

Unit UPT Perpustakaan
UNIVERSITAS JEMBER

**PENGARUH STRATEGI KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT
MELALUI POTONGAN TUNAI TERHADAP RENTABILITAS
PADA CV. DWI MANUNGGAL, LAWANG**

SKRIPSI

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



Asal:	hidiah	Klass 658.88 H1D P C.1
Terima:	hidiah	
No. Induk:	04 MAR 2004	
Pengantar:		

Oleh :

NURUL HIDAYAH

NIM. 010810291562

**PROGRAM S1 EKSTENSION FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER**

2003

JUDUL SKRIPSI

PENGARUH STRATEGI KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT MELALUI
POTONGAN TUNAI TERHADAP RENTABILITAS PADA
CV.DWI MANUNGGAL LAWANG

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

N a m a : NURUL HIDAYAH

N. I. M. : 010810291562

Jurusan : MANAJEMEN

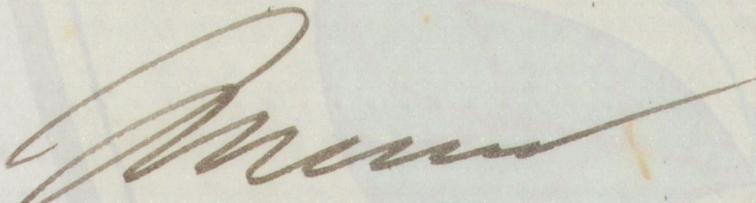
telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada tanggal :

20 JANUARI 2004

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

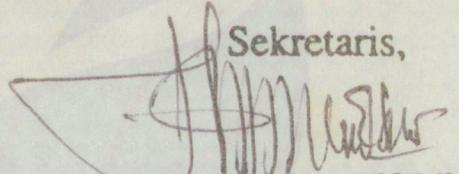
Susunan Panitia Penguji

Ketua,


Drs. KAMARUL IMAM, MSc
NIP. 130 935 418



Sekretaris,


Drs. DIDIK PUDJO, Msi
NIP. 131 627 513

Anggota,


Drs. NOOR ALIE, SU
NIP. 130 345 928

Mengetahui/Menyetujui
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi
Dekan,


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



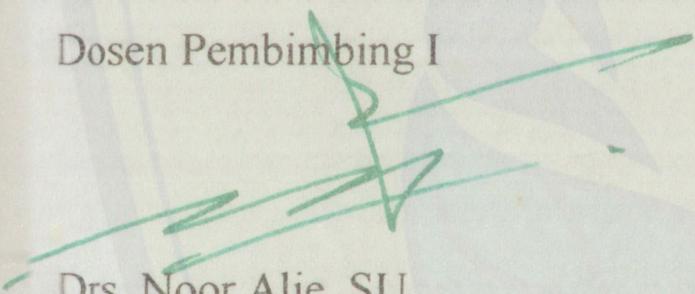
Tanda Persetujuan

Nama Mahasiswa : Nurul Hidayah
NIM : 010810291562
Jurusan : Manajemen
Kosentrasi : Manajemen Keuangan
Judul Skripsi : Pengaruh Strategi Kebijakan Penjualan Kredit Melalui Potongan Tunai Terhadap Rentabilitas Pada CV. Dwi Manunggal Lawang

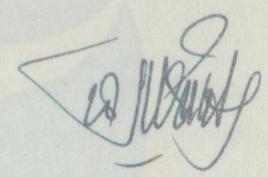
Skripsi Ini Telah Disetujui Oleh

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

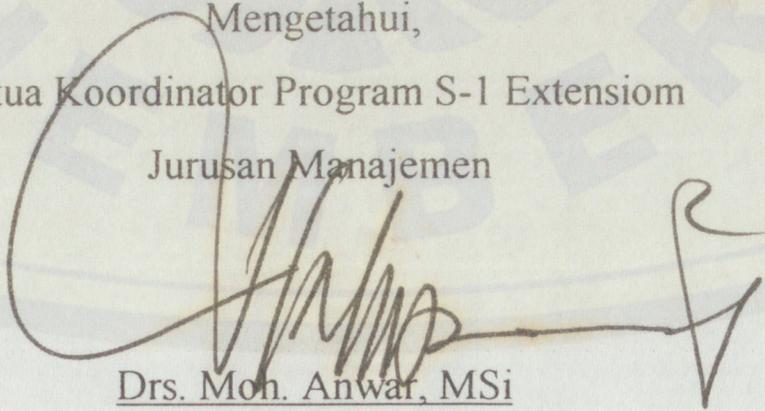

Drs. Noor Alie. SU

NIP. 130 345 928


Dra. Susanti P. Msi

NIP. 132 006 243

Mengetahui,
Ketua Koordinator Program S-1 Extensiom
Jurusan Manajemen


Drs. Moh. Anwar, MSi

NIP. 131 759 767

Tanggal persetujuan : 6 Januari 2004

ABTRAKSI

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menentukan potongan tunai yang optimal bagi perusahaan yang berpengaruh pada *rentabilitas* perusahaan sehingga dapat memberikan sumbangan penelitian yang digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi manajemen perusahaan dalam mengambil kebijakan penjualan kredit dengan potongan tunai.

Penelitian ini dilakukan pada sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang meubel yang berada di daerah Lawang, Malang. Berdasarkan Informasi dari CV. Dwi Manunggal Lawang menunjukkan bahwa penelitian kebijakan penjualan kredit dengan potongan tunai belum pernah dilakukan. Penelitian lain menunjukkan bahwa penelitian kebijakan penjualan kredit dengan potongan tunai sering dilakukan pada perusahaan lain dan hasilnya dapat meningkatkan *profitabilitas* perusahaan, karena tingkat perputaran piutang semakin cepat sehingga rata-rata pengumpulan piutang semakin rendah. Untuk menentukan tingkat potongan tunai yang optimal dilakukan dengan meramalkan penjualan tahun 2003, menentukan alternatif potongan yang paling menguntungkan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan usulan kebijakan potongan tunai 3/10 net 60 tingkat perputaran piutang 48 hari sedangkan *Rentabilitas* Ekonomi sebesar 50,4% dan *Rentabilitas* Modal Sendiri 69,5% pada tahun 2003.

Dengan pertimbangan hasil analisis yang diperoleh dari beberapa metode maka kebijakan penjualan kredit dengan potongan tunai 3/10 net 60 sebaiknya diterima, karena dapat meningkatkan perputaran piutang dan menurunkan rata-rata pengumpulan piutang sehingga penerimaan perusahaan yang berupa kas semakin cepat diterima untuk membiayai kegiatan operasional dan tingkat investasi dalam piutang dapat dikendalikan hal ini berpengaruh pada *rentabilitas* perusahaan yang terjamin.

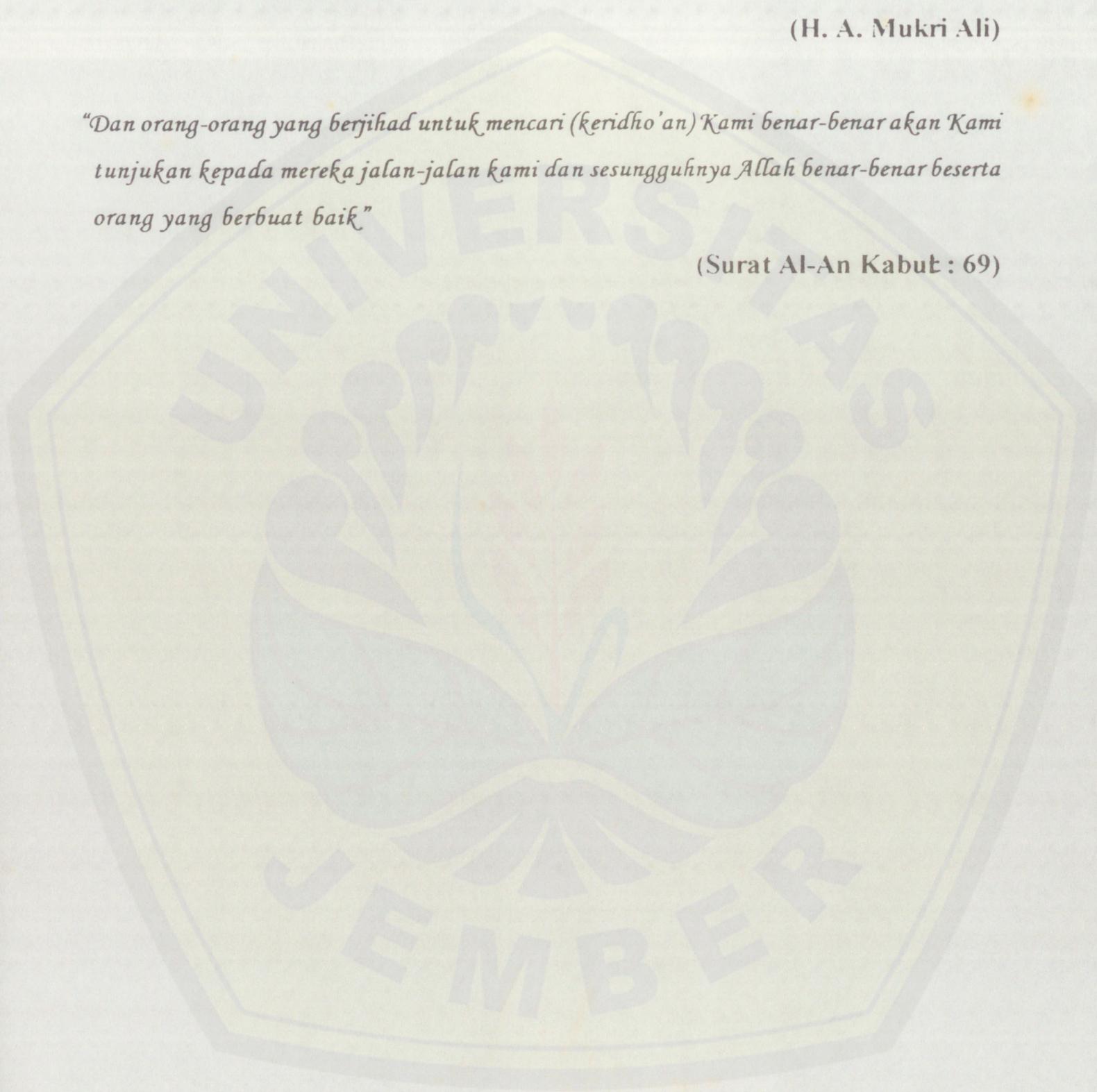
Motto

"Dengan ilmu hidup menjadi mudah, dengan seni hidup menjadi indah, dan dengan agama hidup menjadi terarah"

(H. A. Mukri Ali)

"Dan orang-orang yang berjihad untuk mencari (keridho'an) Kami benar-benar akan Kami tunjukkan kepada mereka jalan-jalan kami dan sesungguhnya Allah benar-benar beserta orang yang berbuat baik"

(Surat Al-An Kabut : 69)



KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan npuji Syukur kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi universitas Jember.

Penulisan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai, baik secara moril maupun spirituil. Oleh karena itu pada kesempatan ini, penulis sampaikan rasa terima kasih kepada :

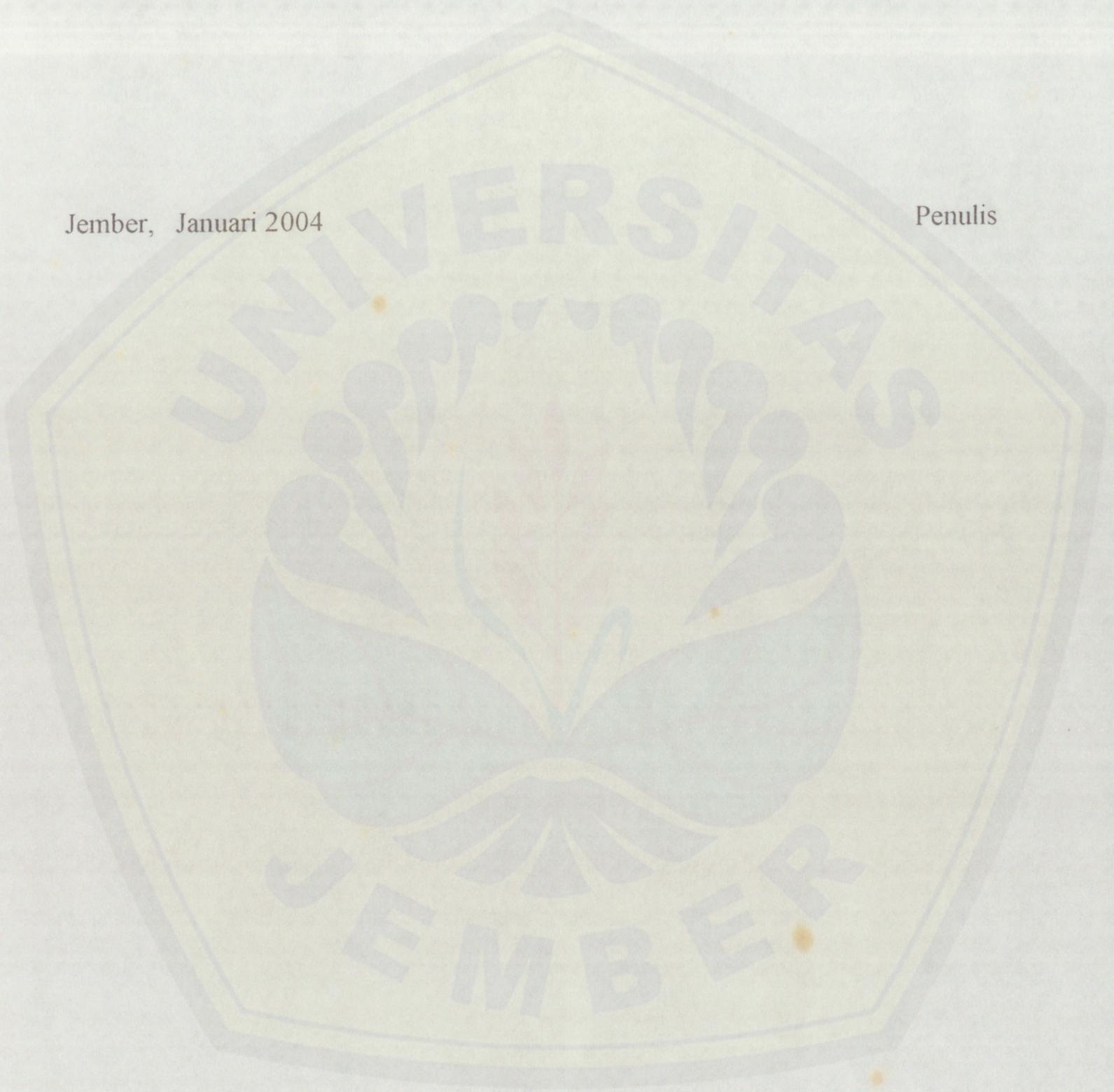
1. Ayahanda dan Ibunda tercinta, terkasih, tersayang yang tiada henti memberikan do'a, kasih sayang dan kesabaran yang tiada ternilai dengan apapun.
2. Bapak Drs. Noor Alie, SU selaku dosen Pembimbing I yang telah banyak mengarahkan dan membimbing penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
3. Ibu Dra. Susanti P, M.Si selalu dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan saran dan bimbingan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Bapak Budi Wahyono selaku pimpinan CV. Dwi Manunggal Lawang, Malang.
5. Seluruh karyawan CV. Dwi Manunggal Lawang, mas Aries, mbak Fita, terima kasih bantuannya.
6. Alm. Nenek, eyang dan adikku tercinta yang telah memberikan dukungan dan kasih sayang yang tiada tara.
7. Keluarga di Riau, mas Yasin, mbak Enik, dik Bimo, dik Firly atas semangat yang diberikan.
8. *Max-s thanks for your motivation.*
9. Teman-teman di Bangka V, "yuk" dan semuanya, yang telah memberi semangat, dorongan dan sekaligus membantu terselesaikannya skripsi ini.

