

**ANALISIS KEBIJAKSANAAN PENJUALAN KREDIT DAN
DISCOUNT DALAM KAITANNYA DENGAN INVESTASI
PIUTANG PADA PT. MISSUKO DI SURABAYA**

SKRIPSI



Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember

Oleh :

Intan Kusuma Wardani

NIM. 970810201425 E



*Manajemen
penjualan*

**PROGRAM S-1 EKSTENSION
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS JEMBER
2000**

JUDUL SKRIPSI

ANALISIS KEBIJAKSANAAN PEJUALAN KREDIT DAN DISCOUNT
DALAM KAITANNYA DENGAN INVESTASI PIUTANG
PADA PT MISSUKO DI SURABAYA

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

N a m a : INTAN KUSUMA WARDANI
N.I.M. : 97 - 1425 E
Jurusan : MANAJEMEN

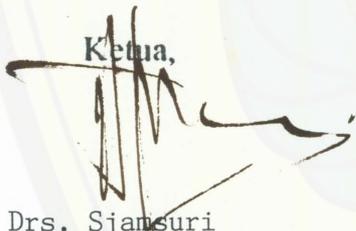
telah dipertahankan didepan Panitia Penguji pada tanggal :

10 Agustus 2000

dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan
guna memperoleh gelar **S a r j a n a** dalam Ilmu Ekonomi pada Fakultas
Ekonomi Universitas Jember.

Susunan Panitia Penguji

Ketua,


Drs. Sjamsuri
NIP. 130 287 119

Sekretaris,


Drs. Achmad Ichwan
NIP. 130 781 340

Anggota,


Drs. IKM. Dwipayana, MS.
NIP. 130 781 341

Mengetahui / Menyetujui

Universitas Jember
Fakultas Ekonomi
Dekan,




Drs. H. Sukusni, M.Sc
NIP. 130 350 764

TANDA PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Analisis Kebijaksanaan Penjualan Kredit dan Discount
dalam Kaitannya dengan Investasi Piutang pada PT
MISSUKO di Surabaya

Nama Mahasiswa : Intan Kusuma Wardani

N I M : 970810201425 E

Jurusan : Management

Konsentrasi : Management Keuangan

Pembimbing I



Drs. IKM Dwipayana, MS

NIP : 130 781 341

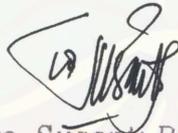
Pembimbing II



Drs. Budi Nurhardjo, MS

NIP : 131 408 353

Ketua Jurusan



Dra. Susanti P, Msi

NIP: 132 006 243

Tanggal Persetujuan : 31 Juli 2000

Kupersembahkan *karya besar* ini kagem :
I S L A M
yang telah memberikan *kekuatan dan petunjuk*
dalam menghadapi *cobaan*
serta dalam menjalani *kehidupan* ini
Ayahanda dan *Ibunda* tercinta
yang tak pernah kering akan doa
Saudaraku tersayang *mbak Unil* dan *Dheh Renata* serta *dhek Riska*
Keponakanku tersayang
Suamiku Tersayang *mas Sis* dan *buah hatiku kelak*
Sahabatku *Ratna, Ardi, mbak Eko*
Almamater yang kujunjung tinggi
dorongan semangat kalian telah membantu
dalam menyelesaikan *karya besar* ini
Diriku.

MOTTO :

Bismillaahirrahmaanirrahiimii

Hai orang-orang yang beriman jadikanlah sabar dan shalat sebagai pelindungmu. Sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang beriman (QS. Al-Baqarah : 153)

*Awal mula keberhasilan menuntut ilmu ialah dengan diam
Yang kedua mendengarkan dengan tekun
Yang ketiga memahami dan menghafal
Dan yang keempat merealisasikan dalam pengalamannya
(Ulama)*

ABSTRAKSI

PT Missuko yang bergerak dibidang Pembuatan Sepatu kulit Imitasi dalam memasarkan produknya menggunakan sistem penjualan yang bersifat Kredit.

Dengan adanya penjualan kredit maka akan menyebabkan dana tertanam dalam piutang sehingga akan berpengaruh pada modal perusahaan.

Dengan meningkatnya penjualan kredit maka meningkat pula prosentase saldo piutang terhadap piutang untuk setiap akhir tahun.

Hal ini berarti suatu saldo piutang mengalami peningkatan setiap tahun menyebabkan meningkat modal kerja yang tertanam.

Karena itu dengan adanya evaluasi ini akan diketahui tingkat efektifitas kebijaksanaan penjualan kredit yang diterapkan perusahaan selama ini serta untuk menentukan kebijaksanaan penjualan kredit pada periode yang akan datang dengan memberikan potongan atau discount.

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadirat Allah SWT atas limpahan rahmat dan hidayahnya sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik dan lancar.

Selesainya penulisan skripsi ini tidak terlepas dari berbagai pihak. Untuk itu dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

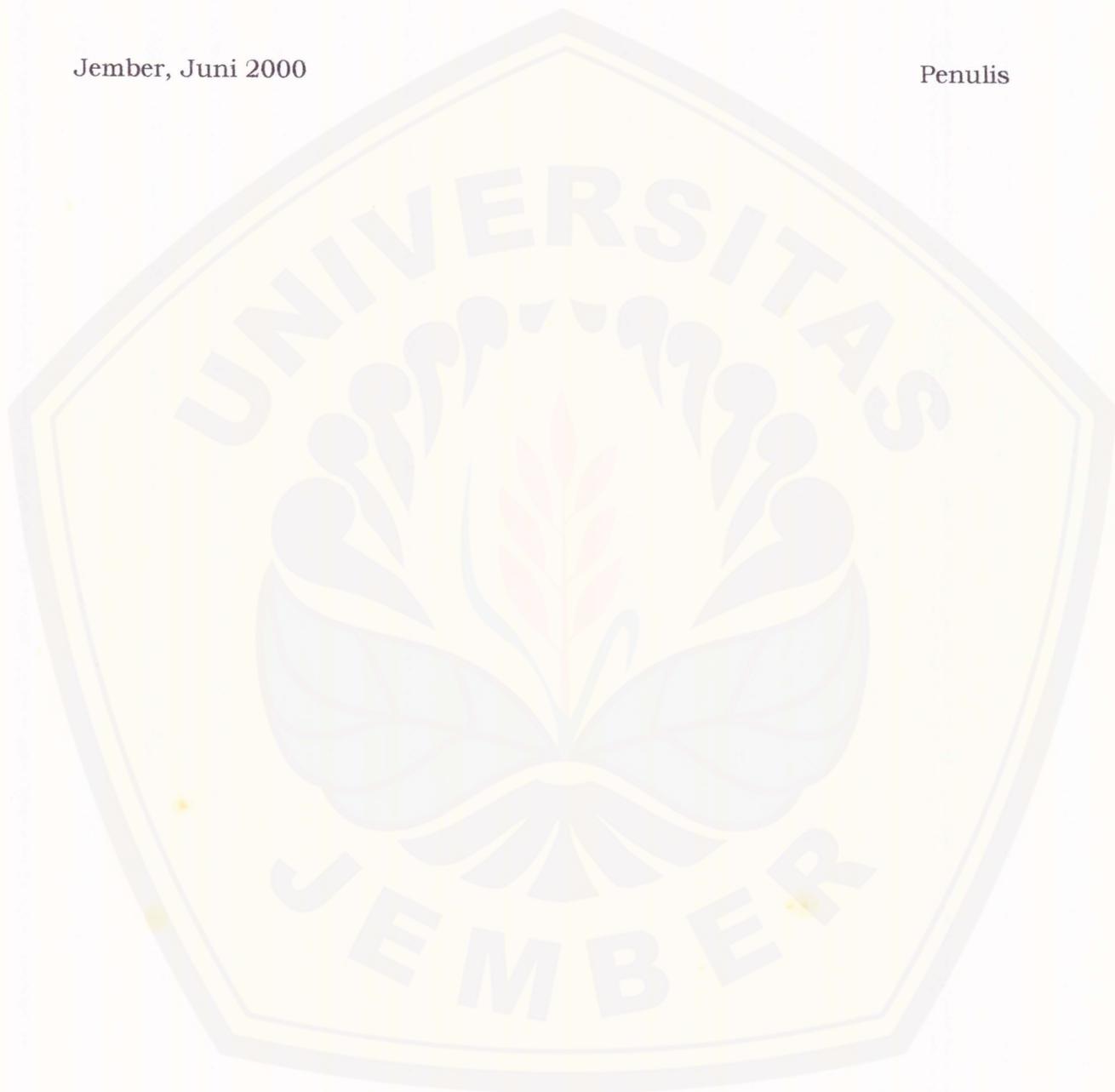
1. Drs. IKM Dwipayana, MS selaku dosen pembimbing I yang telah banyak memberikan bimbingan dan saran dalam proses penyusunan skripsi.
2. Drs. Budi Nurhardjo, MS selaku dosen pembimbing II yang juga telah banyak memberikan bimbingan dan saran dalam proses penyusunan skripsi.
3. Dekan Fakultas Ekonomi beserta staf pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
4. Bapak Mulyadi Suryanto selaku pimpinan PT Missuko Surabaya beserta staf yang telah memberi kesempatan untuk mengadakan penelitian.
5. Ayahanda dan Ibunda tercinta, mbak Unil, dhek Renata dan dik Riska yang telah banyak memberikan dorongan semangat untuk menyelesaikan studi di Universitas Jember.
6. Orang yang tak pernah lelah menolongku serta memberikan motivasi untuk menyelesaikan skripsiku ini, mbak Eko, mas Siswanto beserta keluarga.
7. Teman – Teman Almamaterku yang menjalani suka dan duka bersama dalam menyelesaikan skripsi.

Kritik dan saran yang konstruktif sangat penulis harapkan demi kesempurnaan penulisan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Semoga puji dan doa hanya untuk Allah Seru Sekalian Alam,
semoga amal dan perbuatan kita selalu mendapat ridlo-Nya.
Amien, Ya rabbal Alamin.

Jember, Juni 2000

Penulis



DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Persetujuan	ii
Halaman Persembahan	iii
Halaman Motto	iv
Abstraksi	v
Kata Pengantar	vi
Daftar Isi	viii
Daftar Tabel	x
Daftar gambar	xi
Daftar Lampiran	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Alasan Pemilihan Judul	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Manfaat Penelitian	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1 Penelitian Sebelumnya	4
2.2 Landasan Teori	4
2.2.1 Pengertian Piutang	4
2.2.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Investasi Piutang	5
2.3 Kebijakan Penjualan Kredit	7
2.4 Ramalan Harga Jual	11
2.5 Biaya Bunga Kredit Penjualan	11
2.6 Perubahan Keuntungan dari Adanya Potongan Tunai	12
BAB III METODE PENELITIAN	13
3.1 Rancangan Penelitian	13
3.2 Metode Penelitian	13

3.3 Analisis Data	14
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	17
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	17
4.1.1 Sejarah Singkat Berdirinya Perusahaan	17
4.2 Struktur Organisasi	19
4.3 Aspek Tenaga Kerja	23
4.3.1 Sistem Penggajian	24
4.3.2 Jam Kerja	25
4.4 Aspek Produksi	25
4.4.1 Bahan Baku dan Bahan Penolong	25
4.4.2 Peralatan dan Mesin yang Digunakan	26
4.4.3 Proses Produksi	27
4.5 Aspek Pemasaran	29
4.5.1 Daerah Pemasaran	29
4.5.2 Saluran Distribusi	30
4.5.3 Sistem Penjualan	30
4.6 Evaluasi Kebijakan Kredit tanpa Potongan	32
4.6.1 Tingkat Kecepatan Perputaran Piutang	33
4.6.2 Hari Rata – Rata Pengumpulan Piutang	34
4.7 Menentukan Potongan Tunai yang Optimal	35
4.7.1 Ramalan Penjualan Kredit tahun 2000	36
4.8 Evaluasi Kebijakan Pemberian Potongan Tunai	38
4.8.1 Tingkat Potongan Pada Pelanggan	39
4.8.2 Perubahan Keuntungan dari adanya potongan tunai	41
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	45
5.1 Simpulan	45
5.2 Saran	46
DAFTAR PUSTAKA	47
LAMPIRAN – LAMPIRAN	47

