



**ANALISIS EFEKTIVITAS INVENTASI PIUTANG DALAM KAITANNYA DENGAN  
PEROLEHAN LABA PADA PT. GADING MAS INDONESIAN TOBACCO  
DI JEMBER**

**SKRIPSI**

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



Terima dari :	Hadiah	Klass 650,88 PUT a
No. Induk :	Pembelian	
Oleh pengkatalog :	<i>SA</i>	

**IBNU SIDHARTA PUTRA**  
NIM : 000810291455

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS JEMBER  
2004**

## JUDUL SKRIPSI

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

N a m a : IBNU SIDHARTA PUTRA

N. I. M. : 000810201455

Jurusan. : MANAJEMEN

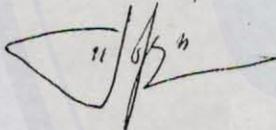
telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada tanggal :

29 SEPTEMBER 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

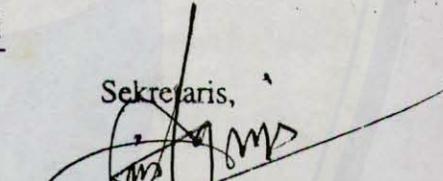
Ketua,



Dra. Istifadah, Msi

NIP. 131 877 488

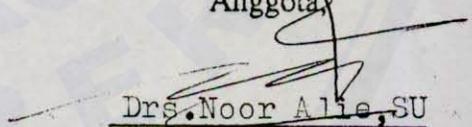
Sekretaris,



Drs. Agus Priyono, MM

NIP. 131 658 392

Anggota,



Drs. Noor Alie, SU

NIP. 130 345 925

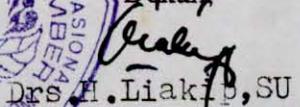


Mengetahui/Menyetujui

Universitas Jember

Fakultas Ekonomi

Dekan,



Drs. H. Liakip, SU

NIP. 130 531 976



**TANDA PERSETUJUAN**

Judul Skripsi : Analisis Efektivitas Inventasi Piutang Dalam Kaitannya dengan Perolehan Laba Pada PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Di Jember.

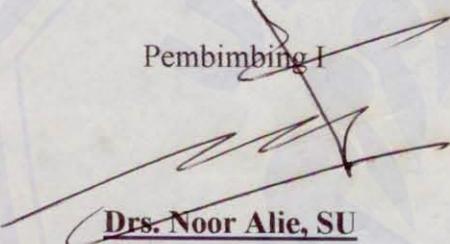
Nama Mahasiswa : Ibnu Sidharta Putra

NIM : 000810291455

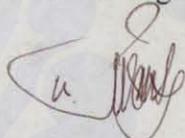
Jurusan : Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Keuangan

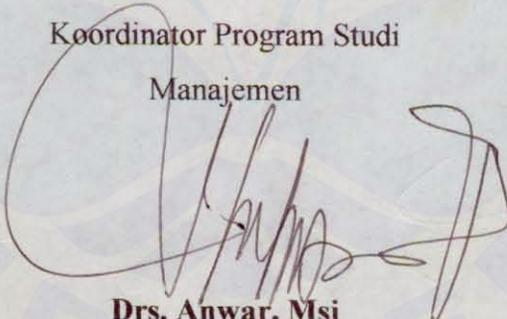
Pembimbing I

  
**Drs. Noor Alie, SU**  
NIP. 130 345 928

Pembimbing II

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

Koordinator Program Studi  
Manajemen

  
**Drs. Anwar, Msi**  
NIP. 131 759 767

Tanggal Persetujuan : Juli 2004

## PERSEMBAHAN

*Kupersembahkan Jerih Payah Tak Seberapa Ini Untuk:*

*Islam yang Senantiasa Menuntun Jalanku*

*Papaku Agus Chusnul Cholifi Dan Mamaku Lilik Hasanah  
Yang Selalu Memberikan Cinta kasihnya tiada Henti  
Aku Tak mampu Membalas Semua Yang Diberikan*

*Anugrah terindah yang Terus Kan kumiliki  
Tri Retno Pamungkasingtyas Kita Kan Raih asa Itu  
Bersama Menjemput Impian Semoga Jalan yang kita  
Tempuh Mendapat Ridho Allah SWT, Amin*

*Adikku Tercinta Yang Kukasihi Doan saputra WIbisono  
Yang Selalu Memberikan Semangat Kepadaku*

*Keluarga Besarku Semuanya Terima Kasih Supportnya*

## **MOTTO**

***Manusia Tak Bisa Memahami Cinta Sampai Dia Merasakan  
Perpisahan Yang Menyedihkan Dan Yang Mampu Membuka  
Pikirannya Merasakan Kesabaran Yang Pahit Dan Keadilan  
Yang Menyedihkan***

***(Kahlil Gibran)***

***Dan Bila Mentari Esok Kan Bersinar Lagi  
Kuingin Candamu Warnai Hariku Dan Bila Esok Kau Tiada  
Hadir Temaniku Tak Terbayangkan Setengah Mati  
Kehilanganmu Haruskah diriku Tunduk Bersujud Dihadapmu  
Mestinya Kau Tahu Betapa Besar Merindunya Jiwaku Sayangku  
(Ada Band)***

## ABTRAKSI

Penelitian Ini Dengan Judul Analisis Efektifitas Investasi piutang Dalam Kaitannya Dengan Perolehan Laba Pada PT.Gading Mas Indonesian Tobacco Tujuan penelitian ini Untuk Mengetahui tambahan Tambahan Investasi Piutang Apabila dikaitkan Dengan Perolehan laba tahun 2004

Penelitian Ini menggunakan Metode Least square Mencari Rencana Kebijakan Kelonggaran kredit Dengan komposisi 40% Dijual Secara Tunai dan 60% Dijual Secara Kredit.

Hasil Penelitian ini Menunjukkan Bahwa Rencana Penjualan Akan Mengalami Peningkatan Penjualan Kreditnya ,Kesimpulan Dari hasil Penelitian Ini Menunjukkan bahwa Rencana penjualan tahun 2004 Mengalami Peningkatan Sehingga Perusahaan Memerlukan tambahan dana Sebesar Rp. 165.640.209.124 Dengan Keuntungan Sebesar Rp. 46.200.194.114 dengan Adanya Kebijakan Penjualan Kredit Tersebut Maka Besarnya Rate Of Return Sebesar 20,72% Jauh diatas Bunga Bank Sebesar 19% Jika perusahaan Memenuhi Kebutuhan dana Tersebut Dengan Modal Sendiri Akan jauh Lebih Menguntungkan.

## KATA PENGANTAR

*Alhamdulillah Rabbil” Alamin* Puji Syukur Kehadirat allah SWT Atas Limpahan Rahmat Dan Hidayah-Nya Saya Dapat Menyelesaikan Skripsi Ini Dengan Baik Sebagai syarat Memperoleh Gelar sarjana Pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember .Sripsi Ini Berjudul *“Analisis Efektifitas Investasi Piutang Dalam kaitannya Dengan Perolehan laba Pada PT. Gading Mas Indonesian Tobacco “*.

Penulis Dalam Menyusun Skripsi Ini Mendapat Banyak bantuan Dari Berbagai Pihak Maka Perkenankanlah Mengucapkan Rasa Terima kasih Pada Mereka Yang dengan Tulus hati Telah membantu Penulis Ucapan Tersebut Saya sampaikan kepada :

- 1.Drs.Liakip,SU Selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas jember
- 2.Drs.Anwar,Msi Selaku Ketua Jurusan manajemen Fakultas ekonomi Universitas Jember
- 3.Bapak Drs.Noor Alie,Su Dan Ibu Dra.Susanti.P,Msi Selaku Dosen Pembimbing I Dan Dosen Pembimbing II Yang Penuh Kesabaran Membimbing serta Memberikan nasehatnya Demi Kesempurnaan Skripsi Ini.
- 4.Ibu Dra.Istifadah,Msi Dan Bapak Drs.Agus Priyono,MM Selaku Dosen Penguji I Dan II
- 5.PT.Gading Mas Indonesian Tobacco yang Memberikan Ijin Penelitian Diperusahaannya .
- 6.Kedua Orang Tuaku papa Agus Chusnul Cholifi Dan MamaKu Lilik Hasanah.
- 7.Munky Atas Kesetiaan ,Kesabaran Cinta Dan Kasih Sayangnya

9. Adikku Doan Saputra Wibisono Yang Selalu Memberikan Motivasi Selama Ini.

10. Temenku Di kostan Sumatra 92 Jember Dan Sahabatku David Serta Sahibku Semuanya Di Balung Yang Telah Banyak Membantuku Always For All.

Penulis Menyadari Bahwa dalam penulisan Skripsi Ini Banyak Terdapat kekurangan. Terima Kasih Semua Pihak Yang Telah Membantu Dalam penulisan Skripsi Ini. Semoga Amal Perbuatan Kita Mendapat Ridho Dari Allah SWT. Akhirnya Penulis Berharap, Semoga Skripsi Ini Dapat memberikan Manfaat Bagi Kita semua.

*Amin Yaa Robbal 'Alamin*

*Jember, 18 November 2004*

*Penulis*

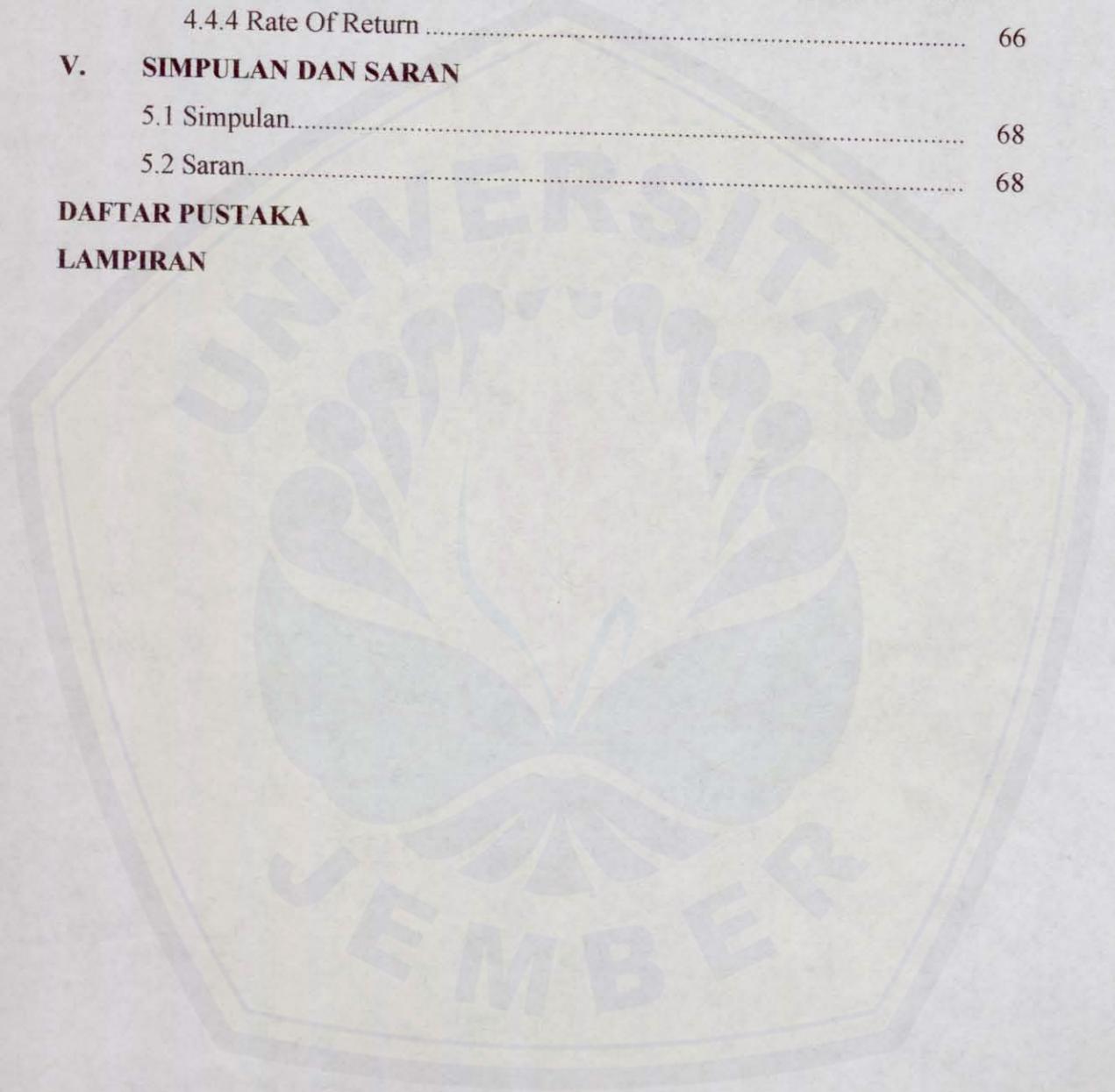
*Ibnu Sidharta Putra*

**DAFTAR ISI**

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	ii
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	iii
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	iv
<b>MOTTO</b> .....	v
<b>ABTRAKSI</b> .....	vi
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	vii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	viii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	ix
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	x
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xi
<b>I. PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Pokok Permasalahan .....	2
1.3 Tujuan Penelitian .....	3
1.4 Manfaat Penelitian .....	3
1.5 Batasan Masalah.....	3
<b>II. TINJUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya .....	4
2.2 Landasan Teori .....	5
2.2.1 Pengertian Piutang.....	5
2.2.2 Tujuan Investasi Piutang.....	6
2.2.2.1 Pengertian Investasi Piutang .....	6
2.2.2.2 Tujuan Investasi Piutang .....	6
2.2.3 Faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi piutang.....	6
2.2.4 Kebijaksanaan Penjualan Kredit .....	8
2.2.5 Hubungan Anatara Piutang dan Laba .....	11

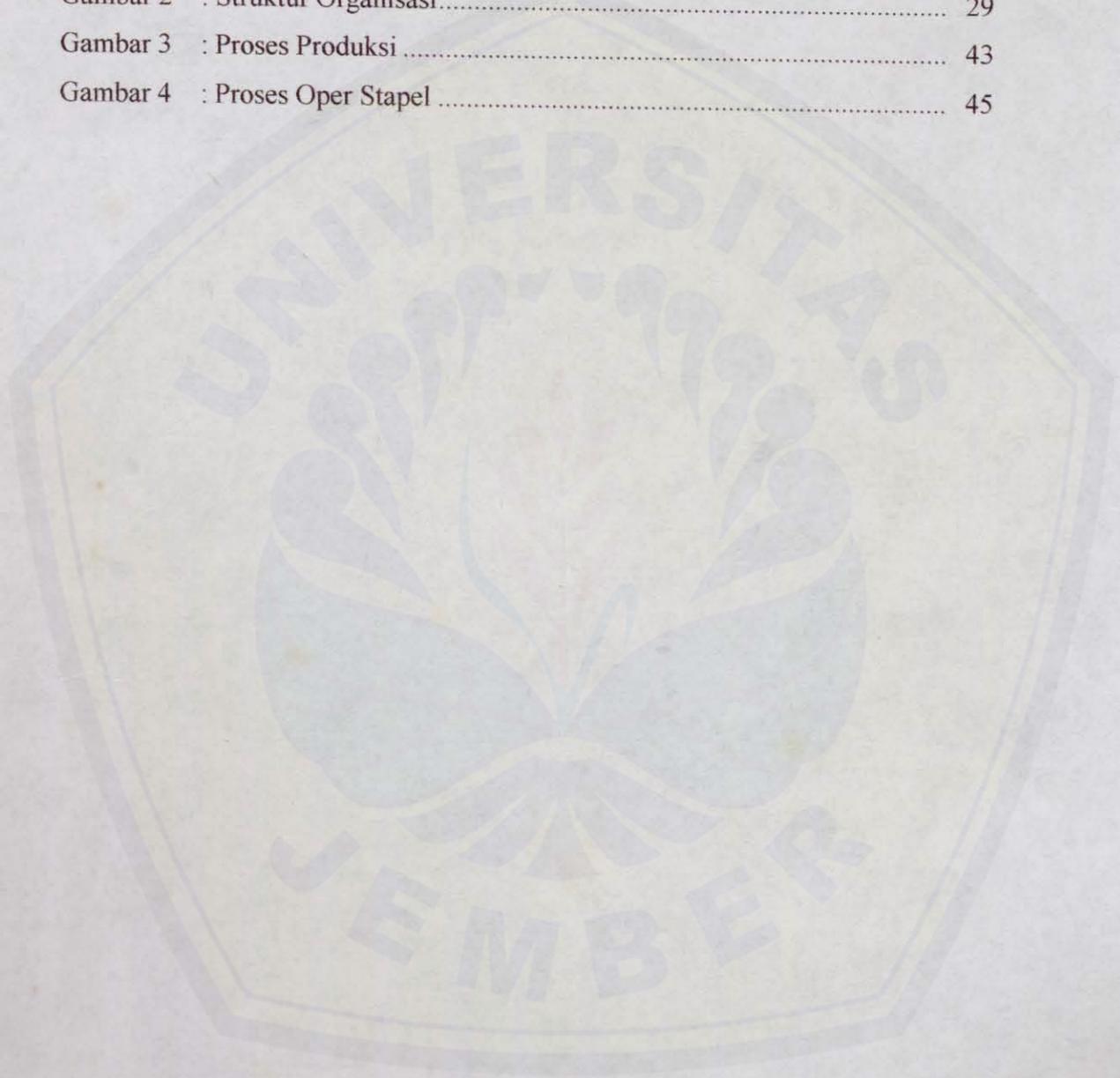
2.2.6 Pemisahan Biaya Semi Variabel .....	13
2.2.7 Rate of Return .....	16
<b>III. METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Rancangan Penelitian .....	17
3.2 Prosedur Pengumpulan Data .....	17
3.3 Metode Pengumpulan Data .....	17
3.4 Definisi Operasional Variabel .....	18
3.5 Metode Analisa Data .....	18
3.6 Kerangka Pemecahan Masalah .....	22
<b>IV. HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1 Gambaran Umum PT. Gading Mas Indonesian Tobacco .....	24
4.1.1 Struktur Organisasi Perusahaan .....	27
4.1.2 Ketenagakerjaan .....	32
4.1.2.1 Klasifikasi dan Jumlah Tenaga Kerja .....	32
4.1.2.2 Sistem Pengupahan dan Kesejahteraan Karyawan .....	34
4.2 Aspek Produksi .....	36
4.2.1 Bahan Baku .....	36
4.2.2 Bahan Penolong .....	37
4.2.3 Fasilitas Pabrik .....	39
4.2.4 Proses Produksi .....	41
4.2.5 Hasil Produksi .....	49
4.2.6 Aktivitas Pemasaran .....	53
4.2.6.1 Saluran Distribusi .....	53
4.2.6.2 Daerah Pemasaran .....	54
4.3 Analisis Data .....	54
4.3.1 Ramalan Penjualan Tahun 2003/2004 .....	55
4.3.2 Penentuan Budget Produksi .....	56
4.3.3 Penentuan Kebutuhan Investasi Piutang .....	57
4.3.4 Penentuan Tambahan Investasi Piutang .....	60
4.3.5 Rate of Return .....	61

4.4 Pembahasan.....	65
4.1.1 Penentuan Budget Produksi.....	65
4.2.2 Penentuan Kebutuhan Investasi Piutang.....	65
4.2.3 Penentuan Tambahan Investasi Piutang.....	66
4.4.4 Rate Of Return .....	66
<b>V. SIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1 Simpulan.....	68
5.2 Saran.....	68
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	



**DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1	: Kerangka Pemecahan Masalah.....	22
Gambar 2	: Struktur Organisasi.....	29
Gambar 3	: Proses Produksi .....	43
Gambar 4	: Proses Oper Stapel .....	45



## DAFTAR TABEL

<b>Tabel</b>	<b>Halaman</b>
1.Daftar Jumlah Tenaga Kerja Langsung Tahun 2003	33
2.Daftar jumlah tenaga kerja tak langsung Tahun 2003	34
3.Daftar upah tenaga Kerja langsung Tahun 1999-2003	35
4.Daftar Upah tenaga Kerja Tak langsung Tahun 1999-2003	36
5.Jumlah Nilai Aktiva Tetap Tahun 2003	40
10.Data Penjualan Dan harga jual Produk dekblad tahun 2003	50
11.Data Penjualan Dan harga Jual Produk omblad tahun 2003	51
12Data Penjualan Dan harga Jual Produk filler Tqahun 2003	51
13.Persediaan akhir Awal Dan Produksi Tembakau Dekblad Tahun 2003	52
14Persediaan Akhir Awal Dan Produksi Tembakau Omblad Tahun 2003	52
15Persediaan Akhir Awal dan Produksi Filler Tahun 2003	53
16Volume Penjualan Dan Harga Jual Tahun 2003	54
17Perhitungan Jumlah piutang Tahun 2003	55
18Perhitungan Piutang Tak Tertagih Tahun 2003	55
19 Ramalan Volume penjualan Dan Harga Jual Tahun 2004	56
20Perhitungan Total biaya Variabel Tahun 2004	57
21 Perhitungan Alokasi Biaya Variabel Tahun 2004	58
22Perhitungan Tambahan Investasi Piutang Tahun 2004	58
23Perhitungan contribution Margin tahun 2004	59
24 Perhitungan Tambahan Penjualan Kredit Tahun 2004	60
25 Perhitungan Perkembangan Penjualan Kredit Tahun 2004	61

**DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 : Perhitungan Laba Kotor Untuk Ketiga Jenis Tembakau Tahun 1998/1999 s.d Tahun 2002/2003.
- Lampiran 2 : Perhitungan Biaya Operasi Tahun 1998/1999 s.d Tahun 2002/2003
- Lampiran 3 : Laporan Rugi/Laba Tahun 1998/1999 s.d Tahun 2002/2003.
- Lampiran 4 : Perhitungan Ramalan Volume Penjualan dan Harga Jual untuk Ketiga Jenis Tembakau Tahun 2003/2004.
- Lampiran 5 : Biaya Pembelian Bahan Baku Untuk Ketiga Jenis Tembakau Tahun 2003/2004.
- Lampiran 6 : Biaya Pembelian Tikar Untuk Ketiga Jenis Tembakau Tahun 2003/2004.
- Lampiran 7 : Biaya Pembelian Kertas Bungkus Untuk Ketiga Jenis Tembakau Tahun 2003/2004.
- Lampiran 8 : Upah Tenaga Kerja Langsung Untuk Ketiga Jenis Tembakau Tahun 2003/2004
- Lampiran 9 : Perhitungan Persediaan Investasi Piutang Untuk Ketiga Jenis Tembakau Tahun 2003/2004.
- Lampiran 10 : Biaya Pembelian Tali Egel Untuk Ketiga Jenis Tembakau Tahun 2003/2004.
- Lampiran 11 : Biaya Telpon dan Listrik Untuk Tahun 2003/2004
- Lampiran 12 : Biaya Pemeliharaan Kendaraan Untuk Tahun 2003/2004.
- Lampiran 13 : Neraca Tahun 1998/1999 s.d. 2002/2003.
- Lampiran 14 : Perhitungan Investasi Piutang Untuk Tahun 2003/2004.
- Lampiran 15 : Perhitungan Kecepatan Perputaran Investasi Piutang 1998/1999 s.d. 2002/2003.
- Lampiran 16 : Perhitungan Laba Kotor Untuk Ketiga Jenis Tembakau Tahun 2003/2004.

## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Pada umumnya perusahaan berorientasi pada laba sebab laba dapat menjamin kehidupan perusahaan. Dengan mendapatkan keuntungan berarti perusahaan dapat memaksimalkan kemakmuran pemegang saham atau pemilik. Dalam usahanya untuk mencapai tujuan tersebut manajemen perusahaan harus mampu mengkoordinasikan semua kegiatan operasional perusahaan yaitu pemasaran, keuangan, produksi, personalia serta administrasi dan umum, supaya perusahaan dapat berjalan secara efisien dan efektif perlu dilaksanakan dengan fungsi manajemen. Dalam usaha untuk memperoleh laba perusahaan harus memperhatikan salah satu fungsi pemasaran, yaitu penjualan sebagai salah satu penentu laba.

Meningkatkan penjualan perusahaan tidaklah mudah karena adanya faktor pesaing. Setiap perusahaan akan berusaha secara optimal agar penjualannya terus meningkat. Salah satu faktor untuk meningkatkan penjualan yaitu melakukan penjualan secara kredit. Dengan penjualan yang terus meningkat mengakibatkan persaingan yang semakin ketat seperti yang dikemukakan oleh M. Munandar (1997:266), bahwa persaingan lebih keras akan memaksa perusahaan lebih banyak melakukan penjualan secara kredit sehingga memperbesar piutang perusahaan. Sebaliknya, persaingan yang lebih lunak akan memungkinkan perusahaan memperkecil piutang perusahaan. Menurut James C. Van Horne (1997:258) mengemukakan beberapa faktor yang mempengaruhi besar kecilnya informasi dalam piutang antara lain volume penjualan, kredit, ketentuan pembatasan kredit, kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang dan kebiasaan membayar dari para langganan.

Penjualan yang meningkat dengan adanya kebijakan penjualan secara kredit akan memerlukan investasi yaitu investasi piutang. Penanaman investasi didalam piutang perlu suatu pertimbangan yang matang karena disamping membutuhkan dana yang besar, investasi dalam piutang mengandung resiko tidak

terbayarnya piutang tersebut. Oleh karena itu penanaman investasi perlu diperhitungkan tingkat efektivitasnya. Dengan memperhitungkan tingkat efektivitasnya diharapkan perusahaan akan mendapatkan keuntungan.

Tingkat keuntungan tersebut adalah keuntungan dari adanya penambahan investasi piutang, sedangkan efektivitas dari nilai pembagian tambahan keuntungan dengan tambahan investasi piutang yang kemudian diperbandingkan dengan rate of return yang disyaratkan maka penambahan investasi piutang bisa dikatakan efektif dan jika sebaliknya maka penambahan investasi tidak efektif.

## 1.2 Pokok Permasalahan

PT. Gading Mas Indonesian Tobacco di Jember bergerak di bidang perdsagangan tembakau yang hasilnya di ekspor ke luar negeri yang antara lain di Jerman, Belanda, Spanyol dan Afrika Utara. Aktivitas perusahaan Sehari-hari adalah mengolah daun tembakau mulai dari proses pemilihan daun tembakau yang baik, proses pengeringan sampai dengan pengepakan sesuai dengan jenis-jenisnya. PT. Gading Mas Indonesian Tobacco di Jember dalam produksinya menghasilkan tiga jenis produk yaitu Dekblad, Omblad, dan Filler.

Berdasarkan Aktivitas perusahaan saat ini menghadapi masalah analisis efektivitas investasi piutang dalam hubungannya dengan perolehan laba. dengan demikian permasalahan yang di hadapi PT. Gading Mas Indonesian Tobacco di Jember antara lain :

1. Berapa kebutuhan tambahan Investasi piutang tahun 2004 ?
2. Apakah tambahan investasi piutang itu efektif apabila dikaitkan dengan perolehan laba ?



### **1.3 Tujuan Dan Kegunaan Penelitian**

#### **1.3.1 Tujuan Penelitian**

Berkaitan dengan rumusan masalah diatas, maka tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini antara lain :

1. Untuk mengetahui tambahan investasi piutang tahun 2004
2. Untuk mengetahui efektivitas investasi piutang apabila dikaitkan dengan perolehan laba.

#### **1.3.2 Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini memberikan beberapa kegunaan, antara lain:

1. Sebagai bahan pertimbangan dan dasar pemikiran bagi perusahaan dalam menentukan kebijaksanaan terhadap investasi piutang.
2. Sebagai pemikiran yang lebih luas dari kalangan akademis untuk menyempurnakan atau melengkapi penelitian ini.
3. Sebagai bahan informasi dan acuan dalam penelitian, khususnya penelitian yang sejenis.

#### **1.4 Batasan Masalah**

Agar permasalahan tidak meluas maka perlu adanya batasan masalah yaitu :

1. Data yang di analisa yaitu data dari tahun 1999 sampai dengan tahun 2003 sebagai dasar analisis efektivitas investasi piutang tahun 2004.
2. Mengingat analisis ini merupakan bagian yang sangat penting bagi setiap perusahaan maka dengan analisis inilah perusahaan akan memenuhi kebutuhan operasinya yang mana dapat menunjang laba yang akan diperoleh oleh perusahaan.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya

Penelitian ini sebelumnya pernah dilakukan oleh beberapa peneliti . salah satu yang akan mendasari penelitian ini adalah sebagai berikut:

Harini (1994) melakukan penelitian tentang analisis kebutuhan modal kerja untuk pengoperasin gudang baru pada PT. Meganda di Tanggul Jember. Penelitian ini dilakukan selama 5 tahun dari tahun 1990 sampai dengan tahun 1994 menyimpulkan bahwa kebutuhan modal kerja untuk pengoperasian gudang baru dengan kapasitas 1000 bal adalah Rp. 211.067.581,60.-

Beberapa penelitian lain yang dilakukan berkaitan dengan penjualan kredit yaitu penelitian yang dilakukan oleh Lilik Pancawati (1995) yang mengambil judul “ Analisis Investasi Piutang Dalam Kaitannya Dengan Peningkatan Volume Penjualan Kredit pada PT. Jamrud Khatulistiwa Raya Di Sidoarjo “. PT. Jamrud Khatulistiwa Raya merupakan perusahaan yang bergerak dibidang industri pembuatan makanan ringan. Pada akhir penelitiannya diperoleh suatu kesimpulan bahwa kebijaksanaan penjualan investasi piutang menyebabkan peningkatan penjualan kredit dan laba perusahaan.

Penelitian berikutnya dilakukan oleh Bambang Suryono (1996) yang mengambil judul “ Analisis Efektifitas Investasi Piutang dalam Kaitannya Dengan Peningkatan Volume Penjualan Kredit Pada Hawaii Lamonde Dan Cola Di Banyuwangi”. Hawaii Lamonde dan Cola merupakan perusahaan yang bergerak dibidang industri pembuatan minuman. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa investasi dalam piutang dengan adanya kenaikan penjualan kredit adalah efektif. Hal ini disebabkan keuntungan yang diperoleh lebih besar dari tambahan biaya yang dikeluarkan.

Perbedaan pertama penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah dalam penelitian ini efektifitas investasi piutang dikaitkan dengan perolehan laba sedangkan penelitian terdahulu efektifitas investasi piutang dikaitkan dengan peningkatan volume penjualan kredit. Perbedaan kedua penelitian ini dengan

penelitian terdulu adalah dalam menentukan efektifitas investasi piutang. Dalam penelitian ini dikatakan efektif bila nilai pembagian tambahan keuntungan dengan tambahan investasi lebih besar dari rate of return yang diisyaratkan, sedangkan penelitian terdahulu dikatakan efektif bila rata-rata pengumpulan piutang tidak melebihi dari jangka waktu kredit yang telah ditetapkan. Perbedaan berikutnya adalah mengenai obyek yang diteliti, pada penelitian terdahulu obyek yang diteliti merupakan industri pangan, sedangkan dalam penelitian ini obyek yang diteliti adalah industri yang bergerak dalam perdagangan otomotif yaitu motor merek yamaha. Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah menganalisa investasi piutang akibat adanya kebijaksanaan penjualan kredit.

## **2.2 Landasan Teori**

### **2.2.1 Pengertian Piutang**

Untuk memperbesar volume penjualan, kebanyakan perusahaan memakai strategi penjualan produknya dengan cara kredit. Kebijakan kredit dapat memberikan pengaruh yang besar terhadap penjualan. Pemberian kredit adalah salah satu faktor yang mempengaruhi akan permintaan produk perusahaan. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas tetapi menimbulkan piutang dan baru kemudian pada saat jatuh tempo terjadi aliran kas yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Perusahaan layak untuk menurunkan standar kualitas pemberian kredit sebesar profitabilitas dari penjualan yang dihasilkan oleh pemberian kredit itu melebihi biaya tambahan yang disebabkan oleh piutang tersebut. Biaya tambahan bisa terjadi dengan adanya kerugian akibat adanya piutang tak tertagih serta opportunity cost dari piutang-piutang yang baru sebagai akibat dari pertambahan penjualan dan jangka waktu penagihan piutang yang semakin lambat.

Yang dimaksud dengan piutang (M. Munandar, 1993 : 71) adalah Tagihan perusahaan pada pihak konsumen yang nantinya akan dimintakan pembayaran jika sudah sampai jatuh tempo yang sudah ditetapkan.

### 2.2.2 Tujuan Investasi Piutang

Manajemen piutang merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan yang menjual produknya secara kredit yang mana manajemen piutang menyangkut masalah pengendalian dan pemberian serta pengumpulan piutang, evaluasi terhadap praktek yang dijalankan oleh perusahaan sehingga investasi piutang tidak merugikan perusahaan. Perusahaan hanya akan bersedia mengikat dananya di dalam piutang bilamana investasi tersebut memberikan manfaat baginya. (Abas Kartadinata, 1990 : 167)

Tujuan dari investasi piutang ini sebagai berikut :

#### 1. Meningkatkan Penjualan

Perusahaan melaksanakan kebijaksanaan menjual produknya dengan cara kredit mampu menjual produknya lebih banyak daripada perusahaan yang hanya menjual produknya secara tunai. Biaya yang harus dipikul perusahaan akan naik karena sebagian dananya terikat pada piutang. Tetapi disisi lain diimbangi penjualan yang lebih tinggi.

#### 2. Untuk Meningkatkan Laba

Investasi dalam piutang diharapkan dapat meningkatkan penjualan. Penjualan yang tinggi diharapkan dapat memberikan laba yang lebih besar daripada biaya-biaya sebagai akibat dari kebijaksanaan kredit yang dilaksanakan oleh perusahaan.

#### 3. Untuk Memenuhi Syarat Persaingan

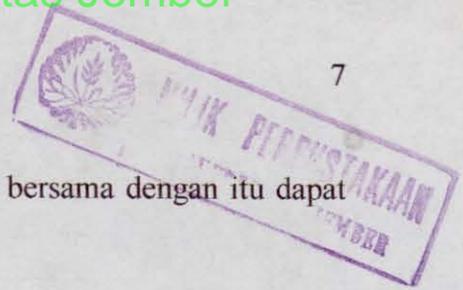
Apabila perusahaan sejenis lainnya melaksanakan penjualan produknya dengan cara kredit, perusahaan perlu memperhitungkan kebijaksanaan serupa dapat bersaing dan lebih memperluas pasar. Kalau tidak, para pelanggan akan melakukan pembelian pada perusahaan yang menentukan syarat pembayaran lebih ringan. (Abas Kartadinata, 1990 : 172)

### 2.2.3 Faktor Yang Mempengaruhi Besar Kecilnya Investasi dalam Piutang

faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi dalam piutang, yaitu:

#### 1. Besarnya Volume Penjualan Kredit

Makin proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah investasi piutang. Makin besar piutang yang dimiliki perusahaan berarti



makin besar pula resiko yang akan dihadapi tetapi bersama dengan itu dapat meningkatkan profitabilitas.

## 2. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Pengenaan syarat pembayaran kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitasnya. Syarat yang ketat, misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang tinggi pada pembayaran yang terlambat. (Bambang Riyanto, 1995: 85)

## 3. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

Perusahaan dalam melaksanakan penjualan kredit dapat diberikan pada langganannya. Makin tinggi Plafond yang diberikan pada masing-masing langganannya maka makin besar pula dana yang harus diinvestasikan dalam piutangnya. Demikian juga sebaliknya semakin rendah plafond kredit yang ditetapkan maka makin kecil pula investasi pada piutangnya. Ketentuan pembatasan kredit juga menilai siapa yang diberi kredit. Artinya semakin selektif para langganan yang diberi kredit akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian maka pembatasan kredit disini dapat bersifat kuantitatif dan kualitatif.

## 4. Kebijakan Dalam Pengumpulan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif akan membutuhkan dana yang cukup besar untuk membiayai aktifitas pengumpulan piutang tersebut dibandingkan apabila perusahaan menjalankan pengumpulan secara pasif. Tetapi biasanya perusahaan hanya akan mengadakan usaha pengumpulan piutang apabila biaya usaha tambahan revenue yang diperoleh karena adanya usaha tersebut.

## 5. Kebiasaan Membayar dari Para Pelanggan

Ada sebagian pelanggan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan *cash discount* dan ada lagi sebagian dari pelanggan membayar dalam waktu selama *discount period* maka dana yang akan tertanam

dalam piutang lebih cepat bebas, yang berarti makin kecilnya investasi dalam piutang. (M. Munandar, 1993 : 36-39)

#### 2.2.4 Kebijakan Penjualan Kredit

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

Dengan melakukan kebijaksanaan penjualan secara kredit maka perusahaan tidak dapat dengan segera memperoleh uang tunai (kas) pada saat terjadinya penjualan, akan tetapi yang diperoleh perusahaan adalah berupa uang tagihan (piutang).

Dalam hal ini Bambang Riyanto (1995: 76) berpendapat bahwa "Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas tetapi menimbulkan piutang langganan dan barulah kemudian pada hari jatuhnya aliran kas masuk (*cash inflow*) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut".

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

Pada prinsipnya kebijaksanaan penjualan kredit menyangkut trade off antara laba yang diperoleh dari peningkatan volume penjualan disatu pihak dan biaya yang harus ditanggung karena memiliki piutang tersebut ditambah piutang yang tidak terkumpul. Dalam hal ini perusahaan perlu menilai kebijaksanaan penjualan kredit ini dengan membandingkan resiko biaya dengan profitabilitas. Adapun faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam kebijaksanaan penjualan kredit adalah sebagai berikut (JF. Weston dan F. Brigham, 1997 : 204) :

### 1. Standar Kredit

Merupakan tingkat resiko minimal yang dapat ditolelir dari seorang pelanggan. Untuk menentukan standar kredit yang optimal akan mencakup keterkaitan antara tambahan keuntungan yang disebabkan karena kenaikan volume penjualan dengan tambahan biaya sebagai akibat tidak terbayarnya piutang. Apabila perusahaan menjalankan standar kredit yang sangat longgar artinya hampir setiap pembeli memperkenankan membeli produknya secara kredit maka bisa diperkirakan penjualan akan meningkat tetapi resiko piutang yang tidak terbayarpun akan meningkat pula.

### 2. Persyaratan Kredit

Persyaratan kredit menyangkut jangka waktu kredit dan adanya potongan (*discount*) bila dibayar lebih cepat. Misalnya persyaratan kredit yang diharapkan karena penjualan pada pelanggan mencantumkan “ 2/10 net 30 “ berarti akan diberikan potongan 2 % dari penjualan bila pelanggan membayar dalam waktu sepuluh hari dan apabila tidak dimanfaatkan potongan tersebut, seluruh jumlah faktur harus dilunaskan dalam waktu tiga puluh hari. Jika persyaratan hanya “ net 60 “ berarti tidak diberikan potongan dengan harga harus dilunaskan dalam waktu enam puluh hari.

Sebagaimana disebutkan bahwa periode kredit (*jatuh tempo*) merupakan batas waktu pembayaran selambat-lambatnya oleh pelanggan setelah barang diterima. Semakin lama syarat pembayaran kredit semakin lama modal atau dana yang terikat dalam piutang. Hal ini menyebabkan tingkat perputaran piutang selama periode tertentu adalah rendah. Tingkat perputaran piutang (*receivable turn over*) dapat diketahui dengan membagi jumlah penjualan kredit selama periode terikatnya modal dalam piutang atau rata-rata pengumpulan piutang (*average collection period*) dapat dihitung dengan membagi jumlah hari dalam satu tahun dengan tingkat perputaran piutangnya. Menghitung hari rata-rata pengumpulan piutang adalah penting untuk dibandingkan dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Apabila hari rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih besar daripada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan tersebut berarti bahwa

cara pengumpulan piutangnya kurang efektif. Ini berarti banyak pelanggan yang tidak memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan perusahaan. Tinggi rendahnya tingkat perputaran piutang mempunyai efek yang langsung terhadap besar kecilnya modal yang diinvestasikan terhadap piutang. Makin cepat perputarannya berarti makin pendek terikatnya modal dalam piutang. Sehingga untuk mempertahankan penjualan kredit tertentu, dengan naiknya tingkat perputaran produksi piutang dibutuhkan modal yang lebih kecil untuk diinvestasikan dalam piutang (Bambang Riyanto, 1995 : 82)

### 3. Potongan Tunai

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

### 4. Kebijakan Penagihan

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

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

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

### 2.2.5 Hubungan antara Piutang dengan Laba

Dengan dilakukannya penjualan kredit diharapkan akan meningkatkan volume penjualan yang akan memberikan laba yang lebih besar bagi perusahaan, oleh karena itu perlu dilakukan investasi piutang. Dimana piutang tersebut merupakan nilai tagihan yang tercantum dalam neraca dibawah perkiraan piutang. (Abas Kartadinata, 1990 : 169)

Penjualan yang lebih tinggi dapat diharapkan akan memberikan laba yang lebih besar bagi perusahaan. Ini terjadi bilamana kontribusi marginal atau laba kotor barang-barang masih lebih besar daripada biaya-biaya sebagai akibat kebijaksanaan kredit yang ditempuh perusahaan. Dimana laba dapat diperoleh dari total revenue dikurangi dengan total cost, dapat dikatakan apabila total revenue meningkat dan total cost meningkat maka labapun mengalami peningkatan begitu juga sebaliknya. Sehingga perusahaan harus juga memperhatikan total cost yang dikeluarkan yang merupakan dasar pengendalian manajemen.

Adapun biaya-biaya yang menjadi pengendalian manajemen, khususnya hubungan dengan pengaruh volume operasi perusahaan. Biaya tersebut dapat digolongkan menjadi tiga, yaitu :

#### 1. Biaya Tetap (*Fixed cost*)

Yaitu biaya yang mempunyai karakteristik :

- a. Volume kegiatan atau aktivitas mempunyai tingkatan tertentu
- b. Biaya tetap jumlahnya tetap atau konstan, tidak dipengaruhi oleh perubahan. Biaya tetap persatuan (*unit cost*) berubah sebanding terbalik dengan perubahan volume kegiatan. Semakin tinggi volume kegiatan, semakin rendah biaya persatuannya dan sebaliknya.

#### 2. Biaya Variabel (*variable Cost*)

Yaitu biaya yang memiliki karakteristik :

- a. Biaya yang jumlah totalnya berubah secara sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Semakin tinggi volume kegiatan, semakin besar pula jumlah total biayanya dan sebaliknya.
- b. Biaya variabel persatuan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan. Contoh biaya variabel antara lain : biaya tenaga kerja langsung,

biaya overhead variabel, biaya pemasaran variabel, biaya administrasi variabel.

### 3. Biaya Semi Variabel

Yaitu biaya yang mempunyai karakteristik :

- a. Jumlah totalnya berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan, akan tetapi perubahannya tidak sebanding.
- b. Biaya semi variabel persatuan berbanding terbalik jika dihubungkan dengan volume kegiatan, tetapi sifatnya tidak sebanding. Sampai dengan kegiatan tertentu, semakin tinggi volume kegiatan semakin rendah biaya persatuan dan sebaliknya. Contoh biaya semi variabel antara lain : biaya reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap, biaya kendaraan, biaya listrik dan telepon.

Didalam membebankan harga pokok terhadap produk dapat digunakan salah satu dari konsep dibawah ini, yaitu :

1. Konsep penentuan harga pokok penuh (*full costing*) atau konsep penentuan harga konvensional.
2. Konsep penentuan harga pokok variabel (*variabel costing*) atau konsep penentuan harga pokok batas (*marginal costing*)

Konsep penentuan harga pokok penuh memberikan pada semua elemen biaya produksi, baik biaya tetap maupun biaya variabel kedalam harga pokok produk. Oleh karena itu elemen biaya produksi pada konsep penentuan harga pokok penuh meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik. Data biaya disajikan oleh konsep penentuan harga pokok penuh sering tidak relevan untuk tujuan manajerial kontrol didalam jangka pendek. Misalnya untuk menganalisa perubahan biaya volume laba jangka pendek didalam batas kapasitas produksi normal yang dimiliki perusahaan diperlukan penetapan yang memusatkan perhatian pada elemen biaya variabel, yaitu biaya relevan yang berubah sesuai dengan tingkat volume kegiatan jangka pendek.

Dengan adanya kepentingan manajerial dalam jangka pendek tersebut diatas, timbul konsep lain didalam membebankan harga pokok terhadap produk yang lebih cocok untuk persoalan-persoalan keputusan jangka pendek. Konsep ini

disebut penentuan harga pokok variabel, yaitu suatu konsep penentuan harga pokok yang memasukkan biaya produksi variabel sebagai elemen harga pokok produk, biaya produksi tetap dianggarkan sebagai biaya waktu (*period cost*) yang langsung dibebankan kepada rugi laba periode terjadinya dan tidak diberlakukan sebagai biaya produksi.

### 2.2.6 Pemisahan Biaya Semi Variabel

Biaya campuran adalah biaya yang mengandung elemen biaya variabel maupun biaya tetap. Biaya campuran tersebut juga biaya semi variabel (*semi variable cost*). Pada tingkat aktivitas tertentu biaya campuran pada dasarnya dapat menunjukkan karakteristik yang sama seperti biaya tetap, pada tingkat aktivitas lain biaya campuran berkarakteristik seperti biaya variabel (Garrison, Ray H, 1997 : 229)

Secara lengkap biaya semi variabel mempunyai karakteristik sebagai berikut :

- a. Biaya yang jumlah totalnya akan berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan, akan tetapi sifat perubahannya tidak sebanding. Semakin tinggi tingkat volume kegiatan semakin besar jumlah total biaya dan sebaliknya, tetapi tidak sebanding.
- b. Biaya semi variabel, biaya satuan akan berbanding terbalik terhadap volume kegiatan tetapi sifatnya tidak sebanding. Sampai tingkat kegiatan tertentu, semakin tinggi volume kegiatan semakin rendah biaya satuan, sebaliknya semakin rendah volume kegiatan maka semakin tinggi biaya satuan. (R.A. Supriyono, 1993 : 283)

Konsep biaya campuran atau biaya semi variabel merupakan konsep penting, karena biaya campuran merupakan biaya yang lazim terdapat pada berbagai perusahaan. Contoh biaya campuran atau biaya semi variabel adalah seperti biaya listrik, biaya pemesanan, biaya reparasi, biaya telepon dan biaya pemeliharaan. Bagian biaya tetap biaya campuran menunjukkan biaya minimum atau beban pokok bagi yang benar-benar mempunyai jasa yang siap dan tersedia digunakan. Bagian variabel menunjukkan beban yang timbul karena sungguh

mengonsumsi jasa. Seperti yang diharapkan, elemen biaya berubah menurut proporsi jumlah biaya yang dikonsumsi.

