

ANALISIS PENGENDALIAN KREDIT PEMBIAYAAN MOBIL BARU PADA PT BUSSAN AUTO FINANCE CABANG MAKASSAR

Tasya Anandasari¹⁾, Mukhammad Idrus²⁾, Nur Afiah³⁾

^{1,2,3}Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Makassar

Correspondence author: T.Anandasari, tasyaanandasari69@gmail.com, Makassar, Indonesia

Abstract

This study aims to (1) find out the procedure for providing new car financing credit and (2) determine how to implement control on new car financing credit at PT. Bussan Auto Finance Makassar Branch. The research variable is the control of new car financing credit. The subjects of the study were employees of the car division, and the object of this study was the Office of PT. Bussan Auto Finance Makassar Branch. Data collection techniques were carried out using interviews, observations, and documentation. Data analysis techniques were carried out using qualitative descriptive analysis techniques. The results of this study indicate that the control of new car financing credit at PT Bussan Auto Finance Makassar Branch has been effective and quite good. The control of new car financing credit has been carried out by the company's SOP to avoid bad debts or prospective debtors who fail to pay.

Keywords: control procedure, financing, credit, new car

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengetahui bagaimana prosedur pemberian kredit pembiayaan mobil baru dan (2) mengetahui bagaimana penerapan pengendalian pada kredit pembiayaan mobil baru pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Makassar. Variabel penelitian ini adalah pengendalian kredit pembiayaan mobil baru. Subjek penelitian adalah karyawan divisi car dan objek pada penelitian ini adalah Kantor PT. Bussan Auto Finance Cabang Makassar. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, observasi, dan dokumentasi. Teknik analisis data dilakukan dengan teknik analisis deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan pengendalian kredit pembiayaan mobil baru pada PT Bussan Auto Finance Cabang Makassar sudah efektif dan sudah cukup bagus. Pengendalian kredit pembiayaan mobil baru sudah dijalankan sesuai dengan SOP perusahaan untuk menghindari adanya kredit macet atau calon debitur yang gagal bayar.

Kata Kunci: pengendalian, kredit, pembiayaan, mobil baru

A. PENDAHULUAN

Manusia perlu memenuhi kebutuhan primer, sekunder, dan tersiernya untuk menjalani kehidupan sehari-hari. Orang

mungkin kekurangan sumber daya untuk mengurus kebutuhan mereka. Akibatnya, layanan pembiayaan dikembangkan dan disediakan oleh lembaga keuangan bank dan non-bank untuk mendukung pertumbuhan

ekonomi rakyat yang meningkat (Rustini et al., 2025).

UU Perbankan No. 10 Tahun 1998 mendefinisikan pembiayaan sebagai penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, tergantung pada kesepakatan dan kesempatan antara bank dengan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau pembagian keuntungan (Andriyani et al., 2024).

Fasilitas pembiayaan memungkinkan masyarakat memperoleh baik dana yang dibutuhkan maupun komoditas yang diinginkan. Cara terbaik untuk mempermudah memenuhi kebutuhan masyarakat adalah dengan tersedianya pembiayaan *multifinance* atau perusahaan pembiayaan (Istiqomah et al., 2022). Untuk aset tetap aktual yang digunakan oleh penyewa (pelanggan), bisnis *multifinance* menyediakan pembiayaan atau jaminan. Akibatnya, *multifinance* dapat disebut sebagai perantara antara penyewa dan pemasok atau penyedia barang karena masih memiliki hak milik atas aset tetap berwujud yang digunakan konsumen. *Multifinance* bekerja sama dengan dialer untuk mempermudah proses transaksi jual beli secara kredit untuk berbagai produk dalam hal pembiayaan, khususnya otomotif (Hasanah et al., 2022).