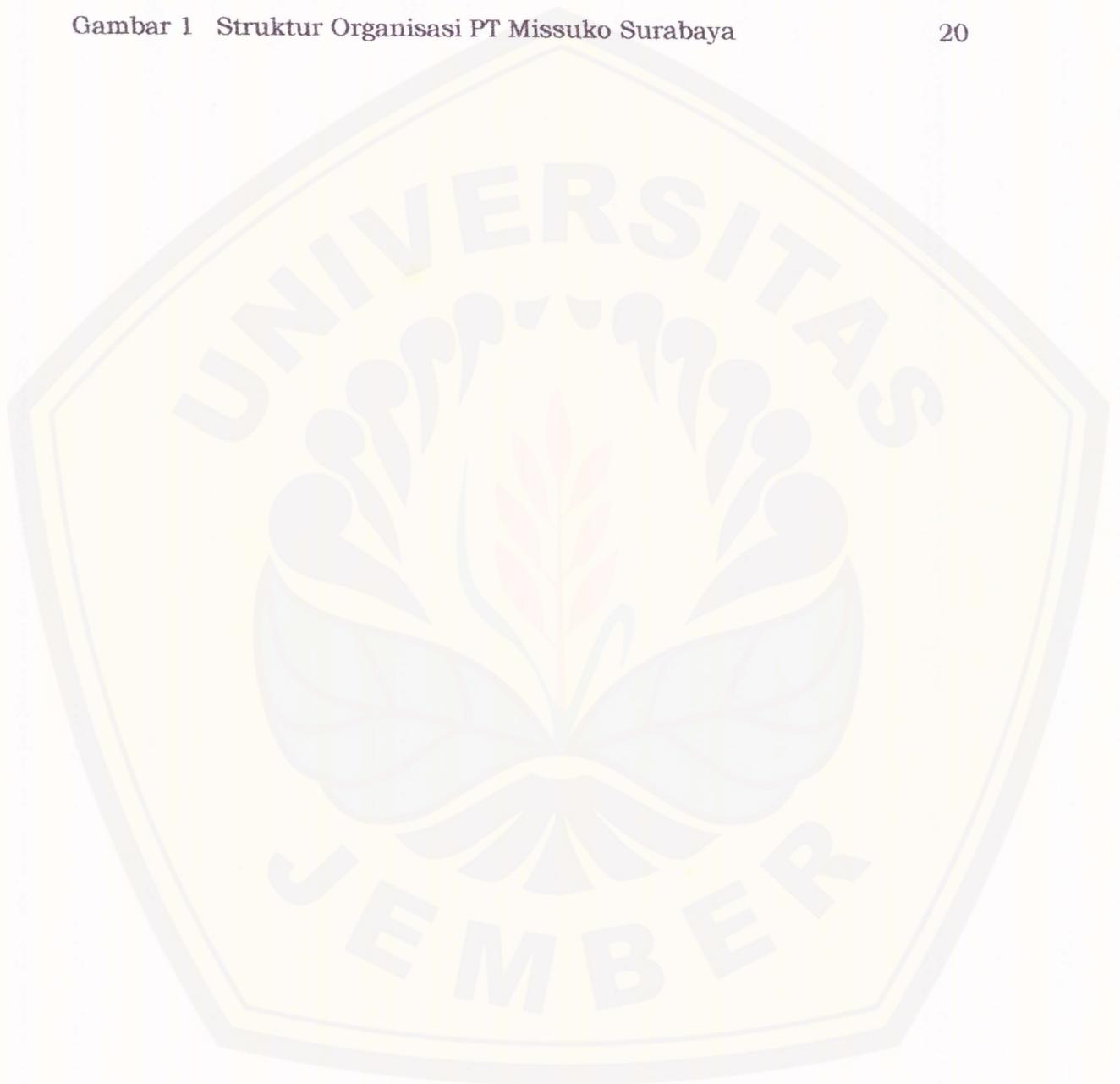
DAFTAR TABEL

Tabel 1	Jenis dan Jumlah Tenaga Kerja Tetap dan Tidak tetap PT Missuko di Surabaya	24
Tabel 2	Perkembangan Harga Jual dan Volume Penjualan PT Missuko di Surabaya tahun 1995 – 1999	31
Tabel 3	Realisasi Pelunasan Piutang terhadap Jumlah Piutang PT Missuko di Surabaya Tahun 1995 – 1999	32
Tabel 4	Piutang Awal dan Piutang Akhir PT Missuko di Surabaya Tahun 1995 – 1999.....	32
Tabel 5	Tingkat Kecepatan Piutang dan Hari Rata – rata Pengumpulan PT Missuko di Surabaya Tahun 1995 – 1999	34
Tabel 6	Alternatif Variasi Potongan Tunai.....	39
Tabel 7	Biaya Bunga Kredit Penjualan dari berbagai Alternatif Potongan Tunai	40
Tabel 8	Perubahan Keuntungan dari berbagai Alternatif Potongan Tunai	42
Tabel 9	Tingkat Efektifitas Kebijakan Kredit Baru.....	44

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Struktur Organisasi PT Missuko Surabaya

20



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Piutang Rata – rata PT Missuko Surabaya Periode Tahun 1995 – 1999	48
Lampiran 2	Tingkat PerputaranPiutang PT Missuko Surabaya Periode Tahun 1995 - 1999	49
Lampiran 3	Hari Rata – RataPengumpulan Piutang PT Missuko Surabaya Periode tahun 1995 - 1999	50
Lampiran 4	Perhitungan Rata – rata Penjualan Kredit perhari PT Missuko Surabaya	51
Lampiran 5	Perhitungan Ramalan Penjualan Sepatu Pria Tahun 2000.....	52
Lampiran 6	Perhitungan Ramalan Penjualan Sepatu Wanita Tahun 2000.....	53
Lampiran 7	Perhitungan Ramalan Penjualan Sepatu Anak Tahun 2000.....	54
Lampiran 8	Perhitungan Ramalan Harga Jual Sepatu Pria Tahun 2000.....	55
Lampiran 9	Perhitungan Ramalan Harga Jual Sepatu Wanita Tahun 2000.....	56
Lampiran 10	Perhitungan Ramalan Harga Jual Sepatu Anak Tahun 2000.....	57
Lampiran 11	Perhitungan Ramalan Pelunasan Piutang.....	58
Lampiran 12	Perhitungan Biaya Bunga Kredit Penjualan pada Berbagai Alternatif Tingkat Potongan.....	59
Lampiran 13	Perhitungan Tingkat Kecepatan Perputaran Piutang tanpa potongan tunai Tahun 2000.....	62
Lampiran 14	Perhitungan Keuntungan dari adanya Potongan Tunai Tahun 2000.....	63

I. PENDAHULUAN

1.1 Alasan Pemilihan Judul

Umumnya suatu perusahaan didirikan dengan tujuan pokok yaitu mendapatkan keuntungan melalui peningkatan volume penjualan produknya. Keuntungan tersebut dapat direalisasikan apabila perusahaan dapat merencanakan, mengestimasi dan menjalankan fungsi - fungsi yang ada dalam perusahaan seperti keuangan, produksi, administrasi pemasaran dan lain sebagainya secara efektif dan efisien. Keuntungan yang diperoleh, sangat penting artinya bagi kelangsungan hidup perusahaan baik jangka pendek maupun jangka panjang.

Pencapaian tujuan perusahaan yang berorientasi pada keuntungan, faktor utama yang perlu diperhatikan adalah masalah berapa besar tingkat penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan, yang mengakibatkan semakin besar tingkat keuntungan yang dapat diharapkan perusahaan. Demikian sebaliknya semakin kecil tingkat penjualan produknya maka kecil pula keuntungan yang diharapkan perusahaan. Sedangkan tingkat penjualan yang telah direncanakan sangat tergantung pada strategi perusahaan dalam melancarkan produknya.

Keberhasilan perusahaan dalam memasarkan produknya sangat tergantung pada kondisi pasar. Konsumen dengan sumber - sumber yang terbatas tentunya akan selalu berusaha untuk dapat memenuhi kebutuhannya. Dilain pihak perusahaan akan selalu berusaha untuk dapat memenuhi kebutuhan konsumennya.

Strategi pemasaran selain memberikan manfaat - manfaat juga ada yang bersifat merugikan perusahaan itu sendiri, misalnya ada penjualan secara kredit yang dapat menimbulkan penyimpangan waktu dalam pembayarannya, sehingga menyebabkan kelancaran perusahaan terganggu. Penyimpangan - penyimpangan semacam itu menyebabkan dana

yang tersedia untuk piutang menjadi lebih besar yang berarti memperbanyak modal kerja yang digunakan oleh perusahaan. Untuk itulah diadakan analisis mengenai kebijakan dalam penjualan secara kredit, dimana analisis ini dapat digunakan sebagai dasar dalam menunjukkan kebijaksanaan dalam penjualan sistem kredit yang dilakukan untuk masa yang akan datang serta menentukan besarnya piutang yang diperkirakan dalam hubungannya dengan berbagai kemungkinan yang akan datang.

1.2 Rumusan Masalah

Perusahaan Sepatu Missuko merupakan perusahaan yang memproduksi sepatu Kulit dan Imitasi. Sampai saat ini dalam menghadapi persaingan yang ketat, perusahaan melaksanakan kebijaksanaan penjualan dengan sistem kredit, sehingga dalam memasarkan produknya mengalami kemajuan yang cukup pesat, dan seperti yang diharapkan volume penjualan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Namun kemajuan tersebut tidak memberikan keuntungan seperti yang diharapkan perusahaan. Hal ini disebabkan adanya pelanggan didalam melunasi hutangnya menyimpang dari waktu yang telah ditentukan oleh perusahaan, sehingga menyebabkan dana yang tertanam dalam piutang semakin besar.

Dengan meningkatnya penjualan kredit maka makin meningkat pula prosentase saldo piutang terhadap jumlah piutang untuk setiap akhir tahun. Hal ini berarti pula saldo piutang untuk setiap tahun mengalami peningkatan. Peningkatan prosentase saldo piutang menimbulkan semakin banyaknya modal kerja yang tertanam dalam piutang dagang. Apabila hal ini tidak diantisipasi sedini mungkin, maka perusahaan akan mengalami kerugian yang akhirnya akan mengganggu kelangsungan hidup perusahaan. Dengan adanya pembesaran pada prosentase saldo piutang akhir terhadap jumlah piutang, maka perlu adanya evaluasi apakah Kebijakan penjualan kredit yang diterapkan perusahaan sudah efektif serta

menentukan kebijaksanaan penjualan secara kredit khususnya mengenai pemberian potongan tunai untuk periode yang akan datang.

Berdasarkan uraian diatas dan ditinjau dari permasalahan yang ada, maka proposal ini diberi judul “ **EVALUASI SISTEM PENJUALAN KREDIT DAN DISCOUNT DALAM KAITANNYA DENGAN INVESTASI PIUTANG PADA PT. MISSUKO DI SURABAYA** “

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengukur dan mengevaluasi tingkat efektifitas kebijaksanaan penjualan kredit yang diterapkan perusahaan selama ini.
2. Untuk menentukan kebijaksanaan penjualan kredit pada periode yang akan datang dengan memberikan potongan / discount.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi pimpinan perusahaan dalam menentukan kebijaksanaan penjualan kredit khususnya mengenai pemberian potongan tunai yang paling menguntungkan bagi perusahaan.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Sebelumnya

Berdasarkan pengamatan dan informasi yang diperoleh dari pihak PT MISSUKO, bahwa belum pernah ada yang mengadakan penelitian khususnya yang berkaitan dengan evaluasi mengenai penjualan kredit dan discount pada perusahaan tersebut.

Namun ada beberapa penelitian lain yang dilakukan berkaitan dengan penjualan kredit dan discount yaitu : Penelitian yang dilakukan oleh Lilik Pancawati (1995) yang mengambil judul “ Analisis Investasi Piutang dalam kaitannya dengan Peningkatan Volume Penjualan kredit dan Discount yang optimal pada PT Jamrud Khatulistiwa Raya di Sidoarjo” dimana pada akhir penelitiannya diperoleh suatu kesimpulan bahwa sebaiknya PT Jamrud Khatulistiwa Raya untuk menjalankan penjualan kreditnya memberikan potongan tunai sehingga akan mempercepat tingkat perputaran piutang dan hari rata – rata pengumpulan piutang serta kebijaksanaan pemberian potongan tunai sebaiknya menggunakan term 2/20 net 60 karena menyebabkan peningkatan laba dan efisiensi perusahaan.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Pengertian Piutang

Dalam rangka lebih memperbesar volume penjualan produknya kebanyakan perusahaan menggunakan strategi penjualan yaitu menjual produknya secara kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas tetapi menimbulkan adanya piutang pada perusahaan, baru kemudian pada saat jatuh temponya terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut. Pengertian yang dikemukakan oleh M. Munandar (1992:71) mengenai piutang adalah sebagai berikut :

Piutang itu sendiri adalah Tagihan perusahaan pada pihak konsumen yang nantinya akan dimintakan pembayaran jika sudah sampai saat jatuh tempo yang telah ditetapkan.

Adapun tujuannya dengan investasi piutang ini adalah untuk meningkatkan penjualan dengan cara menjual produknya secara kredit. Memang biaya yang dipikul dalam penjualan kredit akan lebih banyak atau naik daripada dengan penjualan tunai karena sebagian dananya terikat dalam piutang tetapi disisi lain penjualan akan yang semakin meningkat, sehingga dengan peningkatan penjualan yang cukup besar maka akan terjadi pula peningkatan pada keuntungan atau laba apabila laba kotor masih lebih besar daripada biaya – biaya sebagai akibat dari penjualan kredit yang dilaksanakan perusahaan.

2.2.2.1 Faktor – faktor yang mempengaruhi Investasi Piutang

Bagi perusahaan yang menjual produknya dengan cara kredit berarti melakukan investasi piutang. Faktor – faktor yang menentukan besar Kecilnya Investasi piutang adalah sebagai berikut : (M. Manullang, 1985:36-39)

1. Besarnya Volume penjualan Kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Makin besar piutang yang dimiliki perusahaan berarti makin besar pula resiko yang akan dihadapi, tetapi bersamaan dengan itu dapat meningkatkan profitabilitasnya.

2. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Pengenaan syarat pembayaran kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitasnya. Syarat yang ketat misalnya dalam

bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang tinggi pada pembayaran yang terlambat.

3. Ketentuan tentang Pembayaran Kredit

Perusahaan dalam melaksanakan penjualan kredit dapat menentukan batas maksimal atau plafond bagi kredit yang diberikan pada para langganannya. Makin tinggi plafond yang diberikan pada masing – masing langganannya berarti makin besar pula dana yang harus diinvestasikan dalam piutangnya. Demikian juga sebaliknya makin rendah plafond kredit yang ditetapkan maka makin kecil pula investasi pada piutangnya. Ketentuan pembatasan kredit juga menilai siapa yang dapat diberi kredit, artinya makin selektif para langganan yang diberi kredit akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian maka pembatasan kredit disini bersifat baik kuantitatif maupun kualitatif.

4. Perusahaan Dalam Pengumpulan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang secara aktif maupun pasif. Bila perusahaan menjalankan pengumpulan piutang secara aktif akan membutuhkan dana yang lebih besar untuk membiayai aktifitas pengumpulan piutang tersebut dibandingkan apabila perusahaan menjalankan kebijaksanaan pengumpulan piutang secara pasif. Tetapi perusahaan biasanya hanya akan mengadakan usaha tambahan dalam pengumpulan piutang apabila biaya usaha tambahan tersebut tidak melampaui besarnya tambahan penghasilan yang diperoleh karena adanya usaha tersebut.

5. Kebiasaan Membayar dari para langganan.

Ada sebagian langganan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan cash discount. Dan ada lagi sebagian yang tidak menggunakan kesempatan tersebut. Kebiasaan apabila sebagian dari para langganan membayar dalam waktu selama discount period, maka dana yang akan tertanam dalam

piutang lebih cepat bebas, yang berarti makin kecilnya investas dalam piutang.

