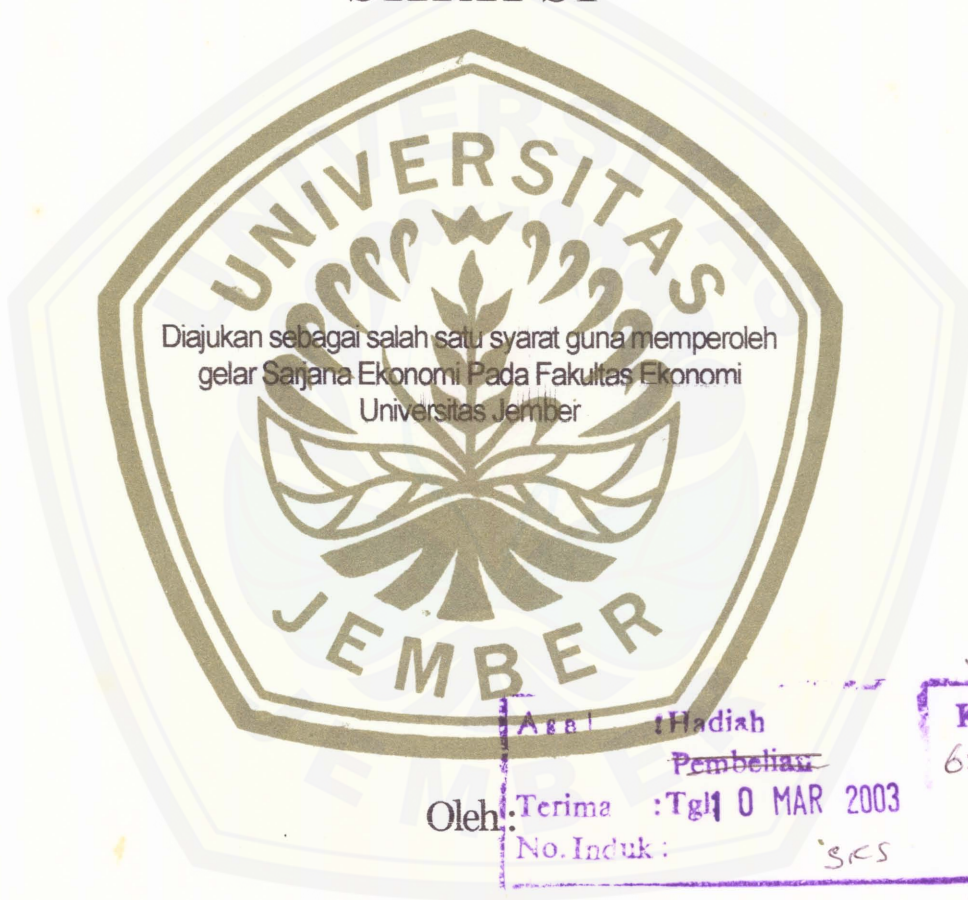




STRATEGI KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT MELALUI  
POTONGAN TUNAI DAN PENGARUHNYA TERHADAP  
RENTABILITAS PADA PT. MEGA ELTRA  
DI BANYUWANGI

SKRIPSI



Diajukan sebagai salah satu syarat guna memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi  
Universitas Jember

Oleh: Hendra Lesmana  
No. Induk :  
Terima : Tgl 0 MAR 2003  
No. Induk :  
Hadiah  
Pembelian  
Klass  
658.81  
LES  
S  
a.1

Hendra Lesmana  
NIM:990810201516 E

FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS JEMBER  
2002

## JUDUL SKRIPSI

STRATEGI KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT MELALUI POTONGAN TUNAI DAN PENGARUHNYA  
TERHADAP RENTABILITAS PADA PT. MEGA ELTRA  
DI BANYUWANGI

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

**N a m a** : Hendra Lesmana  
**N.I.M.** : 990810201516 E  
**Jurusan** : Manajemen

telah dipertahankan didepan Panitia Penguji pada tanggal :

21 Nopember 2002

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

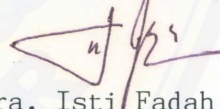
Ketua,



Drs. Sjamhuri

NIP. 130 287 119

Sekretaris,



Dra. Isti Fadah, M.Si.

NIP. 131 877 448

Anggota,



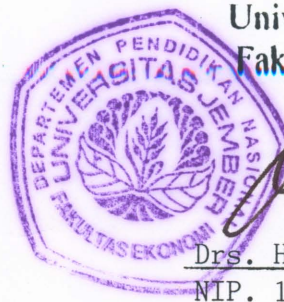
Drs. Budi Nurhardjo, M.Si.

NIP. 131 408 353

Mengetahui / Menyetujui

Universitas Jember  
Fakultas Ekonomi

Dekan,



Drs. H. Liaqip, SU.

NIP. 130 531 976



TANDA PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Strategi Kebijakan Penjualan Kredit Melalui Potongan Tunai dan Pengaruhnya Terhadap Rentabilitas pada PT. Mega Eltra di Banyuwangi  
Nama Mahasiswa : Hendra Lesmana  
NIM : 99 – 1516 E  
Jurusan : Manajemen  
Konsentrasi : Manajemen Keuangan

Pembimbing I



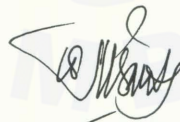
**Drs. Budi Nurhardjo, MS**  
NIP. 131 408 353

Pembimbing II



**Dra. Susanti P, MSi**  
NIP. 132 006 243

Ketua Jurusan



**Dra. Susanti P, MSi**  
NIP. 132 006 243

Tanggal Persetujuan : Nopember 2002

مذبح:

“ Jadikanlah sabar dan shalat sebagai penolongmu dan sesungguhnya yang demikian itu sungguh berat, kecuali bagi orang-orang yang khusyu”

( Al-Baqarah : 45 )

” Apa saja yang allah anugerahkan kepada manusia berupa rahmat, maka tidak seorangpun yang dapat menahannya dan apa saja yang ditahan oleh Allah maka tidak seorang yang sanggup untuk melepaskannya sesudah itu. Dan Dia-lah yang Maha Perkasa lagi Maha Bijaksana ”

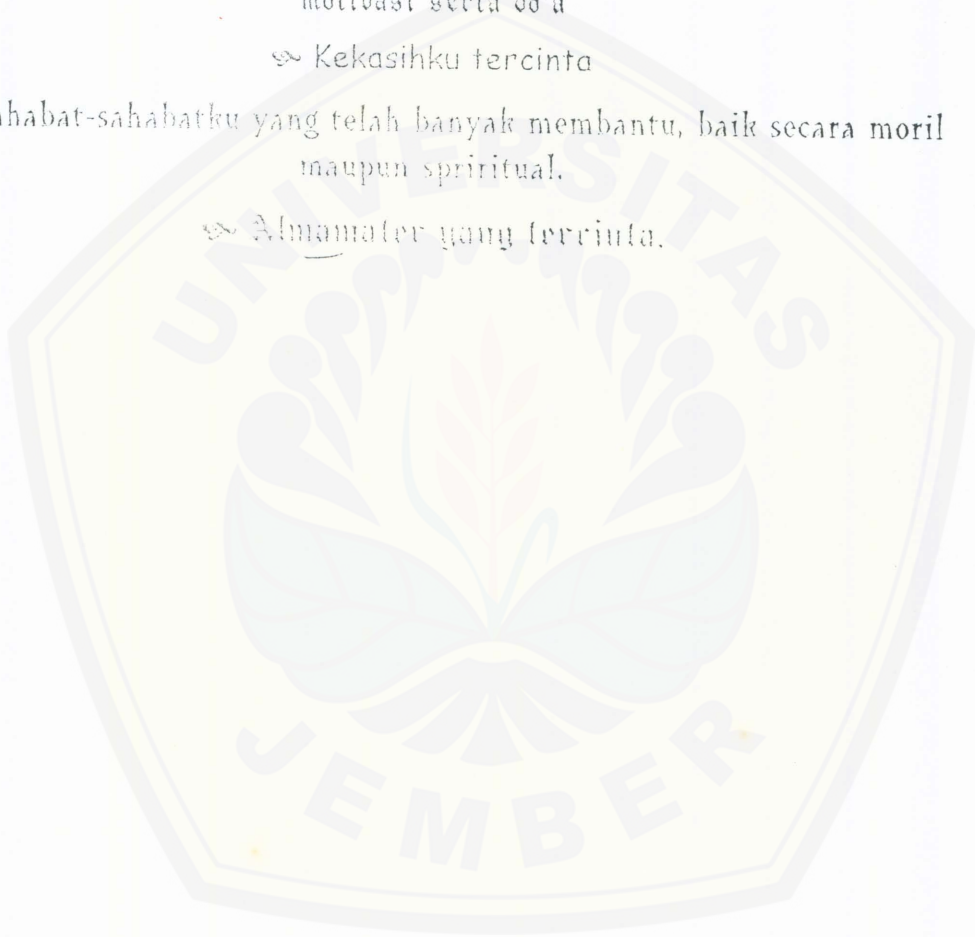
( Al-Faathir : 2 )

“ Banyak orang yang akhirnya gagal karena terlalu cepat memikirkan yang rumit untuk mencapai kesuksesan ”.

(Henry S. Hascims)

*Karya ini dipersembahkan untuk :*

- ∞ Bapak dan Ibunda tercinta yang selalu memberikan motivasi dan dukungan yang sangat berarti.
- ∞ Mbak Justin dan Adikku Diki tersayang yang selalu memberikan motivasi serta do'a
  - ∞ Kekasihku tercinta
- ∞ Sahabat-sahabatku yang telah banyak membantu, baik secara moril maupun spiritual.
  - ∞ Almamanter yang tercinta.



## ABSTRAKSI

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengevaluasi kebijakan penjualan kredit tanpa potongan tunai yang selama ini diterapkan dalam perusahaan dan menentukan potongan tunai yang optimal bagi perusahaan yang berpengaruh pada rentabilitas perusahaan PT. Mega Eltra Banyuwangi, sehingga dapat memberikan sumbangan pemikiran yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi manajemen perusahaan dalam mengambil kebijakan penjualan kredit dengan potongan tunai.

Berdasarkan informasi dari PT. Mega Eltra di Banyuwangi menunjukkan bahwa penelitian kebijakan penjualan kredit dengan potongan tunai belum pernah dilakukan. beberapa penelitian lain menunjukkan bahwa penelitian kebijakan penjualan kredit dengan potongan tunai sering dilakukan pada perusahaan lain dan hasilnya dapat meningkatkan *profitabilitas* perusahaan, karena *receivable* turnovernya (RTO) semakin cepat sehingga *Average Collecting Period* (ACP) semakin rendah. Hal ini kemudian menjadi bahan pertimbangan untuk mengadakan penelitian pada PT. Mega Eltra di Banyuwangi.

Penelitian ini dilakukan pada sebuah perusahaan yang bergerak dibidang industri plastik yang berada di daerah Banyuwangi. Untuk mengevaluasi kebijakan penjualan kredit yang sudah ada digunakan perhitungan RTO dan ACP. Sedangkan untuk menentukan tingkat potongan tunai yang optimal dilakukan dengan meramalkan penjualan tahun 2002, menentukan alternatif potongan dan biaya bunga yang paling menguntungkan dengan *compound interest*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan evaluasi yang dilakukan, RTO tahun 1997-2001 hanya mencapai 2,96 kali dengan ACP sebesar 122 hari, setelah kebijakan potongan tunai 5/20 net 60, RTO menjadi 3,5 kali dengan ACP sebesar 102 hari. Sedangkan rentabilitas ekonomis menjadi 8,06% dan rentabilitas modal sendiri menjadi 37,19% pada tahun 2002.

Dengan mempertimbangkan hasil analisis yang diperoleh dari beberapa metode, maka kebijakan penjualan kredit dengan potongan tunai 5/20 net 60 sebaiknya diterima karena dapat meningkatkan RTO dan ACP sehingga penerimaan perusahaan yang berupa kas semakin cepat diterima untuk membiayai kegiatan operasional dan tingkat investasi dalam piutang dapat dikendalikan. Hal ini berpengaruh pada rentabilitas perusahaan yang terjamin.

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, dengan menyebut nama Allah yang Maha Pengasih dan Penyayang penulis panjatkan segala puji syukur kehadirat-Nya, atas segala rahmat nikmat taufik, hidayah serta inayah dan atas kehendak-Nya pula penulis mampu menyelesaikan skripsi dengan judul:

### **“ Strategi Kebijakan Penjualan Kredit Melalui Potongan Tunai Dan Pengaruhnya Terhadap Rentabilitas Pada PT. Mega Eltra Di Banyuwangi”**

Penulis yakin dalam penyusunan skripsi ini tidak akan terselesaikan tanpa bantuan beberapa pihak, oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Drs. H. Liakip, SU selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember .
2. Dra. Dra. Susanti P, MSi selaku Ketua Jurusan Manajemen Program Extension Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
3. Bapak Drs. Budi Nurhardjo, MS selaku Dosen Pembimbing I serta Dra. Susanti P, MSi selaku Dosen Pembimbing II.
4. Bapak dan Ibu Dosen Beserta Karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
5. Bapak Pimpinan PT. Mega Eltra Banyuwangi beserta seluruh staf karyawan yang telah banyak membantu penulis dalam penelitian.
6. Ayah dan Ibu tercinta yang senantiasa memberikan kasih sayang, do'a restu dan dorongan semangat yang tak terkira besarnya dalam hidup penulis.
7. Semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu dengan senang hati penulis akan menerima masukan berupa kritik saran yang membangun demi kesempurnaan skripsi.

Akhir kata semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca, khususnya bagi penulis dan bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
HALAMAN MOTTO .....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iv
ABSTRAKSI.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR .....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
<b>I. PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Pokok Permasalahan .....	2
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	3
1.3.1 Tujuan Penelitian .....	3
1.3.2 Manfaat Penelitian .....	3
<b>II. TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>5</b>
2.1 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya.....	5
2.2 Landasan Teori.....	6
2.2.1 Pengertian Penjualan Kredit.....	6
2.2.2 Manajemen Kredit.....	7
2.2.3 Penilaian Perubahan Kebijakan Kredit.....	13
2.2.4 Rentabilitas Perusahaan.....	14



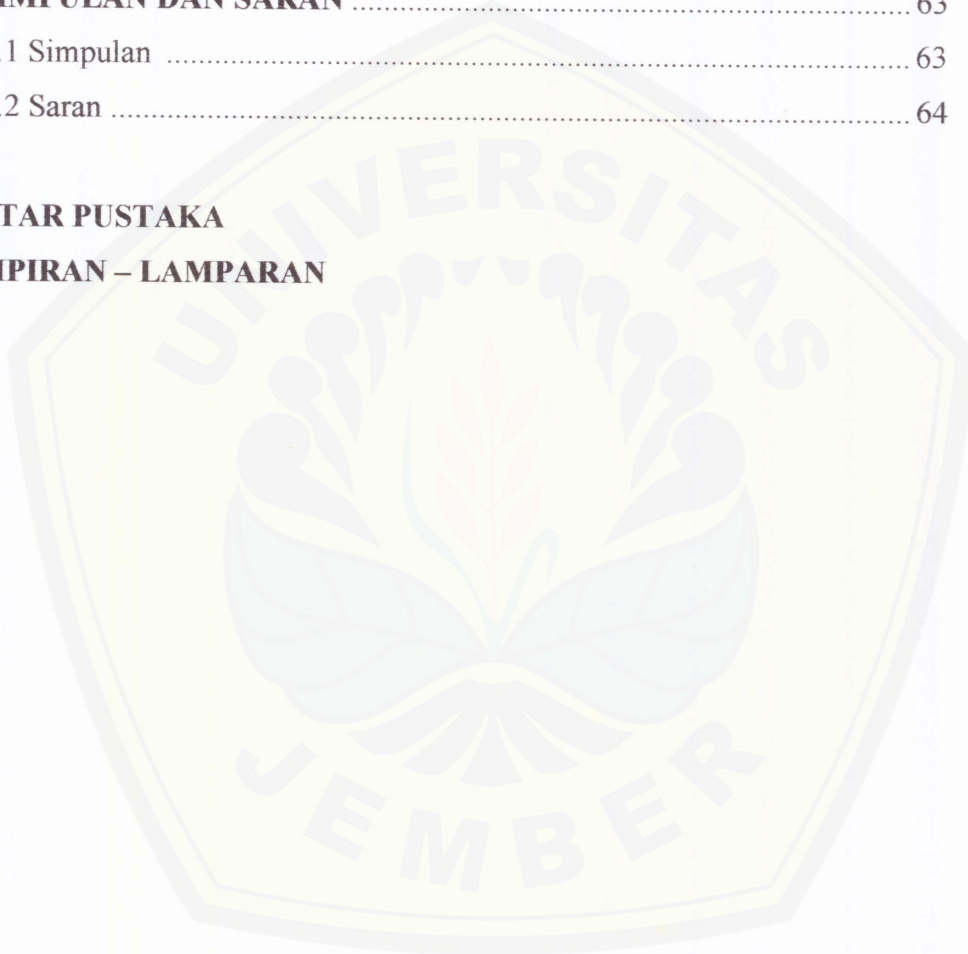
<b>III. METODE PENELITIAN</b> .....	17
3.1 Rancangan Penelitian .....	17
3.2 Data dan Sumber Data .....	17
3.3 Metode Pengumpulan Data.....	17
3.4 Metode Analisis Data.....	18
3.4.1 Mengetahui Kebijakan Penjualan Kredit Tanpa Potongan Tunai .....	18
3.4.2 Menentukan Kebijaksanaan Penjualan Kredit Melalui Potongan Tunai yang Optimal .....	19
3.4.3 Meramalkan Rentabilitas Perusahaan.....	21
3.5 Kerangka Pemecahan Masalah .....	23
<b>IV. HASIL DAN PEMBAHASAN</b> .....	26
4.1 Gambaran Umum PT. Mega Eltra Banyuwangi .....	26
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan .....	26
4.1.2 Organisasi Perusahaan .....	26
4.1.3 Ketenagakerjaan .....	27
4.1.4 Kegiatan Produksi .....	29
4.1.4.1 Bahan Baku.....	29
4.1.4.2 Peralatan yang digunakan.....	29
4.1.4.3 Proses Produksi.....	30
4.1.5 Kapasitas Produksi .....	31
4.1.6 Hasil Produksi.....	31
4.1.7 Kegiatan Pemasaran .....	32
4.1.7.1 Saluran Distribusi yang digunakan.....	32
4.1.7.2 Daerah Pemasaran .....	32
4.1.8 Permodalan.....	32
4.1.9 Keuangan.....	33
4.2 Analisis Data .....	45

4.2.1	Evaluasi Kebijakan Penjualan Kredit Tanpa Potongan.....	45
4.2.2	Analisis Kebijakan Pemberian Potongan Tunai.....	49
4.2.3	Analisis Rentabilitas Perusahaan .....	55
4.3	Pembahasan .....	61

<b>V. SIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>63</b>
5.1 Simpulan .....	63
5.2 Saran .....	64