Sistem pengendalian internal adalah struktur organisasi, prosedur, dan tindakan yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, memverifikasi integritas dan ketergantungan data akuntansi, mendorong efisiensi, dan mendorong kepatuhan terhadap peraturan manajemen. Menurut uraian ini, tujuan sistem pengendalian internal adalah untuk melindungi kekayaan organisasi, memverifikasi kebenaran dan keandalan data akuntansi, meningkatkan efisiensi, dan mendorong kepatuhan terhadap standar manajemen (Siregar & Simanungkalit, 2020). Tiga sistem utama yang membentuk sistem pengendalian internal sistem penjualan kredit adalah:

struktur organisasi yang kaku dengan tanggung jawab fungsional, sistem wewenang dan tanggung jawab untuk prosedur pencatatan, dan prosedur yang baik untuk menjalankan tugas dan fungsi masing-masing unit organisasi (Alfian & Nugroho, 2024).

Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan keuangan lebih menguntungkan meskipun eksposur piutang mereka lebih tinggi. Menghindari risiko piutang tak tertagih memerlukan pengelolaan pinjaman yang hati-hati kepada calon peminjam dan kemampuan manajemen perusahaan keuangan untuk menagih piutang dari peminjam itu sendiri (Saputra & Salamah, 2024).

Sebagian besar kas yang dihasilkan oleh perusahaan pembiayaan berasal dari penjualan kredit, tetapi perusahaan pembiayaan memiliki piutang. Kas adalah aset yang sangat likuid dan perusahaan biasanya mengklasifikasikannya sebagai aset likuid. Uang tunai termasuk koin, uang kertas, rekening giro dan wesel (Asmonah & Budi, 2024). Secara umum, perusahaan pembiayaan kas ini harus mendapatkan pengawasan yang ketat untuk memastikan bahwa perusahaan tidak mengalami penyelewengan dana perusahaan yang dapat berdampak material pada kebangkrutan perusahaan. Penggelapan uang tunai biasanya disebabkan oleh oknum di perusahaan keuangan itu sendiri, berupa cicilan konsumen yang disetorkan ke perusahaan keuangan. Kewajiban perusahaan dalam hal ini adalah untuk mengadakan pemisahan tugas antara pendaftar penerimaan kas piutang dan penerimaan kas (*teller*), sehingga sangat rentan terhadap penipuan yang dilakukan oleh karyawan (Ogi et al., 2020).

PT. Bussan Auto Finance beroperasi di bidang pembiayaan pinjaman mobil. Pembiayaan mobil baru dengan pinjaman ini meningkatkan piutang perusahaan. Jika dana yang tertanam dalam piutang perusahaan menjadi kredit macet, perusahaan tidak akan dapat memutar dana tersebut untuk

melanjutkan bisnis dan operasi perusahaan, dan perusahaan dapat menghadapi kesulitan keuangan. Kredit macet yang disebabkan oleh piutang tak tertagih merupakan salah satu tuntutan yang tidak sehat karena manajemen perusahaan tidak menerima pembayaran dari debitur. Kredit macet dapat disebabkan oleh beberapa faktor yaitu faktor internal dan eksternal (Haq & Handayani, 2024).

Faktor eksternal dapat timbul karena debitur tidak mampu membayar utang-utangnya karena debitur meninggal dunia atau pailit, dan dapat disebabkan oleh berbagai sebab lain yang menimpa debitur. Oleh karena itu, untuk mengatasi masalah piutang tak tertagih, perusahaan ini memiliki riwayat kredit yang baik agar dapat menagih piutang tersebut secara tepat waktu untuk mengurangi risiko piutang tak tertagih dan dapat memprediksi peristiwa keuangan yang mungkin terjadi.

Dalam penelitian (Alfian & Nugroho, 2024), temuan penelitian menunjukkan bahwa sistem dan prosedur yang diterapkan mencerminkan manajemen kredit yang baik, karena karyawan melaksanakan tugas dan tanggung jawab mereka secara memadai sesuai dengan kebijakan yang ditetapkan oleh perusahaan keuangan.