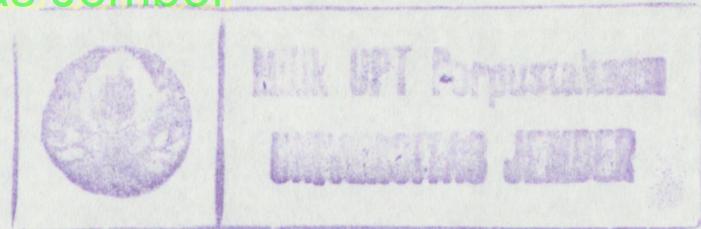
Semoga Allah senantiasa memberi rahmat dan karunia-Nya serta merido'i jalan kepada semua pihak yang telah memberikan bantuannya sampai terselesainya penulisan skripsi ini.

Akhirnya penulis menyadari akan ketidaj sempurnaan pada penulisan skripsi ini. Oleh karena itu dengan senang hati dan terbuka penulis mengharapkan saran kritik demi kesempurnaan skripsi ini. Dan semoga skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat bagi penulis khususnya dan pihak-pihak yang berkepentingan pada umumnya.

Jember, Januari 2004

Penulis





DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	i
MOTTO	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN.....	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Pokok Permasalahan	2
1.3 Tujuan Dan Mnfat Penelitian	2
1.3.1 Tujuan Penelitian	2
1.3.2 Manfaat Penelitian	3
II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya	4
2.2 Landasan Teori.....	6
2.2.1 Pengertian Penjualan Kredit.....	6
2.2.2 Manajmen kredit	6
2.2.3 Penilaian Perubahan Penjualan Kredit.....	12
2.2.4 Rentabilitas Perusahaan	13
III. METODE PENELITIAN	
3.1 Rancangan Penelitian	15
3.2 Jenis Data	15
3.3 Metode Pengumpulan Data.....	15
3.4 Definisi Operasional Variabel.....	16
3.5 Metode Analisis Data.....	16
3.5.1 Menentukan Kebijakan Penjualan Kredit Melalui Potongan Tunai Yang Optimal	16

3.5.2	Meramalkan Rentabilitas Perusahaan	18
3.5.3	Kerangka Pemecahan Masalah	21
IV. HASIL DAN PEMBEHASAN		
4.1	Deskripsi Hasil Pembahasan.....	23
4.1.1	Sejarah singkat Perusahaan	23
4.1.2	Lokasi Perusahaan.....	24
4.1.3	Struktur Organisasi	25
4.1.4	Tugas Dan Wewenang Masing-Masing Jabatan	24
4.1.5	Personalia.....	29
4.1.6	Proses Produksi Dan Hasil Produksi.....	31
4.1.7	Pemasaran	35
4.1.8	Kebijakan Harga	36
4.1.9	Data Keuangan.....	36
4.2	Analisis Data.....	41
4.2.1	Analisis kebijakan Pemberian Potongan Tunai	41
4.2.2	Analisis Rentabilitas Dengan Adanya Kebijakan Potongan Tunai	44
4.3	Pembahasan.....	48
V. SIMPULAN DAN SARAN		
5.1	Simpulan	52
5.2	Saran	53
DAFTAR PUSTAKA		ix
LAMPIRAN.....		x

DAFTAR TABEL

Tabel

1. CV. Dwi Manunggal Lawang	
Jumlah tenaga Kerja Perbagian tahun 2003	29
2. CV. Dwi Manunggal Lawang	
Perkembangan Volume Penjualan Dan Harga Jual	
Tahun 1998 s/d 2002.....	37
3. CV. Dwi Manunggal Lawang	
Harga Penjualan Tahun 1998 – 2002	38
4. CV. Dwi Manunggal Lawang	
Laporan Rugi Laba Periode 1 Januari – 30 Desember 1998 – 2002...	39
5. CV. Dwi Manunggal Lawang	
Laporan Neraca Per 31 Desember Tahun 2003	40
6. CV. Dwi Manunggal Lawang	
Ramalan penjualan Tahun 2003.....	41
7. CV. Dwi Manunggal Lawang	
Keuntungan Dari Adanya potongan Tunai (ΔP) Dari berbagai Alternatif	
Potongan Tahun 2003	43
8. CV. Dwi Manunggal Lawang	
Ramalan Harga Pokok Penjualan tahun 2003.....	46
9. CV. Dwi manunggal Lawng	
Ramalan Laporan Rugi Laba Tahun 2003	47
10 CV. Dwi Manunggal Lawang	
Ramalan Neraca Tahun 2003.....	48

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada umumnya setiap perusahaan didirikan untuk meningkatkan kesejahteraan pemilik dan berusaha meningkatkan keuntungan dalam jangka panjang. Berhasil tidaknya perusahaan dalam mencapai tujuan tergantung pada pimpinan perusahaan dalam menjalankan fungsi manajemen dan membaca peluang yang ada untuk tumbuh dan berkembangnya perusahaan. Keadaan seperti ini menimbulkan persaingan yang semakin berat antar perusahaan yang ada, terutama bagi perusahaan yang memproduksi produk sejenis. Semakin beratnya persaingan mendorong perusahaan untuk selalu mencari alternatif strategi pemasaran yang paling baik yang dapat digunakan sebagai langkah kebijakan dalam rangka memperbesar volume penjualan.

Salah satu strategi yang paling banyak digunakan perusahaan dalam rangka meningkatkan penjualan produknya adalah dengan memberikan keringanan pembayaran pada konsumen atau dengan kata lain melaksanakan penjualan secara kredit. Dengan penjualan secara kredit diharapkan lebih menarik konsumen untuk membeli produk perusahaan dalam jumlah besar. Namun konsekuensi penjualan secara kredit bagi perusahaan adalah tidak mendapat hasil secara tunai, sehingga menimbulkan piutang perusahaan. Terikatnya dana pada piutang kadang lebih lama dari yang direncanakan oleh perusahaan. Apabila keadaan ini berlangsung terus menerus dari tahun ke tahun maka perusahaan akan mengalami kesulitan dana untuk membiayai operasi perusahaan dalam jangka pendek dan akhirnya meningkatnya piutang tersebut akan menjadi tak terkendali.

Pengendalian dana yang tertanam dalam piutang dapat dikatakan berhasil, apabila jumlah investasi modal dalam piutang tidak mengganggu posisi likuiditas perusahaan dan modal kerja perusahaan. Sedangkan pengendalian dana yang tertanam dalam aktiva piutang tergantung pada kemampuan manajemen dalam menetapkan jangka waktu penerimaan

piutang, mengawasi kegiatan penarikan dari pelanggan, serta kebijakan dalam memberikan potongan tunai bagi pembayaran cepat.

Berdasarkan uraian diatas, maka skripsi ini diberi judul : “Pengaruh Strategi Kebijakan Penjualan Kredit Melalui Potongan Tunai Terhadap rentabilitas Pada CV. Dwi Manunggal Lawang”.

1.2 Pokok Permasalahan

CV. DWI Manunggal, Lawang merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang industri yang mengolah bahan baku kayu menjadi barang jadi. Strategi yang ditetapkan perusahaan dalam memperluas pangsa pasar adalah dengan menerapkan kebijaksanaan penjualan secara kredit. Penerapan kebijaksanaan kredit menyebabkan banyaknya dana yang tertanam dalam piutang.

Piutang dagang yang pembayarannya tidak tepat waktu akan menjadi piutang macet yang berakibat pada kerugian perusahaan. Untuk itu perusahaan harus berusaha mengendalikan tingkat investasi dalam piutangnya dan memberikan rangsangan-rangsangan pada pelanggannya agar membayar lebih cepat dari jangka waktu yang ditetapkan perusahaan agar rentabilitas perusahaan lebih terjaga. Salah satu upaya yang dapat dilakukan perusahaan adalah dengan memberikan potongan tunai penjualan kepada pelanggannya, dari uraian tersebut diatas maka ditetapkan pokok permasalahan adalah :

1. Bagaimana kebijakan penjualan kredit melalui potongan tunai yang optimal ?
2. Berapakan rentabilitas perusahaan tahun 2003 ?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Penelitian yang dilakukan ini bertujuan untuk :

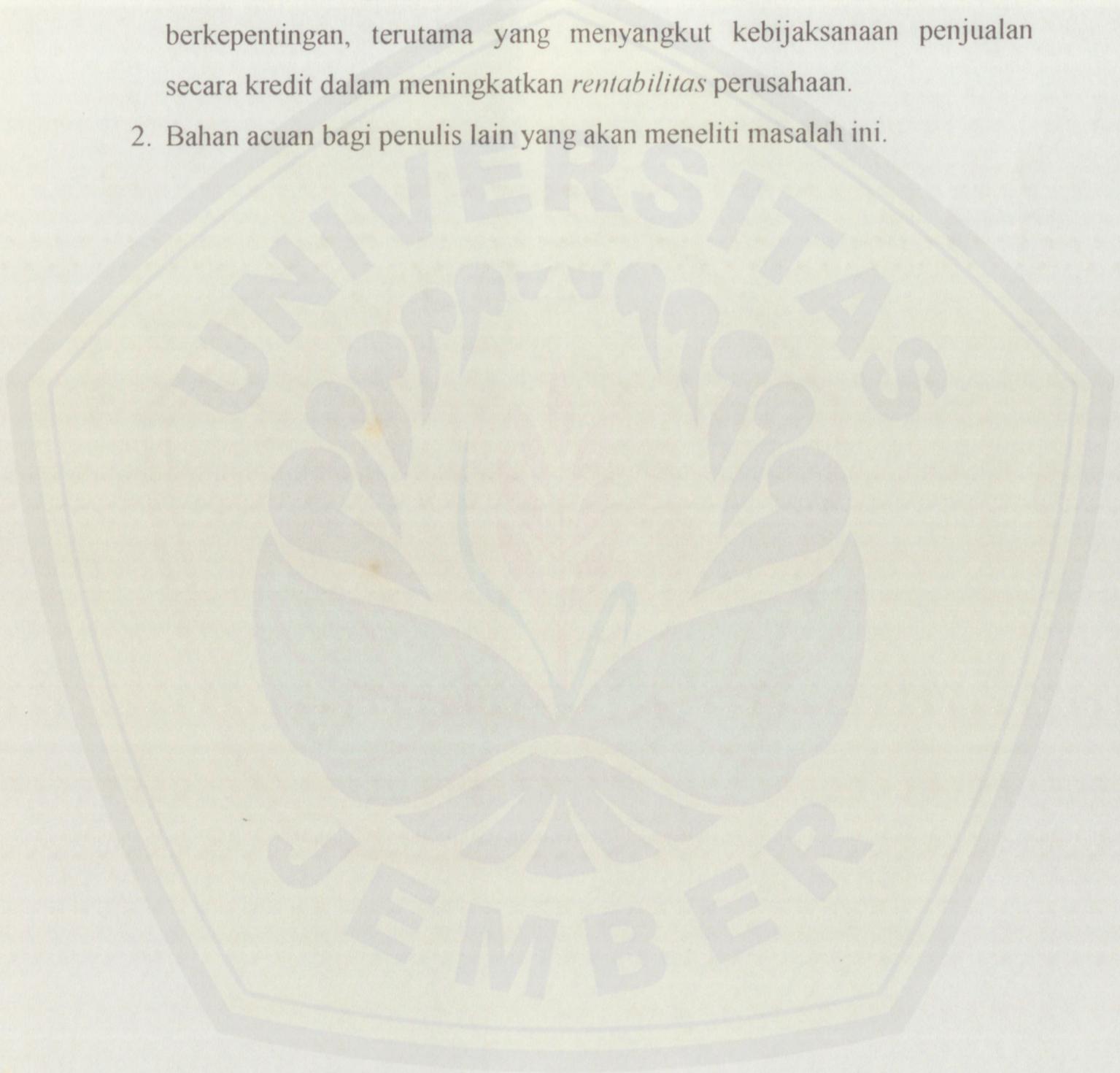
1. Untuk mengetahui kebijakan penjualan kredit melalui potongan tunai yang optimal.

2. Untuk mengetahui tingkat rentabilitas perusahaan pada periode 2003.

1.3.2 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai :

1. Bahan pertimbangan bagi pihak manajemen perusahaan dalam menentukan kebijakan di masa yang akan datang dan pihak-pihak yang berkepentingan, terutama yang menyangkut kebijaksanaan penjualan secara kredit dalam meningkatkan *rentabilitas* perusahaan.
2. Bahan acuan bagi penulis lain yang akan meneliti masalah ini.



II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya

Beberapa penelitian yang telah dilakukan berkaitan dengan penjualan kredit melalui potongan tunai adalah “Analisis Kebijakan Potongan Tunai Dan Pengaruhnya Terhadap Rentabilitas Pada Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Di Sragen” yang dilakukan oleh Hanung Setyo Nugroho pada tahun 2000. Perusahaan ini bergerak dalam bidang pembatikan. Salah satu kebijakannya adalah penerapan penjualan kredit dengan jangka waktu 50 hari. Permasalahan yang dihadapi adalah adanya keterbatasan dalam pengumpulan piutang dan tingginya saldo piutang. Alat analisis yang digunakan adalah mencari tingkat perputaran piutang, rata-rata pengumpulan piutang, analisis trend (*metode least square*), *geometrik mean*, meramalkan piutang akhir, tingkat investasi piutang dan metode NPV serta menghitung rentabilitas perusahaan.

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan ternyata kebijakan tersebut kurang efektif tanpa memberikan potongan tunai. Hal ini dapat dibuktikan dengan melihat tingkat perputaran piutang tahun 1995 sampai tahun 1998 adalah 6,66 kali menjadi 5,4 kali dengan rata-rata pengumpulan piutang 54 hari menjadi 67 hari. Tetapi setelah kebijakan potongan tunai sebesar 1 % dengan jangka waktu pembayaran selama 30 hari terjadi peningkatan perputaran piutang menjadi menjadi 8,29 kali dan penurunan rata-rata pengumpulan piutang menjadi 43 hari, serta peningkatan rentabilitas ekonomi dari 25,57 % tahun 1999 menjadi 26,04 % pada tahun 2000 dan juga peningkatan rentabilitas modal sendiri dari 23,94 % tahun 1999 menjadi 25,4 % pada tahun 2000.

