

**KEBIJAKSANAAN PENJUALAN KREDIT DAN PENGARUHNYA
TERHADAP RENTABILITAS PADA PERUSAHAAN
SEPATU " SEMPURNA " DI MAGETAN**



Milik UPT Perpustakaan
UNIVERSITAS JEMBER

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah satu Syarat Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Jember**

Oleh :

IRMA SUSANTI

NIM. 97-1387 E, Hadiah

~~Kelas~~

~~Pembelian~~

Terima : Tgl. 02 DEC 2008

No. Induk : S.S.

Klass

650-88

S.S

k

**PROGRAM S-1 EXTENSION FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER**

2002

JUDUL SKRIPSI

**KEBIJAKSANAAN PENJUALAN KREDIT DAN PENGARUHNYA
TERHADAP RENTABILITAS PADA PERUSAHAAN
SEPATU "SEMPURNA" DI MAGETAN**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

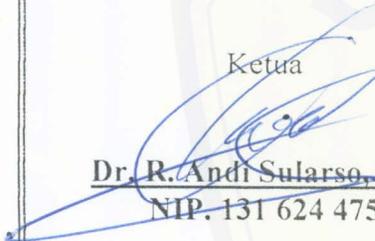
Nama : IRMA SUSANTI
NIM : 97-1387 E
Jurusan : Manajemen

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada tanggal :
20 November 2002

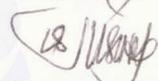
dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan
guna memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Ekonomi pada Fakultas Ekonomi
Universitas Jember.

Susunan Panitia Penguji

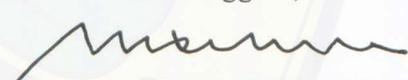
Ketua


Dr. R. Andi Sularso, MM
NIP. 131 624 475

Sekretaris

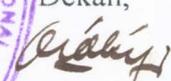

Dra. Susanti P., MSi
NIP. 132 006 243

Anggota,


Drs H. Marjanto, MM
NIP. 130 324 100



Mengetahui / Menyetujui
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi
Dekan,


Drs. H. Liakip, SU
NIP. 130 531 976





Judul Skripsi : Kebijakan Penjualan Kredit dan Pengaruhnya Terhadap
Rentabilitas pada Perusahaan Sepatu Sempurna di Magetan

Nama Mahasiswa : Irma Susanti

Nim : 97-1387 E

Jurusan : Manajemen

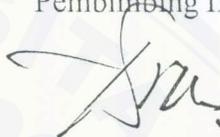
Konsentrasi : Manajemen Keuangan

Pembimbing I

Pembimbing II

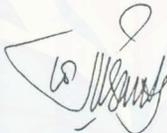


Drs. H. Marjanto, MM
NIP. 130 324 100



Dra. Elok Sri Utami, MSi
NIP. 131 877 449

Ketua Jurusan Manajemen



Dra. Susanti Prasetyaningtyas
NIP. 132 006 243

PERSEMBAHAN

Kupersembahkan karya ini kepada :

Allah SWT atas segala petunjuk yang diberikan-Nya padaku

Kedua orang tua tercinta, bangsa dan negara

Buat seseorang yang aku sayangi dan cintai

*Ayahanda dan Ibunda tercinta atas perhatian, dorongan, doa,
semangat dan nasehat yang diberikan padaku selama ini*



“Jadikanlah Sholat dan sabar sebagai penolongmu. Dan sesungguhnya yang demikian itu sungguh berat kecuali bagi orang-orang yang khusyu”.

(QS. Al-Baqarah : 45)

Nabi Muhammad SAW bersabda : “Pandanglah orang yang dibawah kamu dan janganlah memandang kepada orang yang di atasmu, karena itu lebih layak bagimu untuk tidak menghina kenikmatan Allah untukmu.

(Hadis Riwayat Muslim)

Setiap perbuatan baik adalah sedekah

(Hadis Riwayat Bukhari)

Menasehati diri sendiri itu baik, tetapi nasehat dari orang lain itu lebih baik untuk mengoreksi diri sendiri

(Penulis)

Mensyukuri nikmat dari Allah SWT jangan hanya jadi mimpi, jangan dipendam dalam hati tetapi wujudkan lewat sholat, zakat atau berbagi dengan sesama. Mensyukuri bebas dengan cara apa saja seperti bebas berbuat kebajikan, bebas memberi santunan kepada anak yatim piatu atau bebas mencari pahala sebanyak-banyaknya dengan ridho Allah SWT.

(Penulis)

Bismillahirrohmannirohim

Dengan segala kerendahan hati, penulis memanjatkan puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik serta hidayahnya, sehingga penulis dapat memperoleh Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember. Sholawat serta salam senantiasa tercurah kepada Allah SWT dan Nabi Muhammad SAW yang telah membawa risalah kebenaran mengajak manusia kepada kemuliaan serta derajat yang paling tinggi.

Penulis menyadari sepenuhnya, selama pembuatan hingga terselesaikannya skripsi ini banyak mendapatkan bantuan berupa tenaga, pikiran baik secara moril maupun materiil dari berbagai pihak. Sudah selayaknya dalam kesempatan ini penulis mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar besarnya kepada:

1. Bapak H.Marjanto, MM selaku pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, pengarahan dan inspirasinya.
2. Ibu Dra. Elok Sri Utami, M.Si selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, pengarahan dan inspirasinya.
3. Ibu Dra. Susanti Prastyaningtias, M.Si selaku Ketua Jurusan Manajemen.
4. Ayahanda dan Ibunda tercinta yang tiap tetes keringat dan air matanya tak akan pernah bisa aku membalasnya, serta doa yang tulus selalu menyertaiku dalam setiap hembusan nafasku.
5. Para Dosen dan seluruh staf di Fakultas Ekonomi, terima kasih atas bantuan ilmu, pengarahan dan kerjasamanya yang diberikan selama ini
6. Bapak Dosen dan Ibu Dosen di Fakultas Ekonomi yang telah menyampaikan berbagai disiplin ilmu
7. Teman-teman seangkatanku : Neneng Indra Kurniasih, Prima Pujiastuti, Endang kuswahyuningsih, Taufik Hidayatullah, Akhmad Hidayat Eka Wijaya, Yusuf Eko

Purwanto dan semua angkatan 97 yang tidak bisa kusebut satu persatu terima kasih atas dorongan dan bantuan kalian selama di kampus.

8. Teman-temanku di Grafitty : Ambar Tri Palupi, Ainun Mukramiah, Prihesti Yanti, Yeni Dewanita, Kusmiati, Sri Purwaningsih.
9. Sahabat-Sahabatku dan almamaterku tercinta Universitas Jember.
10. Semua pihak secara langsung maupun tidak langsung yang membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

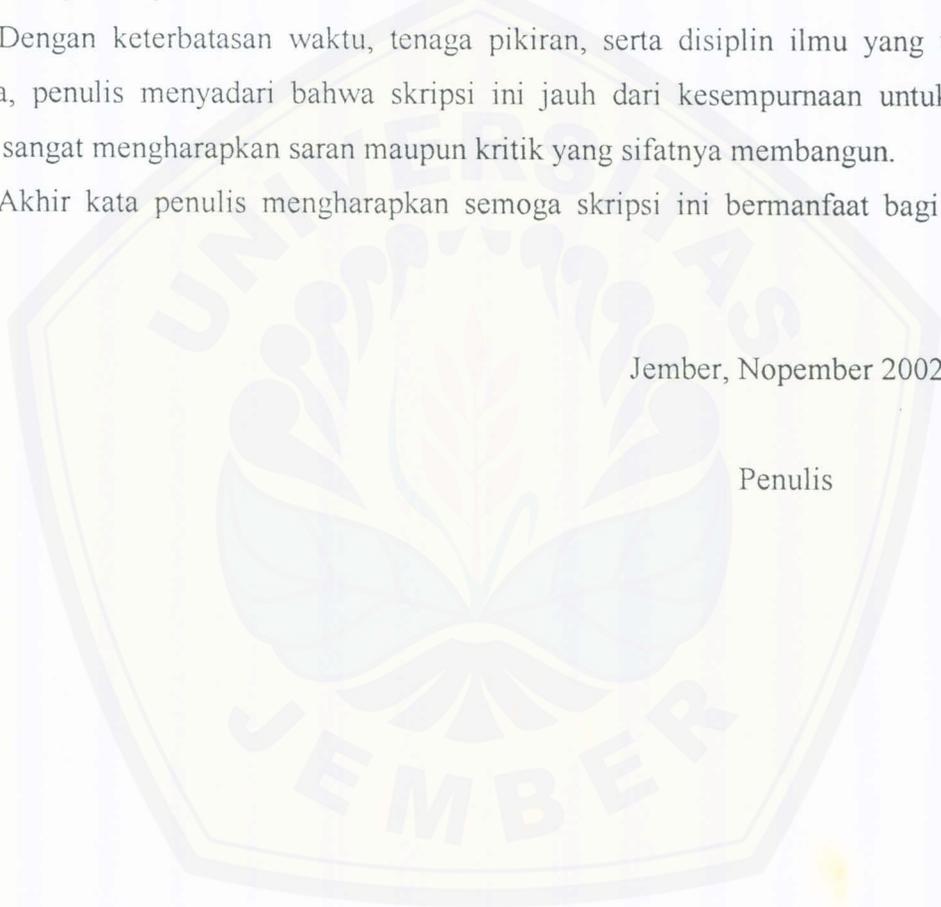
Semoga segala bantuan dan kebaikan yang telah tcurahkan ini mendapat imbalan yang setimpal dari Allah SWT, amin.

Dengan keterbatasan waktu, tenaga pikiran, serta disiplin ilmu yang telah diterima, penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan untuk itu penulis sangat mengharapkan saran maupun kritik yang sifatnya membangun.

Akhir kata penulis mengharapkan semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua.

Jember, Nopember 2002

Penulis



	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
ABSTRAKSI	v
MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah	2
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Landasan Teori	4
2.2 Tinjauan Penelitian Sebelumnya	11
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Rancangan Penelitian	12
3.2 Metode Pengumpulan Data	12
3.3 Definisi Variabel Operasional dan Pengukurannya	12
3.4 Metode Analisis Data	13
3.5 Asumsi	14
3.6 Kerangka Pemecahan Masalah	15

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan Sepatu “Sempurna” Magetan	16
4.2 Analisis Data	32
4.3 Pembahasan	47

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	49
5.2 Saran	49

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



Perusahaan sepatu “Sempurna” Magetan telah menerapkan kebijaksanaan penjualan kredit untuk meningkatkan volume penjualannya. Kebijakan yang selama ini diterapkan dirasakan kurang baik karena berpengaruh terhadap posisi keuangan perusahaan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektifitas penjualan secara kredit yang telah dilakukan perusahaan selama ini dan untuk mengetahui pengaruh kebijaksanaan penjualan kredit terhadap rentabilitas.

Hasil perhitungan pada analisis data diperoleh informasi bahwa periode rata-rata pengumpulan piutang dagang lebih dari waktu yang telah ditentukan perusahaan yaitu 90 hari. Hal ini menunjukkan bahwa ada keterlambatan pembayaran piutang dagang oleh pelanggan. Agar pelanggan membayar tepat pada waktunya dan untuk meningkatkan volume penjualan, maka sebaiknya perusahaan memberi potongan kas (*cash discount*). Dari berbagai alternatif *cash discount*, maka yang sebaiknya diterapkan perusahaan adalah 3/10 net 60. Permasalahan akan memberikan potongan kas sebesar 3% untuk pembayaran sampai dengan hari kesepuluh setelah penyerahan barang dan batas terakhir pembayaran 60 hari.

Kebijaksanaan penjualan kredit ternyata berpengaruh terhadap rentabilitas, baik rentabilitas ekonomi maupun rentabilitas modal sendiri. Hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan rentabilitas ekonomi dan rentabilitas modal sendiri sebelum adanya potongan kas dan sesudah potongan kas.

Rentabilitas Ekonomis sebelum kebijaksanaan diskon terus meningkat setiap tahun, 9,76% pada tahun 1997 dan 20,71% pada tahun 2001. Rentabilitas Modal Sendiri sebelum kebijaksanaan diskon pada tahun 1997 sebesar 6,99% mengalami kenaikan hingga 8,64% pada tahun 2001. Sedangkan Rentabilitas Ekonomis setelah kebijaksanaan diskon mengalami kenaikan pada tahun 1997 sebesar 10,14% sampai 22,15% pada tahun 2001. Demikian juga Rentabilitas Modal Sendiri terus mengalami kenaikan pada tahun 1997 sebesar 7,14% hingga 9,41% pada tahun 2001. Hal ini menunjukkan bahwa kebijaksanaan diskon mempengaruhi Rentabilitas, baik Rentabilitas Ekonomis maupun Rentabilitas Modal Sendiri

1.1 Latar Belakang Masalah

Tujuan utama didirikannya perusahaan adalah untuk mendapatkan keuntungan serta meningkatkan aktivitas usaha dalam jangka panjang. Berhasil atau tidaknya perusahaan tergantung pada mekanisme perusahaan dalam melaksanakan fungsi manajemen yang meliputi : perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan perusahaan tersebut.

Kendati laju perekonomian kearah yang lebih relatif lamban, namun dengan adanya kemajuan teknologi telah memberi peluang dalam dunia usaha untuk tumbuh dan berkembang. Keadaan ini tentunya akan menimbulkan persaingan yang kompetitif antara perusahaan yang ada terutama bagi perusahaan yang sejenis. Salah satu akibatnya konsumen akan memperoleh keuntungan karena dapat memilih produk yang dikehendaki dengan berbagai alasan seperti harga, kualitas dan model yang disukai. Dengan adanya kondisi seperti diatas perusahaan harus segera mengantisipasinya agar tujuan perusahaan yang telah direncanakan dapat tercapai. Kemudian secepatnya pula mengadakan evaluasi mengenai kualitas produk, saluran distribusi pemasaran, promosi penjualan dan penetapan harga jual produk.

Salah satu kebijaksanaan perusahaan yang dianggap penting adalah mengenai penetapan harga jual yang tepat. Dilihat dari definisi harga jual, harga jual adalah uang yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. Mengenai keputusan harga jual, harus dibuat berulang-ulang karena harga jual dipengaruhi oleh perubahan lingkungan eksternal dan internal perusahaan. Keputusan penetapan harga jual bertujuan harga jual yang baru dapat mencerminkan biaya saat ini atau bahkan biaya di masa yang akan datang, kondisi pasar, reaksi pesaing serta laba yang diinginkan.

Adapun cara atau model yang digunakan oleh beberapa perusahaan dalam penentuan harga jual tersebut berlainan antara perusahaan yang satu dengan yang lainnya. Hal ini karena dipengaruhi oleh sifat atau karakteristik suatu produk yang akan dipasarkan, disamping hal-hal yang berkaitan dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Akan tetapi dari berbagai cara atau metode yang ada pada dasarnya dibedakan oleh cara menghitung dan biaya-biaya yang dibebankan. Sedangkan laba yang diharapkan dari hasil perhitungan, tetap merupakan tujuan utama dari masing-masing metode tersebut.

1.2 Perumusan Masalah

Perusahaan sepatu “Sempurna” di Magetan merupakan salah satu dari beberapa perusahaan sepatu yang ada sekarang ini, yang dalam pemasaran hasil produksinya selalu terlibat dalam persaingan dengan perusahaan sepatu yang lainnya.

Untuk mempertahankan posisi pasarnya, berkembang dan memperoleh laba yang diinginkan perusahaan, maka perusahaan harus segera mengadakan kebijaksanaan, maka satu kebijaksanaan yang dianggap penting yaitu mengenai kebijaksanaan penjualan secara kredit dalam usahanya untuk meningkatkan volume penjualan. Kebijakan yang selama diterapkan dalam perusahaan dirasakan kurang baik karena berpengaruh terhadap posisi keuangan perusahaan, hal ini ditunjukkan dengan meningkatnya saldo piutang dan hutang lancar dari tahun ketahun. Dengan adanya saldo piutang dagang yang cenderung naik maka berakibat semakin berkurangnya laba yang diterima perusahaan.

Dengan menurunnya laba dari tahun ke tahun, maka perlu sekali untuk diteliti lebih jauh kebijaksanaan penjualan kredit yang selama ini diterapkan oleh perusahaan agar nantinya didapat suatu policy yang tepat yang akan diterapkan perusahaan.

Bertitik tolak dari permasalahan tersebut, maka yang menjadi permasalahan adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana aktivitas penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan selama ini ?
2. Bagaimana pengaruh kebijaksanaan penjualan kredit terhadap rentabilitas ?

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk :

1. mengetahui tingkat efektivitas penjualan secara kredit yang telah dilakukan perusahaan selama ini;
2. mengetahui pengaruh kebijaksanaan penjualan kredit terhadap tingkat rentabilitas

1.3.2 Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini dimaksudkan sebagai sumbangan pemikiran dan bahan pertimbangan bagi pihak perusahaan, terutama pimpinan perusahaan sehubungan dengan penetapan kredit bagi perusahaan.