Perusahaan pembiayaan umumnya tidak menawarkan jasanya kepada pemasok dengan harga barang secara tunai. Perjanjian pinjaman dalam bentuk pinjaman pertamanya harus dibuat antara perusahaan pemberi pinjaman dan konsumen. Dalam akad ini, perusahaan pembiayaan berkewajiban untuk memberikan pinjaman kepada konsumen sebesar harga barang yang dibeli dari pemasok, dan konsumen berkewajiban untuk mengembalikan pinjaman tersebut secara mencicil kepada perusahaan pembiayaan.

Persaingan di lembaga keuangan menyebabkan setiap lembaga keuangan membangun sistem sederhana untuk menarik lebih banyak orang sebagai konsumen (debitur), menawarkan produk

atau suku bunga kompetitif untuk meningkatkan layanannya.

PT Bussan Auto Finance adalah salah satu perusahaan keuangan terbesar di Indonesia. Perusahaan membantu konsumen dalam pembiayaan kredit mobil untuk semua jenis merek mobil seperti Honda, Mitsubishi, Wuling, Suzuki dan Hyundai dengan cara tunai dan cicilan (kredit). Perusahaan keuangan percaya bahwa keuntungan maksimum diperlukan agar kegiatan perusahaan dapat dilakukan secara terus menerus. Sumber pendapatan perusahaan adalah pembiayaan kendaraan dan uang tunai. Bahkan, manajemen PT. Bussan Auto Finance cabang Makassar menghadapi berbagai masalah karena kelemahan pihak manajemen dan debitur, masalah utamanya adalah banyaknya kredit bermasalah yang gagal memenuhi target yang ditetapkan perusahaan. Jika debitur ingin mengalihkan atau menjual kendaraan, hal itu harus disetujui dan diberitahukan kepada kreditur. Setelah itu, jika debitur tidak mampu membayar kewajiban angsurannya, PT. Bussan Auto Finance cabang Makassar akan melakukan langkah-langkah pengembalian kendaraan dari tangan debitur dengan menggunakan jasa *debt collector*.

Penelitian ini menarik karena pentingnya praktik pengelolaan kredit korporasi dalam operasional bisnis perlu mendapat perhatian khusus. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses dan penerapan pengendalian kredit pembiayaan mobil baru pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Makassar.

B. METODE PENELITIAN

Rancangan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penggunaan metode deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang menyelidiki dan mendeskripsikan dengan tujuan untuk dapat menjelaskan dan memprediksi fenomena yang valid

berdasarkan data dunia nyata (Ramdhan, 2021).

Dalam penelitian ini data yang diperoleh diperoleh dari wawancara, dokumentasi, dan observasi. Tujuan penggunaan pendekatan kualitatif adalah untuk membantu peneliti menjelaskan realitas yang sebenarnya terjadi, atau untuk fokus mengungkapkan implikasi terdalam dari bidang yang diteliti dalam konteks penelitian manajemen kredit mobil baru PT. Bussan Auto Finance Cabang Makassar. Disini peneliti mencari fakta-fakta tentang pengelolaan kredit mobil baru dan menelaah permasalahan yang muncul dalam pengelolaan kredit mobil baru tersebut.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Prosedur pengendalian kredit pembiayaan mobil baru. pengendalian adalah proses yang dilakukan atas amanat dari manajemen dalam suatu perusahaan yang bertujuan untuk melindungi asset perusahaan, serta memastikan kepatuhan pada hukum dan peraturan yang berlaku.

Prosedur pengendalian kredit pembiayaan mobil baru yaitu:

1. Menerima data calon debitur dari dialer
Dalam hal ini adalah merupakan suatu tugas dari *credit marketing officer* untuk menerima berkas calon debitur dari pihak penyedia barang atau diler berupa data *mandatory* yaitu KTP, KK, dan NPWP calon debitur.
2. Melakukan BI *cheking*
Dalam proses ini *credit marketing officer* melakukan pengecekan BI *Cheking* atau biasa dikenal dengan SLIK, dalam tahap ini bisa ditentukan apakah calon debitur bisa atau tidaknya diteruskan untuk proses selanjutnya, karena ditahap inilah data calon debitur diperiksa riwayat pembayarannya di lembaga keuangan lainnya baik itu bank maupun jasa penyedia keuangan lainnya apabila hasil pemeriksaan aman maka calon debitur bisa lanjut ke proses selanjutnya.