Analisis biaya campuran biasanya dilakukan atas dasar kumpulan yang memusatkan pada berbagai tingkat aktivitas. Apabila analisis ini dilakukan dengan seksama maka akan diperoleh taksiran yang baik mengenai elemen variabel suatu biaya hanya dengan membutuhkan usaha yang sedikit. Untuk merinci biaya campuran menjadi elemen biaya tetap dan elemen biaya variabel dipakai cara-cara sebagai berikut :

### 1. Metode Tertinggi-Terendah

Metode ini menghendaki bahwa biaya campuran yang terlihat harus diamati secara baik pada tingkat aktivitas rendah dalam range relevan. Selisih biaya yang diamati pada dua ekstrim itu dibagi perubahan aktivitas untuk dapat menentukan jumlah biaya variabel yang terlibat (Garrison Ray H, 1997 : 237)

$$\text{Tingkat variabel} = \frac{\text{Perubahan biaya}}{\text{Perubahan aktivitas}}$$

Dengan ditentukan tingkat variabel maka untuk menentukan jumlah biaya tetap (Garrison Ray H, 1997 : 237) adalah :

$$\text{Elemen biaya tetap} = \frac{\text{Total biaya} - \text{Elemen biaya variabel}}{\text{Total biaya} - \text{Elemen biaya variabel}}$$

Penerapan metode ini sangat sederhana tetapi mempunyai kelemahan yang disebabkan karena hanya menggunakan dua titik dalam menentukan rumus biaya. karena alasan ini, maka metode akan akurat dalam menentukan rumus biaya, hanya jika titik tertinggi dan terendah kebetulan berada sedemikian rupa, sehingga mewakili rata-rata seluruh titik biaya dan titik aktifitas.

### 2. Metode diagram pencar

Dalam menganalisa biaya campuran, manajer berusaha menemukan tingkat rata-rata variabel biaya campuran.. cara yang lebih akurat dibanding dengan metode titik tertinggi dan titik terendah ini adalah memasukkan seluruh titik

data biaya yang diamati didalam analisis melalui penggunaan grafik. Biaya yang teramati berbagai tingkat aktivitas untuk selanjutnya dibagikan pada grafik dan suatu garis ditempatkan pada garis terbagikan. Bagaimanapun juga dengan menempatkan garis pada titik diibaratkan terletak pada garis, sehingga jumlah titik yang berada diatas garis kira-kira sama dengan jumlah titik-titik yang berada dibawah garis. Jenis grafik ini dikenal sebagai diagram pencar dan garis yang ditempatkan pada titik yang terbagikan dengan garis regresi.

### 3. Metode kuadrat terkecil (*Least square Method*)

Metode ini merupakan pendekatan yang lebih baik dibandingkan dengan metode diagram pencar. Metode menempatkan garis melalui analisa statistik daripada sekedar menempatkan garis regresi melalui data diagram pencar dengan inspeksi visual sederhana. Metode didasarkan pada perhitungan yang dapat ditemukan dalam persamaan garis lurus dan dinyatakan dengan rumus (Garrison Ray H, 1997 : 242) :

$$Y = a + bx$$

Dimana :

a = sebagai elemen tetap

b = sebagai derajat variabelitas akan kemiringan garis

Dari persamaan garis ini dengan melakukan seperangkat pengamatan, maka persamaan garis linier pada data beraturan linier. Persamaannya adalah sebagai berikut :

$$XY = a + b \sum X^2 \dots\dots\dots (1)$$

$$Y = na + b \sum X \dots\dots\dots (2)$$

Keterangan:

a = biaya tetap

b = biaya variabel

n = Jumlah pengamatan

x = ukuran aktivitas

y = total biaya campuran

(Garrison Ray H, 1997 : 242)

### 2.2.7 Rate Of Return

Dalam mengoperasikan dana yang akan diinvestasikan pada berbagai kebijaksanaan perusahaan, khususnya mengenai kebijaksanaan investasi terhadap piutang, maka lebih jauh bagi perusahaan untuk mengetahui seberapa jauh tingkat efektifitas dana yang akan diinvestasikan dalam piutang. Untuk dapat dianalisis dengan konsep *rate of return*, yaitu suatu metode yang digunakan untuk mengukur kemampuan modal didalam menghasilkan laba. Dengan adanya konsep ini akan dapat diketahui apakah tambahan dana yang akan dipergunakan untuk membiayai kredit sudah efektif atau belum. Adapun cara menghitung *rate of return* adalah sebagai berikut : (S. Alwi, 1992 : 40)

$$\text{ROR} = \frac{\text{Tambahan laba} - \text{tambahan piutang tak tertagih}}{\text{Tambahan Investasi}} \times 100\%$$

Sebagai pembatas dalam konsep *rate of return* adalah biaya sebesar bunga bank yang berlaku, artinya bahwa usulan investasi tersebut dapat dikatakan efektif apabila mrnghasilkan *rate of return* yang lebih besar daripada biaya bunga simpanan yang berlaku.



### III. METODE PENELITIAN

#### 3.1 Rancangan Penelitian

Sesuai dengan tujuan penelitian maka penelitian ini dimaksudkan untuk mendapat suatu wawasan yang mendalam mengenai objek suatu penelitian sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas sebagai dasar pelaksanaan kebijaksanaan dalam mengambil keputusan. Penelitian semacam ini merupakan penelitian yang bersifat deskriptif yang tujuannya untuk memecahkan permasalahan yang ada sekarang dan kemudian memprediksikan keadaan dimasa yang akan datang. Menurut Marzuki (1993 : 8) penelitian deskriptif adalah suatu penelitian yang hanya melukiskan keadaan objek atau persoalannya dan tidak dimaksudkan untuk mengambil atau menarik kesimpulan yang berlaku umum.

#### 3.2 Prosedur Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yaitu laporan keuangan perusahaan dan data penjualan yang diperoleh dari PT. Gading Mas Indonesian Tobacco di Jember pada periode tahun 1999 sampai dengan tahun 2003.

#### 3.3 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dilakukan dengan cara:

a. Wawancara

Yaitu metode mengumpulkan data yang dilakukan dengan cara mengadakan wawancara secara langsung dengan pihak perusahaan mengenai masalah yang berkaitan dengan penelitian yaitu data penjualan dan laporan keuangan.

b. Studi Kepustakaan

Yaitu metode mengumpulkan data yang dilakukan dengan cara membaca dan mempelajari buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang

diteliti baik buku ilmiah maupun laporan atau data perusahaan yang sudah dibukukan atau masih berupa laporan.

### 3.4 Definisi Operasional Variabel

Agar diperoleh pemahaman yang sama mengenai makna judul diberikan penjelasan sebagai berikut :

a. Piutang.

Yaitu tuntutan dalam bentuk uang yang timbul akibat perusahaan telah melaksanakan aktifitas penjualan, pemberian jasa dan lain sebagainya.

b. *Contribution Margin*.

Yaitu suatu alat analisis yang digunakan untuk mengetahui besarnya tambahan keuntungan karena adanya penambahan investasi piutang.

c. *Rate Of Return*

Yaitu suatu metode analisis yang digunakan untuk mengukur kemampuan modal di dalam menghasilkan laba agar dapat diketahui efektif dan tidaknya kebijakan investasi piutang.

### 3.5 Metode Analisis Data

Langkah-langkah yang digunakan dalam analisis ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui besarnya tambahan investasi tahun 2003/2004 dapat dihitung dengan langkah - langkah sebagai berikut :

a. Menghitung Ramalan Penjualan.

Dengan adanya rencana kebijaksanaan kelonggaran kredit tahun 2003/2004, perusahaan menetapkan komposisi penjualan dengan perbandingan 40% dijual dengan cara tunai dan 60% dijual dengan cara kredit. Untuk menetapkan besarnya tingkat penjualan pada tahun 2004 digunakan Trend Linier dengan *metode Least Square* (Gunawan Adisaputro dan M. Asri, 1998 : 159).

Rumus :  $y = a + bx$

$$\text{Dimana : } a = \frac{\sum y}{n} \quad b = \frac{\sum xy}{\sum (x^2)}$$

Keterangan :

y = Ramalan penjualan tahun 2004

a = Nilai trend pada periode dasar

b = Tingkat perkembangan nilai yang diharapkan

x = Jumlah tahun yang diperhitungkan dari periode dasar

n = Jumlah periode analisis data

b. Menghitung tingkat perputaran piutang.

Untuk menghitung tingkat perputaran piutang dimasa yang akan datang dapat dicari dengan cara : (Suad Husnan, 1995 : 140)

$$\text{Tingkat perputaran piutang} = \frac{360}{\text{Hari pengumpulan piutang}}$$

c. Menghitung besarnya tambahan piutang (Van Horne, 1997 : 259).

Rumus :

$$\text{Tambahan piutang} = \frac{\text{Tambahan pendapatan penjualan}}{\text{Perputaran piutang}}$$

d. Menghitung besarnya tambahan investasi piutang.

Besarnya investasi yang harus dikeluarkan akibat adanya penambahan piutang dapat dihitung dengan cara sebagai berikut :

( Van Horne, 1997 : 259 )

$$\text{Rumus : TI} = \frac{\text{vc}}{\text{p}} \times \text{Tambahan piutang}$$

Keterangan :

TI = Tambahan Investasi.

vc = Variabel cost per unit.

p = Harga jual per unit.

2. Menghitung Efektivitas Investasi Piutang

a. Menghitung besarnya tambahan laba

Besarnya tambahan laba yang diperoleh dari adanya peningkatan penjualan yang menyebabkan adanya penambahan piutang dapat dihitung dengan cara sebagai berikut : (Van Horne, 1997 : 261)

$$\text{Rumus : } TL = \frac{Cm}{P} \times \text{Tambahan Penjualan Kredit}$$

TL = Tambahan Keuntungan

Cm = *Contribution Margin*

P = Harga Jual

- b. Tambahan biaya yang dikeluarkan dengan adanya penambahan tingkat piutang dapat dihitung dengan cara : (M. Munandar, 1993 : 77)

Opportunity cost	xxx
Tambahan piutang tak tertagih	<u>xxx</u>
Tambahan biaya	xxx

Dimana :

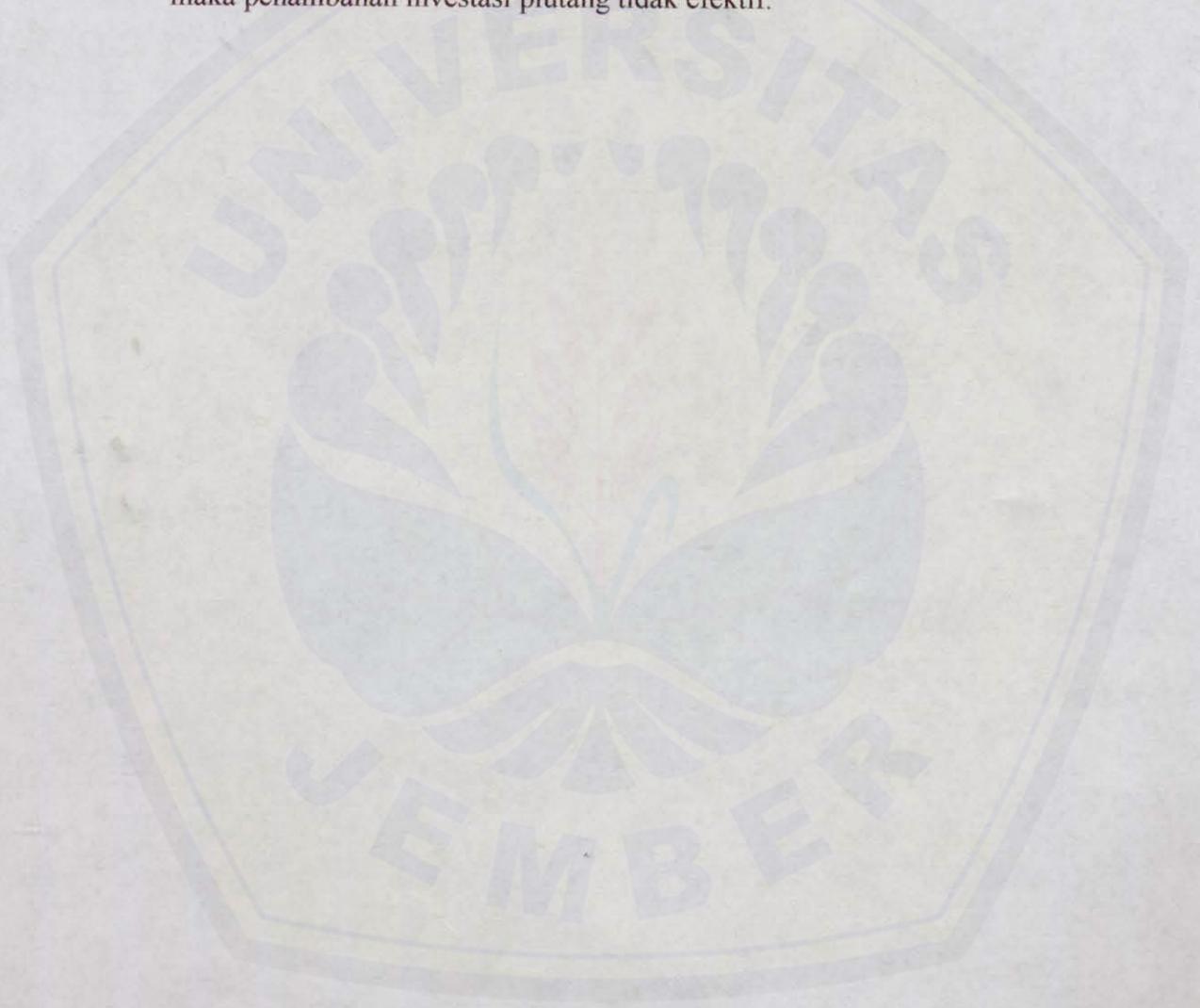
Besarnya tambahan piutang tak tertagih dapat dihitung dengan metode income statement approach. Menurut pendekatan ini, besarnya piutang tak tertagih ditentukan berdasarkan rata-rata prosentase tertentu dari net credit sales yaitu penjualan kredit netto yang terjadi selama periode tertentu. Besarnya opportunity cost dihitung berdasarkan tingkat bunga yang berlaku saat ini. Jika tambahan keuntungan yang diperoleh dari perusahaan lebih besar daripada tambahan biayanya maka kebijaksanaan tersebut efektif, tetapi apabila keuntungan tersebut lebih kecil daripada biayanya maka tambahan dana tersebut tidak efisien dan secara otomatis kebijaksanaan perusahaan tidak efektif

- c. Menghitung efektifitas tambahan investasi piutang.

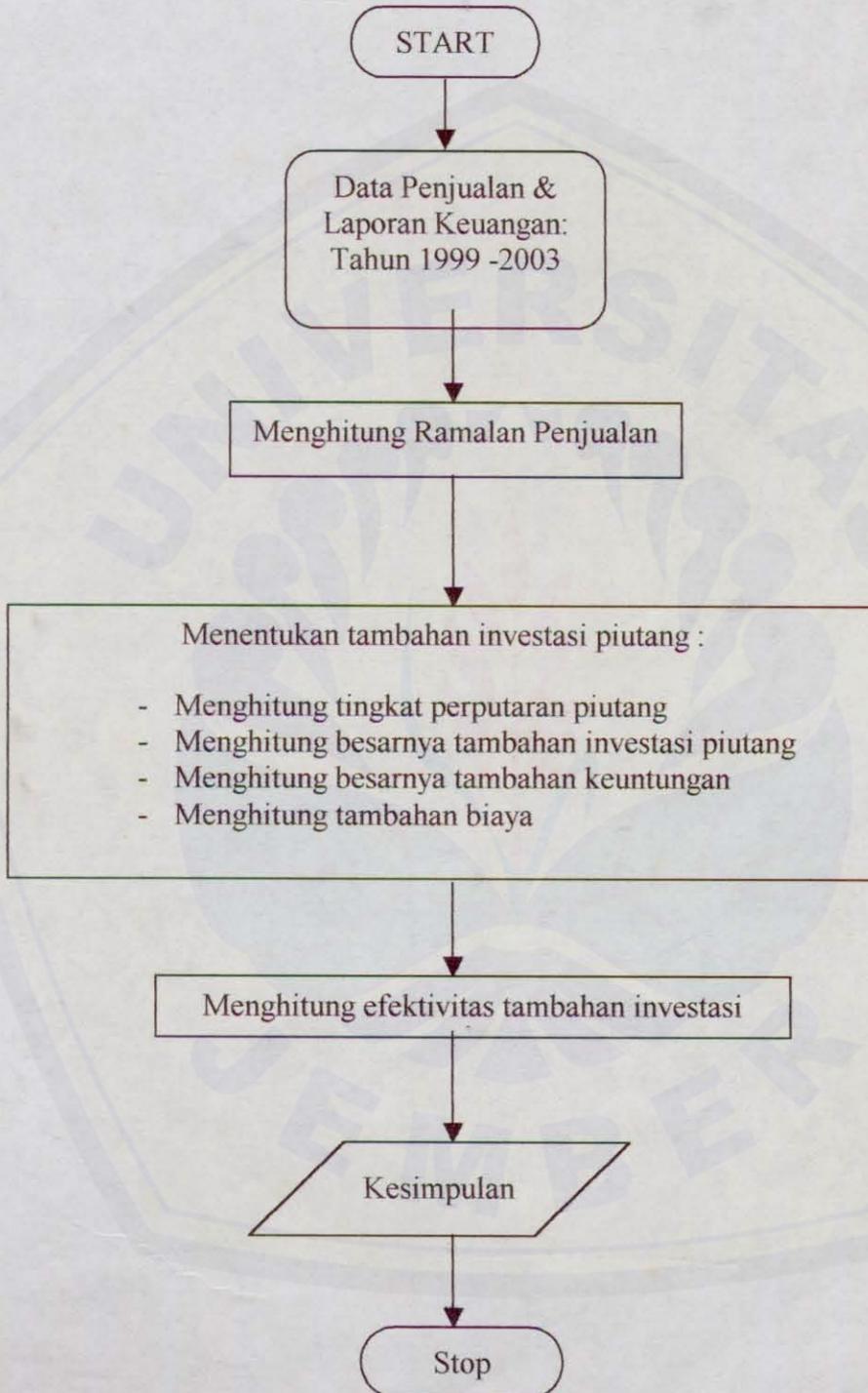
Efektifitas tambahan investasi dalam piutang dapat dihitung dengan melakukan pembagian tambahan keuntungan dengan tambahan investasinya yang kemudian dibandingkan dengan Rate of Return yang disyaratkan oleh perusahaan yaitu sebesar tingkat bunga simpanan bank rata-rata, dirumuskan : (S. Alwi, 1992 : 40)

$$\text{ROR} = \frac{\text{Tambahan laba} - \text{tambahan piutang tak tertagih}}{\text{Tambahan investasi}} \times 100\%$$

Apabila nilai pembagian tambahan keuntungan oleh tambahan investasi lebih daripada Rate of Return yang disyaratkan perusahaan, maka penambahan investasi piutang dikatakan efektif dan jika sebaliknya maka penambahan investasi piutang tidak efektif.



### 3.6 Kerangka Pemecahan Masalah



**Keterangan:**

1. Membuat ramalan penjualan tahun 2004 berdasarkan penjualan tahun lalu.
2. Dari hasil perhitungan ramalan penjualan tahun 2004 akan dapat dihitung tambahan penjualan tahun 2003 yaitu dengan cara mengurangi ramalan penjualan tahun 2004 dengan penjualan tahun 2003.
3. Tambahan investasi piutang dapat disebabkan oleh dua hal yaitu tambahan investasi piutang sehubungan dengan tingkat perputaran piutang dan tambahan investasi piutang sehubungan dengan adanya peningkatan penjualan.
4. Total biaya meliputi opportunity cost dan biaya tak tertagih.
5. Untuk mengetahui apakah tambahan investasi piutang tersebut menguntungkan atau tidak maka tambahan keuntungan dibandingkan dengan total harga.
6. Apabila tambahan keuntungan lebih kecil dari total biaya maka berarti total investasi piutang tersebut tidak menguntungkan, tetapi apabila tambahan keuntungan lebih besar dari total biaya maka tambahan investasi piutang tersebut menguntungkan, sehingga selanjutnya perlu dihitung efektifitas dari tambahan investasi tersebut.

#### IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

##### 4.1 Gambaran Umum PT.Gading Mas Indonesian Tobacco

PT. Gading Mas Indonesian Tobacco yang selanjutnya disebut dengan PT. G.M.I.T didirikan pada tahun 1969 di Surabaya dengan Akte Notaris Elisa Pondang tertanggal 10 Oktober 1969 Nomor 17, dengan kegiatan dalam bidang perdagangan tembakau baik lokal maupun untuk keperluan export.

PT.Gading Mas Indonesian Tobacco didirikan dengan peraturan Undang-Undang Penanaman Modal Asing (PMA) berdasarkan:

1. Surat Keputusan RI No. B. 58/pres/6/1969 tertanggal 27 Juni 1969.
2. Surat Menteri Pertanian No. 427/Men-Tan/5/1969 kepada PT. G.M.I.T, setelah mendengar saran dan pertimbangan dari Panitia Teknis Penanaman Modal dengan suratnya No. B. 306/PTPN/U/1969 tertanggal 7 Mei 1969.

PT. Gading Mas Indonesian Tobacco adalah merupakan bentuk kerja sama antara PT. Gading Mas Indonesian dengan Tabacco atau disingkat T.E.I.C dari Belgia. PT Gading Mas Indonesian Tobacco bersifat kerja sama antara modal asing dengan modal dalam negeri (Joint Enterprise) dengan modal pertama yang harus dibayar sebanyak US \$ 500.000,- oleh PT Gading Mas Tobacco dengan US \$ 500.000- oleh PT T.E.I.C, pemegang saham terdiri atas tiga orang bumi putra dan tiga orang Belgia. PT. G..M.I.T berpusat di surabaya dengan cabang-cabangnya antara lain:

1. PT G.M.I.T Cabang Jember
2. PT G.M.I.T Cabang Lumajang.

PT G.M.I.T yang sekarang berkedudukan di Jember dengan akte notaris Kartini Mulyadi, SH. No. 1025 tertanggal 3 Maret 1986, yang membawahi dua cabang yaitu Lumajang dan Jember.

a. Cabang Jember meliputi:

1. Gudang Kaliwates
2. Gudang Wirolegi
3. Gudang Kelumpangan
4. Gudang Panti

5. Gudang Biting
6. Gudang Mayang.

b. Cabang Lumajang meliputi:

1. Gudang Tempeh Lor
2. Gudang Tempeh Kidul.

PT. G.M.I.T Cabang Jember terdiri dari 4 unit antara lain:

1. Unit I terdiri dari Gudang Wirolegi dengan Gudang satelitnya di Kebon Agung.
2. Unit II terletak di Desa Klompangan Kecamatan Ajung dan Gudang Panti yang terletak di Desa Panti kecamatan Sukorambi
3. Unit III terletak di Desa Tegal Sari Kecamatan Ambulu
4. Unit IV terletak di Desa Tegal Waru Kecamatan Mayang dan gudang Kaliwates yang terletak di JL Gajah Mada No. 254 Jember
5. Unit IV berkedudukan di Kabupaten Lumajang yang terdiri atas tanah Tempeh Lor dan tempeh Kidul Kecamatan Tempeh.