**DAFTAR PUSTAKA**

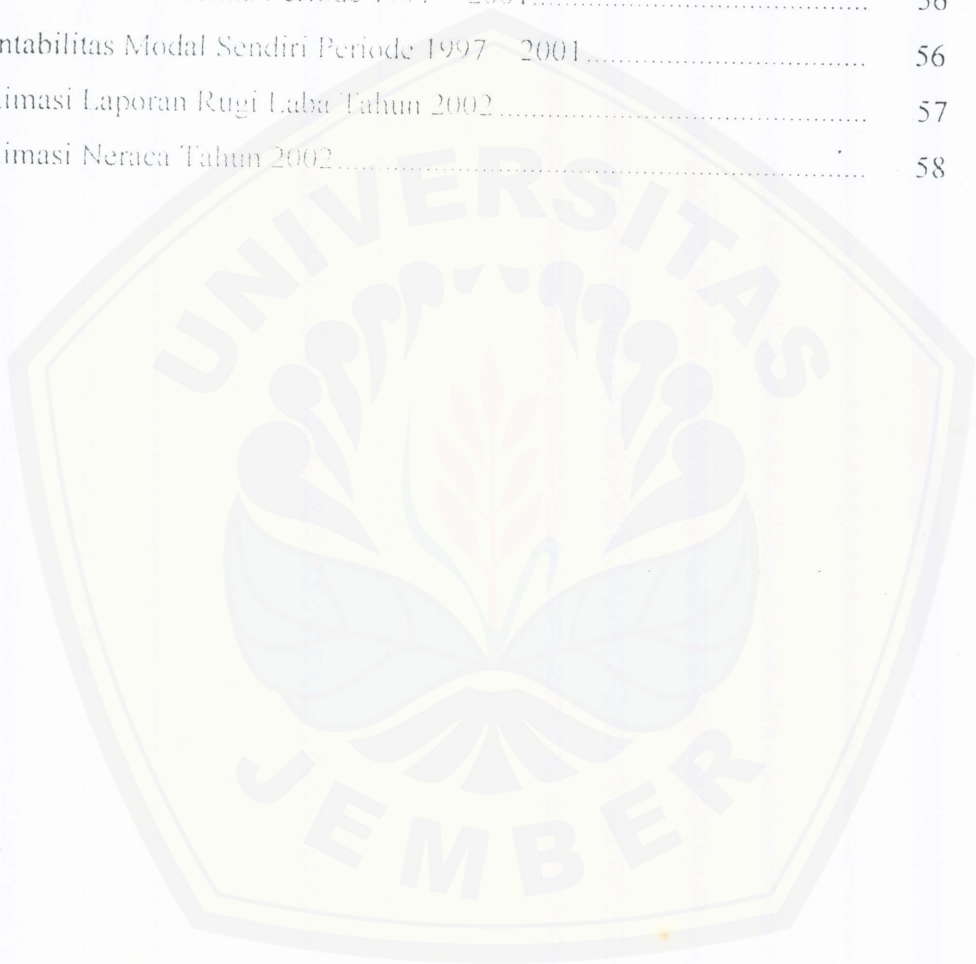
**LAMPIRAN – LAMPARAN**



## DAFTAR TABEL

Tabel	Judul Tabel	Halaman
1.	Kualitas dan Kuantitas Tenaga Kerja .....	29
2.	Macam-Macam Mesin dan Peralatan .....	29
3.	Jenis Ukuran Kantong Plastik.....	31
4.	Data Produksi Kantong Plastik Tahun 1997 - 2001 .....	31 ✓
5.	Volume Penjualan Kantong Plastik Tahun 1997 - 2001 .....	32 ✓
6.	Harga Pokok Penjualan Tahun 1997 – 2001 (dalam Rp).....	34 ✓
7.	Laporan Rugi Laba, Periode 31 Desember 1997.....	35
8.	Laporan Rugi Laba, Periode 31 Desember 1998.....	36
9.	Laporan Rugi Laba, Periode 31 Desember 1999.....	37
10.	Laporan Rugi Laba, Periode 31 Desember 2000.....	38
11.	Laporan Rugi Laba, Periode 31 Desember 2001.....	39
12.	Neraca Periode 31 Desember 1997 .....	40
13.	Neraca Periode 31 Desember 1998 .....	41
14.	Neraca Periode 31 Desember 1999 .....	42
15.	Neraca Periode 31 Desember 2000 .....	43
16.	Neraca Periode 31 Desember 2001 .....	44
17.	Tingkat Perputaran Piutang Periode 1997-2001.....	45
18.	Penjualan Kredit Per Hari Periode 1997-2001 .....	46
19.	Tingkat Piutang yang diharapkan Periode 1997-2001 .....	47
20.	Penerimaan Penjualan yang Diharapkan Periode 1997-2001.....	47
21.	Realisasi Penerimaan dari Penjualan Kredit Periode 1997-2001 .....	48
22.	Penerimaan yang Tertunda Periode 1997-2001.....	49
23.	Alternatif Variasi Potongan Tahun 2002.....	50
24.	Biaya Bunga Kredit Penjualan pada Berbagai Tingkat Alternatif Tahun 2002.....	51

25. Keuntungan dari adanya Potongan Tunai (AP) dari Berbagai Alternatif Potongan Tahun 2002 .....	53
26. Selisih Keuntungan Setelah Kebijakan Potongan Tunai Tahun 2002 .....	55
27. Rentabilitas Ekonomis Periode 1997 – 2001 .....	56
28. Rentabilitas Modal Sendiri Periode 1997 – 2001 .....	56
29. Estimasi Laporan Rugi Laba Tahun 2002 .....	57
30. Estimasi Neraca Tahun 2002 .....	58



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Judul Gambar	Halaman
1.	Kerangka Pemecahan Masalah.....	24
2.	Struktur Organisasi PT. Mega Eltra Banyuwangi.....	27
3.	Bagan Proses Produksi.....	30



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Judul Lampiran	Halaman
1	: Piutang rata-rata periode 1997-2001 .....	65
2	: Tingkat perputaran piutang periode 1997-2001 .....	66
3	: Rata-rata pengumpulan piutang periode 1997-2001 .....	67
4	: Ramalan volume penjualan tahun 2002 .....	68
5	: Ramalan harga jual tahun 2002 .....	69
6	: Biaya bunga kredit penjualan .....	70
7	: $\Delta P$ dari berbagai alternatif bunga .....	72
8	: Profit margin periode 1997-2001 .....	73
9	: Turnover of operating asset periode 1997-2001 .....	74
10	: Rentabilitas modal sendiri periode 1997-2001 .....	75
11	: Ramalan biaya bahan baku tahun 2002 .....	76
12	: Ramalan biaya pemasaran tahun 2002 .....	77
13	: Ramalan biaya administrasi dan umum tahun 2002 .....	78
14	: Ramalan biaya penyusutan aktiva non pabrik tahun 2002 .....	79
15	: Ramalan Harga Pokok Penjualan tahun 2002 .....	80

## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan sektor industri (industri tertentu) di Indonesia cukup mengembirakan meskipun dimasa krisis ini belum sesuai dengan yang diharapkan. Ini dapat dibuktikan dengan banyaknya pabrik-pabrik yang didirikan di berbagai daerah, seperti pabrik makanan dan minuman, pabrik tekstil maupun pabrik plastik.

Sejak dahulu pabrik plastik selalu mengalami peningkatan dalam volume penjualannya, karena hampir semua orang Indonesia selalu menggunakan barang yang bahannya dari plastik untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Misalnya peralatan rumah tangga, hiasan dinding bahkan hiasan kendaraan menggunakan bahan dari plastik. Bahkan perusahaan-perusahaan industri menggunakan plastik untuk mendukung produknya, seperti P.T Indofood Sukses Makmur yang memproduksi mie instan dalam berbagai kemasan. Hal ini disebabkan karena harga barang dari plastik yang relatif murah, ringan, tidak mudah pecah/rusak dan lebih efisien, sehingga banyak orang yang menggunakan plastik sebagai barang substitusi.

Melihat tingginya kebutuhan masyarakat dan efisiensi barang yang terbuat dari plastik, perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam bidang industri plastik berlomba-lomba berusaha memenuhi kebutuhan konsumennya. Langkah yang dilakukan perusahaan antara lain dengan melakukan riset pasar dan pengembangan produk terus menerus agar dapat memenuhi kebutuhan pasarnya dan dapat mempertahankan pangsa pasar yang lebih luas, sehingga dapat meningkatkan volume penjualan dan pada akhirnya profit marginnya meningkat.

Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan harus memiliki perencanaan yang matang baik dalam memasarkan produk, penyediaan modal yang cukup maupun dalam pemenuhan fasilitas-fasilitas lain yang mendukung proses produksi sehingga mampu bersaing. Persaingan ini tidak hanya menyangkut kualitas produk saja tetapi juga kompetisi di bidang harga juga sangat menentukan volume penjualan.

Salah satu upaya riil yang dapat dilakukan perusahaan untuk menarik konsumen adalah dengan menjual produk semacam kredit dan memberikan berbagai macam discount dan perlakuan khusus bagi setiap konsumen. Kebijakan pemberian kredit memiliki konsekuensi perusahaan tidak langsung menerima penghasilan berupa kas, tetapi juga berupa piutang dagang. Hal ini dapat berpengaruh pada hasil penjualan karena tidak dapat berlangsung digunakan untuk membiayai operasi perusahaan. Penerapan kebijakan ini jika tidak dikendalikan berimplikasi pada tingginya tingkat investasi dalam piutang.

Hal-hal yang perlu diperhatikan perusahaan adalah tingkat perputaran investasi piutang dalam satu periode, karena semakin cepat turnovernya maka dapat memperkecil resiko dan menguntungkan perusahaan. Oleh karena itu perusahaan perlu mengadakan pengendalian dalam piutang dengan berbagai macam strategi yang dimiliki, antara lain (J. Fred Weston dan Eugene F. Brigham, 1993:293) :

1. Standar Kredit
2. Periodisasi Kredit
3. Discount bagi Pembayaran Cepat
4. Pengumpulan Kredit

Dengan upaya tersebut, minimal perusahaan dapat memperkecil resiko dari kebijakan pemberian kredit yang diterapkan perusahaan, seperti : piutang yang pembayarannya tidak tepat waktu hingga piutang tak tertagih yang dapat mengganggu aktivitas perusahaan. Salah satu upaya yang perlu dilakukan adalah dengan pemberian potongan tunai kepada konsumen, sehingga mereka tertarik untuk membayar lebih cepat agar mengurangi jumlah pengeluaran.

## 1.2 Pokok Permasalahan

P.T Mega Eltra di Banyuwangi merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang industri yang mengolah bahan baku dasar plastik menjadi barang jadi. Strategi yang dilakukan perusahaan dalam memperluas pangsa pasar



adalah dengan menerapkan kebijaksanaan penjualan secara kredit sehingga pelanggannya sangat banyak. Penerapan kebijakan kredit menyebabkan banyaknya dana yang tertanam dalam piutang, sehingga alat likuid untuk membiayai operasional perusahaan kurang terjamin.

Berdasarkan uraian tersebut maka penting untuk mengadakan penelitian tentang kebijakan kredit. Piutang dagang yang pembayarannya tidak tepat waktu dan menjadi piutang macet yang berakibat pada kergian perusahaan. Untuk perusahaan harus berusaha mengendalikan tingkat investasi dalam piutangnya dan memberikan rangsangan-rangsangan pada pelanggannya agar membayar lebih cepat dari jangka waktu yang ditetapkan perusahaan dan rentabilitas perusahaan lebih terjaga. Salah satu upaya yang dapat dilakukan perusahaan adalah dengan memberikan potongan tunai penjualan kepada pelanggannya. Pokok permasalahan yang dihadapi perusahaan adalah :

1. Bagaimana kebijakan penjualan kredit tanpa potongan tunai?,
2. Bagaimana kebijakan kredit melalui potongan tunai yang optimal?,
3. Berapakah estimasi rentabilitas perusahaan tahun 2002?.

### 1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

#### 1.3.1 Tujuan Penelitian

Penelitian yang dilakukan ini bertujuan untuk :

1. Mengevaluasi kebijakan penjualan kredit tanpa potongan tunai.
2. Menentukan kebijakan penjualan kredit melalui potongan tunai yang optimal.
3. Meramalkan rentabilitas perusahaan pada priode 2002.

#### 1.3.2 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai :

1. Bahan pertimbangan bagi pihak manajemen perusahaan dalam menentukan kebijakan dimasa yang akan datang dan pihak-pihak yang concern, terutama

yang menyangkut kebijaksanaan penjualan secara kredit dalam meningkatkan rentabilitas perusahaan;

2. Bahan acuan bagi penulis lain yang akan meneliti masalah ini.



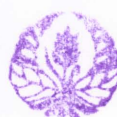
## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari PT. Mega Eltra di Banyuwangi menunjukkan bahwa penelitian di bidang penjualan kredit belum pernah dilakukan, baik oleh perusahaan secara langsung maupun oleh akademis yang magang maupun penelitian. Perusahaan lebih memfokuskan pada peningkatan volume penjualan dengan memberikan potongan secara langsung berdasarkan kuantitas produk yang dibeli pada saat transaksi dilakukan. Jadi disini perusahaan belum memfokuskan perhatiannya pada pola pengumpulan piutang yang efisien.

Beberapa penelitian yang telah dilakukan berkaitan dengan kebijakan penjualan kredit melalui potongan tunai adalah “Analisis Efektifitas Kebijakan Penjualan Kredit dalam Meningkatkan Profitabilitas pada P.T Trendy Industri Sandang II Patal Lawang di Malang” yang dilakukan oleh Edison Arisandy pada tahun 1999. Perusahaan ini bergerak dalam bidang pemintalan benang, salah satu kebijakannya adalah penerapan penjualan kredit dengan jangka waktu 50 hari. Permasalahan yang dihadapi adalah adanya keterlambatan dalam pengumpulan piutang dan tinggi tingkat saldo piutang, sehingga perusahaan mengalami kesulitan dalam kegiatan operasionalnya. Tujuan penelitian ini antara lain adalah untuk mengetahui efektifitas kebijakan penjualan kredit, menentukan tingkat potongan tunai yang optimal dan pengaruh kebijakan tersebut terhadap profitabilitas perusahaan. Alat analisis yang digunakan adalah :

- a. Untuk mengetahui efektifitas kebijakan penjualan kredit dengan cara mencari tingkat perputaran piutang, rata-rata pengumpulan piutang, tingkat piutang dan tingkat investasi dalam piutang.
- b. Untuk mengetahui potongan tunai yang optimal dengan menggunakan analisis trend, geometrik mean, meramalkan piutang akhir, tingkat investasi piutang dan metode NPV.



c. Menghitung profitabilitas perusahaan setelah ada kebijakan baru.

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan ternyata kebijakan tersebut kurang efektif tanpa memberikan potongan tunai. Hal ini dapat dibuktikan dengan melihat tingkat perputaran piutang tahun 1994 sampai tahun 1998 adalah 59,83 hari menjadi 95,55 hari dengan tingkat investasi piutang Rp. 676.126.748,2 menjadi Rp. 1.665.410.049, tetapi setelah diterapkan kebijakan potongan tunai sebesar 3,48 % tingkat investasi dalam piutang lebih terkendali, dan terjadi peningkatan profitabilitas sebesar 48,96%. Dari analisis tersebut peneliti merekombinasikan kepada perusahaan untuk menerapkan kebijakan pemberian potongan tunai sebesar 3,48 % agar profitabilitasnya dapat meningkat.

Hasil penelitian diatas menunjukkan meningkatnya profitabilitas perusahaan setelah ada kebijakan pemberian potongan tunai. Persamaan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan alat analisis yang serupa dalam melakukan kebijakan pemberian potongan tunai kepada pelanggan yaitu dengan menggunakan trend, geometrik mean, meramalkan piutang akhir, tingkat investasi piutang dan metode NPV. Perusahaan dalam penelitian terdahulu juga merupakan perusahaan yang mempunyai produk yang sama dengan perusahaan dalam penelitian ini. Perbedaan dalam penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah bahwa perusahaan terdahulu merupakan perusahaan yang berskala nasional sedangkan perusahaan dalam penelitian ini merupakan perusahaan berskala regional.

## 2.2 Landasan Teori

### 2.2.1 Pengertian Penjualan Kredit

Setiap perusahaan baik perusahaan industri maupun perdagangan dalam kegiatan operasionalnya tidak pernah lepas dari kegiatan penjualan barang atau jasa yang dihasilkan dan kebijakan yang diterapkan bervariasi, ada yang menjual secara tunai dan ada yang menjual secara kredit. Penjualan secara kredit merupakan suatu transaksi jual beli yang dilakukan perusahaan dengan pelanggan dengan memberikan

jangka waktu pembayaran tertentu terhadap barang yang dibeli pelanggan. Penjualan secara kredit mengandung konsekuensi bahwa pembayaran tidak dapat langsung diterima secara kas (*inflows*) pada saat jatuh tempo pengumpulan piutang. Alur perputaran piutang (*receivbles*) dalam rantai perputaran modal kerja dapat digambarkan sebagai berikut :



Penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan dimaksudkan agar volume penjualan semakin meningkat sehingga diharapkan dapat meningkatkan margin laba. Tetapi piutang perusahaan juga dapat menimbulkan berbagai macam biaya, seperti : biaya pengumpulan piutang, terlambatnya penerimaan perusahaan dan piutang tak tertagih. Oleh karena itu perusahaan harus selektif dalam menilai apakah manfaat yang diperoleh dari piutang secara ekonomis lebih besar dari biaya pengolahan piutang.

Dengan diterapkannya kebijakan penjualan kredit tersebut, maka tinky investasi dalam piutang menjadi semakin besar yang pada akhirnya tidak dapat dikendalikan sehingga dapat mengganggu operasional perusahaan. Untuk itu perusahaan perlu memiliki sistem manajemen yang baik dalam pengolahan piutang dengan cara menetapkan standar kredit dan mengadakan evaluasi secara terus menerus.

### 2.2.2 Manajemen Kredit

Kebijakan penjualan secara kredit dapat mempengaruhi piutang perusahaan antara lain : kondisi perekonomian, harga produk, kualitas produk dan kebijakan kredit yang ditetapkan perusahaan. Variabel-variabel kebijakan kredit (*credit polity variable*) merupakan salah satu faktor yang dapat dikendalikan oleh perusahaan. Beberapa bentuk pengendalian yang dapat dilakukan perusahaan adalah (J. Fred Weston dan Thomas E. Copeland, 1997:281) :

1. Analisis risiko kredit (*credit risk analisys*)

2. Standar kredit (*credit standart*)
3. Persyaratan kredit (*term of credit*)
4. Potongan tunai (*cash discount*)
5. Kebijakan penagihan (*collection policy*)

Beberapa bentuk pengendalian yang dilakukan perusahaan dalam menetapkan kebijakan kredit dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Analisis Resiko Kredit

Analisis kredit dilakukan untuk menetapkan siapa yang harus menerima kredit dan kondisi apa yang mempengaruhi perilaku pelanggan. Oleh karena itu dalam pengambilan keputusan perusahaan tidak sepenuhnya tergantung pada referensi perusahaan lain, tetapi melakukan investigasi kredit calon pelanggan yang menganut "The Five C" yaitu :

- a. *Character* (watak)

Penilaian yang digunakan untuk mengetahui sejauh mana itikad baik dan kemauan peminjam untuk melunasi pinjamannya sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan. Hal ini dapat diketahui dari riwayat hidup pemohon, reputasi usaha, pengalaman usaha dan aktivitas usahanya.

- b. *Capacity* (kemampuan)

Penilaian ini untuk mengetahui sampai sejauh mana hasil usaha sehingga peminjam mampu melunasi hutangnya (*ability to pay*) tepat pada waktu yang telah dijanjikan. Aspek-aspek dalam *manajerial capacity* antara lain :

- Aspek pembelanjaan, yaitu menyangkut pembelanjaan operasi perusahaan sehingga pihak bank dapat mengetahui hasil operasi nasabah dapat melunasi hutang pokok dan bunganya pada bank.
- Aspek likuiditas, yaitu menyangkut pembelanjaan operasi perusahaan, peminjam mampu melunasi kreditnya pada waktu yang telah ditentukan.
- Aspek aktivitas, yaitu mengenai aktivitas usaha apakah kredit yang diberikan peminjam mampu meningkatkan aktivitasnya lebih efisien.

- Aspek rentabilitas, yaitu mengenai apakah usaha yang bibiayai perusahaan mampu menghasilkan laba yang merupakan sumber pelunasan kreditnya.

c. *Capital* (modal)

Penilaian ini untuk mengetahui keadaan permodalan, sumber-sumber dana dan penggunaan modal yang dapat diketahui dari akte pendirian perusahaan serta perubahannya, neraca dan laporan rugi laba. Data ini digunakan untuk analisa neraca, analisa rugi laba dengan menggunakan *liquidity ratio*, *leverage ratio*, *activity ratio*, analisa sumber dan penggunaan dana serta analisa *break even point*.

d. *Collateral* (jaminan)

Penelitian ini untuk mengetahui sampai sejauh mana resiko tidak dipenuhinya kewajiban finansial pada bank dapat ditutup oleh jaminan tersebut. jaminan tersebut harus diadakan suatu pengikatan yang berupa akte hipotik, akte kuasa hipotik pertama, kredit verband dan dicantumkan dalam polis asuransi, sehingga bila terjadi sesuatu yang mengakibatkan hilang atau rusak sebagian barang ganti rugi tersebut akan dibayarkan kepada bank terlebih dahulu.

e. *Condition of Economy* (kondisi ekonomi)

Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui sejauh mana kondisi perekonomian berpengaruh terhadap kegiatan usaha peminjam. Kondisi ini menyangkut dalam bidang pemasaran, tehnik produksi, peraturan-peraturan yang berlaku pada pemodal. Sapek-aspek dalam penelitian kredit :

- Aspek pemasaran, aspek ini menyangkut *comodity approarch*, *functional approach* dan *intitutional approach*. Penilaian aspek ini menyangkut kondisi pemasaran pada saat ini, prospeknya dimasa depan dan faktor-faktor yang menunjang dalam perkembangan pemasaran.
- Aspek teknis, mencakup masalah proses produksi, kebutuhan teknis perusahaan, sifat alat-alat produksi, lokasi proyek dan sebagainya perlu diadakan penilaiandan evaluasi agar proses produksi berjalan lancar.

