit adalah sebagai berikut:

1. Kepercayaan, ialah suatu kepercayaan perusahaan bahwa kredit yang diberikan baik berupa uang, barang atau jasa akan diperoleh kembali di masa depan.
2. Kesepakatan, ialah pihak pemberi kredit dan pihak penerima kredit akan menjalankan suatu kesepakatan. Dan masing-masing pihak akan mentandatangani hak dan kewajibannya masing-masing.
3. Jangka Waktu, ialah setiap kredit yang diberikan oleh pihak pemberi kredit kepada penerima kredit akan memiliki jangka waktu. Jangka waktu ini adalah masa pengembalian kredit yang telah disetujui bersama.
4. Resiko, ialah bagian resiko keuangan yang dapat disebabkan oleh dua faktor yaitu berupa resiko keuangan yang apabila konsumen secara sengaja tidak ingin membayar kreditnya padahal konsumen tersebut mampu dan resiko ketika konsumen secara tidak sengaja mengalami malapetaka seperti bencana alam atau kecelakaan.
5. Balas Jasa, ialah suatu perusahaan yang memberi fasilitas kredit dengan mengharapkan profit dalam nominal tertentu. Seperti balas jasa dalam bentuk bunga, biaya provisi ataupun komisi.

### **2.1.4 Penggolongan Kredit**

Menurut (Nawangsari & Putra, 2016) Penggolongan kredit adalah sebagai berikut:

1. Kredit Lancar  
Yaitu bilamana tidak ada penundaan pembayaran angsuran pokok atau bunga.
2. Kredit Dalam Perhatian Khusus  
Yaitu bilamana terdapat penundaan pelunasan angsuran pokok dan atau bunga 1-60 hari.
3. Kredit Kurang Lancar  
Yaitu bilamana terdapat penundaan pelunasan angsuran pokok dan atau bunga 60-90 hari.
4. Kredit Diragukan  
Yaitu bilamana terdapat penundaan pelunasan angsuran pokok dan atau bunga 90-120 hari.
5. Kredit Macet  
Yaitu bilamana terdapat penundaan pelunasan lebih dari 120 hari. Macet yaitu memperlambat pelunasan dan tidak membayar pokok atau bunga angsuran.

#### **2.1.5 Sistem Pemberian Kredit**

Menurut (N. H. Sinaga, Nainggolan, Ssiregar, & Jubi, 2016) Sistem dan prosedur pemberian kredit adalah sebagai berikut:

1. Permohonan Kredit
2. Pengumpulan Data dan Pinjaman Jaminan
3. Analisis Kredit
4. Penyusunan Proposal Kredit

5. Pengumpulan Data Pelengkap
6. Pengikatan Kredit / Jaminan
7. Administrasi Kredit
8. Pencairan Dana dan Pembukaan Fasilitas.

#### **2.1.6 Unsur-Unsur Pemberian Kredit**

(Novitasari & Hardiyanti, 2017) menyatakan bahwa pemberian kredit mengandung empat unsur yaitu:

1. Periode Kredit, adalah perusahaan yang memberikan jangka waktu kepada konsumen agar dapat melunasi kreditnya..
2. Standar Kredit, adalah pedoman kemampuan keuangan pelanggan yang menerima fasilitas kredit.
3. Kebijakan Penagihan, adalah bagaimana tegasnya perusahaan dalam melakukan kegiatan penagihan kepada konsumen yang pembayarannya lambat.
4. Kebijakan Diskon, adalah suatu kebijakan yang diberikan kepada konsumen apabila melakukan pembayaran tepat pada waktunya.

#### **2.1.7 Prinsip-Prinsip Pemberian Kredit**

Menurut (Sudiyani & Susandya, 2018) Penilaian kriteria-kriteria serta aspek penilaian yang harus dilakukan oleh perusahaan dalam memperoleh konsumen yang menguntungkan dapat dilakukan dengan analisis prinsip 5C, yaitu:

1. *Character* (watak), yaitu sebuah kepercayaan bahwa sifat atau karakter dari konsumen yang akan diberikan kredit bisa dipercaya. Hal ini tampak dari latar belakang konsumen baik dari segi pekerjaan maupun yang bersifat

pribadi seperti gaya hidup, keadaan keluarga dan sebagainya. Hal tersebut menjadi standar “kemauan” konsumen dalam melakukan pembayaran.