Penelitian yang sama juga dilakukan oleh Hendro S. pada tahun 2002 dengan judul “Strategi Kebijakan Penjualan Kredit Melalui Potongan Dan Pengaruhnya Terhadap Rentabilitas pada PT. Mega Citra Banyuwangi”. Dengan permasalahan yang sama, tujuan dan alat analisis yang sama dihasilkan tingkat perputaran piutang perusahaan hanya mencapai 2,96 kali

pada tahun 2001 dan rata-rata pengumpulan piutangnya selama 122 hari. Berdasarkan hasil tersebut menunjukkan bahwa kebijakan penjualan tersebut kurang efektif karena kurang dari standar yang diharapkan perusahaan yaitu sebesar 6 (enam) kali dan rata-rata pengumpulan piutang 60 hari. Setelah ada kebijakan potongan tunai sebesar 5 % dengan jangka waktu pembayaran 20 hari tingkat perputaran piutang menjadi 3,5 kali dan rata-rata pengumpulan piutang selama 102 hari. Rentabilitas ekonomi dan rentabilitas modal sendiri juga mengalami peningkatan. Rentabilitas ekonomi hanya mencapai 7,10 % pada tahun 2000 menjadi 8,06 % tahun 2001, rentabilitas modal sendiri 23,23 % tahun 2000 meningkat menjadi 37,19 % tahun 2001.

Hasil penelitian diatas menunjukkan meningkatnya rentabilitas perusahaan setelah ada kebijakan potongan tunai. Persamaan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan alat analisis yang serupa dalam melakukan kebijakan pemberian potongan tunai kepada pelanggan yaitu:

1. Analisis *trend* dan *geometric mean* untuk meramalkan penjualan.
2. Meramalkan piutang akhir.
3. Meramalkan tingkat investasi piutang.
4. Metode NPV untuk menurunkan meningkatkan potongan yang optimal.

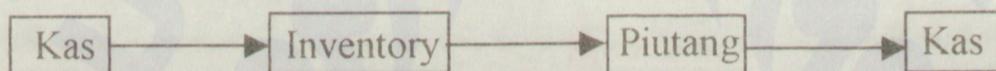
Sedangkan perbedaan dalam penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah :

1. Obyek penelitian, perusahaan dalam penelitian terdahulu adalah perusahaan plastik, sedangkan dalam penelitian ini adalah perusahaan meubel.
2. Kebijakan penjualan kredit.
3. Periode analisis dalam penelitian terdahulu dari tahun 1995 sampai dengan 1999 sedangkan dalam penelitian ini periode analisisnya tahun 1998 sampai tahun 2002.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Pengertian Penjualan Kredit

Setiap perusahaan baik perusahaan industri maupun perdagangan dalam kegiatan operasionalnya tidak pernah lepas dari kegiatan penjualan barang atau jasa yang dihasilkan dan kebijakan yang diterapkan bervariasi, ada yang menjual secara tunai dan ada yang menjual secara kredit. Penjualan secara kredit merupakan suatu transaksi jual beli yang dilakukan perusahaan dengan pelanggan dengan memberikan jangka waktu pembayaran tertentu terhadap barang yang dibeli pelanggan. Penjualan secara kredit mengandung konsekuensi bahwa pembayaran tidak dapat langsung diterima secara kas (*inflows*) pada saat jatuh tempo pengumpulan piutang. Alur perputaran piutang (*receivbles*) dalam mata rantai perputaran modal kerja dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 1 : Perputaran modal kerja

Sumber : J. Kred Weston dan Thomas G. Copeland (1997:280)

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

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

2.2.2 Manajemen Kredit

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

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

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

a. Analisis Resiko Kredit

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

1. *Character* (watak)

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

2. *Capacity* (kemampuan)

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

- a. Aspek pembelajaran, yaitu menyangkut pembelanjaan operasi perusahaan sehingga pihak bank dapat mengetahui hasil operasi nasabah dapat melunasi hutang pokok dan hubungan pada bank.
- b. Aspek *likuiditas*, yaitu menyangkut pembelanjaan operasi perusahaan, peminjam mampu melunasi kreditnya pada waktu yang telah ditentukan.
- c. Aspek aktivitas, yaitu mengenai aktivitas usaha apakah yang kredit yang diberikan peminjam mampu meningkatkan aktivitasnya lebih efisien.
- d. Aspek *rentabilitas*, yaitu mengenai apakah usaha yang dibiayai perusahaan mampu menghasilkan laba yang merupakan sumber pelunasan kreditnya.

3. *Capital* (modal)

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

4. *Collateral* (jaminan)

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

5. *Condition of Economy* (kondisi ekonomi)

Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui sejauh mana kondisi perekonomian berpengaruh terhadap kegiatan usaha peminjam. Kondisi ini menyangkut dalam bidang pemasaran, tehnik produksi, peraturan-

peraturan yang berlaku pada pemodalan. Aspek-aspek dalam penelitian kredit :

- a. Aspek pemasaran, aspek ini menyangkut *commodity approach*, *functional approach*, dan *institutional approach*. Penelitian aspek ini menyangkut kondisi pemasaran pada saat ini, prospeknya dimasa depan dan faktor-faktor yang menunjang dalam perkembangan pemasaran.
- b. Aspek teknis, mencakup masalah proses produksi, kebutuhan teknis perusahaan, sifat alat-alat produksi, lokasi proyek, dan sebagainya perlu diadakan penilaian dan eveluasi agar proses produksi berjalan lancar.
- c. Aspek manajemen, untuk mengetahui kemampuan, pengalaman, kejujuran peminjaman secara kualitatif dan kuantitatif yang dapat diketahui dari sumber formal, seperti akte perusahaan, keputusan pemegang saham, keputusan rapat direksi, laporan pada komosaris dan sumber-sumber informal seperti keterangan pengurus, pegawai, dan sebagainya.
- d. Aspek keuangan, penilaian aspek ini dapat diketahui dari hasil operasi masa lalu, masa kini dan prospek masa depan. Hubungan analisis permohonan kredit dengan aspek keuangan meliputi : analisis posisi keuangan, kondisi *rentabilitas*, *solvabilitas* dan struktur modal, tingkat *turn over* dan aktivitas penggunaan aktiva, analisis penyediaan dan kebutuhan modal kerja.
- e. Aspek hukum, penelitian ini diperoleh dari akte pendirian legalitas usaha, legalitas barang jaminan, persyatan pribumisasi, dan sebagainya.
- f. Aspek sosial ekonomi, yaitu berkenaan dengan *impact/proyek* perusahaan terhadap sosial ekonomi masyarakat dan bagaimana pengaruhnya terhadap masyarakat (apakah membawa dampak positif atau negatif).

b. Standar Kredit

Standar kredit adalah nilai-nilai atau karakteristik yang menentukan apakah seorang pelanggan dapat menerima kredit (kualitas kredit) dan tingkat resiko maksimum yang dapat ditolelir dari seorang pelanggan. Dalam penjualan secara kredit, perusahaan dapat menetapkan secara maksimal kredit maka dana yang diinvestasikan dalam piutang menjadi semakin besar.

Jika perusahaan memberikan kredit hanya kepada pelanggan kuat maka, resiko, kerugian akibat piutang dianggap ragu-ragu relatif kecil, sehingga biaya yang ditanggung perusahaan menjadi lebih kecil, tetapi kemungkinan volume penjualan menjadi kurang dan laba yang diterimapun menjadi rendah. Sebaliknya jika perusahaan akan kehilangan sebagian penjualan akibat piutang tak tertagih, sehingga laba yang dikorbankan akan semakin besar daripada yang dihindarinya. Jadi perusahaan perlu menetapkan standar kredit yang optimal dengan membandingkan biaya marginal pemberian kredit dan laba marginal dengan adanya peningkatan penjualan.

c. Persyaratan Kredit

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

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam menentukan persyaratan kredit adalah : *Pertama*, sifat ekonomi produk dimana barang dengan tingkat

perputaran penjualan yang tinggi dijual dengan syarat kredit yang relatif pendek karena pembeli dapat menjual kembali dengan cepat. *Kedua*, kondisi penjual yang kondisi keuangannya lemah membutuhkan syarat kredit yang ditawarkan berjangka pendek. *Ketiga*, kondisi penjual yang kondisi keuangannya sehat menjual secara kredit dan dapat memberikan potongan yang lebih besar. *Keempat*, kelonggaran pemberian kredit dapat meningkatkan penjualan tetapi biaya yang tertanam dalam piutang juga semakin besar. *Kelima*, potongan tunai dimaksudkan untuk mempercepat tingkat perputaran piutang tetapi bila nilainya lebih besar dari tingkat bunga bank maka kebijakan ini tidak perlu dilakukan. Dari beberapa hal tersebut perusahaan perlu mempertimbangkan dengan matang kebijakan-kebijakan yang harus diambil untuk pengembangan perusahaan.

d. Potongan Tunai

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

Tingkat potongan tunai yang diberikan harus menarik bagi para pelanggan dan menguntungkan kedua belah pihak. Tingkat potongan tunai yang menarik pelanggan adalah lebih besar dari biaya bunga kredit bank. Jika pelanggan tidak memanfaatkan potongan penjualan lebih besar dari biaya bunga kredit bank, untuk itu perlu ditentukan tingkat potongan tunai yang menarik bagi pelanggan.

Sebaliknya pemberian potongan tunai (kas) bagi perusahaan akan mengurangi hasil penjualan bersihnya. Tingkat potongan tunai optimal bagi perusahaan akan terjadi pada saat dimana biaya pemberian potongan sama

perusahaan akan terjadi pada saat dimana biaya pemberian potongan sama dengan keuntungan yang akan diperoleh dari pemberian potongan tersebut.

e. Kebijakan Penagihan

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

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

2.2.3 Penilaian Perubahan Penjualan Kredit

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

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

Menurut Hill-Rainer dan Dyl (dalam Hendre. S, 201:13), model yang dapat digunakan perusahaan dalam menilai perubahan kebijakan kredit adalah dengan cara memadukan pengendalian persediaan dan manajemen hutang piutang yang lebih memusatkan pada arus kas sepanjang waktu.

Pertimbangan didasarkan pada perhitungan keuntungan atau kerugian bersih akibat perubahan kebijakan kredit yang meliputi perbedaan harga, biaya, potongan penjualan, kerugian piutang ragu-ragu, pengaruhnya pada persediaan dan pertumbuhan penjualan.

2.2.4 Rentabilitas Perusahaan

Rentabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Dengan kata lain rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama satu periode tertentu dan pada umumnya dirumuskan sebagai berikut (Bambang Riyanto, 1996:28) :

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

Dimana :

L = jumlah laba yang diperoleh selama periode tertentu

M = modal atau aktiva yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut

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

a. Rentabilitas Ekonomi

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

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

Dua faktor yang mempengaruhi tinggi rendahnya tingkat rentabilitas ekonomis adalah (Bambang Riyanto, 1996:37) :

a. *Profit Margin*

Profit margin yaitu perbandingan antara penghasilan bersih operasi (*net operating income*) dengan penjualan bersih (*net sales*) yang dinyatakan dalam prosentase (Bambang Riyanto, 1996:37). Formulasinya adalah sebagai berikut :

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

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

Tingkat perputaran aktiva usaha yaitu kecepatan aktiva usaha dalam suatu periode tertentu. Tingkat perputaran tersebut dapat dihitung atau ditentukan dengan membagi penjualan bersih (*net sales*) dengan aktiva usaha (*operating assets*), dirumuskan sebagai berikut (Bambang Riyanto, 1996:37) :

$$\text{Turn Over Of Operating Asset} = \frac{\text{Net Sale}}{\text{Operating Asset}}$$

b. Rentabilitas Modal Sendiri

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

Laba yang diperhitungkan untuk menghitung rentabilitas modal sendiri adalah laba usaha setelah dikurangi dengan bunga modal asing dan pajak atau *income tax* (*EAT = Earning After Tax*) sedangkan modal yang diperhitungkan hanyalah modal sendiri yang bekerja dalam perusahaan. Dari uraian tersebut maka dapat dirumuskan rentabilitas modal sendiri sebagai berikut (Bambang Riyanto, 1996:36) :

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

III. METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

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

3.2 Jenis Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder, yaitu data yang diambil dari laporan keuangan perusahaan selama 5 (lima) yang berupa Neraca dan Laporan Rugi/Laba tahun terakhir yaitu tahun 1998 sampai tahun 2002.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Interview, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan jalan mengadakan wawancara secara langsung dengan pihak yang terkait dengan masalah yang diteliti guna memperoleh data yang diperlukan.
2. Observasi, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan jalan mengamati secara langsung terhadap obyek yang diteliti serta mencatat data-data yang diperoleh dari pengamatan tersebut.

3.4 Definisi Operasional Variabel

1. Potongan tunai adalah pemberian potongan kas (cash discount) oleh perusahaan untuk para pelanggan yang membayar lebih cepat dari jangka waktu yang ditentukan.
2. Rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu.
3. Rentabilitas ekonomi adalah perbandingan antara laba usaha dengan modal sendiri dan modal asing yang dipergunakan untuk menghasilkan laba tersebut dan dinyatakan dalam persentase.
4. Rentabilitas modal sendiri adalah kemampuan suatu perusahaan dengan modal sendiri bekerja didalamnya untuk menghasilkan keuntungan.

3.5 Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

3.5.1 Menentukan Kebijakan Penjualan Kredit Melalui Potongan Tunai yang Optimal

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

1. Membuat ramalan penjualan pada tahun 2003

Ramalan penjualan dapat diketahui dengan menggunakan Metode *Least Square* dengan formulasi (Gunawan Adi Saputro dan Marwan Asri, 1996:156) :

$$Y^1 = a + bx$$

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

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

dimana :

Y^1 = jumlah penjualan yang diramalkan

Y = jumlah data historis

n = banyaknya data yang digunakan

X = nilai pada setiap periode waktu

a = nilai Y pada titik 0

b = lereng garis lurus

Sedangkan harga jual tahun 2003 dapat digunakan metode Geometrik Mean, formulasinya adalah (Anto Dajan, 1995:135) :

$$\text{Log Gm} = \sum_{t=1}^a \frac{\log x}{n}$$

Dimana :

Gm = tingkat pertumbuhan

X_i = nilai pada setiap periode

n = jumlah

2. Membuat ramalan piutang akhir tahun 2003

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

Piutang awal tahun 2003	xxx	
Penjualan kredit tahun 2003	xxx	+
	xxx	
Pelunasan (%)	xxx	-
Piutang akhir tahun 2003	xxx	

3. Menghitung potongan tunai yang paling menguntungkan

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

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

dimana :

ΔP = keuntungan/kerugian bersih dari kebijakan potongan tunai

p = bagian penjualan dengan potongan tunai 35%

$(1 - p)$ = bagian penjualan tanpa potongan tunai 65%

- δ = prosentase potongan tunai bagi pembayaran cepat 1%, 2%, 3%.
- S = tingkat penjualan kredit 35% dari potongan penjualan.
- K = biaya modal 40 %
- M = periode pengumpulan rata-rata penjualan dengan potongan
10. 20. 30
- N = periode pengumpulan rata-rata penjualan tanpa potongan
- C = periode pengumpulan piutang rata-rata menyeluruh sebelum adanya kebijakan potongan tunai.

3.5.2 Meramalkan Rentabilitas Perusahaan

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

1. Menentukan persediaan akhir tahun 2003 berdasarkan tingkat perputaran persediaan. Formulasinya adalah (Gunawan Adisaputro, 1992 : 195) :

$$\text{Tingkat Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Persediaan Rata - Rata}}$$

$$\text{Persediaan Rata-Rata} = \frac{\text{Persediaan Awal} + \text{Persediaan Akhir}}{2}$$

2. Membuat estimasi laporan rugi/laba tahun 2003 dengan menggunakan Metode *Full Costing* (Mulyadi, 1992 : 23) :

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

Dalam membuat estimasi laporan rugi/laba yang terjadi pada tahun 2003 perlu dilakukan estimasi biaya-biaya yang ada dalam harga pokok produksi, yaitu : estimasi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik dan biaya-biaya operasi seperti : estimasi biaya pemasaran dan biaya administrasi & umum dengan menggunakan Metode *Least Square* dan *Geometrik Mean*.