- Aspek manajemen, untuk mengetahui kemampuan, pengalaman, kejujuran peminjam secara kualitatif dan kuantitatif yang dapat diketahui dari sumber formal seperti akte perusahaan, keputusan pemegang saham, keputusan pemegang saham, keputusan pemegang saham, keputusan rapat direksi, laporan pada komisaris dan sumber-sumber informal seperti keterangan pengurus, pegawai dan sebagainya.
- Aspek keuangan, penilaian aspek ini dapat diketahui dari hasil operasi masa lalu, masa kini dan prospek masa depan. Hubungan analisis permohonan kredit dengan aspek keuangan meliputi : analisa posisi keuangan, kondisi retabilitas, solvabilitas dan struktur modal, tingkat turn over dan aktivitas penggunaan aktiva, analisa penyediaan dan kebutuhan modal kerja.
- Aspek hukum, penelitian ini diperoleh dari akte pendirian legalitas usaha, legalitas barang jaminan, persyaratan pribumisasi dan sebagainya.
- Aspek sosial ekonomi, yaitu berkenaan dengan *impact*/proyek perusahaan terhadap sosial ekonomi masyarakat dan bagaimana pengaruhnya terhadap masyarakat (apakah membawa dampak positif atau negatif).

## 2. Standar Kredit

Standar kredit adalah nilai-nilai atau karakteristik yang menentukan apakah seorang pelannggan dapat menerima kredit (kualitas kredit) dan tingkat resiko maksimum yang dapat ditolerir dari seorang pelanggan. Dalam penjualan secara kredit, perusahaan dapat menetapkan secara maksimal kredit yang akan diberikan kepada pelanggannya. Semakin tinggi plafon kredit maka dana yang diinverstasikan dalam piutang menjadi semakin besar.

Jika perusahaan memberikan kredit hanya kepada pelanggan kuat maka, resiko, kerugian akibat piutang ragu-ragu relatif kecil, sehingga biaya yang ditanggung perusahaan menjadi lebih kecil, tetapi kemungkinan volume penjualan menjadi berkurang dan laba yang diterimapun menjadi lebih rendah. Sebaliknya



jika perusahaan akan kehilangan sebagian penjualannya akibat piutang tak tertagih, sehingga laba yang dikorbankan akan semakin besar daripada yang dihindarinya. Jadi perusahaan perlu menetapkan standar kredit yang optimal dengan membandingkan biaya marginal pemberian kredit dan laba marginal dengan adanya peningkatan penjualan.

### 3. Persyaratan Kredit

Persyaratan suatu kredit menetapkan lamanya periode kredit dan pemberian potongan tunai (*discount*) bagi pembayaran yang dilakukan lebih cepat. Persyaratan yang ditetapkan perusahaan kepada pelanggannya umumnya dinyatakan dengan term-term tertentu misalnya : 2/10 net 30. Term ini berarti bahwa apabila pembayaran dilakukan dalam waktu 10 hari setelah waktu penyerahan barang, pembeli akan mendapatkan potongan tunai sebesar 2 % dari harga penjualan, dan pembayaran selambat-lambatnya dalam waktu 30 hari setelah penyerahan barang. Semakin lama jangka waktu persyaratan pembayaran kredit, berarti semakin besar dana yang tertanam dalam piutang. Hal ini menyebabkan tingkat perputarannya selama periode tertentu semakin rendah.

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam menentukan persyaratan kredit adalah : *Pertama*, sifat ekonomi produk dimana barang dengan tingkat perputaran penjualan yang tinggi dijual dengan syarat kredit yang relatif pendek karena pembeli dapat menjual kembali dengan cepat. *Kedua*, kondisi penjual yang kondisi keuangannya lemah membutuhkan syarat kredit yang ditawarkan berjangka pendek. *Ketiga*, kondisi penjual yang kondisi keuangannya sehat menjual secara kredit dan dapat memberikan kredit yang lebih lama sedangkan kelompok beresiko diberi kelonggaran kredit dengan memberikan potongan yang lebih besar. *Keempat*, kelonggaran pemberian kredit dapat meningkatkan penjualan tetapi biaya yang tertanam dalam piutang juga semakin besar. *Kelima*, potongan tunai dimaksudkan untuk mempercepat tingkat perputaran piutang tetapi bila nilainya lebih besar dari tingkat bunga bank maka kebijakan ini tidak

perlu dilakukan. Dari beberapa hal tersebut perusahaan perlu mempertimbangkan dengan matang kebijakan-kebijakan yang harus diambil untuk pengembangan perusahaan.

#### 4. Potongan Tunai

Pemberian potongan tunai penjualan (*cash discount*) diberikan oleh perusahaan untuk para pelanggan yang membayar lebih cepat dari jangka waktu yang telah ditentukan. Hal ini dilakukan agar perusahaan lebih cepat menerima uang kas sehingga saldo piutang menjadi lebih kecil. Apabila perusahaan telah menetapkan syarat pembayaran seperti 2/10 net 30, maka para pelanggan akan dihadapkan pada dua alternatif yaitu apakah ia akan membayar sampai hari kesepuluh dengan memperoleh potongan 2 % atau akan membayar pada hari ketiga puluh dengan konsekuensi pembelian tersebut sepenuhnya dibiayai sendiri.

Tingkat potongan tunai yang diberikan harus dapat menarik bagi para pelanggan dan menguntungkan kedua belah pihak. Tingkat potongan tunai yang menarik pelanggan adalah tingkat potongan tunai yang biaya bunga kredit penjualannya lebih besar dari biaya bunga kredit bank. Jika pelanggan tidak memanfaatkan potongan yang diberikan maka ia akan menanggung biaya bunga kredit penjualan lebih besar dari biaya bunga kredit bank. Untuk itu perlu ditentukan tingkat potongan tunai yang menarik bagi pelanggan.

Sebaliknya pemberian potongan tunai (kas) bagi perusahaan akan mengurangi hasil penjualan bersihnya. Tingkat potongan tunai optimal bagi perusahaan akan terjadi pada saat dimana biaya pemberian potongan sama dengan keuntungan yang akan diperoleh dari pemberian potongan tersebut. Menurut Kim Atkins dan Hill Reiner metodologi yang dapat digunakan untuk keputusan dalam memberikan potongan dapat dilakukan dengan memperhitungkan nilai waktu dari uang (*time value of money*).

## 5. Kebijakan Penagihan

Kebijakan penagihan (*collection polity*) berkaitan dengan prosedur yang dilakukan perusahaan untuk mengumpulkan piutangnya. Perusahaan dapat melaksanakan kebijakan ini secara aktif dan pasif. Jika perusahaan bersifat aktif dalam pengumpulan piutangnya maka biaya yang dikeluarkan tersebut lebih besar dari pada bersikap pasif (menunggu).

Prosedur penagihan ini dapat dilakukan dengan bermacam-macam cara, misalnya dengan mengirimkan surat tagihan kepada pelanggan, pengirim surat tagihan kepada pelanggan, pengiriman surat ancaman bila telah lewat dari waktu yang ditetapkan, dengan pembicaraan melalui telepon dan sebagainya.

### 2.2.3 Penilaian Perubahan Kebijakan Kredit

Perusahaan melakukan berbagai upaya untuk memajukan perusahaan melalui kebijakan-kebijakan diberbagai bidang, diantaranya adalah kebijakan kredit. Kebijakan ini perlu diberlakukan kebijakan baru yang dapat meningkatkan efektifitas perusahaan.

Dalam menganalisis perubahan kebijakan kredit dimasa yang akan datang, pihak manajemen perusahaan harus mempertimbangkannya dengan benar karena masalah ini berhubungan dengan kelangsungan hidup perusahaan. Dapat diambil contoh pada saat perusahaan memutuskan menerima/menolak kredit atau memberikan discount untuk pelanggan, disatu pihak menolak kredit akan menurunkan periode penagihan sedangkan dipihak lain dapat menurunkan periode penjualan, volume produksi dan pendapatan perusahaan sehingga dapat berpengaruh terhadap arus kas.

Menurut Hill-Reiner dan Dyl, model yang dapat digunakan perusahaan dalam menilai perubahan kebijakan kredit adalah dengan cara memadukan pengendalian persediaan dan manajemen hutang piutang yang lebih memusatkan pada arus kas sepanjang waktu. Pertimbangan didasarkan pada perhitungan keuntungan atau

kerugian bersih akibat perubahan kebijakan kredit yang meliputi perbedaan harga, biaya, potongan tunai, kerugian piutang ragu-ragu, pengaruhnya pada persediaan dan pertumbuhan penjualan.

#### 2.2.4 Rentabilitas Perusahaan

Rentabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Dengan kata lain rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama satu periode tertentu dan umumnya dirumuskan sebagai berikut (Bambang Riyanto, 1992:28) :

$$\text{Rentabilitas Usaha} = \frac{L}{M} \times 100\%$$

Dimana :

L = jumlah laba yang diperoleh selama periode tertentu

M = modal atau aktiva yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut

Kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba dan efisiensi perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya dapat diketahui dari rentabilitasnya. Rentabilitas dapat dibagi menjadi dua, yaitu :

##### 1. Rentabilitas Ekonomis

Pengertian dari rentabilitas ekonomis adalah perbandingan usaha dengan modal sendiri, modal asing yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut dan dinyatakan dengan prosentase (Bambang Riyanto, 1996:28).

Rentabilitas ekonomis dimaksudkan sebagai kemampuan perusahaan dengan seluruh modal yang bekerja didalamnya untuk menghasilkan laba, hal ini dikarenakan rentabilitas ekonomis sering digunakan untuk mengukur efisiensi penggunaan modal di dalam suatu perusahaan. Laba yang diperhitungkan untuk menghitung rentabilitas ekonomis adalah laba yang berasal dari operasi perusahaan. Modal yang diperhitungkan adalah modal yang digunakan untuk operasi perusahaan, sehingga modal yang ditanamkan pada perusahaan lain

ataupun dalam bentuk surat berharga tidak ikut diperhitungkan dalam menghitung rentabilitas ekonomis.

Dua faktor yang mempengaruhi tinggi rendahnya tingkat rentabilitas ekonomis adalah (Bambang Riyanto, 1996:30) :

a. *Profit Margin*

Profit margin yaitu perbandingan antara penghasilan bersih operasi (*net operating income*) dengan penjualan bersih (*net sales*) yang dinyatakan dalam prosentase (Bambang Riyanto, 1996:30). Formulasinya adalah sebagai berikut :

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Net operating income}}{\text{Net sales}} \times 100\%$$

b. Tingkat Perputaran Aktiva Usaha (*Turnover of Operating Assets*)

Tingkat perputaran aktiva usaha yaitu kecepatan aktiva usaha dalam suatu periode tertentu. Tingkat perputaran tersebut dapat dihitung atau ditentukan dengan membagi penjualan bersih (*net sales*) dengan aktiva usaha (*operating assets*), dirumuskan sebagai berikut (Bambang Riyanto, 1996:30) :

$$\text{Turn Over of Operating Assets} = \frac{\text{Net Sales}}{\text{Operating assets}}$$

2. Rentabilitas Modal Sendiri

Pengertian rentabilitas modal sendiri adalah perbandingan antar jumlah laba yang tersedia bagi pemilik modal sendiri dengan jumlah modal sendiri yang dihasilkan laba tersebut. Dari pengertian ini dapat dikatakan bahwa rentabilitas modal sendiri merupakan kemampuan suatu perusahaan dengan modal sendiri bekerja dalam menghasilkan keuntungan.

Laba yang diperhitungkan untuk menghitung rentabilitas modal sendiri adalah laba usaha setelah dikurang dengan bunga modal asing dan pajak atau income tax (EAT = Earning After Tax) sedangkan modal yang diperhitungkan

hanyalah modal sendiri yang diperhitungkan hanyalah modal sendiri yang bekerja dalam perusahaan. Dari uraian tersebut maka dapat dirumuskan rentabilitas modal sendiri sebagai berikut (Bambang Riyanto, 1996:37) :

$$\text{Rentabilitas Modal Sendiri} = \frac{\text{EAT}}{\text{Modal Sendiri}} \times 100\%$$



## III. METODE PENELITIAN

### 3.1 Rancangan Penelitian

Penelitian ini dimaksudkan untuk mendapatkan suatu wawasan yang mendalam mengenai obyek suatu penelitian, sehingga dapat memberikan gambaran yang lebih jelas sebagai dasar pelaksanaan kebijaksanaan dalam mengambil keputusan. Menurut Gay dan Diehl (1992 : 14), penelitian ini termasuk penelitian yang bersifat deskriptif. Penelitian deskriptif pada dasarnya bertujuan untuk memecahkan permasalahan yang ada sekarang dan kemudian memprediksikan keadaan dimasa yang akan datang, sehingga penelitian deskriptif ini hanya melukiskan keadaan obyek atau persoalannya dan tidak mengambil atau menarik kesimpulan yang berlaku umum.

### 3.2 Data dan Sumber Data

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan data sekunder dan data primer. Data primer adalah bahan yang terkumpul dalam arsip berbagai perkumpulan dan organisasi perusahaan yang menyimpan catatan-catatan tentang perkembangan usahanya. Beberapa hal yang sangat penting sehubungan dengan sumber data ini adalah bahwa data sekunder masih harus dilengkapi dengan data sekunder yang dikumpulkan secara khusus dengan melakukan wawancara secara langsung dengan perusahaan yang bersangkutan. Data tersebut dapat berupa : Laporan Rugi-Laba, Neraca, Data Penjualan, Pajak dan pengamatan terhadap tingkat perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang untuk menentukan potongan tunai yang optimal.

### 3.3 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Interview, yaitu suatu tehnik pengumpulan data dengan jalan mengadakan wawancara secara langsung dengan pihak yang terkait dengan masalah yang diteliti guna memperoleh data yang diperlukan;



2. Observasi, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan jalan mengamati secara langsung terhadap obyek yang diteliti serta mencatat data-data yang diperoleh dari pengamatan tersebut;
3. Studi Pustaka, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan jalan membaca buku atau karangan ilmiah yang berkaitan dengan masalah yang diteliti guna mendapatkan formulasi untuk pemecahan masalah.

### 3.4 Metode Analisis Data

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

#### 3.4.1 Mengetahui Kebijakan Penjualan Kredit Tanpa Potongan Tunai

Untuk mengetahui kebijakan kredit yang ditetapkan perusahaan diunakan alat analisa sebagai berikut :

1. Menentukan Tingkat Perputaran Piutang (*Receivable Turnover*)

Metode ini menjelaskan kemampuan perputaran dana yang tertanam dalam piutang pada satu periode, dengan formulasi (Bambang Riyanto, 1996:90) :

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

2. Menghitung Rata-Rata Pengumpulan Piutang (*Average Collecting Period*)

Periode terkaitnya modal dalam piutang dapat diketahui dengan membagi jumlah hari dalam satu tahun (1 tahun = 360 hari) dengan turnover-nya. Semakin cepat rata-rata pengumpulan piutangnya, maka *cash flow* dapat segera digunakan untuk membiayai kegiatan perusahaan. Formulasi yang digunakan adalah (Bambang Riyanto, 1996:90) :

$$\text{ACP} = \frac{360}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}}$$



### 3. Menghitung Penerimaan yang Diharapkan Perusahaan

Penerimaan yang diharapkan perusahaan dapat diketahui dengan mencari penjualan kredit per hari, yaitu : penjualan kredit/tahun dibagi dengan jumlah hari dalam satu tahun (360 hari) kemudian dapat dicari saldo piutang yang diharapkan perusahaan dengan cara mengkalikan penjualan kredit per hari dengan periode kredit yang ditetapkan perusahaan, yaitu selama 60 hari. Jadi penerimaan yang diharapkan perusahaan dapat diketahui dari hasil pengurangan antara penjualan kredit setiap tahun dengan saldo piutang yang diharapkan perusahaan.

### 4. Menghitung Penerimaan yang Tertunda

Penerimaan perusahaan yang tertunda dapat dicari dengan cara :

Penerimaan yang Tertunda = Penerimaan yang Diharapkan – Realisasi Penerimaan

Dari hasil pengurangan ini dapat diketahui seberapa besar kerugian perusahaan akibat keterlambatan penerimaan piutang tersebut, sehingga perusahaan dapat segera mengambil langkah strategisnya.

### 3.4.2 Menentukan Kebijaksanaan Penjualan Kredit Melalui Potongan Tunai yang Optimal

Dalam menentukan potongan tunai yang optimal dalam kebijakan penjualan kredit digunakan langkah-langkah sebagai berikut :

#### 1. Membuat ramalan penjualan pada tahun 2002

Ramalan volume penjualan dapat diketahui dengan menggunakan Metode *Least Square* dengan formulasi (Gunawan Adi Saputro dan Marwan Asri, 1996:159) :

$$Y^l = a + bx$$

$$a = \frac{\sum X}{n}$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X}$$

Dimana ;

- $Y^l$  = jumlah penjualan yang diramalakan
- $Y$  = jumlah data historis
- $n$  = banyaknya data yang digunakan
- $X$  = nilai pada setiap periode waktu
- $a$  = nilai  $Y$  pada titik 0
- $b$  = lereng garis lurus

Sedangkan ramalan harga jual tahun 2002 dapat digunakan Metode *Geometrik Mean*. Formulasinya adalah (Anto Dajan, 1995:154) :

$$\text{Log } G_m = \sum_{i=1}^n \frac{\text{Log } X}{n}$$

Dimana ;

- $G_m$  = tingkat pertumbuhan
- $X_i$  = nilai pada setiap periode
- $n$  = jumlah data

2. Menentukan potongan tunai yang menarik pelanggan dengan *Compound Interest*, yaitu (J. Fred Weston and Eugene F Brigham, 1993:281) :

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

Dimana ;

- $r$  = biaya bunga kredit penjualan (%)
- $X_i$  = potongan tunai yang diberikan (%)
- $n$  = periode jangka waktu kredit – periode potongan tunai

3. Membuat ramalan piutang akhir tahun 2002

Formulasi yang dipakai adalah (Munawir, 1991:173) :

Piutang awal tahun 2002	xxx	
Penjualan kredit tahun 2002	xxx	+
	xxx	
Pelunasan (%)	xxx	-
Piutang akhir tahun 2002	xxx	

#### 4. Menghitung Potongan Tunai yang Paling Menguntungkan

Formulasinya adalah (J. Fred Weston and Eugene F. Brigham, 1993:341) :

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

Dimana ;

$\Delta P$  = keuntungan/kerugian bersih dari kebijakan potongan tunai

$p$  = bagian penjualan dengan potongan tunai (%)

$(1 - p)$  = bagian penjualan tanpa potongan tunai

$\delta$  = prosentase potongan tunai bagi pembayaran cepat

$S$  = tingkat penjualan kredit

$K$  = biaya modal

$M$  = periode pengumpulan rata-rata penjualan dengan potongan

$N$  = pengumpulan rata-rata penjualan tanpa potongan

$C$  = periode pengumpulan piutang rata-rata menyeluruh sebelum perubahan tingkat potongan tunai

### 3.4.3 Meramalkan Rentabilitas Perusahaan

Untuk mengetahui pengaruh potongan tunai terhadap rentabilitas perusahaan digunakan langkah-langkah sebagai berikut :

- Menentukan persediaan akhir tahun 2002 berdasarkan tingkat perputaran persediaan. Formulasinya adalah (Gunawan Adisaputro, 1992:195) :

$$\begin{aligned} \text{Tingkat Perputaran Persediaan} &= \frac{\text{Penjualan}}{\text{Persediaan Rata - Rata}} \\ \text{Persediaan Rata-Rata} &= \frac{\text{Persediaan Awal} + \text{Persediaan Akhir}}{2} \end{aligned}$$

b. Membuat estimasi laporan rugi laba tahun 2002 dengan menggunakan Metode *Full Costing* (Mulyadi, 1992:23) :