Masing-masing unit tersebut di atas di kepalai oleh seorang kepala unit sebagai koodinatornya sedangkan gudang berada dibawah tanggung jawab pengurus gudang.

Tugas PT. G.M.I.T terbatas pada masalah pembelian tembaka, pengolahan dan pengiriman sampai kepelabuhan. Dalam pengolahan tembakau Besuki Na-Oogst, PT G.M.I.T cabang Jember menangani Pengolahan mutu Ekspor keberbagai negara pegimpor tembakau antara lain:

1. Jerman Barat (Bremen)
2. Belanda
3. Spanyol
4. Afrika Utara.

Tujuan PT. G.M.I.T menurut SK Presiden RI No B. 58/Pres/6/1969 tertanggal 27 Juli 1969 adalah "Meningkatkan mutu pada tanaman tembakau untuk export yang menyangkut wilayah Besuki, Lumajang dan Banyuwangi".

PT. G.M.I.T menurut ketetapan Menteri pertanian No. 427/Men-Tan/5/1969 tertanggal 12 Juni 1969 adalah:

1. Memelihara kualitas dan kuantitas tembakau ekspor dipasaran Bremen
2. Memperlancar dan memperbaiki bidang *Promotik Trade* di luar negeri
3. Memupuk devisa dalam valas untuk pemerintah
4. Ikut membantu dalam rangka penelitian peningkatan produk dan kualitas tembakau Indonesia
5. Secara periodik melaporkan kegiatan-kegiatan kepada Direktur Jendral perkebunan.

Lokasi kantor PT. G.M.I.T Cabang Jember di Jl. Gajah Mada No. 254 Jember menghadap jalan raya dan di sebelah utara jalan kereta api, sedangkan sebelah timur terdapat sugai dan sebelah barat perkampungan penduduk. Lokasi perusahaan di Desa Kaliwates Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember. Mengenai ukuran luas dari kantor PT. G.M.I.T Cabang Jember dari masing-masing gudang adalah sebagai berikut:

Gudang-gudang yang berada disekir kantor PT G.M.I.T berjumlah lima buah. Kelima gudang tersebut digunakan untuk penimbunan dan tempat untuk mencampur, karena gudang ini mempunyai mesin pencampur yaitu blending yang hanya dipakai apabila konsumen memesan tembakau jenis campuran. Kelima ukuran gudang tersebut adalah sebagai berikut: (perhitungannya panjang x lebar x tinggi)

- a. Dua gudang berukuran: 30 x 16 x 5 meter
- b. Dua gudang berukuran: 50 x 28 x 5 meter
- c. Dua gudang berukuran: 30 x 21 x 5 meter.

PT G.M.I.T juga mempunyai gudang diluar lokasi perusahaan, yaitu:

1. Gudang Klompangan di Desa Klompangan, Kecamatan Ajung, di Desa ini terdapat empat gudang dengan luas:
  - a. Gudang I berukuran 60 x 18 x 5 meter
  - b. Gudang II berukuran 60 x 16 x 5 meter
  - c. Gudang III berukuran 60 x 10x 4meter
  - d. Gudang IV berukuran 35 x 16 x 5 meter.
2. Gudang Kebon Agung di Desa Kebun Agung , Kecamatan Kaliwates di Desa ini terdapat dua gudang dengan luas:

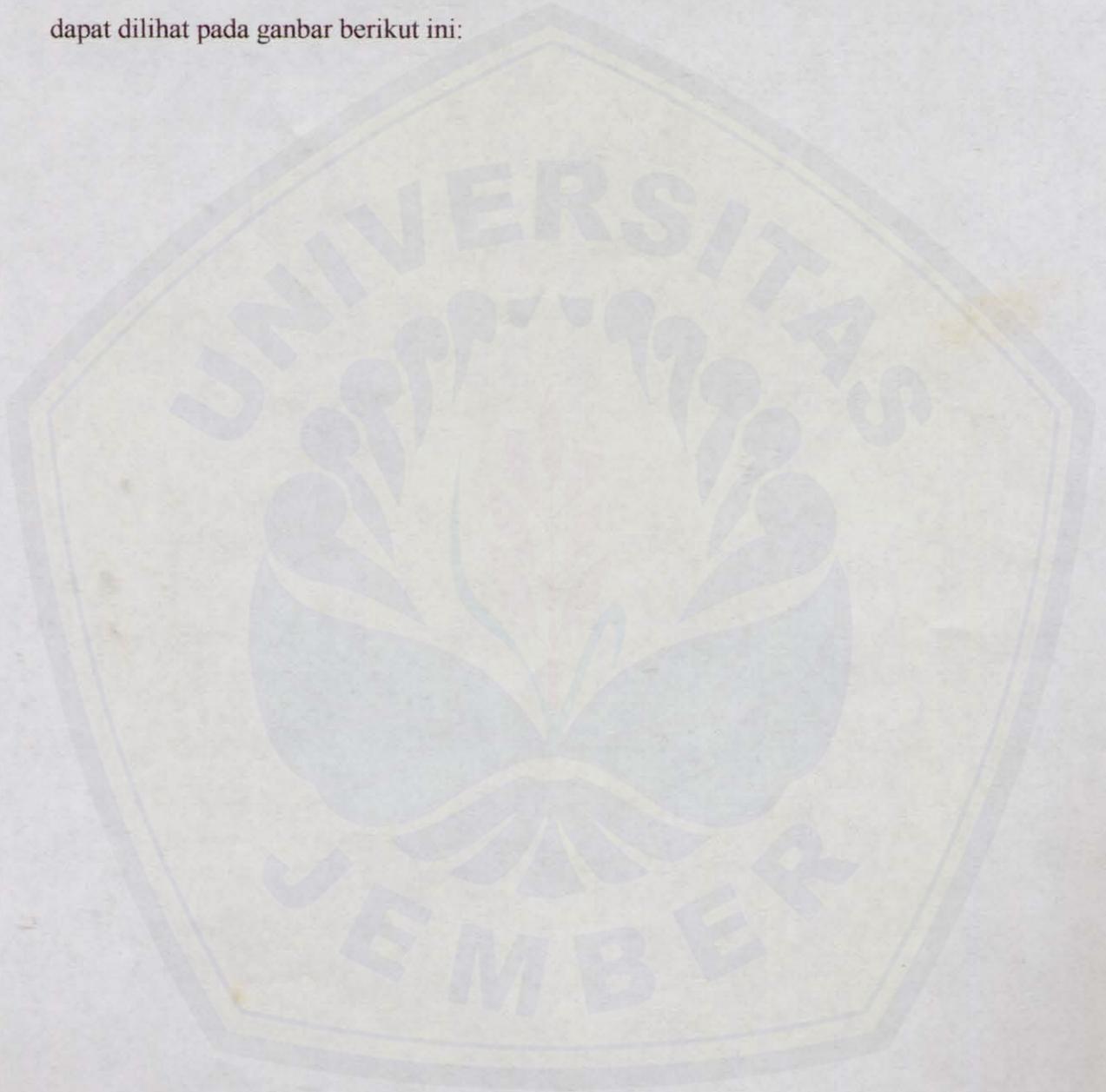
- a. Gudang I berukuran 40 x 18 x 5 meter
  - b. Gudang II berukuran 30 x 16 x 5 meter.
3. Gudang Panti di Desa panti, Kecamatan Sukorambi, di desa ini terdapat tiga gudang dengan luas:
- a. Gudang satu berukuran 60 x 20 x 5 meter
  - b. Gudang dua berukuran 46 x 12 x 5 meter
  - c. Gudang tiga berukuran 46 x 16 x 5 meter.
4. Gudang Wirolegi di Desa Wirolegi, Kecamatan Sumbersari di Desa ini terdapat tiga gudang dengan luas:
- a. Gudang I berukuran 60 x 20 x 5 meter
  - b. Gudang II berukuran 54 x 15 x 5 meter
  - c. Gudang III berukuran 54 x 52 x 5 meter.
5. Gudang Mayang di desa Waru, Kecamatan Mayang, di Desa ini terdapat tiga gudang dengan luas:
- a. Gudang I berukuran 70 x 22,5 x 5 meter
  - b. Gudang II berukuran 60 x 20 x 5 meter
  - c. Gudang III berukuran 60 x 12 x 5 meter.
6. Gudang Ambulu di Desa Tegalsari, Kecamatan Ambulu dengan luas keseluruhan 10,082 m<sup>2</sup>. Luas tersebut sudah termasuk ukuran luas bangunan kantor dan luas lokasi gudang tersebut.

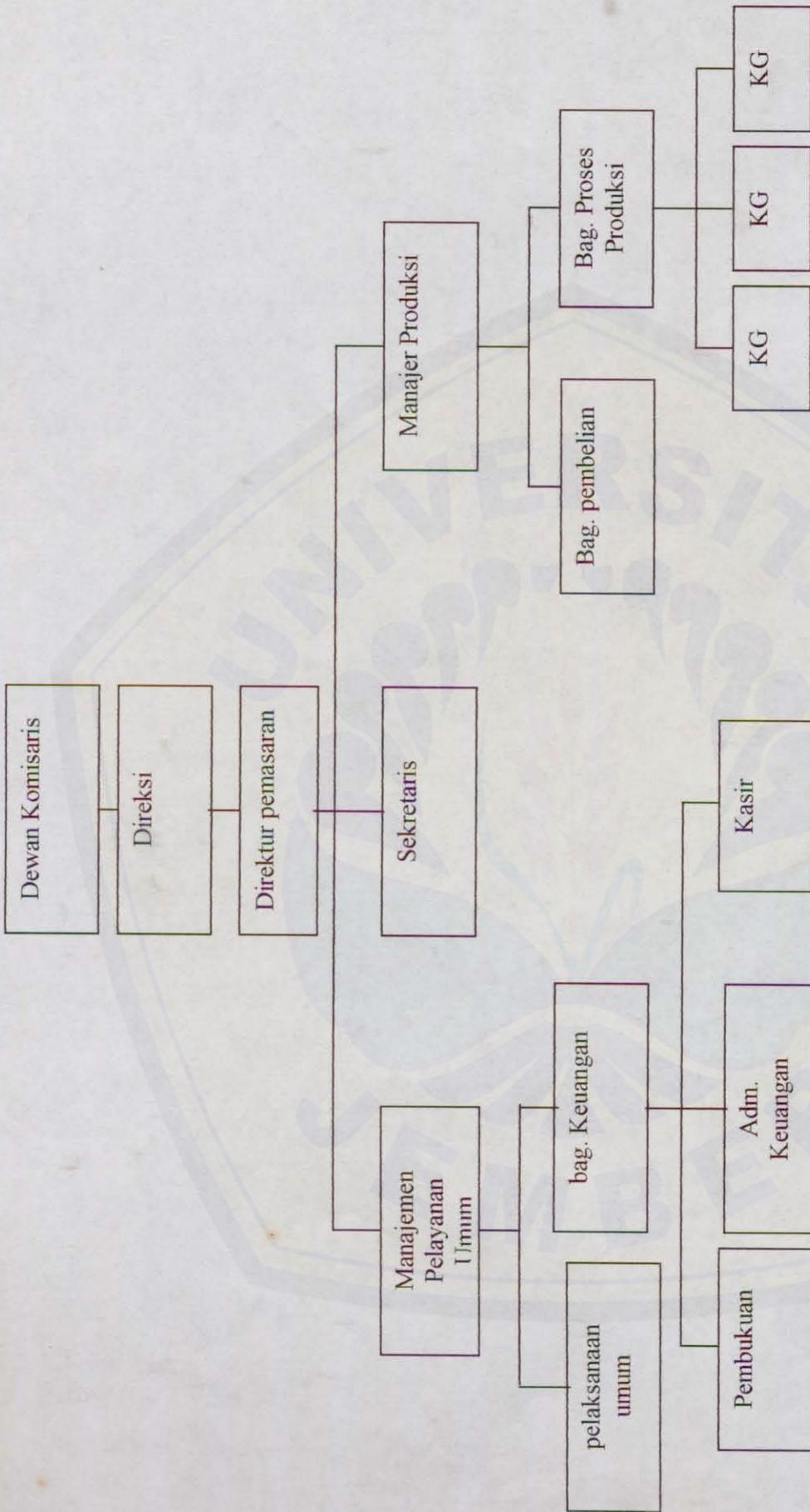
#### 4.1.1 Struktur Organisasi Perusahaan

Organisasi merupakan perkumpulan dua orang atau lebih yang mempunyai tujuan atau cita-cita bersama. Untuk mengendalikan tujuan yang direncanakan dapat di capai maka perlu adanya struktur organisasi. Selain itu untuk mengetahui secara jelas mengenai tugas, wewenang dan tujuan dari semua pihak yang ada dalam suatu organisasi perusahaan. Struktur organisasi adalah suatu kerangka yang dapat menunjukkan segala fungsi pekerjaan organisasi, hubungan fungsi yang satu dengan fungsi yang lain, serta pembagian wewenang dan tujuan guna mencapai tujuan organisasi.

Adapun struktur organisasi yang ada pada PT Gading Mas Indonesian Tobacco adalah struktur organisasi terbentuk garis dan staf. Dimana masing-masing jenjang atau bagian mempunyai tugas dan tujuan sendiri-sendiri.

Secara skematis struktur organisasi PT Gading Mas Indonesian Tobacco dapat dilihat pada gambar berikut ini:





Gambar 2 : Struktur Organisasi PT. G.M.I.T  
 Sumber data : PT. G.M.I.T Cabang Jember  
 Keterangan :  
 KG : Kepala Gudang  
 : Garis perintah  
 : Garis Koordinasi  
 Sumber Data : PT. G.M.I.T Cabang Jember

Adapun uraian secara terperinci tentang tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian antara lain sebagai berikut:

1. *Dewan Komisaris*

- a. Memeriksa dan mengesahkan neraca dan penghitungan Rugi/Laba
- b. Berhak memberikan Dereksi Jika tindakan merugikan perusahaan
- c. Bertanggung jawab mengawasi tindakan direksi dalam menjalankan segala petunjuk rapat umum pemegang saham dengan sebaik-baiknya.

2. *Direksi*

- a. Menyiapkan rapat umum pemegang saham dan mencatat perubahan saham
- b. Menjalankan perusahaan sesuai dengan RUPS
- c. Mewakili perusahaan ke dalam dan keluar lalu lintas hukum
- d. Bertanggung jawab pada Dewan Komisaris
- e. Mempertanggung jawabkan semua pekerjaan dan hasil usaha dalam RUPS setiap akhir tahun.

3. *Direksi Pemasaran*

- a. Mengurus penjualan tembakau ke luar negeri
- b. Mewakili Dereksi dalam mewakili penjualan tembakau ke lur negeri
- c. Bertanggung jawab kepada Dereksi.

4. *Manajemen Pelayanan Umum*

- a. Sebagai koordinator atau pelayanan kegiatan-kegiatan umum perusahaan
- b. Bertanggung jawab kepada Direksi.

5. *Pelaksanaan Umum*

- a. Mengkoordinir penyelenggaraan tugas-tugas personalia dan administrasi kantor.
- b. Menyediakan bahan utama dan bahan baku seperti tikar, tali jahit dll
- c. Mengurus pengangkutan, penerimaan maupun pengiriman tembakau
- d. Mengurus perawatan dan perbaikan kendaraan serta surat-suratnya
- e. Memilih segala sesuatu yang berhubungan dengan kantor maupun gudang
- f. Mengurus keamanan tentang surat-surat berharga dan rahasia perusahaan
- g. Mengurus surat-surat yang berhubungan dengan asuransi
- h. Mengurus hal-hal yang berhubungan dengan aksport dan pengapalan

i. Bertanggung jawab kepada Direksi.

6. *Kepala Bagian Keuangan*

- a. Mengatur keperluan keuangan baik untuk pembelian, pengolahan tembakau dan kepentingan tembakau
- b. Menyiapkan anggaran untuk kepentingan perusahaan
- c. Mengurusi masalah pajak baik untuk perusahaan sendiri maupun di luar perusahaan seperti untuk lembaga perpajakan
- d. Mengurusai kas dan yang berhubungan dengan bank
- e. Bertanggung jawab kepada Direksi.

7. *Pembukuan*

- a. Mencatat dan melakukan pembukuan atas seluruh kegiatan keuangan perusahaan
- b. Meneliti kelengkapan dan bukti-bukti dokumen serta menyiapkan dan memelihara dengan tertib
- c. Membuat laporan neraca Rugi/Laba dan laporan lainnya
- d. Bertanggung jawab kepada kepala bagian keuangan .

8. *Administrasi keuangan*

- a. Mencatat segala kegiatan penerimaan dan pengeluaran serta menyusun administrasinya untuk kepentingan bagian keuangan
- b. Bertanggung jawab kepada kepala bagian keuangan.

9. *Kasir*

- a. Mencatat segala penerimaan, pengeluaran, menyimpan dan mengadministrasikan uang kas dengan persetujuan kepala bagian keuangan
- b. Bertanggung jawab kepada kepala bagian keuangan

10. *Sekretaris*

- a. Melayani tugas-tugas Direksi antara lain : menyimpan dokumen-dokumen penting dan menyimpan dan menyimpan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan direksi
- b. Bertanggung jawab kepada Direksi.

#### 11. *Manajer produksi*

- a. Mengkoordinasi kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan proses produksi
- b. Memberi laporan kepada Direksi tentang segala sesuatu yang berkaitan dengan proses produksi
- c. Bertanggung jawab kepada produksi.

#### 12. *Bagian pembelian*

- a. Menangani masalah pembelian tembakau
- b. Memberikan informasi harga tembakau kepada manajer produksi
- c. Bertanggung jawab kepada manajer produksi.

#### 13. *Bagian Proses Produksi*

- a. Melaksanakan administrasi produk tembakau
- b. Bertanggung jawab atas proses produksi
- c. Memberi laporan kepada manajer produksi tentang segala sesuatu yang berkaitan dengan proses produksi
- d. Menjalin hubungan dengan petani
- e. Bertanggung jawab kepada manajer produksi.

#### 14. *Kepala Gudang*

- a. Menangani segala kegiatan yang ada di gudang seperti fermentasi, sortasi dan pengebalan
- b. Memeriksa laporan administrasi gudang dari pengurus gudang
- c. Bertanggung jawab kepada bagian produksi.

### **4.1.2 Ketenagakerjaan**

#### **4.1.2.1 Klasifikasi dan Jumlah Tenaga Kerja**

Dalam melakukan proses produksi, masalah tenaga kerja sangat penting dan tetap akan dipergunakan untuk membantu kelancaran jalannya perusahaan, karena tenaga kerja sangat berpengaruh terhadap pencapaian target produksi atau kegiatan lain yang ada dalam perusahaan.

Tenaga kerja yang digunakan di PT. G.M.I.T yaitu :

1. Tenaga kerja langsung untuk bagian produksi yaitu terdiri dari :
  - a. Bagian sortasi awal

- b. Bagian sortasi ke-2
  - c. Bagian pilihan warna
  - d. Bagian pengebalan
  - e. Mandor wanita
  - f. Mandor wanita pembantu
  - g. Bagian administrasi
  - h. Kontrol pembantu mandor
  - i. Bagian teknik
2. Tenaga kerja tidak langsung yang non produksi terdiri dari :
- a. Komisaris
  - b. Presiden Direktur
  - c. Direktur pemasaran
  - d. Sekretaris
  - e. Manajer produksi
  - f. Manajer pelayanan umum
  - g. Manajer keuangan
  - h. Sopir.

Adapun data yang meliputi jumlah tenaga kerja langsung maupun tidak langsung adalah sebagai berikut :

Tabel. 1 : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember  
Daftar Jumlah Tenaga Kerja Langsung Tahun 2003

No.	Jenis / macam pekerjaan	Jumlah
1.	Bagian sortasi awal	701
2.	Bagian sortasi ke-2	24
3.	Bagian pilihan warna	67
4.	Bagian pengebal	25
5.	Mandor wanita	1
6.	Mandor wanita pembantu	1
7.	Bagian administrasi	9
8.	Kontrol pembantu mandor	2
9.	Bagian teknik	1

Sumber data : PT. Gading Mas Indonesian tobacco Jember

Tabel. 2 : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember  
Daftar Jumlah Tenaga Kerja tidak Langsung Tahun 2003

No.	Jenis / macam pekerjaan	Jumlah
1.	Komisaris	2
2.	Presiden Direktur	1
3.	Direktur pemasaran	1
4.	Sekretaris	1
5.	Manajemen produksi	1
6.	Manajer pelayanan umum	1
7.	Manajer keuangan	1
8.	Sopir	6

Sumber data : PT. Gading Mas Indonesian tobacco Jember

#### 4.1.2.2 Sistem Pengupahan dan Kesejahteraan Karyawan

Pembayaran upah untuk tenaga kerja yang tidak langsung mengenai proses produksi dilaksanakan setiap bulan. Besarnya tarif upah ditentukan dengan mempertimbangkan tugas, jabatan dan kemampuan perusahaan dalam melaksanakan kehidupan perusahaan dalam jangka panjang, sedangkan untuk tenaga kerja yang menagani proses produksi pemberitahuan upah dilaksanakan setiap minggu sekali.

Selain diberikan gaji dan upah, perusahaan juga juga meberikan jaminan sosial sebagai berikut :

1. Bagi tenaga tidak langsung berupa :

a. Perumahan

Disediakan fasilitas perumahan dinas berikut pelengkapannya, dimana fasilitas ini disesuaikan dengan golongan karyawan.

b. Kendaraan

Fasilitas ini diberikan kepada golongan karyawan yang dianggap penting diperusahaan

c. Asuransi Kesehatan

Apabila karyawan sakit atau mengalami kecelakaan, maka biaya pengobatan selama sakit akan ditanggung oleh perusahaan.