2. *Capacity* (kemampuan), yaitu untuk melihat kemampuan konsumen di bidang bisnis yang berkaitan dengan pendidikannya. Kemampuan bisnis juga diukur dengan kemahirannya dalam memahami peraturan pemerintah. Seperti kemahirannya dalam memimpin usahanya selama ini. Dan akhirnya akan terlihat kemampuan konsumen dalam melunaskan kredit yang telah diberikan.
3. *Capital* (modal), yaitu untuk mengetahui apakah menggunakan modal efisien, dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi) dengan melaksanakan pengukuran seperti dari segi likuiditas, solvabilitas, rentabilitas, dan ukuran lainnya. Modal juga harus diperhatikan asal mula sumber yang ada sekarang ini.
4. *Collateral* (jaminan), yaitu jaminan yang bersifat fisik dan non fisik yang diberikan oleh calon konsumen. Jaminan seharusnya melebihi dari jumlah kredit yang diberikan. Jaminan perlu diteliti kebenarannya, sehingga jika terjadi suatu masalah maka jaminan yang diberikan dapat dipergunakan sesuai dengan kesepakatan antara perusahaan dengan konsumen.
5. *Condition of Economy* (kondisi ekonomi), yaitu menilai situasi politik dan ekonomi sekarang dan di masa depan dalam memberikan kredit kepada konsumen agar sesuai dengan bidang yang dijalankan.

### **2.1.8 Tujuan Prosedur Pemberian Kredit**

Menurut (Effendi & Harahap, 2020) menyatakan bahwa tujuan prosedur pemberian kredit adalah untuk menjamin kelayakan suatu kredit, diterima atau ditolak. Dan dilakukan penelitian secara mendalam saat memutuskan kelayakan suatu kredit. Perusahaan boleh menolak permohonan kredit yang telah diajukan apabila dalam penilaian terdapat kekurangan.

### **2.1.9 Penyebab Timbulnya Kredit Macet**

1. Kelemahan dari sisi internal peminjam dana atau pemberi kredit disebabkan antara lain :
  - a. Debitur mempunyai sifat yang tidak baik.  
Memburuknya usaha dari debitur yang menyebabkan kesanggupan untuk mengembalikan pinjaman dan membayar angsuran menurun.
  - b. Kurangnya pemahaman dan pengetahuan debitur dalam mengelola usaha yang menyebabkan usaha debitur tidak dapat berjalan dengan baik.
  - c. Ketidakjujuran debitur saat menggunakan kredit untuk produktif menjadi konsumtif yang tidak sesuai dengan kesepakatan awal dari perjanjian kredit.
2. Kelemahan dari sisi lembaga keuangan :
  - a. Petugas lembaga keuangan tidak memiliki itikad yang baik untuk keperluan pribadi, seperti merealisasikan kredit debitur yang dilakukan oleh pegawai lembaga keuangan dalam memberi kompensasi atas pencairan tersebut.

b. Pemahaman pegawai lembaga keuangan yang terbatas dalam menyelenggarakan pemberian kredit dari pengajuan sampai pencairan kredit.

c. Pegawai lembaga keuangan dalam memandu kurang efektif sehingga menyebabkan pengingkaran janji dalam pembayaran atau pengembalian pinjaman (Novitasari & Hardiyanti, 2017).

#### **2.1.10 Penyelesaian Kredit Macet**

Menurut (Novitasari & Hardiyanti, 2017) terdapat dua tahap penghapusan kredit macet antara lain:

1. Metode Hapus Langsung ( *Direct Write – Off Method* )

Yaitu metode akuntansi dimana lembaga keuangan menentukan bahwa akun kredit seseorang sudah tidak dapat tertagih dengan mendebit beban piutang tidak tertagih dan mengkredit piutang pengguna kredit.