Pendapatan Kotor			xxx
Potongan Tunai			<u>xxx</u>
Pendapatan Penjualan Bersih			xxx
Harga Pokok Penjualan :			
Persediaan Awal		xxx	
Harga Pokok Produksi :			
Biaya BB	xxx		
Biaya TKL	xxx		
Biaya Overhead	<u>xxx</u>	+	
			xxx
HPP tersedia untuk dijual			xxx
Persediaan Akhir			<u>xxx</u>
			<u>xxx</u>
Harga Pokok Penjualan			xxx
Laba Bruto			xxx
Biaya Usaha :			
Biaya Administrasi & Umum	xxx		
Biaya Pemasaran	<u>xxx</u>	+	
			<u>xxx</u>
EBIT			xxx
Taxes			<u>xxx</u>
EAT			xxx

Dalam membuat estimasi laporan rugi-laba yang terjadi pada tahun 2002 perlu dilakukan estimasi biaya-biaya yang ada dalam harga pokok produksi, yaitu : estimasi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik

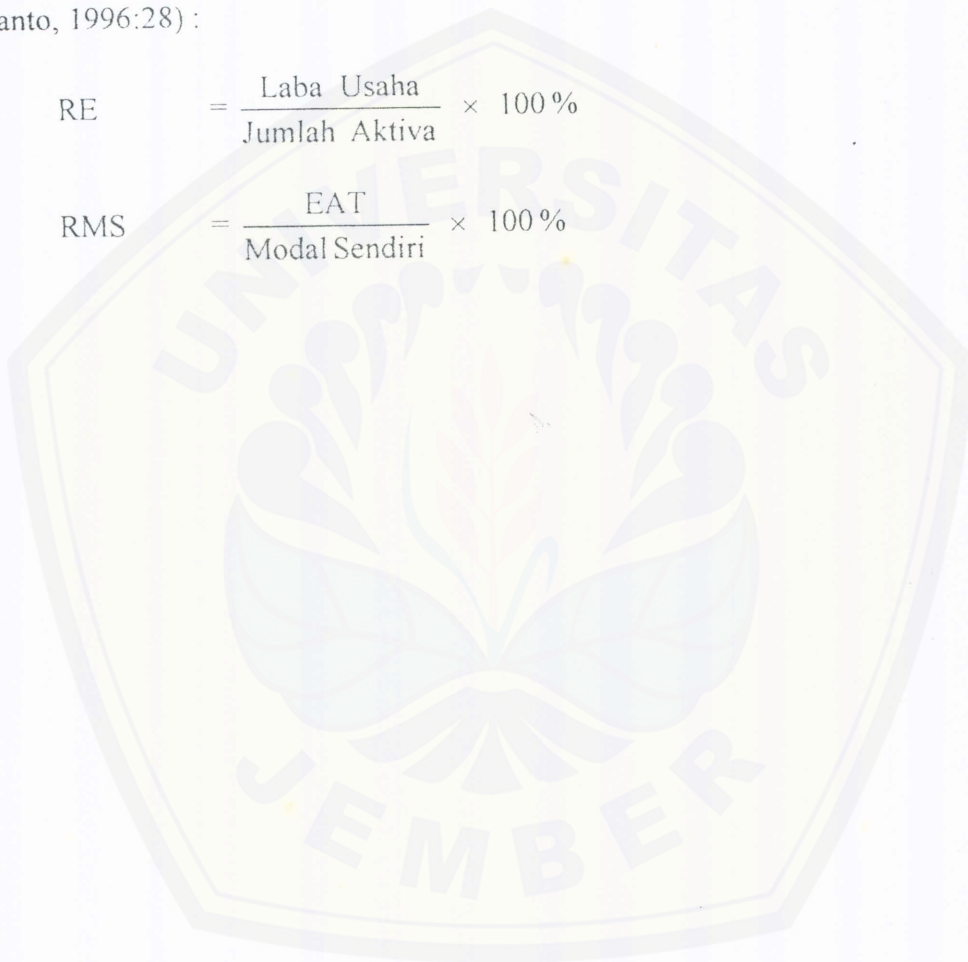
dan biaya-biaya operasi seperti; estimasi biaya pemasaran dan biaya administrasi & umum dengan menggunakan Metode *Least Square* dan *Geometrik Mean*.

c. Menentukan rentabilitas perusahaan

Rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu dan umumnya dirumuskan sebagai berikut (Bambang Riyanto, 1996:28) :

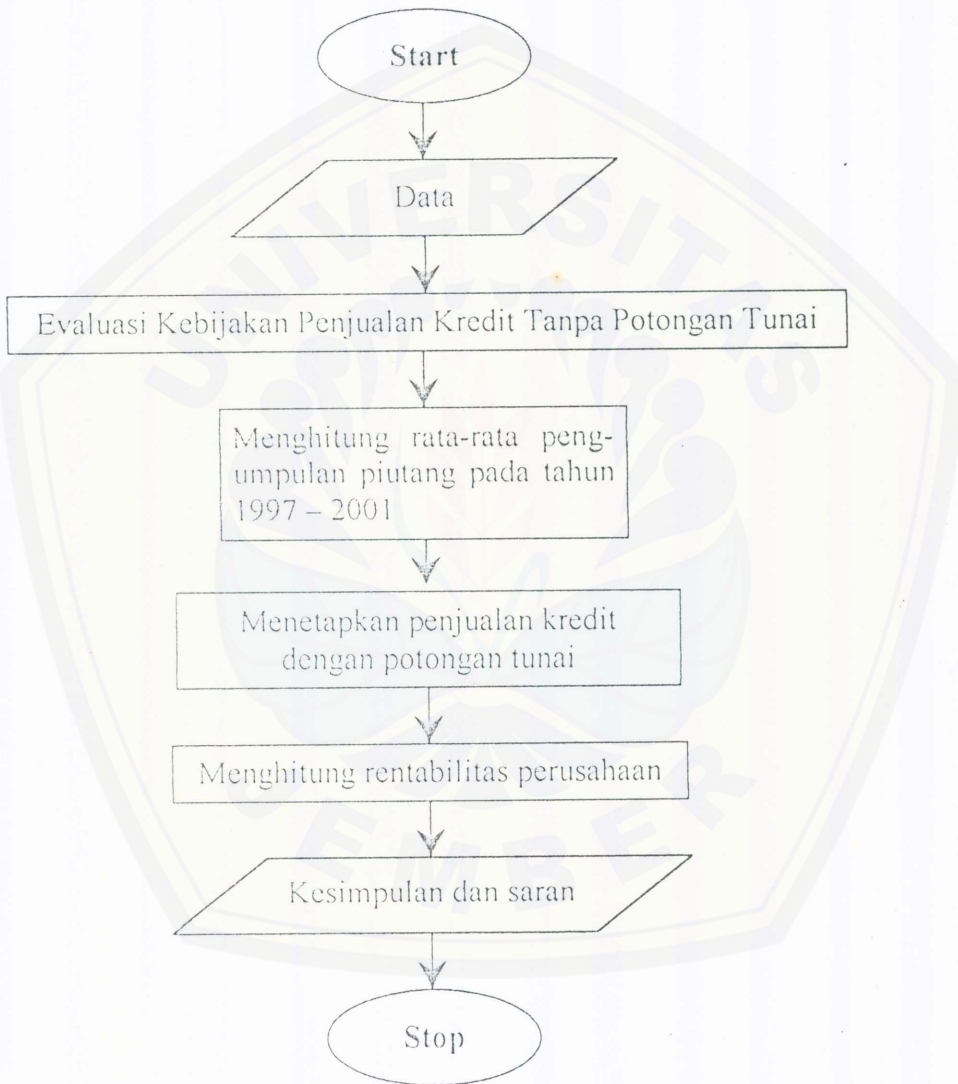
$$RE = \frac{\text{Laba Usaha}}{\text{Jumlah Aktiva}} \times 100\%$$

$$RMS = \frac{\text{EAT}}{\text{Modal Sendiri}} \times 100\%$$



### 3.5 Kerangka Pemecahan Masalah

Untuk lebih memudahkan dalam memahami langkah pemecahan masalah dalam penelitian ini, maka secara sistematis dapat diikuti pada Gambar 1. berikut :



Gambar 1. Kerangka Pemecahan Masalah

Keterangan :

1. Menganalisa data selama 5 tahun terakhir yang diperoleh dari perusahaan, yaitu mulai tahun 1997 sampai dengan tahun 2001;
2. Mengevaluasi kebijakan penjualan kredit perusahaan tanpa potongan tunai dengan mencari periode rata-rata pengumpulan piutang dan tingkat erputaran piutang tahun 1997 sampai dengan tahun 2001;
3. Menentukan periode rata-rata pengumpulan piutang dan tingkat perputaran piutang yang diharapkan perusahaan setelah adanya potongan tunai penjualan;
4. Menentukan potongan tunai yang paling menguntungkan, yang dapat diterapkan perusahaan;
5. Menghitung rentabilitas perusahaan sebelum kebijakan penjualan kredit dengan potongan tunai tahun 1997 – 2001 dan menghitung rentabilitas perusahaan dengan potongan tunai tahun 2002;
6. Kesimpulan dan saran.

## IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Gambaran Umum PT. Mega Eltra Banyuwangi

#### 4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Perusahaan kantong plastik Mega Eltra berdiri pada bulan Agustus 1989 dengan akte pendirian No. 0015/S/B/20/VIII/1989 dengan bentuk PT. MEGA ELTRA dan pemiliknya adalah Bapak Tatang Krisnawan. Perusahaan ini berlokasi di Desa Bulusan Kelurahan Klatak Kabupaten Banyuwangi dengan luas tanah  $\pm 2$  Ha.

Karena dengan semakin meningkatnya jumlah kebutuhan akan kantong plastik tersebut, maka oleh pemiliknya yang semula hanya untuk memenuhi kebutuhan untuk wilayah Banyuwangi dan sekitarnya, kini diperluas hingga ke luar Kabupaten Banyuwangi.

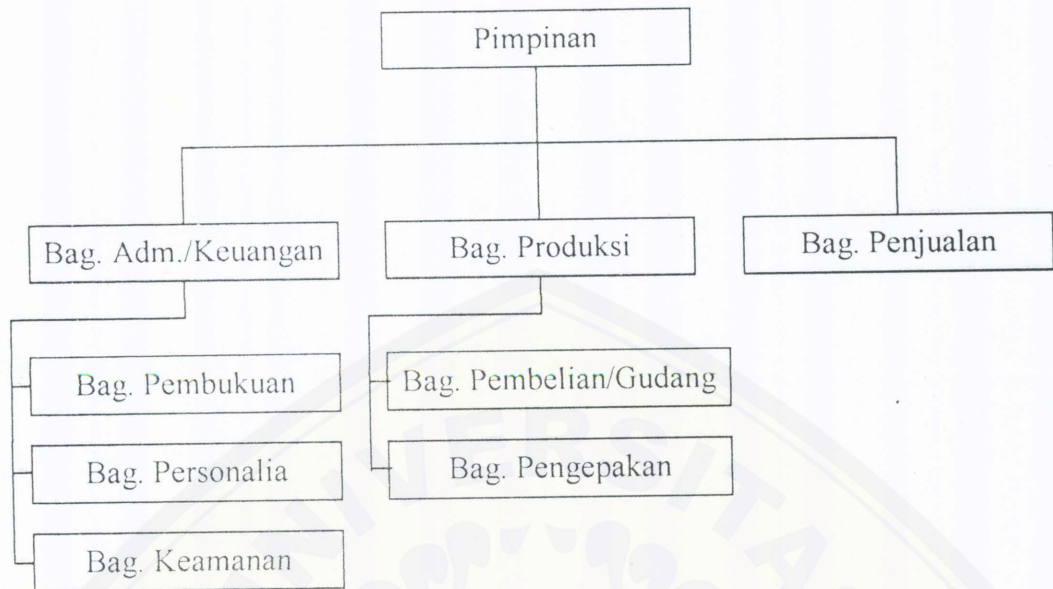
Pada waktu berdirinya perusahaan ini bermula dari ide sederhana Bapak Tatang Krisnawan terhadap kepraktisan kantong plastik sebagai alat pembungkus/wadah. Dilain pihak, banyaknya permintaan akan kebutuhan kantong-kantong plastik tersebut untuk melapisi kotak-kotak ikan/udang yang ada disekitar perusahaan tersebut.

#### 4.1.2 Organisasi Perusahaan

Dalam suatu perusahaan diperlukan adanya struktur organisasi yang baik dan jelas agar aktifitasnya dapat berjalan dengan lancar dan karyawan dapat mengetahui tugas serta tanggung jawab yang harus dilaksanakan dalam menjalankan aktifitasnya tersebut.

Jika ditinjau dari pola tugas, wewenang dan tanggung jawabnya, maka struktur organisasi perusahaan menggunakan fungsi garis/lini. Untuk lebih jelasnya dapat digambarkan sebagai berikut :





Gambar 2 : Struktur Organisasi PT. Mega Eltra Banyuwangi.

Sumber : PT. Mega Eltra Banyuwangi, Juni 2002

Dari struktur organisasi dapatlah dijelaskan bagian-bagiannya, yaitu dalam bentuk tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian, antara lain :

#### 1. Pimpinan

Pimpinan perusahaan ini memiliki fungsi-fungsi perencanaan, koordinasi seluruh bagian yang ada dalam perusahaan dan pengawasan serta tanggung jawab atas jalannya operasi perusahaan secara keseluruhan.

Tugas, wewenang dan tanggung jawab pimpinan :

- a. menentukan kebijaksanaan perusahaan;
- b. mendelegasikan sebagian tugas, wewenang dan tanggung jawab kepada bawahannya;
- c. memimpin, mengkoordinasi dan melakukan pengawasan kegiatan perusahaan.

#### 2. Bagian Administrasi/Keuangan

- a. bertanggung jawab atas keluar masuknya uang kepada pimpinan perusahaan;

- b. membawahi bagian pembukuan untuk mencatat kegiatan finansial perusahaan dan membuat laporannya;
  - c. membawahi bagian personalia yang bertugas mengadakan pengadaan dan pengembangan tenaga kerja;
  - d. membawahi bagian keamanan yang bertugas menjaga keamanan, melaksanakan ketertiban dan pencegahan terhadap bahaya yang mengancam keselamatan material, personil dan dokumen-dokumen perusahaan.
3. Kepala Bagian Produksi
- a. merencanakan dan mengadakan persiapan kegiatan produksi;
  - b. mengkoordinasi, mengendalikan dan mengawasi jalannya proses produksi;
  - c. membawahi bagian pembelian/gudang, yaitu untuk mengatur pelaksanaan pembelian bahan dan keluar masuknya bahan;
  - d. membawahi bagian pengepakan untuk melaporkan hasil barang jadi.
4. Bagian Penjualan
- a. melakukan fungsi penjualan hasil produksi perusahaan;
  - b. mengadakan komunikasi dengan pelanggan/konsumen.

#### 4.1.3 Ketenagakerjaan

Kuantitas dan kualitas karyawan yang ada pada perusahaan serta sistem penggajian yang berlaku adalah sebagai berikut; untuk Pegawai Harian dibayar sesuai UMR, sedangkan Pegawai Tetap diberikan gaji setiap bulan. Jumlah upah sebulan dihitung berdasarkan jumlah hari kerja sebulan dikalikan dengan upah per hari. Fasilitas yang diperoleh karyawan ialah; THR, Cuti, Program Aspek dan makan siang. Sedangkan jam kerja karyawan dimulai pukul 07.30 sampai dengan 15.30 WIB.

**Tabel 1. PT. Mega Eltra Banyuwangi  
Kualitas dan Kuantitas Tenaga Kerja**

No	BAGIAN	TINGKAT PENDIDIKAN				JUMLAH
		S1	SLTA	SLTP	SD	
1.	Kantor	5	10	-	-	15
2.	Produksi	-	10	4	-	14
3.	Penjualan	-	10	-	-	10
4.	Kendaraan/sopir	-	5	2	-	7
5.	Keamanan	-	-	2	2	4

Sumber : PT. Mega Eltra Banyuwangi, Juni 2002

#### 4.1.4 Kegiatan Produksi

##### 4.1.4.1 Bahan Baku

Dalam proses produksi, bahan baku yang digunakan adalah butir plastik HDPE (*High Danoity Polypropyle*) yang berbentuk padat dan keras. Bahan ini didatangkan dari Surabaya, sedangkan bahan pewarna memakai HD *Polyethelene*.

##### 4.1.4.2 Peralatan yang Digunakan

Mesin dan peralatan yang digunakan dalam proses produksi cukup sederhana sekali, namun memiliki nilai beli yang sangat tinggi. Adapun mesin dan peralatan yang digunakan sebagai berikut :

**Tabel 2. PT. Mega Eltra Banyuwangi  
Macam-Macam Mesin dan Peralatan**

NO	MESIN & PERALATAN	JUMLAH	KEGUNAAN
1.	Mesin Ekstorde (penyampur)	1	mencampur bahan baku dan bahan pewarna
2.	Mesin Pemasak	1	memasak bahan baku dan bahan pewarna yang sudah tercampur
3.	Mesin Rol-Gulung	3	menggulung lembaran plastik
4.	Mesin Cutter	3	memotong lembaran plastik
5.	Alat Pengeplong	2	memberi lubang pegangan

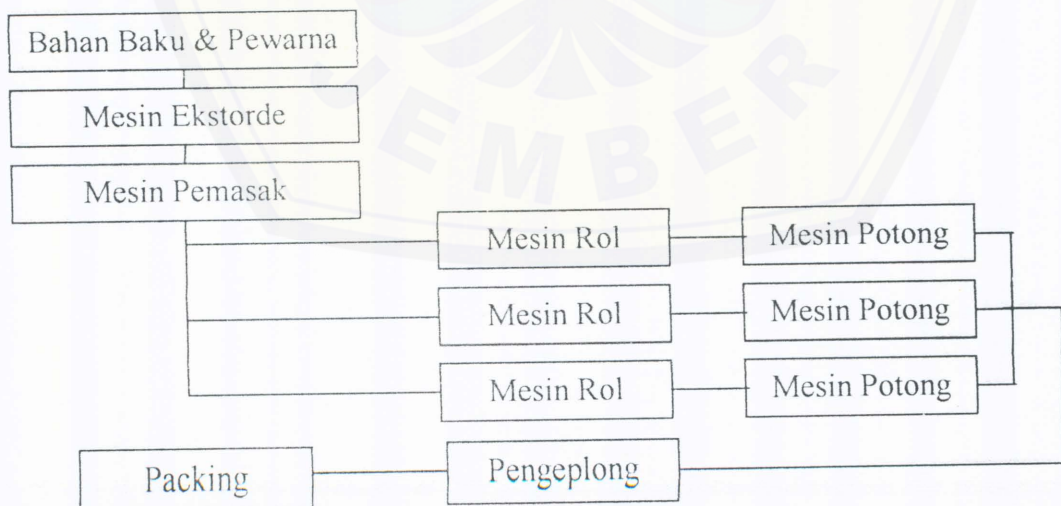
Sumber : PT. Mega Eltra Banyuwangi, Juni 2002

#### 4.1.4.3 Proses Produksi

Untuk membuat kantong plastik mulai dari bahan baku sampai menjadi barang jadi pada perusahaan ini proses produksinya bersifat kontinuitas dengan melalui beberapa tahapan, yaitu sebagai berikut :

- Tahap I : bahan baku dan bahan pewarna dimasukkan kedalam tabung pencampur (ekstrode) + 5 menit
- Tahap II : dari ekstrode bahan yang telah tercampur dimasukkan ke mesin pemasak selama 1 jam dengan suhu  $\pm 96^{\circ} \text{C}$ , bahan diproses hingga menjadi lembaran-lembaran plastik.
- Tahap III : setelah menjadi lebaran plastik kemudian dimaukkan kedalam mesin rol.
- Tahap IV : setelah keluar dari mesin penggulung, lembaran plastik siap untuk dipotong sesuai dengan permintaan.
- Tahap V : setelah dipotong sesuai dengan permintaan, kantong plastik tersebut diplong dengan maksud agar kantong plastik berlubang untuk pegangan tangan.
- Tahap VI : pada tahap akhir adalah packing, dengan begitu siap dipasarkan.