2. Bagian Tenaga Kerja Langsung
  - a. Seragam kerja
  - b. Asuransi kesehatan

Adapun data mengenai perkembangan upah mingguan maupun bulanan yang ada pada PT. Gading mas Indonesian tobacco Jember setiap tahun sebagai berikut :

Tabel. 3 : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember  
Daftar Upah Tenaga Kerja Langsung per hari Tahun 1999 s/d 2003  
(dalam rupiah)

No	Jenis/macam pekerjaan	Tahun				
		1999	2000	2001	2002	2003
1	Bagian sortasi awal	4.600	5.000	5.900	6.800	10.200
2	Bagian sortasi ke-2	4.700	5.100	6.000	6.900	10.300
3	Bagian pilihan warna	4.800	5.200	6.100	7.000	10.400
4	Bagian pengebalan	4.800	5.200	6.100	7.000	10.400
5	Mandor wanita	5.500	5.900	6.800	7.700	11.100
6	Mandor wanita pembantu	4.900	5.300	6.200	7.100	10.500
7	Bagian administrasi	5.000	5.400	6.300	7.200	10.600
8	Kontrol pembantu mandor	5.750	6.150	7.050	7.950	11.350
9	Bagian teknik	6.900	7.300	8.200	9.100	12.500

Sumber data : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember

Tabel. 4 : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember  
Daftar Upah Tenaga Kerja Tak Langsung per Bulan Tahun 1999 s/d  
2003 (dalam rupiah)

No	Jenis dan Macam pekerjaan	Tahun				
		1999	2000	2001	2002	2003
1.	Komisaris	6.000.000	8.000.000	10.000.000	12.000.000	13.000.000
2.	Presiden Direktur	2.500.000	3.000.000	5.000.000	5.500.000	6.000.000
3.	Direktur pemasaran	2.000.000	3.000.000	4.000.000	5.000.000	5.500.000
4.	Sekretaris	550.000	600.000	2.500.000	2.700.000	2.800.000
5.	Manajemen produksi	700.000	900.000	3.500.000	4.000.000	4.000.000
6.	Manajer Pelayanan Umum	600.000	750.000	2.800.000	3.000.000	3.000.000
7.	Manajer keuangan	650.000	800.000	3.000.000	3.400.000	3.500.000
8.	Sopir	450.000	480.000	600.000	700.000	850.000

Sumber data : PT. Gading mas Indonesian Tobacco Jember

## 4.2 Aspek produksi

### 4.2.1 Bahan Baku

PT. Gading mas Indonesian tobacco merupakan perusahaan dagang yang khusus memproduksi dan mengekspor tembakau Besuki Na-Oogst. Tembakau Besuki Na-Oogst adalah jenis tembakau yang berkadar tembakau terendah yang digunakan sebagai bahan industri rokok cerutu dan sigaret hitam di luar negeri. Khusus untuk Dek Omblad atau pembungkusannya didapat di Deli atau Besuki.

Untuk mendapatkan bahan baku PT. Gading Mas Tobacco membeli beberapa tembakau dari para petan yang telah menjadi anggota ITBNO dan para tengkulak ITBNO (Intensifikasi tembakau Besuki Na-oogst) merupakan keputusan Menteri pertanian, Menteri perdagangan dan Menteri Dalam Negeri yang harus dilaksanakan oleh para eksportir. Tembakau ditimbang dan dicatat sesuai dengan kualitas masing-masing (*Weighted/Registered*). Juru taksir akan memperkirakan harga daritembakau tersebut (*Price Calculation*) dan diadakan tawar menawar (*Bargaining*) harga dengan para petani.

Untuk tembakau yang sesuai dengan kualitas yang di butuhkan PT. Gading Mas Indonesian Tobacco, maka tembakau itu akan dibeli dan

dimasukkan ke gudang (*agreed/to the ware house*), sedangkan kualitas yang tidak sesuai akan di kembalikan pada para petani (*not agreed/out*). Dari jumlah tembakau yang disetujui pembeliannya kemudian dilakukan penimbangan, pencatatan (*weighted/record*) dan pemilihan sesuai dengan kualitas (*presortation*). Dari jumlah tembakau yang disetujui pemilihan sesuai dengan kualitasnya (*presortation*). Jenis-jenis kualitas itu adalah:

- a. Fillers (*untuk bahan isi*)
- b. D/O (bahan Dekblad dan Omblad untuk bahan pembungkusan dan pembalut).

Untuk bahan Dekblad dan Omblad dilakukan pemilihan kembali sehingga untuk bahan-bahan kualitas filler sudah benar-benar terpisah (*Presortation*). Bahan kualitas filler atau rempos yang telah terkumpul segera dimasukkan ke gudang (*to fillers warehouse*) dan dilakukan proses fermentasi (*Fermentation*), sedangkan untuk bahan Dekblad dan Omblad dibirbir agar tidak rusak kemudian diukur (*sized*) dan dilakukan proses fermentasi (*fennentation*).

#### **4.2.2 Bahan Penolong**

Ada beberapa bahan penolong yang digunakan oleh perusahaan dalam memproduksi tembakau, yaitu:

1. Tikar

Tikar digunakan sebagai pembungkus tembakau yang akan dijual/dieksport

2. Kertas Pembungkus

Kertas pembungkus digunakan untuk pembungkus tembakau sebelum dibungkus dengan tikar

3. Tali Agel

Tali agel digunakan untuk menjahit bal-bal yang siap untuk dijual.

Adapun data mengenai kebutuhan bahan baku dan bahan penolong untuk masing-masing jenis kualitas tembakau dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 9 : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember  
Jumlah Nilai Aktiva Tetap Tahun 2003

No	Nama Peralatan	Jumlah	Harga	Nilai Perolehan
1	Mesin Blending	1	400.000.000	400.000.000
2	Bedak	680	75.000	51.000.000
3	Bandang	97	12.500	1.212.500
4	Tangga Stapel	356	100.000	35.600.000
5	Enteng	10	45.000	450.000
6	Papan Stapel	89	15.000	1.335.000
7	Bumbung Thermometer	96	100.000	9.600.000
8	Timbangan	8	300.000	2.400.000
9	Racak	468	5.000	2.340.000
10	Papan Ukur	26	15.000	390.000

Sumber data : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember

Keterangan :

1. Mesin Blending

Merupakan alat yang digunakan untuk memcampur beberapa jenis tembakau

2. Bedak

Merupakan papan yang terbuat dari kayu yang digunakan untuk stapel dan dapat juga digunakan sebagai alat untuk menyortir tembakau

3. Bandang

Merupakan alat angkut yang terbuat dari bambu, dipakai untuk memindahkan tembakau dari tempat stapel ke tempat sortiran

4. Tangga Stapel

Merupakan tangan yang diletakkan disamping stapel yang fungsinya untuk meratakan bentuk stapel, dari ke-4 sisi stapel masing-masing ditempatkan 1 tangga stapel

5. Eteng

Merupakan alat yang dapat terbuat dari bambu dan menghubungkan ke empat tangan stapel yang fungsinya untuk tempat duduk buruh yang akan menyortir tembakau

#### 6. Papan Stapel

Merupakan alat berupa aatau terbuat dari kayu lembaran yang fungsinya untuk alas stapel

#### 7. Bumbung Thermometer

Merupakan alat yang terbuat dari bambu yang panjangnya 3 meter dan berfungsi

untuk meletakkan thermometer

#### 8. Racak

Merupakan alat yang terbuat dari bambu dan disusun seperti pagar serta berfungsi untuk sortisasi tembakau

#### 9. Timbangan

Merupakan alat yang berfungsi untuk mengukur berat

#### 10. Papan Ukur

Merupakan alat yang berbentuk segitiga sama kaki dengan alas berupa busur dan berfungsi untuk mengukur panjang untungan tembakau.

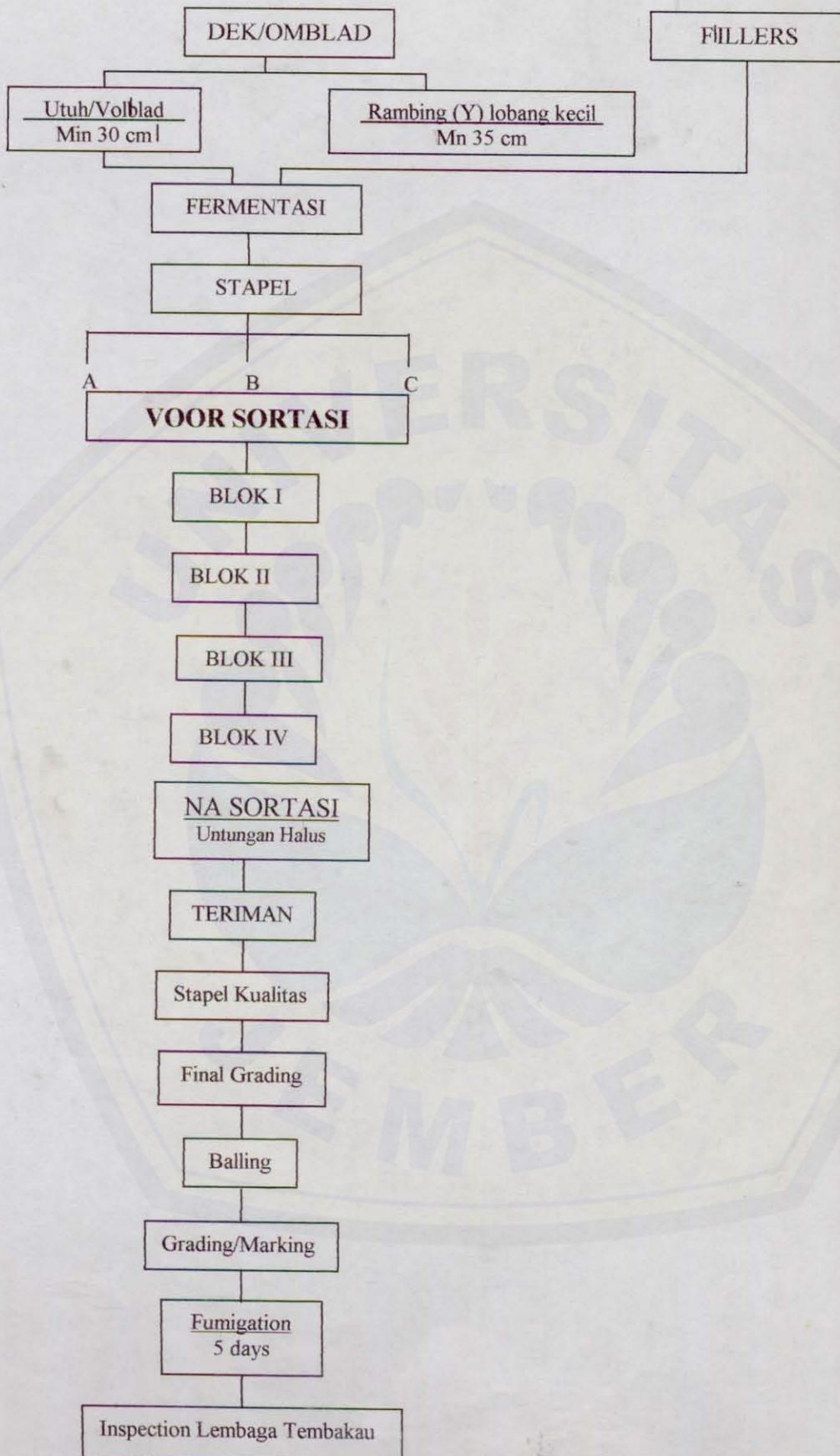
### 4.2.4 Proses Produksi

PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember dalam proses produksinya menggunakan tipe proses produksi. Tipe proses produksi ini merupakan suatu proses produksi dimana pengolahan bahan baku sampai menjadi produk akhir. Proses produksi ini lebih banyak ditentukan oleh sifat-sifat dari pada bahan baku dan bahan pembantu yang digunakan. Tipe proses produksi semacam ini ketelitian dalam proses pemecahan akan mempunyai pengaruh yang tidak kecil terhadap jalannya proses produksi perusahaan.

Arus proses produksi dalam tipe proses produksi proses ini dari bahan baku sampai menjadi produk akhir dapat mempunyai dua pola yang mana kadang-kadang pola yang pasti untuk semua produk, tetapi juga dapat mempunyai aliran yang tidak pasti sehingga apabila dilihat atau diamati dari aliran bahan mentah sampai menjadi produk akhir terus menerus dan juga terputus-putus. Namun demikian proses produksi semacam ini tidak dominan, sebab produk yang terjadi dari masing-masing proses produksi disini mempunyai arti jauh lebih penting.

Seperti yang terjadi pada perusahaan yang bergerak dalam bidang pengolahan tembakau Besuki Na-Oogst. Maka faktor yang utama untuk dikendalikan dalam proses pemisahan tembakau yang masih bercampur untuk dilakukan penyortiran sehingga menghasilkan tembakau bersih, tembakau kotor, tembakau kotor sekali, tembakau minyak (terdapat bintik-bintik hitam), filler, tembakau rambing (berlobang).

Pada perusahaan yang menggunakan proses produksi, maka yang paling cocok adalah menggunakan tipe pengawasan order atau *order control*. Pada prinsipnya *order control* ini merupakan tipe pengawasan produksi dengan jumlah order yang masuk atau minimal sesuai dengan keinginan pasar yang akan dituju. Tipe pengawasan sesuai dengan ordernya, sehingga para pemesan atau konsumen akan mendapat kepuasan yang setinggi-setingginya dalam menggunakan produk tersebut. Untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai jalannya proses produksi tembakau dapat dilihat pada gambar sebagai berikut :



Gambar 3 : Proses Produksi Tembakau  
 Sumber Data : PT. G.M.I.T Cabang Jember



Proses produksi pada PT. G.M.I.T Cabang Jember adalah :

a. Pemisahan Kualitas

Setelah tembakau dibeli dan dipisah-pisahkan menjadi 3 macam yaitu Dekblad, Omblad, dan Filler. Adapun yang keluar adalah yang berkualitas raming, minyak, belang, belang sekali. Untuk tembakau Filler dipisahkan menjadi HK I dan HK II yang keluar adalah minyak, kulit kakak, kepak dan meras. Kemudian masing-masing disamakan panjang pendeknya sesuai mutu.

Ganggang daun diikat, untuk Dekblad maupun Omblad setiap ikatan berisi 35 lembar sampai 40 lembar. Untuk tembakau Filler, daun tembakau diikat tali tengah setiap tali tengah berisis 60 sampai 70 lembar. Selanjutnya ditimbang kebagian stapelan fermentasi untuk dikelompokan kualitasnya dalam tingkat A stapel.

b. Fermentasi (*Fermentation*)

Yang disebut fermentasi adalah proses yang dilakukan untuk memerahkan tembakau dalam panas tertentu. Adapun tujuan dari fermentasi adalah agar tembakau masak, warnanya menjadi rata dan zat air yang terkandung dalam tembakau menjadi berkurang dan akhirnya menjadi kering dan mati, sehingga dapat menimbulkan aroma pada daun tembakau. Di dalam proses fermentasi tembakau bir-biran dibagi menjadi beberapa stapel yang mempunyai ukuran antara lain :

- a. Stapel A ( 3 X 3 ) X tinggi – 2,5 m isi – 2 ton
- b. Stapel B ( 4 X 4 ) X tinggi – 2,75 m isi – 4 ton
- c. Stapel C ( 4 X 5 ) X tinggi – 2,70 m isi – 4 ton

Sedangkan untuk tembakau Filler dibagi menjadi beberapa stapel yang mempunyai ukuran antara lain :

- a. Stapel A ( 3X 4 ) X tinggi – 3m isi – 7,5 ton
- b. Stapel B ( 4 X 4 ) X tinggi – 3 m isi – 4 ton

Dalam bagian fermentasi ini ada juga yang disebut oper stapel yaitu proses pembongkaran dari pada stapel untuk menaikkan atau menurunkan suhu yang sesuai dengan ketentuan dalam proses.

Fermentasi supaya daun tembakau tidak mudah rusak. Proses oper dibedakan menjadi beberapa bagian yaitu :

1. Bagian Dingin

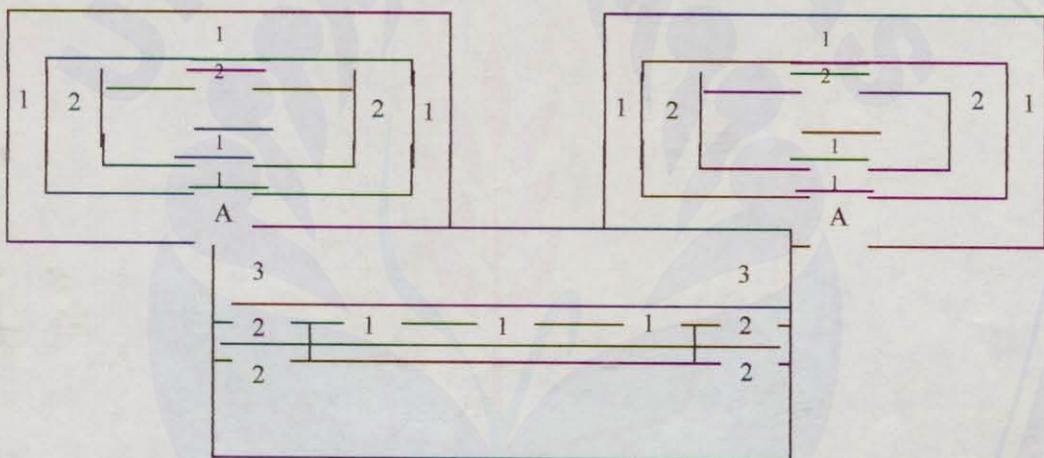
Merupakan bagian dari stapel yang temperaturnya belum mencapai angka yang telah ditetapkan.

2. Bagian Panas

Merupakan bagian dari stapelan yang temperaturnya mencapai angka yang telah ditentukan dan terletak diantara bagian dingin dan bagian panas pusat

3. Bagian Panas Pusat

Merupakan bagian dari stapelan yang temperaturnya lebih sedikit dari temperatur di bagian panas dan terletak di tengah-tengah.



Gambar 4 : Proses Oper Stapel

Sumber data : PT . G.M.I.T Cabang Jember

Keterangan :

- Nomor 1 adalah bagian dingin
- Nomoe 2 adalah bagian panas
- Nomor 3 adalah bagian panas pusat
- Huruf B adalah gabungan antara stapel A dan stapel A yang telah mengalami oper stapel dengan temperatur yang telah ditentukan.

Tiap-tiap mutu dalam proses tembakau bir-biran mendapat panas tertentu yaitu :

- a. Tembakau baik atau halus dengan panas  $44^{\circ}\text{C}$
- b. Tembakau sedang dengan panas  $44^{\circ}\text{C}$  sampai  $46^{\circ}\text{C}$
- c. Tembakau minyak/spanol dengan panas  $48^{\circ}\text{C}$ .

Sedangkan tiap-tiap mutu dalam proses fermentasi tembakau Filler mendapat panas tertentu yaitu :

- a. Tembakau HK dengan panas  $45^{\circ}\text{C}$
- b. Tembakau Reg panas  $47^{\circ}\text{C}$
- c. Voor Sortasi (*Sortation*)

Voor Sortasi merupakan proses pengolahan daun tembakau berupa remposan dan berupa bir-biran. Yang dimaksud bir-biran adalah tembakau yang daunnya dibuka sehalus dan selabar mungkin sehingga dapat dilihat bersih dan kotorannya. Kemudian diikat pangkal daunnya dengan tali pisang kering. Selanjutnya dilakukan pemisahan mutu kedalam 4 blok yaitu blok I, blok II, blok III dan blok IV.

Di Blok I tembakau dibedakan menjadi daun bersih dan kotor yang dibagi menjadi 5 bagian yaitu :

1. Daun tembakau bersih
2. Daun tembakau kotor
3. Daun tembakau kotor sekali
4. Daun tembakau minyak
5. Daun tembakau rambing atau lobang

Di blok II tembakau dibedakan berdasarkan tebal tipis daun, menjadi 4 bagian yaitu :

1. Daun tembakau tipis
2. Daun tembakau sedang
3. Daun tembakau rata-rata
4. Daun tembakau tebal

Di blok III tembakau dibedakan berdasarkan ciri daun, menjadi 2 bagian :

1. Daun tembakau belang
2. Daun tembakau belang sekali

Di blok IV tembakau dibedakan berdasar atasarna, menjadi 6 warna :

1. Daun tembakau berwarna merah kekuningan
2. Daun tembakau warna merah kebiru-biruan
3. Daun tembakau warna biru
4. Daun tembakau warna biru tua
5. Daun tembakau warna kuning
6. Daun tembakau warna kuning tua

d. Na-Sortasi

Setelah proses pemulihan warna selesai, kemudian dibentuk menjadi untingan halus menurut warna serta kualitas dan diikat tali tengahnya.

e. Terimaan

Kiriman dari Na-Sortasi selanjutnya dikerjakan oleh bagian penerimaan yang berupa untingan. Tiap-tiap untingan diukur berdasarkan panjang dan pendeknya, menggunakan alat yang disebut gambang. Kemudian tiap-tiap untingan dan diikat tengah dikelompokkan menurut ukuran kualitasnya yaitu :

- a. Warna terang untuk Bremen
- b. Warna gelap untuk Spanyol

f. Stapel Kualitas

Merupakan kegiatan penumpukan atau perstapelan menurut ukuran dan kualitas. Untuk tembakau bir-biran biasanya suhunya mencapai  $30^{\circ}\text{C}$  sampai  $38^{\circ}\text{C}$ , sedangkan pada tembakau Filler suhunya mencapai  $47^{\circ}\text{C}$  sampai  $50^{\circ}\text{C}$ . Untuk menghemat tempat dalam proses penstapelan dapat ditempuh dengan cara :

- a. Ukuran dalam suatu kualitas bisa dijadikan satu stapel baik pada tembakau bir-biran maupun pada tembakau Filler
- b. Khusus untuk tembakau bir-biran, daun yang bersih dan setengah bersih dapat dijadikan satu stapel
- c. Persiapan tikar

Dalam melakukan proses pengebalan, maka perlu adanya persiapan tikar, baik warna, ukuran maupun kualitas yang akan diuraikan sebagai berikut :

1. Warna

Didalam melakukan proses pembungkusan diusahakan adanya penyeragaman warna tikar yang akan digunakan dengan tujuan agar mutu

tetap terjamin menambah daya tarik serta menjaga kerapian. Biasanya warna yang cerah digunakan untuk membungkus tembakau yang akan diekspor ke Spanyol.

## 2. Ukuran

Untuk tembakau bir-biran lembar tikar mempunyai ukuran lebih dari 90 cm X 110 cm yang digunakan sebagai pembungkus. Untuk ukuran yang lebih kecil dari ukuran tersebut digunakan sebagai tutup stapelan. Untuk pembungkus tembakau Filler mempunyai ukuran 75 cm X 175 cm.

## 3. Kualitas

Mengenai kualitas tikar dibagi menjadi dua yaitu : anyaman rapat dan anyaman jarang. Anyaman rapat digunakan untuk membungkus tembakau yang berkualitas dengan maksud untuk menjaga mutu agar tetap baik. Anyaman jarang digunakan untuk membungkus tembakau Filler.

### g. Pengebalan (*balling*)

Pengebalan adalah proses pembungkusan tembakau dari masing-masing ukuran dan kualitas. Tujuan dari pengebalan adalah :

- a. Tembakau tidak mudah rusak
- b. Mempermudah mengitung jumlah beratnya
- c. Mempermudah transportasinya
- d. Mempermudah pemisahan kualitas
- e. Mempermudah syarat pengiriman
- f. Menarik dan rapi

Satu hal tembakau mempunyai berat bruto 103 kg dengan perincian 101 kg merupakan berta netto dan 2 kg merupakan berat tikar.