2. Metode Pencadangan ( *Allowance Method* )

Lembaga keuangan akan memperkirakan dan menciptakan cadangan kerugian piutang untuk mencatat total piutang tidak tertagih. Tujuan menentukan anggaran piutang yang tidak tertagih adalah biaya-biaya yang berkaitan dengan piutang tidak tertagih dapat diperhitungkan sehingga dapat memperoleh laba periodik dan menyiratkan nilai piutang usaha yang dapat diwujudkan (Novitasari & Hardiyanti, 2017).

## **2.2 Piutang**

### **2.2.1 Pengertian Piutang**

Asal mula pendapatan perusahaan adalah dengan melakukan penjualan barang dagang atau jasa. Dalam melakukan penjualan kepada konsumen, perusahaan dapat melakukannya secara tunai maupun kredit. Piutang timbul disebabkan oleh penjualan yang dilakukan secara kredit. Secara umum piutang ialah segala permintaan atau hak untuk menuntut pembayaran kepada pembeli (Latif & Solang, 2016).

### **2.2.2 Klasifikasi Piutang**

Menurut (Handayani & Fitriani, 1997) Piutang diklasifikasikan menjadi 3 kategori yaitu:

#### **1. Piutang Usaha**

Piutang Usaha merupakan konsumen yang sifatnya terbuka yang berarti bahwa tagihan tidak disertai instrumen kredit. Piutang usaha berawal dari penjualan barang dagangan dan jasa kredit dalam aktivitas usaha normal. Piutang dagang sering juga disebut dengan piutang usaha.

#### **2. Piutang Wesel**

Piutang wesel merupakan instrumen kredit secara formal yang dibuktikan dengan klaim. Instrumen kredit ini menyiratkan debitur untuk melunaskan piutang dimasa yang akan datang pada kurun waktu secara jelas, misalnya menandatangani wesel setelah 60 hari.

### 3. Piutang lain-lain

Piutang lain-lain mencakup piutang nonusaha seperti pinjaman kepada pemimpin perusahaan, pinjaman kepada karyawan dan piutang restitusi pajak. Piutang usaha atau piutang dagang yang tidak dapat tertagih merupakan masalah utama dalam piutang ini. Piutang yang tidak dapat tertagih dapat diminimalisir oleh pihak manajemen. Dan pada akhir periode perlu dihapuskan piutang yang tidak dapat tertagih.

#### **2.2.3 Faktor Yang Mempengaruhi Jumlah Piutang**

Piutang merupakan elemen yang besar dari likuiditas perusahaan dan dapat menjadi aktiva yang penting. Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang. Menurut (Taroreh, Warongan, & Runtu, 2016) faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang tersebut antara lain:

1. Volume penjualan kredit
2. Syarat pembayaran penjualan kredit
3. Ketentuan tentang pembatasan kredit
4. Kebijakan dalam penagihan piutang
5. Kebiasaan pembayaran pelanggan.

#### **2.2.4 Prosedur Penagihan Piutang**

Menurut (Taroreh et al., 2016) Terdapat beberapa cara penagihan piutang antara lain:

1. Melalui surat
2. Melalui telepon
3. Kunjungan personal

4. Tindakan-tindakan hukum.

#### **2.2.5 Metode Pencatatan Piutang**

(Lahope, Runtu, & Wangkar, 2018) menerangkan bahwa pencatatan piutang dilakukan oleh petugas bagian jurnal, petugas bagian kartu piutang, dan buku besar. Buku-buku yang diperlukan terdiri atas buku jurnal penelitian, jurnal penerimaan kas, jurnal umum, buku besar dan kartu piutang sebagai buku pembantu.