2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengertian Penjualan Kredit

Perusahaan banyak memiliki strategi serta kebijaksanaan yang dilaksanakan dalam rangka usahanya untuk memperbesar volume penjualan. Kebijaksanaan yang sering dilakukan perusahaan adalah kebijaksanaan penjualan secara kredit. Secara umum yang dimaksud penjualan secara kredit adalah penjualan produk perusahaan kepada para pelanggan (pembeli), dengan memberikan kelonggaran atas pembayarannya sampai dengan batas jangka waktu yang telah ditetapkan menurut perjanjian.

Pada saat terjadinya penjualan, perusahaan tidak dapat dengan segera memperoleh uang tunai (kas). Akan tetapi perusahaan akan memperoleh tagihan (piutang) kepada para pelanggan. Dalam hal ini ada pendapat yang mengatakan bahwa :

“Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang langganan dan barulah kemudian paada hari jatuh temponya terjadi aliran kas (cahh inflow) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut” (Bambang Riyanto, 1995 : 76)

Oleh karena itu kebijaksanaan dalam penjualan kredit akan selalu berkaitan erat dengan masalah manajemen piutang dagang dalam perusahaan. Bahkan dapat dikatakan bahwa kebijaksanaan kredit adalah kebijaksanaan dalam hal piutang dagang (account receible), sebagaimana yang dimaksudkan dalam pengertian penting dagang itu sendiri, yaitu :

“Piutang dagang adalah tagihan kepada pihak lain (debitur atas langganan) sebagai akibat adanya penjualan barang dagangan secara kredit” (Munawir, 1991:15)

Dengan demikian maka pembahasan dalam masalah kebijaksanaan penjualan kredit, adalah tidak dapat lepas dengan masalah kredit, adalah tidak dapat lepas



dengan masalah manajemen piutang dagang perusahaan. Karena manajemen penting terutama menyangkut masalah pengendalian jumlah investasi dalam piutang, pengendalian terhadap pemberian dan dan pengumpulan (penagihan) piutang dan evaluasi terhadap politik kredit yang dilaksanakan oleh perusahaan. (Bambang Riyanto, 1995 : 76).

2.1.2 Manajemen Kredit

Dengan menjual barang secara kredit, dikatakan bahwa perusahaan telah memberikan, fasilitas kredit perdagangan (trade credit) kepada pembeli. Kredit perdagangan menimbulkan piutang dagang (account receivable) dan besarnya piutang dagang perusahaan ditentukan oleh (1) volume penjualan dan (2) rata-rata waktu antara penjualan dan penagihan atau rata-rata jangka waktu penagihan.

Rata-rata periode penagihan piutang (average collection period) sebagian akan tergantung pada kondisi perekonomian. Dalam masa resesi atau pengetatan moneter, langganan mungkin terpaksa menunda pembayaran dan sebagian lagi tergantung pada faktor-faktor yang bisa dikendalikan oleh perusahaan, yaitu variabel kebijaksanaan kredit (credit policy variables). Variabel utama kebijaksanaan itu mencakup : (Weston & E.F. Birighan, 19914 : 204)

1. Standar kredit (credit standart)
2. Peryaratan kredit (terms of credit)
3. Pemotongan tunai (cash discont)
4. Kebijaksanaan penagihan (collection policy)

Berikut ini akan dijelaskan secara lebih mendalam mengenai variabel-variabel tersebut, pada sub-sub bagian di bawah ini :

1. Standar kredit (credit standart)

Standar kredit (credit standart) adalah tingkat resiko maksimum yang bisa ditolerir dari seorang langganan kredit.

Dalam penjualan secara kredit, perusahaan dapat menetapkan batas maksimal (plafond) bagi kredit yang akan diberikan kepada langganannya. Makin tinggi

plafond kredit, berarti makin tinggi pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Demikian pula mengenai siapa-siapa yang dapat diberi kredit, makin selektif perusahaan-perusahaan dalam memberikan kreditnya, maka akan memperkecil investasinya dalam piutang.

Jika perusahaan hanya memberikan kredit kepada langganan yang terkuat saja, maka resiko kerugian karena tidak tertagihnya piutang adalah kecil, sehingga biaya kredit biaya kredit yang ditanggung perusahaan akan lebih ringan. Akan tetapi sebaliknya dengan kebijaksanaan ini dengan perusahaan mungkin akan kehilangan sebagian penjualan, sehingga laba yang dikorbankan karena penurunan mungkin dapat lebih besar dari pada biaya yang dapat dihindarinya.

Oleh karena itu penentuan standart kredit yang optimal adalah bilamana margin biaya kredit tepat sama dengan margin laba dari penjualan yang dihasilkan. Seperti yang dikatakan oleh Van Horne dalam bukunya *Financial Management*, bahwa :

“An optimal credit policy extending trade credit more liberally until the marginal profitability in additional sales equal the required return on additional investment in receivable”

2. Pernyataan kredit (terms of credit)

Periode kredit adalah marginal lamanya periode-periode dan pemberian tingkat potongan atau diskon bagi pembayaran cepat. Syarat kredit biasanya dinyatakan sebagai (misal) 2/10 net 30, hal ini berarti bahwa pembayaran dilakukan dalam waktu sepuluh hari sesudah penyerahan barang, maka pembeli akan mendapatkan potongan tunai (cash discount) sebesar 2% dari harga penjualan. Sedangkan 30 menunjukkan batas waktu pembayaran selambat-lambatnya.

Sebagaimana disebutkan di atas bahwa periode kredit merupakan batas waktu pembayaran selambat-lambatnya oleh pelanggan setelah barang diterima. Semakin lunak atau semakin lama syarat pembayaran kredit berarti semakin lama modal atau

dana yang terikat dalam piutang, hal ini menyebabkan tingkat perputaran selama periode tertentu adalah semakin rendah.

Tingkat perputaran piutang (receivable turnover) dapat diketahui dengan membagi jumlahnya (credit sales) selama periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang (average receivable), atau dapat dirumuskan sebagai berikut : (Bambang Riyanto : 81)

$$\text{Receivable turnover} = \frac{\text{Net credit sales}}{\text{Average receivable}}$$

Periode modal dalam piutang atau haru rata-rata pengumpulan piutang (average collection period) dapat dihitung dengan membagi jumlah dari dalam satu tahun dengan turnover-nya, dan dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Average collection period} = \frac{360}{\text{Receivable turnover}}$$

Akan tetapi perpanjangan periode kredit kemungkinan akan dapat mendorong kenaikan penjualan yang menyebabkan biaya kredit akan semakin besar karena semakin lamanya dana terikat dalam piutang. Oleh karena itu periode kredit yang optimal adalah dimana laba majinal dari kenaikan penjualan sama dengan biaya majinal yang ditanggung perusahaan karena menaikkan dana investasi dalam piutang.

3. Pemotongan Tunai (cash discount)

Pemberian potongan kas (cash discount) diberikan oleh perusahaan untuk para langganan yang membayar lebih cepat dari jangka waktu yang ditentukan, hal ini dimaksudkan agar perusahaan dapat lebih cepat menerima uang, sehingga saldo piutang menjadi lebih kecil.

Apabila perusahaan telah menetapkan syarat pembayaran sebagai 2/10 net 30, maka para pelanggan akan diharapkan pada dua alternatif yaitu ia akan membayar sampai pada hari kesepuluh dengan memperoleh potongan sebesar 2%, ataukah

membayar pada hari ketiga puluh yang berarti pembelian sepenuhnya dibiayai dengan kredit dari penjual (leveransir).

Pada umumnya para pelanggan akan menyukai pembayaran pada periode diskon dengan meminjam uang dari bank karena kebanyakan bunga bank lebih rendah dari pada bunga kredit penjual. Jika pelanggan tidak memanfaatkan diskon, maka berarti ia membesar ekstra sebesar 2% untuk penggunaan uang selama 20 hari, sehingga dalam satu tahun akan terdapat 18 periode semacam itu yang akibatnya biaya bunga kredit penjual ditanggung ada lah sebesar 36,38% yang dihitung dengan cara sebagai berikut : (Weston & E.F. Brigham, 1991 : 318)

$$(1 - 0,2) \left(1 + \frac{k}{360} \right)^{20} = 1$$

$$\left(1 + \frac{k}{360} \right)^{20} = \frac{1}{0,98}$$

$$\frac{k}{360} = \left(\frac{1}{0,98} \right)^{1/20} - 1$$

$$k = 360 (1/0,98)^{1/20} - 360$$

$$k = 36,38\%$$

Sebaliknya pemberian potongan kas bagi perusahaan akan merupakan biaya yang akan mengurangi hasil penjualan bersihnya. Oleh karena itu tingkat potongan kas yang optimal bagi perusahaan terjadi pada titik dimana biaya memberikan potongan adalah tepat sama dengan keuntungan yang akan diperoleh dari pemberian potongan tersebut.

Hill Reiner dan Kim Arkine memberikan metodologi yang dapat digunakan untuk keputusan dalam memberikan potongan, dengan memperhitungkan nilai waktu dari pada uang (time value of money) sebagai berikut :

$$NPV = p(1-s) S(1+)^{-M} + (1-p) S(1+ \frac{k}{360})^{-N} - S(1+ \frac{k}{360})^{-C}$$

4. Kebijaksanaan penagihan (collection policy)

Kebijaksanaan penagihan (collection policy) berkaitan erat dengan prosedur yang dilakukan perusahaan untuk pengumpulan piutangnya. Perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaan ini secara aktif dan pasif. Jika perusahaan bersikap aktif dalam pengumpulan piutangnya maka akan mempunyai pengeluaran yang lebih besar untuk membiayai aktivitas tersebut, dari pada apabila perusahaan bersifat pasif (menunggu). Akan tetapi perusahaan tersebut akan dapat mempunyai investasi yang lebih kecil dari piutang jika dibandingkan dengan kebijaksanaan pasif.

Prosedur penagihan ini dapat dilakukan dengan bermacam-macam cara, misalnya perusahaan mengirimkan surat ancaman bila lewat jauh dari jangka waktu yang ditetapkan, dengan pembicaraan melalui telpon dan sebagainya.

2.1.3 Rentabilitas Perusahaan

Rentabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Dengan kata lain rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu, dan cara umum dapat dirumuskan sebagai berikut : (Bambang Riyanto; 1995: 27)

$$\frac{L}{M} \times 100\%$$

dimana L adalah jumlah laba yang diperoleh selama periode tertentu, sedangkan M adalah modal atau aktiva yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut.

2.1.3.1 Rentabilitas Ekonomis

Rentabilitas ekonomis ialah perbandingan antara laba usaha dengan keseluruhan modal yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut dan dinyatakan dalam prosentase.

Laba yang diperhitungkan untuk rentabilitas ekonomis ialah laba yang berasal dari operasi perusahaan, yang disebut sebagai laba usaha atau net operating income.

Demikian pula dengan modal yang diperhitungkan adalah keseluruhan modal yang digunakan untuk operasi perusahaan, dengan demikian modal yang ditanamkan pada perusahaan lain ataupun dalam bentuk surat berharga tidak ikut diperhitungkan dalam menghitung rentabilitas ekonomis.

Bagi perusahaan yang pada umumnya masalah rentabilitas lebih penting dari pada masalah laba itu sendiri karena laba perusahaan yang besar saja belumlah merupakan tolok ukur bahwa perusahaan telah bekerja secara efektif dan efisien.

Ada dua faktor yang mempengaruhi besar kecilnya tingkat rentabilitas ekonomis yaitu : (Bambang Riyanto; 1995: 28)

1. Profit Margin, yaitu tingkat perbandingan antara operating income dengan net sales yang dinyatakan dalam prosentase, atau dirumuskan sebagai berikut :

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

2. Turnover of operating income assets (tingkat perputaran aktiva usaha), yaitu kecepatan berputarnya operating assets dalam suatu periode tertentu dimana perputaran ini dapat ditentukan dengan membagi net net sales dengan operating assets atau dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Turnover of Operating Income Assets} = \frac{\text{Net Sales}}{\text{Operating Assets}} \times 100\%$$

2.1.3.2 Rentabilitas Modal Sendiri

Rentabilitas modal sendiri atau sering juga dinamakan rentabilitas usaha, adalah perbandingan antara jumlah laba yang tersedia bagi pemilik modal sendiri disatu pihak dengan jumlah modal sendiri yang menghasilkan laba tersebut di lain pihak.

Laba yang diperhitungkan untuk menghitung rentabilitas modal sendiri adalah laba usaha setelah dikurangi dengan bunga modal asing dan pajak atau income taxes (EAT = Earning After Taxes) : sedangkan modal yang diperhitungkan hanyalah modal sendiri yang bekerja di dalam perusahaan.

2.2 Tinjauan Penelitian Sebelumnya

Penelitian yang sama pernah dilakukan oleh Endang Sri Harijati (1984) dengan judul : “Evaluasi Perkembangan Rentabilitas Ekonomis pada Beberapa Perusahaan Sepatu Bola dalam Menggunakan Kredit Modal Kerja Permanen di Daerah Bangil Pasuruan”.

Tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk mengetahui perkembangan rentabilitas ekonomis dari perusahaan sepatu bola dalam menggunakan kredit modal kerja permanen sebagai indikator untuk mengukur tingkat perkembangan usahanya.

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, didapat hasil bahwa itulah perlu untuk mengadakan penilaian mengenai rentabilitas ekonomis perusahaan yang dalam kegiatan usahanya ditinjau dengan kredit modal kerja permanen yaitu dengan menggunakan penilaian atau menghitung rentabilitas ekonomis yang diperoleh setiap tahunnya.

Penelitian yang sama pernah dilakukan oleh Bambang Supriyadi (1994) dengan judul : ”Analisis Penjualan Kredit dan Pengaruhnya Terhadap Rentabilitas Perusahaan pada Perusahaan Industri Tapioka PT. Sumber Rejo Kandangan Kediri.” Tujuan dari penelitian adalah untuk mengetahui strategi penjualan secara kredit yang paling tepat dilakukan perusahaan dan bagaimana pengaruh penjualan kredit terhadap tingkat rentabilitas perusahaan.

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan di dapatkan hasil bahwa strategi kebijaksanaan penjualan kredit yang optimal adalah pemasaran memberikan potongan kas bagi pelanggan yang membayar lebih cepat. Kebijakan penjualan kredit dengan pemberian potongan kas mempunyai pengaruh terhadap rentabilitas perusahaan. Penelitian tersebut juga terdapat pengaruh rentabilitas ekonomis dan rentabilitas modal sendiri.

Penelitian tersebut mempunyai persamaan dengan penelitian ini, yaitu : pokok permasalahannya sama tentang penjualan secara kredit, alat analisis yang digunakan. Sedang perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian ini adalah 1) obyek penelitian; 2) periode penelitian.

3.1 Rancangan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan studi kasus. Studi kasus dilakukan untuk mencari data-data yang berhubungan dengan permasalahan yang sedang diteliti. Penelitian ini dilakukan pada perusahaan sepatu “Sempurna” di Magetan.

Untuk mendukung penelitian ini diperlukan data-data yang berupa laporan keuangan, yaitu data yang berbentuk dokumen, jenis penelitian ini bersifat studi kasus, karena hanya menggambarkan kondisi perusahaan sepatu “Sempurna” di Magetan. Jadi kesimpulan dari analisis dan perhitungan uang telah dilakukan hanya akan berlaku pada perusahaan itu sendiri.

3.2 Metode Pengumpulan Data

3.2.1 Jenis Data

Penelitian ini menggambarkan data sekunder yang berasal dari laporan keuangan perusahaan. Adapun data yang dipergunakan adalah laporan laba rugi, neraca dan laporan keuangan lainnya dari tahun 1996 sampai dengan tahun 2001.

3.2.2 Prosedur Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan dua cara, yaitu wawancara dan observasi. Wawancara merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan mengadakan wawancara (tatap muka) secara langsung untuk memperoleh data-data yang diperlukan. Sedangkan observasi merupakan metode pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan dan penelitian terhadap obyek penelitian.

3.3 Definisi Variabel Operasional dan Pengukurannya

- a. Penjualan kredit adalah langkah/strategi yang diterapkan oleh perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan produknya, dengan cara memberikan jangka



waktu pembayaran untuk setiap pembelian yang dilakukan oleh pelanggan perusahaan.

- b. Rentabilitas perusahaan meliputi rentabilitas ekonomis dan rentabilitas modal sendiri, yaitu sampai sejauh mana efisiensi penggunaan modal perusahaan dalam menghasilkan laba.

Rentabilitas merupakan perbandingan antara jumlah laba yang tersedia bagi pemilik modal sendiri di satu pihak dengan jumlah modal sendiri yang menghasilkan laba tersebut dipihak lain.

