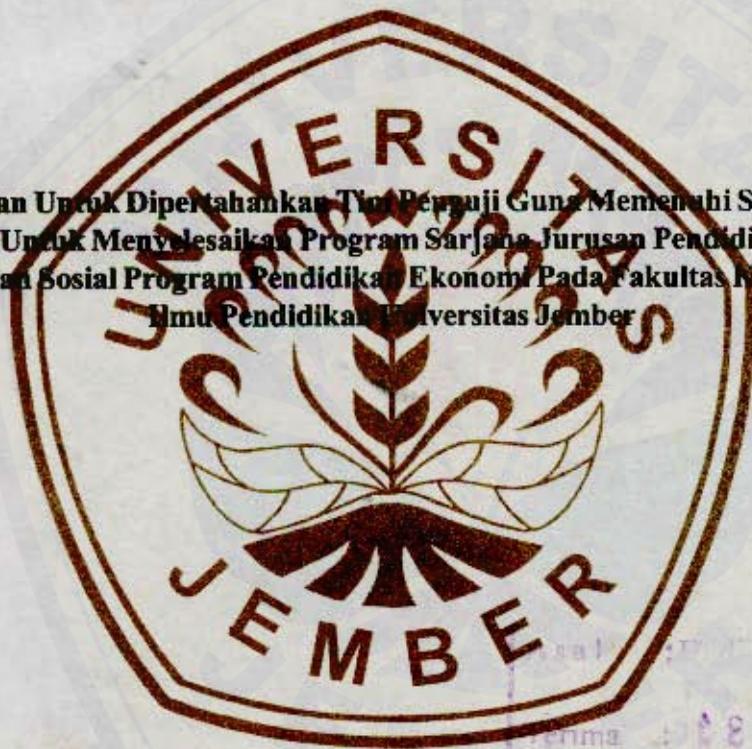




**ANALISIS PENJUALAN SECARA KREDIT DALAM MENINGKATKAN
PROFITABILITAS USAHA PADA SENTRA INDUSTRI GAMPING
DESA GRENDEN KECAMATAN PUGER KABUPATEN JEMBER
(STUDI KASUS UD. GUWO LOWO)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Dipertahankan Tm Penguji Guna Memenuhi Salah Satu
Syarat Untuk Menyelesaikan Program Sarjana Jurusan Pendidikan Ilmu
Pengetahuan Sosial Program Pendidikan Ekonomi Pada Fakultas Keguruan dan
Ilmu Pendidikan Universitas Jember



5
Klass
658.81
FAJ
a
8 JUL 2001
10236294

Oleh :

Indah Fajarwati

NIM. 960210301136

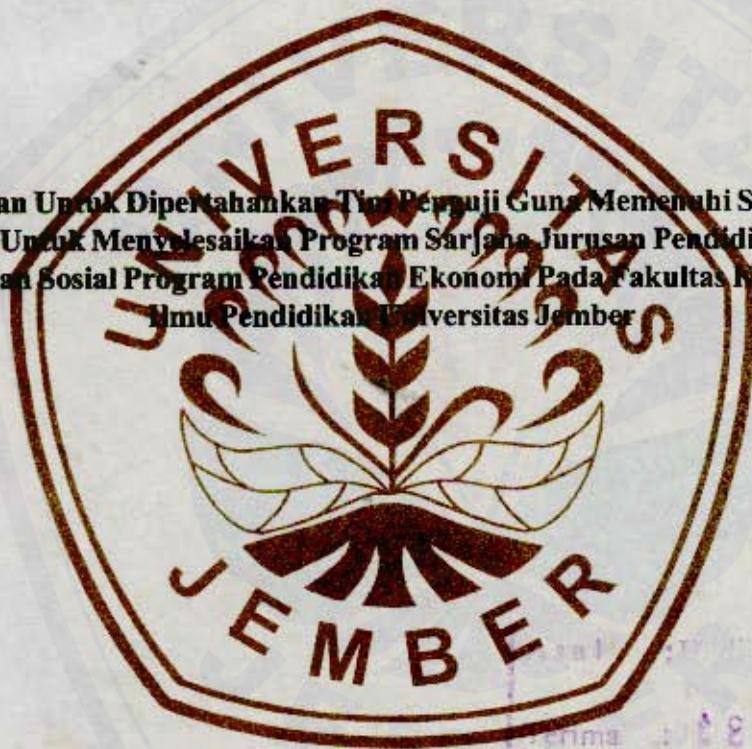
**FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER
MEI, 2001**



**ANALISIS PENJUALAN SECARA KREDIT DALAM MENINGKATKAN
PROFITABILITAS USAHA PADA SENTRA INDUSTRI GAMPING
DESA GRENDEN KECAMATAN PUGER KABUPATEN JEMBER
(STUDI KASUS UD. GUWO LOWO)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Dipertahankan Tm Penguji Guna Memenuhi Salah Satu
Syarat Untuk Menyelesaikan Program Sarjana Jurusan Pendidikan Ilmu
Pengetahuan Sosial Program Pendidikan Ekonomi Pada Fakultas Keguruan dan
Ilmu Pendidikan Universitas Jember



5
Klass
658.81
FAJ
a
Jember : 28 JUL 2001
No Induk : 10236294

Oleh :

Indah Fajarwati
NIM. 960210301136

**FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER
MEI, 2001**

MOTTO

*Dan aku tidak melihat kebahagiaan dalam
pengumpulan harta tetapi orang yang bertaqwa itulah
yang berbahagia.*

(Al Hukama)

*Hidup yang berharga adalah hidup yang dapat
memberikan kehidupan pada orang lain.*

(Albert Einstein)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah atas rahmat Allah aku dapat persembahkan skripsiku ini kepada,

- *Ayahanda M. Saleh dan Ibunda Sujati yang tak pernah kering akan doa dan kasih sayangnya selalu menggiringi setiap langkahku hingga aku dapat mengapai semua cita-citaku.*
- *Kakak-kakakku Mbak Her dan Mas Ed, Mas Bang dan Mbak Lik, Mbak En dan Mas Tik, keponakanku Theo, Nico, Tio yang selalu ada di hatiku.*
- *Guru-guruku terima kasih atas segala pengetahuan dan wawasan yang telah diberikan.*
- *Sahabat sejati Anis yang tak pernah melupakanku.*
- *Teman-temanku Nuri atas kebaikannya, Dedy, Ayud atas bantuannya.*
- *Arek-arek PE angkatan 96 kebersamaan kita terlalu indah untuk dilupakan keceriaan kita akan selalu kukenang.*
- *Almamater yang kubanggakan.*

**ANALISIS PENJUALAN SECARA KREDIT DALAM MENINGKATKAN
PROFITABILITAS USAHA PADA SENTRA INDUSTRI GAMPING DESA
GRENDEN KECAMATAN PUGER KABUPATEN JEMBER
(STUDI KASUS UD. GUWO LOWO)**

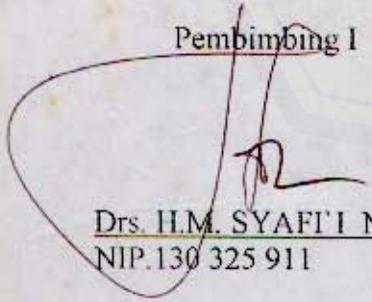
SKRIPSI

Diajukan Untuk Dipertahankan Didepan Tim Penguji Guna Memenuhi Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Program Sarjana Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Program Pendidikan Ekonomi Pada Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

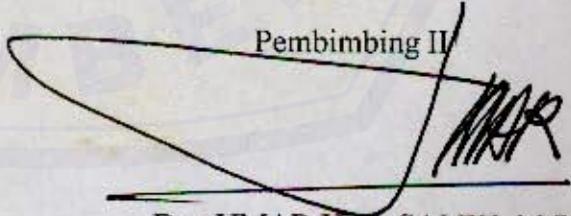
Nama : Indah Fajarwati
Nim. : 960210301136
Jurusan / Program : Pend. IPS/ Pend. Ekonomi
Angkatan Tahun : 1996
Daerah Asal : Jember
Tempat / Tanggal Lahir : Jember, 10 Oktober 1976

Disetujui Oleh :

Pembimbing I


Drs. H.M. SYAFI' I NOER
NIP.130 325 911

Pembimbing II


Drs. UMAR H.M. SALEH, M.Si
NIP. 131 759 843

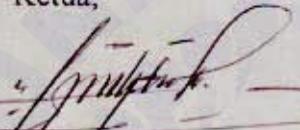
HALAMAN PENGESAHAN

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji, dan diterima oleh Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Pada hari : Jum'at
Tanggal : 25 Mei 2001
Tempat : Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Jember

Tim Penguji,

Ketua,


Drs. Djamaludin Saman
NIP. 130 261 659

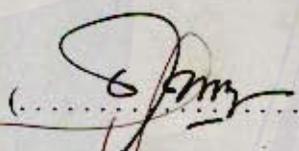
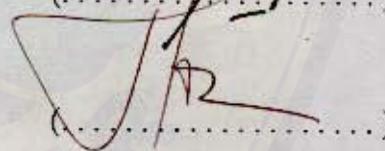
Sekretaris,


Drs. Umar H. M. Saleh, M.Si
NIP. 131 759 843

Anggota :

1. Drs. Sutrisno Djaja
NIP. 131 570 077

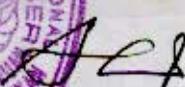
2. Drs. H. Syafi'i Noer
NIP. 130 325 911


(.....)

(.....)

Mengetahui,

Dekan




Drs. Dwi Suparno M. Hum
NIP. 131 274 727

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan taufiq dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Program Pendidikan Ekonomi Pada Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Pada kesempatan ini tak lupa penulis sampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Rektor Universitas Jember
2. Dekan Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan
3. Kepala Pusat Penelitian Universitas Jember
4. Kepala Perpustakaan beserta staf Universitas Jember
5. Ketua Jurusan Ilmu Pendidikan Sosial Universitas Jember
6. Ketua Program Pendidikan Ekonomi Universitas Jember
7. Dosen Pembimbing I dan II
8. Pimpinan Perusahaan UD. Guwo Lowo Grenden beserta karyawannya
9. Ibunda tercinta tempatku berkeluh kesah
10. Ibu Hj. Sutikowati sekeluarga

Penulis hanya dapat mengharapkan kehadirat Allah SWT, semoga segala amal baik mereka mendapat imbalan dari Nya Amin.

Kritik dan saran yang bersifat membangun dari pembaca sangat penulis harapkan demi peningkatan karya tulis penulis dimasa yang akan datang.

