

Evaluation of Credit Sales and Non-Performing Loans (NPL) of PT. Bank Sulutgo Ranotana Sub-branch Office

Deissy A.Kristiani Leohang^{1*}, Jenny Morasa², Sherly Pinatik³

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi

Corresponding Author: Deissy A. Kristiani Leohang leohangdeissy@gmail.com

ARTICLE INFO

Keywords: Kredit, Non Performing-Loan (NPL)

Received : 09, November

Revised : 12, December

Accepted: 21, January

©2023 Leohang, Morasa, Pinatik

: This is an open-access article distributed

under the terms of the [Creative](#)

[Commons Attribution 4.0](#)

[International](#).



ABSTRACT

Credit is a business activity in the form of providing cash or non-cash loans to other people based on the procedures applied. PT. BSG is a BUMN engaged in community service such as providing loans to customers. In the case that occurred at PT. BSG Limboto Branch in 2015 and 2016 the loans provided turned out to be indications against the law and deviations from statutory SOPs governing the application and granting of credit. After investigation, the collateral for the credit agreement did not meet the requirements, causing credit losses which could affect cash flow at PT. BSG. Poor credit sales management can lead to losses, therefore the company is required to place more emphasis on its management system so as to minimize credit losses experienced by the company. The purpose of this study is to evaluate the management of credit sales and credit losses implemented by PT. BSG KCP Ranotana based on the method and type of qualitative descriptive research. The results showed that the management of credit sales by PT. BSG KCP Ranotana has been implemented very well but there are still indications of a decrease in collectability which may result in credit losses so that banks must manage credit losses by establishing CKPN.

Evaluasi Penjualan Kredit dan *Non-Performing Loan (NPL)* PT. Bank Sulutgo Kantor Cabang Pembantu Ranotana

Deissy A. Kristiani Leohang^{1*}, Jenny Morasa², dan Sherly Pinatik³

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi

Corresponding Author: Deissy A. Kristiani Leohang leohangdeissy@gmail.com

ARTICLE INFO

Kata Kunci: Kredit, Non Performing-Loan (NPL)

Received : 09, November

Revised : 12, Desember

Accepted: 21, Januari

©2023 Leohang, Morasa, Pinatik

: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

[Atribusi 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

[Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRAK

Kredit merupakan kegiatan usaha berupa pemberian pinjaman uang tunai atau non tunai kepada orang lain berdasarkan prosedur yang diterapkan. PT. BSG merupakan BUMN yang bergerak dalam pelayanan masyarakat seperti pemberian pinjaman kepada nasabah. Pada kasus yang terjadi di PT. BSG Cabang Limboto tahun 2015 dan tahun 2016 kredit yang diberikan ternyata terjadi indikasi melawan hukum dan penyimpangan SOP perundang-undangan yang mengatur terkait permohonan dan pemberian kredit setelah diselidiki agunan atas akad kredit tidak memenuhi syarat sehingga menimbulkan kerugian kredit yang dapat mempengaruhi arus kas pada PT. BSG. Pengelolaan penjualan kredit yang kurang baik dapat menimbulkan terjadinya kerugian, maka dari itu perusahaan dituntut agar lebih menekankan lagi sistem pengelolannya sehingga dapat meminimalisir kerugian kredit yang dialami oleh perusahaan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengevaluasi pengelolaan penjualan kredit dan kerugian kredit yang diterapkan oleh PT. BSG KCP Ranotana berdasarkan metode dan jenis penelitian deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan penjualan kredit oleh PT. BSG KCP Ranotana sudah diterapkan dengan sangat baik namun masih saja terjadi indikasi-indikasi penurunan kolektabilitas yang kemungkinan mengalami kerugian kredit sehingga bank harus melakukan pengelolaan kerugian kredit dengan pembentukan CKPN.