2.3 Kebijakan Penjualan Kredit

Apabila perusahaan melakukan penjualan dengan cara kredit., berarti perusahaan memiliki piutang. Besar kecilnya piutang yang dimiliki perusahaan disamping dipengaruhi oleh kondisi perekonomian pada umumnya, juga dipengaruhi oleh kebijaksanaan perkreditan yang ditentukan perusahaan. Sementara kondisi perekonomian pada umumnya tidak bisa dipengaruhi oleh perusahaan, sedang kebijaksanaan perkreditan jelas ditentukan oleh perusahaan.

Dengan melakukan kebijaksanaan penjualan secara kredit maka perusahaan tidak dapat dengan segera memperoleh uang tunai (Kas) pada saat terjadinya penjualan., akan tetapi yang diperoleh perusahaan adalah berupa tagihan (Piutang). Dalam hal ini ada pendapat yang mengatakan bahwa.

“ Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang langganan dan barulah kemudian pada hari jatuhnya aliran kas masuk (Cash inflows) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut. ” (Bambang Riyanto, 1984:76)

Oleh karena itu kebijaksanaan dalam penjualan kredit akan selalu berkaitan erat dengan masalah manajemen piutang dagang dalam perusahaan, karena kebijaksanaan kredit merupakan salah satu faktor utama yang menentukan tingkat volume piutang dagang suatu perusahaan. Bahkan dapat dikatakan bahwa kebijaksanaan penjualan kredit adalah kebijaksanaan dalam hal piutang dagang (account receivable).

Pada prinsipnya kebijaksanaan penjualan kredit menyangkut trade off antara laba yang diperoleh dari peningkatan volume penjualan disatu pihak., dan biaya yang harus ditanggung karena memiliki piutang tersebut ditambah piutang yang tidak terkumpul. Dalam hal ini perusahaan perlu

menilai kebijaksanaan penjualan kredit ini dengan membandingkan antara resiko biaya dengan profitabilitasnya. Adapun faktor – faktor yang dipertimbangkan dalam kebijaksanaan penjualan kredit adalah sebagai berikut : (JF. Weston dan F. Brigham, 1986:204)

1. Standar Kredit
2. Persyaratan Kredit
3. Potongan Tunai
4. Kebijakan Penagihan

Berikut akan dijelaskan lebih mendalam mengenai faktor – faktor tersebut :

1. Standar Kredit

Merupakan tingkat resiko maksimal yang dapat ditolerir dari seorang langganan kredit. Untuk menentukan standar kredit yang optimal akan mencakup keterkaitan antara tambahan keuntungan yang disebabkan karena kenaikan volume dengan tambahan biaya sebagai akibat tidak terbayarnya piutang. Apabila perusahaan menjalankan standar kredit yang sangat longgar, artinya hampir setiap pembeli diperkenankan membeli produknya dengan cara kredit, maka bisa diperkirakan penjualan akan meningkat, tetapi resiko dari piutang yang tidak terbayarpun akan meningkat pula. Secara ekonomis pelonggaran standar kredit ini dibenarkan apabila maksimum penambahan biaya karena meningkatnya piutang sama dengan tambahan keuntungan karena meningkatnya penjualan. Apabila tambahan biaya tersebut sudah lebih besar dari pada tambahan keuntungan, maka pelonggaran standart kredit ini sudah tidak dapat dibenarkan lagi.

Pada akhirnya perusahaan harus menilai dari pada langganannya dengan cara menilai dari segi kemungkinan kegagalan sebagai tindakan jaga – jaga. Sedangkan untuk menilai resiko kredit dari para langganan, maka perusahaan dapat mempertimbangkan berdasarkan “ 5 C “ dari kreditur, yang meliputi Character (Watak/perilaku), Capacity (Kemampuan),

Capital (Modal), Collateral (Jaminan) dan Condition (Keadaan). Kelima C tersebut merupakan faktor – faktor penilai resiko dari kebijaksanaan penjualan kredit yang dijalankan perusahaan.

2. Persyaratan Kredit

Persyaratan kredit (syarat pembayaran) mencakup lamanya jangka waktu kredit/jatuh tempo yang diberikan dan adanya potongan (discount) bila dibayar lebih cepat. Syarat pembayaran “1/10 net 30” berarti bahwa potongan akan diberikan sebesar 1 % bila piutang itu dilunasi dalam tempo 10 hari sesudah penyerahan barang. Sedangkan piutang itu sendiri harus dilunasi selambat – lambatnya dalam tempo 30 hari.

Sebagaimana disebutkan diatas bahwa periode kredit (Jatuh tempo) merupakan batas waktu pembayaran selambat – lambatnya oleh pelanggan setelah barang diterima. Semakin lama syarat pembayaran kredit berarti semakin lama modal atau dana yang terikat dalam piutang. Hal ini menyebabkan tingkat perputaran selama periode tertentu adalah semakin rendah. Tingkat perputaran piutang (Receivable Turnover) dapat diketahui dengan membagi jumlah penjualan kreditnya selama periode tertentu dengan jumlah rata – rata piutang (average receivable). Sedangkan periode terikatnya modal dalam piutang atau hari rata – rata pengumpulan piutang (average collection period) dapat dihitung dengan membagi jumlah hari dalam satu tahun dengan tingkat perputaran piutangnya. Menghitung hari rata – rata pengumpulan piutang adalah penting untuk dibandingkan dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Apabila hari rata – rata pengumpulan piutang selalu lebih besar dari pada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan tersebut berarti bahwa cara pengumpulan piutangnya kurang efisien. Ini berarti bahwa banyak para langganan yang tidak memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Tinggi rendahnya tingkat perputaran piutang mempunyai efek yang langsung terhadap besar kecilnya modal yang di investasikan terhadap

piutang. Makin cepat atau tinggi perputarannya berarti makin pendek waktu terikatnya modal dalam piutang sehingga untuk mempertahankan penjualan kredit bersih tertentu, dengan naiknya tingkat perputarannya dibutuhkan jumlah modal yang lebih kecil yang diinvestasikan dalam piutang (Bambang Riyanto, 1984:82).

3. Potongan Tunai

Faktor ketiga yang perlu diperhatikan adalah pemberian potongan kas kepada para pembeli. Pemberian potongan kas kepada para pembeli agar membayar lebih cepat dari jangka waktu yang telah ditentukan sehingga perusahaan dapat lebih cepat menerima uang kas dan saldo piutang menjadi lebih kecil.

4. Kebijakan Penagihan

Kebijakan Penagihan berkaitan erat dengan prosedur yang dilakukan perusahaan untuk mengumpulkan piutangnya. Perusahaan dapat menjalankan kebijakan ini secara aktif atau pasif. Jika perusahaan menjalankan kebijakan secara aktif maka biaya yang dikeluarkan akan lebih besar dibandingkan dengan penggunaan kebijakan penagihan secara pasif. Tetapi investasi dalam piutang menjadi lebih kecil jika dibandingkan dengan kebijakan pasif.

Prosedur penagihan yang umum adalah mengirim surat – surat teguran yang nadanya keras, menegur melalui telpon, menyerahkan kepada badan – badan penagih dan terakhir mengajukan tuntutan perdata.

Proses penagihan memang mahal, baik dari sudut biaya uang nyata maupun hilangnya hubungan baik. Tetapi tetap diperlukan adanya ketegasan penagihan untuk mencegah bertambahnya waktu penagihan dan memperkecil kerugian langsung yang timbul karena tidak tertagihnya piutang. Disini juga harus dicari keseimbangan antara biaya dan kemanfaatan dari pada kebijakan penagihan.

2.4 Ramalan Harga Jual

Setiap periode, harga suatu barang kemungkinan besar akan mengalami perubahan. Besarnya perubahan tidak terlepas dari harga - harga sebelumnya. Besarnya harga, dengan menggunakan data - data harga sebelumnya dapat diramalkan harga di masa yang akan datang. Salah satu metode penentuan harga jual di masa yang akan datang dengan menggunakan metode Geometrik Mean, yaitu : (Nitisemito, 1984:123)

$$\text{Log GM} = \frac{n \sum_{i=1} \log x_i}{n}$$

dimana :

GM = tingkat pertumbuhan

Xi= nilai pada setiap periode

n = banyaknya data

2.5 Biaya Bunga Kredit Penjualan

Biaya bunga kredit penjualan dapat digunakan sebagai pedoman dalam menentukan apakah potongan tunai menarik bagi pelanggan atau tidak. Bila bunga kredit penjualan lebih besar daripada biaya bunga kredit bank, maka potongan tunai tersebut tidak menarik pelanggan, begitu pula sebaliknya jika biaya bunga kredit penjualan lebih kecil daripada biaya bunga kredit bank. Untuk lebih jelasnya, rumus biaya bunga kredit penjualan dapat diformulasikan sebagai berikut : (Weston, 1986:318)

$$\frac{r}{360} = \left[\frac{1}{1-i} \right]^{1/n} - 1$$

dimana :

r = biaya bunga kredit penjualan (%)

I = potongan tunai yang diberikan (%)

n = periode potongan

2.6 Perubahan Keuntungan dari Adanya Potongan Tunai

Pemberian Potongan tunai dapat merangsang keuntungan volume penjualan, karena akan menarik pelanggan untuk membeli lebih banyak dari biasanya. Pemberian potongan tunai oleh perusahaan memerlukan perhatian khusus, sebab menyangkut apakah pemberian potongan tunai harus memberikan tambahan keuntungan bagi perusahaan, atau keuntungan marginal harus lebih besar daripada tambahan biaya untuk pemberian potongan tunai. Dalam hal ini untuk memberikan pedoman dipakai rumus sebagai berikut : (Weston, 1986:318)

$$\Delta P = - \frac{kS}{360} [pM (1 - \delta) + (1 - p)N - C] - p\delta\delta$$

dimana :

- k = Biaya modal
- S = Tingkat penjualan kredit
- P = Bagian penjualan dengan potongan (%)
- ΔP = Perusahaan dalam laba
- (1-p) = Bagian penjualan tanpa potongan (%)
- δ = Prosentase pemotongan pembayaran cepat
- M = Periode pengumpulan rata – rata atas penjualan dengan potongan
- N = Periode pengumpulan rata – rata atas penjualan tanpa potongan
- C = Periode pengumpulan rata – rata menyeluruh sebelum perubahan tingkat potongan tunai

Jadi kebijaksanaan pemberian potongan tunai yang baru harus memberikan tambahan keuntungan bila dibandingkan dengan kebijaksanaan pemberian potongan yang lama dengan memperhatikan biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan dalam kebijaksanaan baru tersebut.

III. METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

Sesuai dengan tujuan penelitian yang telah disebutkan sebelumnya, maka penelitian ini dimaksudkan untuk mendapatkan suatu wawasan yang mendalam mengenai obyek suatu penelitian sehingga dapat memberikan gambaran yang lebih jelas sebagai dasar pelaksanaan kebijakan dalam pengambilan keputusan. Penelitian semacam ini merupakan penelitian yang bersifat deskriptif yang tujuannya untuk memecahkan permasalahan yang ada sekarang dan kemudian memprediksikan keadaan dimasa yang akan datang menurut Marzuki (1983:8) penelitian deskriptif yaitu suatu penelitian yang hanya melukiskan keadaan obyek atau persoalannya dan tidak dimaksudkan untuk mengambil atau menarik kesimpulan yang berlaku umum.

3.2 Metode Penelitian

Untuk mengumpulkan data yang lebih akurat maka penelitian dilakukan dengan cara :

1. Interview

Pengumpulan data dengan wawancara secara langsung dengan pimpinan perusahaan maupun karyawan, yang dikerjakan dengan sistematis sesuai dengan tujuan penelitian.

2. Observasi

Pengumpulan data dengan cara mengadakan pengamatan secara langsung mengenai hal – hal yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

3. Studi Kepustakaan

Pengumpulan data dengan cara membaca dan mempelajari buku – buku yang berhubungan dengan masalah yang diteliti baik buku –

buku ilmiah, maupun laporan atau data perusahaan yang sudah dibukukan atau masih berbentuk laporan.

3.3 Analisis Data

Setelah data berhasil dikumpulkan dan di klasifikasikan menurut kebutuhan dan ditabulasikan, maka selanjutnya perlu dievaluasi dengan metode analisis sebagai berikut :

1. Untuk mengevaluasi penjualan secara kredit
 - a. Mengetahui perkembangan Penjualan secara kredit
 - b. Untuk menghitung kemampuan berputarnya dana yang tertanam dalam piutang selama periode tertentu, menggunakan metode receivable turn over (Bb. Riyanto, 1982:81)

$$\text{Tingkat Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Piutang rata - rata}}$$

Untuk menentukan periode rata - rata yang digunakan untuk mengumpulkan piutang dagang perusahaan dengan metode average collection periode (Bb. Riyanto, 1982:81)

$$\text{Periode rata - rata pengumpulan piutang} = \frac{360}{\text{Tk. Perput. Piutang}}$$

Setelah perhitungan diatas diketahui, maka dapat dievaluasi dan dikatakan efektif apabila periode rata - rata pengumpulan piutang tidak melebihi dari jangka waktu kredit yang telah ditetapkan.