#### **2.2.6 Pengendalian Piutang**

Piutang adalah komponen yang berpengaruh dalam sebagian besar pendapatan perusahaan. Cara pengamanan dan strategi yang wajar terhadap piutang ialah penting tidak hanya untuk memelihara hubungan antara konsumen tetapi juga untuk keberhasilan perusahaan yang meliputi piutang kepada pegawai, wesel tagih, dan memantau piutang agar berjalan dengan lancar (Ilmayani & Lau, 2020).

#### **2.2.7 Penagihan Piutang**

Piutang menimbulkan tindakan penagihan dari pihak pemberi kredit terhadap pihak penerima kredit. Memaksimalkan pembayaran dan meminimalkan kerugian piutang yang tidak tertagih merupakan tujuan dari penagihan. Apabila kredit telah diberikan oleh pihak pemberi kredit maka diperlukan upaya untuk memperoleh pembayaran sesuai dengan syarat penjualan dalam waktu yang telah disepakati. Penagihan hendaknya dilaksanakan oleh bagian yang ditunjuk untuk melakukan penagihan piutang terhadap penerima kredit yang disebut kolektor. Oleh karena itu perusahaan perlu menetapkan kebijaksanaan dan prosedur penagihan (Ilmayani & Lau, 2020).

## **2.3 Piutang Tidak Tertagih**

### **2.3.1 Pengertian Piutang Tidak Tertagih**

Piutang tidak tertagih yaitu akun yang bermula dari adanya estimasi piutang yang tidak tertagih. Hal ini ialah salah satu resiko manajemen dalam pemberian kredit. Apabila konsumen tidak dapat membayar cicilan piutangnya maka akan menimbulkan piutang yang tidak dapat ditagih (Nisa, 2017).

### **2.3.2 Metode Pencatatan Piutang Tidak Tertagih**

Menurut (Sholeha, 2019) mengemukakan terdapat dua cara yang dapat digunakan untuk mencatat piutang yang tidak tertagih yaitu dengan metode penyisihan, membuat akun beban piutang tidak tertagih sebelum piutang dihapus dan metode penghapusan langsung mengakui beban bahwa pada saat piutang dianggap sudah tidak dapat tertagih.

### **2.3.3 Jenis-Jenis Piutang Tidak Tertagih**

Menurut (Ismawati, Naidah, & Razak, 2020) Jenis-Jenis Piutang Tidak Tertagih antara lain:

1. Kredit dalam perhatian khusus
2. Kredit Kurang Lancar
3. Kredit diragukan
4. Kredit Macet

### **2.3.4 Faktor-Faktor Piutang Tidak Tertagih**

Menurut (Ismawati et al., 2020) Faktor-Faktor Piutang Tidak Tertagih yaitu sebagai berikut:

1. Faktor Internal, yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak pemberi kredit.

Faktor-faktor tersebut diantaranya:

- a. Kesombroan dari pihak pemberi kredit.
  - b. Terlalu mudah dalam memberikan piutang
  - c. Kurang memadainya konsentrasi piutang dalam jumlah eksekutif dan staf bagian piutang pada sekelompok pengguna jasa.
  - d. Kepala para eksekutif dan staf bagian piutang lemah dalam memberikan bimbingan dan pengawasan.
2. Lemahnya perusahaan mendeteksi penyebab piutang yang tidak tertagih.
3. Faktor Eksternal, yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak penerima kredit. Faktor-faktor tersebut antara lain:
- a. Pada bidang usaha pemberi kredit membuka usahanya mengalami penurunan kondisi ekonomi.
  - b. Kurangnya pengalaman dalam bidang usaha yang ditangani dan adanya salah arus dalam pengelolaan usaha bisnis perusahaan.
  - c. Masalah keluarga, misalnya kematian, sakit berkepanjangan, perceraian, dan pemborosan dana oleh anggota keluarga debitur.