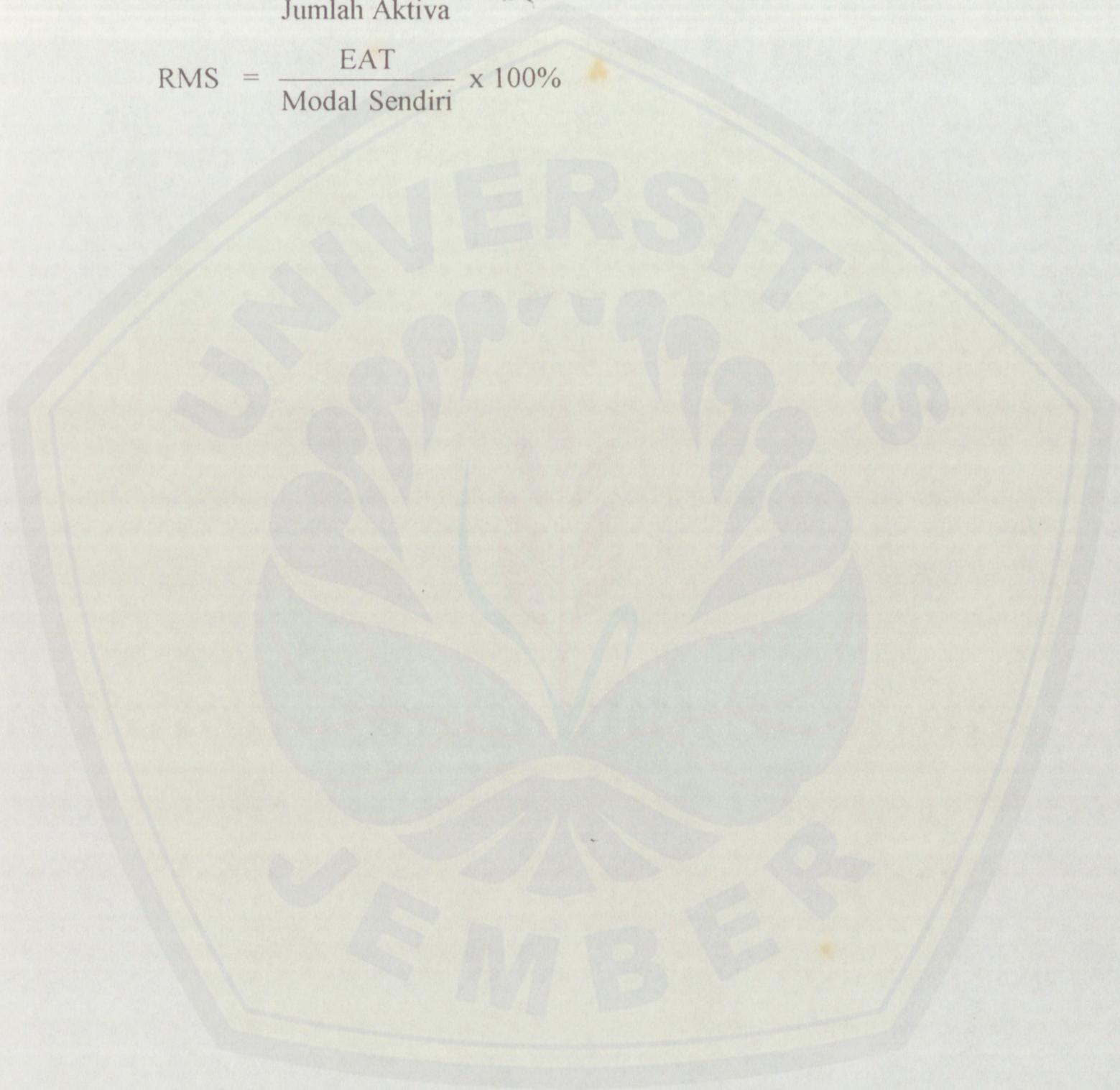
3. Menentukan rentabilitas perusahaan

Rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu dan umumnya dirumuskan sebagai berikut:

(Bambang Riyanto, 1996:36) :

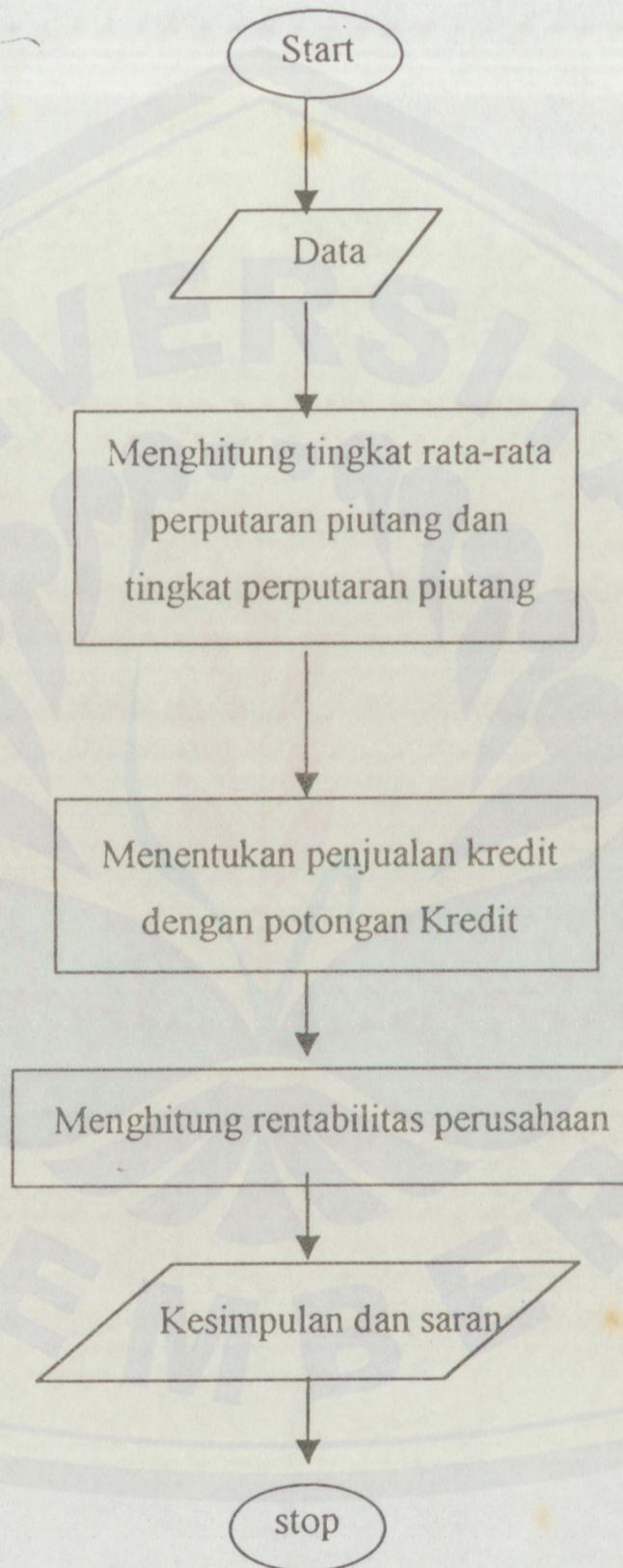
$$RE = \frac{\text{Laba Usaha}}{\text{Jumlah Aktiva}} \times 100\%$$

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



3.6 Kerangka Pemecahan Masalah

Untuk lebih memudahkan dalam memahami langkah pemecahan masalah dalam penelitian ini, maka secara sistematis dapat diikuti pada Gambar 2 berikut :



Gambar 2 : Kerangka Pemecahan Masalah

Keterangan :

Menganalisa data selama 5 tahun terakhir yang diperoleh dari perusahaan, yaitu mulai tahun 1998 sampai dengan tahun 2002.

1. Mengevaluasi kebijakan penjualan kredit perusahaan tanpa potongan tunai dengan mencari periode rata-rata pengumpulan piutang dan tingkat perputaran piutang tahun 1998 sampai dengan tahun 2002.
2. Menentukan periode rata-rata pengumpulan piutang dan tingkat perputaran piutang yang diharapkan perusahaan setelah adanya potongan tunai penjualan.
3. Menentukan potongan tunai yang paling menguntungkan, yang dapat diterapkan perusahaan.
4. Menghitung rentabilitas perusahaan dengan potongan tunai tahun 2003.
5. Kesimpulan dan Saran.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Hasil Penelitian

4.11 Sejarah Singkat CV. Dwi Manunggal Lawang

Perusahaan meubel CV. Dwi Manunggal Lawang adalah merupakan perusahaan perseorangan yang dipimpin oleh Bapak Budi Wahyono sebagai direktur perusahaan. Perusahaan ini didirikan pada akhir tahun 1997, perusahaan ini mendapatkan Tanda Daftar Usaha Perdagangan pada tanggal 13 April 1998 dengan nomor : 38/13-24/TDUP/X/1999 serta Tanda Daftar Perusahaan dengan nomor pendaftaran 132456046007/16,403.

Tujuan didirikannya perusahaan ini adalah untuk memenuhi kebutuhan masyarakat umum akan meubel yang semakin meningkat di daerah Lawang dan sekitarnya untuk menyerap tenaga kerja di daerah tersebut.

Sebelum didirikannya perusahaan meubel, Bapak Budi Wahyono pernah bekerja di perusahaan meubel "BINACITRA MANDALATAMA" selama kurang lebih delapan tahun yang dimaksudkan untuk mencari pengalaman di bidang meubel serta mengadakan modal untuk mendirikan perusahaan seperti tempat Bapak Budi Wahyono bekerja. Sedangkan tenaga kerja yang dibutuhkan pada awal pendirian perusahaan sebanyak 10 orang. Modal perusahaan dibiayai oleh Bapak Budi Wahyono sendiri yang merupakan modal awal dari pendirian perusahaan yaitu sebesar Rp.80.000.000,- dan ditambah pinjaman dari luar sebanyak Rp. 40.000.000,-. Sedangkan untuk aktivat tetap yang berupa bangunan sudah tersedia yang dimiliki oleh Bapak Budi Wahyono.

Produksi pertamanya berupa almari dan dipan, setelah produk yang serupa almari dan dipan berjalan lancar baik produksi pemasarannya, maka perusahaan menambah lagi produksinya berupa meja dan kursi tamu dan macam-macam meubel lainnya. Dapat dikatakan bahwa sampai saat ini perusahaan Meubel CV. Dwi Manunggal Lawang memproduksi antara lain :

1. Almari
2. Dipan
3. Meja dan kursi tamu
4. Bufet/tempat barang pecah belah

Semua kegiatan dipusatkan di dusun Pilang- desa Sidodadi-kecamatan Lawang, sehingga sangat menguntungkan baik dari segi biaya transportasi maupun segi waktu. Disamping itu memudahkan dalam hal pengawasan sehingga terhindar dari kemungkinan-kemungkinan yang tidak bisa dihindari, misalnya hilang atau rusaknya barang-barang produk.

Perusahaan ini sampai sekarang masih mengalami perubahan-perubahan. Dalam rangka meningkatkan hasil produksi dan menjaga kontinuitas perusahaan serta berusaha mencapai laba/profitabilitas yang menguntungkan. Disamping mengadakan perluasan dan ekspansi baik dalam bidang produk maupun marketing, maka berbagai usaha dilakukan agar cita-cita dari perusahaan akan dapat terwujud.

4.1.2. Lokasi Perusahaan

CV. Dwi Manunggal Lawang mempunyai kedudukan sama yaitu di dusun Pilang- desa Sidodadi- kecamatan Lawang. Penentuan lokasi perusahaan ini didasarkan pertimbangan sebagai berikut :

1. Dekat dengan bahan baku

Bahan baku yang digunakan tersedia di lokasi yang dekat dengan lokasi perusahaan sehingga dengan mudah dapat diperoleh

2. Transportasi

Lokasi perusahaan cukup dekat dengan jalan raya sehingga memudahkan bagi perusahaan dalam hal pengangkutan hasil produksi ke daerah pemasaran.

3. Tenaga kerja

Tenaga kerja yang ada pada perusahaan ini diperoleh dari masyarakat disekitar perusahaan yang tersedia cukup banyak sehingga tenaga kerja tidak perlu direkrut daerah lain.

4. Iklim

Iklim yang ada didaerah sekitar perusahaan sejuk, hal ini memudahkan pekerja untuk bekerja dengan baik karena kondisi yang mendukung.

5. Ekspansi

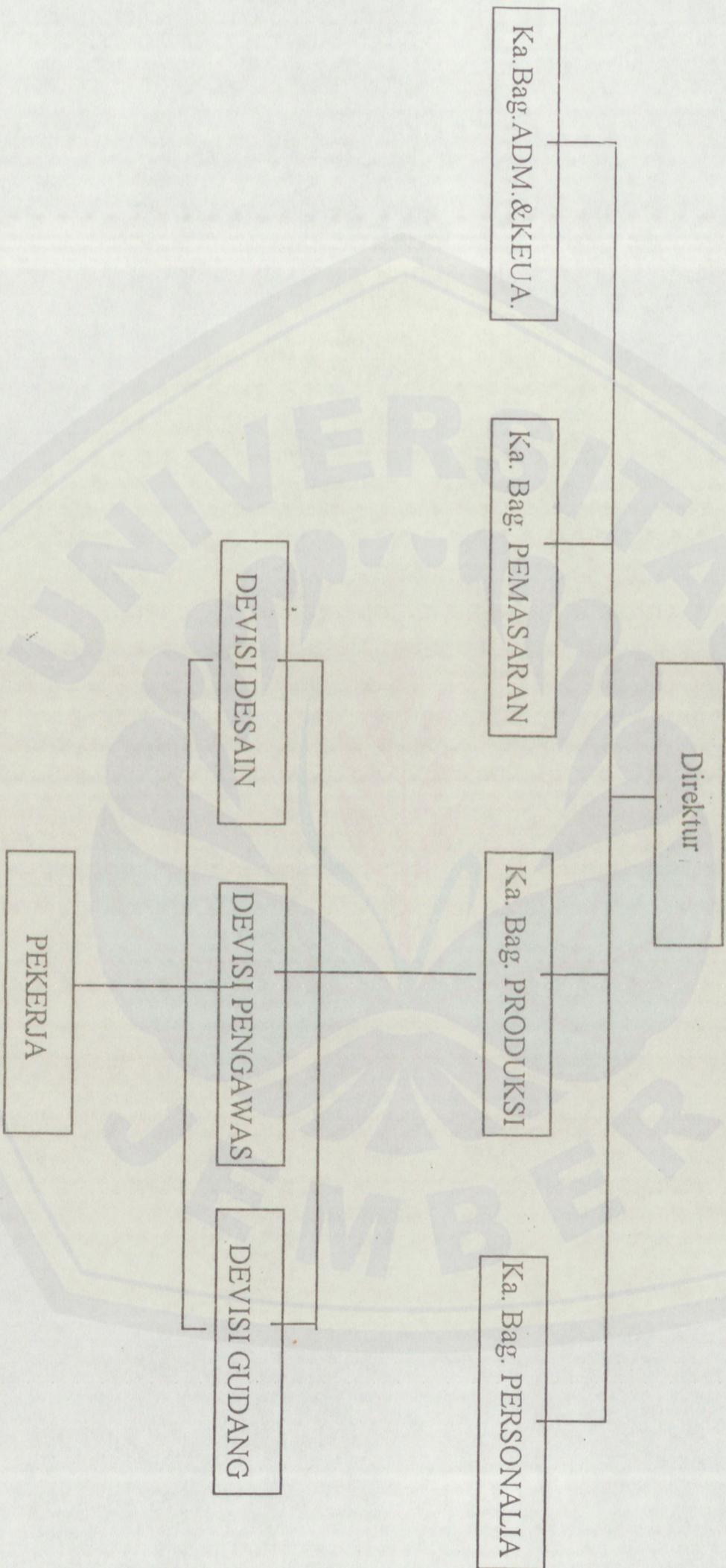
Lokasi perusahaan dengan area yang luas memungkinkan perusahaan untuk mengadakan ekspansi yang berkaitan dengan peningkatan produksi.

