

Tinjauan Prosedur Pemberian Pinjaman Dana Pada PT. FIFGroup Cabang Bogor 3 Kabupaten Bogor

Repi Prayuda Juliansyah dan Rachawaty Rachman

Program Diploma Tiga Akuntansi, Institut Bisnis Dan Informatika Kesatuan

Email: repiprayudajuliansyah@ibik.ac.id

Automotive
Funding Loan
Procedure

19

Submitted
SEPTEMBER
2021

Accepted
MARET 2022

ABSTRACT

In the world of trade in goods and services, the most common types of transactions are payments by cash or credit. PT. Federal International Finance is one of the actors in the business world which is engaged in the financing business of Honda motorcycle credit sales. Total financing is dominated by credit. This is mainly done in addition to attracting as many buyers as possible but also to make it easier for consumers to manage cash. Honda motorcycle sales credit financing at PT. FIFGROUP uses a credit financing system and procedure. The purpose of this study is (1) to analyze the effectiveness of the procedure for providing credit funds to customers at PT.FIFGROUP Bogor Branch 3 (2) to analyze the bad credit control system for customers of PT.FIFGROUP Bogor Branch 3. Observations were made on the results of this study indicate in analyzing the feasibility of granting credit to consumers, in addition to using 5C analysis, the company also uses five feasibility parameters in analyzing whether or not prospective debtors are financed by credit, this proves that the company has carried out the credit approval process in accordance with the procedures established by the company. The proper division of duties and segregation of functions is the company's internal control which is one way to minimize the risk of bad debts.

Keywords: procedures, assessment procedures

ABSTRAK

Dalam dunia perdagangan barang dan jasa, jenis transaksi yang umum dilakukan adalah pembayaran dengan cara tunai atau kredit. PT. Federal International Finance adalah salah satu pelaku dalam dunia usaha yang bergerak dalam bidang usaha pembiayaan penjualan kredit sepeda motor Honda. Total pembiayaan didominasi secara kredit. Hal ini dilakukan terutama selain untuk menarik pembeli sebanyak-banyaknya juga untuk dapat memudahkan para konsumennya dalam mengatur cash. Pembiayaan kredit penjualan sepeda motor Honda pada PT. FIFGROUP memakai suatu sistem dan prosedur pembiayaan kredit. Tujuan penelitian ini adalah (1) Untuk menganalisa efektivitas prosedur pemberian dana kredit kepada nasabah di PT.FIFGROUP Cabang Bogor 3 (2) Untuk menganalisa sistem pengendalian kredit macet nasabah PT.FIFGROUP Cabang Bogor 3. Observasi dilakukan pada Hasil penelitian ini menunjukkan Dalam menganalisis kelayakan pemberian kredit kepada konsumen, selain menggunakan analisis 5C perusahaan juga menggunakan lima parameter kelayakan dalam menganalisis layak atau tidaknya calon debitur dibiayai kreditnya, hal ini membuktikan bahwa perusahaan telah melakukan proses persetujuan kredit sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan perusahaan. Pembagian tugas dan pemisahan fungsi yang tepat merupakan pengendalian internal perusahaan yang merupakan salah satu cara dalam meminimalkan resiko piutang tak tertagih.

Kata Kunci: prosedur, penilaian tata cara

JABKES

Jurnal Aplikasi Bisnis
Kesatuan
Vol. 2 No. 1, 2022
page. 19-30
IBI Kesatuan
ISSN 2807 – 6036
DOI: 10.37641/jabkes.v2i1.1347

PENDAHULUAN

Bank Indonesia merilis survey konsumen untuk April 2021. Hasil survey mengidentifikasi bahwa kondisi ekonomi Indonesia mengalami perbaikan. Hal ini mencerminkan dari indeks keyakinan konsumen bulan April 2021, yang untuk pertama kalinya yang masuk ke zona optimis sejak April 2020 tahun lalu. Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri Kementerian Perdagangan Oke Nurwan, menyatakan jika salah satu kunci utama pemulihan dan ketahanan ekonomi Indonesia terletak pada keberhasilan pemerintah dalam pengendalian kasus COVID-19 dan pelaksanaan vaksinasi yang menumbuhkan optimisme. “Meski kasus positif masih fluktuatif namun secara nasional menunjukkan tren penurunan rata-rata kasus dan kematian harian. Hasil monitoring juga menunjukkan kepatuhan protokol kesehatan cukup bagus,” ujar Oke Nurwan pada Dialog Produktif bertema Keyakinan Konsumen Kembali Optimis yang diselenggarakan KPCPEN dan ditayangkan di FMB9ID_IKP, Rabu (19/5/2021).

Pembelian di dalam negeri, menurut Oke Nurwan memang mengalami peningkatan. Dikatakan jika kajian Markplus yang dipublikasikan sebelumnya menunjukkan beberapa kategori produk digital, fasion, kecantikan, makanan dan minuman, serta perlengkapan rumah tangga banyak mengalami peningkatan. Melihat indikator-indikator ekonomi, sebagai lembaga keuangan seperti IMF memprediksi pertumbuhan ekonomi Indonesia akan berkisar pada 4,5 % - 5 % ditahun ini. Faktor pendukung selain pengendalian COVID-19 dan vaksinasi yang mendorong perekonomian Indonesia menuju positif adalah konsumsi, produktivitas industri, dan ekspor-impor. “Perbaikan kegiatan industri bisa dilihat dari indeks PMI manufaktur menunjukkan angka 55,25% meningkat dari kurtual ke empat 2020. Peningkatan juga merata dihampir seluruh komponen pembentuk indeks PMI manufaktur ,” ungkap Oke Nurwan. Selain pemerintah, IPSOS Indonesia juga telah melakukan survey di enam