2. Untuk menentukan kebijaksanaan penjualan kredit pada periode yang akan datang dengan memberikan potongan / discount yaitu dengan menilai apakah potongan tunai yang diberikan pada pelanggan memberikan tambahan keuntungan pada perusahaan, dicari dengan menggunakan langkah - langkah sebagai berikut :

- a. Menentukan / meramalkan penjualan kredit pada periode yang akan datang, menggunakan metode least square (Gunawan Adisaputro, 1979:171)

$$Y = a + b X$$

$$a = \frac{\sum Y}{n} \qquad b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

dimana :

Y= Ramalan penjualan kredit pada periode yang akan datang

a = Konstanta / nilai trend pada tahun dasar

b = Tingkat perkembangan nilai yang akan diharapkan

X = Unit tahun yang dihitung

n = Banyaknya data

- b. Membuat ramalan harga jual dengan menggunakan metode Geometrik Mean, yaitu : (Nitisemito, 1984:123)

$$\text{Log GM} = \frac{n \sum_{i=1} \log x_i}{n}$$

dimana :

GM = tingkat pertumbuhan

Xi= nilai pada setiap periode

n = banyaknya data

- c. Menentukan biaya bunga kredit penjualan dengan menggunakan Coumpound Interest yaitu : (Weston, 1986:318)

$$\frac{r}{360} = \left[\frac{1}{1 - i} \right]^{1/n} - 1$$

dimana :

r = biaya bunga kredit penjualan (%)

I = potongan tunai yang diberikan (%)

n = periode potongan

- d. Menghitung perubahan keuntungan dari adanya potongan tunai, yaitu : (Weston, 1986:318)

$$\Delta P = - \frac{kS}{360} [pM (1 - \delta) + (i - p)N - C] - p \delta \delta$$

dimana :

k = Biaya modal

S = Tingkat penjualan kredit

P = Bagian penjualan dengan potongan (%)

ΔP = Perubahan dalam laba

(1-p) = Bagian penjualan tanpa potongan (%)

δ = Prosentase pemotongan pembayaran cepat

M = Periode pengumpulan rata - rata atas penjualan dengan potongan

N = Periode pengumpulan rata - rata atas penjualan tanpa potongan

C = Periode pengumpulan rata - rata menyeluruh sebelum perubahan tingkat potongan tunai

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1 Sejarah Singkat Berdirinya Perusahaan

Perusahaan sepatu “ Missuko” ini adalah merupakan perusahaan milik perseorangan yang didirikan oleh bapak Mulyadi Suryanto, yang sekaligus merupakan pemilik dan pimpinan dalam perusahaan tersebut. Sebelum didirikan secara resmi dengan nama “Missuko” pada mulanya bapak Mulyadi adalah pengusaha bahan baku untuk sepatu. Usahanya pada waktu itu hanyalah mensuplai bahan baku untuk perusahaan sepatu yang ada di Surabaya.

Pada tahun 1979 Bapak Mulyadi Suryanto mendirikan perusahaan sepatu kecil – kecila yang berlokasi di rumahnya sendiri, dengan menggunakan ruangan seluas 6 X 6 m² pada waktu itu jumlah tenaga kerja hanya 5 orang yang diambil dari sekitar rumahnya sendiri. Usaha tersebut pada mulanya masih belum lancar baik ditinjau dari kegiatan produksinya maupun ditinjau dari segi keuangannya. Namun lama – kelamaan masalah tersebut dapat segera diatasi. Pada waktu itu pemasaran hasil produksinya hanya dikhususkan untuk toko – toko yang bersedia menjualkan hasil produksinya yang berada di wilayah Surabaya. Usaha tersebut ternyata dapat berjalan dengan lancar, karena pada umumnya hasil produksi yang dijual lewat toko dapat terjual habis. Dalam perkembangannya Bapak Mulyadi berkeinginan untuk memperluas usahanya. Pada waktu itu, mengingat banyaknya pengrajin sepatu Bapak Mulyadi berusaha menghimpun para pengusaha pengrajin sepatu untuk bergabung menjadi satu. Hasil penggabungan tersebut adalah berupa perjanjian, yaitu bahwa masing – masing pengrajin sepatu hanya diperbolehkan memproduksi sepatu tertentu sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan bersama. Dengan adanya perjanjian itu ternyata semakin lama permintaan

konsumen terhadap produk dari perusahaan sepatu Missuko semakin meningkat.

Pada tahun 1980, Bapak Mulyadi Suryanto membeli sebidang tanah dan gedung di Surabaya. Lokasi ini dimaksudkan untuk memindahkan pabriknya agar dapat menampung tenaga kerja yang lebih banyak. Pada saat itu peralatan yang digunakan masih sederhana dan terbatas. Pada tahun 1981 perusahaan mulai mengembangkan sayapnya untuk usaha perluasan dengan cara membeli peralatan yang baru yang dianggap vital dalam proses produksi yaitu berupa mesin open.

Pada tahun 1982 perusahaan sepatu Missuko resmi didirikan dengan mendapatkan nomer ijin usaha 226/1561.10.16.10/1982. Pada awal berdirinya jumlah tenaga kerjanya 40 orang dan semua tugas yang berhubungan dengan kepentingan perusahaan pada saat itu ditangani langsung oleh pimpinan.

Pada tahun 1983 potensi penjualan daripada perusahaan sepatu Missuko menunjukkan peningkatan dan daerah pemasaran pada waktu itu sudah meluas. Meluasnya daerah pemasaran ini disebabkan karena perusahaan sudah mulai menarik tenaga penjualan untuk daerah penjualan yang jauh dari pabrik seperti Madiun, Jember, Banyuwangi, Semarang, Yogyakarta, Bandung dan Jakarta.

Pada tahun 1984 perkembangan daripada perusahaan tidak terdapat perbedaan yang jauh dengan tahun sebelumnya., karena pada masa ini kegiatan perluasan memang tidak ada, demikian pula pada tahun 1985 dan tahun 1986. Sedangkan untuk tahun 1987 perusahaan mulai memproduksi produk – produk yang sesuai dengan permintaan konsumen, sehingga dengan adanya hal itu maka perusahaan mulai membeli mesin untuk membuat produk tersebut yaitu mesin press.

Pada tahun 1988, perusahaan memperoleh ijin yang baru dengan nomer : 509/1973/15.19/12/1988. Nomer tersebut merupakan surat ijin yang berlaku sampai sekarang.

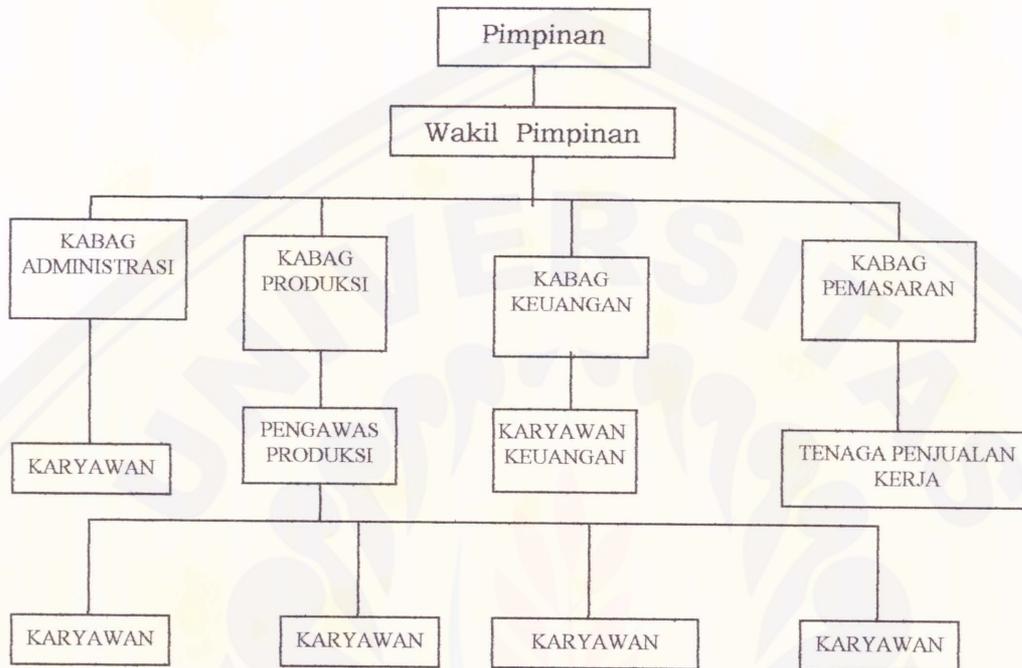
4.2 Struktur Organisasi

Pada pokoknya type daripada organisasi ini ada empat macam bila ditinjau dari segi wewenang, tanggung jawab dan hubungan kerja, yaitu : organisasi garis, organisasi garis dan staff, organisasi fungsional, Penilaian dari type organisasi tersebut biasanya didasarkan pada unsur – unsur tertentu yang ada pada organisasi tersebut, dan masing – masing type mempunyai kebaikan dan keburukan.

Struktur Organisasi akan tampak lebih jelas dan tegas apabila dituangkan dalam bagan organisasi, karena bagan organisasi adalah merupakan alat yang berguna bagi manajemen. Bagan organisasi menunjukkan satuan – satuan organisasi dan garis wewenang sekaligus juga dapat mengatasi kekurangjelasan dan kesalahpahaman mengenai posisi manajerial dalam organisasi. Demikian halnya yang ada pada PT sepatu Missuko ini, pada dasarnya perusahaan tersebut memiliki struktur organisasi garis. Hal ini merupakan sumber wewenang tunggal dimana segala kebijaksanaan dan tanggung jawab berada ditangannya. Sehingga masing – masing orang dalam struktur organisasi hanya mempunyai seorang pimpinan. Adapun Struktur organisasi perusahaan sepatu Missuko ini dapat dilihat pada gambar 1 berikut ini :



Gambar 1. PT SEPATU MISSUKO SURABAYA
STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN



Sumber data : PT Sepatu Missuko Surabaya

Pembagian tugas dan tanggung jawab masing – masing bagian dalam struktur organisasi adalah sebagai berikut :

1. *Pimpinan*

Tugasnya adalah menentukan arah pencapaian tujuan perusahaan melalui kebijaksanaan tertentu yang berhubungan dengan kepala bagian.

2. *Wakil Pimpinan*

Tugas :

- a. Membantu pimpinan dalam melaksanakan pekerjaan sehari – hari.
- b. Mewakili pimpinan bilamana pimpinan berhalangan dalam melaksanakan tugasnya.
- c. Menampung saran dan usul bawahan untuk kepentingan perusahaan.

3. *Kepala Bagian Administrasi*

Merupakan kepala bagi yang bertanggung jawab langsung kepada Pimpinan yang berhubungan dengan tugas – tugasnya :

- a. Mengenai pelaksanaan pembayaran upah tenaga kerja langsung dan tenaga kerja tidak langsung.
- b. Mengurus Administrasi pembelian bahan baku dan yang berhubungan dengan kegiatan perusahaan mengurus surat – surat yang masuk dan keluar.

4. *Kepala Bagian Produksi*

Merupakan kepala bagian yang bertanggung jawab langsung kepada pimpinan yang berhubungan dengan tugas – tugas :

- a. Pengkoordinasian seluruh kegiatan proses produksi mulai dari bahan baku sampai menjadi produk jadi.
- b. Menentukan berapa unit jumlah yang harus diproduksi serta menentukan berapa bahan baku, tenaga kerja dan bahan penolong yang diperlukan untuk proses produksi.

5. Kepala Bagian Keuangan

Merupakan kepala bagian yang bertanggung jawab langsung kepada pimpinan yang berhubungan yang berhubungan dengan tugas – tugas :

- a. Penyediaan dan pengalokasian dana untuk keperluan – keperluan perusahaan baik untuk keperluan proses produksi maupun untuk keperluan lain.
- b. Pembuatan laporan keuangan baik untuk intern maupun ekstern

6. Kepala Bagian Pemasaran

Merupakan kepala bagian yang bertanggung jawab langsung kepada pimpinan yang berhubungan dengan tugas – tugas :

- a. Menganalisa dan merencanakan strategi pemasaran
- b. Menentukan jumlah produk yang dipasarkan untuk daerah tertentu sesuai dengan potensi dari permintaan.

7. Pengawas Produksi

Merupakan tenaga kerja yang bertanggung jawab kepada kepala bagian produksi dan yang mempunyai tugas – tugas :

- a. Mengkoordinir dan mengawasi tenaga kerja langsung terhadap jalannya proses produksi dan kelancarannya.
- b. Mensortir produk - produk hasil daripada pekerjaan bagian kak dan sol, sebelum diserahkan ke bagian finishing.

8. Tenaga Penjualan Tenaga Kerja

Yang bertanggung jawab kepada kepala bagian pemasaran dan mempunyai tugas – tugas :

- a. Menjual hasil produk perusahaan pada daerah yang telah ditetapkan oleh kepala bagian pemasaran.
- b. Memberikan informasi – informasi pada perusahaan tentang produk yang disukai konsumen.

TABEL 1

PT SEPATU MISSUKO

Jumlah Pekerja Tetap dan Pekerja Tidak Tetap tahun 2000

No	Jabatan	Jumlah
Pekerja Tetap		
1.	Pimpinan Perusahaan	1
2.	Wakil Pimpinan	1
3.	Kabag Administrasi	1
4.	Kabag Produksi	1
5.	Kabag Keuangan	1
6.	Kabag Pemasaran	1
7.	Karyawan Administrasi	3
8.	Pengawas Produksi	4
9.	Karyawan Keuangan	1
10.	Tenaga Penjualan	8
11.	Bagian Gudang	3
Pekerja Tidak Tetap		
12.	Bagian Pematangan Kulit	8
13.	Bagian Penjahitan	14
14.	Bagian Pemasangan Elastik	7
15.	Bagian Pemasangan Klebut	11
16.	Bagian Pengopenan	6
17.	Bagian Pengeleman	22
18.	Bagian Pengepresan	8
19.	Bagian Pelepasan Klebut	16
Jumlah		117

Sumber data : PT Sepatu Missuko, Surabaya

4.3.1 Sistem Penggajian

Sistem Penggajian upah kepada tenaga kerja yang dianut oleh perusahaan yaitu sistem

1. Gaji bulanan yaitu gaji yang diberikan kepada tenaga kerja tetap.
2. Gaji Harian yaitu gaji yang diberikan kepada tenaga kerja tidak tetap yang besarnya dihitung sesuai dengan hari kerja. Gaji harian ini diberikan kepada tenaga kerja bagian pematangan kulit, bagian

penjahitan, bagian pemasangan elastik dan bagian pemasangan klebut yang setiap harinya bekerja kurang lebih 8 jam dengan upah yang ditetapkan berkisar antara Rp. 7000,- sampai dengan Rp. 7.500,-.

3. Gaji borongan Yaitu gaji yang diberikan kepada tenaga kerja bagian pengopenan, bagian pengeleman dan bagian pengepresan.

4.3.2 Jam Kerja

Hari kerja pada perusahaan sepatu Missuko di Surabaya adalah 8 jam perhari dengan waktu istirahat 1 jam dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Hari Kerja Senin – Kamis dan Sabtu : Jam 07.00 - Jam 16.00
Waktu Istirahat : Jam 12.00 - Jam 13.00
2. Hari Kerja Jumat : Jam 07.00 - Jam 17.00
Waktu Istirahat : Jam 11.00 - Jam 13.00

4.4 Aspek Produksi

4.4.1 Bahan Baku dan Bahan Penolong

Penggunaan bahan baku untuk pembuatan sepatu digolongkan ke dalam 2 kelompok, yaitu :

- a. Bahan Baku, yaitu bahan yang memberikan kontribusi secara langsung terhadap pembuatan sepatu. Untuk pembuatan sepatu menggunakan bahan baku sol.
- b. Bahan Penolong yaitu bahan yang fungsinya membantu atau sebagai pelengkap dalam pembuatan sepatu.