4.1.3. Struktur Organisasi

Pada dasarnya struktur organisasi setiap perusahaan, baik itu perusahaan perdagangan atau industri, maupun perusahaan besar dan kecil didalam mencapai tujuan perusahaan memerlukan struktur organisasi, karena dengan adanya struktur organisasi tersebut pimpinan perusahaan dapat melakukan pembagian tugas kepada bawahanya atau karyawan yang sesuai dengan tugas-tugas yang diperintahkan atau dilimpahkan kepadanya.

Struktur organisasi perusahaan meubel CV. Dwi Manunggal Lawang adalah tipe organisasi atau lini dan staff, yang berarti wewenang tertinggi diperusahaan dipegang oleh pemilik perusahaan, perintah berjalan dari atas ke bawah, dan tanggung jawab berjalan dari bawah ke atas. Sedangkan fungsi staff yang dibentuk oleh perusahaan adalah membantu fungsi pimpinan dalam mengkoordinir mekanisme kerja perusahaan. Serta memberikan nasehat kepada pimpinan.

Untuk lebih jelasnya penulis akan menyajikan struktur organisasi yang ada pada perusahaan meubel CV. Dwi Manunggal Lawang, adalah sebagai berikut:



Gambar 3 : Struktur Organisasi
Sumber Data : CV. Dwi Manunggal Lawang

4.1.4 Tugas dan Wewenang Masing-Masing Jabatan

Adapun tugas dan tanggung jawab/wewenang masing-masing jabatan dari tiap-tiap bagian seperti yang tercantum pada gambar Struktur Organisasi tersebut, adalah sebagai berikut :

1) Direktur

- a. Bertanggung jawab terhadap seluruh aktivitas perusahaan dan didelegasikan wewenang dan tanggung jawab kepada masing-masing bagian.
- b. Menentukan kebijakan dan program kerja secara umum.
- c. Mengadakan kebijakan terhadap segala perjanjian dengan pihak luar perusahaan.
- d. Menciptakan hubungan serta susunan kerja yang harmonis.
- e. Mengevaluasi hasil kerja Karyawan.

2) Ka. Bag Administrasi dan Umum

- a. Menyelenggarakan pembukuan dari transaksi perusahaan.
- b. Melayani semua aktivitas sehubungan dengan pengadaan informasi perusahaan
- c. Mengatur Hasil produksi dan jumlah persediaan.
- d. Mencatat hasil produksi dan jumlah persediaan.
- e. Bertanggung jawab atas pekerjaan yang berhubungan dengan bagiannya, yaitu : Pembukuan, Keuangan, Urusan Kepegawaian serta gudang.

3) Ka. Bag Produksi

Bagian produksi ini kegiatannya dibagi menjadi tiga bagian , yaitu :

- a. Divisi Desain, bertugas :
 1. Membuat perencanaan/mendesain bentuk produk yang dibuat.
 2. Bertanggungjawab terhadap bagian produksi.
- b. Divisi Pengawas, bertugas :
 1. Mengawasi atas jalannya kegiatan produksi.
 2. Memberikan arahan kepada pekerja/karyawan yang mengalami kesulitan atas pekerja untuk kelancaran produksi.

- c. Devisi Gudang, bertugas :
 1. Menyimpan bahan baku serta pemeliharaannya.
 2. Memerhatikan dan menyediakan bahan baku yang akan dipakai di dalam produksi.
 3. Memebrikan laporan apabila persediaan barang mencukupi.
- 4) Ka. Bag Pemasaran
 - a. Devisi Pembelian, bertugas :
 1. Melakukan pembelian bahan-bahan yang diperlukan bagi perusahaan.
 2. Melakukan pemilihan terhadap bahan-bahan yang diperlukan untuk disesuaikan dengan rencana yang ditetapkan.
 3. Menentukan kualitas bahan baku yang sudah dibeli.
 4. Menentukan kualitas bahan baku yang belum dibeli.
 - b. Devisi Penjualan, bertugas :
 1. Mengatur penjualan barang jadi.
 2. Mengatur saluran saluran distribusi barang jadi.
 3. Mengadakan kegiatan promosi.
 4. Merencanakan kebijakan penjualan atau biaya penjualan.
- 5). Ka. Bag Personalia, bertugas :
 - a. Menjaga keselamatan dan hubungan yang baik antara sesama karyawan.
 - b. Berfungsisebagai penyelenggara urusan perencanaan dan pembinaan karyawan.
 - c. Memustuskan hubungan kerja dan penerimaan karyawan.
- 6). Pekerja
 - a. Melaksanakan pekerjaan yang telah dibebankan.
 - b. Bertanggung jawab kepada sub bagian masing-masing.

Pada CV. Dwi Manunggal, tenaga kerja adalah merupakan faktor yang sangat penting. Faktor-faktor yang lain seperti mesin, modal, metode dan material tridak akan berfungsi bila tanpa adanya tenaga kerja yang memadai.

4.1.5. Personalia

Jumlah tenaga kerja keseluruhan dibedakan menjadi dua jenis, yaitu tenaga kerja langsung dan tenaga kerja tidak langsung. Tenaga kerja langsung mencakup seluruh personil yang secara tidak langsung menangani proses produksi. Pada perusahaan Meubel CV. Dwi Manunggal tenaga kerja tidak langsung berjumlah 8 orang. Sedang tenaga kerja langsung yang menangani proses produksi berjumlah 16 orang. Jumlah selengkapnya dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 1 : CV. Meubel Dwi Manunggal Lawang – Malang
Jumlah Tenaga Kerja Perbagian Tahun 2003

NO	BAGIAN	BULANAN		HARIAN		JUMLAH
		L	TL	L	TL	
1.	Pimpinan	-	1	-	-	1
2.	Personalia	-	1	-	-	1
3.	Pemasaran	-	1	-	-	1
4.	Administrasi	-	1	-	-	1
5.	Produksi	-	4	16	-	20
	Jumlah	-	8	16	-	24

Sumber Data : CV. Meubel Dwi Manunggal Lawang

Keterangan :

L = Tenaga kerja langsung

TL = Tenaga kerja tidak langsung

a. Pengaturan jam kerja

Pada CV. Meubel Dwi Manunggal tidak membedakan anantara jam kerja kantor dengan jam kerja pabrik. Keduanya dibedakan jika hanya terjadi lembur. Dalam arti bila ada kerja lembur mereka adalah karyawan bagian produksi dengan sendirinya kantor tidak ikut masuk.

Jam kerja CV. Meubel Dwi Manunggal dalam sehari adalah selama delapan jam, yang mana dalam sebulan ditetapkan 25 hari kerja sehingga dalam setahun terdapat 300 hari kerja. Adapun perincian jam kerja selengkapnya adalah sebagai berikut :

1. Hari Senin – Sabtu, kecuali Jum'at :

Kerja 07.00 – 11.00

Istirahat 11.30 – 12.30

Kerja 12.30 – 16.00

2. Hari Jum'at :

Kerja 07.00 – 11.00

Istirahat 11.00 – 13.00

Kerja 13.00 – 16.00

b. Upah dan Gaji

Upah dan gaji yang diberikan pada tenaga kerja sebagai imbalan jasa terhadap tenaga dan pikiran yang telah diberikan pada perusahaan ditetapkan berdasarkan pertimbangan : jabatan (jenis pekerjaan), lamanya kerja dan tingkat pendidikan.

Sistem upah yang dipakai CV. Meubel Dwi Manunggal adalah system upah bersih dalam bentuk uang tanpa ada satupun dalam bentuk natural. Waktu pembayaran upah bagi karyawan harian dibayarkan satu minggu sekali yaitu pada hari Sabtu atas dasar jumlah hari kerja untuk karyawan harian. Sedangkan gaji bulanan karyawan diberikan sebulan sekali pada akhir bulan.

Bila kerja lembur, untuk memberikan perangsang pada karyawan, perusahaan meubel CV.Dwi Manunggal menentukan kebijaksanaan, upah yang di berikan adalah sebesar dua kali upah perjam.

c. Kesejahteraan Karyawan

Tunjangan kesejahteraan yang diberikan CV. Meubel Dwi Manunggal pada tenaga kerjanya antara lain :

1. Pemberian Pesangon
2. Tunjangan Hari Raya, Tahun Baru
3. Biaya perawatan akibat kecelakaan kerja
4. Biaya kematian

d. Keselamatan Kerja

Untuk mencegah hal-hal yang tidak diinginkan dalam pelaksanaan kerja, Perusahaan memmberikan perlengkapan keamanan, kesehatan dan keselamatan kerja. Diantaranya adalah :

1. Sarung tangan
2. Tabung pemadam kebakaran
3. Obat-obatan
4. Masker

Adapun tugas dan wewenang masing-masing sebagai berikut :

Pimpinan merupakan Direktur utama pada perusahaan meubel CV. Dwi Manunggal Lawang dengan membawahi secara langsung bagian-bagian lainnya seperti :

- a. Bagian Personalia
- b. Bagian Produksi
- c. Bagian Pemasaran
- d. Bagian Administrasi dan Keuangan

4.1.6. Proses Produksi dan Hasil Produksi

Dalam kegiatan produksi perusahaan Meubel CV. Dwi Manunggal Lawang, penulis akan menjabarkan dengan hasil riset dan kegiatan perusahaan. Beberapa hal yang perlu diketahui adalah sebagai berikut :

1. Sifat Produksi

Pada perusahaan Meubel CV. Dwi Manunggal Lawang ini dalam memproduksi barang atau produknya bersifat kontinu atau terus-menerus

selam tidak ada gangguan teknis perusahaan. Namun sifat produksi pada perusahaan meubel CV. Dwi Manunggal Lawang bersifat pesanan dan non pesanan.

2. Proses Produksi

Bahan yang digunakan :

Untuk menghasilkan produk Meubel tentunya diperlukan bahan baku yaitu:

- a. Kayu jati
- b. Triplek, dan pipa besi

Disamping itu untuk bahan pembantu yaitu :

- a. Skrup dan baut
- b. Paku
- c. Plitur melamik
- d. Lem, kertas gosok

Maka kedua bahan baku dan bahan pembantu tersebut digunakan sebagai perlengkapan untuk menghasilkan suatu produk. Adapun bahan baku yang digunakan oleh perusahaan meubel CV. Dwi Manunggal Lawang berasal dari berbagai daerah sebagai berikut :

- a) Surabaya
- b) Malang
- c) Pasuruan

Peralatan yang dipakai

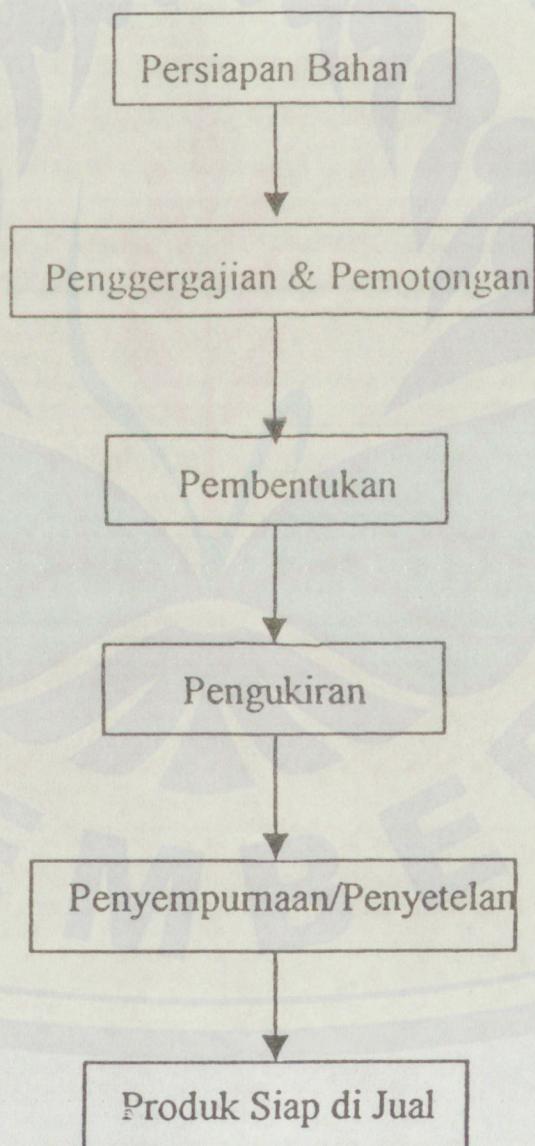
Dalam peralatan yang dipakai perusahaan meubel CV. Dwi Manunggal Lawang dalam peningkatan produktivitasnya adalah sebagai berikut :

- a. Mesin gergaji, digunakan untuk menggergaji kayu sesuai dengan ukurannya.
- b. Alat tukang kayu dari tangan, digunakan menggergaji kayu setelah digergaji sesuai dengan aturan dan ukurannya.
- c. Mesin profil, digunakan untuk membuat cekung sesuai dengan model bentuk dari sifa produksi yang telah diproduksi.

- d. Mesin bor, digunakan untuk mengebor kayu tentu saja disesuaikan dengan aturannya.
- e. Mesin penghalus, digunakan sebagai penghalus produk meubel yang setengah jadi, caranya digunakan mesin penghalus yang dilakukan sesuai dengan aturannya.
- f. Mesin semprot, digunakan untuk menyemprot kayu di cat agar menghasilkan produk yang baik.

Pelaksanaan proses produksi

Tahap pelaksanaan produksi perusahaan meubel CV. Dwi Manunggal Lawang dilakukan melalui beberapa tahap seperti yang dikemukakan penulis berikut ini.



Gambar 4 : Alur Proses Produksi
Sumber : CV. Dwi Manunggal Lawang

Keterangan gambar II sebagai berikut :

- a) Pada tahap *pertama*, dilakukan persiapan mengenai bahan yang dibutuhkan adalah kayu jati gelondong.
- b) Pada tahap *kedua*, yaitu dilakukan pemecahan atau pembelahan dari bentuk gelondong menjadi bentuk balok.
- c) Pada tahap *ketiga* yaitu, kayu yang sudah dipotong tersebut, kemudian dibentuk sesuai dengan selera konsumen atau desain yang telah dibuat. Peralatan yang dipakai adalah peralatan tukang kayu biasa.
- d) Pada tahap *keempat*, setelah dibentuk, maka tahap pengukiran yang dilakukan relief timbul yang pada tempat yang dikehendaki sesuai dengan model yang dikendaki.
- e) Pada tahap *kelima*, setelah barang tersebut selesai diukir atau dipahat, kemudian digosok/diamplas agar menjadi halus. Selanjutnya diplamir dan diberi dasar, pemberian warna sesuai dengan keinginan menurut jenis barang tersebut. Pemelituran atau dicat dilakukan secara berulang-ulang hingga mengkilat. Dan memberikan kelengkapan seperti : pegangan, kaca, beserta variasi lainnya yang dapat memberikan daya tarik kepada konsumen.
- f) Pada tahap *keenam* yaitu, produk tersebut siap untuk dipasarkan atau dijual.