PENDAHULUAN

Dalam perkembangan perekonomian saat ini, persaingan bisnis semakin berkembang sehingga mengharuskan perusahaan untuk bekerja keras dalam mempertahankan dan meningkatkan laba perusahaan. Penjualan kredit merupakan salah satu strategi yang digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan laba. Penjualan secara kredit tidak langsung memperoleh penerimaan kas, namun menimbulkan adanya piutang usaha. Piutang usaha memiliki beberapa resiko yang bisa terjadi karena, misalnya resiko piutang usaha yang tak tertagih.

PT. Bank SulutGo merupakan bank yang juga memiliki kegiatan pokok yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan kemudian menyalurkannya kembali melalui pemberian kredit berupa kredit usaha mikro sejahtera, kredit Pegawai Negeri Sipil, pemberian fasilitas kredit kepada Pejabat Publik, Sekretaris Provinsi dan Sekretaris Kota/Kabupaten, dan Anggota Dewan, pemberian fasilitas kredit kepada tokoh lembaga Keagamaan, pemberian fasilitas kredit kepada perorangan/pegawai yang memiliki penghasilan tetap setiap bulan, kredit modal kerja, kredit dengan *cash collateral*. Kredit konsumtif yang merupakan *core business* dari perusahaan adalah kredit yang paling banyak disalurkan kepada debitur yang bekerja sebagai Aparatur Sipil Negara (ASN).

Pada tahun 2015 dan tahun 2016 PT. Bank SulutGo mengalami kerugian kredit yang diakibatkan terjadi pelanggaran-pelanggaran terhadap SOP ketentuan peraturan perundang-undangan yang mengatur terkait dengan permohonan dan pemberian kredit di PT. Bank SulutGo Cabang Limboto. Dari masalah yang telah dikemukakan tersebut penulis melihat bahwa pemberian kredit menyebabkan bank tidak menerima kas secara langsung tetapi menimbulkan piutang usaha yang sangat besar namun pengelolaan piutang usaha yang baik akan menghasilkan keuntungan bagi bank. Untuk mengantisipasi piutang tak dapat ditagih tersebut maka perusahaan dituntut untuk mengadakan penilaian berdasarkan standar akuntansi atau prinsip akuntansi yang umum digunakan sebagai pengurangan terhadap jumlah keseluruhan piutang sehingga didapatkan jumlah piutang yang direalisasi pada tanggal neraca. Demikian pula halnya di dalam laporan laba-rugi penyisihan piutang yang tidak dapat ditagih dapat dibebankan pada periode yang bersangkutan sehingga dapat dihubungkan antara kerugian piutang dengan penjualan-penjualan yang menyebabkan timbulnya piutang tersebut. Piutang yang tidak tertagih ini merupakan konsekuensi dari kebijakan penyediaan fasilitas kredit perbankan.

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan tersebut penulis ingin membahas dan mengkaji lebih lanjut lagi mengenai pengelolaan piutang dan kerugian piutang tak tertagih yang diterapkan oleh PT. Bank SulutGo atas dasar permasalahan yang telah dibahas sebelumnya dengan melakukan penelitian yang berjudul **“Evaluasi Penjualan Kredit Dan Non-Performing Loan (NPL) Pada PT. Bank SulutGo”**.

TINJAUAN PUSTAKA

Bank

Dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.10 Tahun 1998 (pasal 1 ayat 2) menyatakan bank adalah sebuah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk lain dengan tujuan untuk meningkatkan taraf hidup orang banyak.

Akuntansi

Kartikahadi, Sinaga, Syamsul dan Siregar (2016 : 3) menjelaskan bahwa akuntansi adalah suatu sistem informasi keuangan, yang bertujuan untuk menghasilkan dan melaporkan informasi yang relevan bagi berbagai pihak yang berkepentingan. Maka diambil kesimpulan bahwa akuntansi adalah kegiatan menyajikan informasi keuangan untuk mengukur kinerja dalam pengambilan keputusan.

Akuntansi Keuangan

Akuntansi keuangan (*financial accounting*) adalah proses yang berkulminasi pada penyiapan dan pengkomunikasian laporan keuangan suatu entitas untuk digunakan oleh pihak internal dan eksternal. Keluaran utama dari akuntansi keuangan adalah laporan keuangan (Giri, 2017 : 4).