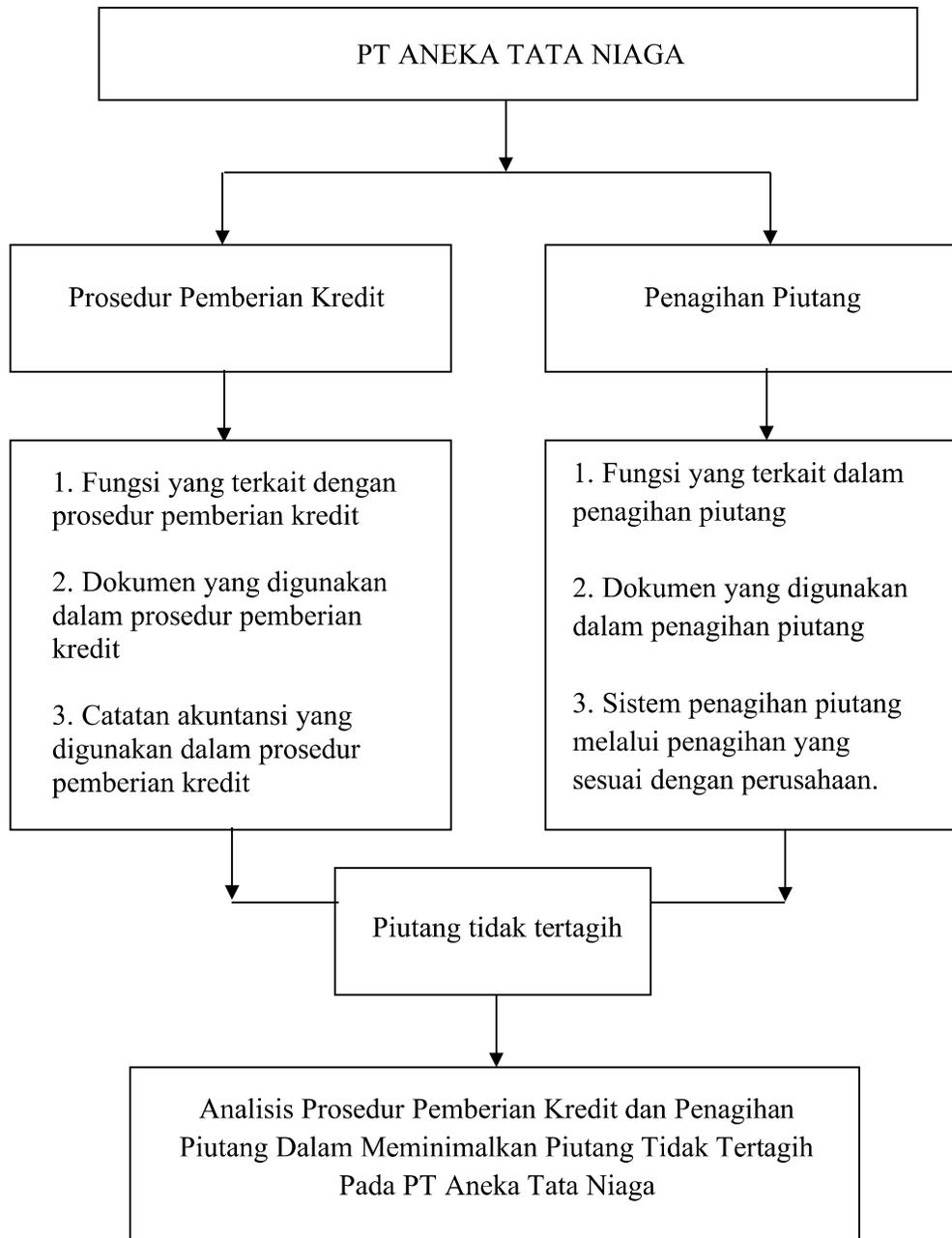
## 2.4 Penelitian Terdahulu

**Tabel 2.1** Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Hermaya Ompusunggu, 2019 (Vol 3 No 1) ISSN 2598- 8107	Analisis Sistem Pengendalian Intern atas Piutang Dalam Meminimalkan Piutang Tidak Tertagih	Sistem pengendalian intern atas piutang yang diterapkan dapat berpengaruh pada usaha meminimalkan jumlah piutang yang tidak tertagih.
2	Abdul Latif Yuningsih Van Solang, 2016 (Vol 1 No 2)	Analisis Sistem Pengendalian Intern Terhadap Pengelolaan Piutang Pada Amanah Finance Cabang Gorontalo	Pengendalian internal piutang yang dilaksanakan oleh perusahaan berdampak baik untuk perusahaan itu sendiri. Perusahaan Amanah Finance telah menerapkan sistem pengendalian internal pada piutang yang tergolong baik. Amanah Finance juga memiliki kualitas karyawan yang baik.
3	Hairun Nisa, 2017 (Vol 3 No 1) ISSN : 2442- 4560	Analisis Sistem Pengendalian Intern Persetujuan Kredit dalam memperkecil resiko piutang tidak tertagih pada PT Nusa Jaya Ciptadana Cabang Martapura	Sistem pengendalian intern persetujuan kredit dalam memperkecil resiko piutang tidak tertagih pada PT.Nusa Surya Ciptadana cabang Martapura masih belum sesuai dengan prinsip akuntansi.
4	Nurul Hidayati Sinaga, P.Nainggolan, L.Siregar, Jubi, 2016 Vol 2 No. 1 ISSN : 2502- 4574	Analisis sistem pemberian kredit dan penagihan kredit untuk mencegah kredit bermasalah pada koperasi simpan pinjam guru/pegawai "Sejahtera" perguruan tamansiswa cabang Permatangsiantar	Penerapan sistem akuntansi pemberian dan penagihan kredit pada koperasi Simpan Pinjam Guru/Pegawai "Sejahtera" Perguruan Tamansiswa cukup memadai ini dikarenakan adanya penggunaan catatan akuntansi dan dokumen dalam sistem pemberian dan penagihan kredit.