Hasil produksi

Adapun hasil produk yang dihasilkan pada perusahaan Meubel CV. Dwi Manunggal Lawang adalah sebagai berikut :

1. Almari
2. Meja dan kursi tamu
3. Dipan/Tempat tidur
4. Buffet/Tempat pecah belah belah

4.1.7. Pemasaran

Pada saat ini kegiatan pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting dalam dunia usaha. Kadang-kadang istilah pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting dalam dunia usaha. Kadang-kadang istilah pemasaran ini sering diartikan sama dengan istilah penjualan, perdagangan dan distribusi. Kenyataannya pemasaran adalah suatu konsep yang menyeluruh dari kegiatan yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Didalam aktivitas pemasaran (*marketing*) sudah tentu berkaitan dengan daerah pemasaran, pesaing dan masalah distribusi yang ada. CV. Dwi Manunggal Lawang seperti halnya perusahaan, pastilah memiliki saluran distribusi, pesaing dan daerah pemasaran bagi produk-produk yang dihasilkan.

Untuk jelasnya, maka hal tersebut akan diuraikan sebagai berikut :

1. Saluran Distribusi

Semua perusahaan perlu melakukan fungsi distribusi, dan hal ini sangat penting bagi perekonomian masyarakat, karena memiliki tugas menyampaikan barang dan jasa yang diperlukan konsumen. Saluran distribusi adalah merupakan suatu saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari tangan produsen ke tangan konsumen dan melalui distributor.

Saluran distribusi yang dipergunakan untuk CV. Dwi Manunggal Lawang adalah sebagai berikut :

Produsen → Distributor → Konsumen

2. Pesaing dan Persaingan

Dalam kegiatan memasarkan produknya perusahaan menghadapi persaingan yang ketat dari perusahaan yang mempunyai level sama. Adapun persaingan yang dihadapi oleh CV. Dwi Mnunggal Lawang :

- a. CV. Adi Karya
- b. CV. Jati Bersama
- c. CV. Oval Indah

3. Daerah Pemasaran

Setiap perusahaan pastilah bertujuan untuk memasarkan hasil produksinya, sebab dengan semakin meningkat pula jumlah produksinya. Adapun pemasaran Meubel CV. Dwi Manunggal Lawang meliputi kota madya dan kabupaten Malang, Pasuruan, Surabaya, Sidoarjo, Madura.

4.1.8. Kebijakan Harga

Kebijakan harga dimaksudkan sebagai sistem pembayaran yang harus dilakukan pelanggan oleh pembelian barang-barang atau produk kepada konsumen yang telah ditentukan kepada perusahaan. Adapun yang ditetapkan pada perusahaan Meubel CV. Dwi Manunggal Lawang adalah pembayaran secara tunai dan kredit.

Adapun kebijaksanaan penjualan ditetapkan sebesar 65 % untuk penjualan tunai dan 35 % untuk penjualan kredit dari total penjualan. Perusahaan Meubel CV. Dwi Manunggal Lawang menghasilkan berbagai jenis meja dan kursi, almari, dipan.

4.1.9. Data Keuangan

Di dalam analisis rasio ini, yang digunakan adalah laporan keuangan yang terdiri dari laporan keuangan continuous process yang terdiri dari laporan laba/rugi selama lima periode, yaitu tahun 1998, 1999, 2000, 2001 dan 2002, yang mana data tersebut adalah sebagai berikut :

Tabel 2 : CV. Dwi Manunggal Lawang
Perkembangan Volume Penjualan dan Harga Jual Tahun 1998 s/d 2002

Produk	1998		1999		2000		2001		2002	
	Volume	Harga								
Almari	125	700.000	210	750.000	268	780.000	238	800.000	162	900.000
Dipan	148	500.000	236	520.000	245	550.000	253	600.000	244	700.000
Meja/Kursi	206	1.000.000	248	1.100.000	256	1.200.000	188	1.300.000	250	1.700.000
Buffet	154	1.200.000	160	1.230.000	250	1.470.000	246	1.600.000	200	1.900.000

Sumber : CV. Dwi Manunggal Lawang

Tabel 3 : CV. Dwi Manunggal Lawang
 Harga Pokok Penjualan Tahun 1998 – 2002 (Rp)

Keterangan	1998	1999	2000	2001	2002
Persediaan awal barang jadi	2.962.737	2.760.300	4.600.500	5.600.000	7.880.400
Pemakaian bahan baku	330.231.803	407.693.585	548.325.000	548.325.000	621.324.000
Biaya tenaga kerja langsung	104.835.840	112.899.810	156.093.475	156.093.475	165.750.878
Biaya overhead pabrik	100.872.806	106.627.505	122.495.125	122.495.125	135.791.011
Persediaan akhir produk jadi	(2.760.300)	(4.600.500)	(5.600.500)	(7.880.400)	(9.535.284)
Harga pokok penjualan	536.142.886	624.3380.700	736.013.550	824.606.400	921.211.005

Sumber : CV. Dwi Manunggal Lawang

Tabel 4 : CV. Dwi Manunggal Lawang
Laporan Laba Rugi Periode 1 Januari – 31 Desember 1998 – 2002 (Rp)

Keterangan	1998	1999	2000	2001	2002
Penjualan	662.007.800	750.750.500	873.625.750	970.350.000	1.067.922.487
Harga Pokok Penjualan	(536.142.886)	(624.380.700)	(736.013.550)	(824.633.400)	(921.211.005)
Labakotor	125.864.914	126.369.800	137.612.200	145.719.200	146.711.482
B. Operasional					
- B. Pemasaran	17.437.965	18.750.500	20.600.450	22.300.300	24.530.330
- B. Adm dan Umum	40.441.500	40.850.000	43.950.350	44.499.200	45.059.136
Jumlah Biaya operasi	(57.879.465)	(59.600.500)	(64.600.800)	(66.799.500)	(72.589.466)
Labab (EBIT)	67.985.499	66.769.300	73.011.400	78.917.700	74.122.016
B. Bunga	(10.300.642)	(10.404.690)	(9.500.160)	(9.441.675)	(9.356.700)
EBT	57.684.800	56.346.610	63.511.240	69.476.025	64.765.316
Pajak	(8.555.442)	(8.159.383)	(3.951.124)	(3.647.603)	(4.576.532)
EAT	49.129.365	48.205.227	60.560.116	66.828.422	60.188.784

Sumber : CV. Dwi Manunggal Lawang

Tabel 5 : CV. Dwi Manunggal Lawang
Laporan Neraca Per 31 Desember 1998 – 2003 (Rp)

Keterangan	1998	1999	2000	2001	2002
Aktiva					
Aktiva lancar					
Kas	6.850.300	7.000.000	7.001.000	8.000.000	8.080.000
Bank	7.172.500	7.550.000	8.000.000	8.680.000	9.114.000
Piutang Dagang	75.529.000	80.350.000	105.800.000	112.650.700	116.030.000
Piutang Karawau	15.066.000	16.200.000	16.250.000	17.525.500	17.700.750
Piutang Lain-lain	16.387.500	17.250.000	17.025.000	18.512.100	18.882.300
Persediaan barang jadi	2.760.300	4.600.500	5.600.500	7.880.400	9.535.284
Jumlah aktiva lancar	123.765.600	227.850.500	160.276.500	173.248.700	179.372.554
Aktiva tetap					
Tanah	16.663.779	16.832.100	16.931.600	17.831.600	20.009.000
Gedung	23.702.880	24.950.400	23.750.400	23.950.600	24.225.600
Ak. Penyusutan Gedung	(6.232.046)	(7.790.080)	(9.737.600)	(11.685.120)	(14.022.000)
Kendaraan	25.880.640	32.350.800	33.350.800	35.800.800	36.874.800
Ak. Penyusutan Kendaraan	(12.912.250)	(16.140.320)	(24.210.4802)	(25.370.640)	(30.400.000)
Inventaris Pabrik	4.312.000	5.600.000	5.600.500	6.900.500	6.960.500
Ak. Peny. Inventaris Pabrik	(896.080)	(1.120.100)	(2.240.200)	(3.820.300)	(4.280.000)
Jumlah aktiva tetap	77.206.576	54.182.800	43.445.020	43.607.240	39.367.900
Jumlah aktiva	200.972.176	282.533.300	203.721.520	216.855.940	218.740.454
Passiva					
Hutang Dagang	54.236.430	60.262.700	62.075.945	63.084.065	64.976.580
Hutang Bank	18.450.000	20.500.000	23.800.000	24.000.000	25.840.000
Modal					
Modal yang Disetor	79.156.381	153.565.373	57.285.459	62.943.453	67.805.090
Laba (Rugi) tahun berjalan	49.129.365	60.560.116	60.560.116	66.828.422	60.188.784
Jumlah pasiva	200.972.176	203.721.520	203.721.520	216.855.940	218.740.454

Sumber : CV. Dwi Manunggal Lawang

4.2 Analisis Data

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

4.2.1 Analisis Kebijakan Pemberian Potongan Tunai

a. Membuat ramalan penjualan tahun 2003

Untuk mengetahui ramalan penjualan tahun 2003, harus diketahui terlebih dahulu ramalan volume penjualan dengan menggunakan metode *least square* dan ramalan harga jual dengan menggunakan metode *geometric mean*. Perhitungan ramalan penjualan dapat dilihat pada lampiran 1, 2, 3, dan 4. Adapun hasil perhitungan seperti pada tabel 6 berikut :

Tabel 6 : CV. Dwi Manunggal Lawang - Malang
Ramalan Penjualan Tahun 2003

Jenis produk	Estimasi volume Penjualan (unit)	Estimasi harga jual (Rp)	Estimasi penjualan (Rp)
Almari	231	958.860	221.496.660
Dipan	288	763.070	219.764.160
Meja Kursi	125	1.940.720	242.590.000
Buffet	255	2.131.800	543.609.000
Ramalan Penjualan			1.227.469.820
Ramalan Penjualan Kredit			429.614.547

Sumber : Lampiran 1, 2, 3, 4

Hasil perhitungan pada tabel 6 (enam) menunjukkan ramalan penjualan dan ramalan harga jual tahun 2003 yang diperoleh dengan menggunakan metode *least square* berdasarkan data tahun sebelumnya. Hasil penjualan tunai yang diharapkan perusahaan menargetkan sebesar 65 % dari total penjualan. Sedangkan hasil penjualan kredit perusahaan menetapkan sebesar 35 % dari hasil penjualan, dimana total penjualan merupakan hasil dari volume penjualan dikalikan harga jual pada tahun tersebut. Ramalan

penjualan menunjukkan sebesar Rp 1.227.469.820,- dan estimasi penjualan kredit sebesar Rp 429.614.437,-.

b. Menghitung tingkat potongan tunai yang optimal

Untuk menentukan potongan tunai yang optimal bagi pembayaran cepat, maka digunakan persamaan ΔP . Dimana menghitung besarnya ΔP langkah pertama adalah menghitung besarnya periode pengumpulan rata-rata atas penjualan tanpa potongan. Untuk itu perlu dicari terlebih dahulu rencana tingkat kecepatan perputaran piutang tahun 2003. Berdasarkan kebijakan perusahaan pada tahun lalu pelunasan terhadap piutang akhir tahun 2003 direncanakan sebesar 75% dari total piutang. Kemudian rencana piutang akhir tahun 2003 dapat dicari dengan cara :

Piutang awal (2003)	116.030.220
Penjualan kredit	<u>429.614.437</u>
	545.644.657
Pelunasan 75 %	<u>(409.233.492)</u>
Piutang akhir (2003)	136.411.165

Setelah besarnya rencana piutang akhir tahun 2003 diketahui, maka dapat dihitung tingkat kecepatan perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang tanpa potongan tahun 2003 yaitu :

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

$$\text{Piutang rata-rata} = \frac{\text{Piutang awal} + \text{piutang akhir}}{2}$$

$$= \frac{116.030.220 + 136.411.164}{2}$$

$$= 126.220.692$$

$$\text{Tingkat perputaran piutang} = \frac{545.644.657}{126.220.692} \times 1 \text{ kali}$$

$$= 3 \text{ kali}$$

$$\text{Rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360}{\text{Tingkat perputaran piutang}} \times 1 \text{ hari}$$

$$= \frac{360}{3} \times 1 \text{ hari}$$

$$= 106 \text{ hari}$$

Langkah selanjutnya adalah menghitung besarnya (keuntungan) ΔP dari alternatif potongan yang ditetapkan perusahaan yaitu 3/10 net 60, 2/20 net 60, dan 1/30 net 60 (lampiran 5). berdasarkan pengalaman perusahaan sejenis yang telah menerpakan potongan tunai, ternyata lebih dari 50% penjualan kredit dapat dibayar dalam periode potongan. Karena pertimbangan tersebut dan melihat kondisi perusahaan, maka direncanakan 60% dapat dibayar dalam mperiode potongan dan 40% dapat diobayar dalam periode pengumpulan piutang yang telah ditetapkan perusahaan. Besarnya keuntungan dari ketiga alternatif tersebut dapat dilihat :

Tabel 7 : CV. Dwi Manunggal Lawang - Malang
Keuntungan Dari Adanya Potongan Tunai (ΔP) Dari Berbagai Alternatif Potongan Tahun 2003.

Alternatif	Tingkat potongan	ΔP
1.	3/10 net 60	8.618.541
2.	2/20 net 60	8.468.177
3.	1/30 net 60	8.284.397

Sumber : Lampiran 5

Berdasarkan tabel tersebut dapat diketahui bahwa dari berbagai alternatif tingkat potongan yang menghasilkan ΔP (keuntungan) paling besar adalah 3/10 net 60 dengan ΔP sebesar Rp 8.618.541. jika pelanggan membayar sampai hari kesepuluh mendapatkan potongan 3%. Kebijakan ini diharapkan dapat mempercepat tingkat perputaran piutang dan periode pengumpulan piutang sehingga rentabilitas perusahaan dapat ditingkatkan.

Selanjutnya menghitung hari rata-rata pengumpulan piutang dan tingkat perputran piutang dengan adanya kebijakan potongan tunai. Langkah pertama adalah mencari rata-rata tingkat piutang setelah kebijakan potongan tunai.

$$\frac{0.6 \times 429.614.347}{360} \times 10 = 7.160.239$$

$$\frac{0.4 \times 429.614.327}{360} \times 106 = \frac{50.499.023}{= 57.759.262}$$

Setelah diketahui piutang rata-rata tahun 2003 dengan adanya potongan tunai yaitu sebesar 57.759.262 maka dapat dihitung tingkat perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang.

$$\begin{aligned} \text{Tingkat perputaran piutang} &= \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Piutang rata-rata}} \times 1 \text{ kali} \\ &= \frac{429.614.347}{57.759.262} = 7 \text{ kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rata-rata pengumpulan piutang} &= \frac{360}{\text{Tingkat perputaran piutang}} \times 1 \text{ hari} \\ &= \frac{360}{7} = 48 \text{ hari} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan menunjukkan potongan tunai sebesar 3% yang diberikan kepada pelanggan dapat mempercepat tingkat perputaran piutang tahun 2003 jika dibandingkan dengan tingkat perputaran piutang tanpa potongan tunai yaitu sebesar 7 kali dengan rata-rata pengumpulan piutang 48 hari. Dengan hasil ini diharapkan tingkat investasi piutang dapat dikendalikan. Sehingga potongan tunai dengan term 3/10 net60 dianggap paling optimal dibanding dengan alternatif yang lain.