Jember, Mei 2001

Indah Fajarwati

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN MOTTO.....	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iii
HALAMAN PENGAJUAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR BAGAN.....	xi
PETA LOKASI.....	xii
ABSTRAK.....	xiii
I. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Rumusan Permasalahan.....	2
1.3 Definisi Operasional.....	3
1.3.1 Penjualan Secara Kredit.....	3
1.3.2 Profitabilitas Usaha.....	3
1.4 Tujuan Penelitian.....	4
1.5 Manfaat Penelitian.....	4
II. TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1 Dasar Teori Penjualan Secara Kredit.....	5
2.1.1 Manajemen Piutang Dagang.....	6
2.1.2 Efektifitas Kebijakan Penjualan Kredit.....	8
2.1.3 Investasi Dalam Piutang.....	9
2.1.4 Penilaian Dan Pencegahan Resiko Kredit.....	10
2.2 Dasar Teori Profitabilitas Usaha.....	12

III. METODE PENELITIAN.....	14
3.1 Tempat Dan Waktu Penelitian.....	14
3.2 Rancangan Penelitian	14
3.3 Jenis Dan Sumber Data	15
3.4 Metode Penentuan Responden	15
3.5 Metode Pengumpulan Data	16
3.5.1 Metode Opservasi	16
3.5.2 Metode Interview.....	16
3.5.3 Metode Dokumenter	17
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	19
4.1 Data Pelengkap.....	19
4.1.1 Sejarah Berdirinya Perusahaan	19
4.1.2 Letak Dan Wilayah Kerja UD. Guwo Lowo.....	19
4.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan	20
4.2 Data Utama.....	21
4.2.1 Hasil Produksi	21
4.2.2 Daerah Pemasaran.....	21
4.2.3 Harga Jual Dan Volume Penjualan.....	22
4.2.4 Kebijakan Penjualan	22
4.3 Analisis Dan Pembahasan Hasil Penelitian.....	24
4.3.1 Tingkat Efektifitas Kebijakan Penjualan Kredit.....	24
4.3.2 Tingkat Perputaran Piutang.....	25
4.3.3 Hari Rata-rata Pengumpulan Piutang.....	27
4.3.4 Tingkat Piutang.....	28
4.3.5 Tingkat Investasi Dalam Piutang.....	29
4.4 Penentuan Tingkat Potongan Tunai Yang Optimal.....	30
4.5 Keuntungan Adanya Potongan Tunai.....	32

4.6 Analisis Profitabilitas Perusahaan	34
4.6.1 Profitabilitas Ekonomis Sebelum Kebijakan Potongan Tunai	34
4.6.2 Profitabilitas Ekonomis Setelah Kebijakan Potongan Tunai	36
V. KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	38
5.2 Saran	39

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

- Lampiran 1 Matrik Penelitian
- Lampiran 2 Tuntunan Penelitian
- Lampiran 3 Tabel 6 dan Tabel 7
- Lampiran 4 Tabel 8 Laporan Rugi Laba
- Lampiran 5 Tabel 9 Neraca
- Lampiran 6 Perhitungan Aktiva Usaha
- Lampiran 7 Perhitungan Profit Margin
- Lampiran 8 Potongan Tunai Yang Optimal $M = 10$ hari
- Lampiran 9 Potongan Tunai Yang Optimal $M = 15$ hari
- Lampiran 10 Tabel 11 dan Tabel 12
- Lampiran 11 Tabel 13 dan Tabel 14
- Lampiran 12 Surat Ijin Penelitian
- Lampiran 13 Surat Ijin Keterangan
- Lampiran 14 Lembar Konsultasi

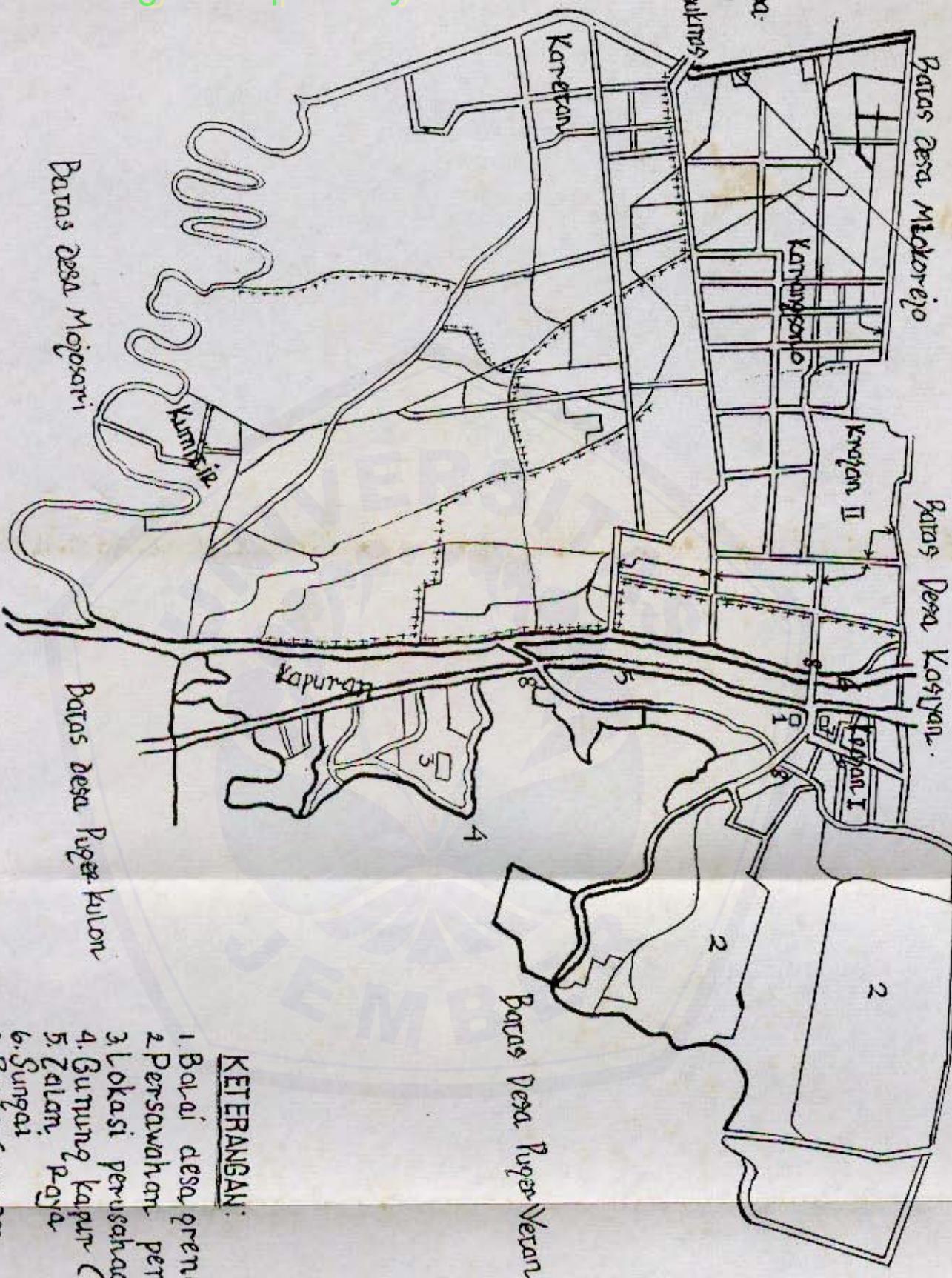
DAFTAR TABEL

No	Nama Tabel	Hal
1	Volume produksi gamping UD. Guwo Lowo Th. 1996 – 2000 dalam ton	22
2	Harga jual gamping UD. Guwo Lowo tahun 1996 – 2000 dalam Rp.	23
3	Volume penjualan total gamping UD. Guwo Lowo Th. 1996-2000 dalam ton	23
4	Volume penjualan total tunai gamping UD. Guwo Lowo Th. 1996-2000.	23
5	Volume penjualan kredit gamping UD. Guwo Lowo Th. 1996-2000.	23
6	Penjualan kredit per hari UD. Guwo Lowo Th. 1996 – 2000	28
7	Perubahan tingkat piutang UD. Guwo Lowo karena pot. Tunai 1,35% tahun 2000.	33
8	Profitabilitas Ekonomi sebelum potongan tunai tahun 1996 – 2000.	35

DAFTAR BAGAN

No	Nama Bagan	Hal
1	Struktur Organisasi perusahaan UD. Guwo Lowo Grenden Puger	20





KETERANGAN:

1. Balai desa premdem
2. Persawaham penduduk
3. Lokasi perusahaan UD. Guvo Lova
4. Gunung kapur (Gunung Sadeng)
5. Zalam, paya
6. Sungai
7. Pasda Grendem
8. Jembatan

ABSTRAK

Upaya dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat dari perusahaan yang sejenis, salah satu terobosan yang dapat diterapkan perusahaan adalah melaksanakan kebijaksanaan penjualan secara kredit kepada para langganan. Tetapi konsekuensi dari hasil penjualan kredit tersebut bukan dalam bentuk tunai tetapi dalam bentuk piutang dagang. Agar pembayaran piutang tersebut dapat berjalan lancar, maka perusahaan perlu memberikan rangsangan berupa potongan tunai bagi pembayaran yang lebih cepat. Semua itu perlu diperhatikan agar tujuan peningkatan profitabilitas perusahaan tercapai. Berdasarkan latar belakang di atas, maka masalah yang diajukan dalam penelitian ini adalah : apakah penjualan secara kredit mampu meningkatkan profitabilitas usaha pada sentra industri gamping desa Grenden Kecamatan Puger Kabupaten Jember (Studi Kasus UD. Guwo Lowo). Hal ini perlu dilakukan untuk menemukan jawaban dari permasalahan yang timbul usaha untuk menemukan jawaban masalah diawali dengan mengkaji teori. Metode pengumpulan data dengan menggunakan metode dokumenter, dan dilengkapi dengan metode interviu dan observasi. Untuk menganalisa data digunakan analisis rasio ekonomi. Hasilnya menunjukkan bahwa dengan potongan tunai sebesar 1,35% tingkat profitabilitas usaha mengalami peningkatan yaitu dari 40,02% sebelum adanya kebijakan potongan tunai menjadi 42,12% sesudah adanya potongan tunai pada tahun 2000. Dari uraian diatas, pimpinan perusahaan hendaknya dapat memilih kebijaksanaan potongan tunai bagi pembayaran yang lebih cepat, sehingga dapat mengurangi resiko tingkat investasi dalam piutang yang harus ditanggung oleh perusahaan.