### h. Penggilingan atau *Press*

Dalam proses penggilingan langkah-langkahnya adalah sebagai berikut : Untuk tembakau bir-biran alasnya diberi tikar, tembakau yang akan digiling atau dipres diambil dari bandangan dan disusun rapi dalam peti. Dalam penyusunan tersebut kepala atau ganggang tembakau dilapisi kertas. Bagian atas diberi tikar, daun tembakau dirapatkan susunanya dan dilapisi tikar kembali dan masuk kepenggilingan sampai ukuran tembakau mencapai 30 cm.

i. Fumigasi/Peracunan (*Fumigation*)

Tembakau yang sudah dalam bentuk bal dan siap dipasarkan perlu dilakukan fumigasi atau peracunan dengan maksud untuk mencegah serangan hama Lasiodermadan atau hama lain selama ketujuan aksport.

j. Merk (*Inspection by Lembaga Tembakau*)

Untuk mendapatkan pengesahan merk terlebih dahulu didaftarkan ke kantor pusat bagian eksport beserta contohnya, kemudian diuji oleh lembaga tembakau sesuai dengahn ketentuan. Setelah selesai dalam pengujian kemudian mendapat ketetapan eksport dan ijin eksport.

k. Pengiriman (*Shipments*)

Pengiriman dilakukan setelah ada kepastian dari lembaga tembakau dan jadwal angkutan kapal. Tembakau dikirim ke pelabuhan dengan truk, biasanya melalui pelabuhan Probolinggo dan Panarukan. Dari pelabuhan diterima petugas pelabuhan dan kemudian diperiksa kembali oleh lembaga tembakau menurut kualitas dan jumlahnya.

#### 4.2.5 Hasil Produksi

PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember memproduksi tembakau dalam berbagai jenis kualitas. Hasil produksi dalam berbagai jenis kualitas tersebut diklasifikasikan sebagai berikut :

a. Tembakau Jenis Dekblad

Tembakau jenis ini adalah tembakau yang berukuran panjang nomor 1 dan 2 pada papan ukur, daya elastisitasnya bagus, permukaan daun mulus dan bersih. Tembakau jenis Dekblad ini dipergunakan untuk pembungkus dan pembalut cerutu bagian luar.

b. Tembakau Jenis Omblad

Tembakau jenis ini adalah tembakau yang ukuran panjang nomor 1,2 dan 3 menurut papan ukur, daging daun agak elastis, permukaan daun setengah bersih sampai agak kotor.

c. Tembakau Jenis Filler

Tembakau jenis ini adalah tembakau yang semua lembaran daunnya (ukuran, bentuk dan warna daun) diluar atau selain Dekblad Omblad. Filler ini adalah bagian isi cerutu yang dibungkus oleh lembaran daun Omblad. Filler ini ada 3 macam kualitas, antara lain :

1. Filler baik adalah yang terdiri dari lembaran-lembaran daun kualitas nomor 3 yang lazim dalam teknik pembakauan disebut HK III, HK IV dan Daun Top yang berdaging daun tebal
2. Filler sedang adalah Filler yang terdiri dari lembaran-lembaran HK III sedang, HK IV dan Daun Top yang daging daunnya setengah tebal.
3. Filler rendah adalah Filler yang terdiri dari lembaran-lembaran daun HK IV jelek dan Daun Legie.

PT. Gading Mas dalam memproduksi disesuaikan dengan jumlah permintaan yang ada. Berikut ini disajikan data mengenai penjualan dan harga jual tembakau mulai tahun 1999 sampai tahun 2003 untuk ketiga jenis tembakau.

Tabel 10 : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember  
Data Penjualan Dan Harga Jual Produk Tembakau Jenis Dekblad  
Tahun 1999 s.d 2003

Tahun	Penjualan (bal)	Harga Jual (Rp)
1999	1000	1.275.000
2000	3920	1.710.000
2001	4000	3.648.000
2002	4500	4.116.000
2003	7700	4.508.000

Sumber data : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember

Tabel 11 : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember  
Data Penjualan Dan Harga Jual Produk Tembakau Jenis Omblad  
Tahun 1999 s.d 2003

Tahun	Penjualan (bal)	Harga Jual (Rp)
1999	6000	750.000
2000	7000	1.026.000
2001	10.800	2.280.000
2002	11.000	2.856.000
2003	17.100	3.220.000

Sumber Data : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember

Tabel 12 : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember  
Data Penjualan Dan Harga Jual Produk Tembakau Jenis Filler Tahun  
1999 s.d 2003

Tahun	Penjualan (bal)	Harga Jual (Rp)
1999	28.400	300.000
2000	30.600	360.000
2001	45.800	950.000
2002	57.500	1.344.000
2003	63.900	1.472.000

Sumber Data : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember

Dengan melihat fakta data penjual tersebut diatas menunjukkan bahwa perusahaan mengalami peningkatan penjualan selama 5 tahun terakhir. Ini berarti produk yang dihasilkan selalu habis terjual, akan tetapi dalam kenyataannya perusahaan mempunyai persediaan barang jadi untuk jenis Filler, sedangkan untuk jenis Dekblad dan Omblad tidak mempunyai persediaan barang jadi. Berikut ini disajikan data mengenai persediaan terakhir, persediaan awal dan produksi yang ada sebagai berikut :

Tabel 13 : PT. Gading Mas Indonesia Tobacco Jember  
 Persediaan Akhir, Persediaan Awal dan Produksi Untuk Tembakau  
 Jenis Dekblad Tahun 1999 s.d 2003 (bal)

Keterangan	Tahun				
	1999	2000	2001	2002	2003
Penjualan	1000	3920	4000	4500	7700
Persediaan Akhir	0	0	0	0	0 +
Barang yang Tersedia	1000	3920	4000	4500	7700
Persediaan awal	0	0	0	0	0 -
Produksi	1000	3920	4000	4500	7700

Sumber Data : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember

Tabel 14 : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember  
 Persediaan Akhir, Persediaan Awal dan Produksi Untuk Tembakau  
 Jenis Omblad Tahun 1999 s.d 2003 (bal)

Keterangan	TAHUN				
	1999	2000	2001	2002	2003
Penjualan	6000	7000	10.800	11.000	17.100
Persediaan Akhir	0	0	0	0	0 +
Barang yang Tersedia	6000	7000	10.800	11.000	17.100
Persediaan Awal	0	0	0	0	0 -
Produksi	6000	7000	10.800	11.000	17.100

Sumber Data : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember



Tabel 15 : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember  
Persediaan Akhir, Persediaan Awal dan Produksi Untuk Tembakau  
Jenis Filler Tahun 1999 s.d 2003 (bal)

Keterangan	Tahun				
	1999	2000	2001	2002	2003
Penjualan	28.400	30.600	45.800	57.500	63.900
Persediaan Akhir	200	68	500	400	100 +
Barang yang Tersedia	28.600	30.668	46.300	46.300	64.000
Persediaan awal	100	200	68	500	400 -
Produksi	28.500	30.468	46.232	57.400	63.600

Sumber Data : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember

#### 4.2.6 Aktivitas Pemasaran

##### 4.2.6.1 Saluran Distribusi

Dalam memasarkan hasil produksinya, PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember menggunakan tiga macam cara antara lain :

##### 1. Melalui Badan Lelang

Tembakau-tembakau yang sudah *ready ball* (kualitas, ukuran dan aromanya sudah dalam 1 macam yang serasi dalam jumlah 100 Kg) oleh PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember dikirim melalui laut kenegara Jerman dan tujuannya di Kota Bremen. Bremen merupakan kota pelelangan tembakau di dunia. Tembakau *ready ball* yang sudah sampai disimpan di gudang-gudang pelabuhan kota Bremen dengan membayar sewa gudang. Pada saat tertentu pelelangan dibuka dan dihadiri oleh para konsumen dari berbagai pelosok dunia yang membutuhkan tembakau Besuki Na-Oogts. Pada saat pelelangan para kosumen contoh tembakau yang sudah disediakan disitu.

##### 2. Pemasaran secara langsung

Para konsumen dari luar negeri biasanya berdatangan ke Indonesia mencari jenis-jenis tembakau yang diinginkan langsung ke PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember. Transaksi jual beli dilakukan di perusahaan dan para

konsumenpun membeli tembakau yang diinginkan berdasarkan contoh-contoh kualitas tembakau yang disediakan oleh PT. Gading Mas Indonesia Tobacco Jember. Hal ini biasanya dilakukan pada bulan-bulan dimana perusahaan itu mulai sortasi AFPAAK atau mengerjakan *press ball* (giling).

3. Sistem pemasaran PT. Gading Mas Indonesia Tobacco tidak hanya dilakukan dengan perusahaan-perusahaan yang ada diluar negeri melainkan juga dengan perusahaan sejenis yang ada di dalam negeri. Ini terjadi apabila suatu perusahaan tembakau kekurangan bahan baku kualitas tertentu, sedangkan tembakau dari para petani sudah habis terjual. Mislanya perusahaan tertentu kekurangan bahan filler pada PT. Gading Mas Indonesia Tobacco ada persediaan bahan filler sehingga perusahaan tersebut dapat membeli langsung pada PT. Gading Mas Indonesian Tobacco dalam bentuk *ready ball* atau bentuk untingan.

#### 4.2.6.2 Daerah Pemasaran

Daerah pemasaran dari hasil produk PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember adalah sebagai berikut :

1. Eropa Barat (Bremen), Apanyol, Prancis/SEITA
2. Afrika Utara, Amerika Serikat.

#### 4.2.6.3 Volume Penjualan

Kebijaksanaan penjualan yang selama ini dilakukan perusahaan yaitu berdasarkan komposisi 40% dari penjualan dijual secara tunai dan 60% selebihnya dijual secara kredit. Adapun perkembangan perhitungan volume penjualan tahun 2003 sebagai berikut :

Tabel 16 : PT. Gading Mas Indonesia Tobacco Jember  
Volume Penjualan dan Harga Jual Tahun 2003

Keterangan	Volume Penjualan (bal)	Harga Jual (Rp)	Hasil Penjualan Tunai (40%)	Hasil Penjualan Kredit (60%)	Hasil Penjualan (Rp)
Dekblad	7.700	4.508.000	13.884.960.000	20.826.960.000	34.711.600.000
Omblad	17.000	3.220.000	21.896.000.000	32.844.000.000	54.740.000.000
Filler	63.900	1.472.000	37.624.320.000	56.436.480.000	94.060.800.000

Sumber data : lampiran 1, data diolah

Dengan adanya kebijaksanaan penjualan maka PT. Gading Mas Indonesian Tobacco akan terjadi piutang yang akan dibayar oleh pembeli pada saat jatuh tempo sesuai dengan jangka waktu pengumpulan piutang yaitu 20 hari jumlah piutang tahun 2003 dihitung sebagai berikut :

Tabel 17 : Perhitungan Jumlah Piutang tahun 2003

Keterangan	Hasil Penjualan Kredit (di bagi 20 hari pengumpulan piutang)	Jumlah Piutang
Dekblad	20.826.960.000	1.041.348.000
Omblad	32.844.000.000	1.642.200.000
Filler	56.436.480.000	2.821.824.000

Sumber data : Tabel 16

Akibat adanya penjualan kredit perusahaan juga harus menanggung resiko tak tertagihnya piutang jumlahnya dapat dilihat pada tabel 18 berikut ini :

Tabel 18 : Perhitungan Piutang Tak Tertagih tahun 2003

Keterangan	Jumlah Piutang (di bagi 20 hari pengumpulan piutang)	Piutang Tak Tertagih
Dekblad	1.041.348.000	52.067.400
Omblad	1.642.200.000	82.110.000
Filler	2.821.824.000	141.091.200

Sumber data : Tabel 17, data diolah

### 4.3 Hasil dan Pembahasan

#### 4.3.1 Kebutuhan Tambahan Investasi Piutang

Dalam memecahkan permasalahan yang berkaitan dengan pemenuhan investasi piutang, maka perlu diadakan analisis sehingga dapat diketahui tingkat penjualan di masa yang akan datang dan besarnya tambahan investasi piutang serta tambahan efektifitas investasi piutang dengan dasar *Rate of Return*.

Besarnya investasi piutang di masa yang akan datang dapat diketahui dengan meramalkan besarnya volume penjualan untuk periode yang sama.

### A. Ramalan Penjualan Tahun 2004

Ramalan penjualan merupakan landasan dasar dari semua rencana dan kegiatan yang akan dilakukan oleh suatu perusahaan, sedangkan penjualan merupakan dasar untuk menganalisa biaya dan laba yang akan terjadi. Maksud dilakukannya peramalan volume penjualan adalah untuk memperoleh suatu patokan dalam merencanakan aktivitas perusahaan pada tahun 2004 serta untuk mengetahui peramalan kebutuhan modal kerja yang akan datang, karena dengan perencanaan aktivitas perusahaan dan peramalan kebutuhan investasi piutang yang tepat maka perusahaan dapat melakukan kegiatan operasionalnya yang selanjutnya akan dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

Untuk menentukan ramalan penjualan pada periode yang akan datang digunakan data historis 5 periode dan metode yang digunakan adalah metode *Least Square*. Dengan anggapan apa yang terjadi di masa yang akan datang tidak terlepas dari apa yang terjadi di masa lalu.

Dari hasil perhitungan pada lampiran 4 dapat diketahui ramalan penjualan dan estimasi harga jual tambahan PT. Gading Mas Indonesian Tobacco masing-masing jenis produk pada tahun 2004 adalah sebagai berikut :

Tabel 19 : PT. Gading Mas Indonesia Tobacco Jember  
Ramalan Volume Penjualan dan Harga Jual Tahun 2004

Keterangan	Volume Penjualan (bal)	Harga Jual (Rp)	Hasil Penjualan Tunai (40%)	Hasil Penjualan Kredit (60%)	Hasil Penjualan (Rp)
Dekblad	8418	5.713.000	19.236.813.600	28.855.220.400	48.092.034.000
Omblad	18.240	4.057.400	29.602.718.400	44.404.077.600	74.006.796.000
Filler	74610	1.883.600	56.214.158.400	84.321.237.600	140.535.396.000

Sumber data : lampiran 4

Dengan adanya kebijaksanaan penjualan maka akan terjadi piutang jangka waktu pengumpulan piutang selama 20 hari.

### B. Perhitungan Perputaran Piutang

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{360}{\text{Hari Pengumpulan Piutang}}$$

Sehingga besarnya tingkat perputaran piutang perusahaan tahun 2004 adalah  $\frac{360}{20} = 18$  kali berarti bahwa perusahaan dalam melakukan pengumpulan piutangnya sebanyak 18 kali.

### C. Perhitungan Piutang

$$\text{Piutang} = \frac{\text{PenjualanKredit}}{18 \text{hari PerputaranPiutang}}$$

Dari rumus di atas maka perhitungan tingkat piutang dari masing-masing jenis tembakau sebagai berikut :

$$\text{Dekblad} = \frac{\text{Rp}48.092.034.000}{18} = \text{Rp}2.671.779.667$$

$$\text{Omblad} = \frac{\text{Rp}74.006.796.000}{18} = \text{Rp}4.111.488.667$$

$$\text{Filler} = \frac{\text{Rp}140.535.396.000}{18} = \text{Rp}7.807.522.000$$

### D. Jumlah Tambahan Investasi Yang akan Digunakan Untuk Investasi Piutang Tahun 2004

$$\text{TambahanInvestasi} = \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Harga Jual}} \times \text{TambahanTingkatPiutang}$$

Dari rumus di atas harus dicari biaya variabel perbal dari masing-masing jenis tembakau dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 20 : Perhitungan Total Biaya Variabel

Jenis Biaya	Biaya Variabel (Rp)
Biaya Produksi:	
Biaya Operasi	917.575.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	436.908.600
Biaya BOP	1.606.508.208
Biaya Akumulasi Penyusutan	2.203.150.020
Biaya Administrasi & Umum	2.545.577.743
Jumlah	7.844.978.091

Sumber data : Lampiran 16

Setelah diketahui besarnya total biaya variabel maka dihitung biaya variabel per bal dengan memakai nilai jual rata-rata seperti tabel berikut ini :

Tabel 21 : Perhitungan Alokasi Biaya Variabel

Keterangan	Penjualan (bal)	Harga Jual (Rp)	Nilai Jual Rata-Rata	Total Penjualan (Rp)	Alokasi Biaya	Biaya Variabel (Rp)
1	2	3	4	$2 \times 3 = 5$	$4 \times 7.844.978.091 = 6$	$6 : 2 = 7$
Dekblad	7.700	4.508.000	0,002	34.711.600.000	69.423.200	9.016
Omblad	17.000	3.220.000	0,005	54.740.000.000	273.700.000	16.100
Filler	63.900	1.472.000	0,043	94.060.800.000	4.044.614.400	63.296

Sumber data : Tabel 16, 20, data diolah

Setelah biaya variabel per bal masing-masing jenis tembakau diketahui selanjutnya mengadakan estimasi harga jual dari masing-masing jenis tembakau. Karena estimasi harga jual tahun 2003 pada tabel 16 belum dapat dilaksanakan perhitungan tambahan dana sehingga masih perlu satu data yaitu kenaikan atau tambahan investasi piutang tahun 2004 sebagai berikut perhitungannya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 22 : Perhitungan Tambahan Investasi Piutang Tahun 2004

No	Keterangan	Jumlah Piutang 2003 (Rp)	Jumlah Piutang 2004 (Rp)	Tambahan Piutang (Rp)
1	2	3	4	$4 - 3 = 5$
1	Dekblad	1.041.348.000	2.671.779.667	1.630.431.667
2	Omblad	1.642.200.000	4.111.488.667	2.460.288.667
3	Filler	2.821.824.000	7.807.522.000	4.985.698.000

Sumber Data : Tabel 17, data diolah

Setelah data-data yang diperlukan tersedia maka tambahan dana yang akan dipergunakan untuk Investasi piutang 2004 dapat dihitung berikut ini :

$$\text{Tambahan Dana} = \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Harga Jual}} \times \text{Tambahan Piutang}$$

$$\text{Dekblad} = \frac{\text{Rp} 7.884.978.091}{4.508.000} \times 1.630.431.667 = \text{Rp} 28.518.007.926$$

$$\text{Omblad} = \frac{\text{Rp.7.884.978.091}}{3.220.000} \times 2.469.288.667 = \text{Rp.60.466.729.936}$$

$$\text{Filler} = \frac{\text{Rp.7.884.978.091}}{1.472.000} \times 4.985.698.000 = \text{Rp.76.655.471.262} +$$

$$\text{Tambahan Investasi} \quad \text{Rp.165.640.209.124}$$

Sumber data : Tabel 20,21,22 data diolah

#### 4.3.2 Menghitung Efektivitas Investasi Piutang

Untuk menghitung besarnya efektivitas investasi piutang tahun 2004 pada PT. Gading Mas Indonesian Tobacco dapat dihitung melalui tahap-tahap sebagai berikut :

##### a. Tambahan Keuntungan

$$\text{Tambahan Keuntungan} = \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Harga Jual}} \times \text{Tambahan Penjualan Kredit}$$

Tingkat Contribution Margin per bal masing-masing jenis tembakau dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 23 : Perhitungan Contribution Margin per bal Tahun 2004

No	Keterangan	Harga Jual (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Contribution Margin / bal (Rp)
1	2	3	4	4 - 3 = 5
1	Dekblad	4.508.000	9.016	4.498.984
2	Omblad	3.220.000	16.100	3.203.900
3	Filler	1.472.000	63.296	1.408.704

Sumber Data : Tabel 23,24 data diolah.

Setelah contribution margin diketahui maka langkah selanjutnya adalah menghitung tambahan kenaikan penjualan kredit dari masing-masing jenis tembakau yang dalam perhitungannya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 24 : Perhitungan Tambahan Penjualan Kredit untuk masing-masing jenis tembakau Tahun 2004

No	Keterangan	Jumlah Penjualan Kredit (2003) (Rp)	Jumlah Penjualan Kredit (2004) (Rp)	Tambahan penjualan kredit (Rp)
1	2	3	4	4 - 3 = 5
1	Dekblad	20.826.960.000	28.855.220.400	8.028.260.400
2	Omlad	32.844.000.000	44.404.077.600	11.560.077.600
3	Filler	56.436.480.000	84.321.237.600	27.884.757.600
Jumlah				47.473.095.600

Sumber Data : Tabel 16, 19, data diolah.

Setelah data tersedia maka tambahan keuntungan yang dapat diperoleh perusahaan dari kenaikan penjualan kredit masing-masing jenis tembakau dihitung sebagai berikut:

$$\text{Dekblad} = \frac{\text{Rp}4.498.984}{4.508.000} \times 8.028.260.400 = \text{Rp}8.012.203.879$$

$$\text{Omlad} = \frac{\text{Rp}3.203.900}{3.220.000} \times 11.560.077.600 = \text{Rp}11.502.277.212$$

$$\text{Filler} = \frac{\text{Rp}1.408.704}{1.472.000} \times 27.884.757.600 = \text{Rp}26.685.713.023 \quad +$$

Tambahan keuntungan Rp.46.200.194.114

Sumber data : Tabel 23, data diolah

#### b. Tambahan Biaya

Untuk mengetahui tambahan biaya dengan kelonggaran kredit terlebih dahulu perlu menghitung besarnya tambahan piutang yang tak tertagih antara tahun 2003 sampai dengan tahun 2004. Setelah tambahan piutang yang tak tertagih diketahui maka selanjutnya menghitung *opportunity cost* dari tambahan dana yang akan di investasikan dalam piutang tahun 2004 besarnya *opportunity cost* dihitung berdasarkan tingkat bunga bank rata-rata 19% yang berlaku saat ini. Demikian dapat dihitung Perkembangan Penjualan dan piutang tak tertagih pada tabel berikut ini.

Tabel 25 : Perhitungan Perkembangan Penjualan Kredit untuk masing-masing jenis tembakau Tahun 2003.

No	Keterangan	Jumlah Penjualan Kredit (2003) (Rp)	Piutang Tak Tertagih(2003) (Rp)
1	2	3	4
1	Dekblad	20.826.960.000	52.067.400
2	Omblad	32.844.000.000	82.110.000
3	Filler	56.436.480.000	141.091.200
Jumlah		110.104.440.000	275.268.600

Sumber Data : Tabel 16, 18, data diolah.