3. Proses survei
Dalam tahap ini *credit marketing officer* melakukan proses survei dengan cara turun langsung ke rumah calon debitur dan menganalisa kelayakan dan kemampuan kredit calon debitur, memastikan kepemilikan atau tempat tinggal calon debitur, dan ditahap ini calon debitur dimintai data-data lainnya yang menunjang untuk pengajuan kredit seperti slip gaji dan SK kerja untuk karyawan swasta/pns, dan keterangan usaha dan aktivitas usaha bagi calon debitur wiraswasta, melakukan cek lingkungan sekitar domisili calon debitur apakah debitur tidak pernah atau sering didatangi penagih atau karakter calon debitur di lingkungan sekitar.
4. Proses validasi keaslian data
Ditahap ini data calon debitur seperti, KTP, KK, NPWP, Mutasi Rekening Koran 3 bulan terakhir, slip gaji dan SK (karyawan swasta/PNS), keterangan usaha (wiraswasta) dilakukan validasi keaslian dan keabsahan datanya dan ini dilakukan oleh *credit marketing officer* dan di awasi oleh *marketing Head*.
5. Penginputan data ke *Credit Analyst*
Ditahap ini data calon debitur yang telah dikumpulkan dan telah divalidasi dilakukan penginputan melalui sistem yang dinamakan SANDIA BAF, ditahap ini *Credit Analyst* melakukan verifikasi kesesuaian data calon debitur melalui verifikasi telephone.
6. Keputusan kredit
Ditahap ini Hasil keputusan ditentukan oleh *credit analyst* apakah calon debitur layak dibiayai apa tidak dan ditahap ini apabila pengajuan pembiayaan mobil calon debitur disetujui maka *credit analyst* akan mengeluarkan dokumen *Purchase Order* (PO) untuk diteruskan ke Pihak diler sebagai syarat awal keluarnya unit yang calon debitur ajukan.

Ditahap ini ada beberapa proses pengendalian yang dilakukan oleh pihak

pembiayaan mobil baru PT. Bussan Auto Finance dan ada juga pengendalian berupa edukasi ke *credit marketing officer* mengenai SOP perusahaan dalam melakukan proses berkas calon debitur untuk meminimalkan resiko gagal kredit calon debitur.

Analisis Prosedur kredit pembiayaan kredit mobil baru pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Makassar

Berdasarkan uraian prosedur pengendalian kredit pembiayaan mobil baru pada kantor PT. Bussan Auto Finance maka akan dilakukan analisis terkait prosedur pengendalian kredit pembiayaan mobil baru yang meliputi fungsi dari pengendalian yang dilakukan oleh karyawan divisi *car* berupa dokumen syarat kredit, kelengkapan berkas pengajuan calon debitur dan tagihan periode berjalan calon debitur pada saat berjalannya kredit.

Pada masing-masing bagian yang terkait dalam proses pembiayaan *credit marketing officer* diberi target dalam satu bulan untuk melakukan pemasaran kredit mobil baru, akan tetapi dalam target tersebut yang diberikan ada beberapa SOP yang diberikan oleh perusahaan untuk menghindari kredit macet. Kemudian pada saat kredit, *marketing officer* melakukan survei diwajibkan untuk kredit *marketing officer* untuk menerapkan SOP perusahaan, yang syaratnya yaitu: 1) kepemilikan rumah calon debitur itu harus milik sendiri atau milik orangtua atau keluarga; 2) kapasitas penghasilan calon debitur dalam perbulannya dengan melampirkan mutasi

tabungan calon debitur disitu akan terlihat pemasukan dan pengeluaran rutin calon debitur dalam setiap bulannya dengan menilai mutasi keuangan calon debitur dalam 3 bulan terakhir; 3) foto usaha atau melakukan survei ke kantor calon debitur apabila dia karyawan atau PNS. Setelah semua data-data itu terkumpul maka kredit *marketing officer* melakukan penginputan data calon debitur ke bagian *Credit Analyst* untuk dilakukan verifikasi dan analisa data calon debitur, di tahap inilah keputusan kredit akan dikeluarkan oleh analis kredit apakah calon debitur tersebut layak dibiayai atau ditolak. Apabila calon debitur tersebut pengajuannya disetujui maka tahap selanjutnya yaitu memberi info ke pihak diler dengan melampirkan *Purchase Order* untuk proses penyerahan unit mobil baru.