3.4 Metode Analisis Data

Data-data yang terkumpul, selanjutnya dianalisis dengan menggunakan metode analisis yang sesuai dengan tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian yaitu :

- a. Untuk mengetahui tingkat efektivitas kredit digunakan metode analisis ratio aktivitas meliputi :

- 1) Average collection period, yaitu periode rata-rata yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang dagang pemasaran. (J.F. Weston and Engene F Brigham, 1995 : 123)

$$\text{Periode rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{\text{Tingkat Piutang}}{\text{Penjualan per hari}}$$

- 2) Receivable turn over, yaitu kemampuan berputarnya dana yang tertanam dalam piutang selama periode tertentu (Bambang Riyanto, 1995:81)

$$\text{Tingkat perputaran piutang} = \frac{\text{Tingkat Kredit}}{\text{Piutang rata - rata}}$$

- b. Untuk mengetahui pengaruh kebijaksanaan penjualan kredit terhadap tingkat rentabilitas perusahaan dilakukan dengan cara membandingkan tingkat rentabilitas yang dicapai sebelum perubahan kebijaksanaan kredit dengan tingkat rentabilitas yang dicapai setelah perubahan kebijaksanaan kredit. (Bambang Riyanto; 1995: 28)

$$\text{Rentabilitas ekonomis} = \frac{\text{Laba usaha}}{\text{Jumlah aktiva}}$$

$$\text{Rentabilitas modal sendiri} = \frac{\text{Laba sesudah pajak}}{\text{Jumlah modal sendiri}}$$

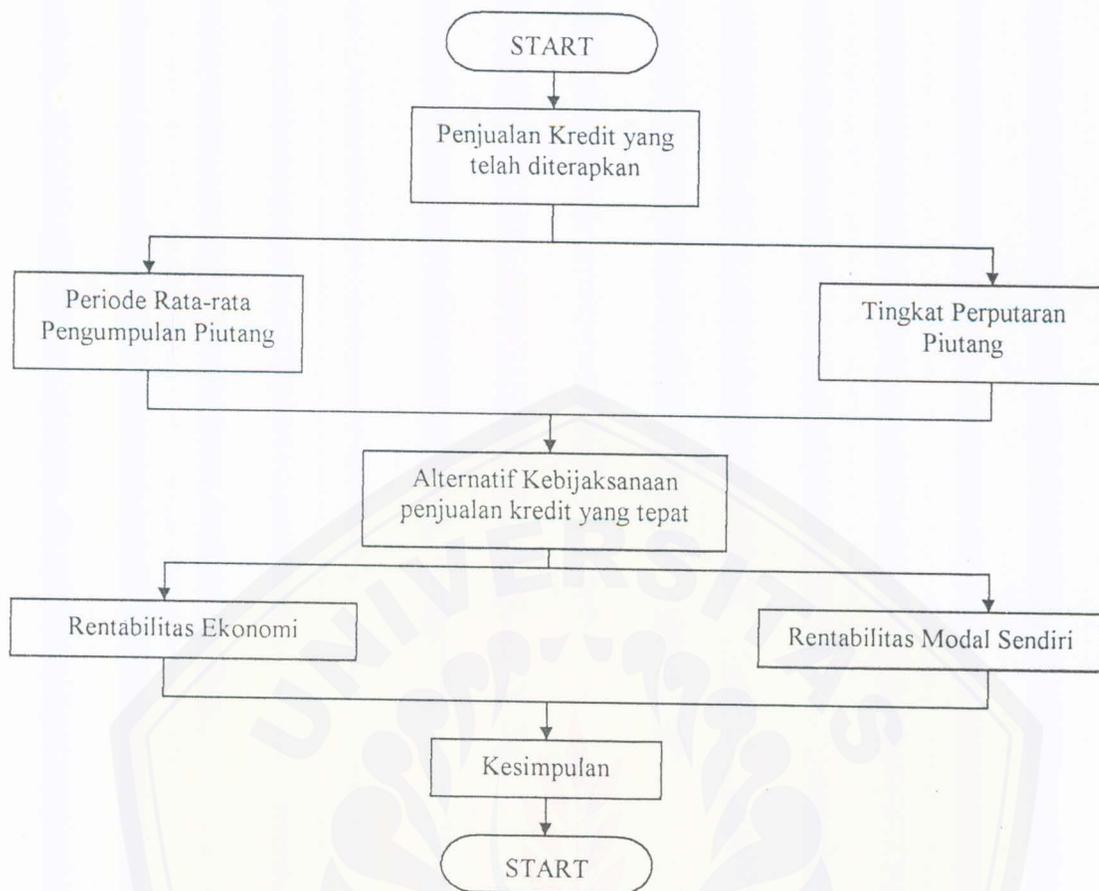
3.5 Asumsi

Apabila lebih tepat dalam penggunaan metode analisis maka perlu diberikan anggapan sebagai berikut :

- a. Saldo piutang hanya diakibatkan adanya transaksi penjualan secara kredit
- b. Tidak ada piutang ragu-ragu
- c. Jumlah hari dalam setahun 360 hari



3.6 Kerangka Pemecahan Masalah



Penjelasan Kerangka Pemecahan Masalah

1. Start (mulai)
2. Menghitung periode rata-rata pengumpulan piutang dan tingkat perputaran piutang dari penjualan kredit yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
3. Dari berbagai alternatif kebijakan penjualan kredit dapat ditentukan mana yang tepat untuk digunakan
4. Menghitung rentabilitas ekonomi dan rentabilitas modal sendiri dari alternatif kebijakan penjualan kredit yang tepat
5. Kesimpulan
6. Stop

4.1 Gambaran Umum Perusahaan Sepatu “Sempurna” Magetan

4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Berdirinya perusahaan sepatu “Sempurna” di Magetan ini berawal dari home industri yang telah ditekuni oleh Bapak Suparni sejak tahun 1985. Usaha ini tercipta karena didukung oleh kondisi masyarakat desa Selosari Kecamatan Magetan Kabupaten Magetan yang telah lama menggeluti usaha pengolahan kulit walaupun masih bersifat tradisional dengan hasil berupa kulit setengah jadi. Dalam perkembangannya seiring dengan kemajuan teknologi di bidang perkulitan, usaha pengolahan kulit tersebut menghasilkan kulit olahan yang siap untuk diproses menjadi suatu produk kerajinan kulit seperti : sepatu, sandal, tas, ikat pinggang, jaket, dompet dan sebagainya. Hal ini terbukti dengan didirikannya Lingkungan Industri Kecil (LIK) oleh pemerintah daerah setempat yang berlokasi di desa Ringin Agung. LIK tersebut merupakan pusat kerja bagi industri kecil-industri kecil yang ada di Kabupaten Magetan dengan proporsi sebagian besar didominasi oleh kerajinan kulit.

Perusahaan sepatu “Sempurna” di Magetan ini pada mulanya hanya mampu memproduksi dalam kapasitas kecil. Hal ini disebabkan karena peralatan yang digunakan dalam kegiatan produksi sehari-hari masih bersifat tradisional disamping jumlah tenaga kerjanya yang relatif sedikit. Namun demikian dengan melihat prospek yang cerah di masa mendatang serta didukung oleh kondisi yang ada di desa Selosari tersebut menyebabkan bapak Suparni berniat untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih besar. Adapun caranya dengan mengganti dan menambah peralatan tradisional yang ada disertai penambahan jumlah tenaga kerja. Upaya tersebut dimaksudkan agar perusahaan mampu memproduksi dalam kapasitas maksimum dan dapat mencapai *market share* yang diharapkan.

Berkat keahlian yang dimiliki bapak Suparni dalam manajemen usaha dan membawahi langsung bagian-bagian yang ada dalam perusahaan menyebabkan produk yang dihasilkan mampu menembus pasaran lokal maupun nasional dan

bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain yang lebih besar dan maju. Hal ini terbukti dengan adanya permintaan dari berbagai daerah baik yang ada di Pulau Jawa maupun diluar Pulau Jawa. Dan salah satu sebab dalam persaingan tersebut adalah harganya yang jauh lebih murah jika dibandingkan dengan harga yang ber-merk dari perusahaan besar. Akibatnya, bagi konsumen tertentu yang terseleksi di segmen pasar produk ini akan membelinya dan dengan kondisi yang demikian menyebabkan produk sepatu ini tetap mampu bertahan.

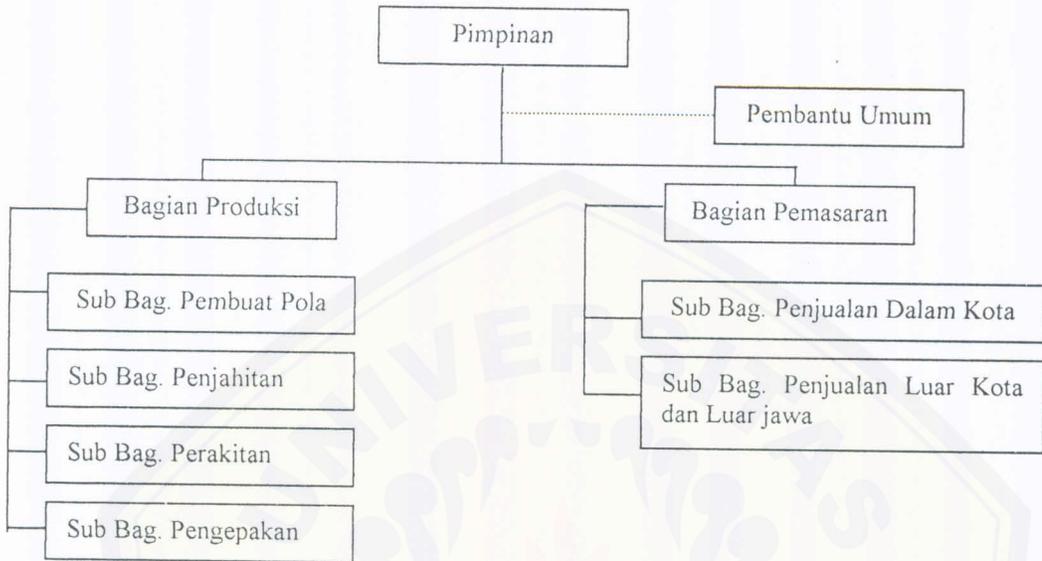
Untuk memperlancar proses produksinya bapak Suparni telah menyediakan beberapa rumahnya yang terletak di jalan Sawo no. 17 desa Selosari untuk dijadikan showroom dan sekaligus kantor administrasi serta bangunan sebagai tempat berproduksi. Selanjutnya dengan adanya perkembangan yang semakin membaik, pada tahun 1991 perusahaan sepatu “Sempurna” ini secara syah dan berbadan hukum telah terdaftar sebagai perusahaan dengan Tanda Daftar Perusahaan no. 131 45602424 dan mendapatkan SIUP dengan no. SIUP : 52/13 – 14/PK/IV/1992.

Demikian setelah memiliki ijin usaha, perusahaan sepatu “Sempurna” di Magetan ini terus berbenah diri dan hingga sekarang tetap berproduksi kendati laju perekonomian kurang stabil. Dan ijin usaha tersebut telah memberikan langkah baru bagi perusahaan dalam kegiatan operasionalnya untuk mewujudkan tujuan yang telah ditetapkan.

4.1.2 Struktur Organisasi

Dalam perkembangan dunia usaha yang semakin pesat maka segala persoalan yang ada didalam perusahaan juga semakin kompleks. Hal ini menyebabkan seorang pimpinan perusahaan secara *individual* tidaklah mungkin dapat mengawasi dan melakukan seluruh kegiatan yang ada dalam perusahaan secara langsung. Untuk itu penyusunan struktur organisasi yang tepat juga perlu diperhatikan, dimana struktur organisasi akan menunjukkan secara jelas mengenai tugas, wewenang dan tanggung jawab dari setiap komponen yang ada dalam perusahaan menurut bagian dan jabatannya.

Adapun struktur organisasi yang ada dalam perusahaan sepatu “Sempurna” di Magetan ini berbentuk garis yang berarti wewenang dan tanggung jawab langsung diberikan oleh atasan kepada elemen-elemen yang ada dibawahnya. Untuk lebih jelasnya struktur organisasi yang ada pada perusahaan tersebut dapat dilihat seperti pada gambar 4.1 berikut ini :



Gambar 4.1 : Struktur Organisasi

Sumber data : Perusahaan Sepatu “Sempurna”, Magetan

Untuk memberikan gambaran struktur organisasi pada perusahaan sepatu “Sempurna” di Magetan, maka dapat diuraikan mengenai tanggung jawab, tugas dan wewenang dari masing-masing bagian yang ada :

1. Pimpinan

Mempunyai tugas mempersiapkan rencana atau strategi umum bagi perusahaan, mengawasi dan mengevaluasi hasil-hasil produksi dalam operasinya. Selain itu pimpinan disini juga menangani langsung masalah keuangan perusahaan, masalah kepegawaian serta mengatur keperluan administrasi perusahaan dengan dibantu oleh pembantu umum. Pimpinan perusahaan ini dijabat oleh pemilik perusahaan sendiri.

2. Manajer Produksi

Bertanggung jawab kepada pimpinan perusahaan atas tugas yang diberikan yaitu pengelolaan pada bagian produksi serta berwenang dalam menentukan perencanaan produksi dan tenaga kerja yang berhubungan dengan kegiatan produksi.

3. Manajer Pemasaran

Bertanggung jawab pada pimpinan atas tugas pemasaran perusahaan atau penjualan produk serta menentukan agen-agen penjualan dan distributor.

4. Sub Bagian Pembuatan Pola

Mempunyai tugas merancang maupun mendesain bentuk sepatu dengan pola atau potongan dari kertas karton (mal) yang selanjutnya diaplikasikan pada kulit olahan untuk dipotong. Besarnya pola atau potongan disesuaikan dengan model dan ukuran sepatu yang akan dibuat. Selain itu bagian ini membuat alas sepatu bagian dalam dari bahan karet dan kulit tipis sebagai pelapis yang telah diberi label perusahaan yang disebut "Wedono".

5. Sub Bagian Penjahitan

Mempunyai tugas merangkai dan menjahit pola atau potongan kulit sesuai dengan bentuk sepatu yang akan dibuat.

6. Sub Bagian Perakitan

Mempunyai tugas merakit hasil jahitan, alas sepatu bagian dalam (wedono) dan alas sepatu bagian luar (sol) dengan alat bantu cetakan dari kayu yang disebut dengan "klebut". Adapun ukuran dan model tiap klebut tersebut berbeda-beda tergantung bentuk sepatu yang akan dibuat.

7. Sub Bagian Pengepakan

Mempunyai tugas memasang asesoris sepatu seperti keling berlubang dan gesper, membersihkan sepatu yang sudah jadi dari bekas lem dan menyikatnya agar lebih mengkilat. Kemudian mengemas sepatu ke dalam dos yang ada.

8. Sub Bagian Penjualan dalam Kota
Mempunyai tugas dalam kegiatan operasional pemasaran atau pendistribusian produk untuk daerah pemasaran dalam kota.
9. Sub Bagian Penjualan Luar Kota dan Luar Jawa
Mempunyai tugas dalam kegiatan operasional pemasaran atau pendistribusian produk untuk daerah wilayah luar kota.
10. Pembantu Umum
Mempunyai tugas membantu kegiatan operasional perusahaan sehari-hari termasuk didalamnya pengadaan bahan baku.

4.1.3 Ketenagakerjaan dan Sistim Penggajian

4.1.3.1 Penggolongan Tenaga Kerja

Untuk penggolongan tenaga kerja, perusahaan sepatu “Sempurna” di Magetan telah menggolongkannya menjadi dua, yaitu tenaga kerja langsung dan tenaga kerja tidak langsung.

a. Tenaga Kerja Langsung

Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang terlibat langsung dengan proses produksi. Yang tergolong dalam kategori ini adalah tenaga kerja bagian pembuat pola, perakitan, penjahitan, dan pengepakan.

b. Tenaga Kerja Tidak Langsung

Tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja yang tidak terlibat langsung dengan proses produksi. Yang termasuk dalam kategori ini adalah : pimpinan, manajer produksi dan pemasaran, tenaga kerja bagian pemasaran serta pembantu umum yang telah digaji secara tetap per bulan.

4.1.3.2 Hari Kerja dan Jam Kerja

Pada dasarnya penentuan hari kerja dan jam kerja yang berlaku di berbagai perusahaan adalah tidak sama, masing-masing mempunyai kebijaksanaan tersendiri untuk menentukannya. Akan tetapi pengaturan waktu kerja dan istirahat yang efektif

pasti telah disusun oleh pihak perusahaan dengan segala pertimbangan yang ada dan berdasarkan pada ketentuan yang berlaku. Untuk perusahaan sepatu “Sempurna” di Magetan telah menentukan hari kerjanya yaitu 6 hari kerja dalam satu minggu.