Kata Kunci : Penjualan Kredit, Profitabilitas Usaha

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dewasa ini dunia usaha diwarnai oleh gejolak persaingan yang semakin tajam, baik perusahaan besar maupun perusahaan kecil sama bersaing untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan yaitu mampu bersaing dengan perusahaan lain yang bergerak dalam bidang usaha yang sejenis. Banyak perusahaan yang melakukan terobosan-terobosan baru dalam upaya meningkatkan hasil penjualannya serta memperluas pasar. Demikian juga dengan sentra industri gamping yang ada di wilayah Kecamatan Puger. Gamping adalah sebagai salah satu produk yang diperlukan sekali dalam industri pertanian dan bangunan. Karena itu Puger sebagai daerah yang secara geografis kondisi alamnya berbatu dan banyak mengandung kapur sering dijumpai tempat untuk mengolah batu kapur menjadi gamping. Sampai saat ini di desa Grenden tidak kurang ada sekitar 100 perusahaan batu kapur, baik yang bergerak dalam penambangan batu gamping maupun yang memproses batu kapur menjadi gamping dan kapur gamping. Banyaknya industri gamping yang ada di wilayah tersebut menyebabkan produk gamping yang ditawarkan di daerah Jember dan sekitarnya semakin banyak, mengingat permintaan gamping semakin bertambah dari tahun ketahun. Situasi ini memberikan konsekuensi kepada pimpinan perusahaan untuk selalu meningkatkan kualitas produksinya, karena setiap perusahaan menginginkan hasil produknya mendapat posisi sebaik mungkin di pasar. Keberhasilan perusahaan dalam memasarkan produknya sangat bergantung pada kondisi pasar.

UD. Guwo Lowo merupakan salah satu perusahaan gamping yang berada di Desa Grenden Kecamatan Puger dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat dari perusahaan yang sejenis, salah satu terobosan yang dapat diterapkan perusahaan adalah melaksanakan kebijaksanaan penjualan secara kredit kepada para langganannya. Tetapi konsekuensi dari hasil penjualan kredit tersebut bukan dalam bentuk tunai tetapi dalam bentuk piutang dagang. Dengan timbulnya piutang dagang ini akan berubah menjadi uang tunai setelah tiba jatuh temponya. Sesuai dengan pendapat Riyanto (1993:23) penjualan dengan sistem kredit

merupakan salah satu strategi perusahaan dalam memperluas pasar, karena diharapkan dengan sistem penjualan semacam ini akan mendorong konsumen untuk membeli produk perusahaan. Selain memberi dampak positif, penjualan secara kredit mempunyai konsekuensi bahwa perusahaan tidak langsung mendapatkan hasil penjualan tunai tetapi dalam bentuk piutang yaitu merupakan tagihan perusahaan kepada para konsumen atau langganan yang sudah harus dipenuhi pada saat yang telah ditetapkan atau dikenal dengan nama jatuh tempo.

Sistem penjualan secara kredit juga akan menimbulkan suatu masalah yang akan dihadapi perusahaan, misalnya pelanggan membayar piutang tersebut lebih lama dari jangka waktu yang ditetapkan oleh perusahaan ataupun pelanggan tidak membayar sama sekali piutang tersebut. Apabila keadaan ini terjadi terus-menerus dari bulan ke bulan, maka perusahaan akan mengalami kesulitan dana untuk membiayai operasinya dalam jangka pendek yang akhirnya tingkat investasi dalam piutang tidak terkendali. Oleh karena itu agar pembayaran piutang tersebut berjalan lancar, maka perusahaan perlu memberikan suatu rangsangan yang menarik kepada para pelanggan yaitu dengan memberikan potongan tunai bagi pembayaran yang lebih cepat, diharapkan pelanggan akan tertarik untuk memanfaatkannya. Semua itu perlu diperhatikan agar tujuan peningkatan profitabilitas perusahaan tercapai. Menurut Munawir (1992:23) masalah profitabilitas lebih penting dari pada masalah laba, sebab laba yang besar tidak menjamin atau bukan merupakan ukuran bahwa perusahaan tersebut profitable. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti perusahaan harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besarnya jumlah piutang berarti makin besarnya resiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar "Profitability" nya.

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk meneliti masalah analisis penjualan secara kredit dalam meningkatkan profitabilitas usaha di sentra industri gamping Desa Grenden, Kecamatan Puger, Kabupaten Jember (Studi kasus UD. Guwo Lowo).

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

“Apakah penjualan secara kredit mampu meningkatkan profitabilitas usaha pada sentra industri gamping Desa Grenden, Kecamatan Puger, Kabupaten Jember (Studi kasus UD. Guwo Lowo)”.

1.3 Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel disini menguraikan secara singkat tentang variabel penelitian, yaitu penjualan secara kredit dan profitabilitas usaha.

1.3.1 Penjualan Secara Kredit

Menurut pendapat Riyanto (1997:85) penjualan kredit tidak dapat menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang langganan barulah kemudian pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut, sedangkan menurut Mulyadi (1997:204) penjualan kredit adalah jika order dari langganan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya.

Jadi kesimpulan yang didapat dari pendapat di atas bahwa penjualan secara kredit adalah membayar dikemudian hari pada waktu yang telah ditentukan dengan penyerahan barang terlebih dahulu. Dalam penelitian ini penjualan secara kredit diwujudkan dalam jumlah barang yaitu produk gamping yang diproduksi selama tahun 1996 sampai tahun 2000 yang dinyatakan dalam total unit maupun rupiah.

4.2 Profitabilitas Usaha

Menurut Weston dan Brigham yang diterjemahkan Alfonsus (1993:115) ratio profitabilitas yaitu mengukur keberhasilan manajemen sebagaimana ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan oleh penjualan dan investasi. Sedangkan menurut Husnan (1982:15) ratio profitabilitas, yang mengukur efektifitas manajemen secara keseluruhan sebagaimana ditunjukkan dari keuntungan yang diperoleh dari penjualan dan investasi.

Berdasarkan pendapat tersebut penulis menyimpulkan bahwa yang dimaksud dengan profitabilitas usaha pada industri gamping UD. Guwo Lowo di Desa Grenden adalah kemampuan perusahaan dalam hubungannya dengan penjualan dan keuntungan yang diperoleh selama periode tertentu. Dalam penelitian ini profitabilitas usaha yang dimaksud adalah profitabilitas perusahaan menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama tahun 1996 sampai tahun 2000 pada industri gamping UD. Guwo Lowo di Desa Grenden.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian dimaksudkan untuk memberikan arah yang jelas dalam memecahkan suatu masalah, sehingga hasil yang dicapai nantinya tidak menyimpang dari maksud yang ingin dicapai.

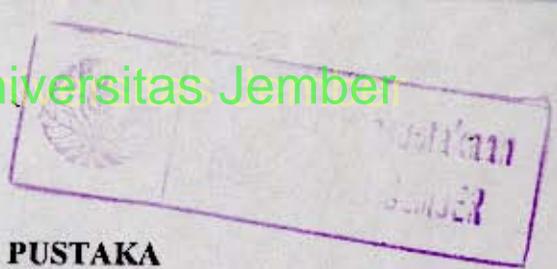
Dalam penelitian ini tujuan yang ingin dicapai oleh penulis adalah :

1. Ingin mengetahui kebijaksanaan penjualan secara kredit pada UD. Guwo Lowo Grenden dalam meningkatkan profitabilitas usaha.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan mempunyai manfaat antara lain:

1. Bagi penulis, penelitian ini merupakan wahana untuk dapat menambah dan memperdalam pengetahuan serta wawasan baru sesuai dengan disiplin ilmu yang ditekuni yaitu ilmu ekonomi.
2. Bagi Perguruan Tinggi, dari hasil penelitian ini akan menjadikan referensi dan bahan kepustakaan bagi mahasiswa dan merupakan perwujudan dari salah satu tri dharma Perguruan Tinggi yaitu dharma penelitian.
3. Bagi industri gamping UD. Guwo Lowo di desa Grenden Kecamatan Puger Kabupaten Jember dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam menentukan kebijaksanaan penjualan secara kredit dalam meningkatkan profitabilitas usaha.



II. TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini akan diuraikan tentang beberapa teori yang cukup mendasar untuk memperkuat dan memperjelas definisi operasional pada bab sebelumnya, untuk lebih jelasnya akan dijabarkan dibawah ini:

2.1 Dasar Teori Tentang Penjualan Kredit

Perusahaan dalam menjalankan kebijaksanaan usahanya salah satu strategi yang dapat diambil yaitu menerapkan penjualan secara kredit dalam usaha untuk memperbesar volume penjualannya. Pada UD. Guwo Lowo secara umum yang dimaksud penjualan secara kredit adalah penjualan produk perusahaan kepada para pembeli atau pelanggan dengan memberikan kelonggaran atas pembayarannya sampai batas waktu yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Kebijaksanaan penjualan secara kredit yang dilakukan oleh perusahaan tidak dapat dengan segera memperoleh uang tunai atau kas pada saat terjadinya penjualan, tetapi yang diperoleh perusahaan adalah berupa tagihan (piutang) dalam hal ini ada pendapat dari Riyanto (1997:85) yang mengatakan bahwa : Penjualan kredit tidak dapat menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang langganan dan barulah kemudian pada hari jatuhnya terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut. Sedangkan menurut Husnan (1992:140) penjualan secara kredit adalah penyerahan barang atau jasa pada para pelanggan terlebih dahulu dengan pembayaran dikemudian hari pada waktu yang telah ditentukan.

Berdasarkan kedua pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa menjual barang secara kredit, dapat dikatakan bahwa perusahaan telah memberikan fasilitas kredit perdagangan (trade credit) kepada pembeli. Kredit perdagangan menimbulkan piutang dagang (account receivable) yang besarnya ditentukan oleh volume penjualan kredit dan rata-rata waktu antara penjualan dan penagihan atau rata-rata jangka waktu penagihan. Kebijakan penjualan secara kredit yang dilakukan oleh perusahaan gamping UD. Guwo Lowo Grenden bertujuan untuk memperbesar volume penjualan sesuai dengan tujuan yang telah direncanakan. Dengan adanya kebijaksanaan bagi perusahaan yang sangat menguntungkan

terutama dari segi modal yang diinvestasikan, sehingga dapat menunjang pertumbuhan perusahaan dimasa-masa mendatang.

Penerapan kebijakan penjualan secara kredit akan selalu berkaitan erat dengan masalah manajemen piutang dagang dalam perusahaan. Kebijakan penjualan secara kredit merupakan salah satu faktor utama yang menentukan tingkat volume piutang dagang dalam suatu perusahaan. Piutang merupakan alternatif penyimpanan sementara dana perusahaan, sekaligus sebagai peluang perusahaan untuk menarik konsumen dan meningkatkan penjualan. Sesuai dengan pendapat Munawir (1992:15) bahwa Piutang dagang adalah tagihan kepada pihak lain (debitur atau langganan) sebagaimana akibat adanya penjualan barang dagangan secara kredit. Dengan demikian pembahasan masalah kebijaksanaan penjualan secara kredit tidak dapat lepas dari manajemen piutang dagang perusahaan.