Untuk sepatu Imitasi :

1. Kulit Imitasi
2. Benang
3. Lem
4. Elastik
5. Rangkaian

6. Bontek
7. Minyak tanah
8. Cleaner

4.4.2 Peralatan dan Mesin yang digunakan

Peralatan yang digunakan oleh perusahaan dalam rangka proses produksinya adalah :

1. Mesin Jahit untuk sepatu imitasi sejumlah 34 buah
Mesin ini digunakan untuk menjahit bagian kap serta bagian atas sepatu dan rangkapan.
2. Palu sejumlah 80 buah. Alat ini digunakan oleh tenaga kerja di departemen sol untuk meratakan imitasi sebelum kap sepatu dilem dengan sol.
3. Gunting sejumlah 35 buah. Alat ini digunakan oleh tenaga kerja di departemen kap dan yang digunting hanya imitasi bagian atas saja.
4. Pangot sejumlah 80 buah. Alat ini digunakan oleh tenaga kerja di departemen sol, gunanya untuk meratakan kap dengan sol setelah dijahit atau dilem.
5. Klebut sejumlah 120 buah. Alat ini digunakan oleh tenaga kerja di departemen sol, gunanya untuk membentuk kap sepatu.
6. Mesin Press sejumlah 17 buah. Alat ini digunakan oleh tenaga kerja di departemen sol, gunanya untuk membentuk kap agar imitasi tidak kusut.
7. Mesin open sejumlah 25 buah. Alat ini digunakan oleh tenaga kerja di departemen sol, gunanya untuk menghilangkan kadar air dari imitasi.
8. Jarum mesin yang rata – rata setiap 5 kodi pasang diganti dan alat ini digunakan untuk menjahit kap.
9. Jarum besar yang digunakan setiap 5 kodi pasang diganti dan digunakan untuk menjahit kap dengan lapisan sol.

4.4.3 Proses Produksi

Pelaksanaan proses produksi dibagi menjadi 2 tahap yaitu :

1. Tahap pembuatan Kap

Pada tahap ini sepatu imitasi dalam urutan pekerjaannya adalah terdiri atas 3 departemen, yaitu :

a. Departemen Pemotongan

Pekerjaan pertama adalah pengguntingan atau pemotongan bahan dasar atas sepatu atau kap sesuai dengan model, kemudian menggunting rangkapan kap.

b. Departemen Penjahitan

Pekerjaan yang kedua adalah menjahit bagian atas sepatu sesuai dengan model – model yang ditentukan, kemudian menjahit bagian atas tersebut dengan rangkapan sepatu.

c. Departemen Pemasangan Elastik

Untuk pekerjaan pemasangan elastik memerlukan waktu yang berbeda – beda.

2. Tahap pembuatan bagian Sol

Setelah selesai dari bagian kap, maka hasilnya dikerjakan oleh bagian sol. Tahap pembuatan sol ini terdiri atas 5 departemen sebagai berikut :

a. Departemen Pemasangan Klebut

Setelah berbentuk menjadi kap, maka kap tersebut dimasukkan kedalam klebut. Hal ini dimaksudkan agar bagian atas sepatu tersebut dapat membentuk sesuai dengan model sepatu. Setelah dimasukkan klebut lalu pinggirnya diratakan dengan cara dipukul – pukul secara perlahan – lahan. Hal ini dimaksudkan agar imitasi tersebut dapat menjadi lemas, sehingga nantinya proses pengeleman menjadi rapi dan kuat.

b. Departemen Pengopenan

Pada proses ini dimaksudkan agar bagian kap tersebut menjadi mengeras sehingga imitasi tidak kusut. Selain daripada itu dengan adanya proses pengopenan ini dimaksudkan agar kadar air yang

menempel pada imitasi menjadi berkurang. Dan mesin open tersebut mampu menampung 300 pasang sepatu.

c. Departemen Pengeleman

Untuk pekerjaan kap dengan sepatu imitasi, bagian kap dengan bagian sol langsung dilem dan ditunggu hingga kering setelah itu direkatkan tanpa perlu dijahit.

d. Departemen Pengepresan

Pada proses ini dimaksudkan agar lekatan lem antara kap dengan sol menjadi semakin kuat, prosesnya hanya memasukkan sepatu tersebut ke dalam mesin press.

e. Departemen Pelepasan Klebut

Setelah selesai dipress barulah klebut dilepas, dan dalam melaksanakan pekerjaan ini harus berhati – hati karena biasanya setelah sepatu dipress agar klebut tersebut dapat diambil dengan mudah dan imitasi tidak rusak, maka harus menunggu beberapa menit terlebih dahulu. Setelah melalui tahap pelepasan klebut maka dianggap proses produksi sudah selesai, karena tahap pemasangan klebut merupakan tahap terakhir. Untuk selanjutnya sepatu diperiksa oleh bagian pengawasan. Pemeriksaan ini hanya dititik beratkan pada segi kerapian dari produk tersebut. Kekurang rapian biasanya sebagian besar terjadi pada bagian sol yaitu saat melengketkan kap dengan sol. Untuk pekerjaan ini apabila terjadi kekurang rapian pada produk tersebut, maka sepatu akan dikembalikan pada bagian pengeleman tadi. Sedangkan pemeriksaan pada mutu, hal ini dilakukan pada saat pekerja melakukan tugasnya. Penyimpangan pada mutu ini terjadi apabila pekerja tidak memenuhi aturan – aturan yang ditetapkan perusahaan dalam pelaksanaan proses produksi, seperti misalnya pekerja pada saat mengelem tidak menunggu sesuai dengan waktu yang telah ditetapkan, sehingga permukaan yang dilem belum tetapi sudah dilengketkan. Akibatnya saat kap dengan sol dilengketkan hasilnya kurang baik.

4.5 Aspek Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok dari serangkaian kegiatan perusahaan dalam usaha untuk mencapai tujuan. Dari sederetan kegiatan – kegiatan tersebut kegiatan pemasaranlah yang dianggap titik kritis keberhasilan perusahaan. Perusahaan dapat dikatakan berhasil apabila dapat mencapai volume penjualan sebagai mana diharapkan.

Dengan hasil penjualan yang diperoleh, maka dapat menutup semua biaya produksi dan memperoleh keuntungan, bahkan dari hasil ini pula perusahaan menggantungkan kelangsungan hidupnya. Berlanjut tidaknya hidup perusahaan adalah sangat tergantung dari kegiatan pemasaran. Oleh karena itu pemasaran membutuhkan lebih banyak konsentrasi baik dari bagian pemasaran sendiri maupun dari pimpinan perusahaan.

4.5.1 Daerah Pemasaran

Daerah pemasaran merupakan daerah tempat pelepasan hasil produksi. Prinsip dari perusahaan adalah berusaha sekuat tenaga untuk menjual produknya guna memperoleh keuntungan dengan pelayanan yang sebaik – baiknya. Perusahaan sepatu Missuko dalam memasarkan hasil produksinya melalui agen yang sudah menjadi langganan terlebih dahulu setelah itu baru ke pengecer dan ke Konsumen. Adapun daerah pemasaran perusahaan sepatu missuko ini meliputi :

1. Jawa Timur yaitu surabaya, sidoarjo, Pasuruan, Probolinggo, Banyuwangi dan Madiun
2. Jawa Tengah yaitu Semarang, Solo dan Yogyakarta
3. Jawa Barat yaitu Bandung dan Jakarta

4.5.2 Saluran Distribusi

Setelah barang selesai dibuat dan siap untuk dipasarkan, maka tahap selanjutnya dalam proses pemasaran adalah menentukan metode dan rute yang akan dipakai untuk menyalurkan barang tersebut ke pasar. Dalam hal ini perusahaan sepatu Missuko dalam memasarkan produknya memakai saluran distribusi seperti terlihat dibawah ini :

Produsen → Agen → Pengecer → Konsumen

4.5.3 Sistem Penjualan

PT. Sepatu Missuko di Surabaya dalam menjual barang dagangan atau produksinya menggunakan 2 sistem penjualan, yaitu :

1. Kebijakan Penjualan Tunai

Suatu transaksi penjualan dimana perusahaan menerima pembayaran langsung dari konsumen atas sejumlah produk yang dijualnya.

2. Kebijakan Penjualan Kredit

Suatu transaksi jual beli dimana konsumen menerima barang - barangnya terlebih dahulu, mengenai pembayarannya dilakukan kemudian dengan jangka waktu yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Selama ini PT. Sepatu Missuko di Surabaya menetapkan jangka waktu pembayaran kreditnya selama 40 hari.

Adapun perkembangan harga jual dan volume penjualan sepatu selama lima tahun terakhir dapat dilihat pada tabel 2 berikut ini :

**TABEL 2 : PT SEPATU MISSUKO SURABAYA
PERKEMBANGAN HARGA JUAL DAN VOLUME PENJUALAN SEPATU
TAHUN 1995 - 1999**

Jenis Sepatu dan Tahun	Volume Penjualan	Harga	Hasil Penjualan		Total Penjualan
			Tunai	Kredit	
Sepatu Pria					
1995	105,760	7,900	334,201,600	501,302,400	835,504,000
1996	107,850	8,575	369,925,500	554,888,250	924,813,750
1997	110,410	9,625	425,078,500	637,617,750	1,062,696,250
1998	113,285	11,100	502,985,400	754,478,100	1,257,463,500
1999	116,300	12,925	601,271,000	901,906,500	1,503,177,500
Sepatu Wanita					
1995	107,690	8,250	355,377,000	533,065,500	888,442,500
1996	109,940	8,950	393,585,200	590,377,800	983,963,000
1997	112,590	10,100	454,863,600	682,295,400	1,137,159,000
1998	115,544	11,700	540,745,920	811,118,880	1,351,864,800
1999	118,545	13,700	649,626,600	974,439,900	1,624,066,500
Sepatu Anak					
1995	102,340	8,350	341,815,600	512,723,400	854,539,000
1996	103,560	9,000	372,816,000	559,224,000	932,040,000
1997	105,745	10,250	433,554,500	650,331,750	1,083,886,250
1998	107,970	12,000	518,256,000	777,384,000	1,295,640,000
1999	110,535	14,000	618,996,000	928,494,000	1,547,490,000

Sumber data : PT MISSUKO SURABAYA

Pelunasan pembayaran piutang pada PT. Sepatu Missuko di Surabaya selama lima tahun terakhir dapat dilihat pada tabel 3 berikut ini :

TABEL 3
PT. MISSUKO SURABAYA
REALISASI PELUNASAN PIUTANG TERHADAP JUMLAH PIUTANG
TAHUN 1995 - 1999 (DALAM RUPIAH)

Keterangan	Tahun				
	1995	1996	1997	1998	1999
Piutang Awal	250.881.100	308.082.200	324.591.350	387.135.750	519.129.530
Penjualan Kredit	1.547.091.300 +	1.704.490.050 +	1.970.244.900 +	2.342.980.980 +	2.804.840.400 +
Total Piutang	1.797.972.400	2.012.572.250	2.294.836.250	2.730.116.730	3.323.969.930
Pelunasan piutang	1.489.890.200 -	1.687.980.900 -	1.907.700.500 -	2.210.987.200 -	2.750.800.330 -
Piutang Akhir	308.082.200	324.591.350	387.135.750	519.129.530	573.169.600

Sumber data : PT. Missuko Surabaya

Jumlah Piutang awal dan piutang akhir pada PT. Missuko Surabaya dapat dilihat pada tabel 4 berikut ini :

TABEL 4 :
PT SEPATU MISSUKO SURABAYA
PIUTANG AWAL DAN PIUTANG AKHIR
TAHUN 1995 - 1999 (DALAM RUPIAH)

Tahun	Piutang Awal	Piutang Akhir
1995	250.881.100	308.082.200
1996	308.082.200	324.591.350
1997	324.591.350	387.135.750
1998	387.135.750	519.129.530
1999	519.129.530	573.169.600

Sumber data : PT. Missuko Surabaya

4.6 Evaluasi Kebijakan Kredit Tanpa Potongan

PT. Sepatu Missuko di Surabaya didalam melaksanakan kegiatan penjualannya menggunakan kebijakan penjualan menggunakan kebijakan penjualan dengan sistem kredit. Didalam melaksanakan penjualan dengan sistem kredit tersebut, Perusahaan tidak langsung

menerima pembayaran secara tunai, tetapi baru pada jatuh temponya, terjadi aliran kas atau inflow.

Dengan kebijaksanaan penjualan kredit ternyata berpengaruh pada segi finansiil yaitu meningkatnya saldo piutang dari tahun ke tahun. Meningkatnya saldo piutang ini disebabkan oleh para pelanggan yang membayar lebih lama dari jangka waktu kredit yang ditetapkan oleh perusahaan. Dengan meningkatnya saldo piutang tersebut mengakibatkan penerimaan kas lebih kecil dibanding penerimaan yang dianggarkan sehingga dalam membiayai perusahaan selalu kurang dana.

Untuk itu perlu mengadakan suatu penilaian kembali terhadap kebijaksanaan penjualan kredit yang telah ditetapkan.

4.6.1 Tingkat Kecepatan Perputaran Piutang

Didalam menghitung tingkat perputaran piutang tahun 1995 sampai dengan tahun 1999 dapat dicari dengan rumus berikut ini :

$$\text{Tingkat Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang Rata - rata}}$$

Dimana untuk mengetahui besarnya piutang rata - rata adalah dengan menjumlahkan piutang awal dan piutang akhir kemudian dibagi dua. Dari hasil perhitungan besarnya piutang rata - rata adalah sebagai berikut (Lampiran 1).