Adapun jam kerja yang ditetapkan oleh perusahaan adalah 8 jam sehari atau 48 jam setiap minggu. Dimana jam kerja yang ada pada setiap hari dibagi menjadi dua. Sedangkan untuk pelaksanaannya telah diatur sebagai berikut :

1. Hari Kerja : Senin sampai dengan Kamis

Jam Kerja I : 08.00 – 12.00

Istirahat : 12.00 – 13.00

Jam Kerja II : 13.00 – 17.00

2. Hari Kerja : Jum'at

Jam Kerja I : 08.00 – 11.00

Istirahat : 11.00 – 13.00

Jam Kerja II : 13.00 – 17.00

3. Hari Kerja : Sabtu

Jam Kerja I : 08.00 – 12.00

Istirahat : 12.00 – 13.00

Jam Kerja II : 13.00 – 17.00

4.1.3.3 Sistem Gaji dan Upah yang Berlaku dalam Perusahaan

Sistem pengupahan dan penggajian yang berlaku di dalam perusahaan didasarkan pada penggolongan tenaga kerja. Adapun sistem upah borongan dengan dasar perhitungan perpasang sepatu yang dihasilkan. Besarnya upah yang diberikan adalah seperti tabel 4.1 berikut :

Tabel 4.1. Tingkat Upah Borongan Pada Perusahaan Sepatu “Sempurna” Magetan Tahun 2001

No.	Kelompok Kerja	Jumlah Tenaga (Orang)	Borongan / Pasang (Rp.)
1	Pembuat pola	3	Rp. 500,-
2	Penjahitan	6	Rp. 1.400,-
3	Perakitan	12	Rp. 1.200,-
4	Pengepakan	3	Rp. 500,-
	Jumlah	24	Rp. 3.600,-

Sumber data : Perusahaan Sepatu “Sempurna”, Magetan

Untuk gaji diberikan pada awal bulan bagi mereka yang telah digaji secara bulanan, dimana besarnya gaji tersebut terlihat pada tabel 4.2 berikut :

Tabel 4.2 : Gaji Bulanan Perusahaan Sepatu “Sempurna” Magetan Tahun 2001

No.	Jabatan	Tenaga Kerja (Orang)	Jumlah Gaji (Rp.)
1.	Manajer Produksi	1	450.000
2.	Manajer Pemasaran	1	450.000
3.	TK Bag. Pemasaran	2	450.000
4.	Pembantu Umum	1	250.000
	Jumlah Gaji		1.500.000

Sumber data : Perusahaan Sepatu “Sempurna”, Magetan

4.1.4 Produksi

4.1.4.1 Jenis Sepatu dan Bahan yang Digunakan

Jenis produk sepatu yang dihasilkan oleh perusahaan sepatu “Sempurna” di Magetan dibedakan menjadi dua, yaitu jenis sepatu pria dan sepatu wanita. Untuk sepatu pria model yang diproduksi adalah : VR dan VT, sedangkan untuk sepatu wanita model yang diproduksi adalah : BT dan BP, dimana warna kulit dan ukuran tiap-tiap model tidak berpengaruh pada harga.

Dalam proses produksinya bahan baku yang digunakan untuk kedua jenis sepatu tersebut adalah :

- kulit (*nobuk* dan *box*)
- sol

- lem (*rackol* dan *fox*)
- benang nylon (besar dan kecil)
- karet
- karton tebal
- asesoris

Sedangkan untuk bahan penolongnya adalah :

- label (dari kulit sintetis)
- dos
- tali sepatu

Untuk memproduksi sepatu tiap pasangannya, biaya bahan baku dan bahan penolong yang dibutuhkan terlihat pada tabel 4.3 berikut :

Tabel 4.3 : Biaya Bahan Baku dan Bahan Penolong Per Pasang Tiap Model Sepatu, Perusahaan Sepatu “Sempurna” Magetan, Tahun 2001

No.	Jenis Bahan	Biaya Tiap Model Sepatu			
		VR	VT	BT	BP
I.	Bahan Baku :				
	1. Kulit				
	- Nobuk	22.500	-	-	-
	- Box	-	19.500	9.750	9.750
	2. Sol	12.000	7.500	6.500	5.000
	3. Lem :				
	- Rackol	2.000	2.000	2.000	2.000
	- Fox	1.000	1.000	1.000	1.000
	4. Wedono :				
	- Karton Tebal	500	500	400	400
	- Karet	300	300	200	200
	5. Benang Nylon :				
	- Besar	100	-	-	-
	- Kecil	50	50	50	50
6. Asesoris	1.000	1.000	1.000	1.000	
		37.650	31.850	20.800	19.300
II.	Bahan Penolong				
	1. Label	500	500	500	500
	2. Dos	1.000	1.000	1.000	1.000
	3. Tali	500	-	-	-
		2.000	1.500	1.500	1.500
	Total	39.650	33.350	22.300	20.800

Sumber data : Perusahaan Sepatu “Sempurna”, Magetan

4.1.4.2 Proses Produksi

Kegiatan produksi yang dilakukan oleh perusahaan “Sempurna” di Magetan ini tergolong dalam proses produksi proses yang sama, dalam arti urutan dari beberapa kegiatan yang ada dalam berproduksi adalah sama tetapi *output* yang dihasilkan berbeda. *Output* yang dimaksud adalah sepatu dengan jenis dan model yang berbeda. Perlu diketahui bahwa proses produksi yang dilakukan oleh perusahaan ini masih bersifat semi modern, maksudnya alat-alat yang digunakan dalam berproduksi sebagian telah menggunakan peralatan modern seperti : gerind listrik, mesin jahit listrik dan mesin untuk menipiskan kulit dengan tenaga listrik. Sedangkan peralatan lainnya masih bersifat tradisional.

Mengenai proses produksinya yaitu mulai pembuatan pola dari bahan baku yang ada sampai menjadi sepatu yang siap dipakai dilakukan melalui beberapa tahap. Dimana baik sepatu pria maupun sepatu wanita diproses melalui tahap yang sama, yaitu :

Tahap I (Pembuatan pola sepatu / Ngemal)

Pembuatan pola ini dilakukan oleh bagian pembuat pola. Caranya, pertama bentuk sepatu yang akan dibuat, baik berupa contoh sepatu maupun gambar, diamati kemudian digambar pada kertas karton untuk dijadikan mal dengan ukuran tertentu baik untuk bagian kiri maupun kanan. Mal yang sudah jadi dan terdiri dari potongan-potongan pola digunting dan diaplikasikan (digambar) pada kulit olahan dengan menggunakan bolpoint warna perak agar gambar lebih terlihat jelas. Setelah itu gambar pada kulit tersebut dipotong dan dikelompokkan secara terpisah, kemudian pada bagian-bagian tertentu yang perlu ditipiskan untuk dilipat pada saat penjahitan ditipiskan dengan mesin untuk menipiskan kulit.

Tahap II (Pembuatan Wedono)

Disamping itu bagian ini juga membuat wedono dari karton tebal dan karet dengan bentuk seperti alas kaki sesuai ukuran tertentu. Caranya (seperti pada

pembuatan pola), mal wedono yang telah ada dengan ukuran tertentu diaplikasikan pada karton tebal dan karet, selanjutnya dipotong.

Tahap III (Penjahitan)

Kegiatan ini dilakukan oleh bagian penjahitan, dimana pola atau potongan kulit tadi dijahit dengan mesin jahit dan menggunakan dengan warna kulit. Penjahitan ini dilakukan dengan cermat dan hati-hati agar diperoleh hasil yang baik.

Tahap IV (Perakitan / Narik)

Kegiatan ini dilakukan oleh bagian perakitan. Caranya, pola yang telah selesai dijahit dipasang pada klebut (cetakan sepatu) dengan cara ditarik untuk disatukan atau dirakit dengan wedono yang terbuat dari karton tebal dengan menggunakan lem *rackol*. Bentuk dan ukuran klebut ini bermacam-macam sesuai dengan model sepatu yang akan dibuat.

Tahap V (Menghaluskan / Ngalusi)

Setelah dirakit dan dalam kondisi masih menggunakan klebut, bagian pinggir bawah antara wedono dan kulit sepatu dihaluskan atau diiris dengan pisau, selanjutnya digerinda. Maksudnya agar pas bila dirangkai atau disatukan dengan sol sepatu. Perakitan antara sol dengan bakalan sepatu tadi menggunakan lem *rackol*.

Tahap VI (Ngedhukne)

Setelah kering klebut dilepas, dan bentuk sepatu setengah jadi tersebut dijahit menggunakan benang nylon besar dengan alat bantu “uncek” (jarum jahit sepatu) seperti pada model VR. Selanjutnya sepatu dilengkapi dengan wedono dari karet untuk alas sepatu bagian dalam yang telah dilapisi kulit sintetis dengan label perusahaan. Pemasangan label pada wedono dan pemasangan wedono sebagai alas kaki bagian dalam menggunakan lem *fox*.

Tahap VII (Pemasangan Asesoris)

Pemasangan asesoris dilakukan oleh bagian pengepakan, diaman asesoris tersebut dipasang pada sepatu yang memerlukan asesoris seperti keling berlubang untuk tempat tali sepatu pada model VR (bertali) dan gesper pada model VT, BT, dan BP. Selanjutnya untuk sepatu yang bertali dilengkapi dengan tali sepatu yang ada.

Tahap VIII (Pembersihan dan penyikatan)

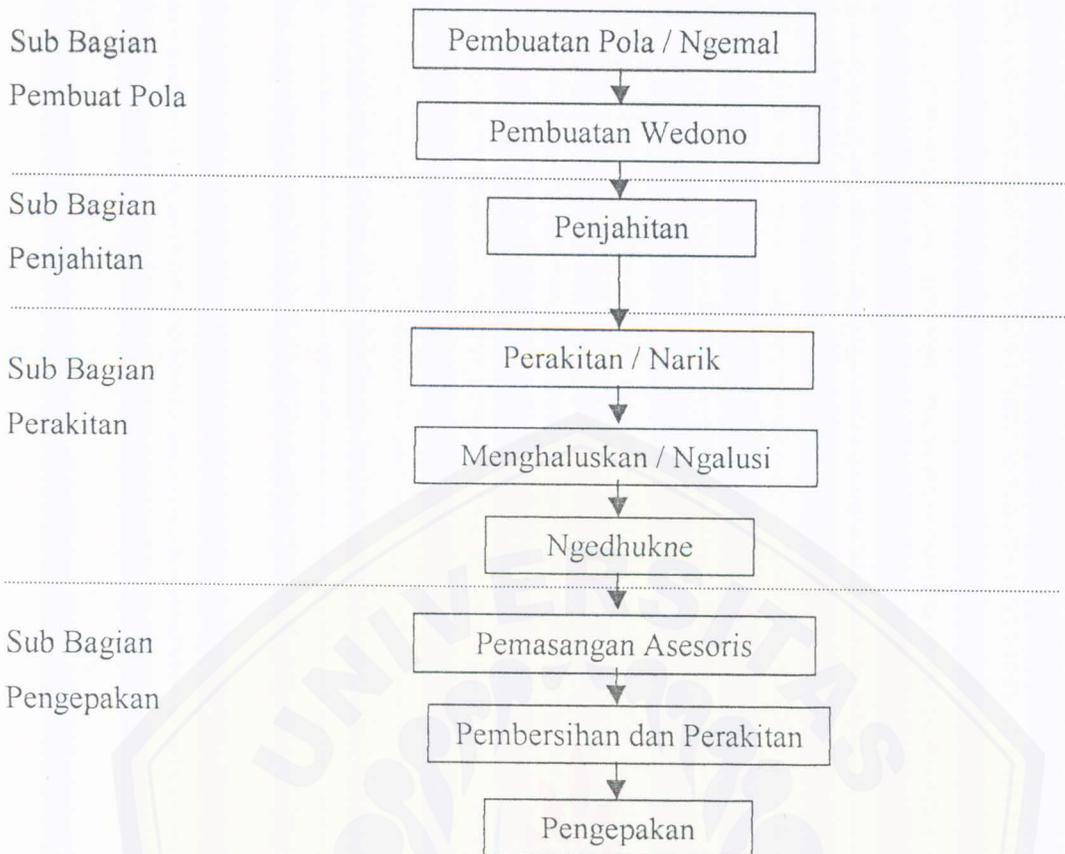
Tahap ini merupakan tahap terakhir (*finishing*) dari seluruh rangkaian proses pembuatan sepatu, dimana sepatu yang telah selesai dipasang asesoris dibersihkan dari bekas lem yang mungkin ada dengan minyak pembersih. Setelah itu disikat dengan tali sepatu agar kelihatan lebih mengkilat. Disamping itu pada tahap ini pula penyeleksian sepatu yang akan dipasarkan dilakukan.

Tahap IX (Pengepakan)

Sepatu yang telah melalui tahap finishing dimasukkan ke dalam dos sepatu yang telah tersedia dengan kode : model, warna, dan ukuran tertentu. Selanjutnya siap untuk dipasarkan.

Untuk memperjelas pembagian kerja tiap bagian dan tahap-tahap pembuatan sepatu atau proses produksi tersebut dapat dilihat pada gambar 4.2 berikut :

Digital Repository Universitas Jember



Gambar 4.2 : Proses produksi

Sumber data : Perusahaan Sepatu “Sempurna”, Magetan

4.1.5 Aspek Pemasaran

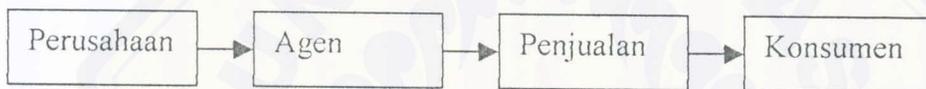
Setelah produk jadi dikemas, maka langkah selanjutnya adalah pemasaran hasil produksi. Dalam pemasaran hasil produksi ada beberapa hal yang perlu diperhatikan, yaitu : saluran distribusi dan daerah pemasaran. Kedua hal tersebut menunjukkan rangkaian jalannya produk mulai dari produsen sampai ke tangan konsumen dan berbagai tempat daerah pemasaran.

4.1.5.1 Saluran Distribusi

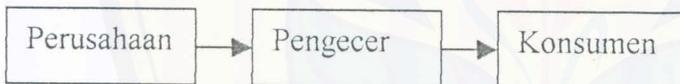
Dalam memasarkan hasil produksinya suatu perusahaan pasti mempunyai saluran distribusi tersendiri. Saluran distribusi tersebut ada yang bersifat pendek dan ada yang bersifat panjang. Maksudnya, dalam penyampaian suatu produk dari produsen ke konsumen ada yang melalui perantara dan ada yang tidak melalui perantara.

Untuk perusahaan sepatu “Sempurna” di Magetan, saluran distribusinya adalah saluran distribusi panjang. Ini dikarenakan adanya pihak perantara dalam penyampaian produk dari perusahaan kepada konsumennya yang ada diberbagai daerah pemasaran. Adapun bagan saluran distribusinya dapat dilihat pada gambar 4.3 berikut ini :

Saluran Distribusi untuk Luar Kota atau Luar Jawa



Saluran Distribusi untuk Dalam Kota



Gambar 4.3 : Saluran Distribusi

Sumber data : Perusahaan Sepatu “Sempurna “ Magetan

Berdasarkan gambar diatas terlihat bahwa perusahaan sepatu “Sempurna “ di Magetan mempunyai dua jalur saluran distribusi yaitu :

1. saluran distribusi dalam kota

produk dibawa / disalurkan oleh tenaga penjualan perusahaan kepada para pengecer yang telah menjadi langganan perusahaan dan dari pengecer disalurkan ke tangan konsumen.

2. saluran distribusi luar kota atau luar jawa

produk disalurkan melalui agen penjualan yang ada di luar kota maupun luar jawa yang telah menjadi langganan perusahaan. Dari agen penjualan produk disalurkan lagi kepada para pengecer, kemudian dari para pengecer dipasarkan kepada konsumen.

4.1.5.2 Daerah Pemasaran

Daerah pemasaran yang telah dijangkau oleh perusahaan sepatu “Sempurna “ di Magetan meliputi :

1. Daerah pemasaran yang ada di dalam kota Magetan sendiri.
2. Daerah pemasaran di luar kota Magetan seperti : Sragen, Solo, Tawangmangu, Mojokerto, Malang, dan sebagainya.
3. Daerah pemasaran di luar Jawa seperti : Madura, Samarinda, Sumatra, Timor Timur dan lain sebagainya.

4.1.5.3 Sistem dan Hasil Penjualan

Sistem penjualan yang dilakukan oleh perusahaan sepatu “Sempurna “ di Magetan adalahh secara *cash* dan kredit. Dimana sistem kredit diberikan kepada para pengecer yang ada di dalam kota dengan jangka waktu maksimal 2 minggu. Sedangkan yuntuk daerah luar kota dan luar jawa para agen langsung membayar secara *cash* dimuka dari sejumlah barang yang dipesannya atau dibelinya.