Piutang

Sujarweni (2019: 57-60) menjelaskan piutang usaha adalah salah satu unsur dari aktiva lancar dalam neraca perusahaan yang timbul akibat adanya penjualan barang jasa atau pemberian kredit terhadap debitur yang pembayaran pada umumnya diberikan dalam tempo 7, 14, 30, 45, 60 dan 90 hari. Pada umumnya piutang timbul dikarenakan transaksi penjualan barang dan jasa perusahaan, dimana pembayaran oleh pihak debitur baru akan dilakukan setelah tanggal transaksi jual beli. Terdapat tiga jenis piutang usaha yaitu:

1. Piutang dagang
2. Piutang wesel
3. Piutang non dagang

Piutang Tak Tertagih

Kasmir (2016) mengemukakan bahwa dalam pengukuran kemampuan bank dalam mengkover risiko kegagalan pengembalian kredit oleh debitur menggunakan rasio *Non-Performing Loan* (NPL). Menurut Hibbeln (2010) kerugian bank yang tidak dapat dikembalikan kepada bank akibat terjadinya *default*, setelah memperhitungkan agunan yang diberikan oleh debitur sebagai pengganti kewajiban debitur dengan menggunakan perhitungan kerugian bank atas pemberian kredit berdasarkan metode *Loss Given Default* (LGD) untuk mengetahui posisi kerugian pinjaman yang dialami.

PSAK No.9

Berdasarkan PSAK No. 9 piutang usaha meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan. Piutang usaha dan lain-lain yang diharapkan tertagih dalam satu atau siklus usaha normal diklasifikasi sebagai aktiva lancar.

PSAK No.55

Berdasarkan PSAK No. 55 piutang ialah aset keuangan non derivatif dengan pembayaran berdasarkan ketentuan yang diberikan dan tidak mempunyai kuotasi di pasar aktif.

PSAK No.71

Berdasarkan PSAK No.71 piutang merupakan aset keuangan yang dibeli sebagai investasi untuk menghasilkan arus kas kontraktual. Entitas mengklasifikasikan aset keuangan dengan menggunakan dua cara yaitu dengan model bisnis dan arus kas kontraktual.

COSO

Committee of Sponsoring Organizations (COSO) mendefinisikan bahwa pengendalian internal adalah proses, karena hal tersebut kegiatan operasional organisasi dan merupakan bagian integral dari kegiatan manajemen dasar. Terdapat 5 unsur COSO yaitu, Lingkungan Pengendalian, Penilaian Resiko, Aktivitas Pengendalian, Informasi dan komunikasi, dan Aktivitas Pemantauan.

Kredit

Kasmir (2016:73) menyatakan bahwa kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Prosedur Pemberian Kredit

Adapun prosedur pemberian kredit oleh badan hukum (Kasmir, 2014:100) yaitu, pengajuan proposal, penyelidikan berkas pinjaman, wawancara I, *on the spot*, wawancara II, keputusan kredit, penandatanganan akad kredit, realisasi kredit, Penyaluran kredit.

Prinsip-prinsip Pemberian Kredit

kriteria penilaian yang harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan calon debitur yang berkualitas dengan analisis 5c menurut Ikatan Bankir Indonesia (2015:115).

Jenis-Jenis Kredit

Kredit yang diberikan bank umum dan bank perkreditan rakyat untuk masyarakat terdiri dari beberapa jenis, secara umum jenis-jenis kredit dapat dilihat dari berbagai segi antara lain menurut Abdullah, Thamrin dan Sintha (2018:116) yaitu, dari segi kegunaan, tujuan, jangka waktu, jaminan, dan sektor usaha.

METODOLOGI

Jenis Penelitian

Pada penelitian ini dilakukan menggunakan jenis metode penelitian kualitatif, dengan tujuan untuk memberikan gambaran keadaan perusahaan yang berdasarkan data hasil riset. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi penjualan kredit dan *Non Performing Loan* yang diterapkan oleh PT. Bank SulutGo Kantor Cabang Pembantu Ranotana.