2.1.1 Manajemen Piutang Dagang

Besar kecilnya piutang yang dimiliki oleh perusahaan di samping dipengaruhi kondisi perekonomian pada umumnya, juga dipengaruhi oleh kebijaksanaan kredit yang di tentukan oleh perusahaan. Kebijaksanaan kredit perusahaan mempunyai pengaruh yang berarti terhadap penjualan. Apabila perusahaan menurunkan standar kreditnya, maka penjualan akan meningkat yang berarti peningkatan piutang pula, dan ini akan membawa keuntungan yang lebih besar. Menurut Weston dan Brigham (1991:204) faktor lain yang mempengaruhi besar kecilnya piutang dagang perusahaan adalah faktor-faktor yang dikendalikan oleh perusahaan yaitu variabel kebijaksanaan kredit. Lebih lanjut akan penulis jelaskan satu persatu faktor tersebut.

1. Standar kredit

Standar kredit adalah tingkat resiko maksimum yang dapat ditolirir perusahaan dalam pemberian kredit kepada seorang pelanggan. Untuk itu pimpinan perusahaan perlu melihat karakter dari para pelanggan yang akan diberi kredit dalam penjualan gamping tersebut. Apabila perusahaan menentukan standar kredit yang sangat longgar artinya hampir setiap pembeli diperkenankan membeli

secara kredit, maka dapat diperkirakan penjualan akan meningkat, tetapi proporsi piutang yang tidak terbayar juga akan meningkat. Dengan meningkatnya piutang yang tak tertagih ini akan mengurangi biaya produksi perusahaan selanjutnya. Hal tersebut akan menyebabkan turunnya penjualan kredit yang dimaksud untuk meningkatkan volume penjualan. Sebaliknya apabila perusahaan hanya memberikan kredit kepada langganan yang kuat saja, maka resiko kegiatan karena tidak tertagihnya piutang akan lebih kecil sehingga biaya kredit yang ditanggung akan lebih ringan. Akan tetapi dengan kegiatan tersebut perusahaan mungkin akan kehilangan sebagian penjualannya, jika ternyata menurunnya omzet penjualan hasil produksi gamping di UD. Guwo Lowo Grenden disebabkan karena sandart kredit yang ketat. Maka pimpinan perusahaan perlu menentukan standart kredit yang optimal. Penentuan standart kredit yang optimal adalah tambahan biaya maksimum dari peningkatan piutang sama dengan tambahan keuntungan dari penjualan yang dihasilkan meningkat. sehingga laba yang harus dikorbankan karena adanya penurunan penjualan mungkin dapat lebih besar dari biaya yang dapat dihindarkan. Oleh karena itu penentuan standar kredit yang optimal adalah apabila tambahan keuntungan dari penjualan yang dihasilkan meningkat sebagaimana pendapat Husnan (1992:146) bahwa: "Secara ekonomis, yang dimaksud dengan standar kredit yang optimal adalah apabila maksimum penambahan biaya karena peningkatan piutang ini sama dengan penambahan keuntungan karena meningkatnya penjualan".

2. Persyaratan kredit (term of credit)

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Persyaratan kredit atau jangka waktu lamanya kredit yang diijinkan oleh perusahaan. Pimpinan perusahaan UD. Guwo Lowo Grenden dalam kebijaksanaan pemberian jangka waktu kredit 50 hari setelah barang diterima pembeli. Pemberian jangka waktu kredit ini dimaksudkan untuk mendorong meningkatnya penjualan perusahaan. Selama laba pertambahan penjualan lebih tinggi dari pada hasil investasi yang dikehendaki dalam pertambahan piutang, maka jangka waktu kredit 50 hari tersebut adalah keputusan yang baik.

3. Potongan tunai

Adanya peningkatan penjualan kredit juga akan menyebabkan meningkatkan investasi dalam piutang. Agar supaya dana yang tertanam dalam piutang dapat segera berputar dana masuk ke kas perusahaan, dan menghindari piutang tak tertagih dari hasil penjualan kredit perusahaan perlu memberikan kebijaksanaan berupa potongan. Pemberian potongan ini bertujuan agar (calon) pembeli membayar lebih cepat dari jangka waktu yang telah ditentukan, sehingga perusahaan dapat lebih cepat menerima uang kas dan saldo piutang menjadi lebih kecil. Potongan yang diberikan perusahaan jika pembeli memenuhi syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Misalnya syarat yang diberikan perusahaan adalah 2/10, net 50, ini berarti apabila pembeli membayar dalam jangka waktu 10 hari atau kurang setelah penyerahan barang, perusahaan akan memberikannya potongan tunai sebesar 2% dari harga penjualan dan pembayaran selambat-lambatnya dilakukan dalam waktu 50 hari setelah penyerahan barang. menanggung biaya lebih besar yaitu sebesar potongan penjualan yang diberikan. Pemberian potongan tunai yang optimal bagi perusahaan terjadi apabila biaya memberikan potongan tunai dan keuntungan yang akan diperoleh dari pemberian potongan tunai tersebut saling menutup dengan tepat.

Sebagaimana pendapat Weston (1991:340) Hill Reiner dan Kim Atkins memberikan metodologi yang dapat digunakan untuk mengambil keputusan dalam memberikan potongan tunai dengan memperhitungkan nilai waktu dari pada uang, (time value of money). Penerapan potongan tunai yang optimal ini pada perusahaan merupakan suatu strategi penjualan kredit agar para pelanggan memanfaatkannya sehingga mempercepat perputaran piutang.

3. Kebijakan Penagihan

Kebijakan penagihan berkaitan dengan prosedur yang dilakukan perusahaan dalam usahanya mengumpulkan piutang. Perusahaan gamping UD. Guwo Lowo dalam melakukan penagihan piutang baik secara pasif maupun aktif. Penagihan secara aktif ini dilakukan untuk menghindari piutang tak tertagih dan memperkecil investasi dalam piutangnya, dibandingkan penagihan secara

pasif. Perusahaan menetapkan kebijaksanaan secara keseluruhan dengan menggunakan kombinasi dari semua prosedur penagihan yang dijalankan. Prosedur-prosedur tersebut meliputi surat-menyurat, hubungan dengan telepon, kunjungan personal, melalui badan penagihan/tindakan hukum. Diantara variabel penagihan yang dilakukan oleh perusahaan, biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan juga tidak sedikit namun semakin rendah proporsi kerugian piutang tak tertagih juga semakin pendek jangka waktu penagihan piutang.

2.1.2 Efektifitas Kebijaksanaan Penjualan Kredit

Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan penjualan secara kredit, akan dihadapkan pada permasalahan pengumpulan piutang, karena penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas tetapi menimbulkan piutang, kemudian barulah pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk (cash inflow) yang berasal dari pengumpulan piutang. Sementara pada perusahaan gamping UD. Guwo Lowo Grenden dalam melaksanakan pengumpulan piutangnya melihat dari dana yang tertanam dalam piutang bagaimana tingkat perputarannya dan pengumpulan rata-rata per hari. Kebijaksanaan ini menyangkut cara yang diambil perusahaan untuk memaksa para pembeli membayar hutangnya tepat pada waktunya. Sedangkan menurut Nitisemito (1984:104) ada dua ukuran yang dapat digunakan untuk mengetahui efektif tidaknya kebijaksanaan penjualan kredit melalui pengumpulan piutang perusahaan, yaitu :

1. Tingkat Perputaran Piutang

Perusahaan dalam memberikan syarat pembayaran kredit kepada langganan telah ditetapkan. Dengan perhitungan bahwa pemberian piutang selama jangka waktu tertentu itu merupakan kebijaksanaan yang terbaik. Agar modal tidak terlalu lama terikat dalam piutang piutang perlu dipercepat perputarannya. Karena tingkat perputaran piutang menunjukkan kemampuan dana yang tertanam dalam piutang berputar dalam suatu periode tertentu dan dapat diketahui dengan membagi jumlah penjualan kredit selama periode tertentu yang berasal dari kegiatan operasi perusahaan dengan jumlah rata-rata piutang. Hal ini untuk mengetahui tinggi rendahnya tingkat perputaran piutang, semakin cepat

perputarannya berarti semakin pendek waktu terikatnya dana dalam piutang. Sehingga dana dapat dengan cepat dipakai untuk biaya produksi. Sebaliknya, semakin rendah perputarannya semakin lama waktu terikatnya dana dalam piutang. Dan hal ini dapat mengganggu proses produksi selanjutnya dan perusahaan akan mengalami kesulitan dana.

2. Hari rata-rata pengumpulan piutang.

Hari rata-rata pengumpulan piutang dapat digunakan sebagai tolak ukur apakah kebijaksanaan penjualan kredit beserta prosedur kebijaksanaannya sudah berjalan efektif atau belum. Dalam hal ini perusahaan menerapkan hari rata-rata pengumpulan piutang tidak lebih lama dari 50 hari. Apabila pelanggan membayar rata-rata hutangnya tepat pada waktunya kebijakan penjualan kredit dikatakan efektif. Namun apabila tenggang waktu pengumpulan piutang lebih lama dari yang diisyaratkan perusahaan maka jangka waktu pengumpulan piutang kurang efektif.

2.1.3. Investasi Dalam Piutang

Tingkat investasi dalam piutang merupakan dana yang dalam piutang pada suatu periode perputaran piutang. Sesuai pendapat Riyanto (1996:59) tingkat investasi dalam piutang adalah besarnya dana yang tertanam dalam piutang selama periode perputaran piutang. Besar kecilnya tingkat investasi dalam piutang tergantung pada dua faktor yang mempengaruhi yaitu volume penjualan kredit dan hari rata-rata pengumpulan piutang. Perusahaan dalam menjalankan kebijaksanaan kredit mempunyai tujuan utama yaitu memaksimalkan volume dan pendapatan penjualan, memaksimalkan pengumpulan piutang, dan mempersingkat tertanamnya dana dalam piutang.

Sedangkan tingkat investasi dalam piutang merupakan perkalian antara proporsi biaya operasi terhadap penjualan dengan tingkat piutang dalam suatu periode perputaran piutang. Apabila tingkat investasi dalam piutang rendah maka dapat dikatakan bahwa modal yang ditanamkan dalam piutang menjadi efisien. Karena sesuai yang ditetapkan oleh perusahaan.