Mengenai hasil penjualannya, berikut ini disajikan besarnya volume penjualan yang dicapai oleh perusahaan secara semesteran unruk periode 1997—2001 seperti yang terlihat pada tabel 4.4 :

Tabel 4.4 : Volume Penjualan Tiap Model Sepatu Periode 1997-2001 pada Perusahaan Sepatu “Sempurna” Magetan

Tahun	Model sepatu (pasang)			
	VR	VT	BT	BP
1997	1.237	1.248	1.381	1.353
1998	2.861	2.882	3.296	3.217
1999	3.101	3.277	3.532	3.489
2000	4.113	4.353	4.480	4.560
2001	4.545	4.460	4.832	4.800

Sumber data Perusahaan Sepatu “Sempurna” Magetan

Adapun data mengenai perkembangan harga jual produk dari tahun 1997 sampai tahun 2001 yang terjadi pada Perusahaan Sepatu “Sempurna” di Magetan adalah seperti tabel 4.5 berikut :

Tabel 4.5 : Perkembangan harga jual tiap model sepatu tahun 1997-2001 pada Perusahaan sepatu “Sempurna” Magetan

Tahun	Harga tiap model sepatu (Rp)			
	VR	VT	BT	BP
1997	28.000	23.000	17.000	16.000
1998	29.000	24.000	18.000	17.000
1999	35.000	30.000	20.000	24.000
2000	45.000	39.000	28.000	26.000
2001	51.000	43.000	31.000	29.000

Sumber data : Perusahaan sepatu “Sempurna” Magetan

Sejalan dengan kenaikan volume penjualan dan harga jual, maka kebijaksanaan penjualan kredit juga mengakibatkan semakin meningkatnya saldo piutang dagang dari tahun ke tahun, seperti tampak pada tabel 4.6 berikut :

Tabel 4.6 : Perusahaan sepatu "Sempurna" Magetan

Perkembangan saldo piutang dagang tahun 1997-2001 (dalam Rupiah)

Tahun	Penjualan Kredit	Saldo Piutang
1997	182.140.000	65.970.000
1998	253.162.000	98.300.000
1999	267.230.000	107.340.000
2000	282.845.000	118.497.000
2001	296.272.000	132.633.000

Sumber data : Perusahaan sepatu "Sempurna" Magetan

Sebagai hasil kegiatan perusahaan selama tahun 1997-2001 tercermin pada laporan keuangan, berupa laporan rugi laba dan neraca per 31 desember seperti terlihat pada tabel 4.7 dan tabel 4.8 berikut :

Tabel 4.7 : Laporan R/L Periode 1997-2001

Keterangan	1997	1998	1999	2000	2001
Penjualan bersih	182.140.000	253.162.000	267.230.000	282.845.000	296.272.000
HPP	136.605.000	197.466.360	216.456.300	226.276.000	234.054.880
Laba kotor	45.535.000	55.695.640	50.773.700	56.569.000	62.217.120
Biaya-biaya usaha	16.392.600	22.835.210	13.201.160	16.914.130	18.665.100
Laba usaha bersih	29.142.400	32.860.430	37.572.540	39.654.870	43.552.020
Biaya bunga	5.245.630	6.900.690	7.514.500	8.724.070	8.710.400
Laba sebelum pajak	23.896.770	25.959.740	30.058.040	30.930.800	34.841.620
Pajak	8.363.870	9.085.910	10.520.315	10.825.780	12.194.570
Laba bersih sesudah pajak (EAT)	15.532.900	16.873.830	19.537.725	20.105.020	22.647.050

Sumber data : Perusahaan sepatu "Sempurna" Magetan

Tabel 4.8 : Neraca Per 31 Desember Tahun 1997-2001 (Dalam Rupiah)

KETERANGAN	1997	1998	1999	2000	2001
AKTIVA					
Aktiva lancar :					
- Kas	54.422.150	94.410.695	130.531.170	130.605.360	116.768.350
- Bank	80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000
- Piutang Dagang	65.970.000	98.300.000	107.340.000	118.497.000	132.633.000
- Persediaan Barang	47.850.000	62.908.230	80.900.700	92.981.540	98.450.700
- Persediaan Lain-lain	5.477.550	2.239.275	1.227.630	2.794.500	2.847.650
Sub Total Aktiva	253.720.700	400.539.550	400.539.550	424.878.400	431.000.000
Aktiva Tetap :					
- Tanah	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000
- Bangunan	82.250.000	80.200.000	75.400.750	70.900.000	68.750.000
- Mesin/Peralatan	76.762.500	68.750.500	60.100.000	52.750.000	46.750.500
- Inventaris Kantor	25.550.000	20.500.000	18.750.000	15.000.000	12.750.000
- Kendaraan	40.500.000	48.750.000	55.000.000	67.250.000	78.500.000
Sub Total Aktiva Tetap	275.062.500	268.200.500	259.250.750	255.900.000	256.750.500
Total Aktiva	528.783.200	606.058.700	659.790.300	680.778.400	687.450.200
PASIVA :					
Hutang Lancar					
- Hutang Dagang	80.018.220	124.525.680	139.984.375	146.171.210	124.941.500
- Kredit Jangka Panjang	51.425.750	96.750.000	120.970.000	135.450.000	156.750.500
- Hutang Bunga	5.425.750	6.900.690	7.514.500	8.724.070	8.710.400
Sub Total Hutang Lancar	136.689.600	228.176.370	268.468.875	290.345.280	281.692.000
Hutang Jangka Panjang					
- Kredit Investasi	170.000.000	150.000.000	145.000.000	138.000.000	135.000.000
Modal Sendiri :					
- Modal Disetor	200.000.000	200.000.000	200.000.000	200.000.000	200.000.000
- Laba Ditahan	6.560.000	21.008.500	26.783.700	32.328.100	39.400.750
- Laba Tahun Yang Bersangkutan	15.532.900	16.873.830	19.537.725	20.105.020	22.647.050
Sub Total Modal Sendiri	222.093.600	237.882.330	246.321.425	252.433.120	262.047.800
Total Pasiva	528.783.200	616.058.700	659.790.300	680.778.400	687.450.200

Sumber Data : Perusahaan Sepatu "Sempurna" Magetan

4.2 Analisis Data

Seperti telah diuraikan pada bab terdahulu bahwa pokok permasalahan yang sedang dihadapi perusahaan, yaitu dalam usaha meningkatkan volume penjualannya, perusahaan telah menerapkan kebijaksanaan penjualan secara kredit terhadap para pelanggannya. Akan tetapi kebijaksanaan tersebut mempunyai pengaruh yang kurang

menguntungkan pada segi finansial perusahaan yakni meningkatkannya saldo piutang dagang perusahaan dari tahun ke tahun. Sebagai akibatnya, penerimaan kas dari penjualan produk selalu lebih kecil dari yang diharapkan, sehingga biaya operasi perusahaan mengalami kekurangan dana berupa kas. Dengan demikian perusahaan harus selalu membiayainya dengan menggunakan pinjaman kredit bank, yang menyebabkan beban bunga bank yang harus di tanggung perusahaan selalu naik dari tahun ke tahun.

Berdasarkan hal tersebut, perusahaan perlu melakukan evaluasi terhadap kebijaksanaan kredit yang telah diterapkan tersebut. Untuk itu maka langkah - langkah yang perlu dilakukan dalam pemecahan masalah adalah sebagai berikut :

4.2.1 Menghitung Hasil Rata - Rata Pengumpulan Piutang

Hasil rata - rata pengumpulan piutang (average collection period) adalah ukuran dari perputaran piutang perusahaan dalam suatu periode waktu tertentu, yaitu merupakan hasil rata - rata yang diperlukan perusahaan untuk mengumpulkan kembali tagihan atau piutang dagang perusahaan. Hasil rata - rata pengumpulan piutang dagang dihitung dalam dua tahap :

1. Penjualan tahunan dibagi dengan jumlah hari dalam satu periode (tahun), untuk mendapatkan rata - rata penjualan harian.
2. Tingkat piutang di bagi dengan penjualan harian, untuk mendapatkan jumlah hari penjualan yang masih terikat dalam piutang perusahaan.

Jumlah hari penjualan yang masih terikat dalam saldo piutang perusahaan ini di definisikan sebagai average collection period, yang menunjukkan rata - rata lamanya perusahaan menunggu untuk menerima uang kas setelah melakukan penjualan.

Pada perusahaan sepatu " Sempurna " Magetan rata - rata penjualan harian yang terjadi dalam setiap periode penjualan adalah tampak pada tabel 4.9 berikut ini :

Tabel 4.9 : Rata-Rata Penjualan Perhari Tahun 1997 – 2001 Pada Perusahaan Sepatu “Sempurna” Di Magetan

Tahun	Penjualan Kredit (Rp)	Periode (Hari)	Penjualan Per Hari (Rp)
1997	182.140.000	360	505.944,4
1998	253.162.000	360	703.227,8
1999	267.230.000	360	742.305,6
2000	282.845.000	360	785.680,6
2001	296.272.000	360	822.977,8

Sumber data : Tabel 4.5 diolah

Selanjutnya jumlah hari rata – rata pengumpulan piutang (Average collection period) yang terjadi dalam setiap tahun penjualan, dihitung dengan cara membagi jumlah penjualan harian yang masih terikat dalam saldo piutang perusahaan (tingkat piutang) dengan rata – rata penjualan per hari. Sedangkan tingkat perputaran piutang diperoleh dengan membagi jumlah hari dalam periode usaha (360 hari) dengan jumlah hari rata – rata pengumpulan piutang pada tabel 4.10 sebagai berikut :

Tabel 4.10. Rata – Rata Pengumpulan Dan Tingkat Perputaran Piutang Tahun 1997 – 2001 Pada Perusahaan Sepatu “Sempurna” Di Magetan

Tahun	Saldo piutang (Rp)	Penjualan Per Hari (Rp)	Average Collection (Hari)	Turn Over (2)
1997	65.970.000	505.944,4	130	2,77
1998	98.300.000	703.227,8	140	2,57
1999	107.340.000	742.305,6	145	2,48
2000	118.497.000	785.680,6	151	2,38
2001	132.633.000	822.977,8	161	2,24

Sumber data : Tabel 4.5 diolah

Berdasarkan hasil perhitungan seperti pada tabel di atas menunjukkan bahwa hari rata – rata pengumpulan piutang perusahaan dari tahun ke tahun ternyata melebihi jangka waktu kredit yang telah ditetapkan yaitu 90 hari. Bahkan menjadi semakin meningkat lama dalam setiap tahun penjualan. Oleh karena itu tingkat perputaran piutang (Turn Over Receivable) menjadi lebih kecil dari pada tingkat

perputaran yang disyaratkan yaitu 4 kali (360 di bagi 90), dan bahkan menjadi kecil setiap tahunnya.

Kedua ukuran tersebut menunjukkan bahwa para pelanggan perusahaan, kebanyakan tidak membayar hutangnya tepat pada waktu yang telah di tentukan. Hal ini menunjukkan rata – rata pengumpulan piutang perusahaan menjadi lebih lambat, atau dengan kata lain tingkat perputaran piutang untuk menjadi uang tunai (kas) menjadi lebih lambat dalam setiap periode.

4.2.2 Tingkat Piutang Yang Diharapkan

Penetapan jangka waktu kredit 90 hari, sesungguhnya dimaksudkan agar jumlah penjualan harian yang masih terikat dalam piutang dagang, akan terselesaikan dalam waktu 90 hari setelah penjualan dilakukan dengan demikian rata – rata saldo piutang dagang yang diharapkan terjadi dalam setiap akhir periode akuntansi sama dengan jumlah penjualan harian kali 90 hari penjualan.

Rata – rata tingkat piutang (average acconnt receivable) yang sebenarnya di harapkan perusahaan dengan penetapan jangka waktu kredit 90 hari dalam setiap tahun penjualan, dapat di hitung dengan cara mengalihkan. Jangka waktu kredit 90 hari dengan jumlah penjualan per hari dalam setiap tahunnya. Berikut ini tabel 4.11 yang menunjukkan tingkat saldo piutang yang di harapkan setiap tahunnya.

Tabel 4.11. Tingkat Saldo Piutang Yang Diharapkan Tahun 1997-2001 Pada Perusahaan Sepatu “Sempurna” Di Magetan

Tahun	Penjualan harian (Rp)	Periode Kredit (Hari)	Saldo Piutang Yang Diharapkan (Rp)
1997	505.944,4	90	45.534.996
1998	703.227,8	90	63.290.502
1999	742.305,6	90	66.807.504
2000	785.680,6	90	70.711.254
2001	822.977,8	90	74.068.002

Sumber data : Tabel 4.9 diolah

Berdasarkan tabel tersebut dapat diketahui tingkat saldo piutang yang diharapkan, sehingga jumlah penerimaan dari penjualan yang sesungguhnya di harapkan dalam setiap tahun dapat dicari dengan mengurangi jumlah penjualan kredit dalam setiap tahun dengan tingkat saldo piutang yang diharapkan berikut adalah tabel yang menunjukkan besarnya penerimaan penjualan yang diharapkan yang dapat dicari dengan cara mengurangkan saldo piutang yang diharapkan terhadap penjualan kredit per tahun.

Tabel 4.12. Jumlah Penerimaan Penjualan Yang Diharapkan Tahun 1997-2001 Pada Perusahaan Sepatu “Sempurna” Di Magetan

Tahun	Penjualan Kredit Per Tahun		Saldo Piutang Yang Diharapkan		Penerimaan Penjualan Yang Diharapkan	
	Rupiah	Prosen	Rupiah	Prosen	Rupiah	Prosen
1997	182.140.000	100	45.534.996	25	136.605.004	75
1998	253.162.000	100	63.290.502	25	189.871.498	75
1999	267.230.000	100	66.807.504	25	200.422.496	75
2000	282.845.000	100	70.711.254	25	212.133.746	75
2001	296.272.000	100	74.068.002	25	222.203.998	75

Sumber data : tabel 4.5 , tabel 4.10 diolah

Berdasarkan tabel tersebut nampak bahwa penerimaan penjualan yang diharapkan cenderung mengalami kenaikan, di mana tahun 1997 sebesar Rp 136.605.004 hingga tahun 2001 sebesar Rp 222.203.998, tetapi sebenarnya prosentase penerimaan penjualan yang diharapkan tetap yaitu sebesar 75 %.

Tabel 4.13. Realisasi Penerimaan Dari Penjualan Kredit Tahun 1997 – 2001
Perusahaan Sepatu “ Sempurna ” Di Magetan

Tahun	Penjualan Kredit Per Tahun		Saldo Piutang Yang Sesungguhnya/Riil		Penerimaan Penjualan Yang Terjadi/Riil	
	Rupiah	Prosen	Rupiah	Prosen	Rupiah	Prosen
1997	182.140.000	100	65.970.000	36	116.170.000	64
1998	253.162.000	100	98.300.000	37	154.862.000	63
1999	267.230.000	100	107.340.000	40	159.890.000	60
2000	282.845.000	100	118.497.000	42	164.348.000	58
2001	296.272.000	100	132.633.000	45	163.639.000	55

Sumber data: tabel 4.5, tabel 4.6 diolah

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa besarnya saldo piutang yang terjadi mengalami kenaikan dari tahun ke tahun, pada tahun 1997 sebesar 36% terus meningkat sampai 45 % pada tahun 2001. Dengan demikian realisasi penerimaan dari penjualan semakin menurun dari tahun ke tahun, pada tahun 1997 sebesar 64 % sampai 55% pada tahun 2001

4.2.3 Jumlah Pelunasan Piutang Yang Tertunda

Jumlah pelunasan piutang yang tertunda adalah selisih antara jumlah pelunasan (penerimaan) penjualan kredit yang diharapkan dengan jumlah pelunasan (penerimaan) penjualan kredit yang sesungguhnya terjadi. Atau selisih antara tingkat saldo piutang yang sesungguhnya diharapkan atas penetapan jangka waktu naik 90 hari. Selanjutnya dengan membandingkan antara jumlah penerimaan penjualan yang sesungguhnya terjadi, maka dapat diketahui berapa bagian dari penjualan kredit yang tertunda pelunasannya karena adanya keterlambatan pembayaran piutang oleh pelanggan perusahaan, seperti tampak pada berikut:

Tabel 4.14. Jumlah Pelunasan Penjualan Yang Tertunda Tahun 1997 – 2001 Pada Perusahaan Sepatu “Sempurna” Di Magetan

Tahun	Penerimaan Penjualan Yang Diharapkan		Penerimaan Penjualan Sesungguhnya/Riil		Penyimpangan Penerimaan Penjualan Dari Yang Diharapkan	
	Rupiah	Prosen	Rupiah	Prosen	Rupiah	Prosen
1997	136.605.004	75	116.170.000	64	20.435.004	11
1998	189.871.498	75	154.862.000	63	35.009.498	12
1999	200.422.496	75	159.890.000	60	40.532.496	15
2000	212.133.746	75	164.348.000	58	47.785.746	17
2001	222.203.998	75	163.639.000	55	58.564.998	20

Sumber data: tabel 4.11, tabel 4.12 diolah

Dari perhitungan tabel diatas, dapat diketahui bahwa penetapan jangka waktu kredit 90 hari dalam setiap periode penjualannya, diharapkan penerimaan sebesar 75% dari penjualan, tetapi penerimaan penjualan yang sesungguhnya (riil) hanya 64% untuk tahun 1997, sehingga terjadi penyimpangan (selisih) penerimaan penjualan dari yang diharapkan atau bisa dikatakan saldo piutang dagang meningkat bisa terlihat dengan penyimpangan-penyimpangan mulai tahun 1997 sebesar 11%, tahun 1998 = 12%, tahun 1999 = 15%, tahun 2000 = 17%, tahun 2001 = 20 %. Hal ini menunjukkan bahwa tahun 1997 pelunasan / penerimaan penjualan yang tertunda sebesar 11% semakin meningkat hingga tahun 2001 sebesar 20%

4.2.4 Kebijakan Pemberian Potongan Kas

Kebijakan pemberian potongan kas (Cash Discount) oleh perusahaan, dimaksudkan agar dapat menarik pelanggan atau pembeli untuk membayar lebih cepat dari waktu yang ditentukan selain dimaksudkan untuk meningkatkan volume penjualan. Pada umumnya, potongan kas (Cash Discount) diberikan kepada pelanggan/pembeli yang membayar lebih cepat dari jangka waktu yang telah ditetapkan. Biasanya diberikan dalam bentuk seperti: 2/10 net 30; 2/15 net 30 dan sebagainya. Hal ini berarti bahwa apabila pembayaran dilakukan dalam waktu satu sampai hari ke sepuluh setelah penyerahan barang, pembeli akan mendapatkan

potongan tunai sebesar 2% dari nilai penjualan, sedangkan 30 merupakan batas waktu pembayaran selambat-lambatnya

Bagi perusahaan yang akan memberikan potongan kas pada penjualan kreditnya, maka hal yang perlu diperhatikan yaitu:

1. Tingkat diskon tersebut harus cukup menguntungkan bagi pelanggan yang akan memanfaatkan
2. Tingkat diskon tersebut harus cukup menguntungkan bagi perusahaan yang memberikannya.