Negara ASEAN Indonesia, Malaysia, Singapura, Thailand, Filipina, dan Vietnam. “Menariknya, didua kali survey menunjukan bahwa konsumen Indonesia yang paling optimis akan adanya pemulihan ekonomi dalam enam bulan ke depan,” ujar Soeprapto Tan, Managing Direktur IPSOS. Pada survey pertama IPSOS diperiode September 2020 optimisme konsumen Indonesia menunjukkan angka 75% dan survey kedua bulan Februari 2021 menunjukkan angka optimisme hingga 76%. Optimisme konsumen di Indonesia diyakini Soerapto tumbuh salah satunya karena pemerintah memberikan stimulus ekonomi yang tepat selama pandemi,” Saya kira program-program stimulus dan bantuan dana tunai yang dilakukan pemerintah ditambah program vaksinasi sangat berpengaruh dalam optimisme konsumen Indonesia, “ jelas dia. Dalam hal ini pemulihan ekonomi secara menyeluruh, Kementerian Perdagangan memfokuskan upayanya untuk menyediakan bahan makanan pokok dengan harga stabil dan mendampingi UMKM untuk meningkatkan kapasitasnya.

Federal International Finance (FIFGROUP) adalah perusahaan pembiayaan yang didirikan pada tahun 1989 oleh Astra yang menyediakan fasilitas pembiayaan konvensional dan syariah bagi konsumen yang ingin membeli sepeda motor Honda. FIFGROUP terus berkembang dengan menambahkan rangkaian produk pembiayaan yang luas untuk memenuhi berbagai keperluan pelanggan, yang dilakukan dengan menerapkan manajemen resiko yang terintegrasi. FIFGROUP dengan kontribusi portofolio terbesar berasal dari pembiayaan sepeda motor Honda dengan merek dagang FIFASTRA. Unit bisnis multipurpose financing dibawah merek dagang SPEKTRA terutama untuk pembiayaan produk elektronik dan peralatan rumah tangga. Unit bisnis pembiayaan modal kerja mikro dan religious tour dengan merek AMITRA financing diharapkan dapat menjadi portofolio yang terus bertumbuh pada tahun-tahun mendatang, untuk melayani segmen konsumen Muslim di Indonesia, FIFGROUP juga melengkapi setiap business unit dengan pilihan produk syariah. Pada akhir 2017, FIFGROUP mengelola jaringan penjualan dengan 196 kantor cabang dan 416 titik layanan untuk menghadirkan standar layanan terbaik dan jangkauan pelanggan yang luas diseluruh penjuru Indonesia. Akses distribusi juga dioptimalkan melalui pengembangan jalinan bisnis kemitraan, antara lain dengan dealer/jaringan ritel/ATPM, seperti Lotte

Mart yang menyediakan fasilitas instalasi kios lotte, serta kerja sama dalam skema pelanggan grup dengan korporasi, termasuk Glaxo Smith kline, untuk pengadaan armada sepeda motor yang memberikan kontribusi nilai pembiayaan dalam jumlah besar dengan tingkat risiko yang terkendali. Pada tahun 2017, kerja sama religi travel agent untuk pembiayaan paket perjalanan religi telah berkembang pesat, dengan partisipasi 181 travel agent di seluruh Indonesia dari hanya 14 travel agent pada tahun sebelumnya.

Sistem pemberian kredit berperan cukup penting dalam kegiatan operasional suatu bank, salah satu kegiatannya yang sangat penting dengan penerapan sistem pemberian kredit yang baik dalam usaha bank dibidang pemberian jasa pengkreditan kepada nasabah. Sistem dan prosedur pemberian kredit yang diterapkan bertujuan untuk memberikan kemudahan dalam proses pengajuan kredit bagi para debitur, serta memberikan pedoman yang jelas atas syarat-syarat pengajuan kredit tersebut. Dalam hal ini sangat diperlukan sistem pemberian kredit yang baik agar nasabah dapat dengan mudah memahami prosedur serta syarat-syarat untuk mengajukan kredit. Pada saat ini, industri perbankan mengalami perkembangan yang cukup pesat, dalam rangka mengimbangi adanya perkembangan pada industri perbankan wajib untuk mengadakan suatu pemrosesan informasi akuntansi yang lebih baik, hal ini dilakukan agar menghasilkan informasi yang berkualitas untuk memenuhi kebutuhan penggunanya. Perkembangan dibidang perekonomian makin hari menunjukan peranan yang cukup penting dan makin menentukan dalam meningkatkan perkembangan ekonomi di Indonesia. Pemberdayaan usaha kredit yang sedang berkembang saat ini merupakan langkah yang cukup strategis dalam meningkatkan kehidupan perekonomian yang ada, khususnya dapat menyumbangkan lapangan pekerjaan dan dapat mengurangi kesenjangan dan tingkat kemiskinan, hal ini dapat kita lihat bahwa pihak yang kekurangan dana memperoleh bantuan keuangan dari lembaga keuangan atau bank dalam bentuk pinjaman yang sesuai dengan yang dibutuhkan. Perusahaan harus menerapkan sistem informasi yang handal dalam hal ini membutuhkan ketelitian, keakuratan, dan terstruktur, karena untuk menghasilkan suatu informasi yang berkualitas dibutuhkan perancangan sistem yang matang. Dengan adanya peranan sistem informasi akuntansi yang memadai dalam proses pemberian kredit didalam perbankan dapat menunjukkan sikap kehati-hatian dalam tubuh perbankan itu sendiri. Dalam setiap perusahaan wajib memberikan suatu informasi yang direncanakan untuk menghasilkan informasi yang digunakan bagi para penggunanya. Sebelum memberikan pinjaman kredit kepada nasabah, bank harus melakukan penilaian dengan seksama, mengingat bahwa dana yang disalurkan bukan hanya dari pihak bank itu sendiri tetapi juga dari dana masyarakat sehingga sangat diperlukan prinsip kehati-hatian melalui analisa yang lanjut dan akurat. Penerapan prinsip kehati-hatian dalam pemberian kredit akan dapat menurunkan kredit bermasalah, sehingga dalam pemberian kredit harus mengikuti tahap-tahap yang tepat sehingga terhindar dari kredit bermasalah. Dalam menganalisa persyaratan atau kebijakan terhadap pengajuan kredit dari nasabah, maka diperlukan suatu sistem dan prosedur yang benar-benar sesuai dengan kebijakan yang ada dalam pengajuan kredit. Pemberian kredit yang tidak dikelola dengan baik dan mengabaikan prinsip kehati-hatian, maka akan menyebabkan kinerja operasional bank menjadi buruk sehingga berpengaruh kepada kelangsungan kinerja bank dikemudian hari, oleh karena itu diperlukan diterapkan kebijakan pengawasan kredit yang baik kepada nasabah agar dapat dikembalikan sesuai dengan kesepakatan dan waktu yang telah ditentukan. Kegiatan pengkreditan yang sering terjadi adalah kendala dalam pemberian kredit seperti kredit macet dan juga terdapat kemungkinan kendala-kendala lainnya. Untuk meminimalisir terjadinya kesalahan dalam proses pemberian kredit biasanya bank membutuhkan sistem pengkreditan, sistem pengkreditan yang baik akan membantu kegiatan operasional bank secara efektif dan efisien, serta untuk mengendalikan timbulnya kredit bermasalah atau kredit macet. Sistem informasi akuntansi yang memadai dalam proses pemberian kredit kepada nasabah akan dapat menunjang pelaksanaan pemberian kredit.