2.1.4 Penilaian dan Pencegahan Resiko Kredit

Piutang selain dapat memperlancar penjualan produk perusahaan juga tidak lepas dari resiko-resiko yang timbul dan bahkan dapat mengganggu jalannya kegiatan perusahaan. Menurut Nitisemito (1984:92) resiko yang mungkin timbul antara lain:

- Resiko tertanamnya modal dalam piutang
- Resiko keterlambatan dalam pelunasan piutang
- Resiko tidak terbayarnya sebagian piutang
- Resiko tidak terbayarnya seluruh piutang

Untuk mengantisipasi terjadinya resiko kredit seperti di atas, maka pimpinan perusahaan perlu memasukkan pertimbangan-pertimbangan obyektif dalam landasan keputusan yang akan dibuatnya. Penentuan besar kecilnya kredit berpengaruh pada penentuan siapa yang akan diberi kemudahan pembelian kredit. Menurut pendapat Syamsudin (1998: 106) umumnya perusahaan menilai resiko kredit atas dasar kriteria sebagai berikut:

1. Character

Character adalah penilaian pimpinan dalam kejujuran. Informasi yang mencerminkan integritas yang kurang baik dari langganan adalah penting sekali bagi penilaian pimpinan , karena setiap transaksi kredit mengandung kesanggupan untuk membayar.

2. Capacity

Sehubungan dengan kemampuan pelanggan dengan menunjukkan bahwa perusahaannya beroperasi sukses yang ditunjukkan oleh profit record dari perusahaan langganan.

3. Capital

Capital berhubungan dengan penilaian sumber-sumber finansial dari perusahaan langganan, terutama ditunjukkan oleh neracanya.

4. Collateral

Collateral berhubungan dengan pencerminan aktiva perusahaan langganan sebagai jaminan keamanan kredit yang diberikan kepada perusahaan tersebut.

5. Condition

Condition berhubungan dengan penilaian dan menyarankan kemungkinan untuk mengadakan pembatasan atau ketentuan terhadap perpanjangan kredit untuk perkiraan yang diragukan.

Kriteria-kriteria di atas, diambil oleh pimpinan perusahaan dimaksudkan untuk mempermudah proses penjualan kredit untuk menjangkau konsumen yang seluasluasnya demi peningkatan volume penjualan. Penilaian resiko kredit ini juga sangat mendukung sekali pada perusahaan industri gamping UD. Guwo Lowo Grenden Puger Jember. Karena penilaian ini dimaksudkan untuk menghindari sekecil mungkin kerugian perusahaan karena kebijaksanaan penjualan kredit.

2.2 Dasar Teori Tentang Profitabilitas Usaha

Setiap kegiatan usaha selalu ditujukan pada suatu target atau tujuan yang ingin dicapai. Tujuan utama dari perusahaan adalah untuk mendapatkan laba yang sebesar-besarnya melalui kebijaksanaan penjualan yang telah dilakukan yaitu penjualan secara kredit disamping memberikan kepuasan kepada konsumen. Adanya kebijaksanaan penjualan secara kredit ini diharapkan meningkatkan volume penjualan dan akan meningkatkan profitabilitas usaha. Profitabilitas perusahaan menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu. Profitabilitas perusahaan dapat diukur dari kesuksesan dan kemampuan perusahaan dalam menggunakan aktiva secara produktif, yang dapat diketahui dengan membandingkan antara laba yang diperoleh dalam suatu periode dengan jumlah aktiva atau modal sendiri. Seperti yang disampaikan oleh Syamsudin (1998:59) yaitu: Ada beberapa pengukuran terhadap profitabilitas perusahaan dimana masing-masing pengukuran dihubungkan dengan volume penjualan, total aktiva dan modal sendiri. Secara keseluruhan ketiga pengukuran ini akan memungkinkan seorang penganalisa untuk mengevaluasi tingkat earning dalam hubungannya dengan volume penjualan, jumlah aktiva dan investasi tertentu dari pemilik perusahaan.

Profitabilitas ekonomi merupakan perbandingan antara laba bersih sebelum bunga dan pajak dengan modal sendiri dan modal asing yang dipergunakan untuk menghasilkan laba dan dinyatakan dalam prosentase. Profitabilitas ekonomi sering pula dimaksudkan sebagai kemampuan perusahaan, dengan seluruh modal yang bekerja didalamnya untuk menghasilkan laba, hal ini dikarenakan profitabilitas ekonomis sering di pergunakan untuk mengukur efisiensi penggunaan modal di dalam perusahaan. Sebagaimana pendapat Riyanto (1996:37) tinggi rendahnya profitabilitas ekonomis dipengaruhi oleh dua faktor, yaitu:

1. Profit Margin,

adalah perbandingan laba bersih sebelum bunga dan pajak dengan penjualan yang dinyatakan dalam prosentase

2. Tingkat perputaran aktiva usaha,

adalah merupakan perbandingan penjualan dengan jumlah aktiva usaha.

Perhatian disini lebih ditekankan pada profitabilitas, karena untuk dapat melangsungkan hidupnya, suatu perusahaan haruslah berada dalam keadaan menguntungkan atau profitable. Tanpa adanya keuntungan akan sangat sulit bagi perusahaan untuk menarik modal dari luar. Para kreditur, pemilik perusahaan dan terutama sekali pihak manajemen perusahaan akan berusaha meningkatkan keuntungan ini, karena disadari betul betapa pentingnya arti keuntungan bagi masa depan perusahaan.

Perusahaan industri gamping tempat penelitian ini, profitabilitas usaha menunjukkan kemampuan dari perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu. Profitabilitas perusahaan diukur dari kesuksesan dan kemampuan perusahaan dalam menggunakan aktivasnya secara produktif, yang dapat diketahui dengan membandingkan antara laba yang diperoleh dalam suatu periode dengan jumlah aktiva atau modal perusahaan. Dengan mengetahui hal tersebut pemilik usaha bisa lebih meningkatkan produksinya dan kebijakan penjualannya akan lebih efektif sehingga tujuan peningkatan profitabilitas tercapai.

III. METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian adalah usaha untuk memecahkan masalah dalam penelitian dan strategi mengatur latar atau setting penelitian agar diperoleh data yang valid sesuai dengan karakteristik dan tujuan penelitian. Sesuai pendapat Ali (1988:72) rancangan penelitian bertujuan untuk memberikan kemudahan terhadap semua langkah yang akan diambil.

Penelitian ini bersifat empiris, yaitu suatu penelitian yang didukung oleh data yang diambil dari lapangan. Jenis penelitian ini adalah non eksperimental, dimana peneliti tidak melakukan percobaan pada subyek penelitian, akan tetapi mengambil data yang sudah ada (dokumen) dan ingin mengetahui apakah penjualan secara kredit yang diterapkan oleh UD. Guwo Lowo mampu meningkatkan profitabilitas usaha. Metode penentuan daerah penelitian dalam hal ini penulis menggunakan metode purposive, metode pengumpulan data dengan menggunakan metode dokumentasi sebagai metode utama dan didukung dengan metode wawancara dan observasi, dan untuk menganalisa data menggunakan analisa rasio ekonomi.

3.2 Tempat dan Waktu Penelitian

Penentuan lokasi dalam penelitian ini ditetapkan secara purposive. Penelitian ini akan dilaksanakan di UD.Guwo Lowo Grenden Puger Jember, karena peneliti telah mengetahui perusahaan tersebut merupakan perusahaan gamping terbesar di Desa Grenden. Disamping itu, lokasi juga dekat sehingga mudah untuk dijangkau dan dengan pertimbangan waktu dan biaya yang lebih ringan.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis data dalam penelitian ini adalah data sekunder sesuai pendapat Azwar (1998:91) data sekunder atau data tangan kedua adalah data yang diperoleh lewat pihak lain, tidak langsung diperoleh oleh peneliti dari subjek penelitiannya. Data sekunder biasanya berwujud data dokumentasi atau data laporan yang telah tersedia. Sumber data utama dalam penelitian ini diambil dari (dokumen) buku penjualan dan buku kas masuk dari pemilik usaha industri gamping di Desa Grenden, Kecamatan Puger, Kabupaten Jember (studi kasus UD. Guwo Lowo). Data pendukung diperoleh dari wawancara, dan observasi pemilik usaha pada sentra industri gamping.

3.4 Metode Penentuan Responden

Metode penentuan responden dalam penelitian ini adalah pemilik industri gamping UD. Guwo Lowo dengan karakteristik sebagai berikut:

1. Usaha tersebut sebagai usaha pokok
2. Telah beroperasi minimal 10 tahun
3. Mempunyai data-data pembukuan yang teratur
4. Memproduksi gamping
5. Memiliki ijin usaha

3.5. Metode Pengumpulan Data

Penentuan pengumpulan data sangat mempengaruhi keberhasilan penelitian. Pengumpulan data dimaksudkan untuk mendapatkan keterangan-keterangan yang dapat dipertanggung jawabkan dan dapat dipercaya. Dalam penelitian ini penulis menggunakan tiga metode dalam pengumpulan data, yaitu metode dokumentasi, interviu dan observasi. Penggunaan ketiga metode dalam pengumpulan data ini dimaksudkan agar data yang diperoleh lengkap dan untuk melengkapi kekurangan masing-masing metode.

3.5.1 Metode Observasi

Suatu cara pengumpulan data yang dengan jalan mengadakan pengamatan dan pencatatan yang dilakukan secara sistematis baik secara langsung maupun

tidak langsung terhadap fenomena-fenomena yang diteliti. Metode ini digunakan untuk mengobservasi data tentang :

1. Kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan UD. Guwo Lowo Grenden
2. Lokasi perusahaan
3. Keadaan bangunan
4. Produk yang dijual

3.5.2 Metode Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu yaitu untuk mendapatkan data atau informasi yang berbentuk tanggapan, pendapat, keyakinan, perasaan, hasil pemikiran dan pengetahuan seseorang tentang segala sesuatu yang dipertanyakan sehubungan dengan masalah penelitian. Dalam penelitian ini jenis interviu yang penulis gunakan adalah wawancara terstruktur, pertanyaan yang diajukan diarahkan pada persoalan-persoalan yang diteliti. Metode ini digunakan untuk mengetahui data tentang strategi penjualan kredit dalam meningkatkan profitabilitas usaha. Interviu dilaksanakan kepada pimpinan perusahaan industri gamping UD. Guwo Lowo Grenden.

3.5.3 Metode Dokumenter

Metode dokumenter adalah metode pengumpulan data dengan melihat dokumen, buku-buku, peraturan yang ada. Metode ini digunakan untuk mencari data mengenai hal-hal atau variabel-variabel melalui bukti-bukti tertulis. Dalam penelitian ini metode dokumenter merupakan metode utama.

Sedangkan metode yang diperlukan meliputi:

1. Buku kas masuk dan kas keluar
2. Struktur organisasi
3. Denah lokasi perusahaan
4. Daftar karyawan
5. Daftar persediaan barang yang terjual.