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Bank SulutGo Kantor Cabang Pembantu Ranotana Jl. Stadion Klabat, Kel. Ranotana, Kec. Sario, Kota Manado. Waktu penelitian dimulai pada 26 Februari 2021 sampai 27 Mei 2021.

Jenis, Sumber dan Metode Pengumpulan Data

Jenis Data

Penelitian ini menggunakan data kualitatif yang memberikan gambaran umum mengenai perusahaan seperti sejarah perusahaan, visi & misi, udaya, struktur organisasi, uraian tugas, dan penjualan kredit dan *Non-Performing Loan* (NPL) yang diterapkan PT. Bank SulutGo Kantor Cabang Pembantu Ranotana.

Sumber Data

Sumber data yang digunakan adalah data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung mengenai PT. Bank SulutGo Kantor Cabang Pembantu Ranotana yang diperoleh melalui wawancara dengan narasumber dan dokumentasi berupa laporan kolektibilitas kredit periode 2016-2018.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian yaitu:

1. Wawancara, yaitu kegiatan tanya jawab secara langsung bersama 2 narasumber.
2. Dokumentasi, yaitu mengumpulkan data dengan cara memeriksa langsung dokumen berupa laporan kolektibilitas kredit periode 2016-2018.

Metode dan Proses Analisis

Dalam penelitian ini penulis berencana melakukan metode dan proses analisis yaitu:

1. Melakukan pengumpulan data dalam hasil wawancara bersama narasumber dan melakukan dokumentasi mengenai pengelolaan penjualan kredit dan *Non-Performing Loan* (NPL) yang diterapkan oleh PT. Bank SulutGo Kantor Cabang Pembantu Ranotana.

2. melakukan evaluasi terhadap data-data yang berhasil dikumpulkan. Data yang dievaluasi mengenai pengelolaan penjualan kredit dan *Non-Performing Loan* (NPL) pada PT. Bank SulutGo Kantor Cabang Pembantu Ranotana apakah sudah sesuai berjalan dengan baik berdasarkan pengelolannya dan apakah pengakuan dan pengukuran kredit dan kerugian kredit pada PT. Bank SulutGo Kantor Cabang Pembantu Ranotana sudah berdasarkan PSAK No.9, PSAK No.55 dan PSAK No.71.
3. Setelah peneliti melakukan pengumpulan dan mengevaluasi data, langkah terakhir peneliti membuat kesimpulan dari hasil penelitian yaitu pengelolaan penjualan kredit dan *Non-Performing Loan* (NPL) pada PT. Bank SulutGo Kantor Cabang Pembantu Ranotana apakah sudah atau belum berdasarkan pengelolannya dan apakah pengakuan dan pengukuran kredit dan kerugian kredit pada PT. Bank SulutGo Kantor Cabang Pembantu Ranotana telah berdasarkan dengan PSAK No.9, PSAK No 55 dan PSAK No.71