Karena itu apabila perusahaan akan melakukan kebijaksanaan potongan kas, maka kedua hal tersebut harus dapat dipadukan, agar tujuan pemberian diskon dapat tercapai

1. Tingkat Diskon yang menarik pelanggan

Tingkat potongan tunai (cash discount) yang dapat menarik bagi pelanggan, adalah tingkat potongan kas yang mengandung biaya bunga kredit bank. Sehingga apabila pelanggan tidak memanfaatkan potongan yang diberikan, ia akan menanggung biaya bunga kredit bank, hal ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

Apabila perusahaan memberikan syarat pembayaran sebagai 2/10 net 30, atau memberikan potongan sebesar 2% pembayaran dilakukan sampai dengan hari kesepuluh setelah penyerahan barang, dan pembayaran harus dilakukan dalam jangka waktu 30 hari.

Karena jumlah bersih itu harus dibayar dalam jangka waktu 30 hari, maka jika tidak diambil diskon berarti harus membayar ekstra 2% untuk penggunaan uang selama 20 hari tambahan, atau membayar bunga kredit penjualan sebesar 2% untuk penggunaan uang selama dua puluh hari, jika dalam satu tahun terjadi 18 kali periode semacam itu. Dan biaya bunga yang ditanggung adalah 36,73%. Ini dapat dijelaskan dengan perhitungan sebagai berikut:

$$Biaya = \frac{2}{98} \times \frac{360}{20} = 0,0204 \times 18 = 36,73\%$$

Digital Repository Universitas Jember

Agar lebih tepat lagi perhitungan tersebut, dapat dipergunakan atas dasar bunga majemuk (Compound interest) dengan penjumlahan majemuk harian. Rumus dasar yang digunakan untuk menghitung prosentase biaya (r) adalah sebagai berikut:

$$(1,00 - 0,02) \left(1 + \frac{r}{360} \right)^{20} = 1$$

$$\left(1 + \frac{r}{360} \right)^{20} = 1/0,98$$

$$\frac{r}{360} = (1/0,98)^{1/20} - 1$$

$$r = 360 \left((1/0,98)^{1/20} - 1 \right) - 360$$

$$r = 36,38\%$$

Ini menunjukkan bahwa biaya bunga kredit penjualan tahunan di atas 36%. Sedangkan kebanyakan modal perusahaan atau bunga kredit bank lebih rendah dari 36 %

Dengan demikian apabila perusahaan akan memberikan potongan kas (cash discount) untuk merangsang pelanggan atau pembeli agar membayar lebih cepat dan sekaligus meningkatkan penjualannya, maka perusahaan dapat menentukan beberapa variasi syarat pembayaran (credit term) sesuai tingkat kemampuan perusahaan pemberi diskon.

Perusahaan akan memberikan potongan kas untuk meningkatkan penjualan dan merangsang minat pembeli membayar lebih cepat dari batas waktu kredit. Berdasarkan kebijaksanaan perusahaan batas waktu kredit dipercepat, yang semula 90 hari menjadi 60 hari. Apabila kemampuan perusahaan untuk memberikan potongan kas hanya sebatas 3% dari harga jual, dan batas waktu pembayaran selambat-lambatnya (jangka waktu kredit) yaitu 60 hari maka alternatif variasi syarat pembayaran tersebut dapat diberikan dalam waktu terms sebagai berikut:

Tabel 4.15 Alternatif Variasi Potongan Kas Tahun 1997 – 2001
Pada Perusahaan “Sempurna” Di Magetan

Diskon 1%	Diskon 2%	Diskon 3%
1/10 net 60	2/10 net 60	3/10 net 60
1/15 net 60	2/15 net 60	3/15 net 60
1/20 net 60	2/20 net 60	3/20 net 60
1/30 net 60	2/30 net 60	3/30 net 60

Sumber : perusahaan sepatu “Sempurna” Magetan

Dari berbagai alternatif variasi tersebut diatas dapat ditentukan tingkat potongan kas yang dapat menarik pelanggan, yaitu jika tingkat potongan tersebut mengandung tingkat bunga tahunan yang lebih besar dari tingkat bunga kredit bank. Apabila tingkat bunga kredit bank atau biaya modal adalah 20 % pertahun, maka biaya bunga kredit penjualan dalam satu tahun karena tidak mengambil diskon yang dapat dihitung dengan menggunakan perumusan diatas dan hasilnya tampak pada tabel berikut:

Tabel 4.16 : Biaya Bunga Kredit Penjualan Dari Berbagai Alternatif Tingkat Diskon (Pertahun Dalam Prosen) Pada Perusahaan Sepatu “Sempurna” Di Magetan

Alternatif	Tingkat Diskon	Biaya Bunga (r)
1	1/10 net 60	7.24
2	1/15 net 60	8.03
3	1/20 net 60	9.05
4	1/30 net 60	12.05
5	2/10 net 60	14.55
6	2/15 net 60	16.15
7	2/20 net 60	18.19
8	2/30 net 60	24.23
9	3/10 net 60	21.94
10	3/15 net 60	24.35
11	3/20 net 60	27.42
12	3/30 net 60	36.53

Sumber : tabel 4.14 , lampiran 1

Digital Repository Universitas Jember

Dari berbagai alternatif tingkat diskon tersebut di atas, ternyata hanya pada alternatif 8 sampai dengan alternatif ke 12 yang akan dapat menarik pelanggan untuk memanfaatkannya, karena biaya bunga kredit penjualan pada alternatif – alternatif tersebut lebih besar dari tingkat bunga pinjaman (kredit) bank yaitu 20%

Akan tetapi perusahaan tidak mungkin untuk menerapkan kelima alternatif tersebut dalam kebijaksanaan kreditnya. Karena itu perusahaan harus menentukan salah satu dari kelima alternatif diatas,yang bagi perusahaan sendiri juga akan cukup menguntungkan

2. Tingkat Diskon Yang Optimal

Penentuan tingkat diskon yang optimal bagi perusahaan, dapat didasarkan atas keuntungan kas yang diperoleh perusahaan karena pemberian potongan kas bagi pembayaran cepat. Oleh karena itu metodologi yang tepat untuk digunakan dalam hal ini, adalah metode yang memperhitungkan nilai dari pada waktu uang (time value of money). Seperti yang dikemukakan oleh Kim Atkins dan Hill Riener dalam rumus berikut:

$$NPV = p(1-p)S\left(1 + \frac{k}{365}\right)^{-M} + (1-p)S(1+k)^{\frac{-N}{365}} - S\left(1 + \frac{k}{365}\right)^{-C}$$

Dimana :

NPV : Keuntungan (kerugian) bersih dari perubahan dalam kebijaksanaan Potongan kas

P : Bagian dari penjualan dengan potongan

(1-p) : Bagian dari penjualan tanpa potongan

: Prosentase potongan kas bagi pembayaran cepat

S : Tingkat permulaan dari penjualan

K : Biaya modal yang dapat diterapkan

M : Periode pengumpulan rata-rata menyeluruh atas penjumlahan dengan Potongan

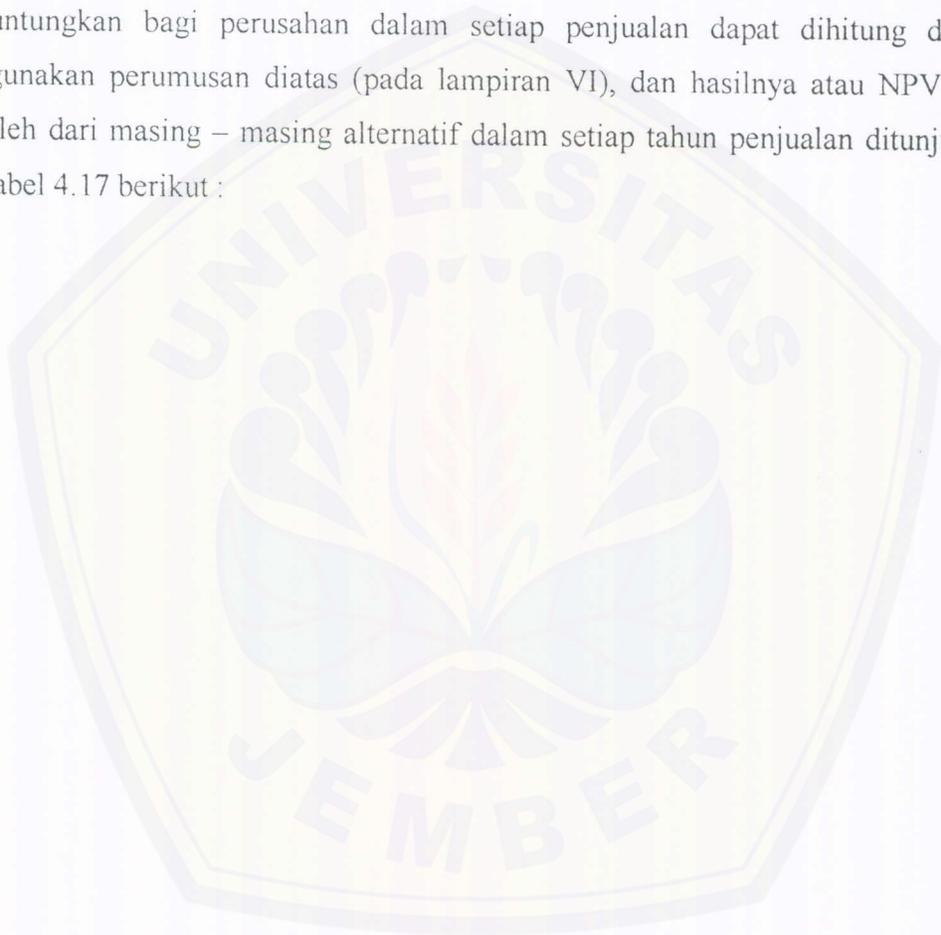
Digital Repository Universitas Jember

C : Periode pengumpulan rata-rata menyeluruh sebelum perubahan tingkat

Potongan

N : Periode Pengumpulan rata-rata atas penjualan tanpa potongan.

Atas dasar tingkat penjualan perusahaan pada lima tahun yang lalu pada tabel 4.3 dan 4.4 jika diasumsikan bahwa dengan memberikan potongan kas bagi pelanggan yang membayar lebih cepat, menyebabkan 60% dari tingkat penjualan dapat terbayar pada periode ($p=60\%$), sedangkan sisanya tetap terbayar pada periode pengumpulan semula ($1-p = 40\%$), maka dengan menggunakan tingkat diskon yang menguntungkan bagi perusahaan dalam setiap penjualan dapat dihitung dengan menggunakan perumusan diatas (pada lampiran VI), dan hasilnya atau NPV yang diperoleh dari masing – masing alternatif dalam setiap tahun penjualan ditunjukkan pada tabel 4.17 berikut :



Tabel 4.17. NPV Dari Berbagai Alternatif Tingkat Diskon Tahun 1997 – 2001

(Dalam Rp) Pada Perusahaan Sepatu “ Sempurna” Di Magetan

Alternatif Diskon	1997	1998	1999	2000	2001
2/3 net 60	3.701.705,2	5.933.598,9	6.677.730,1	7.592.655,6	8.865.056
3/10 net 60	3.800.785,9	6.017.314,3	6.823.098,1	7.746.517,9	9.026.222,4
3/15 net 60	3.506.122,8	5.661.753	6.390.777,9	7.288.936	8.546.918,5
3/20 net 60	3.212.283,5	5.253.336,5	5.959.666,1	6.832.633,1	8.068.954,4
3/30 net 60	2.627.066,5	4.439.925,4	5.101.054,4	5.923.850,4	7.117.030,6

Sumber data : Tabel 4.13, lampiran 2

Dari tabel di atas, tampak bahwa alternatif tingkat potongan kas yang menghasilkan NPV positif tertinggi pada setiap tahun penjualan adalah alternatif 3/10 net 60. Dengan demikian tingkat diskon (cash discount) yang dapat merangsang pembeli / pelanggan agar membayar lebih cepat, adalah 3 % untuk pembayaran sampai dengan hari ke sepuluh setelah penyerahan barang, dan batas terakhir pembayaran 60 hari.

4.2.5. Analisis Rentabilitas.

Di muka telah diuraikan bahwa sebagai akibat adanya perubahan kebijaksanaan kredit, yaitu dengan pemberian potongan kas pelanggan yang membayar lebih cepat, maka saldo piutang dagang perusahaan mengalami penurunan. Karena penurunan tersebut, maka harus tersedia sumber daya dapat digunakan untuk melunasi sebagian hutangnya, sehingga secara serempak terjadi perubahan perubahan pada posisi keuangan perusahaan, baik terhadap posisi neraca maupun pada laporan rugi laba perusahaan.

Adanya perubahan perubahan tersebut, maka pada posisi neraca perusahaan total aktiva menjadi lebih kecil (menurun) dikarenakan adanya penurunan pada saldo piutang dagang dan saldo kasnya, sedangkan pada posisi pasiva (hutang dan modal

sendiri) terjadi penurunan pada hutang jangka pendek, hutang bunga dan hutang jangka panjang, serta terjadi kenaikan pada modal sendiri.

Pada bagian lain maka terjadi penurunan pada hasil penjualan bersih karena adanya biaya potongan. Sehingga secara berurutan laporan rugi laba perusahaan mengalami perubahan, karena harga pokok penjualan dan biaya usaha adalah tetap sebagaimana sebelum perusahaan kebijaksanaan diskon, maka laba usaha bersih (Net Operating Income) mengalami penurunan sebesar diskon yang telah dikeluarkan. Tetapi pada bagian lain, laba bersih setelah bunga dan pajak mengalami kenaikan karena adanya penurunan biaya bunga.

Sebagai akibat dari adanya perubahan perubahan yang terjadi pada kedua laporan keuangan tersebut, maka dengan sendirinya akan terjadi pula perubahan pada perbandingan antara laba dengan jumlah aktiva perusahaan, atau akan terjadi perubahan pada tingkat rentabilitas perusahaan.

Besarnya earning power atau rentabilitas ekonomi dicari dengan cara profit margin dikali dengan assets over atau :

Rentabilitas ekonomi 1997 sebelum potongan kas diperoleh dari net operating income tahun 1997 dibandingkan dengan net operating tahun 1997, yaitu Rp. 29.142.400 dibanding Rp. 298.590.150 kali 100% sama dengan 9,76%, demikian perhitungan untuk tahun 1998 sampai dengan 2001.

Rentabilitas modal sendiri tahun 1997 merupakan perbandingan antara earning after taxes (EAT) terhadap modal sendiri tahun 1997. Besarnya RMS tahun 1997 adalah Rp 15.532.900 dibanding Rp. 222.093.600 sama dengan 6,99% demikian perhitungan untuk tahun 1998 sampai dengan tahun 2001. Demikian juga perhitungan RE dan RMS sesudah diskon dapat dilakukan dengan cara seperti tersebut diatas.