3.5.4 Analisa Data

Analisa data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisa data rasio ekonomi. Analisa data digunakan untuk mengetahui efektif tidaknya kebijakan penjualan kredit yang telah diterapkan oleh perusahaan dapat dicari dengan cara sebagai berikut:

- a. Tingkat perputaran piutang (receivable turn over) yaitu perputaran modal dalam piutang selama periode tertentu.

$$\text{Tingkat perputaran piutang} = \frac{\text{penjualan kredit}}{\text{rata-rata piutang}}$$

- b. Hari rata-rata pengumpulan piutang (average collection period) yaitu periode terikatnya modal dalam piutang.

$$\text{Hari rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{365}{\text{tingkat perputaran piutang}}$$

Riyanto (1992:81)

- c. Untuk mencari tingkat potongan tunai yang optimal

$$P(1-b)S\left(1+\frac{k}{365}\right)^{-M} + (1-P)S\left(1+\frac{k}{365}\right)^{-N} - S\left(1+\frac{k}{365}\right)^{-C} = 0$$

$$\frac{P(1-b)S}{\left(1+\frac{k}{365}\right)^C} = \frac{S}{\left(1+\frac{k}{365}\right)^C} - \frac{(1-P)S}{\left(1+\frac{k}{365}\right)^N}$$

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

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

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

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

Dimana:

- NPV = keuntungan/kerugian bersih dari perubahan kebijaksanaan potongan tunai
- p = bagian penjualan dengan potongan tunai
- 1-p = bagian penjualan tanpa potongan tunai
- b = prosentase potongan tunai bagi pembayaran cepat
- k = biaya modal yang diterapkan dengan mengukur nilai waktu dari uang
- S = tingkat penjualan kredit
- M = periode pengumpulan rata-rata atas penjualan dengan potongan tunai
- N = periode pengumpulan rata-rata atas penjualan tanpa potongan tunai
- C = periode pengumpulan rata-rata menyeluruh sebelum tingkat potongan tunai

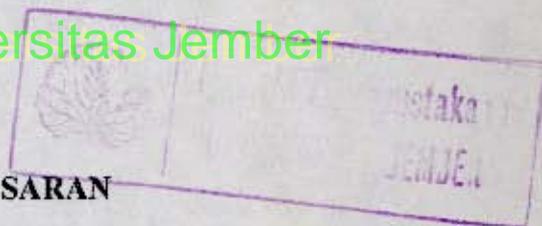
Rumus di atas dapat dicari dengan beberapa alternatif besarnya tingkat potongan tunai (cost discount rate) yang optimal bagi perusahaan. Tingkat potongan tunai yang optimal terjadi apabila biaya yang dikeluarkan dan keuntungan yang diterima akibat adanya potongan tunai tersebut adalah sama, jadi $NPV=0$.

Weston (1991: 340)

- c. Untuk mengetahui pengaruh penjualan secara kredit terhadap profitabilitas usaha yaitu dengan membandingkan tingkat profitabilitas perusahaan sebelum potongan tunai tahun 1996 s/d 2000 dengan profitabilitas perusahaan setelah potongan tunai tahun 2000.

$$\text{Profitabilitas ekonomis} = \frac{\text{laba bersih sebelum bunga dan pajak (EBIT)}}{\text{jumlah aktiva}} \times 100\%$$

Munawir (1992:33)



V. SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan data dan permasalahan yang dihadapi perusahaan UD .Guwo Lowo Grenden serta hasil analisis pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan:

1. Efektifitas Kebijakan Kredit.

Untuk mengetahui efektifitas kebijaksanaan kredit dapat di lihat dari rata-rata pengumpulan piutang. Hari rata-rata pengumpulan piutang pada tahun 1996 sampai tahun 2000 mengalami kenaikan, rata-rata diatas 50 hari yaitu hari rata-rata pengumpulan piutang yang ditetapkan oleh perusahaan. Hal in disebabkan karena para pelanggan tidak melunasi atau membayar hutangnya pada waktu jatuh tempo dari pembeli kredit yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Kurang efektifnya pengumpulan piutang mengakibatkan tingkat investasi dalam piutang tahun 1996 sampai tahun 2000 mengalami peningkatan, melebihi tingkat investasi dalam piutang yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Pada tahun 1996 rata-rata peningkatan sebesar 43%; tahun 1997 sebesar 44%; tahun 1998 sebesar 41%; tahun 1999 sebesar 51%; tahun 2000 sebesar 57%. Agar tingkat investasi dalam piutang dapat terkendali, sesuai dengan target perusahaan maka usaha untuk mengendalikan tingkat investasi dalam piutang yang dilakukan oleh perusahaan adalah memberikan potongan tunai. Dari alternatif tingkat potongan tunai ditentukan 2 alternatif tingkat potongan tunai yang diterapkan perusahaan yaitu potongan tunai sebesar 1,35% untuk pembayaran dalam jangka waktu 10 hari, potongan tunai sebesar 1,22% untuk pembayaran dalam kurun waktu 15 hari. Dari kedua tingkat potongan tunai tersebut dapat diketahui tingkat investasi dalam piutang untuk masing-masing tingkat potongan tunai apabila dari 50% pembeli kredit memanfaatkannya. Untuk potongan tunai sebesar 1,35% tingkat investasi dalam piutang sebesar Rp 40.553.175 atau lebih rendah 2,0% dari tingkat investasi dalam piutang yang ditetapkan perusahaan sebesar Rp 41.495.075,76. Untuk potongan tunai sebesar 1,22% tingkat investasi dalam piutang sebesar Rp 48.228.099 atau lebih tinggi 16,0% dari tingkat investasi dalam piutang yang ditetapkan oleh perusahaan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut di atas besarnya tingkat potongan tunai yang optimal adalah sebesar 1,35% dimana pada tingkat potongan tunai tersebut tingkat investasi dalam piutang lebih terkendali.

2. Pengaruh Kebijakan Kredit Sebelum dan Sesudah Adanya Potongan Tunai Terhadap Profitabilitas Perusahaan.

Profitabilitas ekonomis sebelum adanya potongan tunai mengalami penurunan dari tahun ke tahun. Profitabilitas tahun 1996 sebesar 38,11%; tahun 1997 sebesar 27,61%; tahun 1998 sebesar 34,24%; tahun 1999 sebesar 31,88%; tahun 2000 sebesar 40,02%. Dengan adanya kebijakan kredit baru berupa pemberian potongan tunai sebesar 1,35%, maka profitabilitas ekonomis perusahaan tahun 2000 meningkat menjadi 42,12% yang disebabkan meningkatnya perputaran aktiva usaha menjadi 1,31 kali.

5.2 Saran

Dalam upaya mengendalikan tingkat investasi dalam piutang maka perusahaan perlu meninjau kembali kebijaksanaan penjualan kredit yang telah diterapkan selama ini. Apabila masih diterapkan kebijaksanaan penjualan kredit tersebut, maka besarnya tingkat investasi dalam piutang tidak terkendali. Untuk mengantisipasi masalah tersebut perusahaan perlu mempertimbangkan pemberian potongan tunai bagi pembayaran kredit yang lebih cepat.

Di dalam melaksanakan penjualan kredit dengan memberikan potongan tunai, sebaiknya perusahaan menggunakan tingkat potongan tunai sebesar 1,35% dengan jangka waktu 10 hari setelah barang diterima. Pemberian potongan tunai ini akan lebih menguntungkan perusahaan, dalam arti perusahaan dapat mengendalikan tingkat investasi dalam piutang sehingga dapat meningkatkan tingkat profitabilitas perusahaan.

Agar pelaksanaan pemberian potongan tunai ini sesuai dengan rencana perusahaan, maka sebaiknya perusahaan menjaga hubungan baik dan dapat memberikan keterangan kepada pelanggan bahwa pembayaran kredit selama periode potongan lebih menguntungkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adikusuma, S, 1995. *Analisa Keuangan Perusahaan*, Penerbit: Tarsito Bandung.
- Ali, M, 1988. *Metode Penelitian*, Yoogyakarta: BPFE.
- Azwar, S, 1998. *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Penerbit Pustaka Pelajar.
- Brigham, E, J, Fred, 1991. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*, Jakarta: Penerbit Erlangga.
- , 1993. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*, Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Husnan, S, 1992., *Dasar-Dasar Manajemen Perusahaan*, Yogyakarta: Penerbit Liberty.
- Mulyadi, 1997. *Sistem Akuntansi*, Yogyakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Munawir, S, 1992. *Analisa Laporan Keuangan*, Yogyakarta Penerbit Liberty.
- Nawawi, H, 1994. *Penelitian Terapan*, Yogyakarta: Penerbit Gajah Mada University Press.
- Nitisemito, A, 1984. *Pembelanjaan Perusahaan*, Jakarta: Penerbit Ghalia Indonesia.
- Riyanto, B, 1992. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Yogyakarta: Yayasan Penerbit Gajah Mada.
- , 1993. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Yogyakarta: Yayasan Penerbit Gajah Mada.
- , 1997. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Yogyakarta: Yayasan Penerbit Gajah Mada.
- Syamsudin, L, 1998. *Manajemen Keuangan Perusahaan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Van Horne, J, 1995. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*, Jakarta: Penerbit Erlangga.

MATRIK PENELITIAN

Judul Penelitian	Permasalahan	Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Aspek
Analisis penjualan secara kredit dalam meningkatkan profitabilitas usaha di sentra industri gamping Desa Grenden, Kecamatan Puger, Kabupaten Jember (studi kasus UD. Guwo Lowo)	Apakah penjualan secara kredit mampu meningkatkan profitabilitas usaha pada sentra industri gamping Desa Grenden, Kec. Puger, Kab. Jember (studi kasus UD. Guwo Lowo)	1. Penjualan secara kredit 2. Profitabilitas usaha	1.1 Standar kredit 1.2 Persyaratan Kredit 1.3 Potongan tunai 1.4 Kebijakan Penagihan 2.1 Laba Penjualan	1. Responden penelitian : pemilik usaha industri gamping UD. Guwo Lowo Desa Grenden. 2. Informan - Pemilik usaha industri gamping 3. Dokumentasi 4. Kepustakaan	1. Metode penentuan daerah penelitian : Metode purposive di Desa Grenden Kecamatan Puger, Kabupaten Jember (studi kasus UD. Guwo Lowo) 2. Metode Penentuan responden : - UD. Guwo Lowo 3. Metode Pengumpulan Data : - Metode Observasi - Metode Interview - Metode Dokumentasi 4. Metode Analisa Data : Penjualan kredit Tingkat perputaran piutang = $\frac{\text{rata-rata piutang}}{\text{rata-rata piutang}}$ 365 Hari rata-rata pengumpulan piutang = $\frac{\text{tingkat perputaran piutang}}{\text{tingkat perputaran piutang}}$ 365 $NPV = P(1-d)S(1 + \frac{k}{365})^{-M} + (1-P)S(1 + \frac{1}{365})^{-N} - S(1 + \frac{k}{365})^{-C}$ Laba bersih sebelum bunga dan pajak Profitabilitas ekonomi = $\frac{\text{Laba bersih sebelum bunga dan pajak}}{\text{Jumlah aktiva}} \times 100\%$	Penjualan kredit sangat penting dalam meningkatkan profitabilitas di sentra industri gamping Desa Grenden, Kecamatan Puger, Kabupaten Jember (studi kasus UD. Guwo Lowo)