HASIL PENELITIAN

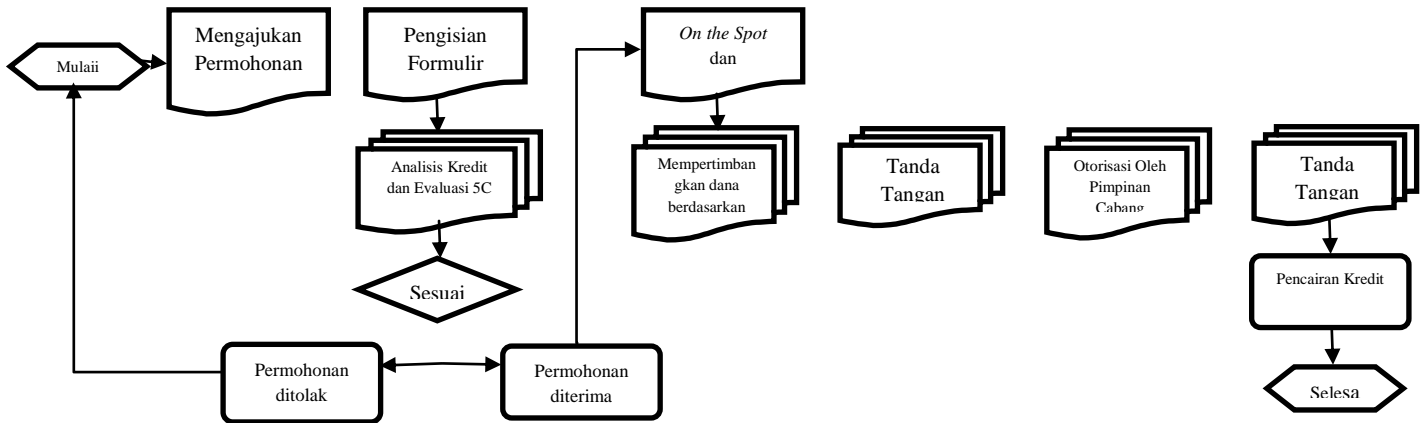
Pengelolaan Kredit

PT. Bank SulutGo Kantor Cabang Pembantu Ranotana membagi 2 jenis kredit yaitu kredit konsumtif dan kredit produktif yaitu Kredit PNS, KPS, KSU Perorangan Umum, Kredit pegawai Bank Sulut, Kredit Usaha Mikro Sejahtera, Kredit dengan *Cash Collateral*, Kredit Kontraktor.

Tabel 1. Penggolongan Umur Piutang Berdasarkan Angsuran Bulanan

Golongan	Umur Piutang	Kolektibilitas
I	0 hari	Lancar
II	1-90 hari	Dalam Perhatian Khusus
III	91-180 hari	Kurang Lancar
IV	181-270 hari	Diragukan
V	Lebih dari 270 hari	Macet

(Sumber: PT. Bank SulutGo Kantor Cabang Pembantu Ranotana 2021)



Gambar 1. Mekanisme Pemberian Kredit PT. Bank SulutGo Kantor Cabang Pembantu Ranotana

Pengelolaan Kerugian Kredit

Dalam laporan keuangan perbankan NPL di bagi menjadi 2 yaitu NPL Net adalah perbandingan kredit macet dengan total kredit, sedangkan NPL Gross adalah perbandingan kredit kurang lancar, diragukan dan macet dengan total kredit. Sehingga dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{NPL Net} = \frac{\text{Kredit macet}}{\text{Total kredit}}$$

$$\text{NPL Gross} = \frac{\text{Kredit kurang lancar} + \text{Kredit diragukan} + \text{Kredit macet}}{\text{Total Kredit}}$$

Semakin besar presentase NPL maka semakin besar nilai kredit macet perbankan dan perusahaan dinilai kurang baik dalam menerapkan pendengalian piutangnya. Presentase NPL yang tinggi akan menimbulkan kerugian perbankan yang diakibatkan oleh tidak dibayarkan kembali kewajiban yang diberikan kepada debitur sehingga perusahaan akan mencatatnya sebagai kerugian. PT. Bank SulutGo Kantor Cabang Pembantu Ranotana menerapkan standar presentase *Non-Performing Loan* (NPL) suatu perusahaan yaitu 5% sesuai standar BI pada PBI No.15/2/PBI/2013, bab VIII, pasal 36, ayat 1b yang dimana Presentase NPL PT. Bank SulutGo Kantor Cabang Pembantu Ranotana < 5% masih dinilai baik.