Dari beberapa proses diatas terdapat beberapa pengendalian yang dilakukan oleh perusahaan pembiayaan mobil baru terutama PT. Bussan Auto Finance dalam menyalurkan kredit mobil baru untuk menghindari adanya kecurangan dan kredit macet nantinya.

Analisis Penerapan Pengendalian Kredit Pembiayaan Mobil Baru Pada PT. Bussan Auto Finance

Pengendalian Kredit merupakan salah satu hal yang sangat penting dalam setiap perusahaan pembiayaan terutama bagi perusahaan PT. Bussan Auto Finance terutama dalam hal pemberian kredit pembiayaan mobil baru.

Tabel 1. Unsur Pengendalian Aktivitas Kredit Mobil Baru

Aspek Pengendalian aktivitas	Bagian Aspek	Ya	Tidak	Keterangan
	a. Fungsi Brifing oleh atasan setiap pagi sebelum marketing dan collection melakukan pekerjaan dilapangan.	✓		Rutin dilakukan setiap hari

b. Fungsi pengawasan atasan pada saat marketing dan <i>collection</i> berada dilapangan melakukan pekerjaan	✓	Rutin dilakukan untuk memantau aktivitas marketing dan <i>collection</i> dilapangan
---	---	---

Berdasarkan hasil penelitian, aspek organisasi yang ada pada kantor PT. Bussan Auto Finance sangat baik. Hal ini dapat dilihat dari adanya fungsi pengawasan rutin yang dilakukan oleh atasan atau *Branch*

Head dan *Marketing Head*. Yang mungkin akan membuat para marketing dan *collection* selalu mengingat tugas dan kewajiban masing-masing dalam bekerja.

Tabel 2. Unsur Pengendalian Kredit

Aspek Proses kredit	Bagian Aspek	Ya	Tidak	Keterangan
a.	Penerapan SOP dilapangan dalam melakukan survei	✓		SOP dilakukan dengan baik
b.	Proses analisa kelayakan terhadap calon debitur	✓		Melakukan analisa sebelum di input ke analis kredit
c.	Pencocokan data valid calon debitur.	✓		Validasi data calon debitur
d.	Cek lingkungan sekitar tempat tinggal domisili calon debitur.		✓	Marketing officer Jarang melakukan cek lingkungan pada saat melakukan survei
e.	Proses penagihan angsuran oleh <i>collection</i> di lapangan sesuai dengan kebijakan perusahaan.	✓		Penagihan yang dilakukan oleh <i>collection</i> sesuai dengan kebijakan perusahaan

Menurut hasil penelitian aspek proses kredit mobil baru yang dilakukan pada kantor PT. Bussan Auto Finance cabang Makassar telah dilaksanakan dengan cukup baik dan sesuai dengan SOP perusahaan, tetapi ada juga tahap yang belum maksimal yaitu salah satunya cek lingkungan pada saat melakukan survei calon debitur yang dilakukan oleh kredit *marketing officer*. Hal ini dapat dilihat dari setiap pekerjaan yang dilakukan oleh karyawan yang ada di kantor PT. Bussan Auto Finance baik dari divisi marketing maupun divisi *collection*.

D. PENUTUP

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses dan penerapan pengendalian kredit pembiayaan mobil baru pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Makassar. Hasil analisis dan pembahasan, menemukan bahwa penerapan pengendalian kredit pembiayaan mobil baru pada PT. Bussan Auto finance sudah berjalan dengan baik.