Lampiran 2

TUNTUNAN PENELITIAN

I. TUNTUNAN OBSERVASI

No	Data Yang Di Observasi	Obyek Yang Di Observasi
1.	Kondisi Perusahaan UD. Guwo Lowo	Perusahaan Gamping UD. Guwo Lowo
2.	Kegiatan Produksi Perusahaan	
3.	Kegiatan Penjualan Perusahaan	

II. TUNTUNAN INTERVIU

No	Data Yang Di Raih	Informan
1.	Strategi Penjualan Produk Gamping	Pimpinan Perusahaan UD. Guwo Lowo
2.	Upaya Peningkatan Penjualan	

III. TUNTUNAN DOKUMENTASI

No	Data Yang Di Ambil	Sumber Data
1.	Sejarah Berdirinya Perusahaan	Dokumen Perusahaan
2.	Lokasi Perusahaan	
3.	Catatan Penjualan Gamping	

Tabel 6. Penjualan Kredit dan Jumlah Piutang UD. Guwo Lowo Grenden Tahun 1996 - 2000 (dalam Rupiah)

Tahun	Piutang Awal	Penjualan Kredit	Jumlah Piutang	Piutang akhir	Penerimaan
1996	44.864.996	391.849.497	436.714.493	52.466.936	384.247.557
1997	52.466.936	364.350.891	416.817.827	91.849.497	324.968.330
1998	91.849.497	510.095.200	601.944.697	96.967.674	504.977.023
1999	96.967.674	656.722.762	753.690.436	99.008.132	654.682.304
2000	99.008.132	778.706.665	877.714.797	108.104.766	769.610.031

Sumber Data : UD. Guwo Lowo Grenden

Tabel 2: Penjualan Kredit dan Klasifikasi Pengumpulan Piutang UD. Guwo Lowo Grenden Tahun 1996 - 2000 (dalam Rp)

Tahun	Penjualan Kredit	Klasifikasi Pengumpulan Piutang			Penerimaan
		1 - 50 Hari	%	51 - 100 Hari	
1996	391.849.497	286.615.044	73.14	105.234.447	26.85
1997	364.350.891	258.772.155	71.02	105.578.736	28.97
1998	510.095.200	354.157.675	69.42	155.937.525	30.57
1999	656.722.762	410.555.317	62.51	246.167.445	37.48
2000	778.706.665	435.392.307	56.68	323.314.358	44.08

Sumber Data : UD. Guwo Lowo Grenden

Tabel 8. Laporan Rugi Laba UD. Guwo Lowo Grenden Per 31 Desember 1996 – 2000 (dalam Rp)

Keterangan	1996	1997	1998	1999	2000
Penjualan	548.788.183	500.701.229	780.812.365	820.840.660	958.542.636
Harga Pokok Penjualan	300.987.922	396.290.528	485.788.183	500.954.759	605.377.121
Lab a Kotor	247.800.261	204.410.701	295.024.182	319.885.901	353.165.515
Biaya Operasional					
Biaya Pemasaran	31.515.681	35.578.679	47.406.902	49.734.968	50.840.660
Biaya Adm. Dan Umum	9.120.964	9.290.528	8.788.183	20.812.365	9.429.954
Jumlah Biaya Operasional	40.636.645	44.869.207	56.195.085	70.547.333	60.270.614
Lab a bersih sebelum Pajak (EBIT)	207.163.616	159.541.494	238.829.097	249.338.568	295.894.901
Pajak	72.507.265	55.839.522	83.590.183	87.268.498	102.513.215
Lab a Bersih Setelah Pajak (EAT)	134.656.350	103.701.971	155.238.913	162.070.069	190.381.685

Sumber Data : UD. Guwo Lowo Grenden

Tabel 8. Laporan Rugi Laba UD. Guwo Lowo Grendhen Per 31 Desember 1996 – 2000 (Dalam Rp)

Keterangan	1996	1997	1998	1999	2000
Aktiva Lancar					
Kas	36.399.601	42.274.957	66.394.46	68.861.684	72.393.662
Piutang Dagang	52.466.936	67.849.497	96.967.674	99.008.132	100.104.766
Persediaan Barang	20.938.323	23.206.105	26.735.843	28.525.667	26.950.045
Jumlah Aktiva Lancar	119.804.860	133.330.559	190.097.993	196.395.483	201.448.473
Aktiva Tetap					
Tanah	200.538.000	200.538.000	200.538.000	200.538.000	200.538.000
Bangunan	86.472.000	99.973.000	99.973.000	99.973.000	99.973.000
Akumulasi Penyusutan Bangunan	(7.271.000)	(10.212.000)	(11.483.000)	(13.754.000)	(13.025.000)
Mesin	8.293.000	8.293.000	8.239.000	8.293.000	8.293.000
Akumulasi Penyusutan Mesin	(620.000)	(430.000)	(763.000)	(509.000)	(607.000)
Kendaraan	151.551.000	151.551.000	171.318.000	171.318.000	171.318.000
Akumulasi Penyusutan Kendaraan	(27.279.000)	(34.558.000)	(27.279.000)	(55.414.000)	(63.551.000)
Inventaris	48.909.000	51.723.000	78.614.000	128.614.000	148.614.000
Akumulasi Penyusutan Inventaris	(52.059.000)	(24.773.000)	(15.216.000)	(33.898.000)	(40.580.000)
Jumlah Aktiva Tetap	418.534.000	442.105.000	503.941.000	506.161.000	510.736.000
Jumlah Aktiva	538.338.860	575.485.559	694.038.993	702.556.483	710.184.473
Pasiva Lancar					
Hutang Dagang	74.392.009	45.946.665	71.207.999	50.357.032	45.196.748
Hutang Dagang Lain	10.686.086	7.272.082	2.091.888	4.915.602	8.562.459
Hutang Lain-lain	3.101.881	4.269.441	5.688.828	7.168.196	8.091.594
Jumlah Pasiva Lancar	88.179.976	57.488.188	78.988.715	62.440.830	61.850.801
Modal					
L/R Tahun Berjalan	150.906.350	103.701.971	155.238.913	162.070.069	190.381.685
Jumlah Modal	529.458.884	517.947.371	615.050.278	640.115.653	668.570.672
Jumlah Pasiva	538.338.860	575.435.559	694.038.993	702.556.483	770.421.473

Sumber Data : UD Guwo Lowo Grendhen

Lampiran 7

Perhitungan Profit Margin UD. Guwo Lowo Grenden Tahun 1996 – 2000

$$\text{Tahun 1996} = \frac{207.163.616}{548.788.183} \times 100 \% = 37,74 \%$$

$$\text{Tahun 1997} = \frac{159.541.494}{600.701.229} \times 100 \% = 26,55 \%$$

$$\text{Tahun 1998} = \frac{238.829.097}{780.812.365} \times 100 \% = 30,58 \%$$

$$\text{Tahun 1999} = \frac{249.338.568}{820.840.660} \times 100 \% = 30,37 \%$$

$$\text{Tahun 1999} = \frac{292.894.901}{958.542.636} \times 100 \% = 30,55 \%$$

Sumber Data : Tabel 8 data diolah

Lampiran 6

Perhitungan Aktiva Usaha UD. Guwo Lowo Grenden Tahun 1996 – 2000

$$\text{Tahun 1996} = \frac{548.788.183}{538.338.860} \times 1 \text{ kali} = 1,01 \text{ kali}$$

$$\text{Tahun 1997} = \frac{601.701.229}{575.435.559} \times 1 \text{ kali} = 1,04 \text{ kali}$$

$$\text{Tahun 1998} = \frac{780.812.365}{694.038.993} \times 1 \text{ kali} = 1,12 \text{ kali}$$

$$\text{Tahun 1999} = \frac{820.840.660}{702.556.483} \times 1 \text{ kali} = 1,16 \text{ kali}$$

$$\text{Tahun 2000} = \frac{958.542.636}{710.421.473} \times 1 \text{ kali} = 1,31 \text{ kali}$$

Sumber Data : Tabel 8 dan 9 data diolah

Lampiran 8

1. Untuk $M = 10$ hari

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

$$b = \frac{\frac{0,000000001\% \times 78.706.665}{\left(1 + \frac{0,20}{365}\right)^{10}} + \frac{778.706.665 \left(0,000000001\% \times 778.706.665\right)}{\left(1 + \frac{0,20}{365}\right)^{48,60}} - \frac{778.706.665}{\left(1 + \frac{0,20}{365}\right)^{48,60}}}{\frac{0,000000001\% \times 7.706.665}{\left(1 + \frac{0,20}{365}\right)^{10}}}$$

$$b = \frac{\frac{0,778.706.665}{1,00547945205} + \frac{778.706.664.22}{1,026630136} - \frac{778.706.665}{1,026630136}}{\frac{0,778.706.665}{1,00547945}}$$

$$b = \frac{0,774.46303195 + 758.507.506.173 - 758.507.506}{0,774463033}$$

$$b = \frac{0,947}{0,774463033}$$

$$b = 1,35 \%$$

Jadi tingkat potongan tunai yang optimal bagi pembayaran kredit dengan jangka waktu 10 hari adalah 1,35%.

Lampiran 9

2. Untuk $M = 15$ hari

$$b = \frac{\frac{0,000000001\% \times 778.706.665}{\left(1 + \frac{0,20}{365}\right)^{15}} + \frac{778.706.665(0,00000001\% \times 78.706.665)}{\left(1 + \frac{0,20}{365}\right)^{48,60}} - \frac{778.706.665}{\left(1 + \frac{0,20}{365}\right)^{48,60}}}{\frac{0,00000000\% \times 778.706.665}{\left(1 + \frac{0,20}{365}\right)^{15}}}$$

$$b = \frac{\frac{0,778.706.665}{1,00821917808} + \frac{778.706.664,22}{1,026630136} - \frac{778.706.665}{1,026630136}}{\frac{0,778706.665}{1,00821977808}}$$

$$b = \frac{0,77235851284 + 758.507.506,173 - 758,501.506}{0,7723580532}$$

$$b = \frac{0,945}{0,7723580532}$$

$$b = 1,22 \%$$

Jadi tingkat potongan tunai yang optimal bagi pembayaran kredit dengan jangka waktu 15 hari adalah 1,22%

Lampiran 10

Tabel 11. Tingkat Investasi Dalam Piutang UD. Guwo Lowo Grenden Dengan Potongan Tunai 1,35% Tahun 2000.