Dalam pemberian prosedur pihak FIF pun menerapkan sistem 5C yaitu terdiri dari Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition adapun penjabarannya mulai dari Charackter, prinsip dasar pemberian yaitu karakter calon debitur harus menjadi pertimbangan pertama dalam pemberian kredit adapun indikasi risiko karakter yang diperhatikan oleh pihak leasing yaitu calon debitur memiliki reputasi tidak baik dalam hubungan dengan masyarakat, rekan bisnis dan bank, permasalahan hubungan debitur dan dibitur berganti-ganti supplier dan tidak medapat fasilitas hutang dagang. Hal ini merupakan indikasi bahwa debitur tidak dapat dipercaya karena sering ingkar janji. Adapun cara bank menganalisa indikasi risiko aspek karakter yaitu dengan reputasi, yang dimaksud reputasi adalah info lingkungan tempat tinggal dan tempat usaha, adapun dengan hubungan bisnis yaitu dengan cara trade checking dan memiliki hubungan dengan bank untuk bank cheking. Capacity, Kriteria kedua adalah capacity atau kerap disebut juga dengan capability, yaitu bagaimana kemampuan calon peminjam dalam membayar kreditnya. Kriteria ini dilihat dari bagaimana nasabah tersebut menjalankan usahanya atau seberapa besar penghasilan yang diterima tiap bulannya. Jika pihak bank menilai bahwa nasabah tersebut tidak memiliki kemampuan cukup untuk membayar kredit, maka besar kemungkinan ajuan kreditnya akan ditolak. Capital , Kriteria selanjutnya adalah capital atau modal yang dimiliki calon peminjam, yang khususnya diberlakukan pada nasabah yang meminjam untuk usaha atau bisnisnya. Dengan mengetahui modal atau aset yang dimiliki usaha nasabah tersebut, pihak bank dapat sumber pembiayaan yang dimiliki. Selain itu, pihak bank juga dapat melihat bagaimana laporan keuangan dari usaha yang dijalankan nasabah untuk kemudian dijadikan acuan apakah memang layak diberikan kredit atau tidak. Collateral, Kriteria keempat adalah collateral atau jaminan yang diberikan pada calon peminjam saat mengajukan kredit kepada bank. Sesuai dengan namanya, jaminan ini akan menjadi penjamin atau pelindung bagi pihak bank jika nantinya nasabah tidak dapat membayar pinjaman yang diambil. Oleh karena itu, idealnya besaran jaminan yang bersifat fisik ataupun nonfisik lebih besar jumlahnya lebih besar dari kredit yang diberikan. Dan adapun yang terakhir adalah Condition, Kriteria dari prinsip 5C yang terakhir adalah condition, yaitu kondisi perekonomian baik yang bersifat general atau khusus pada bidang usaha yang dijalankan nasabah. Jika memang kondisi perekonomian sedang tidak baik atau sektor usaha nasabah tidak menjanjikan, biasanya bank akan mempertimbangkan kembali dalam memberikan kredit. Hal ini terkait kembali dengan bagaimana kemampuan nasabah dalam membayar pinjamannya nanti yang tentu terpengaruhi atas kondisi ekonomi.

Dalam dunia perdagangan barang dan jasa, jenis transaksi yang umum dilakukan adalah pembayaran dengan cara tunai atau kredit. Transaksi dengan pembayaran secara tunai dapat dikatakan tanpa resiko bagi penjual, karena pembayaran langsung dilakukan saat terjadinya pertukaran kepemilikan barang antara penjual dengan pembeli. Namun bila dilakukan pembayaran secara kredit maka akan timbul risiko di sisi penjual. Resiko tersebut timbul mulai saat terjadinya pemindahan kepemilikan (barang sudah di luar gudang penjual/berada di tangan pembeli) hingga transaksi tersebut terbayar penuh (dinyatakan lunas). PT. Federal International Finance adalah salah satu pelaku dalam dunia usaha yang bergerak dalam bidang usaha pembiayaan penjualan kredit sepeda motor Honda. Total pembiayaan didominasi secara kredit. Hal ini dilakukan terutama selain untuk menarik pembeli sebanyak-banyaknya juga untuk dapat memudahkan para konsumennya dalam mengatur cash. Pembiayaan kredit penjualan sepeda motor Honda pada PT. FIFGROUP memakai suatu sistem dan prosedur pembiayaan kredit.