Dari tabel di atas dapat dihitung rata-rata piutang yang tak tertagih sebagai berikut:

$$\frac{275.268.6000}{110.104.440.000} \times 100\% = 2.5\%$$

Piutang tak tertagih sebagai berikut:

$$\text{Tahun 2004: } 2.5\% \times 157.580.535.600 = \text{Rp. } 39.395.133.900,-$$

(Total Penjualan Kredit Tahun 2004)

$$\text{Tahun 2003: } 2.5\% \times 110.104.440.000$$

$$\text{(Total Penjualan Kredit Tahun 2003)} = \underline{\text{Rp. } 27.526.860.000,-}$$

$$\text{Tambahan piutang tak tertagih} = \text{Rp. } 11.886.273.900,-$$

$$\text{Opportunity cost: } 19\% \times 165.640.209.124 = \underline{\text{Rp. } 31.471.639.733,-}$$

$$\text{Tambahan biaya} = \text{Rp. } 43.357.913.633,-$$

c. Tambahan Rate of Return

Tingkat efektivitas tambahan dana sehubungan dengan adanya rencana kebijaksanaan investasi piutang tahun 2004 dapat dihitung dengan cara sebagai berikut:

$$\text{ROR} = \frac{\text{TambahanKeuntungan} - \text{Tambahanpiutang taktertagih}}{\text{TambahanInvestasi}} \times 100\%$$

$$\frac{46.200.194.114 - 11.886.273.900}{165.640.209.124} \times 100\% = 20.72\%$$

### 4.3.3 Pembahasan

Dengan adanya kebijaksanaan penjualan kredit yang ditetapkan oleh PT. Gading Mas Indonesian Tobacco untuk dapat meningkatkan perpolehan keuntungan perusahaan maka perusahaan merubah kebijaksanaan penjualan kredit tahun 2004 menjadi 40% tunai 60% kredit. Sesuai dengan analisa data langkah-langkah dalam penentuan efektifitas investasi piutang apabila dikaitkan dengan perolehan laba dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Ramalan Penjualan Kredit Tahun 2004

Volume penjualan kredit untuk tembakau jenis dekblad sebesar 8.418 bal dengan harga jual kredit per bal sebesar Rp. 5.713.000,- sehingga total penjualan kredit sebesar Rp.28.855.220.400,- untuk tembakau jenis omblad sebesar 18.240 bal dengan harga jual sebesar Rp. 4.057.400,- sehingga total penjualan kredit Rp.44.404.077.600,- dan untuk tembakau jenis filler sebesar 74.610 bal dengan harga jual kredit per bal Rp. 1.883.600,- sehingga total penjualan kredit sebesar Rp.84.321.237.600,-

b. Besarnya Piutang

Besarnya Piutang untuk Jenis Tembakau Dekblad Sebesar Rp.2.671.779.667,- untuk tembakau jenis omblad sebesar Rp.4.111.488.667,- dan untuk tembakau jenis filler sebesar Rp.7.807.522.000,-

d. Besarnya Tambahan Investasi

Jumlah tambahan investasi tahun 2004 untuk tembakau jenis dekblad sebesar Rp.28.518.007.926,- untuk tembakau jenis omblad sebesar Rp.60.466.729.936,- dan untuk tembakau jenis filler sebesar Rp.76.655.471.262,-

e. Tambahan Keuntungan

Tambahan keuntungan untuk tembakau jenis dekblad sebesar Rp.8.012.203.879,- untuk tembakau jenis omblad sebesar Rp.11.502.277.212,- dan untuk tembakau jenis filler sebesar Rp.26.685.713.023,-

Jadi dengan adanya kebijaksanaan kredit tersebut perusahaan menghasilkan dana untuk investasi piutang sebesar Rp.165.640.209.124,- dengan keuntungan

Jadi dengan adanya kebijaksanaan kredit tersebut perusahaan menghasilkan dana untuk investasi piutang sebesar Rp.165.640.209.124,-dengan keuntungan yang diperoleh perusahaan sebesar Rp.46.200.194.114,- keuntungan ini melebihi biaya yang harus dikeluarkan sebesar Rp.43.357.913.633

Kebutuhan dana tersebut dapat dipenuhi dengan modal sendiri atau modal asing (kredit bank) walaupun kredit bank itu tetap menguntungkan karena perhitungan rate of return menghasilkan keuntungan sebesar 20.72% jauh di atas bunga bank sebesar 19%, tetapi jika perusahaan mampu memenuhi kebutuhan dana tersebut dengan modal sendiri akan jauh lebih menguntungkan.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan tentang rencana investasi piutang sehubungan dengan peningkatan prosentase volume penjualan kredit menjadi 60% pada PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Tahun 2004, maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut :

1. Penjualan kredit yang meningkat maka dibutuhkan tambahan investasi piutang untuk rencana kebijaksanaan penjualan tahun 2004 sebesar Rp.165.640.209.124,-
2. Tingkat Efektifitas Tambahan Dana Sehubungan dengan adanya Rencana Kebijaksanaan Investasi Piutang Tahun Dengan Tambahan Keuntungan Sebesar Rp.46.200.194.114,- Tambahan Piutang Tak Tertagih Sebesar Rp.11.886.273.900,- dan Tambahan Investasi Sebesar Rp.165.640.209.124 ,- Sedangkan Rate Of Return Sebesar 20.72% Jauh Diatas Bunga Bank Sebesar 19% Jika Perusahaan Mampu Memenuhi Kebutuhan Dana Tersebut Dengan Modal Sendiri Akan Jauh Lebih Menguntungkan.

#### 5.2 Saran

Dengan melihat data yang dihasilkan maka dapat diajukan beberapa saran sebagai berikut :

1. Kepada pihak perusahaan disarankan untuk melaksanakan perencanaan penetapan kebijaksanaan penjualan kredit tahun 2004 dan untuk penambahan piutang apabila menguntungkan dapat diambil dari modal sendiri maupun modal asing mengingat rate of returnnya lebih besar dari bunga bank yang berlaku saat ini.
2. Kepada kalangan akademis, disarankan untuk menambah wawasan tentang efektivitas investasi piutang dengan cara membandingkan rate of return suku bunga bank yang berlaku dan Apabila perbandingan Tersebut Tidak Efisien dalam Memenuhi kebutuhan dana maka Diharapkan menyempurnakan atau melengkapi kembali penelitian ini dan sebagai informasi dan acuan dalam penelitian khususnya penelitian sejenis di masa mendatang .

**DAFTAR PUSTAKA**

- Adisaputro Gunawan dan Marwan Asri, 1996. *Anggaran Perusahaan*, Edisi 3, Yogyakarta : BPFE-UGM
- Husnan Suad, 1995 *Manajemen Keuangan*, Yogyakarta : BPFE
- J. Supranto, 1995. *Metode Ramalan Kuantitatif Untuk Perencanaan*. Edisi 2, Jakarta
- Riyanto Bambang, 1995. *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan*. Edisi 4, Yogyakarta
- Swasta Basu dan Irawan, 1997. *Manajemen Pemasaran Modern*. Edisi 2, Yogyakarta: Liberty
- Winarti Leny, 1997. *Analisis Pemenuhan Tambahan Investasi piutang yang Paling Menguntungkan Dalam Menghadapi Kenaikan Volume Penjualan Pada Perusahaan Gamping UD. INDAH JAYA di Grenden Puger Jember*, Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Jember
- Windi Catur Pamungkas, 1998, *Analisis Alternatif Pemenuhan Modal Kerja untuk Menunjang Peningkatan Penjualan Berdasarkan Rentabilitas Modal Sendiri pada Perusahaan GMT di Jember*. Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Jember.



Lampiran 1

---

Perhitungan Laba Kotor Untuk 3 Jenis Tembakau

Tahun 1998/1999-2002/2003

**Perhitungan Laba Kotor Untuk 3 Jenis Tembakau Yang Diproduksi**

PT. G.M.I.T. Jember Tahun 1998/1999

Penjualan jenis Dekblad	=	1.000 x 1.275.000 =	1.275.000.000
Penjualan jenis Omlad	=	6000 x 750.000 =	4.500.000.000
Penjualan jenis Filter	=	28.400 x 300.000 =	8.520.000.000 +
Harga Pokok Penjualan			14.295.000.000
Persediaan awal barang jadi jenis Filler	=	100 x 300.000 =	30.000.000
<u>Biaya Produksi :</u>			
Bahan baku jenis Dekblad	=	1.000 x 1.000.000 =	1.000.000.000
Bahan baku jenis Omlad	=	6.000 x 700.000 =	4.200.000.000
Bahan baku jenis Filler	=	28.500 x 250.000 =	7.135.177.200 +
Biaya Tenaga Kerja Langsung :			= 12.325.000.000
Bank Indonesia aya ROP :			= 163.177.200
Tikar untuk jenis Dekblad	=	1.000 x 3.400 =	3.400.000
Tikar untuk jenis Omlad	=	6.000 x 3.400 =	20.400.000
Tikat untuk jenis Filler	=	28.500 x 3.400 =	96.900.000 +
			120.700.000
Kertas pembungkus jenis Dekblad	=	1.000 x 2.000 =	2.000.000
Ketas pembungkus jenis Omlad	=	6.000 x 2.000 =	12.000.000
Kertas pembungkus jenis Filler	=	28.500 x 2.000 =	57.000.000 +
			71.000.000
Tali agel untuk jenis Dekblad	=	1.000 x 170 =	170.000
Tali agel jenis Omlad	=	6.000 x 170 =	1.020.000
Tali agel jenis Filler	=	28.500 x 170 =	4.845.000
			6.035.000 +
Total biaya BOP			197.735.000 +
Total biaya produksi			12.685.912.200 +
HPP barang yang siap dijual			12.715.912.200
Persediaan akhir barang jadi jenis filler	=	2000 x 3000.000 =	60.000.000 -
Harga Pokok Penjualan			12.655.912.200
Labakotor			1.639.087.800
Sumber Data : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember			

**Perhitungan Laba Kotor Untuk 3 Jenis Tembakau Yang Diproduksi**

PT. G.M.I.T. Jember Tahun 1999/2000

Penjualan jenis Dekblad	=	3.920 x 1.710.000 =	6.703.200.000
Penjualan jenis Omlad	=	6000 x 750.000 =	7.182.000.000
Penjualan jenis Filter	=	28.400 x 300.000 =	11.016.000.000 +
<b>Harga Pokok Penjualan</b>			<b>24.9012000.000</b>
Persediaan awal barang jadi jenis Filler		200 x 360.000 =	72.000.000
Biaya Produksi :			
Bahan baku jenis Dekblad	=	3.920 x 1.500.000 =	5.880.000.000
Bahan baku jenis Omlad	=	7.000 x 900.000 =	6.300.000.000
Bahan baku jenis Filler	=	30.468 x 300.000 =	9.140.400.000 +
Biaya Tenaga Kerja Langsung :			= 21.320.400.000
Biaya ROP :			= 181.126.800
Tikar untuk jenis Dekblad	=	3.920 x 7.000 =	27.440.000
Tikar untuk jenis Omlad	=	7.000 x 7.000 =	49.000.000
Tikat untuk jenis Filler	=	30.468 x 7.000 =	213.276.000 +
Kertas pembungkus jenis Dekblad	=	3.920 x 2.500 =	9.800.000
Kertas pembungkus jenis Omlad	=	7.000 x 2.500 =	17.500.000
Kertas pembungkus jenis Filler	=	30.468 x 2.500 =	76.170.000 +
Tali agel untuk jenis Dekblad	=	3.920 x 180 =	170.000
Tali agel jenis Omlad	=	7.000 x 180 =	1.260.000
Tali agel jenis Filler	=	30.468 x 180 =	5.484.000
<b>Total biaya BOP</b>			<b>7.449.840 +</b>
Total biaya produksi		400.635.840 +	
HPP barang yang siap dijual			21.902.162.640 +
Persediaan akhir barang jadi jenis filler		2000 x 3000.000 =	21.974.162.640
Harga Pokok Penjualan			24.480.000 -
Labar kotor			21.949.682.640
Sumber Data : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember			2.951.517.360

**Perhitungan Laba Kotor Untuk 3 Jenis Tembakau Yang Diproduksi**

PT. G.M.I.T Jember Tahun 2000/2001

Penjualan jenis Dekblad	=	4.000 x 3.648.000 =	14.592.000.000
Penjualan jenis Omlad	=	10.000 x 750.000 =	24.624.000.000
Penjualan jenis Filter	=	45.800 x 950.000 =	43.510.000.000 +
			<u>82.726.000.000</u>
<b>Harga Pokok Penjualan</b>			
Persediaan awal barang jadi jenis Filler		68 x 450.000 =	64.600.000
<b>Biaya Produksi :</b>			
Bahan baku jenis Dekblad	=	4.000 x 2.000.000 =	8.000.000.000
Bahan baku jenis Omlad	=	10.800 x 1.000.000 =	10.800.000.000
Bahan baku jenis Filler	=	46.232 x 300.000 =	13.869.600.000 +
			<u>32.669.600.000</u>
<b>Biaya Tenaga Kerja Langsung :</b>			
<b>Biaya ROP :</b>			
Tikar untuk jenis Dekblad	=	4.000 x 8.600 =	34.400.000
Tikar untuk jenis Omlad	=	10.800 x 8.600 =	92.880.000
Tikat untuk jenis Filler	=	28.500 x 3.600 =	397.595.000 +
			<u>524.875.200</u>
Kertas pembungkus jenis Dekblad	=	4.000 x 2.800 =	11.200.000
Kertas pembungkus jenis Omlad	=	10.800 x 2.800 =	30.240.000
Kertas pembungkus jenis Filler	=	46.232 x 2.800 =	129.449.600 +
			<u>170.889.600</u>
Tali agel untuk jenis Dekblad	=	4.000 x 180 =	720.000
Tali agel jenis Omlad	=	10.800 x 180 =	30.240.000
Tali agel jenis Filler	=	46.232 x 180 =	129.449.600
			<u>10.985.760 +</u>
<b>Total biaya BOP</b>			<u>706.750.760 +</u>
<b>Total biaya produksi</b>			33.597.863.960 +
HPP barang yang siap dijual			<u>33.662.463.960</u>
Persediaan akhir barang jadi jenis filler		2000 x 3000.000 =	475.000.000 -
<b>Harga Pokok Penjualan</b>			<u>33.187.463.960</u>
<b>Lab a kotor</b>			<u>49.538.536.040</u>
Sumber Data :			PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember

**Perhitungan Laba Kotor Untuk 3 Jenis Tembakau Yang Diproduksi**  
**PT. G.M.I.T.Jember Tahun 2001/2002**

Penjualan jenis Dekblad	=	4.500 x 4.116.000	=	18.522.000.000
Penjualan jenis Omblad	=	11.000 x 2.856.000	=	31.416.000.000
Penjualan jenis Filter	=	57.500 x 1.344.000	=	77.280.000.000 +
<b>Harga Pokok Penjualan</b>				<b>127.218.000.000</b>
Persediaan awal barang jadi jenis Filler		500 x 1.344.000 =		672.000.000
<b>Biaya Produksi :</b>				
Bahan baku jenis Dekblad	=	4.500 x 2.300.000	=	10.350.000.000
Bahan baku jenis Omblad	=	11.000 x 1.200.000	=	13.200.000.000
Bahan baku jenis Filler	=	46.232 x 300.000	=	20.090.000.000 +
			=	43.640.000.000
<b>Biaya Tenaga Kerja Langsung :</b>			=	261.900.400
<b>Biaya ROP :</b>				
Tikar untuk jenis Dekblad	=	4.500 x 8.600	=	38.700.000
Tikar untuk jenis Omblad	=	11.000 x 8.600	=	94.600.000
Tikat untuk jenis Filler	=	57.400 x 8.600	=	493.640.000 +
				626.940.000
Kertas pembungkus jenis Dekblad	=	4.500 x 3.500	=	15.750.000
Ketas pembungkus jenis Omblad	=	11.000 x 3.500	=	38.500.000
Kertas pembungkus jenis Filler	=	57.400 x 3.500	=	200.900.000 +
				255.150.000
Tali agel untuk jenis Dekblad	=	4.500 x 180	=	810.000
Tali agel jenis Omblad	=	11.000 x 180	=	1.980.000
Tali agel jenis Filler	=	57.400 x 180	=	10.332.000
				13.122.000 +
<b>Total biaya BOP</b>				<b>895.212.000 +</b>
<b>Total biaya produksi</b>				<b>44.797.112.960 +</b>
HPP barang yang siap dijual				<b>45.469.112.960</b>
Persediaan akhir barang jadi jenis filler		2000 x 3000.000 =		537.600.000
<b>Harga Pokok Penjualan</b>				<b>44.931.512.000</b>
<b>Labar kotor</b>				<b>82.286.488.000</b>

Perhitungan Laba Kotor Untuk 3 Jenis Tembakau Yang Diproduksi

PT. G.M.I.T Jember Tahun 2002/2003

Penjualan jenis Dekblad	=	7.700 x 4.508.000	=	34.711.600.000
Penjualan jenis Omblad	=	17.000 x 3.220.000	=	55.062.000.000
Penjualan jenis Filter	=	63.900 x 1.472.000	=	94.060.800.000 +
				183.834.400.000
Harga Pokok Penjualan				588.800.000
Persediaan awal barang jadi jenis Filler		400 x 1.472.000	=	
Biaya Produksi :				
Bahan baku jenis Dekblad	=	7.700 x 3.200.000	=	24.640.000.000
Bahan baku jenis Omblad	=	17.100 x 2.000.000	=	34.200.000.000
Bahan baku jenis Filler	=	63.600 x 400.000	=	25.440.000.000 +
				= 84.280.000.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung :				= 414.471.600
Biaya ROP :				
Tikar untuk jenis Dekblad	=	7.700 x 9.000	=	69.300.000
Tikar untuk jenis Omblad	=	17.100 x 9.000	=	153.900.000
Tikat untuk jenis Filler	=	63.600 x 9.000	=	572.400.000 +
				795.600.000
Kertas pembungkus jenis Dekblad	=	7.700 x 4.000	=	30.800.000
Kertas pembungkus jenis Omblad	=	17.100 x 4.000	=	68.400.000
Kertas pembungkus jenis Filler	=	63.600 x 4.000	=	254.400.000 +
				353.600.000
Tali agel untuk jenis Dekblad	=	7.700 x 180	=	1.386.000
Tali agel jenis Omblad	=	17.100 x 180	=	3.078.000
Tali agel jenis Filler	=	63.600 x 180	=	11.448.000
				15.912.000 +
Total biaya BOP				1.165.112.000 +
Total biaya produksi				85.859.583.600 +
HPP barang yang siap dijual				86.448.383.600
Persediaan akhir barang jadi jenis filler		2000 x 3000.000	=	147.200.000
Harga Pokok Penjualan				86.301.183.600
Labar kotor				97.533.216.400

Sumber Data : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember

Lampiran 2

---

Perhitungan Biaya Operasi

Tahun 1998/1999-2002/2003

**PT. Gading Mas Tobacco Jember**

**Perhitungan Biaya Operasi Periode Tahun 1998/1999**

Biaya Operasi

Biaya Pemasaran

Gaji manager produksi	=	600.000 x 12	=	.....	7.200.000
Gaji direktur pemasaran	=	1.000.000 x 12	=	.....	12.000.000
Gaji sopir	=	350.000 x 12 x 6	=	.....	25.200.200
Penyusutan kendaraan (8 tahun)	.....		=		39.375.000
Biaya pemeliharaan kendaraan	.....		=		<u>6.250.000</u>
					90.025.000

Biaya administrasi dan Umum

Gaji komisaris	=	5.000.000 x 12 x 2	=	120.000.000
Gaji presiden direktur	=	1.500.000 x 12 x	=	18.000.000
Gaji sekretaris	=	450.000 x 12 x	=	5.400.000
Gaji manajer pelayanan umum	=	500.000 x 12 x	=	6.000.000
Gaji manajer keuangan	=	550.000 x 12 x	=	6.600.000
Penyusutan gedung (10 tahun)	.....		=	37.500.000
Penyusutan gudang (10 tahun)	.....		=	35.000.000
Penyusutan mesin dan peralatan kantor	.....		=	75.000.000
Biaya listrik	.....		=	25.950.000
Biaya telepon	.....		=	<u>19.500.000</u> +
				<u>348.950.000</u>
Jumlah biaya operasional	.....			<u><u>438.975.000</u></u>

Sumber data : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember

**PT. Gading Mas Tobacco Jember**

**Perhitungan Biaya Operasi Periode Tahun 1999/2000**

Biaya Operasi

Biaya Pemasaran

Gaji manager produksi	=	800.000 x 12	=	.....	9.600.000
Gaji direktur pemasaran	=	1.500.000 x 12	=	.....	18.000.000
Gaji sopir	=	380.000 x 12 x 6	=	.....	27.360.200
Penyusutan kendaraan (8 tahun)	.....		=		36.000.000
Biaya pemeliharaan kendaraan	.....		=		6.650.000

Biaya administrasi dan Umum

Gaji komisaris	=	7.000.000 x 12 x 2	=	168.000.000
Gaji presiden direktur	=	2.000.000 x 12 x	=	24.000.000
Gaji sekretaris	=	500.000 x 12 x	=	6.000.000
Gaji manajer pelayanan umum	=	650.000 x 12 x	=	7.800.000
Gaji manajer keuangan	=	700.000 x 12 x	=	8.400.000
Penyusutan gedung (10 tahun)	.....		=	34.000.000
Penyusutan gudang (10 tahun)	.....		=	32.000.000
Penyusutan mesin dan peralatan kantor	.....		=	71.250.000
Biaya listrik	.....		=	26.450.000
Biaya telepon	.....		=	<u>20.500.000</u> +
				<u>398.400.000</u>
Jumlah biaya operasional	.....			<u><u>496.010.000</u></u>

Sumber data : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember

**PT. Gading Mas Tobacco Jember**

**Perhitungan Biaya Operasi Periode Tahun 2000/2001**

Biaya Operasi

Biaya Pemasaran

Gaji manager produksi	=	2.500.000 x 12	=	.....	30.000.000
Gaji direktur pemasaran	=	3.000.000 x 12	=	.....	36.000.000
Gaji sopir	=	500.000 x 12 x 6	=	.....	36.000.000
Penyusutan kendaraan (8 tahun)	.....		=		40.500.000
Biaya pemeliharaan kendaraan	.....		=		6.950.000
					<u>149.450.000</u>

Biaya administrasi dan Umum

Gaji komisaris	=	9.000.000 x 12 x 2	=	216.000.000
Gaji presiden direktur	=	4.000.000 x 12 x	=	48.000.000
Gaji sekretaris	=	1.500.000 x 12 x	=	18.000.000
Gaji manajer pelayanan umum	=	1.800.000 x 12 x	=	21.600.000
Gaji manajer keuangan	=	2.000.000 x 12 x	=	24.000.000
Penyusutan gedung (10 tahun)	.....		=	31.740.000
Penyusutan gudang (10 tahun)	.....		=	29.240.000
Penyusutan mesin dan peralatan kantor	.....		=	67.680.000
Biaya listrik	.....		=	26.750.000
Biaya telepon	.....		=	<u>21.150.000</u> +
				<u>504.160.750</u>
Jumlah biaya operasional	.....			<u><u>653.610.750</u></u>

Sumber data : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember

**PT. Gading Mas Tobacco Jember**

**Perhitungan Biaya Operasi Periode Tahun 2001/2002**

---

Biaya Operasi

Biaya Pemasaran

Gaji manager produksi	=	3.000.000	x	12	=	.....	36.000.000
Gaji direktur pemasaran	=	4.000.000	x	12	=	.....	48.000.000
Gaji sopir	=	600.000	x	12 x 6	=	.....	43.200.200
Penyusutan kendaraan (8 tahun)	.....				=		45.000.000
Biaya pemeliharaan kendaraan	.....				=		<u>7.150.000</u>
							179.350.000

Biaya administrasi dan Umum

Gaji komisaris	=	11.000.000	x	12 x 2	=	264.000.000
Gaji presiden direktur	=	4.500.000	x	12 x	=	54.000.000
Gaji sekretaris	=	1.700.000	x	12 x	=	20.400.000
Gaji manajer pelayanan umum	=	2.000.000	x	12 x	=	24.000.000
Gaji manajer keuangan	=	2.400.000	x	12 x	=	28.800.000
Penyusutan gedung (10 tahun)	.....				=	29.200.000
Penyusutan gudang (10 tahun)	.....				=	26.700.000
Penyusutan mesin dan peralatan kantor	.....				=	64.300.313
Biaya listrik	.....				=	27.150.000
Biaya telepon	.....				=	<u>21.200.000</u> +
						<u>559.750.313</u>
Jumlah biaya operasional	.....					<u><u>739.100.313</u></u>