Kemudian hasil perhitungan RE dan RMS sebelum kebijaksanaan diskon dibandingkan dengan hasil perhitungan RE dan RMS setelah dilakukan terdapat perubahan besarnya RE dan RMS sebelum dan sesudah kebijaksanaan diskon. Pada tahun 1997 besarnya RE dan RMS sebelum kebijaksanaan diskon sebesar 9,76% dan 6,99% maka RMS menjadi 10,14 untuk RE dan 7,14 untuk RMS. Hasil perhitungan selengkapnya dapat dilihat pada tabel 4.18

Tabel 4.18 : Analisis Rentabilitas Tahun 1997/2001
Perusahaan Sepatu "Sempurna" Di Magetan

Keterangan	1997	1998	1999	2000	2001
Sebelum Kebijakan Diskon					
- Net sales	Rp 182.140.000	Rp 253.162.000	Rp 267.230.000	Rp 282.845.000	Rp 296.272.000
- Net Operating incme	Rp 29.142.400	Rp 32.860.430	Rp 37.572.540	Rp 39.654.870	Rp 43.552.020
- EAT	Rp 15.532.900	Rp 16.873.830	Rp 19.572.725	Rp 20.105.020	Rp 22.647.050
- Owner Equity (modal sendiri)	Rp 222.093.600	Rp 237.882.330	Rp 246.321.425	Rp 252.433.120	Rp 262.047.800
- Operating Asset	Rp 298.590.150	Rp 205.822.330	Rp 199.425.370	Rp 202.032.150	Rp 210.325.200
- Profit Margin	16,00 %	12,98 %	14,06 %	14,02 %	14,70 %
- Turnover Operating Assets	0,61 x	1,23 x	1,34 x	1,40 x	1,41 x
- Earning Power (RE)	9,76 %	15,97 %	18,84 %	19,63 %	20,71 %
- Rentabilitas Modal Sendiri (RMS)	6,99 %	9,09 %	7,93 %	7,96 %	8,64 %
Setelah Kebijakan Diskon					
- Net sales	Rp 179.772.180	Rp 249.870.895	Rp 263.756.010	Rp 279.168.015	Rp 292.420.465
- Net Operating incme	Rp 27.224.830	Rp 29.902.990	Rp 33.894.190	Rp 35.566.450	Rp 38.804.850
- EAT	Rp 16.120.040	Rp 17.741.145	Rp 21.471.960	Rp 22.236.150	Rp 25.242.400
- Owner Equity (modal sendiri)	Rp 225.713.725	Rp 242.854.070	Rp 252.237.770	Rp 285.642.975	Rp 268.330
- Operating Asset	Rp 268.462.400	Rp 181.782.650	Rp 174.656.740	Rp 173.161.755	Rp 175.221.925
- Profit Margin	15,14 %	11,97 %	12,85 %	12,74 %	13,27 %
- Turnover Operating Assets	0,67 x	1,37 x	1,51 x	1,61 x	1,67 x
- Earning Power (RE)	10,14 %	16,45 %	19,14 %	20,54 %	22,15 %
- Rentabilitas Modal Sendiri (RMS)	7,14 %	7,31 %	8,51 %	8,60 %	9,41 %
Selisih Perubahan (%)					
- Net sales (turun)	1,30 %	1,30 %	1,30 %	13,0 %	1,30 %
- Net Operating incme (turun)	6,58 %	9,00 %	9,90 %	103,1 %	10,90 %
- EAT (naik)	3,78 %	5,14 %	2,41 %	106,0 %	11,46 %
- Owner Equity (modal sendiri)/(naik)	1,63 %	2,09 %	12,42 %	24,6 %	2,37 %
- Operating Asset (turun)	10,09 %	11,68 %	8,61 %	142,9 %	16,69 %
- Profit Margin (naik)	5,38 %	7,78 %	12,69 %	91,3 %	9,73 %
- Turnover Operating Assets (naik)	9,84 %	11,38 %	3,03 %	150,0 %	18,44 %
- Earning Power (RE) (naik)	3,89 %	3,00 %	3,00 %	46,4 %	6,95 %
- Rentabilitas Modal Sendiri (RMS) / (naik)	2,15 %	3,10 %	7,31 %	80,4 %	8,91 %

Sumber data : Tabel 4.7, Tabel 4.8 dan Lampiran 3

Digital Repository Universitas Jember

Dari hasil analisis di atas, dapat dilihat bahwa tingkat rentabilitas ekonomis (Earning Power) yang telah dicapai perusahaan sebelum mengadakan perubahan kebijaksanaan kredit, hanya mencapai angka tertingi yaitu 20,70% pada tahun 2001. Demikian pula yang terjadi pada rentabilitas modal sendiri, sebagai ratio antara laba usaha setelah bunga dan pajak, dengan jumlah modal sendiri yang digunakan perusahaan sebesar 8,64 % pada tahun 2001.

Sedangkan setelah adanya perubahan kebijaksanaan diskon, tampak bahwa rentabilitas ekonomis maupun rentabilitas modal sendiri naik setiap tahunnya. Pada tahun 1997, rentabilitas mengalami kenaikan sebesar 2,15 % terus naik hingga pada tahun 2001 kenaikannya sebesar 8,91 %.

Setelah adanya perubahan kebijaksanaan diskon, ternyata mempengaruhi terhadap rentabilitas ekonomis maupun rentabilitas modal sendiri. Hal ini dapat dilihat, bahwa rentabilitas ekonomis mengalami kenaikan dari tahun ke tahun, demikian juga rentabilitas modal sendiri. Ini membuktikan bahwa penggunaan modal sendiri semakin efektif. Jika di tinjau dari kenaikan rentabilitas ekonomi, maka kebijaksanaan pemberian potongan kas bagi pelanggan yang membayar lebih cepat, menyebabkan net operating income (laba operasi) menurun.

Penurunan ini disertai menurunnya aktiva operasi (operating assets) yang relatif lebih besar dari pada penurunan laba usaha (net operating income) sehingga terjadi perubahan pada profit margin yang terjadi turun setiap tahunnya, dan pada tingkat perputaran aktiva operasi (turn over operating assets) menjadi bertambah cepat atau mengalami kenaikan.

4.3. Pembahasan.

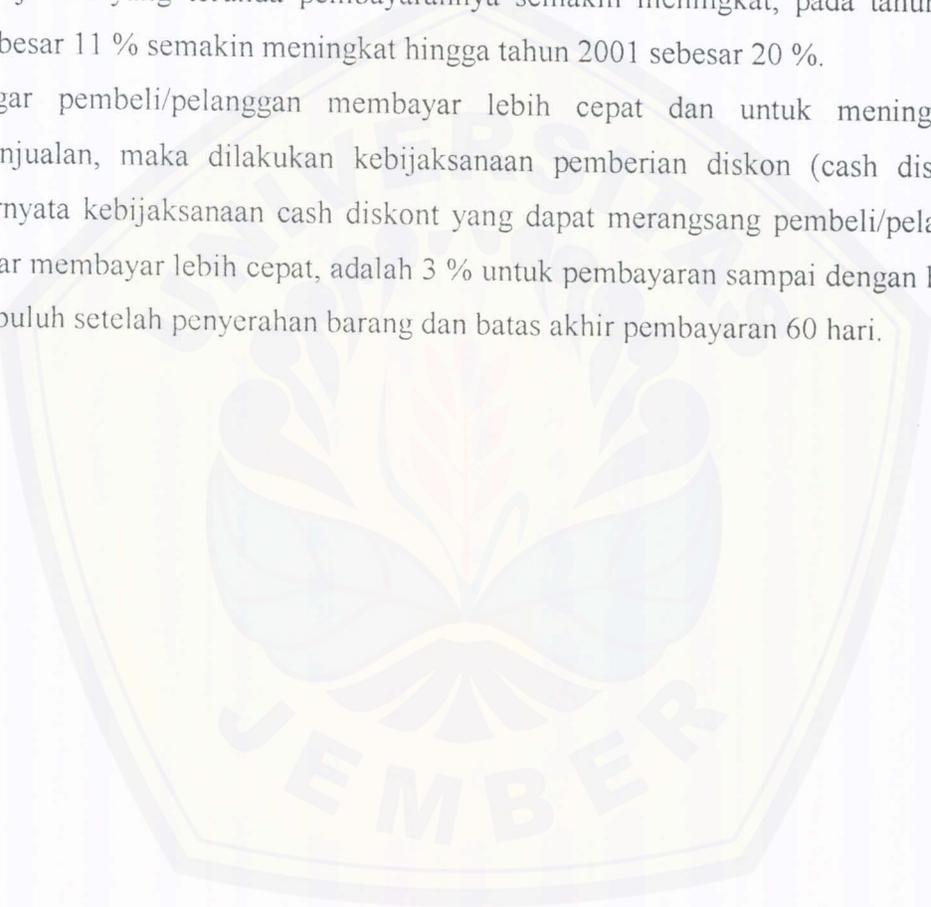
Berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan pada analisis data, maka tampak bahwa :

1. Hari rata rata pengumpulan piutang (Average Collection) perusahaan dari tahun ke tahun melebihi jangka waktu kredit yang telah ditetapkan yaitu 90 hari. Bahkan setiap tahun mengalami kenaikan hingga 161 hari pada tahun 2001. Hal

Digital Repository Universitas Jember

ini menunjukkan rata rata pengumpulan piutang perusahaan menjadi lebih lambat atau tingkat perputaran piutang untuk menjadi uang tunai / kas menjadi lebih lambat dalam setiap tahunnya.

2. Penetapan jangka waktu kredit 90 hari pada setiap periode penjualannya, diharapkan sebesar 75 % dari penjualan kreditnya dapat terbayar pada tahun yang bersangkutan. Kenyataannya, saldo piutang dagang yang terjadi selalu mengalami kenaikan dari tahun ke tahun, sehingga penerimaan penjualan yang terjadi lebih rendah dari yang diharapkan. Akibatnya pelunasan/penerimaan penjualan yang terunda pembayarannya semakin meningkat, pada tahun 1997 sebesar 11 % semakin meningkat hingga tahun 2001 sebesar 20 %.
3. Agar pembeli/pelanggan membayar lebih cepat dan untuk meningkatkan penjualan, maka dilakukan kebijaksanaan pemberian diskon (cash discount) ternyata kebijaksanaan cash diskont yang dapat merangsang pembeli/pelanggan agar membayar lebih cepat, adalah 3 % untuk pembayaran sampai dengan hari ke sepuluh setelah penyerahan barang dan batas akhir pembayaran 60 hari.



5.1 Kesimpulan

Dari hasil perhitungan yang telah dilakukan sesuai dengan tujuan penelitian, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Hari rata-rata pengumpulan piutang dagang lebih lambat dari jangka waktu yang telah ditetapkan yaitu 90 hari. Hal ini berarti adanya keterlambatan pembayaran dari pelanggan, sehingga terjadi penundaan penerimaan piutang yang diharapkan 11 % sampai 20 %. Kebijakan pemberian potongan kas (cash discount) yang paling tepat agar pelanggan membayar lebih cepat dan merangsang penjualan adalah 3/10 net 60.
2. Kebijakan penjualan kredit dan pemberian potongan kas berpengaruh terhadap rentabilitas ekonomis dan rentabilitas modal sendiri, hal ini ditunjukkan dengan besarnya RE dan RMS yang meningkat setelah adanya kebijakan potongan kas.

5.2. Saran

Dari hasil analisis dan kesimpulan yang diperoleh, maka diberikan saran-saran untuk kepentingan perusahaan di masa yang akan datang sebagai berikut :

1. Agar tingkat saldo piutang perusahaan dapat menurun dalam tahun-tahun yang akan datang, tanpa menyebabkan menurunnya tingkat penjualan perusahaan maka disarankan agar perusahaan memberikan rangsangan kepada para pelanggan agar tertarik untuk membayar lebih cepat dari jangka waktu yang ditentukan yaitu dengan memberikan cash discount.
2. Tingkat potongan kas (cash discount) yang sebaiknya diberikan sebagai syarat kredit dalam penjualan adalah 3/10 net 60, karena tingkat discount tersebut akan cukup menarik bagi konsumen. Selain itu tingkat potongan kas tersebut memberikan keuntungan kas bersih tersebut adalah yang memberikan keuntungan kas bersih terbesar pada setiap tingkat penjualan perusahaan.

3. Agar jumlah konsumen (pembeli) yang akan memanfaatkan diskon dapat menjadi lebih besar, sebaiknya perusahaan terutama (bagian pemasaran) dapat menjelaskan pada para langganan keuntungan yang akan didapat jika membayar pada periode diskon.



- Bambang Riyanto, Drs. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Yayasan Badan Penerbit Gajahmada, Yogyakarta, 1995.
- Koentjaraningrat, *Metode-Metode Penelitian Masyarakat* Penerbit Gramedia, Jakarta, 1997.
- Mulyadi, Drs. Ak. *Akuntansi Biaya Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian Biaya*, Badan Penerbit Fakultas Ekonomi UGM Yogyakarta, 1996.
- Munawir S. *Analisa Laporan Keuangan*, Penerbit Liberty Yogyakarta, 1991.
- Sutrisno Hadi, *Bimbingan Menulis Skripsi-Thesis*, Yayasan Badan Penerbit Fakultas Psikologi UGM Yogyakarta, 1995.
- J.F.Weston dan Eugene F. Brigham, *Managerial Finance*, Fifth edition, The Dryden Press, Hindsdele-Illionis, 1992.
- J.F Weston dan Eugene F. Brigham, *Managerial Finance* Jilid I, Penerbit Airlangga, Jakarts, 1992.
- Zaki Badriwan, Drs. *Intermediate Accounting*, Bagian Penerbit Fakultas Ekonomi UGM Yogyakarta, 1994

Syarat Kredit 1/10 net 60

$$(1,0 - 0,01) \left(1 + \frac{r}{360}\right)^{50} = 1$$

$$\left(1 + \frac{r}{360}\right)^{50} = 1/0,99$$

$$\frac{r}{360} = (1/0,99)^{0,02} - 1$$

$$r = 360 (1/0,99)^{0,022} - 360$$

$$r = 7,24 \%$$

Syarat kredit 1/15 net 60

$$r = 360 (1/0,99)^{0,022} - 360$$

$$r = 8,03 \%$$

Syarat kredit 1/20 net 60

$$r = 360 (1/0,99)^{0,025} - 360$$

$$r = 9,05 \%$$

Syarat kredit 1/30 net 60

$$r = 360 (1/0,99)^{0,033} - 360$$

$$r = 12,05 \%$$

Syarat kredit 2/10 net 60

$$r = 360 (1/0,98)^{0,02} - 360$$

$$r = 14,55 \%$$

Syarat kredit 2/15 net 60

$$r = 360 (1/0,98)^{0,022} - 360$$

$$r = 16,15 \%$$

Syarat kredit 2/20 net 60

$$r = 360 (1/0,98)^{0,025} - 360$$

$$r = 18,19 \%$$

Syarat kredit 2/30 net 60

$$r = 360 (1/0,98)^{0,033} - 360$$

$$r = 24,23 \%$$

Syarat kredit 3/10 net 60

$$r = 360 (1/0,97)^{0,02} - 360$$

$$r = 21,94 \%$$

Syarat kredit 3/15 net 60

$$r = 360 (1/0,97)^{0,022} - 360$$

$$r = 24,35\%$$

Syarat kredit 3/20 net 60

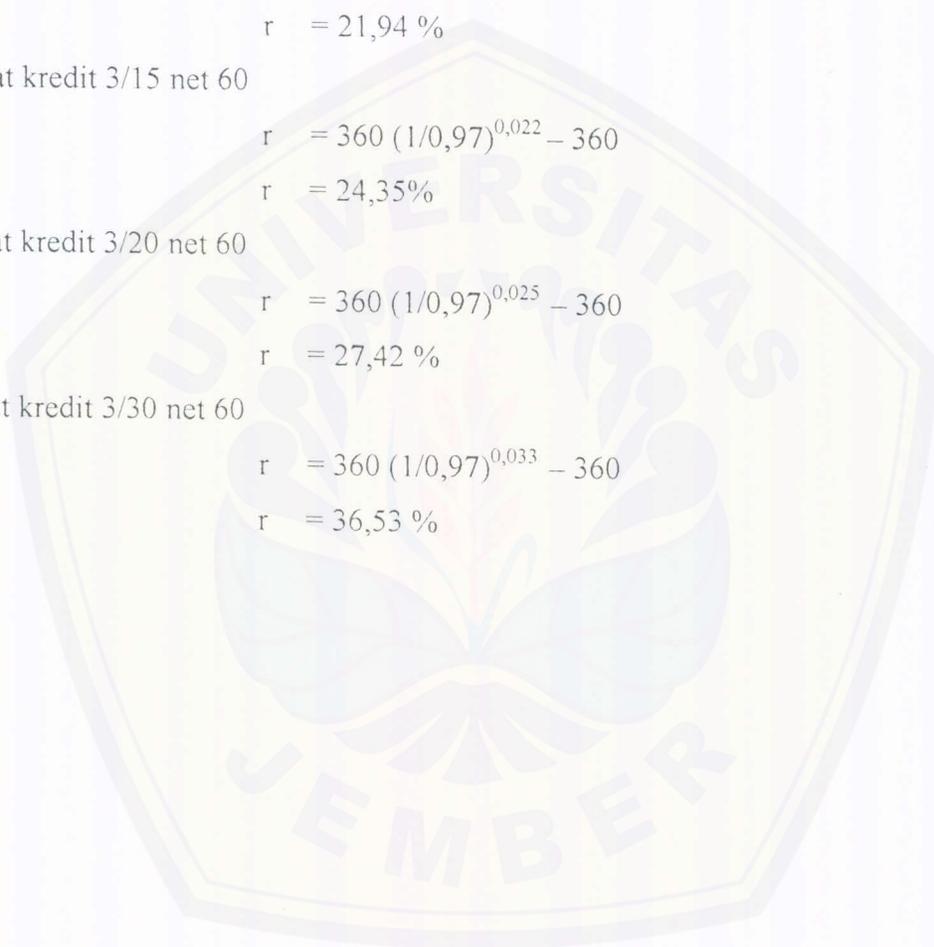
$$r = 360 (1/0,97)^{0,025} - 360$$

$$r = 27,42 \%$$

Syarat kredit 3/30 net 60

$$r = 360 (1/0,97)^{0,033} - 360$$

$$r = 36,53 \%$$



Pada Perusahaan Sepatu "Sempurna" Di Magetan

$$\text{Rumus : } NVP = P (1 - S) S \left(1 + \frac{k}{360}\right)^{-M} + (1 - P) S \left(1 + \frac{k}{360}\right)^{-N} - S S \left(1 + \frac{k}{360}\right)^{-C}$$