Adapun tujuan penulisan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk menganalisa efektivitas prosedur pemberian dana kredit kepada nasabah di PT.FIFGROUP Cabang Bogor 3.
2. Untuk menganalisa sistem pengendalian kredit macet nasabah PT.FIFGROUP Cabang Bogor 3.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan menguraikan fenomena dan fakta yang ada atau terjadi dalam obyek penelitian. Data diperoleh dari hasil observasi dan wawancara yang dilaksanakan di PT.FIFGROUP Cabang Bogor 3.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uraian Obyek Penelitian

PT.Federal International Finance (FIFGROUP) bermula dari pendirian PT Mitrapusaka Artha Finance pada 1 Mei 1989. Perubahan pada komposisi pemegang saham Perseroan pada tahun 1991 membuat Mitrapusaka Artha Finance berganti nama menjadi Federal International Finance yang merupakan entitas anak dari PT Astra International Tbk. Federal International Finance bergerak dalam bisnis pembiayaan seperti Pembiayaan Investasi, Pembiayaan Modal Kerja, Pembiayaan Multiguna, Sewa Operasi (Operating Lease) dan/atau Kegiatan Berbasis Fee, Pembiayaan Syariah, Pembiayaan Lain berdasarkan persetujuan Otoritas Jasa Keuangan. Seiring dengan perkembangan bisnis Perseroan, sejak tahun 1996 Federal International Finance fokus pada pembiayaan sepeda motor merek Honda. Melalui identitas baru FIFGROUP yang diluncurkan pada tahun 2013, menandai transformasi bisnis Perseroan dalam bisnis pembiayaan di Indonesia. Per akhir 2017, Perseroan memberikan layanan pembiayaan untuk kendaraan bermotor dan pembiayaan multiguna yang dapat digunakan untuk berbagai keperluan. Langkah transformasi bisnis ada di bawah naungan brand FIFGROUP diiringi oleh perkembangan lini usaha Perseroan. Selain FIFASTRA, SPEKTRA dan AMITRA, pada Bulan Maret 2017, FIFGROUP meluncurkan DANASTRA yaitu produk pembiayaan yang berfokus pada layanan pembiayaan multiguna dan modal kerja. Untuk mendukung penjualan produk-produk pembiayaan tersebut, pada akhir 2018 Perseroan telah merintis FIFADA sebagai channel E-commerce. Perkembangan PT. FIF dari tahun ke tahun cukup pesat, hanya dalam kurun waktu 5 tahun saja, yaitu pada tahun 1996 PT. FIF sudah berhasil membukukan konsumen sebanyak lebih dari 1 juta konsumen. Pada tahun 1997 PT. FIF berhasil mengimplementasikan sistem komputerisasi yang terintegrasi guna meningkatkan pelayanan terhadap konsumen dan efektifitas kerja karyawannya diseluruh cabang, hingga pada tahun 2001 PT. FIF sudah mampu menerapkan system on-line dari 123 kantor cabang dan 260 cabang kecil atau post-post pembantu cabang diseluruh Indonesia. PT. FIF terus memantapkan langkahnya dengan penerapan teknologi informasi, sehingga pada tahun 2003 dan tahun 2004 mendapatkan penghargaan ISCA dari majalah SWA dan FRONTIER sebagai perusahaan pembiayaan sepeda motor terbesar di Indonesia dan baik dalam pelayanan terhadap konsumennya. Pada tahun 2006 PT. FIF mampu membukukan konsumen sebanyak lebih dari 3 juta konsumen, sehingga pada awal tahun 2007 PT. FIF sudah mencapai target laba bersih diatas 1 Triliun Rupiah. PT. FIF memiliki visi “menawarkan solusi keuangan yang terbaik bagi pelanggan secara individual” artinya menawarkan fasilitas pembiayaan untuk pengadaan barang berdasarkan kebutuhan konsumen dengan prinsip mudah, aman dan menguntungkan. Sedangkan misi PT. FIF terdiri empat pilar dalam menjalankan bisnisnya, yaitu :

1. Beroperasi secara lugas dengan tetap mengindahkan prinsip aspek kehati-hatian sesuai dengan prosedur dan aturan main yang simple dan efisien, sehingga meminimalisir resiko bisnis.
2. Memberikan produk berupa keuntungan finansial atau jasa keuangan kepada segmen konsumen kelas bawah.
3. Memperkuat dan melebarkan infrastruktur (fasilitas) untuk mendukung kredit mikro dan kredit tanpa jaminan.
4. Berkontribusi dalam meningkatkan distribusi sepeda motor produksi Astra Honda Motor (AHM) melalui jasa pembiayaan. Unit bisnis PT. FIF pada awalnya terdiri dari 2 bidang, yaitu pembiayaan New Motor Cycle (NMC) atau pembiayaan sepeda motor baru dan Used Motor Cycle (UMC) atau pembiayaan motor bekas, kemudian berkembang pada Refinancing atau pembiayaan kembali motor yang sudah menjadi milik konsumen setelah masa kredit dan pembiayaan perlengkapan alat-alat rumah tangga yang berupa barang elektronik dan furniture. PT.FIFGROUP Memiliki 4 pembiayaan diantaranya FIFASTRA Motorcycle

Financing, SPEKTRA Multi Financing, DANASTRA Micro Financing, dan AMITRA Syariah Financing.

FIFASTRA adalah merek dari FIFGROUP yang bergerak di bidang pembiayaan sepeda motor. FIFASTRA hadir untuk mengakomodir kebutuhan masyarakat. PEMBIAYAAN SEPEDA MOTOR BARU, FIFASTRA merupakan pembiayaan resmi untuk sepeda motor Honda. FIFASTRA bekerjasama dengan ribuan dealer motor Honda di seluruh Indonesia. FIFASTRA tidak hanya melayani pembiayaan untuk individual, namun juga melayani pembiayaan untuk korporate dengan rate yang bersaing. FIFASTRA juga melayani pembiayaan sepeda motor bekas berkualitas. Kualitas dari sepeda motor seken ini ditandai dengan adanya kartu garansi servis resmi dari FIFASTRA. Setiap motor bekas yang dibiayai FIFASTRA telah melalui proses rekondisi dengan tenaga mekanik yang profesional dengan standar kualitas teruji.