Proses pengendalian kredit pembiayaan mobil baru sudah dijalankan sesuai dengan

SOP perusahaan untuk menghindari adanya kredit macet atau calon debitur gagal bayar.

Adanya proses pencegahan atau pengendalian yang rutin dilakukan oleh atasan pada kantor PT. Bussan Auto Finance sehingga kurangnya calon debitur yang mengalami gagal bayar atau kredit macet.

E. DAFTAR PUSTAKA

- Alfian, A. B., & Nugroho, A. H. D. (2024). Analisis Sistem Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pemberian Kredit Kendaraan Bermotor di PT. Indomobil Finance Indonesia Cabang Semarang. *COSTING: Journal of Economic, Bussines and Accounting*, 7(4), 9071–9084. <https://doi.org/10.31539/costing.v7i4.8902>
- Andriyani, I., Hadziq, M. F., & Febrianti, R. (2024). Analisis Perbedaan Antara Pembiayaan Bank Syariah Dengan Kredit Bank Konvensional: Analisis Variabel Utama Pembiayaan. *SANTRI: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Islam*, 2(3), 105–114. <https://doi.org/10.61132/santri.v2i3.585>
- Asmonah, S., & Budi, S. (2024). Analisis Sistem Pencatatan Penerimaan dan Pengeluaran Kasa Pada Astra Credit Companies Cabang Cideng Jakarta. *SCIENTIFIC JOURNAL OF REFLECTION: Economic, Accounting, Management and Business*, 7(1), 80–93. <https://doi.org/10.37481/sjr.v7i1.785>
- Haq, A. N., & Handayani, A. (2024). Analisis Pengendalian Intern Piutang Dalam Meminimalkan Risiko Piutang Tak Tertagih Pada PT XYZ. *KOMITMEN: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 5(1), 69–83. <https://doi.org/10.15575/jim.v5i1.34028>
- Hasanah, U., Setiawan, D., & Aulia, N. (2022). Praktik Pengalihan Pembayaran Dalam Jual Beli Barang Kredit Kepada Pihak Lain Perspektif Hukum Islam. *ASAS: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 14(1), 62–69. <https://doi.org/10.24042/asas.v14i01.13143>
- Istiqomah, N. H., Siswoyo, & Aliyah, S. N. (2022). Perbandingan Lembaga Pembiayaan Multifinance Syariah Dan Pembiayaan Konvensional Pada PT. Federal International Finance (FIF) Di Malang. *JIB: Jurnal Perbankan Syariah*, 2(2), 37–48. <https://doi.org/10.51675/jib.v2i2.377>
- Ogi, G. P., Pangemanan, S. S., & Pontoh, W. (2020). Analisis Pengendalian Intern Atas Penerimaan Kas Pada PT. Mandala Multifinance, Tbk Cabang Manado. *Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi*, 15(2), 124–130. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/gc/article/view/27983>
- Ramadhan, M. (2021). *Metode Penelitian*. Surabaya: Cipta Media Nusantara.
- Rustini, T., Sari, D. N. I., Zahidah, D. N., & Fadhilah, S. D. H. (2025). Kondisi Ketika Kebutuhan Sekunder dan Tersier Lebih Diutamakan dibanding Kebutuhan Primer. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 9(1), 3045–3052. <https://jptam.org/index.php/jptam/article/view/24757>
- Saputra, D., & Salamah, K. K. (2024). Analisis Sistem Pengendalian Internal Terhadap Pemberian Kredit Pada UEK-SP XYZ Pekanbaru. *JAFAR: Journal of Islamic Finance and Accounting Research*, 3(1), 35–47. <https://doi.org/10.25299/jafar.2024.16369>
- Siregar, Y., & Simanungkalit, W. (2020). Analisis Pengendalian Internal Atas Pengelolaan Pemberian Kredit Studi Kasus Pada PT BCA Finance Batam. *Jurnal Bening*, 7(2), 271–281. <https://doi.org/10.33373/bening.v7i2.2700>