Proses produksi tersebut dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 3 : Bagan Proses Produksi

Sumber : PT. Mega Eltra Banyuwangi, Juni 2002

**Tabel 3. PT. Mega Eltra Banyuwangi  
Jenis Ukuran Kantong Plastik**

UKURAN	BUNGKUS	PAK	BAL	BERAT
Besar	1 bks = 50 lbr	1 pak = 10 bks	1 bal = 180 bks	1 bks = 3 ons
Kecil	1 bks = 50 lbr	1 pak = 10 bks	1 bal = 500 bks	1 bks = 1 ons

Sumber : PT. Mega Eltra Banyuwangi, Juni 2002

#### 4.1.5 Kapasitas Produksi

Kapasitas mesin adalah sebagai berikut, untuk membuat kantong plastik ukuran kecil bahan baku yang dibutuhkan dalam 1 jam adalah 5 kg, sedangkan kantong ukuran besar bahan baku yang dibutuhkan dalam 1 jam adalah 15 kg, dengan kapasitas maksimum mesin yaitu 27 kg/jam.

Hari kerja dalam setahun ditetapkan 300 hari, berarti rata-rata per bulan 25 hari, jadi kapasitas mesin adalah  $27 \times 8 \times 300 \times 1 \text{ kg} = 64.800 \text{ kg}$  setahun.

#### 4.1.6 Hasil Produksi

Jenis produk yang dihasilkan berupa kantong plastik ukuran besar dan kecil.

Untuk ukuran kecil :

15 cm × 28 cm                      20 cm × 28 cm                      22 cm × 40 cm

Untuk ukuran besar :

26 cm × 47 cm                      28 cm × 48 cm                      29 cm × 52 cm

Hasil produksi untuk kedua jenis produk tersebut dihasilkan selama empat tahun terakhir adalah sebagai berikut :

**Tabel 4 : PT. Mega Eltra Banyuwangi  
Data Produksi Kantong Plastik Tahun 1997 - 2001**

JENIS PRODUKSI	1997	1998	1999	2000	2001
	(kg)	(kg)	(kg)	(kg)	(kg)
Plastik ukuran besar	25.804	31.024	32.170	37.676	42.688
Plastik ukuran kecil	21.113	25.384	26.321	30.825	34.927

Sumber : PT. Mega Eltra Banyuwangi, Juni 2002

Omzet penjualan pada PT. Mega Eltra selama empat tahun terakhir ini mengalami kenaikan terus menerus. Adapun mengenai omzet penjualan dapat dilihat dalam tabel berikut :

**Tabel 5 : PT. Mega Eltra Banyuwangi  
Volume Penjualan Kantong Plastik Tahun 1997 - 2001**

JENIS PRODUKSI	1997	1998	1999	2000	2001
	(kg)	(kg)	(kg)	(kg)	(kg)
Plastik ukuran besar	22.917	28.137	29.283	34.788	39.801
Plastik ukuran kecil	18.750	23.021	23.959	28.463	32.564

Sumber : PT. Mega Eltra Banyuwangi, Juni 2002

#### 4.1.7 Kegiatan Pemasaran

##### 4.1.7.1 Saluran Distribusi yang Digunakan

Karena kantong plastik ini termasuk barang konsumsi yang tergolong barang konvinien, yang berarti barang tersebut mudah dipakai dan mudah dibeli disembarang tempat pada setiap waktu. Pemasaran kantong plastik ini dijual melalui perantara, yaitu mulai produsen, pengecer kemudian konsumen atau dari produsen, pedagang besar, pengecer dan konsumen.

##### 4.1.7.2 Daerah Pemasaran

Pemasaran hasil produksi dari perusahaan ini selalu mengalami peningkatan, sehingga daerah pemasarannya pun semakin luas. Adapun daerah pemasarannya yaitu meliputi Banyuwangi, Jember, Situbondo dan Bali.

#### 4.1.8 Permodalan

Di dalam mendirikan perusahaan, sarana yang paling penting adalah modal di samping kebutuhan penunjang lainnya. Modal memegang peranan yang sangat luas karena apabila kekurangan modal mengakibatkan terhambatnya aktivitas di dalam perusahaan.

Adapun permodalan pada PT. Mega Eltra diperoleh dari modal sendiri dan dari pinjaman bank. Modal sendiri berasal dari persero aktif, selain itu perusahaan menambah modalnya dengan cara menanamkan kembali keuntungan perusahaan ke dalam modal perusahaan. Jadi jumlah keuntungan atau laba yang diperoleh perusahaan hanya sebagian saja yang dibagikan kepada karyawan.

#### 4.1.9 Keuangan

Bidang keuangan lebih memfokuskan pada kebijakan yang berkaitan dengan keuangan untuk menilai efisiensi kebijakan perusahaan. Data keuangan pada umumnya berisi laporan-laporan keuangan, seperti laporan rugi laba dan neraca yang terjadi selama periode akuntansi tertentu. Neraca perusahaan menggambarkan posisi aktiva dan passiva atau menggambarkan struktur kekayaan atau struktur finansial. Sedangkan laporan rugi laba menggambarkan pendapatan dan biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam periode akuntansi tertentu. Adapun laporan-laporan keuangan PT. Mega Eltra tercermin dalam tabel 6 sampai dengan tabel 16.

Tabel 6. PT. Mega Eltra Banyuwangi  
 Harga Pokok Penjualan Tahun 1997 – 2001 (dalam Rp)

Keterangan	1997	1998	1999	2000	2001
Persediaan awal BB	31.005.000	32.884.997	39.210.045	45.552.030	49.671.000
Pembelian BB	510.357.375	763.965.000	1.127.816.250	1.537.539.946	1.974.090.000
BB yang tersedia	541.362.375	796.849.997	1.167.026.295	1.583.091.976	2.023.761.000
Persediaan akhir BB	32.884.997	39.210.045	45.552.030	49.671.000	55.264.579
BB yang dipakai	506.977.379	757.639.952	1.113.974.265	1.533.420.976	1.969.396.421
Biaya Tenaga Kerja Langsung	89.307.750	106.117.301	133.366.980	149.287.099	159.960.013
B. Overhead pabrik					
- Variabel	61.890.000	87.617.485	114.749.877	126.902.040	142.541.489
- Tetap	123.685.463	147.948.833	180.633.215	208.749.987	227.006.250
<b>Harga pokok produksi</b>	<b>781.860.592</b>	<b>1.099.323.570</b>	<b>1.550.224.339</b>	<b>2.010.860.102</b>	<b>2.498.004.173</b>
Persd. awal brg dlm proses	44.156.274	35.452.509	30.213.000	45.540.641	46.830.095
	826.016.866	1.134.776.079	1.592.437.339	2.057.900.743	2.544.834.268
Persd. akhir brg dlm proses	35.452.509	42.213.000	45.540.641	46.830.095	32.473.367
	790.564.357	1.092.563.079	1.546.896.696	2.011.070.648	2.512.360.901
Persd. awal brg. jadi	57.098.250	43.556.717	47.589.979	48.402.000	52.665.000
	847.662.607	1.136.119.796	1.594.486.675	2.059.472.648	2.565.025.901
Persd. Akhir brg. jadi	43.556.717	47.589.979	48.402.000	52.665.000	35.451.000
<b>Harga pokok penjualan</b>	<b>804.105.889</b>	<b>1.088.529.817</b>	<b>1.546.084.675</b>	<b>2.006.807.648</b>	<b>2.529.574.901</b>

Sumber Data : PT. Mega Eltra, Juni 2002



Tabel 7. PT. Mega Eltra Banyuwangi  
Laporan Rugi Laba, Periode 31 Desember 1997

Pendapatan :		
Penjualan Netto		1.875.015.000
Harga Pokok Penjualan :		804.105.889
Laba Kotor		1.070.909.111
Biaya Operasional :		
Pemasaran	151.287.741	
Administrasi dan Umum	167.806.133	
Penyusutan Aktiva Non Pabrik	21.274.051	
Total Biaya Operasional		340.367.925
Laba Sebelum Bunga dan Pajak		730.541.186
Beban lain-Lain :		
Bunga Bank	130.099.318	
Bunga Non Bank	33.378.885	
Biaya Lain-lain	14.548.205	
Total Beban Lain-Lain		178.026.407
		552.514.778
Pajak *)		157.004.434
Laba Bersih		<b>395.510.345</b>

Sumber Data : PT. Mega Eltra Banyuwangi, Juni 2002

Keterangan :

\*) Perhitungan :

10% x 25.000.000	=	2.500.000
15% x 25.000.000	=	3.750.000
30% x 502.514.778	=	150.754.434
<b>Pajak yang dibayar</b>		<b>157.004.434</b>

**Tabel 8. PT. Mega Eltra Banyuwangi**  
**Laporan Rugi Laba, Periode 31 Desember 1998**

Pendapatan :			
Penjualan Netto			2.826.469.371
Harga Pokok Penjualan :			1.088.529.817
Laba Kotor			<u>1.737.939.554</u>
Biaya Operasional :			
Pemasaran	211.085.936		
Administrasi dan Umum	219.451.954		
Penyusutan Aktiva Non Pabrik	<u>33.706.956</u>		
Total Biaya Operasional			464.244.845
Laba Sebelum Bunga dan Pajak			<u>1.273.694.709</u>
Beban lain-Lain :			
Bunga Bank	166.923.937		
Bunga Non Bank	64.111.592		
Biaya Lain-lain	<u>27.563.800</u>		
Total Beban Lain-Lain			258.599.328
			<u>1.015.095.381</u>
Pajak *)			295.778.614
Laba Bersih			<b>719.316.766</b>

Sumber Data : PT. Mega Eltra Banyuwangi, Juni 2002

**Keterangan :**

**\*) Perhitungan :**

10% x 25.000.000	=	2.500.000
15% x 25.000.000	=	3.750.000
30% x 965.095.381	=	<u>289.528.614</u>
<b>Pajak yang dibayar</b>		<b>295.778.614</b>

**Tabel 9. PT. Mega Eltra Banyuwangi**  
**Laporan Rugi Laba, Periode 31 Desember 1999**

Pendapatan :			
Penjualan Netto			3.061.367.083
Harga Pokok Penjualan :			1.546.084.675
Laba Kotor			<u>1.515.282.408</u>
Biaya Operasional :			
Pemasaran	205.777.364		
Administrasi dan Umum	214.064.576		
Penyusutan Aktiva Non Pabrik	<u>30.345.262</u>		
Total Biaya Operasional			<u>450.187.202</u>
Laba Sebelum Bunga dan Pajak			1.065.095.206
Beban lain-Lain :			
Bunga Bank	174.286.423		
Bunga Non Bank	60.923.178		
Biaya Lain-lain	<u>30.047.444</u>		
Total Beban Lain-Lain			<u>265.257.045</u>
			799.838.161
Pajak *)			<u>231.201.448</u>
Laba Bersih			<b>568.636.713</b>

Sumber Data : PT. Mega Eltra Banyuwangi, Juni 2002

Keterangan :

\*) Perhitungan :

10% x 25.000.000	=	2.500.000
15% x 25.000.000	=	3.750.000
30% x 749.838.161	=	<u>224.951.448</u>
<b>Pajak yang dibayar</b>		<b>231.201.448</b>

**Tabel 10. PT. Mega Eltra Banyuwangi**  
**Laporan Rugi Laba, Periode 31 Desember 2000**

Pendapatan :		
Penjualan Netto		3.747.621.750
Harga Pokok Penjualan :		2.006.807.648
Laba Kotor		<u>1.740.814.102</u>
Biaya Operasional :		
Pemasaran	225.065.626	
Administrasi dan Umum	234.873.811	
Penyusutan Aktiva Non Pabrik	<u>38.435.264</u>	
Total Biaya Operasional		498.374.701
Laba Sebelum Bunga dan Pajak		<u>1.242.439.401</u>
Beban lain-Lain :		
Bunga Bank	189.066.433	
Bunga Non Bank	71.353.411	
Biaya Lain-lain	<u>71.353.411</u>	
Total Beban Lain-Lain		<u>331.773.255</u>
		910.666.146
Pajak *)		<u>264.449.844</u>
Laba Bersih		<b>646.216.302</b>

Sumber Data : PT. Mega Eltra Banyuwangi, Juni 2002

**Keterangan :**

**\*) Perhitungan :**

10% x 25.000.000	=	2.500.000
15% x 25.000.000	=	3.750.000
30% x 860.666.146	=	<u>258.199.844</u>
<b>Pajak yang dibayar</b>		<b>264.449.844</b>

**Tabel 11. PT. Mega Eltra Banyuwangi**  
**Laporan Rugi Laba, Periode 31 Desember 2001**

Pendapatan :		
Penjualan Netto		4.359.991.250
Harga Pokok Penjualan :		<u>2.529.574.901</u>
Laba Kotor		1.830.416.349
Biaya Operasional :		
Pemasaran	234.020.106	
Administrasi dan Umum	241.855.634	
Penyusutan Aktiva Non Pabrik	<u>44.517.314</u>	
Total Biaya Operasional		<u>520.393.054</u>
Laba Sebelum Bunga dan Pajak		1.310.023.295
Beban lain-Lain :		
Bunga Bank	215.948.064	
Bunga Non Bank	90.013.179	
Biaya Lain-lain	<u>55.142.136</u>	
Total Beban Lain-Lain		<u>361.103.379</u>
		948.919.916
Pajak *)		<u>275.925.975</u>
Laba Bersih		<b>672.993.941</b>

Sumber Data : PT. Mega Eltra Banyuwangi, Juni 2002

**Keterangan :**

**\*) Perhitungan :**

10% x 25.000.000	=	2.500.000
15% x 25.000.000	=	3.750.000
30% x 898.919.916	=	<u>269.675.975</u>
Pajak yang dibayar		<b>275.925.975</b>

Tabel 12. PT. Mega Eltra Banyuwangi  
Neraca Periode 31 Desember 1997

AKTIVA LANCAR		UTANG LANCAR	
Kas	621.637.687	Utang Dagang	31.145.966
Piutang Dagang	509.835.125	Utang Bank	825.907.980
Persediaan Bahan Baku	32.884.997	Utang Indovest	102.666.670
Persediaan BDP	35.452.509	Utang Biaya	382.154
Persediaan brg. jadi	43.556.717		
<b>Total Aktiva Lancar</b>	<b>1.243.367.035</b>	<b>Total Utang Lancar</b>	<b>960.102.771</b>
<b>AKTIVA TETAP</b>		<b>UTANG JANGKA PANJANG</b>	
Tanah	369.841.068	Utang Bank	1.259.270.440
Gedung dan Bangunan	436.577.721	Utang IDC	1.013.122.918
Mesin dan Peralatan	1.824.096.518	Utang Pemegang Saham	419.260.972
Mesin dan Perl. Workshop	270.469.677	<b>Total Hutang Jk. Panjang</b>	<b>2.691.654.330</b>
Mould dan Matras	545.357.436	<b>MODAL SENDIRI</b>	
Kendaraan	63.865.626	Modal	1.924.768.414
Peralatan Kantor	28.111.132	Laba Tahun Berjalan	395.510.345
Inventaris Kantor	19.773.080	<b>Total Modal Sendiri</b>	<b>2.320.278.758</b>
Akumulasi Penyusutan	392.569.540		
<b>Total Aktiva Tetap</b>	<b>3.950.661.799</b>		
<b>AKTIVA LAIN-LAIN</b>			
Biaya Pendiriaan	10.240.304		
Biaya Pra Operasi	258.486.279		
Instalasi	33.445.774		
Bunga Ditangguhkan	300.623.850		
Biaya Ditangguhkan	142.076.159		
Akumulasi Penyusutan	33.134.660		
<b>Total Aktiva dan lain-lain</b>	<b>778.007.026</b>		
<b>TOTAL AKTIVA</b>	<b>5.972.035.860</b>	<b>TOTAL PASIVA</b>	<b>5.972.035.860</b>

Sumber Data : PT. Mega Eltra, Juni 2002

Tabel 13. PT. Mega Eltra Banyuwangi  
Neraca, Periode 31 Desember 1998

AKTIVA LANCAR		UTANG LANCAR	
Kas	852.747.569	Utang Dagang	26.190.884
Piutang Dagang	627.335.125	Utang Bank	1.293.871.624
Persediaan Bahan Baku	39.210.045	Utang Indovest	102.666.670
Persediaan BDP	42.213.000	Utang Biaya	618.934
Persediaan brg. jadi	47.589.979		
<b>Total Aktiva Lancar</b>	<b>1.609.095.718</b>	<b>Total Utang Lancar</b>	<b>1.423.348.112</b>
<b>AKTIVA TETAP</b>		<b>UTANG JANGKA PANJANG</b>	
Tanah	369.841.068	Utang Bank	1.548.253.300
Gedung dan Bangunan	436.577.721	Utang IDC	626.952.841
Mesin dan Peralatan	1.824.096.518	Utang Pemegang Saham	419.260.972
Mesin dan Perl. Workshop	268.069.677	<b>Total Hutang Jk. Panjang</b>	<b>2.594.467.114</b>
Mould dan Matras	860.674.239	<b>MODAL SENDIRI</b>	
Kendaraan	117.066.200	Modal	2.074.091.080
Peralatan Kantor	33.540.000	Laba Tahun Berjalan	719.316.766
Inventaris Kantor	19.773.080	<b>Total Modal Sendiri</b>	<b>2.793.407.847</b>
Akumulasi Penyusutan	580.258.104		
<b>Total Aktiva Tetap</b>	<b>4.509.896.607</b>		
<b>AKTIVA LAIN-LAIN</b>			
Biaya Pendirian	10.240.304		
Biaya Pra Operasi	258.486.279		
Instalasi	3.445.774		
Bunga Ditangguhkan	245.368.892		
Biaya Ditangguhkan	142.076.159		
Akumulasi Penyusutan	32.613.340		
<b>Total Aktiva dan lain-lain</b>	<b>692.230.748</b>		
<b>TOTAL AKTIVA</b>	<b>6.811.223.073</b>	<b>TOTAL PASIVA</b>	<b>6.811.223.073</b>

Sumber Data : PT. Mega Eltra, Juni 2002

Tabel 14. PT. Mega Eltra Banyuwangi  
Neraca, Periode 31 Desember 1999

AKTIVA LANCAR		UTANG LANCAR	
Kas	998.121.061	Utang Dagang	39.218.260
Piutang Dagang	685.434.850	Utang Bank	1.437.347.552
Persediaan Bahan Baku	45.552.030	Utang Indovest	102.666.670
Persediaan BDP	45.540.641	Utang Biaya	487.666
Persediaan brg. jadi	48.402.000		
<b>Total Aktiva Lancar</b>	<b>1.823.050.582</b>	<b>Total Utang Lancar</b>	<b>1.579.720.149</b>
<b>AKTIVA TETAP</b>		<b>UTANG JANGKA PANJANG</b>	
Tanah	369.841.068	Utang Bank	1.551.142.134
Gedung dan Bangunan	436.577.721	Utang IDC	1.070.903.513
Mesin dan Peralatan	1.824.096.518	Utang Pemegang Saham	419.260.972
Mesin dan Perl. Workshop	270.469.677	<b>Total Hutang Jk. Panjang</b>	<b>3.041.306.620</b>
Mould dan Matras	1.109.865.400	<b>MODAL SENDIRI</b>	
Kendaraan	117.066.200	Modal	2.372.056.186
Peralatan Kantor	33.616.032	Laba Tahun Berjalan	568.636.713
Inventaris Kantor	20.848.340	<b>Total Modal Sendiri</b>	<b>2.940.692.898</b>
Akumulasi Penyusutan	677.764.391		
<b>Total Aktiva Tetap</b>	<b>4.860.145.347</b>		
<b>AKTIVA LAIN-LAIN</b>			
Biaya Pendirian	10.240.304		
Biaya Pra Operasi	258.486.279		
Instalasi	33.445.772		
Bunga Ditangguhkan	392.218.310		
Biaya Ditangguhkan	142.076.159		
Akumulasi Penyusutan	42.056.916		
<b>Total Aktiva dan lain-lain</b>	<b>878.523.739</b>		
<b>TOTAL AKTIVA</b>	<b>7.561.719.668</b>	<b>TOTAL PASIVA</b>	<b>7.561.719.668</b>