4.2.2 Analisis Rentabilitas Perusahaan Dengan Adanya Kebijakan Potongan Tunai

Besarnya rentabilitas perusahaan untuk tahun 2003 dapat diketahui dengan mencari profit margin dan turn over of operating asset yang dapat dicapai perusahaan pada masa yang akan datang, sedangkan nilai profit dan turn over of operating asset tergantung pada laporan laba rugi dan neraca.

Rentabilitas perusahaan dapat dihitung dengan jalan meramalkan laporan laba rugi dan neraca tahun-tahun yang lalu ke periode yang akan datang yaitu pada tahun 2003, dengan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Tingkat penjualan tahun 2003 berdasarkan ramalan sebesar Rp1.227.469.820 (tabel 6).
2. Harga pokok Penjualan.

Untuk mengetahui besarnya harga pokok penjualan tahun 2003 dapat diketahui dengan menentukan persediaan akhir 2003 dapat dicari dengan jalan sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Tingkat perputaran persediaan} &= \frac{\text{Penjualan tahun 2002}}{\text{Persediaan rata-rata tahun 2002}} \\ &= \frac{1.067.922.487}{(7.880.400 + 9.535.284)/2} \\ &= \frac{1.067.922.487}{8.707.842} \\ &= 122,62 \text{ kali} \end{aligned}$$

Tingkat perputaran tahun 2003 yang diasumsikan sama dengan tingkat perputaran tahun 2002.

$$\text{Tingkat perputaran} = \frac{\text{Rencana penjualan tahun 2003}}{\text{Persediaan rata-rata tahun 2003}}$$

$$122,62 = \frac{1.227.469.820}{(9.535.284 + X)/2}$$

$$9.535.284 + X = (1.227.469.820 : 122,62) \times 2$$

$$X = 20.020.711 - 9.535.284$$

$$= 10.485.427$$

Jadi persediaan akhir tahun 2003 yang direncanakan sebesar Rp 10.485.427

Untuk mengetahui harga pokok produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik diestimasikan berdasarkan data masa lalu. Adapun ramalan harga pokok penjualan dapat dilihat pada tabel 8.

Tabel 8 : CV. Dwi Manunggal Lawang - Malang
Ramalan harga pokok penjualan tahun 2003

Keterangan	Jumlah (Rp)
Persediaan awal produk jadi	19.535.284
Harga pokok produksi	
- Biaya bahan baku	695.473.981
- Biaya tenaga kerja langsung	184.317.183
- Biaya overhead pabrik	<u>142.267.638</u>
	<u>1.022.058.802</u>
Harga pokok penjualan yang tersedia untuk dijual	1.031.594.086
Persediaan akhir	<u>(10.485.427)</u>
Harga pokok penjualan	1.021.108.659

Sumber : Lampiran 6, 7, 8.

Jadi harga pokok penjualan tahun 2003 adalah Rp 1.021.108.659

3. Biaya pemasaran tahun 2003 diestimasikan berdasarkan biaya masa lalu sebesar Rp 26.054.268 (lampiran 9)

4. Biaya administrasi dan umum yang dikeluarkan perusahaan tahun 2003 diestimasikan data tahun yang lalu sebesar Rp 49.125.379 (lampiran 10)

Berdasarkan data harga pokok penjualan tersebut dapatlah disusun suatu estimasi laporan laba-rugi tahun 2003 (tabel 9).

Tabel 9 : CV. Dwi Manunggal Lawang
Ramlan laporan laba rugi 31 Desember 2003

Keterangan		
Pendapatan penjualan		1.227.469.820
Harga pokok penjualan		<u>(1.021.108.659)</u>
		206.361.161
Potong tunai		
0,03 x 0,65 x 429.614.437		<u>(4.510.952)</u>
Laba Bruto		201.850.209
B. Operasi		
B. Pemasaran	26.054.268	
B. Adm dan Umum	<u>49.725.378</u>	
		<u>(75.179.647)</u>
Laba sebelum bunga dan pajak		126.470.562
B. Bunga		<u>9.998.803</u>
Laba bersih sebelum pajak		116.471.759
Pajak		<u>9.970.764</u>
Laba bersih		106.500.995

Sumber : Tabel 6, 8 Lampiran 9, 10, 11

Dari estimasi perhitungan laba rugi tersebut diketahui estimasi nilai profit margin tahun 2000 sebagai berikut :

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

$$\begin{aligned} &= \frac{126.670.562}{1.227.469.820} \times 100\% \\ &= 10,3\% \end{aligned}$$

Untuk mengetahui nilai rentabilitas ekonomi tahun 2003, setelah diketahui profit margin perlu dicari nilai *turnover of operating asset* tahun 2003. nilai *turnover of operating asset* dapat dicari dengan membandingkan antara penjualan bersih dengan operating assets. Besarnya penjualan bersih telah diketahui yaitu sebesar Rp 1.227.469.820,-. Untuk itu perlu dicari nilai

operating assets akhir tahun 2003 dengan cara menyusun neraca. Dari data yang telah disebutkan maka dapat disusun estimasi neraca perusahaan sebagaimana berikut :

Tabel 10 : CV. Dwi Manunggal Lawang - Malang
Estimasi Neraca Tahun 2003

Aktiva		Passiva	
Aktiva lancar		Hutang dagang	69.547.398
Kas	10.344.281	Hutng dagang	27.648.398
Bank	9.569.700		
Piutang dagang	136.411.164		
Piutang Karyawan	19.470.825		
Piutang lain-lain	20.770.530		
Persediaan barang jadi	<u>10.485.427</u>		
Jumlah aktiva lancar	207.051.927		
Aktiva tetap		Modal yang disetor	46.659.826
Tanah	22.009.900	Laba tahun berjalan	<u>106.500.995</u>
Gedung	26.648.160		
Ak. Penyusutan gedung	(15.424.200)		
Kendaraan	40.562.280		
Ak. peny. kendaraan	(33.440.000)		
Inventaris pabrik	7.656.550		
Ak. peny. invent. Pabrik	(4.708.000)		
Jumlah aktiva tetap	<u>43.304.690</u>		
Jumlah aktiva	250.356.617	Jumlah passiva	250.356.617

Sumber Tabel 5, 9 Lampiran 12 13

Dari estimasi neraca tersebut dapat diketahui aktiva perusahaan pada akhir tahun 2003 yaitu sebesar Rp 250.356.617,- . sehingga dapat diketahui estimasi nilai akhir *turnover of operating assets* sebagai berikut :

$$\text{Turn over of Operating Assets} = \frac{\text{Penjualan (Net Salles)}}{\text{Operating assets}}$$



$$\frac{1.227.469.820}{250.356.617}$$

$$= 4,9 \text{ kali}$$

Dari perhitungan tersebut, nilai *turnover of operating assets* sebesar 4,9 kali. Hal ini disebabkan adanya kebijakan kredit yang baru yaitu dengan pemberian potongan tunai, sehingga besarnya rentabilitas ekonomis dengan adanya kebijakan baru dapat dihitung dengan mengalikan profit margin dengan *turnover of operating asset* sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Rentabilitas ekonomi} &= 10,3 \% \times 4,9 \text{ kali} \\ &= 50,47\% \end{aligned}$$

Sedangkan rentabilitas modal sendiri ditentukan oleh besarnya laba usaha setelah bunga dan pajak dibagi besarnya modal sendiri. Besarnya laba usaha setelah pajak dapat dilihat dalam estimasi laporan labarugi tahun 2003 dan besarnya modal sendiri yang digunakan dalam operasi perusahaan dapat dilihat dalam estimasi neraca tahun 2003, sehingga dapat dicari besarnya rentabilitas modal sendiri tahun 2003.

$$\begin{aligned} \text{Rentabilitas modal sendiri} &= \frac{\text{EAT}}{\text{Modal Sendiri}} \times 100\% \\ &= \frac{106.500.995}{153.160.821} \\ &= 69,5\% \end{aligned}$$

Pada perhitungan tersebut dapat diketahui besarnya rentabilitas modal sendiri dengan adanya kebijakan potongan tunai diestimasikan mencapai 69,5%.

4.3 Pembahasan

CV. Dwi Manunggal Lawang – Malang merupakan perusahaan yang bergerak dalam industri meubel. Salah satu kebijakan yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan keuntungan adalah dengan jalan memberikan potongan tunai penjualan kredit.

1. Kebijakan pemberian potongan tunai

Kebijakan pemberian potongan kredit yang ditetapkan CV. Dwi Manunggal Lawang melalui potongan tunai dilakukan dengan meramalkan penjualan tahun 2003. Dimana dari hasil analisis menunjukkan hasil penjualan tunai sebesar Rp 797.855.383 sedangkan untuk penjualan kredit sebesar Rp 429.614.547. Selanjutnya menentukan potongan tunai, kebijakan yang diambil perusahaan ada tiga macam term potongan yaitu 3/30 net 60, 2/20 net 60, dan 1/20 net 60. Dalam pemberian potongan tunai, alternatif yang paling menguntungkan adalah pada term 3/10 net 60 yaitu sebesar Rp 8.418.541. Jika pelanggan membayar sampai hari kesepuluh mendapatkan potongan 3%. Dengan adanya kebijakan ini dapat mempercepat tingkat perputaran piutang yang sebelumnya tanpa potongan tunai hanya 3 kali menjadi 7 kali. Juga dapat menurunkan hari rata-rata pengumpulan piutang yang semula 106 hari menjadi 48 hari. Berarti dengan adanya potongan tunai tingkat pengembalian piutang dapat dipercepat 4 kali dan waktu pengembalian piutang dapat diperpendek menjadi 58 hari.

2. Rentabilitas perusahaan dengan adanya potongan tunai

Dengan adanya kebijakan potongan tunai rentabilitas ekonomi perusahaan sebesar 50,4% dengan *profit margin* 10,3% dan *turn-over of operating asset* 4,9 kali. Dengan *profit margin* sebesar 10,3% berarti untuk mendapat laba operasi sebesar Rp 126.670.562 biaya operasi yang dikeluarkan sebesar 10,3% dari penjualan bersih. *Turn-over of operating asset* sebesar 4,9 kali berarti seluruh asset (*operating asset*) akan berputar sebanyak 4,9 kali dalam satu periode atau dalam satu tahun.

Sedangkan rentabilitas modal sendiri perusahaan dengan adanya potongan tunai sebesar 69% berarti dengan modal sendiri sebesar Rp 156.160.821 akan menghasilkan laba sebesar 69,5% dari modal sendiri. Jadi dengan adanya potongan tunai kas yang tertanam dalam piutang semakin kecil sehingga memperbesar penjualan dan laba.

V. SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan serta analisis pada bab sebelumnya menyangkut pokok permasalahan yang sedang dihadapi oleh perusahaan meubel CV. Dwi Manunggal Lawang, maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut :

1. Kebijakan pemberian potongan tunai yang optimal

Usaha menaikkan tingkat perputaran piutang dari rata-rata pengumpulan piutang dengan cara memberikan potongan tunai penjualan kredit

- a. Potongan tunai yang optimal adalah dengan term 3/10 net 60 yang berarti perusahaan memberikan potongan sebesar 3% dari harga jual apabila pelanggan membayar dalam jangka waktu sepuluh hari dari batas pembayaran selambat-lambatnya 60 hari.
- b. Terjadi kenaikan tingkat perputaran piutang sebesar 4 kali dari 3 kali menjadi 7 kali setelah ada potongan
- c. Adanya penurunan rata-rata pengumpulan piutang sebanyak 58 hari dari 106 hari menjadi 48 hari setelah adanya potongan

2. Tingkat rentabilitas perusahaan dengan adanya kebijakan potongan tunai

Dengan adanya potongan tunai rentabilitas ekonomi yang dicapai perusahaan sebesar 50.4% yang berarti dengan operating asset perusahaan sebesar Rp 250.356.617. akan menghasilkan laba operasi sebesar Rp 126.670.562 (50,4 % dari operating asset yang dikeluarkan perusahaan)

Sedangkan rentabilitas modal sendiri yang dicapai perusahaan sebesar 69,5% yang berarti dengan modal sendiri yang dimiliki perusahaan sebesar 158.160.821 akan menghasilkan laba bersih sebesar Rp 106.500.995 (69,5% dari modal sendiri yang dimiliki perusahaan).

DAFTAR PUSTAKA

Adisaputro, G dan Marwan Asri. 1998. *Anggaran Perusahaan Jilid I. Edisi 10*. Yogyakarta : BPFE.

Dajan, Anto. 1995. *Pengamatan Metode Statistik Jili I*. Jakarta : LP3ES.

Fred Wesson, J and Brigham. 1993. *Dasar-Dasar Manajmen Keuangan (Manajemen Finance)*. Jakarta : Erlangga.

Mulyadi. 1992. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : STIE – YKPN.

Munasir, Slamet. 1996. *Analisis Lapran Keuangan . Yogyakarta : BPFE*.

Nugroho, H. S. 2000. *Analisis Kelayakan Potongan Tunai Dan Pengaruhnya Terhadap Rentabilitas Pada Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen*. Jember ; FE UNEJ.

Riyanto, Bambang. 1992. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta ; Yayasan Badan Penelitian Gajah Mada.

Suhendro. 2001. *Analisis Kebijakan Penjualan Melalui Potongan Tunai Dan Pengaruhnya Terhadap Rentabilitas Pada Perusahaan Plastik PT. Mega Elektra Di Banyuwangi*. Jember : FE UNEJ

DAFTAR PUSTAKA

Adisaputro, G dan Marwan Asri. 1998. *Anggaran Perusahaan Jilid I. Edisi 10*. Yogyakarta : BPFE.

Dajan, Anto. 1995. *Pengamatan Metode Statistik Jili I*. Jakarta : LP3ES.

Fred Wesson, J and Brigham. 1993. *Dasar-Dasar Manajmen Keuangan (Manajemen Finance)*. Jakarta : Erlangga.

Mulyadi. 1992. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : STIE – YKPN.

Munasir, Slamet. 1996. *Analisis Lapran Keuangan* . Yogyakarta : BPFE.

Nugroho, H. S. 2000. *Analisis Kelayakan Potongan Tunai Dan Pengaruhnya Terhadap Rentabilitas Pada Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen*. Jember ; FE UNEJ.

Riyanto, Bambang. 1992. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta ; Yayasan Badan Penelitian Gajah Mada.