SPEKTRA Adalah brand pembiayaan milik FIFGROUP yang melayani kredit elektronik, perabot rumah tangga/ furnitur, dan gadget. Layanan pembiayaan dari SPEKTRA dapat ditemukan di banyak toko elektronik, furnitur, dan gadget. Setiap bulannya SPEKTRA Melayani lebih dari 70 ribu orang konsumen. ELEKTRONIK Semua barang elektronik dengan minimal pembiayaan Rp 1,5 juta seperti TV, Mesin cuci, Kulkas, AC, dispenser, dll. FURNITUR Perabotan rumah tangga yang meliputi Lemari, Kasur, Sofa/ Kursi, Rak dapur, dan perabot rumah tangga lainnya. GADGET Meliputi Handphone, Smartphone, smartwatch, dan perangkat yang berhubungan dengan mobile.

DANASTRA Merupakan merek usaha dari FIFGROUP yang bergerak dibidang pembiayaan multiguna. DANASTRA Hadir untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. DANASTRA merupakan solusi pembiayaan multiguna yang tepat dalam membantu memenuhi kebutuhan masyarakat. Mulai dari kesehatan, pendidikan, renovasi, modal nikah, kendaraan, liburan dan segala macam kebutuhan lainnya. DANASTRA menjadi solusi pembiayaan yang membantu masyarakat dalam membangun atau mengembangkan usahanya. Memenuhi modal kerja berupa bahan baku serta perlengkapan usaha demi mendukung produktivitas masyarakat. DANASTRA Memiliki dua metode pengajuan pembiayaan, yakni offline dan online.

AMITRA Merupakan Platform Syariah yang dikelola FIFGROUP untuk menciptakan dan menggarap potensi market syariah. AMITRA melayani pembiayaan Perjalanan religi seperti Umroh Reguler dan Umroh Plus yang sesuai dengan dengan syariah Islam dan fatwa-fatwa Dewan Syariah Nasional MUI. AMITRA melayani pembiayaan sepeda motor baru Honda dan sepeda motor bekas berkualitas secara Syariah

Informasi Prosedur Pemberian Pinjaman Dana Pada PT.FIF Bogor 3

Sebelum melakukan pengajuan pinjaman dana ada kriteria yang harus dipenuhi oleh seorang nasabah dan layak untuk diterima atau ditolak pengajuannya diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Motor yang dibiayai adalah motor yang masih layak diajukan adapun minimal tahun yang harus diajukan adalah untuk type Honda minimal 2010, untuk yamaha tahun 2012, Untuk suzuki tahun dan kawasaki minimal tahun 2014 dan ada juga batas minimal pemohon penganjuan umur 21 tahun.
2. KTP pemohon harus sesuai dengan tempat tinggal apabila berbeda makan pihak leasing akan meminta surat domisili kepada nasabah.
3. Adapun tingkatan dan batas minimal dan maksimal pinjaman yang diberikan oleh pihak leasing, di PT.FIF ada level kelayakan yang dapat dilakukan nasabah adalah jika nasabah tersebut mempunyai level di RO1 (Good Loyal) maka maksimal pinjaman yang didapat adalah 75% dari harga pasar yang tertera disistem FIF, jika RO2 (Good) maka maksimal pinjaman diangka 70%, jika RO3 (medium) maka maksimal pinjaman 60% dan jika New order maka pembiayaan hanya 50% dari harga pasar. Adapun tahap-tahapan prosedur pengajuan adalah sebagai berikut :
 - a. Tahap Permohonan

Untuk dapat memperoleh fasilitas pembiayaan nasabah harus mempunyai usaha ataupun pekerjaan yang tetap, serta berpenghasilan yang memadai untuk melakukan pinjaman dana tersebut. Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh seorang calon nasabah yaitu :

- 1) Copy KTP calon nasabah peminjam
 - 2) Copy KTP suami atau istri calon peminjam
 - 3) Copy STNK
 - 4) Copy BPKB
 - 5) NPWP (Nomor Pokok Wajib pajak)
 - 6) KK (Kartu Keluarga) dan Surat Nikah (Jika sudah menikah)
 - 7) Slip gaji dan ID Card (Bila bekerja diperusahaan)
 - 8) SKU (Surat Keterangan Usaha) Jika punya usaha sendiri
 - 9) Rekening Listrik
 - 10) Dan surat penting lainnya sebagai keabsahan suatu dokumen pengajuan
 - 11) Surat persetujuan (jika konsumen pribadi maka surat pengajuan suami istri sedangkan perusahaan menggunakan surat persetujuan dari komisaris perusahaan
- b. Tahap pengecekan data nasabah layak atau tidaknya untuk di ajukan dan diterima pengajuannya pihak FIF melakukan cek Slik nasabah pada sistem FIF sesuai atau tidak dengan informasi yang ditulis oleh pihak nasabah apabila data semua sesuai dan riwayat nasabah bagus maka pihak FIF segera melakukan survey ketempat tinggal nasabah tersebut
- c. Tahap Pengecekan dan pemeriksaan Lapangan
Tahap selanjutnya adalah pengecekan dan pemeriksaan lapangan berdasarkan aplikasi dari pemohon dengan analisa dan evaluasi terhadap data dan informasi yang diterima oleh surveyor, lalu dilanjutkan dengan kunjungan ketempat tinggal pemohon lalu kunjungan ke tempat usaha atau perusahaan pemohon bekerja dan melakukan konfirmasi juga terhadap lingkungan sekitar apakah pemohon tersebut benar-benar tinggal ditempat itu dan menanyakan karakter dan kelayakan nasabah tersebut. Apabila semua data sesuai dengan data pengajuan dan fakta sesuai selanjutnya akan melalui tahap selanjutnya.
- d. Tahap selanjutnya adalah pihak nasabah mengisi perjanjian hak dan kewajiban. Tahap permohonan nasabah mengisi formulir pengajuan dengan memenuhi persyaratan yang telah ditentukan dan pihak nasabah dengan sukarela menyetujui hak-hak dan kewajiban yang harus dipenuhi oleh nasabah.