Tahun 1995 = Rp. 274.481.650,-

Tahun 1996 = Rp. 316.336.775,-

Tahun 1997 = Rp. 355.863.550,-

Tahun 1998 = Rp. 453.132.640,-

Tahun 1999 = Rp. 546.149.565,-

Selanjutnya dari hasil perhitungan tingkat kecepatan perputaran piutang (lampiran 2) dihasilkan nilai perhitungan sebagai berikut :

Tahun 1995 = 5,5 Kali

Tahun 1996 = 5,4 Kali

Tahun 1997 = 5,5 kali

Tahun 1998 = 5,2 Kali

Tahun 1999 = 5,1 Kali

4.6.2 Hari Rata - rata Pengumpulan Piutang

Untuk menilai hari rata - rata pengumpulan piutang atau disebut hari rata - rata modal terikata dalam piutang tahun 1995 sampai dengan 1999, dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Hari rata - rata Pengumpulan Piutang} = \frac{360}{\text{Tk. Perput. Piutang}}$$

Hasil dari perhitungan tingkat kecepatan perputaran piutang pertahunnya dan hari rata - rata pengumpulan piutang pertahunnya, dapat dilihat pada tabel 5 berikut ini.

TABEL 5
PT. SEPATU MISSUKO SURABAYA
TINGKAT KECEPATAN PERPUTARAN PIUTANG DAN
HARI RATA - RATA PENGUMPULAN PIUTANG
TAHUN 1995 - 1999

Tahun	Tingkat Kecepatan Perputaran Piutang	Hari Rata - rata Pengumpulan Piutang
1995	5,5 x	65,5 hari
1996	5,4 x	66,7 hari
1997	5,5 x	65,5 hari
1998	5,2 x	69,2 hari
1999	5,1 x	70,6 hari

Sumber data : lampiran 2 dan 3

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa ternyata hari rata - rata pengumpulan piutang dari tahun ke tahun melebihi jangka waktu kredit yang telah ditetapkan oleh perusahaan yaitu 40 hari. Sedangkan tingkat perputaran piutang yaitu 9 kali. Sedangkan tingkat perputaran piutang juga lebih kecil dari yang disyaratkan yaitu :

$$\frac{360}{40} = 9 \times$$

Sehingga dapat diketahui bahwa para langganan perusahaan tidak membayar hutangnya tepat pada waktu yang telah ditentukan. Oleh karena itu hari rata - rata pengumpulan piutang menjadi lebih lambat atau dengan kata lain tingkat perputaran piutang untuk menjadi kas lebih lama dalam setiap periode usahanya.

Lama keterlambatan pengumpulan piutang masing - masing periode adalah sebagai berikut :

Tahun 1995 = 65,5 hari - 40 hari = 25,5 hari

Tahun 1996 = 66,7 hari - 40 hari = 26,7 hari

Tahun 1997 = 65,5 hari - 40 hari = 25,5 hari

Tahun 1998 = 69,2 hari - 40 hari = 29,2 hari

Tahun 1999 = 70,6 hari - 40 hari = 30,6 hari

Dari perhitungan diatas, maka dapat diketahui bahwa kebijaksanaan penjualan kredit yang diterapkan perusahaan selama ini tidak efektif. Hal tersebut dapat diketahui dari rata - rata pengumpulan piutang yang melebihi jangka waktu kredit yang telah ditentukan, sehingga terjadi keterlambatan dalam pengumpulan piutang dari tahun ke tahun, yang menyebabkan penerimaan kas menjadi lebih lama dari waktu yang telah ditentukan.

4.7 Menentukan potongan Tunai yang Optimal

Dalam menentukan potongan tunai yang optimal dapat dicari dengan menggunakan langkah - langkah sebagai berikut :

4.7.1 Ramalan Penjualan Kredit Tahun 2000

1. Volume Penjualan

Didalam menentukan kebijaksanaan penjualan kredit pada tahun 2000, maka perusahaan perlu meramalkan besarnya penjualan kredit tahun 2000. Untuk memperkirakan penjualan kredit tahun 2000 maka harus diketahui terlebih dahulu besarnya volume penjualan kredit tahun 2000 dimana dilakukan peramalan berdasarkan perkembangan volume penjualan selama lima tahun terakhir dengan menggunakan analisis trend metode least square dengan rumus sebagai berikut :

$$Y = a + b X$$

Untuk mengetahui nilai a dan b menggunakan persamaan sebagai berikut

$$a = \frac{\sum Y}{n} \qquad b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

dimana :

Y = Ramalan penjualan kredit pada periode yang akan datang

a = Konstanta / nilai trend pada tahun dasar

b = Tingkat perkembangan nilai yang akan diharapkan

X = Unit tahun yang dihitung

n = Banyaknya data

Dari perhitungan ramalan penjualan tahun 2000 (lampiran 5, 6, 7) diketahui ramalan penjualan tahun 2000 untuk masing - masing produk sepatu sebagai berikut :

Sepatu Pria : 118.676 pasang

Sepatu Wanita : 121.056 pasang

Sepatu Anak : 112.270 pasang

2. Harga Jual

Setelah diketahui besarnya volume penjualan tahun 2000, maka harus diketahui pula perkiraan harga jual sepatu untuk tahun 2000.

Perhitungan ramalan harga jual sepatu tahun 2000 berdasarkan rata-rata ukur dari kenaikan harga jual selama lima tahun terakhir, dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Log GM} = \frac{n \sum_{i=1} \log x_i}{n}$$

dimana :

GM = tingkat pertumbuhan

Xi= nilai pada setiap periode

n = banyaknya data

Dari perhitungan ramalan harga jual tersebut (lampiran 8, 9, 10) diperoleh harga jual tahun 2000 untuk masing - masing produk adalah sebagai berikut :

Sepatu Pria : Rp. 14.605,3

Sepatu Wanita : Rp. 15.550,8

Sepatu Anak : Rp. 15.928,6

Untuk menggunakan ramalan volume penjualan dan harga jual tahun 2000, maka dapat diketahui perkiraan penjualan tahun 2000 yaitu :

Sepatu Pria : Rp. 14.605,3 x 118.676 = Rp. 1.733.298.583

Sepatu Wanita : Rp. 15.550,8 x 121.056 = Rp. 1.882.517.645

Sepatu Anak : Rp. 15.928,6 x 112.270 = Rp. 1.788.303.922 +

Jumlah Rp. 5.404.120.150

Dari perhitungan diatas dapat diketahui bahwa total penjualan kredit tahun 2000 adalah :

60 % x Rp. 5.404.120.150 = Rp. 3.242.472.090

Dengan diketahuinya piutang awal tahun 2000 dan ramalan penjualan kredit tahun 2000, maka besarnya piutang akhir dan tingkat perputaran

piutang serta hari rata - rata pengumpulan piutang tahun 2000 dapat dicari dengan cara sebagai berikut :

Piutang Awal	2000	Rp. 573.169.600
Penjualan Kredit	2000	Rp. <u>3.242.472.090 +</u>
		Rp. 3.815.641.690
Pelunasan Piutang (81,79%)		Rp. <u>3.120.813.300 -</u>
Piutang Akhir	2000	Rp. 694.828.390

Dengan diketahui perkiraan piutang akhir tahun 2000, maka dapat dihitung besarnya tingkat perputaran piutang yaitu 5,11 kali (Lampiran 13). Dan besarnya rata - rata pengumpulan piutang adalah :

$$\frac{360}{5,11} = 70,5 \text{ hari}$$

4.8 Evaluasi Kebijakan Pemberian Potongan Tunai

Perusahaan Sepatu PT. Missuko Surabaya telah melakukan kebijakan penjualan kredit dengan memberikan jangka waktu kredit selama 40 hari, tetapi dalam kenyataannya pelanggan masih sering terlambat didalam memenuhi kewajibannya, maka akan mengakibatkan saldo piutang meningkat atau bertambah yang akhirnya penerimaan penjualan yang terjadi selalu rendah dari yang diharapkan.

Sehingga perusahaan selalu kekurangan dana untuk membiayai operasional perusahaan. Hal ini jelas kurang menguntungkan bagi perusahaan.

Dengan kebijakan pemberian potongan tunai ini perusahaan mengharapkan para pelanggan tertarik untuk memanfaatkannya sehingga dapat melunasi kewajibannya lebih cepat dari jangka waktu yang telah ditetapkan, selain dimaksudkan untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan.



4.8.1 Tingkat Potongan Pada Pelanggan

Tingkat potongan yang diberikan haruslah menarik bagi pelanggan. Tingkat potongan tunai yang akan menarik pelanggan adalah tingkat potongan tunai yang biaya bunga kredit penjualannya lebih besar dari biaya bunga kredit bank, sehingga jika pelanggan tidak memanfaatkan potongan yang diberikan maka pelanggan akan menanggung biaya bunga kredit penjualan lebih besar dari biaya bunga kredit bank.

Dengan demikian apabila perusahaan akan memberikan potongan tunai untuk menarik atau merangsang pelanggan agar membayar lebih cepat dan sekaligus meningkatkan penjualannya, maka perusahaan dapat menentukan beberapa alternatif variasi syarat pembayaran sesuai tingkat kemampuan perusahaan memberikan potongan.

PT Missuko Surabaya didalam memberikan potongan tunai hanya sebatas 3 % dari harga jual dan batas pembayaran selambat - lambatnya 40 hari sebagaimana kebijaksanaan kredit yang telah ditetapkan selama ini. Sedangkan alternatif syarat pembayaran dapat diberikan dalam bentuk term sebagai berikut :

Tabel 6

PT SEPATU MISSUKO SURABAYA
ALTERNATIF VARIASI POTONGAN TUNAI
TAHUN 2000

Potongan 1 %	Potongan 2 %	Potongan 3 %
1/10 net 40	2/10 net 40	3/10 net 40
1/15 net 40	2/15 net 40	3/15 net 40
1/20 net 40	2/20 net 40	3/20 net 40
1/25 net 40	2/25 net 40	3/25 net 40
1/30 net 40	2/30 net 40	3/30 net 40

Sumber data : PT Missuko Surabaya

Dari beberapa alternatif variasi tersebut diatas dapat ditentukan tingkat potongan tunai yang dapat menarik bagi pelanggan yaitu tingkat bunga tersebut mengandung tingkat bunga penjualan yang lebih besar dari tingkat bunga kredit bank yaitu Kredit Modal kerja (KMKP). Pada saat ini

tingkat bunga rata - rata bank adalah 18 % per tahun, maka biaya bunga kredit penjualan dalam satu tahun apabila tidak mengambil potongan dapat dihitung menggunakan rumus Compound Interest, yang hasilnya sebagai berikut.

TABEL 7
PT SEPATU MISSUKO SURABAYA
BIAYA BUNGA KREDIT PENJUALAN
DARI BERBAGAI ALTERNATIF TINGKAT POTONGAN
(PER TAHUN)

Alternatif	Tingkat Potongan	Biaya Bunga
1.	1/10 net 40	11,94 %
2.	1/15 net 40	14,47 %
3.	1/20 net 40	18,09 %
4.	1/25 net 40	21,71 %
5.	1/30 net 40	36,19 %
6.	2/10 net 40	24 %
7.	2/15 net 40	29,10 %
8.	2/20 net 40	36,38 %
9.	2/25 net 40	43,66 %
10.	2/30 net 40	72,80 %
11.	3/10 net 40	36,20 %
12.	3/15 net 40	43,88 %
13.	3/20 net 40	54,86 %
14.	3/25 net 40	65,85 %
15.	3/30 net 40	109,82 %

Sumber data : Lampiran 12

Dari beberapa alternatif variasi tingkat potongan tersebut diatas ternyata tingkat potongan alternatif 3 sampai dengan ke 15 yang akan menarik pelanggan untuk memanfaatkannya karena biaya bunga kredit penjualan pada alternatif tersebut lebih besar dari biaya bunga kredit bank yaitu 18 %. Tetapi perusahaan tidak mungkin menerapkan ke 13 alternatif tersebut dalam kebijaksanaan kreditnya, oleh karena itu perusahaan harus

menentukan salah satu dari ke 13 alternatif tersebut di atas yang optimal bagi perusahaan.

4.8.2 Perubahan Keuntungan dari Adanya Potongan Tunai

Setelah diketahui besarnya periode pengumpulan rata – rata atas penjualan tanpa potongan, maka selanjutnya menentukan potongan tunai yang paling menguntungkan digunakan rumus perubahan keuntungan. Dengan diketahuinya alternatif potongan tunai yang menarik pelanggan, maka perhitungan perubahan laba dari adanya potongan tunai dapat dilakukan. Adapun pihak perusahaan dengan adanya kebijaksanaan potongan tunai, diharapkan 60 % dari tingkat penjualan dapat terbayar pada periode potongan sedangkan sisanya tetap dibayar pada periode pengumpulan semula. Rumus untuk menghitung potongan tunai yang paling menguntungkan adalah sebagai berikut :

$$\Delta P = - \frac{kS}{360} [pM (1 - \delta) + (i - p)N - C] - p\delta\delta$$

dimana :

k = Biaya modal (18 %)

S = Tingkat penjualan kredit (3.365.808.480)

P = Bagian penjualan dengan potongan tunai (60 %)

ΔP = Perubahan dalam laba

(1-p) = Bagian penjualan tanpa potongan tunai (40 %)

δ = Prosentase pemotongan pembayaran cepat

M = Periode pengumpulan rata – rata atas penjualan dengan potongan

N = Periode pengumpulan rata – rata atas penjualan tanpa potongan (70, 7 hari)

C = Periode pengumpulan rata – rata menyeluruh sebelum perubahan tingkat potongan tunai (67,5)

Dari Rumus tersebut dapat ditentukan besarnya potongan tunai yang optimal (Paling menguntungkan) yang akan diberikan kepada pelanggan. Dari alternatif potongan tunai yang menarik pelanggan dapat dihitung nilai perubahan keuntungan perusahaan sebagai berikut :

TABEL 8
PT SEPATU MISSUKO SURABAYA
AP DARI BERBAGAI ALTERNATIF TINGKAT POTONGAN
TAHUN 2000

No.	Alternatif Potongan	P (Rp)
1.	1/20 net 40	24.804.912
2.	1/25 net 40	19.989.841
3.	1/30 net 40	15.174.770
4.	2/10 net 40	15.077.495
5.	2/15 net 40	10.311.061
6.	2/20 net 40	5.544.627
7.	2/25 net 40	778.193
8.	2/30 net 40	- 3.988.241
9.	3/10 net 40	- 4.280.063
10.	3/15 net 60	- 8.997.860
11.	3/20 net 60	- 13.715.657
12.	3/25 net 60	- 18.433.454
13.	3/30 net 60	- 23.151.251

Sumber data : Lampiran 14

Berdasarkan tabel diatas maka dapat diketahui bahwa dari berbagai alternatif tingkat potongan tersebut yang menghasilkan tambahan keuntungan bersih yang paling besar adalah potongan tunai 1/20 net 40, dengan tambahan keuntungan sebesar Rp.24.804.912 Dengan pemberian potongan sebesar 1 % jika pelanggan membayar sampai pada hari ke duapuluh,diharapkan dapat mempercepat piutang dan periode pengumpulan piutang.