Sumber Data : PT. Mega Eltra, Juni 2002



Tabel 15. PT. Mega Eltra Banyuwangi  
Neraca, Periode 31 Desember 2000

AKTIVA LANCAR		UTANG LANCAR	
Kas	1.254.974.358	Utang Dagang	42.099.000
Piutang Dagang	782.525.000	Utang Bank	1.622.770.269
Persediaan Bahan Baku	49.671.000	Utang Indovest	102.666.670
Persediaan BDP	46.830.095	Utang Biaya	
Persediaan brg. jadi	52.665.000		
<b>Total Aktiva Lancar</b>	<b>2.186.665.454</b>	<b>Total Utang Lancar</b>	<b>1.767.535.939</b>
<b>AKTIVA TETAP</b>		<b>UTANG JANGKA PANJANG</b>	
Tanah	369.841.068	Utang Bank	1.730.187.352
Gedung dan Bangunan	436.577.721	Utang IDC	1.211.994.520
Mesin dan Peralatan	2.060.597.763	Utang Pemegang Saham	1.715.242.393
Mesin dan Perl. Workshop	270.469.677	<b>Total Hutang Jk. Panjang</b>	<b>4.657.424.264</b>
Mould dan Matras	1.358.788.567	<b>MODAL SENDIRI</b>	
Kendaraan	117.066.200	Modal	1.770.920.568
Peralatan Kantor	35.153.822	Laba Tahun Berjalan	646.216.302
Inventaris Kantor	25.758.340	<b>Total Modal Sendiri</b>	<b>2.417.136.871</b>
Akumulasi Penyusutan	917.138.866		
<b>Total Aktiva Tetap</b>	<b>5.591.392.024</b>		
<b>AKTIVA LAIN-LAIN</b>			
Biaya Pendirian	10.240.304		
Biaya Pra Operasi	258.486.279		
Instalasi	33.445.772		
Bunga Ditangguhkan	533.309.316		
Biaya Ditangguhkan	142.076.159		
Akumulasi Penyusutan	86.481.767		
<b>Total Aktiva dan lain-lain</b>	<b>1.064.039.597</b>		
<b>TOTAL AKTIVA</b>	<b>8.842.097.074</b>	<b>TOTAL PASIVA</b>	<b>8.842.097.074</b>

Sumber Data : PT. Mega Eltra, Juni 2002

Tabel 16. PT. Mega Eltra Banyuwangi  
Neraca, Periode 31 Desember 2001

AKTIVA LANCAR		UTANG LANCAR	
Kas	1.370.544.531	Utang Dagang	39.172.070
Piutang Dagang	866.295.750	Utang Bank	1.365.012.691
Persediaan Bahan Baku	55.264.579	Utang Indovest	342.620.084
Persediaan BDP	32.473.367	Utang Biaya	778.000.000
Persediaan brg. jadi	35.451.000		
<b>Total Aktiva Lancar</b>	<b>2.360.029.227</b>	<b>Total Utang Lancar</b>	<b>2.524.804.845</b>
<b>AKTIVA TETAP</b>		<b>UTANG JANGKA PANJANG</b>	
Tanah	369.841.068	Utang Bank	1.729.387.348
Gedung dan Bangunan	436.577.721	Utang IDC	1.499.954.405
Mesin dan Peralatan	1.906.581.540	Utang Pemegang Saham	823.837.411
Mesin dan Perl. Workshop	270.469.677	<b>Total Hutang Jk. Panjang</b>	<b>4.053.179.164</b>
		<b>MODAL SENDIRI</b>	
Mould dan Matras	1.459.126.684	Modal	2.251.204.266
Kendaraan	117.066.200	Laba Tahun Berjalan	646.216.302
Peralatan Kantor	35.286.214	<b>Total Modal Sendiri</b>	<b>2.897.420.569</b>
Inventaris Kantor	25.758.340		
Akumulasi Penyusutan	975.456.578		
<b>Total Aktiva Tetap</b>	<b>5.596.164.022</b>		
<b>AKTIVA LAIN-LAIN</b>			
Biaya Pendirian	10.240.304		
Biaya Pra Operasi	258.486.279		
Instalasi	33.445.772		
Bunga Ditangguhkan	359.895.260		
Biaya Ditangguhkan	142.076.159		
Akumulasi Penyusutan	715.067.555		
<b>Total Aktiva dan lain-lain</b>	<b>1.519.211.328</b>		
<b>TOTAL AKTIVA</b>	<b>9.475.404.577</b>	<b>TOTAL PASIVA</b>	<b>9.475.404.577</b>

Sumber Data : PT. Mega Eltra, Juni 2002

## 4.2 Analisis Data

Dalam menganalisis permasalahan yang dihadapi perusahaan mengenai investasi piutang yang tidak terkendali, maka perusahaan perlu menerapkan kebijakan baru yang dapat memotivasi pelanggan untuk membayar lebih cepat dari waktu pembayaran. Langkah-langkah yang dilakukan perusahaan antara lain :

### 4.2.1 Evaluasi Kebijakan Penjualan Kredit Tanpa Potongan

Evaluasi terhadap kebijakan penjualan yang telah ditetapkan didalam perusahaan dapat dilakukan dengan cara :

- a. Menghitung Tingkat Perputaran Piutang, perlu diketahui lebih dan rata-rata pengumpulan piutang tahun 1997-2001.

Dalam menghitung tingkat perputaran piutang perlu diketahui lebih dulu piutang rata-rata yang terjadi dalam satu periode, kemudian membandingkan penjualan kredit dengan piutang rata-ratanya. Sedangkan rata-rata pengumpulan piutang dapat diketahui dengan cara membagi jumlah hari dalam satu tahun (360hari) dengan tingkat perputaran piutang. Hasil perhitungannya adalah:

**Tabel 17: PT. Mega Eltra Banyuwangi**  
Tingkat Perputaran Piutang Periode 1997-2001

Tahun	Piutang Rata-Rata (Rp)	Tingkat Perputaran Piutang (x)	Rata-Rata Pengumpulan Piutang (hari)
1997	437.098.813	2,03	177
1998	568.585.125	2,14	168
1999	656.384.988	2,34	154
2000	733.979.925	2,61	138
2001	824.410.375	3,96	122

Sumber : Lampiran 1, 2 dan 3

Berdasarkan tabel 17 di atas dapat diketahui bahwa rata-rata pengumpulan piutang setiap periode melebihi jangka waktu yang ditetapkan perusahaan yaitu

60 hari. Demikian juga dengan tingkat perputaran piutang yang kurang dari standar perusahaan yaitu:

$$= \frac{360}{60} = 6 \text{ kali}$$

Keterlambatan pengumpulan piutang perusahaan pada masing-masing periode adalah:

- Tahun 1997 : 177 hari – 60 hari = 117 hari
- Tahun 1998 : 168 hari – 60 hari = 108 hari
- Tahun 1999 : 154 hari – 60 hari = 94 hari
- Tahun 2000 : 138 hari – 60 hari = 78 hari
- Tahun 2001 : 122 hari – 60 hari = 62 hari

b. Menghitung Penerimaan yang Diharapkan Perusahaan

Periode pengumpulan piutang selama 60 hari yang ditetapkan perusahaan dimaksudkan agar pelanggan maupun mitra kerja yang masih terikat dalam kontrak dapat melunasi kewajibannya pada waktu yang telah ditetapkan. Namun pada kenyataannya banyak yang belum melunasi, sehingga saldo piutang tidak sesuai dengan harapan dan penerimaan perusahaan menjadi terlambat. Untuk mengetahui penerimaan yang diharapkan perusahaan harus ditentukan lebih dulu penjualan kredit harian, yaitu:

Tabel 18: PT. Mega Eltra Banyuwangi  
Penjualan Kredit Per Hari Periode 1997-2001

Tahun	Penjualan Kredit/th (Rp)	Jumlah Hari/th	Penjualan Kredit/hari (Rp)
1997	886.612.500	360	2.462.813
1998	1.218.855.000	360	3.385.708
1999	1.537.623.750	360	4.271.177
2000	1.916.125.500	360	5.322.571
2001	2.437.545.000	360	6.770.958

Sumber : Tabel 17, lampiran 2

Setelah diketahui tingkat penjualan kredit per tahun, maka dapat ditentukan piutang yang diharapkan pada akhir periode (saldo piutang) adalah :

**Tabel 19 : PT. Mega Eltra Banyuwangi  
Tingkat Piutang yang diharapkan Periode 1997-2001**

Tahun	Penjualan Kredit/hari (Rp)	Periode Kredit (hari)	Saldo Piutang (Rp)
1997	2.462.813	60	147.768.750
1998	3.385.708	60	203.142.500
1999	4.271.177	60	256.270.625
2000	5.322.571	60	319.354.250
2001	6.770.958	60	406.257.500

Sumber : Tabel 18 diolah

Tabel diatas menunjukkan saldo piutang yang diharapkan dari tahun 1997 – 2001 dengan periode kredit selama 60 hari, dimana saldo piutang diperoleh dengan mengalikan dari penjualan kredit per hari dengan periode kredit.. Berdasarkan perhitungan di atas perusahaan dapat mengetahui prosentase saldo piutang yang diharapkan dalam satu periode, sehingga pihak manajemen perusahaan dapat mengendalikan investasi piutangnya dan dapat meraih penjualan yang diharapkan.

**Tabel 20 : PT. Mega Eltra Banyuwangi  
Penerimaan Penjualan yang Diharapkan Periode 1997-2001**

Tahun	Penjualan Kredit/th		Saldo Piutang		Penerimaan yang Diharapkan	
	(Rp)	%	(Rp)	%	(Rp)	%
1997	886.612.500	100%	147.768.750	17%	738.843.750	83%
1998	1.218.855.000	100%	203.142.500	17%	1.015.712.500	83%
1999	1.537.623.750	100%	256.270.625	17%	1.281.353.125	83%
2000	1.916.125.500	100%	319.354.250	17%	1.596.771.250	83%
2001	2.437.545.000	100%	406.257.500	17%	2.031.287.500	83%

Sumber : Tabel 18 – 19 diolah

Tabel diatas menunjukkan prosentrase dari penerimaan yang diharapkan yaitu sebesar rata-rata 83% dari total penjualan kredit, sedangkan saldo piutang yang diharapkan sebesar 17% dari total penjualan kredit, ini dimaksudkan supaya perusahaan dapat mengevaluasi pemberian kredit yang diberikan dan dapat melakukan kebijakan jika terjadi penyimpangan dengan apa yang ditargetkan atau diharapkan oleh perusahaan pada pemberian kredit kepada konsumennya.

c. Penerimaan yang Tertunda

Penerimaan yang tertunda dapat diketahui dengan cara menghitung realisasi penerimaan yang terjadi dalam satu periode, yaitu:

**Tabel 21 : PT. Mega Eltra Banyuwangi  
Realisasi Penerimaan dari Penjualan Kredit Periode 1997-2001**

Tahun	Penjualan Kredit/th		Saldo Piutang Sesungguhnya		Realisasi Penerimaan dari Penjualan Kredit	
	(Rp)	%	(Rp)	%	(Rp)	%
1997	886.612.500	100%	509.835.125	58%	376.777.375	42%
1998	1.218.855.000	100%	627.335.125	51%	591.519.875	49%
1999	1.537.623.750	100%	685.434.850	45%	852.188.900	55%
2000	1.916.125.500	100%	782.525.000	41%	1.133.600.500	59%
2001	2.437.545.000	100%	866.295.750	36%	1.571.249.250	64%

Sumber : Tabel 18 diolah

Tabel diatas menunjukkan adanya realisasi penerimaan perusahaan dari penjualan kredit selama tahun 1997 – 2001 masing-masing 42%, 49%, 55%, 59% dan 64 % dari total penjualan kredit, hasil ini diperoleh dengan membandingkan nilai dari realisasi penerimaan dengan total penjualan kredit. Sedangkan saldo piutang merupakan nilai sisa dari penjualan kredit yang belum diterima.

Penerimaan dari penjualan kredit yang tertunda dapat diketahui dengan cara mengurangi jumlah penerimaan yang diharapkan dengan realisasi penerimaan dari penjualan kredit.

**Tabel 22: PT. Mega Eltra Banyuwangi**  
**Penerimaan yang Tertunda Periode 1997-2001**

Tahun	Penerimaan yang Diharapkan (Rp)	Realisasi Penerimaan (Rp)	Penerimaan yang Tertunda (Rp)
1997	738.843.750	376.777.375	362.066.375
1998	1.015.712.500	591.519.875	424.192.625
1999	1.281.353.125	852.188.900	429.164.225
2000	1.596.771.250	1.133.600.500	463.170.750
2001	2.031.287.500	1.571.249.250	460.038.250

Sumber : Tabel 20 – 21 diolah

Tabel diatas menunjukkan selisih dari penerimaan kredit yang diharapkan dengan penerimaan kredit sesungguhnya, dimana selisih ini merupakan nilai dari penerimaan yang tertunda. Periode tahun 1997 – 2001 masing-masing penerimaan yang tertunda adalah 362.066.375, 424.192.625, 429.164.225, 463.170.750, 460.038.250.

#### 4.2.2 Analisis Kebijakan Pemberi Potongan Tunai

Potongan tunai yang optimal bagi perusahaan dapat diketahui dengan menggunakan langkah-langkah sebagai berikut:

- a. Membuat Ramalan Penjualan Kredit tahun 2002, harus diketahui terlebih dahulu ramalan volume penjualan dengan menggunakan least square dan ramalan harga jual dengan menggunakan menggunakan metode geometrik mean. Dari hasil perhitungan seperti nampak pada lampiran 4-5.

Dari lampiran 4 dan 5 diperoleh perhitungan untuk tahun 2002 estimasi volume penjualan sebesar 78.383, estimasi harga jual/unit sebesar 64.810, estimasi penjualan sebesar 3.048.001.338 dan estimasi penjualan kredit sebesar 2.032.000.892.

Hasil perhitungan tersebut menunjukkan estimasi volume penjualan dan estimasi harga jual tahun 2002 yang diperoleh dengan menggunakan geometrik mean berdasarkan data tahun sebelumnya. Hasil penjualan tunai yang diharapkan perusahaan menargetkan sebesar 60% dari total penjualan, sedangkan hasil penjualan kredit perusahaan menetapkan 40% dari total penjualan, dimana total penjualan merupakan hasil dari volume penjualan dikalikan dengan harga jual pada tahun tersebut. Estimasi penjualan menunjukkan sebesar 3.048.001.338 dan estimasi penjualan kredit sebesar 2.032.000.892 dari total penjualan.

b. Menentukan Tingkat Potongan yang Menarik Pelanggan

Tingkat potongan tunai dapat menarik pelanggan bila biaya bunga kredit penjualannya lebih besar daripada biaya bunga kredit pinjaman dari bank, sehingga jika tidak dimanfaatkan pelanggan akan menanggung biaya bunga dari kredit penjualan lebih besar dibanding biaya bunga kredit bank. Agar potongan dapat menarik pelanggan, maka perusahaan dapat menentukan variasi alternatif tingkatpotongan yang diisyaratkan. Alternatif yang memungkinkan diterapkan dalam perusahaan adalah:

**Tabel 23 : PT. Mega Eltra Banyuwangi  
Alternatif Variasi Potongan Tahun 2002**

Potongan 3 %	Potongan 4 %	Potongan 5 %
3/10 net 60	4/10 net 60	5/10 net 60
3/20 net 60	4/20 net 60	5/20 net 60
3/30 net 60	4/30 net 60	5/30 net 60

Sumber : PT. Mega Eltra Banyuwangi, Juni 2002



Berdasarkan beberapa alternatif variasi tersebut dapat ditentukan biaya bunga kredit penjualan menggunakan metode compound interest. Hasil perhitungannya adalah sebagai berikut:

**Tabel 24 : PT. Mega Eltra Banyuwangi**  
Biaya Bunga Kredit Penjualan pada Berbagai Tingkat Alternatif Tahun 2002

Alternatif	Tingkat Potongan	Biaya Bunga (%)
1	3/10 net 60	21,9
2	3/20 net 60	27,4
3	3/30 net 60	36,6
4	4/10 net 60	29,4
5	4/20 net 60	36,8
6	4/30 net 60	49,0
7	5/10 net 60	37,0
8	5/20 net 60	46,2
9	5/30 net 60	61,1

Sumber : Lampiran 6

Dari berbagai alternatif potongan tersebut, tingkat potongan yang dapat menarik pelanggan untuk memanfaatkannya dan masih dalam batas kemampuan perusahaan adalah alternatif 6, 8 dan 9. Hal ini dapat dilihat karena biaya bunga kredit penjualan lebih besar daripada biaya modal yang digunakan perusahaan dalam investasi piutangnya yaitu sebesar 40% yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Ketiga alternatif tersebut tidak dapat diterapkan sekaligus, perusahaan harus menentukan satu alternatif yang menghasilkan keuntungan paling besar.

#### c. Menghitung Tingkat Potongan Tunai yang Optimal

Didalam menghitung besarnya perubahan keuntungan/kerugian ( $\Delta P$ ), langkah yang dilakukan adalah menghitung besarnya periode pengumpulan rata-

rata atas penjualan tanpa potongan dengan cara mencari rencana tingkat kecepatan perputaran piutang tahun 2002 dan rencana piutang akhir tahun 2002, yaitu :

Piutang awal	866.295.750
Penjualan kredit	<u>2.032.000.892</u> +
	2.898.296.642
Pelunasan	<u>1.219.200.535</u> -
Piutang akhir	1.679.096.107

Setelah besarnya rencana piutang akhir tahun 2002 diketahui, maka dapat dihitung tingkat kecepatan perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang tanpa potongan tahun 2002, yaitu :

$$\text{- Tingkat Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Piutang rata - rata}} \times 1 \text{ kali}$$

$$\text{- Piutang rata-rata} = \frac{866.295.750 + 1.679.096.107}{2} = 1.272.695.928$$

$$\begin{aligned} \text{Sehingga} &= \frac{2.032.000.892}{1.272.695.928} \times 1 \text{ kali} \\ &= 1,56 \text{ kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{- Rata-rata pengumpulan piutang} &= \frac{360}{\text{Tingkat perputaran piutang}} \times 1 \text{ hari} \\ &= \frac{360}{1,56} \times 1 \text{ hari} \\ &= 225 \text{ hari} \end{aligned}$$

Langkah selanjutnya adalah menghitung besarnya  $\Delta P$  dari alternatif potongan yang dipilih oleh perusahaan. Berdasarkan pengalaman perusahaan sejenis yang telah menerapkan potongan tunai, ternyata lebih dari 50 % penjualan kredit dapat terbayar dalam periode potongan. Berdasarkan pertimbangan tersebut

dan melihat kondisi perusahaan, maka direncanakan 60 % dapat terbayar dalam periode potongan dan 40 % dapat terbayar dalam periode pengumpulan piutang yang ditetapkan oleh perusahaan. Besarnya keuntungan dari adanya potongan tunai ( $\Delta P$ ) dari ketiga alternatif tersebut diatas adalah :

Tabel 25 : PT. Mega Eltra Banyuwangi  
Keuntungan dari adanya Potongan Tunai ( $\Delta P$ ) dari Berbagai Alternatif Potongan Tahun 2002

Alternatif	Tingkat Potongan	$\Delta P$ (Rp)
6	4/30 net 60	128.422.456
8	5/20 net 60	129.144.946
9	5/30 net 60	120.565.386

Sumber : Lampiran 7

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui tingkat potongan yang menghasilkan keuntungan dari adanya potongan tunai ( $\Delta P$ ) paling besar adalah *term* 5/20 net 60, yaitu Rp. 129.144.946. Dengan potongan 5 % pelanggan akan membayar sampai hari kedua puluh, sehingga diharapkan dapat mempercepat perputaran piutang dan periode pengumpulan piutang serta meningkatkan rentabilitas perusahaan.