Tahun 1997 :

$$S = 182.140.000$$

$$k = 20\%$$

$$P = 60\%$$

$$N = C = 130$$

Syarat kredit 2/30 net 60

$$\begin{aligned} NPV &= 0,6 (1-2\%) (182.140.000) \left(1 + \frac{0,2}{360}\right)^{-30} + (1-0,6) 182.140.000 \left(1 + \frac{0,2}{360}\right)^{-130} - \\ &\quad (182.140.000) \left(1 + \frac{0,2}{360}\right)^{-130} \\ &= 0,6 (0,98) 182.140.000 (1,00056)^{-30} + 0,4 (182.140.000) (1,00056)^{-130} - \\ &\quad (182.140.000) (1,00056)^{-130} \\ &= 105.314.592,9 + 67.741.925,2 - 169.354.812,9 \\ &= 3.701.705,2 \end{aligned}$$

Syarat kredit 3/10 net 60

$$\begin{aligned} NVP &= 0,6 (1-3\%) (182.140.000) (1,00056)^{-10} + 0,4 (182.140.000) (1,00056)^{-130} - \\ &\quad (182.140.000) (1,00056)^{-130} \\ &= 105.413.673,6 + 67.741.925,2 - 169.354.812,9 \\ &= 3.800.785,9 \end{aligned}$$

Syarat kredit 3/15 net 60

$$\begin{aligned} NVP &= 0,6 (1-0,03) (182.140.000) (1,00056)^{-15} + 67.741.925,2 - 169.354.812,9 \\ &= 105.119.010,5 + 67.741.925,2 - 169.354.812,9 \\ &= 3.506.122,8 \end{aligned}$$

Digital Repository Universitas Jember

Syarat kredit 3/20 net 60

$$\begin{aligned} \text{NVP} &= 0,6 (1-0,03) (182.140.000) (1,00056)^{-20} + 67.741.925,2 - 169.354.812,9 \\ &= 104.825.171,2 + 67.741.925,2 - 169.354.812,9 \\ &= 3.212.283,5 \end{aligned}$$

Syarat kredit 3/30 net 60

$$\begin{aligned} \text{NVP} &= 0,6 (1-0,03) (182.140.000) (1,00056)^{-30} + 67.741.925,2 - 169.354.812,9 \\ &= 104.239.954,2 + 67.741.925,2 - 169.354.812,9 \\ &= 2.627.066,5 \end{aligned}$$



Tahun 1998:

$$S = 253.162.000$$

$$k = 20\%$$

$$P = 60\%$$

$$M = 30$$

$$N = C = 140 \text{ hari}$$

Syarat kredit 2/30 net 60

$$\begin{aligned} \text{NVP} &= 0,6 (1-0,02) (253.162.000) (1,00056)^{-30} + 0,4 (253.162.000) + (1,00056)^{-140} - \\ &\quad 253.162.000 (1,00056)^{-140} \\ &= 146.379.998,7 + 93.630.933,2 - 234.077.333 \\ &= 5.933.598,9 \end{aligned}$$

Syarat kredit 3/10 net 60

$$\begin{aligned} \text{NVP} &= 0,6 (0,97) (253.162.000) (1,00056)^{-10} + 93.630.933,2 - 234.077.333 \\ &= 146.517.714,1 + 93.630.933,2 - 234.077.333 \\ &= 6.071.314,3 \end{aligned}$$

Syarat kredit 3/20 net 60

$$\begin{aligned} \text{NVP} &= 0,6 (0,97) (253.162.000) (1,00056)^{-20} + 93.630.933,2 - 234.077.333 \\ &= 145.699.736,3 + 93.630.933,2 - 234.077.333 \\ &= 5.253.336,5 \end{aligned}$$

Syarat kredit 3/30 net 60

$$\begin{aligned} \text{NVP} &= 0,6 (0,97) (253.162.000) (1,00056)^{-30} + 93.630.933,2 - 234.077.333 \\ &= 144.886.325,2 + 93.630.933,2 - 234.077.333 \\ &= 4.439.925,4 \end{aligned}$$

Tahun 1999 :

$$S = 267.230.000$$

$$k = 20\%$$

$$P = 60\%$$

$$N = C = 145 \text{ hari}$$

Syarat kredit 2/30 net 60

$$\begin{aligned} \text{NVP} &= 0,6 (0,98) (267.230.000) (1,00056)^{-30} + 0,4 (267.230.000) + (1,00056)^{-145} - \\ &\quad 267.230.000 (1,00056)^{-145} \\ &= 154.514.212,5 + 98.557.654,96 - 246.394.137,4 \\ &= 6.667.730,1 \end{aligned}$$

Syarat 3/10 net 60

$$\begin{aligned} \text{NVP} &= 0,6 (0,97) (267.230.000) (1,00056)^{-10} + 98.557.654,96 - 246.394.137,4 \\ &= 154.659.580,5 + 98.557.654,96 - 246.394.137,4 \\ &= 6.823.098,1 \end{aligned}$$

Syarat 3/15 net 60

$$\begin{aligned} \text{NVP} &= 0,6 (0,97) (267.230.000) (1,00056)^{-15} + 98.557.654,96 - 246.394.137,4 \\ &= 154.227.260,3 + 98.557.654,96 - 246.394.137,4 \\ &= 6.390.777,9 \end{aligned}$$

Syarat 3/20 net 60

$$\begin{aligned} \text{NVP} &= 0,6 (0,97) (267.230.000) (1,00056)^{-20} + 98.557.654,96 - 246.394.137,4 \\ &= 153.796.148,5 + 98.557.654,96 - 246.394.137,4 \\ &= 5.959.666,1 \end{aligned}$$

Syarat 3/20 net 60

$$\begin{aligned} \text{NVP} &= 0,6 (0,97) (267.230.000) (1,00056)^{-30} + 98.557.654,96 - 246.394.137,4 \\ &= 152.937.536,8 + 98.557.654,96 - 246.394.137,4 \\ &= 5.101.054,4 \end{aligned}$$

Tahun 2009:

$$S = 282.845.000$$

$$k = 20\%$$

$$P = 60\%$$

$$N = C = 151 \text{ hari}$$

Syarat kredit 2/30 net 60

$$\begin{aligned} \text{NVP} &= 0,6 (0,98) (282.845.000) (1,00056)^{-30} + 0,4 (282.845.000) + (1,00056)^{-151} - \\ & 282.845.000 (1,00056)^{-151} \\ &= 163.542.912,2 + 103.966.837,8 - 259.917.094,4 \\ &= 7.592.655,6 \end{aligned}$$

Syarat kredit 3/10 net 60

$$\begin{aligned} \text{NVP} &= 0,6 (0,97) (282.845.000) (1,00056)^{-10} + 103.966.837,8 - 259.917.094,4 \\ &= 163.696.774,5 + 103.966.837,8 - 259.917.094,4 \\ &= 7.746.517,9 \end{aligned}$$

Syarat kredit 3/15 net 60

$$\begin{aligned} \text{NVP} &= 0,6 (0,97) (282.845.000) (1,00056)^{-15} + 103.966.837,8 - 259.917.094,4 \\ &= 163.239.192,6 + 103.966.837,8 - 259.917.094,4 \\ &= 7.288.936 \end{aligned}$$

Syarat kredit 3/20 net 60

$$\begin{aligned} \text{NVP} &= 0,6 (0,97) (282.845.000) (1,00056)^{-20} + 103.966.837,8 - 259.917.094,4 \\ &= 162.782.889,7 + 103.966.837,8 - 259.917.094,4 \\ &= 6.832.633,1 \end{aligned}$$

Syarat kredit 3/30 net 60

$$\begin{aligned} \text{NVP} &= 0,6 (0,97) (282.845.000) (1,00056)^{-30} + 103.966.837,8 - 259.917.094,4 \\ &= 161.874.107 + 103.966.837,8 - 259.917.094,4 \\ &= 5.923.850,4 \end{aligned}$$

Tahun 2001:

$$S = 296.272.000$$

$$k = 20\%$$

$$P = 60\%$$

$$N = C = 161 \text{ hari}$$

Syarat kredit 2/30 net 60

$$\begin{aligned} NVP &= 0,6 (0,98) (296.272.000) (1,00056)^{-30} + 0,4 (296.272.000) + (1,00056)^{-161} - \\ &\quad 296.272.000 (1,00056)^{-161} \\ &= 171.306.495,3 + 108.294.292,8 - 270.735.732,1 \\ &= 8.865.056 \end{aligned}$$

Syarat kredit 3/10 net 60

$$\begin{aligned} NVP &= 0,6 (0,97) (296.272.000) (1,00056)^{-10} + 108.294.292,8 - 270.735.732 \\ &= 171.467.661,7 + 108.294.292,8 - 270.735.732,1 \\ &= 9.026.222,4 \end{aligned}$$

Syarat kredit 3/15 net 60

$$\begin{aligned} NVP &= 0,6 (0,97) (296.272.000) (1,00056)^{-15} + 108.294.292,8 - 270.735.732 \\ &= 170.988.357,8 + 108.294.292,8 - 270.735.732,1 \\ &= 8.546.918,5 \end{aligned}$$

Syarat kredit 3/20 net 60

$$\begin{aligned} NVP &= 0,6 (0,97) (296.272.000) (1,00056)^{-20} + 108.294.292,8 - 270.735.732 \\ &= 170.510.393,7 + 108.294.292,8 - 270.735.732,1 \\ &= 8.068.954,4 \end{aligned}$$

Syarat kredit 3/30 net 60

$$\begin{aligned} NVP &= 0,6 (0,97) (296.272.000) (1,00056)^{-30} + 108.294.292,8 - 270.735.732 \\ &= 169.558.469,9 + 108.294.292,8 - 270.735.732,1 \\ &= 7.117.030,6 \end{aligned}$$

Tahun 1997 Sebelum Kebijakan Diskon

$$\begin{aligned}\text{Profi Margin} &= \frac{\text{Net Operating Income}}{\text{Net Sales}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 29.142.400}{\text{Rp } 182.140.000} \times 100\% \\ &= 16,00\%\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Turnover Operating Assets} &= \frac{\text{Net Sales}}{\text{Net Operating Assets}} \\ &= \frac{\text{Rp } 182.140.000}{\text{Rp } 298.590.150} \\ &= 0,61 \text{ kali}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Rentabilitas Ekonomis} &= \frac{\text{Net Operating Income}}{\text{Net Operating Assets}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 29.142.400}{\text{Rp } 298.590.150} \times 100\% \\ &= 9,76\%\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Rentabilitas Modal Sendiri} &= \frac{\text{EAT}}{\text{Modal Sendiri}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 15.532.900}{\text{Rp } 222.093.600} \times 100\% \\ &= 6,99\%\end{aligned}$$

Tahun 1998 Sebelum Kebijakan Diskon

$$\begin{aligned}\text{Profit Margin} &= \frac{\text{Rp } 32.860.430}{\text{Rp } 253.162.000} \times 100\% \\ &= 12,98\%\end{aligned}$$

Digital Repository Universitas Jember

$$\text{Turnover Operating Assets} = \frac{\text{Rp } 253.162.000}{\text{Rp } 32.860.430}$$

$$= 1,23 \text{ kali}$$

$$\text{Rentabilitas Ekonomi} = \frac{\text{Rp } 32.860.430}{\text{Rp } 206.822.330} \times 100\%$$

$$= 15,97\%$$

$$\text{Rentabilitas Modal Sendiri} = \frac{\text{Rp } 16.873.830}{\text{Rp } 237.882.330} \times 100\%$$

$$= 7,09\%$$

Tahun 1999 Sebelum Kebijakan Diskon

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Rp } 37.572.540}{\text{Rp } 267.230.000} \times 100\%$$

$$= 14,06\%$$

$$\text{Turnover Operating Assets} = \frac{\text{Rp } 267.230.000}{\text{Rp } 37.572.540}$$

$$= 1,34\%$$

$$\text{Rentabilitas Ekonomi} = \frac{\text{Rp } 37.572.540}{\text{Rp } 199.425.370} \times 100\%$$

$$= 18,84\%$$

$$\text{Rentabilitas Modal Sendiri} = \frac{\text{Rp } 19.572.540}{\text{Rp } 246.321.425} \times 100\%$$

$$= 7,93\%$$

Tahun 2000 Sebelum Kebijakan Diskon

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Rp } 39.654.870}{\text{Rp } 282.845.000} \times 100\%$$

$$= 14,02\%$$

$$\text{Turnover Operating Assets} = \frac{\text{Rp } 282.845.000}{\text{Rp } 202.032.150}$$

$$= 1,40 \text{ kali}$$

$$\begin{aligned} \text{Rentabilitas Ekonomi} &= \frac{\text{Rp } 39.654.870}{\text{Rp } 202.032.150} \times 100\% \\ &= 19,63\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rentabilitas Modal Sendiri} &= \frac{\text{Rp } 20.105.020}{\text{Rp } 252.433.120} \times 100\% \\ &= 7,96\% \end{aligned}$$

Tahun 2001 Sebelum Kebijakan Diskon

$$\begin{aligned} \text{Profit Margin} &= \frac{\text{Rp } 43.552.020}{\text{Rp } 296.272.000} \times 100\% \\ &= 14,70\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Turnover Operating Assets} &= \frac{\text{Rp } 296.272.000}{\text{Rp } 43.552.020} \\ &= 1,41 \text{ kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rentabilitas Ekonomi} &= \frac{\text{Rp } 43.552.020}{\text{Rp } 210.325.200} \times 100\% \\ &= 20,71\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rentabilitas Modal Sendiri} &= \frac{\text{Rp } 22.647.050}{\text{Rp } 262.047.800} \times 100\% \\ &= 8,64\% \end{aligned}$$

Tahun 1997 Sesudah Kebijakan Diskon

$$\begin{aligned} \text{Profit Margin} &= \frac{\text{Rp } 27.224.830}{\text{Rp } 179.772.180} \times 100\% \\ &= 15,14\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Turnover Operating Assets} &= \frac{\text{Rp } 179.772.180}{\text{Rp } 268.462.400} \\ &= 0,67 \text{ kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rentabilitas Ekonomi} &= \frac{\text{Rp } 27.224.830}{\text{Rp } 268.462.400} \times 100\% \\ &= 10,14\% \end{aligned}$$

Digital Repository Universitas Jember

$$\begin{aligned} \text{Rentabilitas Modal Sendiri} &= \frac{\text{Rp } 16.120.040}{\text{Rp } 225.713.725} \times 100\% \\ &= 7,14\% \end{aligned}$$

Tahun 1998 Sesudah Kebijakan Diskon

$$\begin{aligned} \text{Profit Margin} &= \frac{\text{Rp } 29.902.990}{\text{Rp } 249.870.895} \times 100\% \\ &= 11,97\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Turnover Operating Assets} &= \frac{\text{Rp } 249.870.895}{\text{Rp } 181.782.650} \\ &= 1,37 \text{ kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rentabilitas Ekonomi} &= \frac{\text{Rp } 29.902.990}{\text{Rp } 181.782.650} \times 100\% \\ &= 16,45\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rentabilitas Modal Sendiri} &= \frac{\text{Rp } 17.741.145}{\text{Rp } 242.854.070} \times 100\% \\ &= 7,31\% \end{aligned}$$

Tahun 1999 Sesudah Kebijakan Diskon

$$\begin{aligned} \text{Profit Margin} &= \frac{\text{Rp } 33.894.190}{\text{Rp } 263.756.010} \times 100\% \\ &= 12,85\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Turnover Operating Assets} &= \frac{\text{Rp } 263.756.010}{\text{Rp } 174.656.740} \\ &= 1,51 \text{ kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rentabilitas Ekonomi} &= \frac{\text{Rp } 33.894.190}{\text{Rp } 174.656.740} \times 100\% \\ &= 19,41\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rentabilitas Modal Sendiri} &= \frac{\text{Rp } 21.471.960}{\text{Rp } 252.257.770} \times 100\% \\ &= 8,51\% \end{aligned}$$

Tahun 2000 Sesudah Kebijakan Diskon

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Rp } 35.566.450}{\text{Rp } 279.168.015} \times 100\%$$

$$= 12,74\%$$

$$\text{Turnover Operating Assets} = \frac{\text{Rp } 279.168.015}{\text{Rp } 173.161.755}$$

$$= 1,61 \text{ kali}$$

$$\text{Rentabilitas Ekonomi} = \frac{\text{Rp } 35.566.450}{\text{Rp } 173.161.755} \times 100\%$$

$$= 20,54\%$$

$$\text{Rentabilitas Modal Sendiri} = \frac{\text{Rp } 22.236.150}{\text{Rp } 258.642.975} \times 100\%$$

$$= 8,60\%$$

Tahun 2001 Sesudah Kebijakan Diskon

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Rp } 38.804.850}{\text{Rp } 292.420.465} \times 100\%$$

$$= 13,27\%$$

$$\text{Turnover Operating Assets} = \frac{\text{Rp } 292.420.465}{\text{Rp } 175.221.925}$$

$$= 1,67 \text{ kali}$$

$$\text{Rentabilitas Ekonomi} = \frac{\text{Rp } 38.804.850}{\text{Rp } 175.221.925} \times 100\%$$

$$= 22,15\%$$

$$\text{Rentabilitas Modal Sendiri} = \frac{\text{Rp } 25.242.000}{\text{Rp } 268.330} \times 100\%$$

$$= 9,41\%$$