Dengan kebijaksanaan potongan kredit 1/20 net 40, maka pengaruh terhadap tingkat efektifitas kebijaksanaan kredit dapat dilihat dari hari rata - rata pengumpulan piutang dan kecepatan berputarnya piutang setelah adanya kebijaksanaan kredit baru tersebut. Langkah setelah pertama

adalah mencari rata - rata tingkat piutang setelah kebijaksanaan potongan tunai 1/20 net 40

$$\frac{0.6 \times \text{Rp. } 3.242.472.090}{360} \times 20 = \text{Rp. } 108.082.403$$

$$\frac{0.4 \times \text{Rp. } 3.242.472.090}{360} \times 40 = \text{Rp. } 144.109.871 +$$

$$\text{Piutang Rata - rata} = \text{Rp. } 252.192.274$$

Dengan diketahui rata - rata piutang setelah adanya potongan tunai maka dapat diketahui besarnya tingkat kecepatan perputaran piutang dan hari rata - rata pengumpulan piutang tahun 2000 dengan adanya potongan tunai.

Tingkat kecepatan perputaran piutang :

$$= \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata - rata Piutang}} \times 1 \text{ Kali}$$

$$= \frac{3.242.472.090}{252.192.274} \times 1 \text{ kali}$$

$$= 12,85 \text{ kali}$$

Rata - rata pengumpulan piutang tahun 2000

$$= \frac{360}{\text{Tk. Perputaran Piutang}} \times 1 \text{ hari}$$

Tk. Perputaran Piutang

$$= \frac{360}{12,85} = 28 \text{ hari}$$

Dengan potongan tunai 1 % apabila dalam jangka waktu 20 hari setelah pembelian dan waktu kredit 40 hari maka dapat mengefektifkan kredit. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut :

TABEL 9
PT SEPATU MISSUKO SURABAYA
TINGKAT EFEKTIFITAS KEBIJAKSANAAN KREDIT BARU
TAHUN 2000

Keterangan	Kebijaksanaan Tanpa potongan	Kebijaksanaan Dengan potongan	Selisih perubahan	Keuntungan
Penjualan kredit	3.242.472.090	3.242.472.090	-	-
Penjualan Per - hari	9.006.867	9.006.867	-	-
Kecep Perput piut terakhir	5,11 kali	12,85 kali	7,74 kali	-
Hari Peng. Piutang Terakhir	70,5 hari	28 hari	42,5 hari	-
Tingkat Piutang	634.534.656	252.322.458	382.202.198	-
Keuntungan Penurunan Piutang	-	-	-	69.140.378
Biaya Potongan Tunai	-	-	-	19.454.833
Selisih Keuntungan				49.685.545

Perhitungan Keuntungan Penurunan Piutang = $18,09\% \times \text{Rp. } 382.202.198 = \text{Rp. } 69.140.378$

Perhitungan Biaya Potongan Tunai = $1\% \times 60\% \times \text{Rp. } 3.242.472.090 = \text{Rp. } 19.454.833$

Dari tabel 9 dapat dilihat bahwa dengan adanya kebijaksanaan kredit 1/20 net 40, maka kecepatan perputaran piutang semakin cepat, yaitu dari 5,11 kali menjadi 12,85 kali. Sedang hari rata - rata pengumpulan piutang tahun 2000 dengan adanya potongan tunai menjadi lebih pendek dari 70,5 hari menjadi 28 hari.

Dari tabel tersebut juga dapat dilihat bahwa penurunan investasi piutang akibat kebijaksanaan potongan tunai apabila dibungakan dengan tingkat bunga 18 % hasilnya lebih besar dari biaya potongan tunai yang dikeluarkan untuk menurunkan tingkat piutang tersebut.

Dengan demikian potongan tunai yang diberikan yaitu 1/20 net 40 sudah optimal karena keuntungan dari penurunan investasi piutang dagang lebih besar dari biaya potongan yang dikeluarkan.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan evaluasi yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Efektifitas Kebijakan Kredit tanpa Potongan
 - a. Tingkat Perputaran Piutang
Tingkat perputaran piutang mulai tahun 1995 sampai dengan tahun 1999 adalah 5,5 x, 5,4 x, 5,5 x, 5,2 x dan 5,1 x.
 - b. Hari rata – rata pengumpulan piutang
Hari rata – rata pengumpulan piutang mulai tahun 1995 sampai dengan tahun 1999 adalah 65,5 hari, 66,7 hari, 65,5 hari, 69,2 hari dan 70,6 hari.
 - c. Secara umum dapat dikatakan bahwa kebijakan kredit tanpa potongan yang telah dilakukan perusahaan selama ini tidak efektif karena rata – rata pengumpulan piutang dari tahun ke tahun melebihi jangka waktu kredit yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
2. Kebijakan Kredit dengan potongan tunai pada tahun 2000 :
 - a. Tingkat perputaran piutang
Tingkat perputaran piutang pada tahun 2000 semakin besar yaitu 12,85 x
 - b. Hari Rata – rata Pengumpulan Piutang
Hari Pengumpulan Piutang pada tahun 2000 semakin pendek yaitu 28 hari
 - c. Jumlah keuntungan dengan adanya potongan tunai sebesar 1/20 net 40 dimana pembayarannya 60 % pada hari ke 20 dan 40 % pada hari yang ke 40 akan menyebabkan keuntungan sebesar Rp. 49.685.545.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan , untuk meningkatkan penjualan khususnya penjualan kredit dan mempercepat penerimaan pelunasan piutang, maka PT Sepatu Missuko Surabaya dapat menggunakan kebijaksanaan potongan tunai dengan term 1/20 net 40 karena menyebabkan peningkatan laba dan efisiensi perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- M.Manulang, 1985, *Pokok – Pokok Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi Pertama, Penerbit Liberty, Yogyakarta
- Bambang Riyanto, 1984, *Dasar – dasar pembelanjaan Perusahaan*, Yayasan Penerbit Gajah Mada, Yogyakarta
- JF.Weston dan F. Brigham, 1988, *Managerial Finance*, Alih bahasa Djoerban Wahid dan Ruchyat Kosasih, Edisi Ke Tujuh, Penerbit Airlangga
- Alex S. Nitisemito, 1984, *Pembelanjaan Perusahaan*, Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta
- Gunawan Adisaputro, 1986, *Anggaran Perusahaan*, Jilid I, BPFE – UGM, Yogyakarta

Lampiran 1 : PT SEPATU MISSUKO SURABAYA
PIUTANG RATA - RATA
TAHUN 1995 - 1999 (Dlm Rp)

$$\text{Rumus} = \frac{\text{Piutang Awal} + \text{Piutang Akhir}}{2}$$

$$1995 = \frac{250.881.100 + 308.082.200}{2} = 279.481.650$$

$$1996 = \frac{308.082.200 + 324.591.350}{2} = 316.336.775$$

$$1997 = \frac{324.591.350 + 387.135.750}{2} = 355.863.550$$

$$1998 = \frac{387.135.750 + 519.129.530}{2} = 453.132.640$$

$$1999 = \frac{519.129.530 + 573.169.600}{2} = 546.149.565$$

Sumber data : Tabel 4 diolah

Lampiran 2 : PT SEPATU MISSUKO SURABAYA
TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG
TAHUN 1995 - 1999

$$\text{Rumus} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang rata - rata}}$$

$$1995 = \frac{1547091300}{279481650} = 5,5 \text{ x}$$

$$1996 = \frac{1704490050}{316336775} = 5,4 \text{ x}$$

$$1997 = \frac{1970244900}{355863550} = 5,5 \text{ x}$$

$$1998 = \frac{2342980980}{453132640} = 5,2 \text{ x}$$

$$1999 = \frac{2804840400}{546149565} = 5,1 \text{ x}$$

Sumber data : Tabel 2 dan lampiran 1 diolah

Lampiran 3 : PT SEPATU MISSUKO SURABAYA
RATA - RATA PENGUMPULAN PIUTANG
TAHUN 1995 - 1999

$$1995 = \frac{360}{5,5} \times 1 \text{ hari} = 65,5$$

$$1996 = \frac{360}{5,4} \times 1 \text{ hari} = 66,7$$

$$1997 = \frac{360}{5,5} \times 1 \text{ hari} = 65,5$$

$$1998 = \frac{360}{5,2} \times 1 \text{ hari} = 69,2$$

$$1999 = \frac{360}{5,1} \times 1 \text{ hari} = 70,6$$

Sumber data : Lampiran 2 diolah

Lampiran 4 : PT SEPATU MISSUKO SURABAYA
PERHITUNGAN RATA - RATA PENJUALAN KREDIT
PERHARI TAHUN 1995 - 1999

Rumus = $\frac{\text{Penjualan Kredit per tahun}}{\text{Jumlah hari dalam setahun}}$

$$1995 = \frac{1.547.091.300}{360} = 4.297.475,8$$

$$1996 = \frac{1.704.490.050}{360} = 4.734.694,6$$

$$1997 = \frac{1.970.244.900}{360} = 5.472.902,5$$

$$1998 = \frac{2.342.980.980}{360} = 6.508.280,5$$

$$1999 = \frac{2.804.840.400}{360} = 7.791.223,3$$

Sumber data : Tabel 2 diolah

Lampiran 5 : PT SEPATU MISSUKO SURABAYA
 PERHITUNGAN RAMALAN PENJUALAN SEPATU PRIA
 TAHUN 2000 (DALAM SATUAN)

Tahun	Vol. Penj	X	XY	X ²
1995	105.760	-2	-211520	4
1996	107.850	-1	-107850	1
1997	110.410	0	0	0
1998	113.285	1	113285	1
1999	116.300	2	232600	4
Jumlah	553.605		26515	10

$$a = \frac{553605}{5} = 110.721$$

$$b = \frac{26515}{10} = 2651,5$$

$$\begin{aligned} Y &= a + bX \\ &= 110721 + 2651,5 (3) \\ &= 110721 + 7954,5 \\ &= 118675,5 \end{aligned}$$

Sumber data : Tabel 2 diolah

Lampiran 6 : PT SEPATU MISSUKO SURABAYA
 PERHITUNGAN RAMALAN PENJUALAN SEPATU WANITA
 TAHUN 2000 (DALAM SATUAN)

Tahun	Vol. Penj	X	XY	X ²
1995	107.690	-2	-215380	4
1996	109.940	-1	-109940	1
1997	112.590	0	0	0
1998	115.544	1	115544	1
1999	118.545	2	237090	4
	564.309		27314	10

$$a = \frac{564309}{5} = 112.862$$

$$b = \frac{27314}{10} = 2731,4$$

$$\begin{aligned} Y &= a + bX \\ &= 112862 + 2731,4 \quad (3) \\ &= 112862 + 8194,2 \\ &= 121056,2 \end{aligned}$$

Sumber data : Tabel 2 diolah

Lampiran 7 : PT SEPATU MISSUKO SURABAYA
 PERHITUNGAN RAMALAN PENJUALAN SEPATU ANAK
 TAHUN 2000 (DALAM SATUAN)

Tahun	Vol. Penj	X	XY	X ²
1995	102.340	-2	-204680	4
1996	103.560	-1	-103560	1
1997	105.745	0	0	0
1998	107.970	1	107970	1
1999	110.535	2	221070	4
Jumlah	530.150		20800	10

$$a = \frac{530150}{5} = 106.030$$

$$b = \frac{20800}{10} = 2080$$

$$\begin{aligned} Y &= a + bX \\ &= 106030 + 2080 (3) \\ &= 106030 + 6240 \\ &= 112270 \end{aligned}$$

Sumber data : Tabel 2 diolah

LAMPIRAN 8 : PT SEPATU MISSUKO SURABAYA
 PERHITUNGAN RAMALAN HARGA JUAL SEPATU PRIA
 TAHUN 2000 (DALAM RUPIAH)

Tahun	Harga Jual	Selisih	Xi	Log Xi
1995	7900	675	108,54	2,03558
1996	8575	1050	112,24	2,05014
1997	9625	1475	115,32	2,0619
1998	11100	1825	116,44	2,0661
1999	12925			
J U M L A H				8,21372

$$\begin{aligned} \text{Log Gm} &= \frac{8,21372}{4} \\ &= 2,05343 \\ &= 113,09\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual tahun 2000} &= 113,09\% \times 12.925 \\ &= \text{Rp. 14,605.3} \end{aligned}$$

Sumber data : Tabel 2 diolah

LAMPIRAN 9 PT SEPATU MISSUKO SURABAYA
PERHITUNGAN RAMALAN HARGA JUAL SEPATU WANITA
TAHUN 2000 (DALAM RUPIAH)

Tahun	Harga Jual	Selisih	Xi	Log Xi
1995	8250	700	108,48	2,03534
1996	8950	1150	112,85	2,0525
1997	10100	1600	115,84	2,06385
1998	11700	2000	117,09	2,06851
1999	13700			
J U M L A H				8,2202

$$\begin{aligned} \text{Log Gm} &= \frac{8,2202}{4} \\ &= 2,05505 \\ &= 113,51\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual tahun 2000} &= 113.51 \% \times \text{Rp. } 13,700 \\ &= \text{Rp. } 15550.87 \end{aligned}$$

Sumber data : Tabel 2 diolah

LAMPIRAN 10 : PT SEPATU MISSUKO SURABAYA
 PERHITUNGAN RAMALAN HARGA JUAL SEPATU ANAK
 TAHUN 2000 (DALAM RUPIAH)

Tahun	Harga Jual	Selisih	Xi	Log Xi
1995	8350	650	107,78	2,0325
1996	9000	1250	113,89	2,0564
1997	10250	1750	117,07	2,0684
1998	12000	2000	116,67	2,0669
1999	14000			
JUMLAH				8,2242

$$\begin{aligned} \text{Log Gm} &= \frac{8,2242}{4} \\ &= 2,05605 \\ &= 113,77\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual tahun 2000} &= 113,77\% \times \text{Rp. } 14,000 \\ &= \text{Rp. } 15,928.6 \end{aligned}$$