Selanjutnya adalah menghitung rata-rata pengumpulan piutang dan tingkat perputaran piutang dengan cara mencari tingkat piutang rata-rata setelah kebijakan potongan tunai.

$$\frac{0,6 \times 2.032.000.892}{360} \times 20 = 67.733.363$$

$$\frac{0,4 \times 2.032.000.892}{360} \times 225 = 508.000.223$$

$$\underline{\hspace{10em} + \hspace{10em}} \\ 575.733.586$$

Setelah diketahui piutang rata-rata tahun 2002 sebesar 575.733.586 dan adanya potongan tunai, maka dapat dihitung tingkat perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang, yaitu :

$$\begin{aligned} \text{- Tingkat Perputaran Piutang} &= \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Piutang rata - rata}} \times 1 \text{ kali} \\ &= \frac{2.032.000.892}{575.733.586} \times 1 \text{ kali} = 3,5 \text{ kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{- Rata-rata pengumpulan piutang} &= \frac{360}{\text{Tingkat perputaran piutang}} \times 1 \text{ hari} \\ &= \frac{360}{3,5} \times 1 \text{ hari} = 102 \text{ hari} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan menunjukkan potongan tunai sebesar 5 % yang diberikan kepada pelanggan dapat mempercepat tingkat perputaran piutang tahun 2002 jika dibandingkan dengan tingkat perputaran piutang tahun 1997 sampai dengan 2001, yaitu sebesar 3,5 kali dengan rata-rata pengumpulan piutang 102 hari. Hasil ini diharapkan tingkat investasi piutang perusahaan dapat dikendalikan, sehingga potongan tunai dengan *term 5/20 net 60* dianggap sudah optimal. Untuk lebih jelasnya perbandingan penetapan potongan tunai dengan kebijakan sebelumnya dapat dilihat dalam tabel berikut :

Tabel 26 : PT. Mega Eltra Banyuwangi  
Selisih Keuntungan Setelah Kebijakan Potongan Tunai Tahun  
2002

Pemberlakuan Kebijakan	Nilai
<b>Kebijakan Sebelum Potongan Tunai :</b>	
- Tingkat piutang	1.272.695.928
- Tingkat perputaran piutang	1,56 kali
- Rata-rata pengumpulan piutang	225 hari
<b>Kebijakan Setelah Potongan Tunai :</b>	
- Tingkat piutang	575.733.586
- Tingkat perputaran piutang	3,5 kali
- Rata-rata pengumpulan piutang	102 hari
<b>Selisih Sebelum dan Setelah Potongan Tunai :</b>	
- Tingkat piutang	696.962.342
- Tingkat perputaran piutang	1,94 kali
- Rata-rata pengumpulan piutang	123 hari
<b>Profitabilitas :</b>	
- Keuntungan penurunan piutang ( $40\% \times \Delta$ Piutang)	278.784.937
- Biaya potongan tunai ( $5\% \times 60\% \times$ penj. kredit)	60.960.027
<b>Selisih Keuntungan</b>	<b>339.744.964</b>

Sumber : Tabel 18 dan lampiran 4-5, diolah

Tabel 26 diatas menunjukkan adanya perbedaan kebijakan perusahaan yaitu sebelum adanya potongan tunai dan setelah adanya potongan tunai. Dari tabel tersebut ditunjukkan bahwa tingkat piutang sebelum kebijakan potongan tunai adalah sebesar Rp 1.272.695.928, dengan tingkat perputaran piutang 1,56 kali dan rata-rata pengumpulan piutang 225 hari. Namun setelah ada kebijakan potongan tunai tingkat piutang menjadi Rp 575.733.586,- dengan perputaran piutang 3,5 kali dan rata-rata pengumpulan piutang 102 hari. Pada tabel diatas menunjukkan dengan adanya kebijakan sebelum dan sesudah adanya potongan tunai terdapat selisih keuntungan perusahaan sebesar Rp 339.744.964,-.

#### 4.2.3 Analisis Rentabilitas Perusahaan

Analisis ini digunakan untuk mengetahui efisiensi perusahaan dalam menerapkan kebijakan-kebijakan yang diambil dalam kegiatan operasionalnya, termasuk pengaruh dari kebijakan kredit terhadap rentabilitas. Tingkat rentabilitas perusahaan dipengaruhi oleh dua faktor, yaitu : besarnya profit margin dan tingkat

perputaran aktiva usaha. Untuk mengetahui apakah suatu kebijakan kredit dapat mempengaruhi rentabilitas dapat digunakan langkah-langkah sebagai berikut :

a. Rentabilitas Perusahaan Sebelum Potongan Tunai

Rentabilitas perusahaan dapat dilihat dari dua sudut, yaitu : Rentabilitas Ekonomis (RE) dan Rentabilitas Modal Sendiri (RMS). Untuk mengetahui tingkat Rentabilitas Ekonomis (RE) dapat diperoleh dengan membandingkan laba usaha dengan jumlah aktiva seperti dalam tabel berikut :

Tabel 27 : PT. Mega Eltra Banyuwangi  
Rentabilitas Ekonomis Periode 1997 - 2001

Tahun	Profit Margin (%)	Turnover of Operating Assets (x)	Rentabilitas Ekonomis
1997	21,09	0,31	6,62
1998	25,45	0,41	10,56
1999	18,57	0,40	7,52
2000	17,24	0,42	7,31
2001	15,44	0,46	7,10

Sumber : Lampiran 8 – 9

Sedangkan RMS dapat diketahui dengan membandingkan antara laba setelah bunga dan pajak (EAT : *Earning After Taxes*) dengan modal sendiri. Hasil perhitungan RMS dapat dilihat dalam tabel berikut ini :

Tabel 28 : PT. Mega Eltra Banyuwangi  
Rentabilitas Modal Sendiri Periode 1997 - 2001

Tahun	EAT (Rp)	Modal Sendiri (Rp)	RMS
1997	395.510.345	2.320.278.758	17,05
1998	719.316.766	2.793.407.847	25,75
1999	568.636.713	2.940.692.898	19,34
2000	646.216.302	2.417.136.871	26,73
2001	672.993.941	2.897.420.569	23,23

Sumber : Lampiran 10

b. Rentabilitas Perusahaan Setelah Ada Kebijakan Potongan Tunai

**Tabel 27 : PT. Mega Eltra Banyuwangi**  
Rentabilitas Ekonomis Periode 1997 - 2001

Tahun	Profit Margin (%)	Turnover of Operating Assets (x)	Rentabilitas Ekonomis
1997	21,09	0,31	6,62
1998	25,45	0,41	10,56
1999	18,57	0,40	7,52
2000	17,24	0,42	7,31
2001	15,44	0,46	7,10

Sumber : Lampiran 8 – 9

Sedangkan RMS dapat diketahui dengan membandingkan antara laba setelah bunga dan pajak (EAT : *Earning After Taxes*) dengan modal sendiri. Hasil perhitungan RMS dapat dilihat dalam tabel berikut ini :

**Tabel 28 : PT. Mega Eltra Banyuwangi**  
Rentabilitas Modal Sendiri Periode 1997 - 2001

Tahun	EAT (Rp)	Modal Sendiri (Rp)	RMS
1997	395.510.345	2.320.278.758	17,05
1998	719.316.766	2.793.407.847	25,75
1999	568.636.713	2.940.692.898	19,34
2000	646.216.302	2.417.136.871	26,73
2001	672.993.941	2.897.420.569	23,23

Sumber : Lampiran 10

b. Rentabilitas Perusahaan Setelah Ada Kebijakan Potongan Tunai

Sebelum menghitung rentabilitas perusahaan setelah kebijakan potongan tunai, perlu dilakukan estimasi laporan rugi-laba dan neraca dengan cara memproyeksikan data penjualan dan biaya-biaya yang terjadi dimasa lalu. Selanjutnya dapat diketahui estimasi laporan rugi-laba dan neraca tahun 2002 dengan memproyeksikan pendapatan dan biaya-biaya tahun 1997 sampai dengan tahun 2001. Estimasi laporan rugi-laba tersebut dapat dilihat dalam tabel 29:

Tabel 29 : PT. Mega Eltra Banyuwangi  
Estimasi Laporan Rugi Laba Tahun 2002

<b>Pendapatan</b>		
Penjualan netto		5.080.002.230
Harga pokok penjualan		<u>2.905.785.343</u>
Laba kotor		2.174.216.888
Potongan tunai		<u>87.173.160</u>
( $2.656.053.646 \times 0,05 \times 0,6$ )		2.087.043.327
<b>Biaya Operasional</b>		
Biaya pemasaran	259.280.681	
Biaya administrasi dan umum	264.666.679	
Biaya penyusutan aktiva non pabrik	<u>49.020.220</u>	
Total Biaya Operasional		<u>572.967.580</u>
Laba Sebelum Bunga dan Pajak		1.514.075.747
<b>Beban Lain-Lain</b>		
Bunga bank	226.745.467	
Biaya non bank	94.513.838	
Biaya lain-lain	<u>57.899.243</u>	
Total Beban Lain-Lain		379.158.548
Laba sebelum pajak		1.134.917.200
Pajak *)		<u>331.765.160</u>
Laba Bersih Setelah Bunga & Pajak		<b>803.192.040</b>

Sumber : Lampiran 4,5, 12 – 14



Tabel 30 : PT. Mega Eltra Banyuwangi  
Estimasi Neraca Tahun 2002

AKTIVA LANCAR	Rp	UTANG LANCAR	Rp
Kas	1.570.544.531	Utang Dagang	41.130.674
Piutang Dagang	976.044.889	Utang Bank	1.433.263.325
Persediaan Bahan Baku	58.027.808	Utang Indovest	359.751.088
Persediaan BDP	34.097.035	Utang Biaya	816.900.000
Persediaan brg. Jadi	37.223.550		
<b>Total Aktiva Lancar</b>	<b>2.675.937.813</b>	<b>Total Utang Lancar</b>	<b>2.651.045.087</b>
<b>AKTIVA TETAP</b>		<b>UTANG JANGKA PANJANG</b>	
Tanah	388.333.121	Utang Bank	1.815.856.715
Gedung dan Bangunan	436.577.721	Utang IDC	1.574.952.125
Mesin dan Peralatan	2.001.910.617	Utang Pemegang Saham	865.029.281
Mesin dan Perl. Workshop	283.993.161	<b>Total Hutang Jk. Panjang</b>	<b>4.255.838.122</b>
Mould dan Matras	1.532.083.018	<b>MODAL SENDIRI</b>	
Kendaraan	122.919.510	Modal	2.159.160.677
Peralatan Kantor	37.050.525	Laba Tahun Berjalan	983.248.593
Inventaris Kantor	27.046.257	<b>Total Modal Sendiri</b>	<b>3.142.409.270</b>
Akumulasi Penyusutan	1.024.229.407		
<b>Total Aktiva Tetap</b>	<b>5.854.143.337</b>		
<b>AKTIVA LAIN-LAIN</b>			
Biaya Pendirian	10.240.304		
Biaya Pra Operasi	258.486.279		
Instalasi	33.445.772		
Bunga Ditangguhkan	359.895.260		
Biaya Ditangguhkan	142.076.159		
Akumulasi Penyusutan	715.067.555		
<b>Total Aktiva dan lain-lain</b>	<b>1.519.211.328</b>		
<b>TOTAL AKTIVA</b>	<b>10.049.292.479</b>	<b>TOTAL PASIVA</b>	<b>10.049.292.479</b>

Sumber : Tabel 16 dan 29 diolah

Berdasarkan hasil estimasi laporan rugi-laba dan neraca tahun 2002, maka rentabilitas perusahaan dapat diketahui dengan cara menghitung Tingkat *Profit Margin* dan *Turnover of Operating Assets* tahun 2002, sebagai berikut :

$$PM = \frac{\text{Net Operating Income}}{\text{Net Sales}}$$

$$= \frac{803.192.040}{5.080.002.230} = 15,81 \%$$

$$\begin{aligned} \text{TOA} &= \frac{\text{Net Sales}}{\text{Net Operating Assets}} \\ &= \frac{5.080.002.230}{10.049.292.479} = 0,51 \text{kali} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan, ternyata *profit margin* dan *turnover of operating assets* perusahaan meningkat setelah diterapkannya kebijakan potongan tunai. Hal ini dapat dilihat dari tingkat *profit margin* sebelumnya hanya dapat mencapai 15,44 % (tahun 2001) dan pada tahun 2002 profit marginnya mencapai 15,81 %. Sedangkan *turnover of operating assets* (TOA) sebelumnya hanya mencapai 0,46 kali pada tahun 2002 dapat mencapai 0,51 kali. Dari hasil tersebut secara otomatis juga dapat meningkatkan Rentabilitas Ekonomis (RE) perusahaan, yaitu :

$$\begin{aligned} \text{RE} &= \text{PM} \times \text{TOA} \\ &= 15,81 \times 0,51 = 8,06 \end{aligned}$$

Sedangkan rentabilitas modal sendiri ditentukan oleh besarnya laba usaha setelah bunga dan pajak (EAT) dibandingkan dengan besarnya modal sendiri yang dapat dilihat dalam estimasi neraca dan laporan rugi-laba tahun 2002. Besarnya tingkat rentabilitas modal sendiri perusahaan, adalah :

$$\begin{aligned} \text{RMS} &= \frac{\text{EAT}}{\text{Modal Sendiri}} \\ &= \frac{803.192.040}{2.159.160.677} = 37,19 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut ternyata rentabilitas modal sendiri setelah ada potongan tunai meningkat menjadi 37,19 %. Jadi nilai RMS lebih besar dari tahun 1997 sampai dengan tahun 2001 yang hanya mencapai 23,23 %.

### 4.3 Pembahasan

PT. Mega Eltra Banyuwangi merupakan perusahaan yang bergerak dalam industri plastik. Dalam melakukan kebijakan-kebijakan yang dapat menguntungkan perusahaan ditempuh berbagai macam kebijakan antara lain dengan memberikan alternatif potongan tunai kepada pelanggannya, juga memberikan potongan tunai pada pemberian kredit.

#### 1. Kebijakan Penjualan Kredit tanpa Potongan Tunai

Kebijakan penjualan yang ditetapkan PT. Mega Eltra Banyuwangi tanpa potongan tunai dilakukan dengan menghitung tingkat perputaran piutang dan menghitung penerimaan yang diharapkan perusahaan. Pada kebijakan ini diperoleh tingkat perputaran piutang untuk tahun 1997- 2001 masing-masing 2,03; 2,14; 2,34; 2,61; 23,96 kali sedangkan penerimaan yang diharapkan rata-rata untuk tahun 1997 – 2001 mencapai 83. % dari total penjualan. Tujuan dari perhitungan ini adalah supaya pihak manajemen dapat mengendalikan investasi piutangnya dan dapat memperoleh keuntungan yang optimal dari penjualan yang diharapkan.

Tingkat perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang dari tahun 1997 sampai dengan 2001 sangat fluktuatif, sehingga perusahaan sulit memprediksi tingkat pengembalian dari piutangnya. Tingkat perputaran piutang perusahaan hanya mencapai 2,96 kali pada tahun 2001 dan rata-rata pengumpulan piutangnya selama 122 hari. Berdasarkan hasil tersebut menunjukkan bahwa kebijakan penjualan tersebut kurang efektif karena kurang dari standar yang ditetapkan perusahaan, yaitu sebesar 6 kali dan rata-rata pengumpulan piutang 60 hari;

#### 2. Kebijakan Pemberian Potongan Tunai

Kebijakan pemberian potongan tunai dilakukan dengan melakukan peramalan penjualan untuk tahun 2002 dimana dari hasil analisis menunjukkan untuk hasil penjualan tunai sebesar Rp. 3.048.001.338 sedangkan untuk penjualan kredit sebesar Rp. 2.032.000.892. kemudian selanjutnya dengan menentukan potongan yang menarik bagi pelanggan, ini dilakukan jika biaya bunga kredit penjualannya lebih besar daripada biaya bunga kredit pinjaman dari bank. Hasil analisis

menunjukkan potongan yang menarik dari berbagai alternatif adalah 4/30 net 60, 5/20 net 60, 5/30 net 60. Selanjutnya dengan menghitung potongan tunai yang paling menguntungkan, hasil analisa menunjukkan dari ketiga alternatif yang diambil dalam memberikan potongan tunai yang paling menguntungkan adalah pada term 5/20 net 60 karena menghasilkan tingkat keuntungan dari adanya potongan yang paling besar yaitu Rp. 129.144.946 Dengan potongan 5 % pelanggan akan membayar sampai hari kedua puluh, sehingga diharapkan dapat mempercepat perputaran piutang dan periode pengumpulan piutang serta meningkatkan rentabilitas perusahaan.

### 3. *Rentabilitas Perusahaan*

Rentabilitas perusahaan yaitu Rentabilitas Ekonomis dan Rentabilitas Modal Sendiri. Dari hasil analisis menunjukkan RE dan RMS sebelum kebijakan potongan tunai hanya mencapai 7,10% dan 23,23% yang terjadi pada tahun 2001. Sedangkan setelah ada kebijakan potongan tunai Rentabilitas Ekonomis menjadi 8,06 dan Rentabilitas Modal Sendiri menjadi 37,19 %.

## V. SIMPULAN DAN SARAN

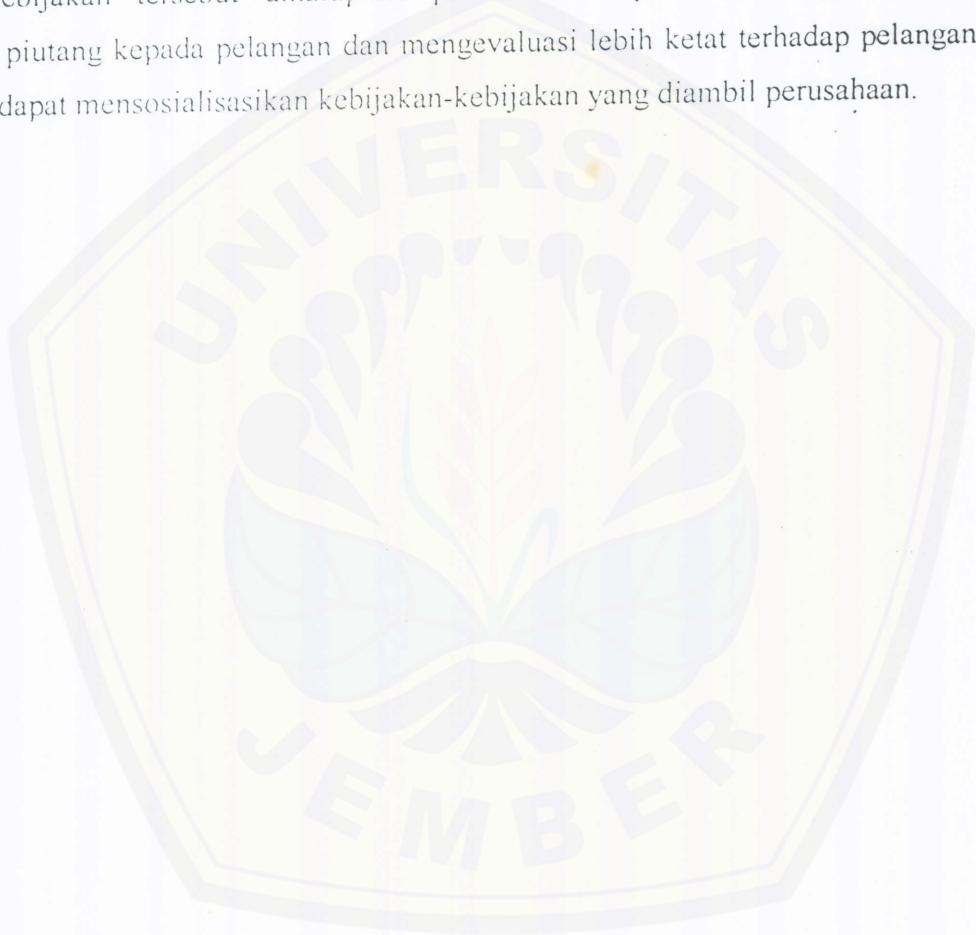
### 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya yang menyangkut permasalahan yang dihadapi PT. Mega Eltra Banyuwangi, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Hasil evaluasi menunjukkan tingkat perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang dari tahun 1997 sampai dengan 2001 sangat fluktuatif, sehingga perusahaan sulit memprediksi tingkat pengembalian dari piutangnya. Tingkat perputaran piutang perusahaan hanya mencapai 2,96 kali pada tahun 2001 dan rata-rata pengumpulan piutangnya selama 122 hari. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa kebijakan penjualan tersebut kurang efektif karena kurang dari standard yang ditetapkan perusahaan, yaitu sebesar 6 kali dan rata-rata pengumpulan piutang 60 hari.
2. Dari ketiga alternatif kebijakan potongan tunai yang dievaluasi yaitu 4/30 net 60, 5/20 net 60 dan 5/30 net 60, ternyata kebijakan potongan tunai yang optimal terjadi pada *term* 5/20 net 60 yang mengindikasikan bahwa perusahaan akan memberikan potongan sebesar 5 %, apabila pelanggan membayar dalam jangka waktu 20 hari setelah transaksi dilakukan dengan batas maksimal pembayaran 60 hari. Dari hasil evaluasi diperoleh dengan adanya potongan tunai sebesar 5 % dapat meningkatkan tingkat perputaran piutang sebesar 4,4 kali dan rata-rata pengumpulan piutang selama 81 hari;
3. Rentabilitas perusahaan, yaitu Rentabilitas Ekonomis dan Rentabilitas Modal Sendiri sebelum kebijakan potongan tunai hanya mencapai 7,10% dan 23,23% yang terjadi pada tahun 2001. Sedangkan setelah ada kebijakan potongan tunai Rentabilitas Ekonomis menjadi 8,06% dan Rentabilitas Modal Sendiri menjadi 37,19 %.