Kredit yang tidak dapat ditagih akan dilakukan penghapusan kredit dengan dua tahap penghapusan yaitu melakukan penghapusan secara bersyarat atau hapus buku (*conditional write-off*) dan melakukan penghapusan secara mutlak atau hapus tagih (*absolute write-off*). Ketika tidak terjadi penyelesaian pembayaran kredit oleh debitur selama diberikan surat peringatan maka bank akan mengeluarkan surat pemanggilan kepada debitur yang bermasalah untuk menyelesaikannya secara non litigasi seperti pemberian keringanan tingkat suku bunga, pemberian keringanan denda, penjualan agunan, pemberi keringanan tunggakan pinjaman. Namun apabila bank sudah melakukan berbagai cara untuk menyelesaikannya secara non litigasi maka bank akan menyelesaikan portofolio tersebut melalui jalur litigasi atau jalur

hukum. Pengelolaan kredit dalam risiko tidak terbayarkan kredit oleh debitur dengan melakukan pembentukan Cadangan Kerugian Penurunan Nilai (CKPN) dihitung berdasarkan kredit dari debitur yang bermasalah kemudian ditentukan cadangan kerugian berdasarkan metode perhitungan *Loss Given Default* (LGD) berlandaskan PSAK 55 untuk umur menunggak >180 hari tarif CKPN ditaksirkan sebesar 59,30% kemudian pada tahun 2018 bank meningkatkan tarif CKPN sebesar 70% untuk mengantisipasi penerapan PSAK 71 yang akan diberlakukan pada 1 Januari 2019. Kemudian CKPN tersebut akan dicatat sebagai.

Biaya KPANK (Kerugian Penurunan Nilai Aset Keuangan) xxx
CKPN (Cadangan Kerugian Penurunan Nilai) xxx

PEMBAHASAN

Evaluasi Penjualan Kredit dan Non-Performing Loan (NPL) PT. Bank SulutGo Kantor Cabang Pembantu Ranotana

Tabel 2. Analisis Umur Kredit BSG KCP Ranotana Tahun 2016-2018

Tahun	Kredit	Belum Jatuh Tempo (Lancar)	Lewat Jatuh Tempo			
			0-90 hari (DPK)	91-80 hari (Kurang Lancar)	181-270 hari (Diragukan)	>270 (Macet)
2016	Rp 77,270,500,000	Rp 75,986,500,000	Rp 1,284,000,000			
2017	Rp 128,478,000,000	Rp 121,283,000,000	Rp 4,155,000,000	Rp 115,000,000	Rp 400,000,000	Rp 2,525,000,000
2018	Rp 142,985,000,000	Rp 137,474,000,000	Rp 1,766,000,000	Rp 152,000,000	Rp 105,000,000	Rp 3,488,000,000

(Sumber: PT. Bank SulutGo Kantor Cabang Pembantu Ranotana 2021)

Tabel 3. NPL Net BSG KCP Ranotana Tahun 2017-2018

	Tahun 2017	Tahun 2018
Macet	Rp 2,525,000,000	Rp 3,488,000,000

Total	Rp 128,478,000,000	Rp 142,985,000,000
NPL Net	0.19%	0.24%

(Sumber: data olahan 2021)

Tabel 4. NPL Gross BSG KCP Ranotana Tahun 2017-2018

	Tahun 2017	Tahun 2018
Kurang Lancar	Rp 115,000,000	Rp 152,000,000
Diragukan	Rp 400,000,000	Rp 105,000,000
Macet	Rp 2,525,000,000	Rp 3,488,000,000
Total	Rp 128,478,000,000	Rp 142,985,000,000
NPL Gross	0.23%	0.26%

(Sumber: data olahan 2021)

Tabel 5. Pengelolaan Kerugian Kredit BSG KCP Ranotana Tahun

Kolektabilitas	Kredit	Penurunan Nilai	CKPN= Kredit - Penurunan Nilai
Kurang Lancar	Rp 115,000,000	Rp 77,795,574	Rp 37,204,426
Diragukan	Rp 400,000,000	Rp 324,583,328	Rp 75,416,672
Macet	Rp 2,525,000,000	Rp 2,227,610,223	Rp 297,389,777
Total	Rp 3,040,000,000	Rp 2,629,989,125	Rp 410,010,875

(Sumber: data olahan 2021)

Tabel 6. Pengelolaan Kerugian Kredit BSG KCP Ranotana Tahun 2018

Berdasarkan pada table 2 sampai table 6 menjelaskan bahwa PT. Bank SulutGo melakukan penjualan kredit berdasarkan akad kredit dengan angunan dan terjadi penurunan kolektibilitas yang dinilai pengelolaan kredit yang