Adapun isi perjanjian pernyataan itu sebagai berikut :

- 1) Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama sendiri, dan dalam melakukan hukum ini telah mendapat persetujuan dari suami/istri yaitu...(pemegang KTP) yang turut bertandatangan surat ini.
Menerangkan terlebih dahulu :
 - I. Bahwa debitur telah mengajukan permohonan pembiayaan atas pembelian sejumlah barang/jasa kepada PT.FIF
 - II. Bahwa terkait dengan pengajuan permohonan pembiayaan kepada PT.FIF tersebut, debitur akan menandatangani dokumen-dokumen dalam bentuk dan nama apapun yang diperlukan untuk pengajuan dan pelaksanaan pembiayaan tersebut.Sehubungan dengan hal tersebut diatas, dengan ini saya menyatakan dan menjamin bahwa :
 - i. Debitur memahami dan sepakat bahwa tanda tangan yang dibubuhkan melalui media digital form akan teraplikasikan juga pada dokumen-dokumen lain terkait dengan pembiayaan yang akan diberikan oleh FIFGROUP kepada debitur, yaitu dokumen formulir permohonan pembiayaan, perjanjian pembiayaan, informasi pokok bagi konsumen, surat-surat persetujuan suami/istri (jika terikat pernikahan), surat kuasa, surat kuasa pembebanan jaminan fidusia (jika terdapat pembebanan

jaminan), surat pernyataan beda tanda tangan (Jika terdapat perbedaan/perubahan tanda tangan), dan surat pernyataan kepemilikan nomor pokok wajib pajak.

- ii. Debitur memahami bahwa tanda tangan yang dibubuhkan melalui media digital form tersebut adalah sah dan memiliki kekuatan hukum yang sama dengan tandatangan basah, dan karenanya akan mengikat debitur terkait segala hak dan kewajiban berdasarkan pengajuan dan pelaksanaan pembiayaan antara debitur dan FIFGROUP, serta akan membebaskan FIFGROUP dari segala gugatan dan atau tuntutan terkait penandatanganan melalui digital form tersebut.

Lalu adapun pihak nasabah harus mengisi form aplikasi basah yang terdiri :

1. Data diri sesuai KTP
2. Data diri sesuai Kartu Keluarga
3. Data pekerjaan atau usaha
4. Data penghasilan tiap bulannya
5. Data emergency call
6. Dan isi data keterangan RT/RW dan penduduk disekitar.

Selanjutnya pihak survey melakukan cek kelayakan terhadap jaminan yang dijamin kepada pihak FIFGROUP dengan sesuai prosedur yang ada di sistem FIFGROUP dan yang paling utama adalah menyesuaikan nomor rangka dan nomor mesin yang tertera dikendaraan harus sesuai dengan BPKB nasabah yang diajukan kepada pihak FIFGROUP. Adapun syarat-syarat yang harus diperhatikan oleh seorang surveyor diantaranya :

1. Syarat wajib
 - a. Kondisi mesin
 - b. CDI
 - c. Karburator
 - d. Kelompok dokumen
 - 1) Gesek nomor rangka, nomor mesin, dan nomor polisi
 - 2) Copy STNK
 - 3) BPKB
2. Syarat pengurang
 - a. Velg depan belakang
 - b. Ban
 - c. Kontak starter
 - d. Shockbreaker depan belakang
 - e. Stang stir
 - f. Tangki bensin
 - g. Accu
 - h. Coverbody depan belakang
 - i. Sparkboard depan belakang
 - j. Kulit sadel
 - k. Knalpot
 - l. Lampu belakang komplit
 - m. Lampu depan komplit
 - n. Speedometer
 - o. Master/ caliper rem depan
 - p. Disk front brake
 - q. Faktur BPKB dan STNK harus hidup

Tahap selanjutnya adalah nasabah melakukan pengajuan nominal pinjaman kepada pihak leasing apabila pengajuan tersebut sudah sesuai ketentuan yang berlaku maka pihak nasabah bisa menentukan berapa nominal pinjaman, angsuran dan berapa lama kesanggupan pihak nasabah membayar angsuran tersebut. Adapun price list angsurannya dibawah ini

Setelah melakukan kesepakatan antara pihak nasabah dan pihak FIFGROUP maka tindakan selanjutnya adalah penginputan data nasabah oleh pihak FIFGROUP dengan aplikasi sistem (DAF). Aplikasi ini berguna untuk menyesuaikan data yang diajukan supaya sesuai dengan sistem yang ada di FIFGROUP.

Selanjutnya yang harus dilakukan surveyor adalah penginputan Taksasi Harga Pasar unit motor dengan log in diaplikasi sistem FIFGROUP yaitu dengan Grand Mobile dengan memasukkan nomor rangka, nomor mesin, dan kode tipe unit sebuah motor supaya muncul harga pasar sebuah unit motor dan sebagai patokan dana yang akan diberikan kepada nasabah.

Selanjutnya yang harus dilakukan nasabah adalah mendownload aplikasi Astrapay dan FMC (FIFGROUP MOBILE CUSTOMER) kegunaan aplikasi ini adalah untuk melakukan pembayaran supaya mempermudah nasabah untuk membayar dan mengetahui sisa angsuran, denda dan keterangan-keterangan lainnya.