Sumber data : Tabel 2 diolah



LAMPIRAN 11 : PT SEPATU MISSUKO SURABAYA
 PERHITUNGAN RAMALAN PELUNASAN PIUTANG
 TAHUN 2000

Tahun	Perlunasan	X	XY	X ²
1995	82,86%	-2	-165,72%	4
1996	83,87%	-1	-83,87%	1
1997	83,13%	0	0	0
1998	80,98%	1	80,98%	1
1999	82,76%	2	165,52%	4
	413,60%		-3,09%	10

$$Y = a + bX$$

$$a = \frac{413,60\%}{5} = 82,72\%$$

$$b = \frac{-3,09\%}{10} = -0,309\%$$

$$Y = 82,72\% - 0,309\% (3)$$

$$= 81,79\%$$

Sumber data : Tabel 3

LAMPIRAN 12 : PT SEPATU MISSUKO SURABAYA
PERHITUNGAN BIAYA BUNGA KREDIT PENJUALAN
PADA POTONGAN TINGKAT POTONGAN

Term 1/10 net 40

$$\begin{aligned} \frac{r}{360} &= (1/0,99)^{1/30} - 1 \\ &= 360 (1/0,99)^{1/30} - 360 \\ &= 11,94\% \end{aligned}$$

Term 1/15 net 40

$$\begin{aligned} \frac{r}{360} &= (1/0,99)^{1/25} - 1 \\ &= 360 (1/0,99)^{1/25} - 360 \\ &= 14,47\% \end{aligned}$$

Term 1/20 net 40

$$\begin{aligned} \frac{r}{360} &= (1/0,99)^{1/20} - 1 \\ &= 360 (1/0,99)^{1/20} - 360 \\ &= 18,09\% \end{aligned}$$

Term 1/25 net 40

$$\begin{aligned} \frac{r}{360} &= (1/0,99)^{1/15} - 1 \\ &= 360 (1/0,99)^{1/15} - 360 \\ &= 21,71\% \end{aligned}$$

Term 1/30 net 40

$$\begin{aligned} \frac{r}{360} &= (1/0,99)^{1/10} - 1 \\ &= 360 (1/0,99)^{1/10} - 360 \\ &= 36,19\% \end{aligned}$$

Term 2/10 net 40

$$\begin{aligned} \frac{r}{360} &= (1/0,98) \quad 1/30 - 1 \\ &= 360 (1/0,98) \quad 1/30 - 360 \\ &= 24\% \end{aligned}$$

Term 2/15 net 40

$$\begin{aligned} \frac{r}{360} &= (1/0,98) \quad 1/25 - 1 \\ &= 360 (1/0,98) \quad 1/25 - 360 \\ &= 29,10\% \end{aligned}$$

Term 2/20 net 40

$$\begin{aligned} \frac{r}{360} &= (1/0,98) \quad 1/20 - 1 \\ &= 360 (1/0,98) \quad 1/20 - 360 \\ &= 36,38\% \end{aligned}$$

Term 2/25 net 40

$$\begin{aligned} \frac{r}{360} &= (1/0,98) \quad 1/15 - 1 \\ &= 360 (1/0,98) \quad 1/15 - 360 \\ &= 43,66\% \end{aligned}$$

Term 2/30 net 40

$$\begin{aligned} \frac{r}{360} &= (1/0,98) \quad 1/10 - 1 \\ &= 360 (1/0,98) \quad 1/10 - 360 \\ &= 72,80\% \end{aligned}$$

Term 3/10 net 40

$$\begin{aligned} \frac{r}{360} &= (1/0,97)^{1/30} - 1 \\ &= 360 (1/0,97)^{1/30} - 360 \\ &= 36,20\% \end{aligned}$$

Term 3/15 net 40

$$\begin{aligned} \frac{r}{360} &= (1/0,97)^{1/25} - 1 \\ &= 360 (1/0,97)^{1/25} - 360 \\ &= 43,88\% \end{aligned}$$

Term 3/20 net 40

$$\begin{aligned} \frac{r}{360} &= (1/0,97)^{1/20} - 1 \\ &= 360 (1/0,97)^{1/20} - 360 \\ &= 54,86\% \end{aligned}$$

Term 3/25 net 40

$$\begin{aligned} \frac{r}{360} &= (1/0,97)^{1/15} - 1 \\ &= 360 (1/0,97)^{1/15} - 360 \\ &= 65,85\% \end{aligned}$$

Term 3/30 net 40

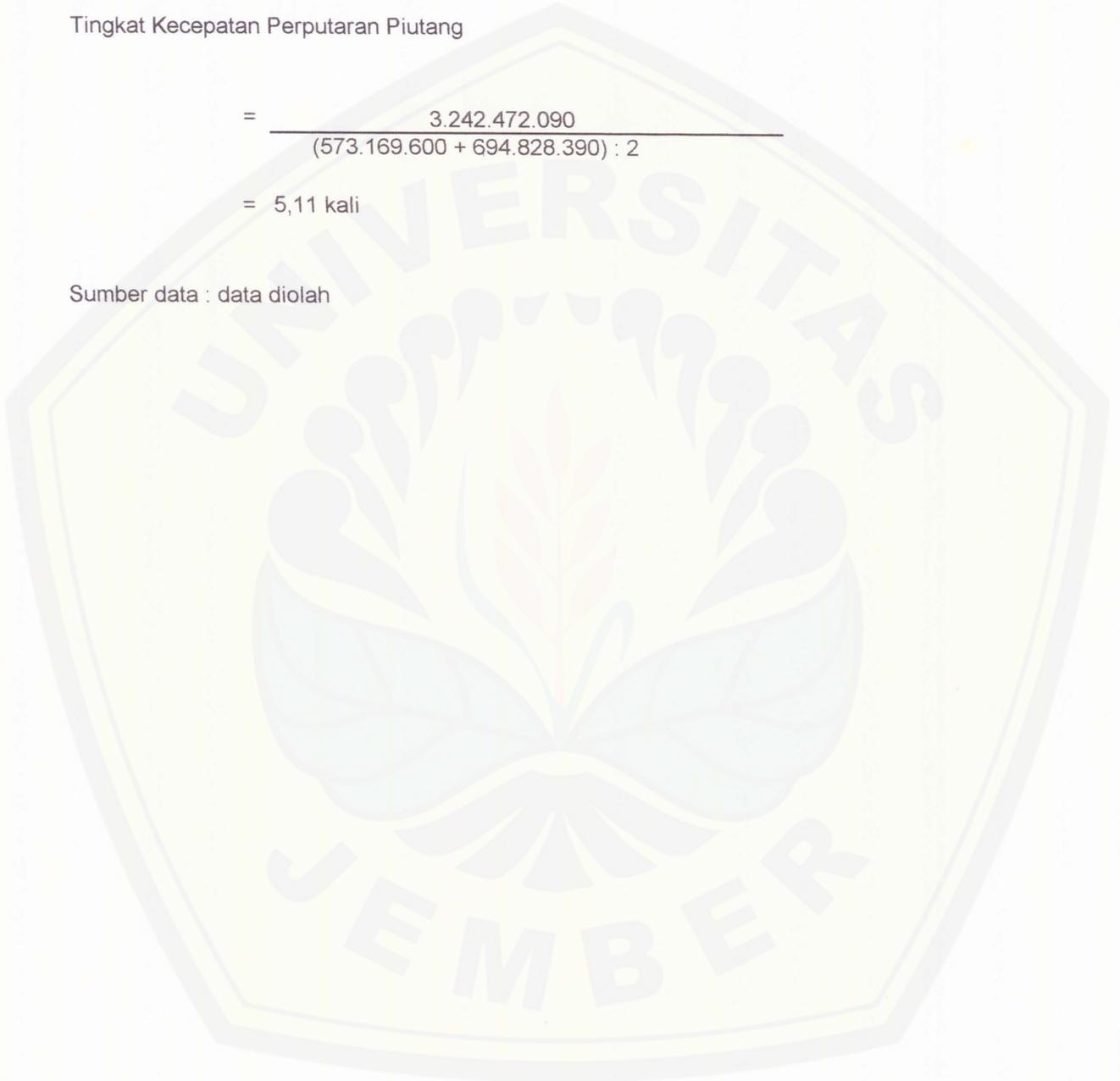
$$\begin{aligned} \frac{r}{360} &= (1/0,97)^{1/10} - 1 \\ &= 360 (1/0,97)^{1/10} - 360 \\ &= 109,82\% \end{aligned}$$

LAMPIRAN 13 : PT SEPATU MISSUKO SURABAYA
PERHITUNGAN TINGKAT KECEPATAN PERPUTARAN
PIUTANG TANPA KEBIJAKSANAAN POTONGAN TUNAI
TAHUN 2000

Tingkat Kecepatan Perputaran Piutang

$$= \frac{3.242.472.090}{(573.169.600 + 694.828.390) : 2}$$
$$= 5,11 \text{ kali}$$

Sumber data : data diolah



LAMPIRAN 14 : PT SEPATU MISSUKO SURABAYA
PERHITUNGAN KEUNTUNGAN (KERUGIAN) BERSIH
DARI KEBIJAKSANAAN POTONGAN TAHUN 2000

1. Term 1/20 net 40

$$P = - \frac{0.18 \times 3.242.472.090}{360} (0,6 \times 20 \times 0,99) + (0,4 \times 70,8) - 67,5 - (0,6 \times 0,01 \times 3.242.472.090)$$
$$= - 1,621,236.05 (11.88+28.32-67.5) - 19,454,832.5$$
$$= 24,804,912$$

2. Term 1/25 net 40

$$P = - \frac{0.18 \times 3.242.472.090}{360} (0,6 \times 25 \times 0,99) + (0,4 \times 70,8) - 67,5 - (0,6 \times 0,01 \times 3.242.472.090)$$
$$= - 1,621,236.05 (14.85+28.32 - 67.5) - 19,454,832.5$$
$$= 19,989,841$$

3. Term 1/30 net 40

$$P = - \frac{0.18 \times 3.242.472.090}{360} (0,6 \times 30 \times 0,99) + (0,4 \times 70,8) - 67,5 - (0,6 \times 0,01 \times 3.242.472.090)$$
$$= - 1,621,236.05 (17.82+28.32 - 67.5) - 19,454,832.5$$
$$= 15,174,770$$

4. Term 2/10 net 40

$$P = - \frac{0,18 \times 3.242.472.090}{360} (0,6 \times 10 \times 0,98) + (0,4 \times 70,8) - 67,5 - (0,6 \times 0,02 \times 3.242.472.090)$$

$$= - 1.621,236.05 (5,88+28,32-67,5) - 38,909,665.1$$

$$= 15,077,495$$

5. Term 2/15 net 40

$$P = - \frac{0,18 \times 3.242.472.090}{360} (0,6 \times 15 \times 0,98) + (0,4 \times 70,8) - 67,5 - (0,6 \times 0,02 \times 3.242.472.090)$$

$$= - 1.621,236.05 (8,82+28,32-67,5) - 38,909,665.1$$

$$= 10,311,061$$

6. Term 2/20 net 40

$$P = - \frac{0,18 \times 3.242.472.090}{360} (0,6 \times 20 \times 0,98) + (0,4 \times 70,8) - 67,5 - (0,6 \times 0,02 \times 3.242.472.090)$$

$$= - 1.621,236.05 (11,76+28,32-67,5) - 38,909,665.1$$

$$= 5,544,627$$

7. Term 2/25 net 40

$$P = - \frac{0,18 \times 3.242.472.090}{360} (0,6 \times 25 \times 0,98) + (0,4 \times 70,8) - 67,5 - (0,6 \times 0,02 \times 3.242.472.090)$$

$$= - 1.621,236.05 (14,7+28,32-67,5) - 38,909,665.1$$

$$= 778,193$$

8. Term 2/30 net 40

$$P = - \frac{0,18 \times 3.242.472.090}{360} (0,6 \times 30 \times 0,98) + (0,4 \times 70,8) - 67,5 - (0,6 \times 0,02 \times 3.242.472.090)$$

$$= - 1.621.236,05 (17,64 + 28,32 - 67,5) - 38.909,665,1$$

$$= - 3.988,241$$

9. Term 3/10 net 40

$$P = - \frac{0,18 \times 3.242.472.090}{360} (0,6 \times 10 \times 0,97) + (0,4 \times 70,8) - 67,5 - (0,6 \times 0,03 \times 3.242.472.090)$$

$$= - 1.621.236,05 (5,82 + 28,32 - 67,5) - 58,364,497,6$$

$$= - 4.280,063$$

10. Term 3/15 net 40

$$P = - \frac{0,18 \times 3.242.472.090}{360} (0,6 \times 15 \times 0,97) + (0,4 \times 70,8) - 67,5 - (0,6 \times 0,03 \times 3.242.472.090)$$

$$= - 1.621.236,05 (8,73 + 28,32 - 67,5) - 58,364,497,6$$

$$= - 8.997,860$$

11. Term 3/20 net 40

$$P = - \frac{0,18 \times 3.242.472.090}{360} (0,6 \times 20 \times 0,97) + (0,4 \times 70,8) - 67,5 - (0,6 \times 0,03 \times 3.242.472.090)$$

$$= - 1.621.236,05 (11,64 + 28,32 - 67,5) - 58,364,497,6$$

$$= - 13,715,657$$

12. Term 3/25 net 40

$$P = - \frac{0,18 \times 3.242.472.090}{360} (0,6 \times 25 \times 0,97) + (0,4 \times 70,8) - 67,5 - (0,6 \times 0,03 \times 3.242.472.090)$$

$$= - 1.621,236,05 (14,55 + 28,32 - 67,5) - 58,364,497,6$$

$$= - 18,433,454$$

13. Term 3/30 net 40

$$P = - \frac{0,18 \times 3.242.472.090}{360} (0,6 \times 30 \times 0,97) + (0,4 \times 70,8) - 67,5 - (0,6 \times 0,03 \times 3.242.472.090)$$

$$= - 1.621,236,05 (17,46 + 28,32 - 67,5) - 58,364,497,6$$

$$= - 23,151,251$$