## 5.2 Saran

Saran yang dapat dikemukakan sehubungan dengan hasil penelitian ini adalah PT. Mega Eltra Banyuwangi agar menerapkan kebijakan penjualan kredit yang baru dengan cara membeikan potongan tunai 5/20 net 60 sebagai syarat pembayaran. Dengan kebijakan tersebut diharapkan perusahaan dapat lebih megefektifkan penagihan piutang kepada pelanggan dan mengevaluasi lebih ketat terhadap pelanggan baru seras dapat mensosialisasikan kebijakan-kebijakan yang diambil perusahaan.



## DAFTAR PUSTAKA

- Adi Saputro G dan Marwan Asri. 1992. **Anggaran Perusahaan**. Yogyakarta : BPFE UGM.
- Arisandy, Edison. 1999. **Analisis Efektifitas Kebijakan Penjualan Kredit dalam Meningkatkan Profitabilitas pada PT. Industri Sandang II Patal Lawang di Malang**. Skripsi Tidak Dipublikasikan. Jember : Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
- Dajan, Anto. 1995. **Pengantar Metode Statistik, Jilid I**. Yogyakarta : PT. Balai Pustaka LP3ES
- Fred Weston, J and Brigham. 1993. **Dasar-Dasar Manajemen Keuangan (Managerial Finance)**. Jakarta : Erlangga.
- Fred Wetson, J and T.E. Copeland. 1997. **Manajemen Keuangan, Jilid II**. Jakarta : Bina Rupa Aksara.
- Husnan, Suad. 1990. **Dasar-Dasar Manajemen Keuangan**. Yogyakarta : Liberty.
- Mulyadi. 1992. **Akuntansi Biaya**. Yogyakarta : STIE – YKPN.
- PT. Mega Eltra. 2000. **Profile Perusahaan**. Banyuwangi.
- Riyanto, Bambang. 1997. **Analisis Efektifitas Investasi Piutang dalam Hubungannya dengan Perolehan Laba pada Perusahaan Minuman Lemonade dan Cola di Banyuwangi**. Skripsi Tidak Dipublikasikan. Jember : Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
- Setiowati, Ety. 1998. **Analisis Efektifitas Tambahan Investasi Piutang Kaitannya dengan Kondisi Ketidakpastian Pembayaran pada PT. Al Lahdji Group di Sidoarjo**. Skripsi Tidak Dipublikasikan. Jember : Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
- Soenarto dan Lincoln Arsyad. 1995. **Metodologi Penelitian untuk Ekonomi dan Bisnis**. Yogyakarta : UPP – AMP YKPN.
- Sugianto. 1997. **Efektifitas Investasi Piutang dalam Pengendalian Tingkat Piutang dan Penentuan Potongan Tunai yang Optimal pada PT. Taman Keramik Industri di Probolinggo**. Skripsi Tidak Dipublikasikan. Jember : Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Lampiran 1 : Piutang Rata-rata PT. Mega Eltra Banyuwangi Periode 1997-2001

Formulasi :

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

$$\text{Tahun 1997} = \frac{364.362.500 + 509.835.125}{2}$$

$$= 437.098.813$$

$$\text{Tahun 1998} = \frac{509.835.125 + 627.335.125}{2}$$

$$= 568.585.125$$

$$\text{Tahun 1999} = \frac{627.335.125 + 685.434.850}{2}$$

$$= 656.384.988$$

$$\text{Tahun 2000} = \frac{685.434.850 + 782.525.000}{2}$$

$$= 733.979.925$$

$$\text{Tahun 2001} = \frac{782.525.000 + 866.295.750}{2}$$

$$= 824.410.375$$



Lampiran 2 : Tingkat Perputaran Piutang PT. Mega Eltra Banyuwangi Periode  
1997-2001

Formulasi :

$$\text{Tingkat Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang rata - rata}} \times 1\text{kali}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 1997} &= \frac{886.612.500}{437.098.813} \times 1\text{kali} \\ &= 2,03 \text{ kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 1998} &= \frac{1.218.855.000}{568.585.125} \times 1\text{kali} \\ &= 2,14 \text{ kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 1999} &= \frac{1.537.623.750}{656.384.988} \times 1\text{kali} \\ &= 2,34 \text{ kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2000} &= \frac{1.916.125.500}{733.979.925} \times 1\text{kali} \\ &= 2,61 \text{ kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2001} &= \frac{2.437.545.000}{824.410.375} \times 1\text{kali} \\ &= 2,96 \text{ kali} \end{aligned}$$

Lampiran 3 : Rata-rata Pengumpulan Piutang PT. Mega Eltra Banyuwangi  
Periode 1997-2001

Formulasi :

$$\text{Rata-rata Pengumpulan Piutang} = \frac{360}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}} \times 1 \text{ hari}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 1997} &= \frac{360}{2,03} \times 1 \text{ hari} \\ &= 177 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 1998} &= \frac{360}{2,14} \times 1 \text{ hari} \\ &= 168 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 1999} &= \frac{360}{2,34} \times 1 \text{ hari} \\ &= 154 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2000} &= \frac{360}{2,61} \times 1 \text{ hari} \\ &= 138 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2001} &= \frac{360}{2,96} \times 1 \text{ hari} \\ &= 122 \end{aligned}$$

Lampiran 4 : Ramalan Volume Penjualan PT. Mega Eltra Banyuwangi Tahun  
2002

Tahun	Volume Penjualan	X	X <sup>2</sup>	XY
1997	41.667	-2	4	-83.334
1998	51.158	-1	1	-51.158
1999	53.241	0	0	0
2000	63.251	1	1	63.251
2001	72.365	2	4	144.730
<b>Jumlah</b>	281.682		10	73.489

$$Y = a + bX$$

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$= \frac{281.682}{5}$$

$$= 56.336$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$= \frac{73.489}{10}$$

$$= 7.348,9$$

$$Y_{2002} = a + b X$$

$$= 56.336 + 22.047$$

$$= 78.383$$

## Lampiran 5 : Ramalan Harga Jual PT. Mega Eltra Banyuwangi Tahun 2002

Tahun	Harga Jual	Xi	Log Xi
1997	45.000		
1998	55.250	122,78	2,09
1999	57.500	104,07	2,02
2000	59.250	103,04	2,01
2001	60.250	101,69	2,01
<b>Jumlah</b>			<b>8,13</b>

$$\text{Log Gm} = \frac{\sum \text{Log Xi}}{4}$$

$$= \frac{8,13}{4}$$

$$= 2,0316861$$

$$\text{Gm} = 107,569 \text{ atau terjadi kenaikan sebesar } 7,57 \%$$

Harga Jual Produk pada Tahun 2002 adalah :

$$= (7,57\% \times \text{Harga Jual Tahun 2001}) + \text{Harga Jual Tahun 2001}$$

$$= (7,57\% \times 60.250) + 60.250$$

$$= 64.810$$

Lampiran 6 : Biaya Bunga Kredit Penjualan PT. Mega Eltra Banyuwangi

Formulasi :

$$\frac{r}{360} = \left| \frac{1}{1-i} \right|^{\frac{1}{n}} - 1$$

- Term 3/10 net 60

$$\frac{r}{360} = \left| \frac{1}{0,97} \right|^{\frac{1}{50}} - 1$$

$$r = 21,94\%$$

- Term 3/20 net 60

$$\frac{r}{360} = \left| \frac{1}{0,97} \right|^{\frac{1}{40}} - 1$$

$$r = 27,42\%$$

- Term 3/30 net 60

$$\frac{r}{360} = \left| \frac{1}{0,97} \right|^{\frac{1}{30}} - 1$$

$$r = 36,57\%$$

- Term 4/10 net 60

$$\frac{r}{360} = \left| \frac{1}{0,96} \right|^{\frac{1}{50}} - 1$$

$$r = 29,40\%$$

- Term 4/20 net 60

$$\frac{r}{360} = \left| \frac{1}{0,96} \right|^{\frac{1}{40}} - 1$$

$$r = 36,76\%$$

- Term 4/30 net 60

$$\frac{r}{360} = \left| \frac{1}{0,96} \right|^{\frac{1}{30}} - 1$$

$$r = 49,02\%$$

- Term 5/10 net 60

$$\frac{r}{360} = \left| \frac{1}{0,95} \right|^{\frac{1}{30}} - 1$$

$$r = 36,95\%$$

- Term 5/20 net 60

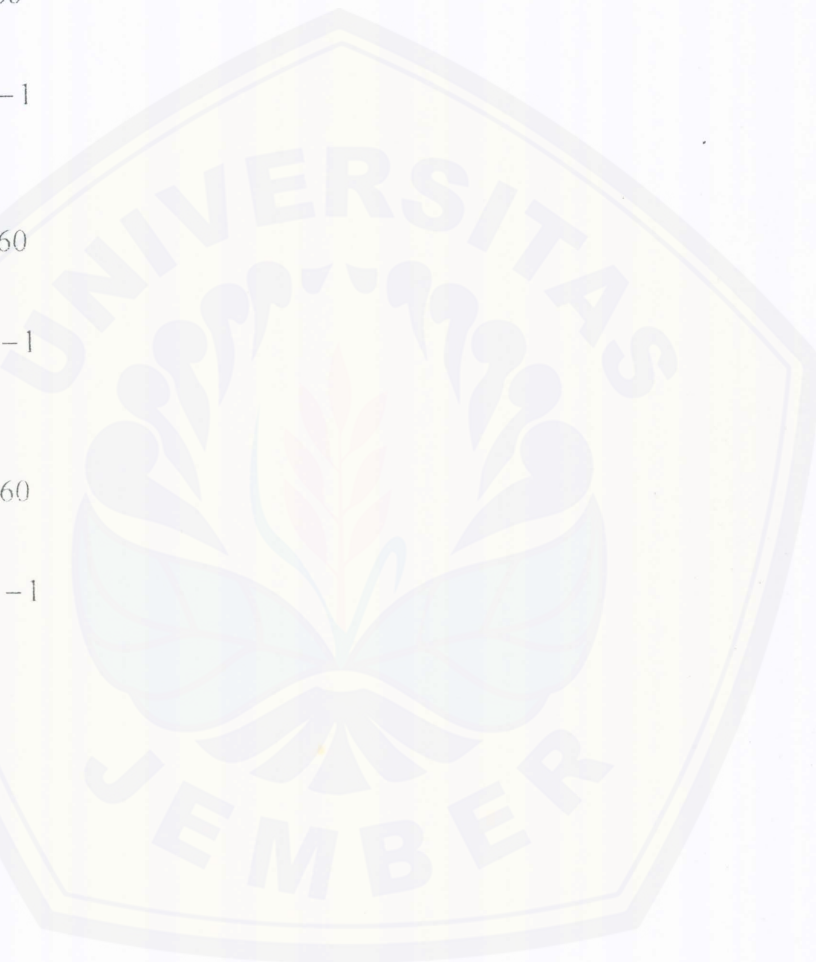
$$\frac{r}{360} = \left| \frac{1}{0,95} \right|^{\frac{1}{40}} - 1$$

$$r = 46,19\%$$

- Term 5/30 net 60

$$\frac{r}{360} = \left| \frac{1}{0,95} \right|^{\frac{1}{30}} - 1$$

$$r = 61,60\%$$



## Lampiran 7 : Keuntungan ( $\Delta P$ ) dari berbagai Alternatif Bunga PT. Mega Eltra Banyuwangi

Formulasi :

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

- Term 4/30 net 60

$$\begin{aligned}\Delta P &= \frac{-0,4 \times 2.032.000.892}{360} [0,4 \times 30(1-0,04) + (1-0,6)173-152] - 0,4 \times 0,04 \times 2.032.000.892 \\ &= -2.257.779 (11,52 + 69,2 - 152) - 32.512.014 \\ &= -2.257.779 (-71,28) - 32.512.014 \\ &= 128.422.456\end{aligned}$$

- Term 5/20 net 60

$$\begin{aligned}\Delta P &= \frac{-0,4 \times 2.032.000.892}{360} [0,4 \times 20(1-0,05) + (1-0,6)173-152] - 0,4 \times 0,05 \times 2.032.000.892 \\ &= -2.257.779 (7,60 + 69,2 - 152) - 40.640.018 \\ &= -2.257.779 (-75,20) - 40.640.018 \\ &= 129.144.946\end{aligned}$$

- Term 5/30 net 60

$$\begin{aligned}\Delta P &= \frac{-0,4 \times 2.032.000.892}{360} [0,4 \times 30(1-0,05) + (1-0,6)173-152] - 0,4 \times 0,05 \times 2.032.000.892 \\ &= -2.257.779 (11,40 + 69,2 - 152) - 40.640.018 \\ &= -2.257.779 (-71,40) - 40.640.018 \\ &= 120.565.386\end{aligned}$$

Lampiran 8 : Profit Margin PT. Mega Eltra Banyuwangi Periode 1997-2001

Formulasi :

$$PM = \frac{\text{Net Operating Income}}{\text{Net Sales}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 1997} &= \frac{395.510.345}{1.875.015.000} \times 100\% \\ &= 21,09\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 1998} &= \frac{719.316.766}{2.826.469.371} \times 100\% \\ &= 25,45\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 1999} &= \frac{568.636.713}{3.061.367.083} \times 100\% \\ &= 18,57\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2000} &= \frac{646.216.302}{3.747.621.750} \times 100\% \\ &= 17,24\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2001} &= \frac{672.993.941}{4.359.991.250} \times 100\% \\ &= 15,44\% \end{aligned}$$



Lampiran 9 : Turn of Operation Assets PT. Mega Eltra Banyuwangi Periode  
1997-2001

Formulasi :

$$\text{TOA} = \frac{\text{Net Sales}}{\text{Net Operating Assets}} \times 1 \text{ kali}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 1997} &= \frac{1.875.015.000}{5.972.035.860} \times 1 \text{ kali} \\ &= 0,31 \text{ Kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 1998} &= \frac{2.826.469.371}{6.811.223.073} \times 1 \text{ kali} \\ &= 0,41 \text{ Kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 1999} &= \frac{3.061.367.083}{7.561.719.668} \times 1 \text{ kali} \\ &= 0,40 \text{ Kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2000} &= \frac{3.747.621.750}{8.842.097.074} \times 1 \text{ kali} \\ &= 0,42 \text{ Kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2001} &= \frac{4.359.991.250}{9.475.404.577} \times 1 \text{ kali} \\ &= 0,46 \text{ Kali} \end{aligned}$$

Lampiran 10 : Rentabilitas Modal Sendiri PT. Mega Eltra Banyuwangi Periode  
1997-2001

Formulasi :

$$\text{RMS} = \frac{\text{EAT}}{\text{Modal Sendiri}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 1997} &= \frac{395.510.345}{2.320.278.758} \times 100\% \\ &= 17,05 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 1998} &= \frac{719.316.766}{2.793.407.847} \times 100\% \\ &= 25,75 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 1999} &= \frac{568.636.713}{2.940.692.898} \times 100\% \\ &= 19,34 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2000} &= \frac{646.216.302}{2.417.136.871} \times 100\% \\ &= 26,73 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2001} &= \frac{672.993.941}{2.897.420.569} \times 100\% \\ &= 23,23 \% \end{aligned}$$

Lampiran 11 : Ramalan Biaya Bahan Baku PT. Mega Eltra Banyuwangi  
 Periode 1997-2001

Tahun	Biaya Bahan Baku (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
1997	506.977.379	-2	4	-1.013.954.757
1998	757.639.952	-1	1	-757.639.952
1999	1.113.974.265	0	0	0
2000	1.533.420.976	1	1	1.533.420.976
2001	1.969.396.421	2	4	3.938.792.843
<b>Jumlah</b>	<b>5.881.408.992</b>		<b>10</b>	<b>3.700.619.110</b>

$$Y = a + bX$$

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$= \frac{5.881.408.992}{5}$$

$$= 1.176.281.798$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$= \frac{3.700.619.110}{10}$$

$$= 370.061.911$$

$$Y_{2002} = a + bX$$

$$= 1.176.281.798 + 370.061.911 (3)$$

$$= 2.286.467.531$$

## Lampiran 12 : Ramalan Biaya Pemasaran PT. Mega Eltra Banyuwangi Tahun 2002

Tahun	Biaya Pemasaran (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
1997	151.287.741	-2	4	-302.575.482
1998	211.085.936	-1	1	-211.085.936
1999	205.777.364	0	0	0
2000	225.065.626	1	1	225.065.626
2001	234.020.106	2	4	468.040.213
<b>Jumlah</b>	1.027.236.773		10	179.444.421

$$Y = a + bX$$

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$= \frac{1.027.236.773}{5}$$

$$= 205.447.355$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$= \frac{179.444.421}{10}$$

$$= 17.944.442$$

$$Y_{2002} = a + bX$$

$$= 205.447.355 + 17.944.442 (3)$$

$$= 259.280.681$$

Lampiran 13 : Ramalan Biaya Administrasi dan Umum PT. Mega Eltra  
Banyuwangi Tahun 2002

Tahun	Biaya Adm & Umum (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
1997	167.806.133	-2	4	-335.612.266
1998	219.451.954	-1	1	-219.451.954
1999	214.064.576	0	0	0
2000	234.873.811	1	1	234.873.811
2001	241.855.634	2	4	483.711.268
<b>Jumlah</b>	1.078.052.107		10	163.520.859

$$Y = a + bX$$

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$= \frac{1.078.052.107}{5}$$

$$= 215.610.421$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$= \frac{163.520.859}{10}$$

$$= 16.352.086$$

$$Y_{2002} = a + bX$$

$$= 215.610.421 + 16.352.086(3)$$

$$= 264.666.679$$

Lampiran 14 : Ramalan Biaya Penyusutan Aktiva non Pabrik PT. Mega Eltra  
Banyuwangi Tahun 2002

Tahun	Biaya Penyusutan Aktiva non Pabrik (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
1997	21.274.051	-2	4	-42.548.102
1998	33.706.956	-1	1	-33.706.956
1999	30.345.262	0	0	0
2000	38.435.264	1	1	38.435.264
2001	44.517.314	2	4	89.034.628
<b>Jumlah</b>	168.278.847		10	51.214.835

$$Y = a + bX$$

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$= \frac{168.278.847}{5}$$

$$= 33.655.769$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$= \frac{51.214.835}{10}$$

$$= 5.121.484$$

$$Y_{2002} = a + bX$$

$$= 33.655.769 + 5.121.484 (3)$$

$$= 49.020.220$$

## Lampiran 15 : Ramalan Harga Pokok Penjualan PT. Mega Eltra Banyuwangi Tahun 2002

Tahun	HPP (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
1997	804.105.889	-2	4	-1.608.211.778
1998	1.088.529.817	-1	1	-1.088.529.817
1999	1.546.084.675	0	0	0
2000	2.006.807.648	1	1	2.006.807.648
2001	2.529.574.901	2	4	5.059.149.802
<b>Jumlah</b>	<b>7.975.102.930</b>	<b>0</b>	<b>10</b>	<b>4.369.215.855</b>

$$Y = a + bX$$

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$= \frac{7.975.102.930}{5}$$

$$= 1.595.020.586$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$= \frac{4.369.215.855}{10}$$

$$= 436.921.585,5$$

$$Y_{2002} = a + bX$$

$$= 1.595.020.586 + 436.921.585,5 (3)$$

$$= 2.905.785.343$$