Kemungkinan	Bagian yang memanfaatkan potongan tunai	Hari rata-rata pengumpulan piutang (hari)	Penjualan kredit per hari (Rp.)	Tingkat piutang (Rp.)	(1 - pm) (%)	Tingkat investasi dalam piutang
1	10	67,76	2.133.442,9	144.562.090	31,08	99.632.193
2	20	61,34	2.133.442,9	130.865.387	31,08	90.192.425
3	30	54,92	2.133.442,9	117.168.684	31,08	80.752.658
4	40	48,5	2.133.442,9	103.471.980	31,08	71.312.889
5	50	30,3	2.133.442,9	64.643.319	31,08	40.553.176

Sumber Data : Perhitungan analisis

Tabel 12. Tingkat Investasi Dalam Piutang UD. Guwo Lowo Grenden Dengan Potongan Tunai 1,22% Tahun 2000.

Kemungkinan	Bagian yang memanfaatkan potongan tunai	Hari rata-rata pengumpulan piutang (hari)	Penjualan kredit per hari (Rp.)	Tingkat piutang (Rp.)	(1 - pm) (%)	Tingkat investasi dalam piutang
1	10	68,26	2.133.442,9	145.628.812	31,08	100.367.378
2	20	62,35	2.133.442,9	132.998.830	31,08	91.662.794
3	30	56,54	2.133.442,9	120.368.848	31,08	82.958.211
4	40	50,2	2.133.442,9	107.098.833	31,08	73.812.516
5	50	32,8	2.133.442,9	69.976.927	31,08	48.228.099

Lampiran 11

Tabel 13. Selisih Tingkat Investasi Dalam Piutang Karena Potongan Tunai 1,35% Dengan Tingkat Dalam Piutang Yang Ditetapkan UD. Guwo Lowo Grenden Tahun 2000

Kemungkinan	Tingkat investasi dalam piutang dengan potongan tunai (Rp.)	Tingkat investasi dalam piutang yang ditetapkan (Rp.)	Selisih (Rp.)	Selish (%)
1	99.632.193	41.495.075,76	58.137.117,24	140,12
2	90.192.425	41.495.075,76	48.697.349,24	117,36
3	80.752.658	41.495.075,76	39.257.582,24	84,61
4	71.312.889	41.495.075,76	29.817.813,24	71,86
5	401.553.176	41.495.075,76	20.941.900,76	2,00

Sumber data : Tabel 11 dan 12 data diolah

Tabel 14. Selisih Tingkat Investasi Dalam Piutang Karena Potongan Tunai 1,35% Dengan Tingkat Dalam Piutang Yang Ditetapkan UD. Guwo Lowo Grenden Tahun 2000

Kemungkinan	Tingkat investasi dalam piutang dengan potongan tunai (Rp.)	Tingkat investasi dalam piutang yang ditetapkan (Rp.)	Selisih (Rp.)	Selish (%)
1	100.367.378	41.495.075,76	58.872.302,24	141,88
2	91.662.794	41.495.075,76	50.167.718,24	120,90
3	82.558.211	41.495.075,76	41.063.135,24	99,92
4	73.812.516	41.495.075,76	32.317.440,24	77,88
5	48.228.099	41.495.075,76	6.733.023,24	16,0

Sumber data: Tabel 11 dan 12 data diolah



Digital Repository Universitas Jember

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL UNIVERSITAS JEMBER

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

Alamat : Jl. Kalimantan III/3 Kampus Tegayqto Kotak Pos 162 Telp./ Fax (0331) 334988 Jember 68121

Nomor : 0094 /J25.1.5/PL5/2000

15 JAN 2001

Lampiran : Proposal

Perihal : Ijin Penelitian

Kepada : Yth. Sdr.....

Finpnan UD. Guwo Lowo.....
di.

G R E N D E N

Dengan ini Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember menerangkan bahwa Mahasiswa yang tersebut dibawah ini :

Nama : Indah Fajarwati

Nim : 960210301136

Program/Jurusan : Pani. IPS / Pani. Ekonomi

Berkenaan dengan penyelesaian studinya, maka mahasiswa tersebut bermaksud melaksanakan penelitian dengan Judul :

Analisis Penjualan Secara Kredit Dalam Meningkatkan Profitabili-
tas Usaha Di Sentra Industri Gamping Di Desa Granlen Kec. Puger
Kab. Jember (studi kasus UD. Guwo Lowo)

Pada lembaga yang saudara pimpin.

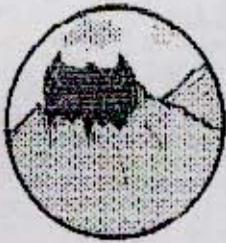
Sehubungan dengan hal tersebut diatas kami mohon dengan hormat saudara berkenan dan sekaligus kami mohon bantuan informasinya.

Atas perkenan dan perhatiannya kami mengucapkan terima kasih.

a.n. Dekan

Pembantu Dekan I,





UD GUWO LOWO

Jl. Raya Kapuran Grenden Puger Jember Telp. (0336) 721507

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini, kami pimpinan perusahaan UD Guwo Lowo Grenden Puger menerangkan dengan sesungguhnya bahwa mahasiswa Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember berikut ini :

Nama : Indah Fajarwati
Tempat/Tgl. Lahir : Jember, 10 Oktober 1976
Angkatan tahun : 1996
NIM : 960210301136
Jurusan/Program : IPS / Pendidikan Ekonomi

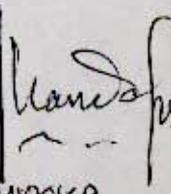
Mahasiswa tersebut diatas benar-benar telah mengadakan penelitian di Perusahaan kami dalam rangka memperoleh kelengkapan data untuk menyusun skripsi, dengan rincian :

Waktu Penelitian : 20 Januari 2001 sampai dengan 20 Februari 2001

Judul Skripsi : ANALISIS PENJUALAN SECARA KREDIT DALAM MENINGKATKAN PROFITABILITAS USAHA DI SENTRA INDUSTRI GAMPING DESA GRENDEN KECAMATAN PUGER KABUPATEN JEMBER.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat digunakan seperlunya.

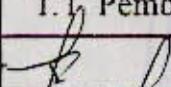
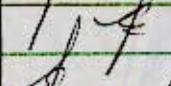
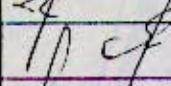
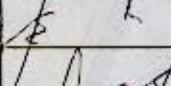
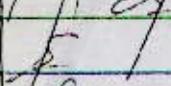
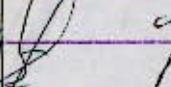
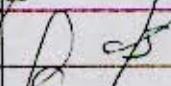
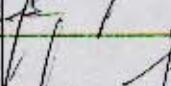
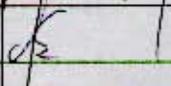
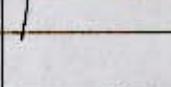
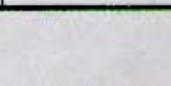
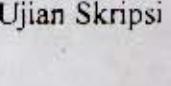
Jember, 20 Februari 2001
"UD. GUWO LOWO"

Pimpinan

UD. Guwo Lowo
PERUSAHAAN KAPUR & GAMPING
KAPURAN - GRENDEN - PUGER
Jember (Hj. Suriyah)
ANTON DWI HARYOKO

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama : INDAH FABRIYANI
 NIM/Angkatan : 96-1136 / Tahun 1996
 Jurusan/Program Studi : PEND. IPS / PEND. EKONOMI
 Judul Skripsi : ANALISIS PENJUALAN SECARA KREDIT DALAM MENINGKATKAN PROFITABILITAS USAHA PADA SENTRA INDUSTRI EAMPINE DESA GRENDEW KEC. PUGER KAB. JEMBER (STUDI KASUS UD SUWO LOKO)
 Pembimbing I : Drs. H.M. SYAFI NOER
 Pembimbing II : Drs. UMAR H.M. SALEH M.Si

KEGIATAN KONSULTASI

No	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	T.T. Pembimbing
1.	Senin, 2 Mei 2000	Penentuan pergantian judul	
2.	Kamis, 16 Mei 2000	Bab I, II, III	
3.	Selasa, 10 Juni 2000	Matrik	
4.	Kamis, 26 Juli 2000	Bab I, II, III	
5.	Jum'at, 5 Sept 2000	Revisi interviu & daftar pustaka	
6.	Senin, 5 Des 2000	ACC proposal	
7.	Sabtu, 16 Des 2000	Seminar proposal skripsi	
8.	Pabu, 10 Januari 2001	Perbaikan judul	
9.	Jum'at, 23 feb 2001	Bab I, II, III	
10.	Kamis, 15 Maret 2001	ACC Bab I, II, III	
11.	Pabu, 28 Maret 2001	Bab III, IV	
12.	Kamis, 26 April 2001	Bab IV, V	
13.	Jum'at, 4 Mei 2001	Perbaikan kesimpulan	
14.			
15.			

CATATAN : 1 Lembar ini harus dibawa dan diisi setiap melakukan konsultasi
 2 Lembar ini harus dibawa sewaktu Seminar Proposal Skripsi dan Ujian Skripsi



LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama : INDAH FAJARUATI
 NIM/Angkatan : 96-1136 / Tahun 1996
 Jurusan/Program Studi : PEND. IPS / PEND. EKONOMI
 Judul Skripsi : ANALISIS PENJUALAN SECARA KREDIT DALAM MENINGKATKAN
 PROFITABILITAS USAHA PADA SENTRA INDUSTRI GAMPING
 DESA EPENDEN KEC. PUGER KAB. JEMBER
 (STUDI KASUS UD. ELUID LOUID)
 Pembimbing I : Drs. H. M. SAFI'U NCER
 Pembimbing II : Drs. UMAR H. M. SALEH, M.Si

KEGIATAN KONSULTASI

No	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	T.T. Pembimbing
1.	Senin, 2 Mei 2000	Penentuan Persentian Judul	
2.	Kamis, 16 Mei 2000	Bab I, II, III	
3.	Selasa, 10 Juni 2000	Matrik	
4.	Kamis, 26 Juli 2000	Bab I, II, III	
5.	Jumat, 5 Sept 2000	Keputusan interview & daftar pustaka	
6.	Senin, 5 Des 2000	ACC Proposal	
7.	Sabtu, 16 Des 2000	Seminar proposal skripsi	
8.	Rabu, 10 Januari 2001	Perbaikan judul	
9.	Jumat, 23 feb 2001	Bab I, II, III	
10.	Kamis, 15 Maret 2001	ACC Bab I, II, III	
11.	Rabu, 28 Maret 2001	Bab III, IV	
12.	Kamis, 28 April 2001	Bab IV, V	
13.	Jumat, 4 Mei 2001	Perbaikan kesimpulan	
14.			
15.			

CATATAN : 1. Lembar ini harus dibawa dan diisi setiap melakukan konsultasi
 2. Lembar ini harus dibawa sewaktu Seminar Proposal Skripsi dan Ujian Skripsi