5	Yesti Nawang Sari, Iwan Setya Putra, 2016 (Vol 8 No 1) ISSN 2088- 6268	Analisis Sistem Pengendalian Intern Pemberian Kredit Dalam Menurunkan Tingkat Kredit Macet Pada Koperasi Simpan Pinjam "Kharisma Mitra Karya"	Sistem pemberian kredit Koperasi Simpan Pinjam Kharisma Mitra Karya sudah dilaksanakan dengan cukup baik. Pada fungsi yang terkait sudah melaksanakan tugas sesuai dengan fungsi dan tanggung jawab masing – masing. Dokumen yang digunakan pada sistem pemberian kredit sudah

			cukup baik. Namun untuk surat keputusan pengajuan pinjaman yang yang disetujui oleh manajer belum dilakukan secara tertulis.
6	Rizki Putri Wulandari, Nengah Sudjana, Maria Goretti Wi Endang NP, 2016 Vol. 37 No. 2	Analisis pemberian kredit untuk meminimalisir kredit bermasalah (Studi pada divisi community development centre (CDC) PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk. Sub Area Malang	Tingkat kredit bermasalah pada CD Sub Area Malang pada tahun 2013 sebesar 11,09% dan pada tahun 2014 sebesar 16,38%. CDC PT Telkom tidak menentukan batas NPL untuk pemberian pinjaman dikarenakan program ini merupakan salah satu program Corporate Social Responsibility (CSR) PT Telkom, namun akan berdampak buruk apabila jumlah kredit bermasalah ini terus terjadi dan penyaluran dana pinjaman tidak tersalurkan kepada pihak yang tepat.
7	Yenni Vera Fibriyanti, Oktavia Ikke Wijaya, 2018 Volume 3 No. 2. ISSN 2502 - 3764	Analisis sistem pengendalian internal pemberian kredit pada PD BPR Bank daerah Lamongan	Prosedur pemberian kredit yang dilakukan oleh PD. BPR Bank Daerah Lamongan kepada debiturnya sangat efektif karena telah sesuai dengan kebijakan-kebijakan yang diterapkan oleh Bank PD. BPR Bank Daerah Lamongan.

## 2.5 Kerangka Pemikiran



**Gambar 2.1** Kerangka Pemikiran