Setelah penginputan data nasabah hal selanjutnya adalah surveyor memberitahukan hal-hal penting mengenai hak dan kewajiban yang harus dipenuhi diantaranya adalah :

1. Tingkat risiko
 - a. Debitur wajib membayar denda atas setiap keterlambatan pembayaran angsuran
 - b. Setiap kali dilakukan penagihan dan debitur melakukan pembayaran terhadap petugas penagihan, maka debitur wajib membayar biaya penagihan yaitu sebesar Rp 25.000
 - c. Debitur tidak difasilitasi asuransi apapun
2. Tempat pembayaran angsuran
 - a. Seluruh kantor FIFGROUP
 - b. Payment point
 - 1) Gerai alfamart, alfamidi, lawson,
 - 2) Melalui mbanking BCA, mandiri, bni, dan permata
3. Tanggal jatuh tempo sesuai waktu turunnya pencairan terhadap debitur, apabila debitur ingin pindah jatuh tempo maka debitur harus membayar admin Rp 10.000/ harinya dari saat debitur menerima dana
4. Denda keterlambatan debitur 0,5% dari angsuran
5. Hak dan kewajiban
Debitur berhak menggunakan produk serta wajib membayar kewajiban kepada kreditur hingga lunas dan mematuhi perjanjian.

Tahap selanjutnya setelah proses survey dan penginputan semua data nasabah maka pihak survey akan menginformasikan semua data dan analisa survey kepada Unit Head selaku atasan untuk melakukan penginputan Customer Profil diantaranya adalah Data pribadi nasabah, Object, Struktur kredit, Alamat nasabah, Dokumen, dan jaminan.

Setelah itu jika sudah beres penginputan Unit Head memberikan PO terhadap Admin untuk penginputan pencairan dana diantaranya admin menginput semua data adapun yang harus diinput oleh admin yaitu nasabah sesuai KTP, STNK, BPKB (yang dijamin) setelah itu admin input E-Filing dengan list dokumen nasabah.

Setelah semua proses penginputan beres dilakukan maka proses terakhir adalah proses pencairan yang dilakukan oleh admin dengan nasabah dilakukan diruang tertutup.

Maka proses pencairan dari pertama sampai dan selesai sudah dilakukan dan untuk nomor pembayaran kontrak untuk nasabah akan diberikan H+1 setelah pencairan semua beres dan didisburse oleh Unit Head.

Informasi Pengendalian Kredit Macet

Untuk pengendalian internal terhadap kredit macet pihak FIFGROUP maka digunakan penilaian terhadap struktur organisasi, sistem wewenang, sesuai prosedur, dan sumber daya manusianya yang ada di FIFGROUP.

1. Struktur organisasi
FIFGROUP memiliki organisasi yang baik dan lengkap sesuai dengan tugas dan wewenangnya sesuai batasannya, dengan adanya organisasi pada fifgroup supaya dapat mencegah penyalahgunaan kekuasaan dan dapat membantu kredit macet dengan pengendalian terhadap internal, dengan adanya kepala cabang maka bagi

karyawan yang aktif dan berprestasi yang baik dalam pekerjaan sehingga memotivasi karyawan yang lain untuk bekerja secara efektif dan dengan prestasi yang diraih maka pihak kepala cabang memberikan bonus atau insentif, hal ini tentunya memacu karyawan khususnya bagian collection untuk dapat melakukan penagihan semaksimal mungkin supaya meminimalisir kredit macet yang ada dififgroup.

2. Sistem wewenang dan prosedur

Dengan adanya otorisasi wewenang dalam melakukan kegiatan operasional, hal ini bisa dilihat dari pemberian kredit terhadap nasabah dengan pembiayaan yang diberikan oleh fifgroup dan melalui persetujuan atasan dengan otoritas sesuai dengan wewenangnya, dengan contoh dan untuk pembiayaan dibawah 15 juta hanya perlu otorisasi Unit Head jika pembiayaan diatas 15 juta maka memerlukan otorisasi dari Kepala Cabang. Dengan melakukan pembiayaan ini pihak fifgroup melakukan prinsip-prinsip 5C diantaranya Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition. Hal ini merupakan hal yang terpenting dalam memberikan kredit. Supaya perusahaan mampu mengetahui kemampuan nasabah untuk membayar angsuran. Jika nasabah tidak bisa melakukan pembayaran dengan lunas dan telat beberapa bulan dalam pembayaran angsuran maka pihak fifgroup akan melakukan penarikan terhadap barang yang dijaminkan, serta menempuh jalur hukum hal ini upaya yang dilakukan perusahaan supaya dapat menyelamatkan kredit.

3. Sumber Daya Manusia

Karyawan yang selalu tepat waktu dalam melakukan tugasnya tentunya akan meningkatkan kinerja sebuah perusahaan. Dengan kedisiplinan seorang karyawan dengan tugas yang harus dilakukan dengan gigih dan cekatan makan akan teraplikasikan dengan cara penagihan terhadap nasabah dengan tepat waktu.

4. Praktik Yang Sehat

Adanya pencocokan antara catatan jumlah kwitansi dengan jumlah yang dibawa collector, hal ini dilakukan perusahaan supaya mencegah manipulasi oleh collector dengan penggelapan atas pembayaran yang dilakukan oleh nasabah. Pada hal ini kepala cabang selalu melakukan review bersama supervisor collection yang dilakukan sebulan 2 kali merupakan bentuk dari pengawasan dari pimpinan terhadap bawahannya. Oleh karena itu dengan kondisi saat ini dengan adanya Covid-19 perusahaan melakukan tindakan dengan cara saat pencairan kredit dengan deposit 1 bulan angsuran. Perusahaan melakukan tindakan seperti ini supaya tidak terjadi kredit macet yang terlalu besar dan meminimalisir kredit macet dan melakukan penangguhan selama 3 bulan dengan menurunkan pokok angsuran dan memperpanjang periode angsuran.