Kolektabilitas	Kredit	Penurunan Nilai	CKPN = Kredit - Penurunan Nilai
Kurang Lancar	Rp 152,000,000	Rp 59,023,849	Rp 92,976,151
Diragukan	Rp 105,000,000	Rp 61,448,573	Rp 43,551,427
Macet	Rp 3,488,000,000	Rp 2,962,999,851	Rp 525,000,149
Total	Rp 3,745,000,000	Rp 3,083,472,273	Rp 661,527,727

kurang baik sehingga bank harus melakukan pembentukan Cadangan Kerugian Penurunan Nilai (CKPN). Pada tahun 2017 Bank mencatat CKPN sebesar :

Biaya KPNAK	Rp. 410,010,875
CKPN	Rp. 410,010,875

dan pada tahun 2018 bank mencatat CKPN sebesar:

Biaya KPNAK	Rp. 661,527,727
CKPN	Rp. 661,527,727

Evaluasi Pengendalian Internal PT. Bank SulutGo Kantor Cabang Pembantu Ranotana Berdasarkan COSO

Pengendalian Internal dinilai berdasarkan 5 unsur yaitu.

1. Lingkun
gan Pengendalian: Dalam pengendalian internal manajer menerapkan uraian tugas kepada karyawan sesuai bidang dan fungsi dari struktur organisasi dan dikepalai tiap-tiap bagian, menerapkan nilai-nilai bank, nilai bisnis dan kode etik sebagai acuan perusahaan, adanya SKAI (Satuan Kerja Audit Intern) yang bergerak dalam segala kegiatan operasional bank secara rutin, menerapkan kebijakan Sumber Daya Manusia (SDM), melakukan meeting dengan tiap-tiap bagian, melakukan *breafing* sebelum dimulai kegiatan operasional, dan melakukan pengawasan atas tugas dan tanggung jawab yang dilakukan oleh karyawan.
2. Penilaian
Resiko: Dalam penilaian resiko manajer menerapkan prosedur pemberian kredit dan melakukan analis kepada calon debitur dengan memperhatikan suku bunga kredit, melakukan dan menerapkan analisis 5c terhadap nasabah yang mengajukan kredit.
3. Aktivitas
Pengendalian: Ketika terjadi penjualan kredit maka bank akan melakukan pencatat jurnal atas pemberian kredit yang dilakukan berdasarkan bukti kredit masuk yang telah diotorisasi oleh pimpinan beserta dokumen yang dilampirkan dan memberikan asuransi bank kredit dalam proses dan ketika terjadi pembayaran kredit maka teller yang bertanggung jawab dalam penerimaan pembayaran kredit sebagai bukti pengurangan piutang angsuran kemudian analis kredit konsumen dan administrasi melakukan mutasi piutang dengan melakukan pengecekan secara seksama terhadap penilaian kesesuaian penerimaan piutang dengan kas masuk.
4. Informasi
dan Komunikasi: Informasi dan komunikasi oleh PT. Bank SulutGo Kantor Cabang Pembantu Ranotana telah dilakukan dengan sistem yang terkomputerisasi dalam pencatatan dan pelaporan dengan menjalankan program OLIBS (*Online Integrated Banking System*) semua kegiatan penjualan kredit yang memudahkan manajer dalam pengambilan keputusan.

5. Pengawa
san dan Pemantauan: Piutang yang merupakan kegiatan operasional bank yaitu melakukan penjualan kredit kepada nasabah dalam hal ini manajer melakukan pemantauan secara langsung yang dilakukan oleh bagian penjualan kredit dalam memberikan kredit kepada nasabah dan melakukan pengawasan kegiatan usaha oleh Lembaga Pengawasan seperti Satuan Kerja Audit (SKAI), Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Akuntan Publik.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan diatas bahwa bank menggolongkan kredit berdasarkan umur kredit dengan tujuan untuk mempermudah bank dalam pengambilan keputusan. Pengelolaan penjualan kredit oleh bank sudah diterapkan dengan sangat baik dengan melakukan analisis 5c namun berdasarkan pada tabel 2 sampai tabel 6 dijelaskan bahwa masi terjadi kerugian kredit sehingga bank harus melakukan pembentukan CKPN yang kemudian dicatat sebagai Biaya KPNKP pada CKPN. Bank menerapkan pengendalian internal berdasarakan COSO yang sudah dijalankan dengan sangat baik.