Suhendro. 2001. *Analisis Kebijakan Penjualan Melalui Potongan Tunai Dan Pengaruhnya Terhadap Rentabilitas Pada Perusahaan Plastik PT. Mega Elektra Di Banyuwangi*. Jember : FE UNEJ

Lampiran 2 : Ramalan Volume Penjualan Dipan Tahun 2003

Tahun	Yi (vol. Penjualan)	Xi	Xi ²	Xi.Yi
1998	148	-2	4	-296
1999	236	-1	1	-236
2000	245	0	0	0
2001	253	1	1	253
2002	244	2	4	488
Jumlah	1126		10	209

$$Y = a + bX$$

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{1126}{5} = 225,2$$

$$b = \frac{\sum X.Y}{\sum Y} = \frac{209}{10} = 20,9$$

$$Y = 225,2 + 20,9(3) = 288$$

Tahun	Harga jual	Xi	Log Xi
1998	500.000	-	-
1999	520.000	104,00	2,02
2000	550.000	105,77	2,02
2001	600.000	109,09	2,04
2002	700.000	116,67	2,07
			8,15

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

$$\text{Anti Log} = \frac{8,15}{4} = 2,0375$$

$$\text{Anti Log } 2,0375 = 109,018$$

Berarti terjadi kenaikan 9,02%

Jadi harga jual Dipan tahun 2003

$$= (9,02\% \times 700.000) + 700.000$$

$$= 763.070$$

Sumber : Tabel 2

Lampiran 3 : Ramalan Penjualan Meja & Kursi tahun 2003

Tahun	Yi (vol. Penjualan)	Xi	Yi	Xi.Yi
1998	206	-2	4	-412
1999	248	-1	1	-248
2000	256	0	0	0
2001	188	1	1	188
2002	250	2	4	500
Jumlah	1.148		10	-348

$$Y = a + bX$$

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{1.148}{5} = 229,6$$

$$b = \frac{\sum X.Y}{\sum X^2} = \frac{-348}{10} = -34,8$$

$$Y = 229,6 - 34,8(3) = 125$$

Tahun	Harga jual	Xi	Log Xi
1998	1.000.000		
1999	1.100.000	110,00	2,04
2000	1.200.000	109,09	2,04
2001	1.300.000	108,33	2,03
2002	1.700.000	130,76	2,02
			8,23

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

$$= \frac{8,23}{4} = 2,0575$$

$$\text{Anti Log } 2,0575 = 114,16$$

Berarti terjadi kenaikan 14,2%

Jadi harga jual meja & kursi tahun 2003

$$= (14,2\% \times 1.700.000) + 1.700.000$$

$$= 1.940.720$$

Sumber : Tabel 2

Lampiran 5 : Perhitungan ΔP Dari Berbagai Alternatif Potongan

Term 3/10 net 60

$$\begin{aligned} \Delta P &= \frac{-KS}{360} \{ PM(1-\delta) + (1-p)N-C \} - P\delta S \\ &= \frac{-0,4 \times 429.614.347}{360} \{ 0,35 \times 10(1-0,03) + (1-0,65)106-68 \} - 0,35 \times 0,03 \times \\ &\quad 429.514.347 \\ &= -477.349,2744(3,395 - 30,9) - 4.510.951 \\ &= 13.129.492 - 4.510.951 \\ &= 8.618.541 \end{aligned}$$

Term 2/20 net 60

$$\begin{aligned} \Delta P &= -477.349,2744 \{ 0,35 \times 20(1-0,02) + (1-0,65)104-68 \} - 0,35 \times 202 \times \\ &\quad 429.614.347 \\ &= -477.349,2744(6,85-30,9) - (-24,04) - 3.007.300 \\ &= 11.475 - 3.007.300 \\ &= 8.468.177 \end{aligned}$$

Term 1/30 net 60

$$\begin{aligned} \Delta P &= -477.349,2744 \{ 0,35 \times 30(1-0,01) + (1-0,65)72-60 \} - 0,35 \times 0,01 \times 429.614.347 \\ &= -477.349,2744(10,395-30,9) - 20,505 \\ &= 97.880,47 - 1503,650 \\ &= 8.284.397 \end{aligned}$$

Sumber : Tabel 6, 7

Lampiran 6 : Ramalan Biaya Bahab Baku Tahun 2003

Tahun	Biaya Bahan Baku (Y)	X	X ²	X.Y
1998	330.231.803	-2	4	-660.463.606
1999	407.693.585	-1	1	-407.693.585
2000	485.571.800	0	0	0
2001	548.325.000	1	1	548.325.000
2002	621.324.000	2	4	1.242.325.000
Jumlah	2.393.146.188		10	422.815.809

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

$$= \frac{2.393.146.188}{5}$$

$$= 478.629.238$$

$$b = \frac{\sum X.Y}{\sum X^2}$$

$$= \frac{422.815.809}{10}$$

$$= 72.281.581$$

$$Y = a + bX$$

$$= 478.629.238 + 72.281.581 (3)$$

$$= 498.629.238 + 216.844.743$$

$$= 695.473.981$$

Sumber : Tabel 3 diolah

Lampiran 8 : Ramalan Biaya Overhead Pabrik Tahun 2003

Tahun	Biaya Overhead Pabrik (Y)	X	X ²	X.Y
1998	100.872.806	-2	4	-201.745.612
1999	106.627.505	-1	1	-106.627.505
2000	116.995.700	0	0	0
2001	122.495.125	1	1	122.495.125
2002	135.791.011	2	0	271.582.022
Jumlah	582.782.147	0	10	85.704.030

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

$$= \frac{582.788.147}{5}$$

$$= 116.556.429$$

$$b = \frac{\sum X.Y}{\sum X^2}$$

$$= \frac{85.704.030}{10}$$

$$= 8.570.403$$

$$Y = a + bX$$

$$= 116.556.429 + 8.570.403 (3)$$

$$= 116.556.429 + 25.711.209$$

$$= 142.267.638$$

Sumber : Tabel 3 diolah

Lampiran 9 : Ramalan Biaya Pemasaran Tahun 2003

Tahun	Biaya Pemasaran (Y)	X	X ²	X.Y
1998	17.437.965	-2	4	-34.875.930
1999	18.750.500	-1	1	-18.750.500
2000	20.650.450	0	0	0
2001	22.300.300	1	1	22.300.300
2002	24.530.330	2	4	-49.060.660
Jumlah	103.669.545	0	10	17.734.530

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

$$= \frac{103.669.545}{5}$$

$$= 20.733.909$$

$$b = \frac{\sum X.Y}{\sum X^2}$$

$$= \frac{17.734.530}{10}$$

$$= 1.773.453$$

$$Y = a + bX$$

$$= 20.733.909 + 1.773.453 (3)$$

$$= 20.733.909 + 5.320.359$$

$$= 26.054.268$$

Sumber : Tabel 4 diolah

Lampiran 10 : Ramalan Biaya Adminitrasi Dan Umum tahun 2003

Tahun	Biaya Adm. & Umum (Y)	X	Xi	X.Y
1998	40.441.500	-2	4	-80.883.000
1999	41.850.000	-1	1	-41.800.000
2000	43.750.350	0	0	0
2001	44.499.200	1	1	44.499.200
2002	48.059.136	2	4	96.118.272
Jumlah	218.800.186	0	10	17.884.472

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

$$= \frac{218.800.186}{5}$$

$$= 43.760.037$$

$$b = \frac{\sum X.Y}{\sum X^2}$$

$$= \frac{17.884.472}{10}$$

$$= 1.788.447$$

$$Y = a + bX$$

$$= 43.760.037 + 1.788.447 (3)$$

$$= 43.760.037 + 5.365.342$$

$$= 49.125.379$$

Sumber : Tabel 4 diolah

Lampiran 11 : Pajak Penghasilan tahun 2003

Pajak penghasilan yang berlaku sekarang adalah pajhak penghasilan yang didasarkan pada UU No. 17 Tahun 2000 pasal 21 yaitu tentang PPh, dengan ketentuan :

Penghasilan sampai Rp 50.000.000,-	Tarif pajak 5%
Rp 50.000.000,- sampai Rp 100.000.000	Tarif pajak 10%
Rp 100.000.000,- keatas	Tarif pajak 15%

CV. Dwi Manunggal Lawang pada tahun 2003 diramalkan memperoleh laba bersih sebelum pajak sebesar Rp 116.471.759,- maka CV. Dwi Manunggal Lawang harus membayar pajak penghasilan sebesar :

$$\begin{aligned}
 & \text{Rp } 50.000.000,- \times 5\% = \text{Rp } 2.500.000 \\
 & \text{Rp } 50.000.000,- \times 10\% = \text{Rp } 5.000.000 \\
 & \text{Rp } 16.471.759,- \times 15\% = \underline{\text{Rp } 2.470.764} \\
 & \text{Rp } 9.970.764
 \end{aligned}$$

Lampiran 12 : Anggaran Kas Tahun 2003

Kas awal		8.080.000
Estimasi penerimaan		
1. Penjualan tunai	779.855.383	
2. Penagihan	<u>431.033.493</u>	
Jumlah penerimaan kas		<u>1.210.888.876</u>
Jumlah kas keseluruhan		1.218.968.876
Estimasi pengeluaran		
1. Biaya Bahab baku	695.473.981	
2. Biaya Tenaga kerja langsung	184.317.183	
3. Biaya Overhead Pabrik	142.267.638	
4. Biaya Adm. & Umum	26.054.268	
5. Biaya Pemasaran	49.725.378	
6. Biaya Bunga	9.998.803	
7. Biaya Pajak	9.970.764	
8. Bayar Hutang dagang	64.976.580	
9. Bayar Hutang Bank	<u>25.840.000</u>	
Jumlah pengeluaran		<u>1.208.624.595</u>
Saldo kas akhir 2003		10.344.281

Sumber : Tabel 5, Lampiran 6, 7, 8, 9, 10, 11

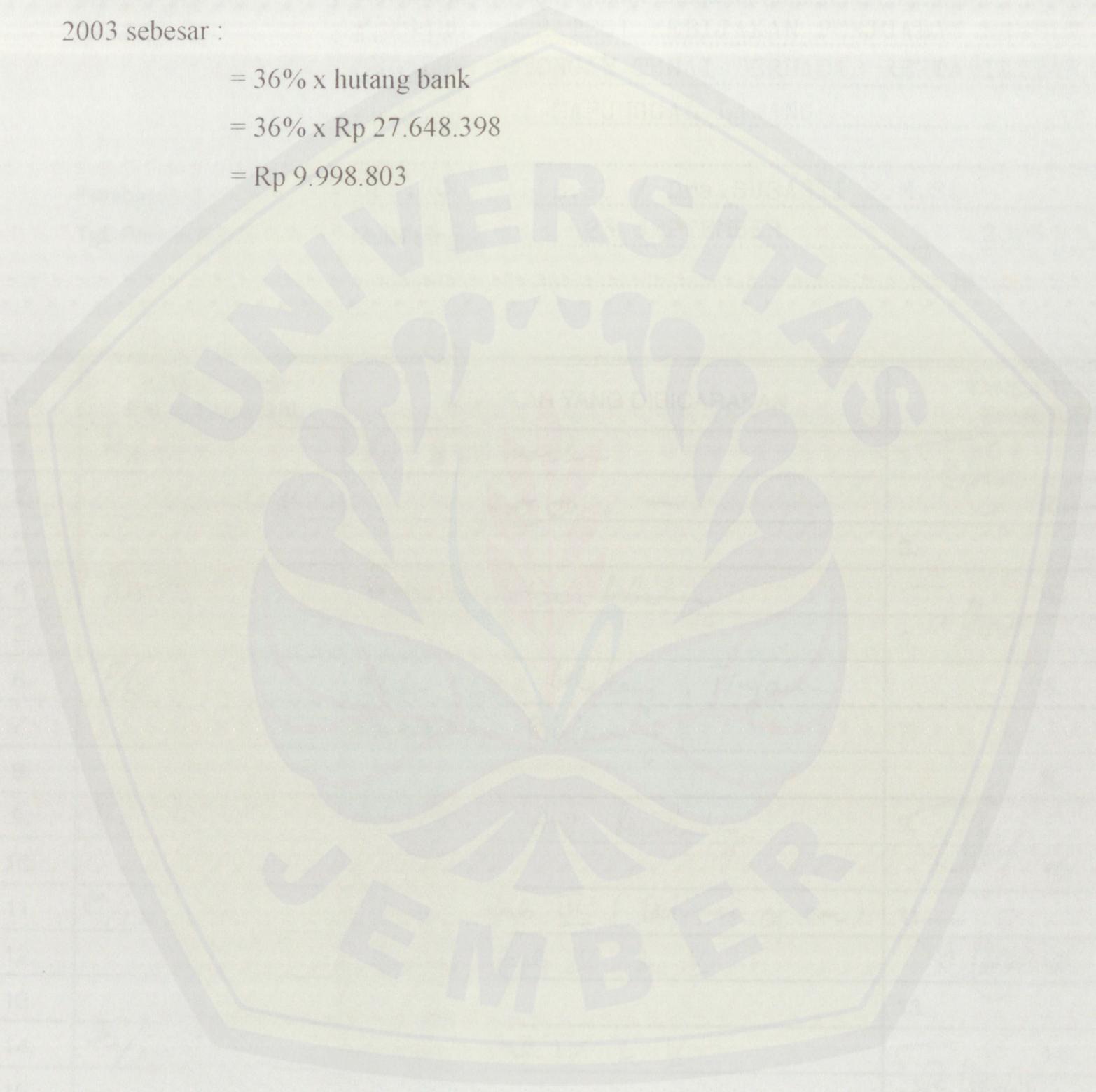
Lampiran 14 : Ramalan Biaya Bunga Tahun 2003

Berdasarkan kesepakatan perusahaan dengan pihak Bank biaya bunga atas pinjaman perusahaan sebesar 36% per-tahun. Jadi biaya bunga untuk tahun 2003 sebesar :

$$= 36\% \times \text{hutang bank}$$

$$= 36\% \times \text{Rp } 27.648.398$$

$$= \text{Rp } 9.998.803$$





**KARTU KONSULTASI
BIMBINGAN SKRIPSI SARJANA FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER**

Nama : NURUL HIDAYAH
 Nomor Mahasiswa : 01 - 1562
 Jurusan : MANAJEMEN
 Judul Skripsi : PENGARUH STRATEGI KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT
 MELALUI POTONGAN TUNAI TERHADAP RENTABILITAS
 PADA CV. DWI MANUNGAL LAWANG
 Pembimbing : Drs. NOOR ALIE. SU / Dra. SUSANTI P.M.Si
 Tgl. Persetujuan : Mulai tanggal : 23 SEPTEMBER 2003 s/d
 19.....

NO.	KONSULTASI PADA TANGGAL	MASALAH YANG DIBICARAKAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1.	30/9-03	Acc & seminar	1.
2.	2/10-03	Acc. -	2.
3.	10/10-03		3.
4.	23/10-03	Revisi latar belakang	4.
5.			5.
6.	25/10-03	Revisi latar belakang, Tinjauan	6.
7.		Penelitian sebelumnya	7.
8.			8.
9.	4/11-03	Kanjutan Bab berikutnya	9.
10.			10.
11.	19/12-03	Revisi Bab III (Definisi of var)	11.
12.		Revisi Bab IV & V	12.
13.			13.
14.	30/12-03	Revisi Bab IV & V	14.
15.			15.
16.	23/12-03	Revisi Bab IV sesuai hasil konsultasi	16.
17.			17.
18.			18.
19.	31/12-03	Acc Bab I & Bab V	19.
20.		Mohon dikoreksi kembali oleh Pemb I	20.
21.			21.
22.			22.
23.			23.
24.			24.