PENUTUP

Berdasarkan hasil tinjauan serta pembahasan yang dilakukan mengenai Tinjauan Prosedur Pemberian Pinjaman Dana Pada PT.FIFGROUP Cabang Bogor 3 Kabupaten Bogor, dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut : Dalam menganalisis kelayakan pemberian kredit kepada konsumen, selain menggunakan analisis 5C perusahaan juga menggunakan lima parameter kelayakan dalam menganalisis layak atau tidaknya calon debitur dibiayai kreditnya, hal ini membuktikan bahwa perusahaan telah melakukan proses persetujuan kredit sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan perusahaan. Pembagian tugas dan pemisahan fungsi yang tepat merupakan pengendalian internal perusahaan yang merupakan salah satu cara dalam meminimalkan resiko piutang tak tertagih

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Abdullah Thamrin, Francis Tantri. 2016. *Manajemen Pemasaran*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- [2] Abdullah, Mikrajuddin. 2017. *Dasar Kredit I*. Bandung : Institut Teknologi. Bandung.

- [3] Abdullah, Thamrin dan Wahjusaputri Sintha. 2018. *Bank dan Lembaga Keuangan*. Jakarta: Mitra Wacana Media
- [4] Abdullah, Thamrin., and Francis Tantri. 2012. *Manajemen Pemasaran*. PT Raja Grafindo Persada : Jakarta.
- [5] Afandi, P. 2018. *Manajemen Sumber Daya Manusia (Teori, Konsep dan Indikator)*. Riau: Zanafa Publishing.
- [6] Arifin, Taufik. 2014. *Penelitian Pendidikan: Metode dan Paradigma Baru*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- [7] Blocher, Cokins. 2011. *Akuntansi Manajemen. Edisi II*. Jakarta : UPP STIM YKPN.
- [8] Darmawi, H. 2018. *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta : PT Bumi Aksara.
- [9] Dewi, M.U., Mekaniwati, A., Nurendah, Y., Cakranegara, P. and Arief, A.S., 2020. Globalization challenges of micro small and medium enterprises. *Eur. J. Mol. Clin. Med*, 7(11), pp.1909-1915.
- [10] Hansen, Don R., Mowen, Maryanne M., 2013. *Management Accounting, Akuntansi Manajemen, buku 1, edisi ketujuh*. Jakarta : Salemba Empat.
- [11] Hasibuan, Malayu SP. 2014. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Cetakan keempatbelas. Jakarta : Bumi Aksara.
- [12] Henry Simamora 2012. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Star Gate Publisher.
- [13] Husnan, Suad dan Enny Pudjiastuti, 2015. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*, Edisi Ketujuh. Yogyakarta : UPP STIM YKPN.
- [14] Irham Fahmi, 2018, *Pengantar Manajemen Keuangan*, Bandung: Alfabeta.
- [15] Iskandar, dadang. Narsim. 2015. *Penelitian Tindakan Kelas dan Publikasinya*. Cilacap: Ihya Media
- [16] Ismail. 2010. *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta: Kencana.
- [17] Kasmir. 2014. *Analisis Laporan Keuangan*, cetakan ke-7. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- [18] Kasmir. 2016. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- [19] Maryanto Supriyono. 2011. *Buku Pintar Perbankan*. Yogyakarta : Andi Offset.
- [20] Mekaniwati, A., Maulina, D. and Hanifah, N.S., 2021, December. Entrepreneurship Training Through Rosella Products Innovations. In *International Conference on Global Optimization and Its Applications 2021* (pp. 298-298).
- [21] Mulyadi. 2014. *Akuntansi Biaya*. Edisi-5. Yogyakarta : Universitas Gajah Mada.
- [22] Nurendah, Y. and Wirakusuma, I., 2016. Pengaruh Positioning Produk Dan Differensiasi Produk Terhadap Citra Merek Pada Produk Ban Accelera. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 4(2), pp.077-088.
- [23] Nurendah, Y., 2020. Pelatihan Persiapan Berwirausaha Bagi Siswa SMA PGRI 3 Bogor. *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan*, 1(2), pp.181-190.
- [24] Rasto. 2015. *Manajemen Perkantoran*. Bandung : CV Alfabeta.
- [25] Reeve, James M., Dkk. 2013. *Pengantar Akuntansi*. Buku 1. Jakarta : Penerbit Salemba Empat.
- [26] Rifka, R.N. 2017. *Step by Step Lancar Membuat SOP*. Yogyakarta: Huta.
- [27] Salim, H.S. 2014. *Hukum Pertambangan di Indonesia*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- [28] Siregar, Baldric, Suropto, Bambang, dkk, 2013, “Akuntansi Biaya”, Edisi kedua, Bab 2,7,9-11, Salemba Empat, Jakarta
- [29] Supriadi, Y. and Yuridhiska, G., 2015. Anaisis Resiko Penjualan, Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Perusahaan. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 3(3), pp.180-187.
- [30] Supriadi, Y., 2020. Pelatihan Layanan Urunan Dana (Equity Crowdfunding) Sebagai Alternative Sumber Pendanaan UMKM Untuk Naik Kelas. *Jurnal Abdimas*, 4(3), pp.231-240.
- [31] Suwardjono. 2015. *Teori Akuntansi Perekayasaan Pelaporan Keuangan*. Yogyakarta : BPEE-Yogyakarta.

- [32] Syofrin Syofyan. 2017. *Asas Freies Ermessen dan Aspek Perpajakan Leasing Menurut Keputusan Menteri Keuangan No. 1169/KMK.01/1991 Tentang Kegiatan Sewa Guna Usaha (Leasing)*. Dalam Jurnal Ilmu Hukum veritaset Justitia Volume 3 nomor 2 desember 2017 ISSN 2460-4488.
- [33] Cahyani, B. and Sujana, S., 2018. The Influence of Reliability, Assurance, Tangible, Empathy And Responsiveness That Determine Buying Interest To Pt. Panorama Land. In *International Conference On Accounting And Management Science 2018* (pp. 165-169).
- [34] Sundari, D. and Sujana, S., 2006. *ANALISIS KUALITAS PRODUK TERHADAP TINGKAT CLAIM PELANGGAN (Study Kasus Pada PT Astra Otoparts, Tbk.)* (Doctoral dissertation, Institut Bisnis dan Informatika Kesatuan).