Rekomendasi

1. Dalam
melakukan survei dan anaslis 5c kepada calon debitur sebaiknya lebih diperhatikan lagi apakah sudah memenuhi syarat dalam prosedur pemberian kredit oleh PT. Bank SulutGo Kantor Cabang Pembantu Ranotana agar mendapatkan debitur yang berkualitas dalam menyelesaikan pembayaran kredit. Diharapkan dengan adanya debitur yang baik sehingga dapat memanimilisirkan kerugian kredit dan pengelolaan penjualan kredit pada PT. Bank SulutGo Kantor Cabang Pembantu Ranotana diharapkan menjadi lebih baik dari sebelumnya.
2. Ketika
terdapat debitur yang bermasalah dalam menyelesaikan pembayaran tunggakan kredit sebaiknya pihak bank lebih menekankan lagi dalam sistem penagihan kredit agar debitur yang mengalami penurunan nila bisa lebih tepat waktu dalam melakukan pembayaran kredit.

PENELITIAN LANJUTAN

Penelitian ini terbatas adanya yaitu membahas pengelolaan penjualan kredit dan pengelolaan *Non-Performing Loan* (NPL) berdasarkan penerapan PSAK no 9, PSAK no 55 dan PSAK no 71 kemudain penerapan pengendalian internal berdasarkan COSO. kiranya penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai faktor-faktor penyebab timbulnya kerugian kredit pada perusahaan, serta juga diharapkan sebagai sarana pengembangan ilmu pengetahuan yang secara teoritis dipelajari dibangku perkuliahan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan terimakasih kepada Ibu Dr. Jenny Morasa, SE.,Msi.,Ak.,CA dan Ibu Sherly Pinatik, SE.,Ak.,MSA atas bimbingan dan arahnya dalam pengerjaan penyusunan artikel ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin dan Sintha. 2018. *Bank dan Lembaga Keuangan edisi 2*. Mitra Wacana Media. Jakarta.
- Committee of Sponsoring Organization of The Treadway Commission (COSO). 2013. *Internal Control – Integrated Framework: Executive Summary*. Durham. North Carolina.
- Giri, E. F. 2017. *Akuntansi Keuangan Menengah 1*. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Hibbeln. 2010. *Risk Management in Credit Portofolio. Concentration Risk and Basel II*, Physical-Verlag. A Springer Company. Germany.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan Mengenai Aktiva Lancar dan Kewajiban Lancar PSAK No. 9 (revisi 2013)*. Jakarta.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan Mengenai Instrumen Keuangan Pengakuan dan Pengukuran PSAK No. 55 (revisi 2014)*. Jakarta.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan Mengenai Instrumen Keuangan Pengakuan dan Pengukuran PSAK No.71*. Jakarta.
- Ikatan Bankir Indonesia. 2015. *Bisnis Kredit Perbankan*. PT. Gramedia. Jakarta.
- Kasmir. 2014. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Rajagrafindo Persada. Jakarta.
- Kasmir. 2016. *Analisis Laporan Keuangan*. Raja Grafindo Persada. Depok.
- Kartikahadi, H., R. U. Sinaga, M. Syamsul, dan S. V. Siregar. 2016. *Akuntansi Keuangan Berdasarkan SAK Berbasis IFRS Buku 1*. Salemba Empat. Jakarta.

Leohang, Morasa, Pinatik

Sujarweni, V. W. 2019. *Pengantar Akuntansi 2*. Pustaka Baru. Yogyakarta.

Undang-Undang No. 10 Tahun 1998. *Tentang Perubahan Terhadap Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan*. Jakarta.