Sumber data : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember

**PT. Gading Mas Indonesia Tobacco Jember**

**Perhitungan Biaya Operasi Periode Tahun 2002/2003**

Biaya Operasi

Biaya Pemasaran

Gaji manager produksi	=	3.000.000 x 12	=	.....	36.000.000
Gaji direktur pemasaran	=	4.500.000 x 12	=	.....	54.000.000
Gaji sopir	=	750.000 x 12 x 6	=	.....	54.000.000
Penyusutan kendaraan (8 tahun)	.....		=		49.500.000
Biaya pemeliharaan kendaraan	.....		=		<u>76.640.000</u>
					201.140.000

Biaya administrasi dan Umum

Gaji komisaris	=	12.000.000 x 12 x 2	=	288.000.000
Gaji presiden direktur	=	5.000.000 x 12 x	=	60.000.000
Gaji sekretaris	=	1.800.000 x 12 x	=	21.600.000
Gaji manajer pelayanan umum	=	2.000.000 x 12 x	=	24.000.000
Gaji manajer keuangan	=	2.500.000 x 12 x	=	30.000.000
Penyusutan gedung (10 tahun)	.....		=	26.864.730
Penyusutan gudang (10 tahun)	.....		=	24.864.730
Penyusutan mesin dan peralatan kantor	.....		=	61.087.970
Biaya listrik	.....		=	27.660.000
Biaya telepon	.....		=	<u>21.350.000</u> +
				<u>584.867.430</u>
Jumlah biaya operasional	.....			<u><u>786.007.430</u></u>

Sumber data : PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember

Lampiran 3

---

Laporan Rugi/Laba

Tahun 1998/1999-2002/2003

**PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember**  
Perhitungan Laba Rugi Periode Tahun 1998/1999

Penjualan.....	=	14.295.000.000	
Harga pokok Penjualan.....	=	<u>12.655.912.200</u>	+
Lab Kotor .....			1.639.087.800
<u>Biaya Operasi</u>			
<u>Biaya Pemasaran</u>			
Gaji Manager Produksi	=	600.000 X 12	
Gaji Direktur Pemasaran	=	1.000.000 X 12	
Gaji Sopir	=	350.000 X 12 X 6	
Penyusutan Kendaraan (8 tahun)			
Biaya Pemeliharaan Kendarn			
	=	7.200.000	
	=	12.000.000	
	=	25.200.000	
	=	39.250.000	
	=	<u>90.375.000</u>	+
		90.025.000	
<u>Biaya Administrasi dan Umum</u>			
Gaji Komisaris	=	5.000.000 X 12 X 2	= 120.000.000
Gaji Presiden Direktur	=	1.500.000 X 12	= 18.000.000
Gaji Sekretaris	=	450.000 X 12	= 5.400.000
Gaji Manajer Pelayanan Umum	=	500.000 X 12	= 6.000.000
Gaji Manajer Keuangan	=	550.000 X 12	= 6.600.000
Penyusutan Gedung (10 tahun)	=		= 37.500.000
Penyusutan Gudang (10 tahun)	=		= 35.000.000
Penyusutan Mesin dan Peralatan Kantor	=		= 75.000.000
Biaya Listrik	=		= 25.950.000
Biaya Telepon	=		= <u>19.500.000</u>
		348.950.000	+
Jumlah Biaya Operasi.....			438.975.000
EBIT .....			<u>1.200.112.800</u>

Sumber Data : Lampiran 1,2 (diolah)







**PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember**  
Perhitungan Laba Rugi Periode Tahun 2001/2002

Penjualan..... = 127.218.000.000  
 Harga pokok Penjualan..... = 44.931.512.000 +  
 Laba Kotor ..... = 82.286.488.000

Biaya Operasi  
Biaya Pemasaran  
 Gaji Manager Produksi = 3.000.000 X 12 = 36.000.000  
 Gaji Direktur Pemasaran = 4.500.000 X 12 = 48.000.000  
 Gaji Sopir = 600.000 X 12 X 6 = 3.200.000  
 Penyusutan Kendaraan (8 tahun) = 45.000.000  
 Biaya Pemeliharaan Kendarn = 7.150.000 +  
 = 179.350.000

Biaya Administrasi dan Umum  
 Gaji Komisaris = 11.000.000 X 12 X 2 = 264.000.000  
 Gaji Presiden Direktur = 4.500.000 X 12 = 54.000.000  
 Gaji Sekretaris = 1.700.000 X 12 = 20.400.000  
 Gaji Manajer Pelayanan Umum = 2.000.00 X 12 = 24.000.000  
 Gaji Manajer Keuangan = 2.400.000 X 12 = 2.800.000  
 Penyusutan Gedung (10 tahun) = 29.200.000  
 Penyusutan Gudang (10 tahun) = 26.700.000  
 Penyusutan Mesin dan Peralatan Kantor = 64.300.000  
 Biaya Listrik = 27.150.000  
 Biaya Telepon = 21.200.000 +

559.750.313 +  
 Jumlah Biaya Operasi..... = 739.100.313 +  
 EBIT ..... = 81.547.387.687

Sumber data ; Lampiran 1,2 (diolah)

**PT. Gading Mas Indonesian Tobacco Jember**  
**Perhitungan Laba Rugi Periode Tahun 2002/2003**

Penjualan.....				
Harga pokok Penjualan.....				= 180.369.400.000
Lab a Kotor .....				= 86.301.183.600 +
Biaya Operasi .....				94.068216.400
<u>Biaya Pemasaran</u>				
Gaji Manager Produksi	=	3.000.000 X 12		= 36.000.000
Gaji Direktur Pemasaran	=	4.500.000 X 12		= 54.000.000
Gaji Sopir	=	750.000 X 12 X 6		= 54.360.000
Penyusutan Kendaraan (8 tahun)				= 49.500.000
Biaya Pemeliharaan Kendarn				= 7.640.000 +
				<u>201.140.000</u>
<u>Biaya Administrasi dan Umum</u>				
Gaji Komisaris	=	12.000.000 X 12 X 2		=288.000.000
Gaji Presiden Direktur	=	5.000.000 X 12		= 60.000.000
Gaji Sekretaris	=	1.800.000 X 12		= 21.600.000
Gaji Manajer Pelayanan Umum	=	2.000.000 X 12		= 24.000.000
Gaji Manajer Keuangan	=	2.500.000 X 12		= 30.000.000
Penyusutan Gedung (10 tahun)				= 26.864.730
Penyusutan Gudang (10 tahun)				= 24.364.730
Penyusutan Mesin dan Peralatan Kantor				= 61.087.970
Biaya Listrik				= 27.600.000
Biaya Telepon				= <u>21.350.000 +</u>
				<u>584.867.430 +</u>
Jumlah Biaya Operasi.....				786.007.430 +
EBIT .....				<u><u>93.282.208.970</u></u>

Sumber Data : Lampiran 1,2 (diolah)

Lampiran 4

---

Perhitungan Ramalan Volume Penjualan dan Harga Jual  
Untuk ke – 3 Jenis Tembakau Tahun 2003/2004

1. Perhitungan Ramalan Volume Penjualan Untuk Jenis Dekblad Tahun 2003/2004

Tahun	Volume Penjualan (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
1998/1999	1.000	-2	4	-2.000
1999/2000	3.920	-1	1	-3.920
2000/2001	4.000	0	0	0
2001/2002	4.500	1	1	4.500
2002/2003	7.700	2	4	15.400
Jumlah	21.120	0	10	13.980

Sumber data : Tabel 10

$$a = \frac{21.120}{5} = 4.224$$

$$b = \frac{13.980}{10} = 1.398$$

$$y = 4.224 + 1.398(3) = 8.418 \text{ bal}$$

Jadi Volume Penjualan Untuk Jenis Dekblad Tahun 2003/2004

Perhitungan Ramalan Harga Jual Untuk Jenis Dekblad Tahun 2003/2004

Tahun	Volume Penjualan (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
1998/1999	1.275.000	-2	4	-2.550.000
1999/2000	1.710.000	-1	1	-1.710.000
2000/2001	3.648.000	0	0	0
2001/2002	4.116.000	1	1	4.116.000
2002/2003	4.508.000	2	4	9.016.000
Jumlah	15.257.000	0	10	8.872.000

Sumber data : Tabel 10

$$a = \frac{15.257.000}{5} = 4.274$$

$$b = \frac{8.872.000}{10} = 887.200$$

$$y = 3.051.400 + 887.211 (3) \\ = \text{Rp. } 5.713.000$$

Jadi harga jual untuk jenis Dekblad tahun 2003/2004

2. Perhitungan Ramalan Volume Penjualan Untuk jenis Omblad Tahun 2003/2004

Tahun	Volume Penjualan (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
1998/1999	6.000	-2	4	-12.000
1999/2000	7.000	-1	1	-7.000
2000/2001	10.800	0	0	0
2001/2002	11.000	1	1	11.000
2002/2003	17.100	2	4	34.200
jumlah	51.900	0	10	26.200

Sumber data : Tabel 10

$$A = \frac{51.900}{5} = 10.380$$

$$b = \frac{26.200}{10} = 2.620$$

$$y = 10.380 + 2,620 (3) \\ = 18.240 \text{ bal}$$

Jadi volume penjualan untuk jenis Omblad tahun 2003/2004 adalah 8.418 bal

Perhitungan Ramalan Harga Jual Untuk Jenis Omblad Tahun 2003/2004

Tahun	Volume Penjualan (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
1998/1999	750.000	-2	4	-1.500.000
1999/2000	1.026.000	-1	1	-1.026.000
2000/2001	2.280.000	0	0	0
2001/2002	2.856.000	1	1	2.86.000
2002/2003	3.220.000	2	4	6.440.000
jumlah	10.132.000	0	10	6.770.000

Sumber data : Tabel 11

$$A = \frac{10.132.000}{5} = 2.206.400$$

$$b = \frac{6.770.000}{10} = 677.000$$

$$y = 2.0026.400 = 677.000 (3)$$

$$= \text{Rp. } 4.057.000$$

Jadi harga jual untuk jenis Omblad tahun 2001/2002

3. Perhitungan ramalan volume penjualan untuk jenis Filler Tahun 2003/2004

Tahun	Volume Penjualan (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
1998/1999	28.400	-2	4	-56.800
1999/2000	30.600	-1	1	-30.600
2000/2001	45.800	0	0	0
2001/2002	57.500	1	1	57.500
2002/2003	63.900	2	4	127.800

Jumlah	226.220	0	10	97.900
--------	---------	---	----	--------

Sumber data : Tabel 11

$$a = \frac{226.200}{5} = 45.240$$

$$b = \frac{3.328.000}{10} = 332.800$$

$$y = 885.200 + 332.880 (3) = \text{Rp. } 1.883.600$$

Jadi harga jual untuk jenis Filler tahun 2003/2004 adalah 74.610 bal

Perhitungan Ramalan Harga Jual Untuk Jenis Filler Tahun 2003/2004

Tahun	Volume Penjualan (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
1998/1999	300.000	-2	4	-600.000
1999/2000	360.000	-1	1	-360.000
2000/2001	950.000	0	0	0
2001/2002	1.344.000	1	1	1.344.000
2002/2003	1.472.000	2	4	2.944.000
Jumlah	4.426.000	0	10	3.328.000

Sumber data : Tabel 11

$$A = \frac{4.426.000}{5} = 885.200$$

$$b = \frac{3.328.000}{10} = 332.800$$

$$y = 885.200 + 332.800 (3) = \text{Rp. } 1.883.600$$

Jadi harga jual untuk jenis Filler Tahun 2003/2004 adalah Rp. 1.883.600

Lampiran 5 : Biaya Pembelian Bahan Baku Tahun 2003/2004 untuk ketiga jenis tembakau

Jenis Dekblad

Tahun	Volume Penjualan (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
1998/1999	1.000.000	-2	4	-2.000.000
1999/2000	1.500.000	-1	1	-1.500.000
2000/2001	2.000.000	0	0	0
2001/2002	2.300.000	1	1	2.300.000
2002/2003	3.200.000	2	4	6.400.000
Jumlah	10.000.000	0	10	5.200.000

Sumber data : Tabel 5 (diolah)

$$A = \frac{10.000.000}{5} = 2.000.000$$

$$b = \frac{5.200.000}{10} = 520.000$$

$$y = 2.000.000 + 520.000 (3) = \text{Rp. } 3.560.000$$

Jenis Omblad

Tahun	Volume Penjualan (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
1998/1999	700.000	-2	4	-1.400.000
1999/2000	900.000	-1	1	-900.000
2000/2001	1.000.000	0	0	0
2001/2002	1.200.000	1	1	1.200.000
2002/2003	2.000.000	2	4	4.000.000
Jumlah	5.800.000	0	10	2.900.000

Sumber data : Tabel 6 (diolah)

$$a = \frac{5.800.000}{5} = 1.160.000$$

$$b = \frac{2.900.000}{10} = 290.000$$

$$y = 1.160.000 + 290.000 (3) \\ = \text{Rp. } 1.030.000$$

Jenis Filler

Tahun	Volume Penjualan (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
1998/1999	250.000	-2	4	-500.000
1999/2000	300.000	-1	1	-300.000
2000/2001	300.000	0	0	0
2001/2002	350.000	1	1	350.000
2002/2003	400.000	2	4	800.000
Jumlah	1.600.000	0	10	350.000

Sumber data : Tabel 7 (diolah)

$$a = \frac{1.600.000}{5} = 320.000$$

$$b = \frac{350.000}{10} = 35.000$$

$$y = 320.000 + 35.000 (3) \\ = \text{Rp. } 425.000$$



Lampiran 6 : Biaya Pembelian Tikar Untuk Ketiga Jenis Tembakau  
Tahun 2003/2004

Jenis Dekblad, Omblad, Filler

Tahun	Volume Penjualan (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
1998/1999	3.400	-2	4	-6.800
1999/2000	7.000	-1	1	-7.000
2000/2001	8.600	0	0	0
2001/2002	8.600	1	1	8.600
2002/2003	9.000	2	4	18.000
Jumlah	36.000	0	10	12.800

Sumber data : Tabel 5,6, 7 (diolah)

$$a = \frac{36.600}{5} = 7.320$$

$$b = \frac{12.800}{10} = 1.280$$

$$y = 7.320 + 1.280 (3) \\ = \text{Rp. } 11.160$$

Lampiran 7 : Biaya Pembelian Kertas Pembungkus untuk Ketiga jenis  
Tembakau Tahun 2003/2004

Jenis Dekblad, Omblad, Filler

Tahun	Volume Penjualan (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
1998/1999	2.000	-2	4	-4.000
1999/2000	2.500	-1	1	-2.500
2000/2001	2.800	0	0	0
2001/2002	3.500	1	1	3.500
2002/2003	4.000	2	4	8.000
Jumlah	14.800	0	10	5.000

Lampiran 7 : Biaya Pembelian Tali Agel Untuk Ke-3 Jenis Tembakau

Tahun 2003/2004

Jenis Dekblad, omblad dan Filler

Tahun	Bahan Penolong (y)	x	x <sup>2</sup>	xy
1998/1999	170	-2	4	-340
1999/2000	180	-1	1	-180
2000/2001	180	0	0	0
2001/2002	180	1	1	180
2002/2003	180	2	4	340
Jumlah	890	0	10	20

$$a = \frac{890}{5} = 178$$

$$b = \frac{20}{10} = 2$$

$$y = 178 + 2(3) = 184$$

Lampiran 8 : Upah Tenaga Kerja Tidak Langsung Untuk Ke-3 Tembakau  
Tahun 2003/2004

Komisaris

Tahun	Bahan Penolong (y)	x	x <sup>2</sup>	xy
1998/1999	6.000.000	-2	4	-12.000.000
1999/2000	8.000.000	-1	1	-8.000.000
2000/2001	10.000.000	0	0	0
2001/2002	12.000.000	1	1	12.000.000
2002/2003	13.000.000	2	4	26.000.000
Jumlah	49.000.000	0	10	18.000.000

$$a = \frac{49.000.000}{5} = 9.800.000$$

$$b = \frac{18.000.000}{10} = 1.800.000$$

$$y = 9.800.000 + 1.800.000 (3) \\ = 15.200.000$$

Lampiran 9: **PT Gading Mas Indonesian Tobacco**

Perhitungan jumlah piutang dan piutang tak tertagih periode tahun 2003

Tabel 17 : Perhitungan Jumlah Piutang tahun 2003

Keterangan	Hasil Penjualan Kredit	Jumlah Piutang
Dekblad	20.826.960.000	1.041.348.000
Omblad	32.844.000.000	1.642.200.000
Filler	56.436.480.000	2.821.824.000

Tabel 18 : Perhitungan Piutang Tak Tertagih tahun 2003

Keterangan	Jumlah Piutang (di bagi 20 hari pengumpulan piutang)	Piutang Tak Tertagih
Dekblad	1.041.348.000	52.067.400
Omblad	1.642.200.000	82.110.000
Filler	2.821.824.000	141.091.200

Sumber data : Tabel 17, data diolah

Lampiran 10 : **PT.Gading Mas Indonesian Tobacco**

Perhitungan Perputaran piutang dan piutang tahun 2003/2004

### Perhitungan Perputaran Piutang

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{360}{\text{Hari Pengumpulan Piutang}}$$

Sehingga besarnya tingkat perputaran piutang perusahaan tahun 2004 adalah

$\frac{360}{30} = 18$  kali berarti bahwa perusahaan dalam melakukan pengumpulan piutangnya sebanyak 18 kali.

### Perhitungan Piutang

$$\text{Piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{18 \text{ hari Perputaran Piutang}}$$

Dari rumus di atas maka perhitungan tingkat piutang dari masing-masing jenis tembakau sebagai berikut :

$$\text{Dekblad} = \frac{\text{Rp.48.092.034.000}}{18} = \text{Rp.2.671.779.667}$$

$$\text{Omblad} = \frac{\text{Rp.74.006.796.000}}{18} = \text{Rp.4.111.488.667}$$

$$\text{Filler} = \frac{\text{Rp.140.535.396.000}}{18} = \text{Rp.7.807.522.000}$$

Lampiran 11 ; Biaya Telepon dan listrik untuk tahun 2003/2004

Biaya Listrik

Tahun	(y)	x	x <sup>2</sup>	Xy
1996/1997	25.950.000	-2	4	- 51.900.000
1997/1998	26. 450.000	-1	1	- 26. 450.000
1998/1999	26.750.000	0	0	0
1999/2000	27.150.000	1	1	27.150.000
2000/2001	27.600.000	2	4	55.200.000
Jumlah	133.900.000	0	10	4.000.000

Sumber data : Lampian 2 (diolah)

$$a = \frac{1.33.900.000}{5} = 26.780.000$$

$$b = \frac{4.000.000}{10} = 400.000$$

$$y = 26.780.000 + 40.000 (3) = 27.980.000$$

Biaya Telepon

Tahun	(y)	x	x <sup>2</sup>	Xy
1996/1997	19. 500.000	-2	4	- 39.000.000
1997/1998	20. 450.000	-1	1	- 20. 500.000
1998/1999	21.150.000	0	0	0
1999/2000	21.200.000	1	1	21.200.000
2000/2001	21.350.000	2	4	21.700.000
Jumlah	100.700.000	0	10	4.400.000

Sumber data : Lampian 2

$$a = \frac{34.640.000}{5} = 6.958.000$$

$$b = \frac{3.280.000}{10} = 328.000$$

$$y = 6.958.000 + 328.000 (3) = 7.912.000$$

Lampiran 12 : **PT.Gading Mas Indonesian Tobacco**  
Perhitungan Tambahan Investasi Piutang Tahun 2004

Tabel 22 : Perhitungan Tambahan Investasi Piutang Tahun 2004

No	Keterangan	Jumlah Piutang 2003 (Rp)	Jumlah Piutang 2004 (Rp)	Tambahan Piutang (Rp)
1	2	3	4	4 - 3 = 5
1	Dekblad	1.041.348.000	2.671.779.667	1.630.431.667
2	Omlad	1.642.200.000	4.111.488.667	2.469.288.667
3	Filler	2.821.824.000	7.807.522.000	4.985.698.000

Sumber Data : Tabel 17, data diolah

Setelah data-data yang diperlukan tersedia maka tambahan dana yang akan dipergunakan untuk Investasi piutang 2004 dapat dihitung berikut ini :

$$\text{Tambahan Dana} = \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Harga Jual}} \times \text{Tambahan Piutang}$$

$$\text{Dekblad} = \frac{\text{Rp}7.884.978.091}{4.508.000} \times 1.630.431.667 = \text{Rp}2.888.451.059$$

$$\text{Omlad} = \frac{\text{Rp}7.884.978.091}{3.220.000} \times 2.469.288.667 = \text{Rp}6.046.526.069$$

$$\text{Filler} = \frac{\text{Rp}7.884.978.091}{1.472.000} \times 4.985.698.000 = \text{Rp}7.066.029.622 \quad +$$

Tambahan Investasi	Rp.16.001.005.790
--------------------	-------------------

Sumber data : Tabel 20,21,22 data diolah

**Menghitung Efektivitas Investasi Piutang**

Untuk menghitung besarnya efektivitas investasi piutang tahun 2004 pada PT. Gading Mas Indonesian Tobacco dapat dihitung melalui tahap-tahap sebagai berikut :

a. Tambahan Keuntungan

$$\text{TambahanKeuntungan} = \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Harga Jual}} \times \text{TambahanPenjualanKredit}$$

Tingkat Contribution Margin per bal masing-masing jenis tembakau dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 23 : Perhitungan Contribution Margin per bal Tahun 2004

No	Keterangan	Harga Jual (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Contribution Margin / bal (Rp)
1	2	3	4	4 - 3 = 5
1	Dekblad	4.508.000	1.742.196	2.765.804
2	Omblad	3.220.000	2.445.049	774.951
3	Filler	1.472.000	935.976	536.024

Sumber Data : Tabel 23,24 data diolah.

Setelah contribution margin diketahui maka langkah selanjutnya adalah menghitung tambahan kenaikan penjualan kredit dari masing-masing jenis tembakau yang dalam perhitungannya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 24 : Perhitungan Tambahan Penjualan Kredit untuk masing-masing jenis tembakau Tahun 2004

No	Keterangan	Jumlah Penjualan Kredit (2003) (Rp)	Jumlah Penjualan Kredit (2004) (Rp)	Tambahan penjualan kredit (Rp)
1	2	3	4	4 - 3 = 5
1	Dekblad	20.826.960.000	28.855.220.400	8.028.260.400
2	Omblad	32.844.000.000	44.404.077.600	11.560.077.600
3	Filler	56.436.480.000	84.321.237.600	27.884.757.600
Jumlah				47.473.095.600

Sumber Data : Tabel 16, 19, data diolah.

Setelah data tersedia maka tambahan keuntungan yang dapat diperoleh perusahaan dari kenaikan penjualan kredit masing-masing jenis tembakau dihitung sebagai berikut:

$$\text{Dekblad} = \frac{\text{Rp.2.765.804}}{4.508.000} \times 8.028.260.400 = \text{Rp.2.925.597.766}$$

$$\text{Omblad} = \frac{\text{Rp.774.951}}{3.220.000} \times 11.560.077.600 = \text{Rp.4.782.140.900}$$

$$\text{Filler} = \frac{\text{Rp.536.024}}{1.472.000} \times 27.884.757.600 = \text{Rp.9.154.143.550} +$$

Tambahan keuntungan Rp.16.861.881.716

Sumber data : Tabel 23, data diolah

b. Tambahan Biaya

Untuk mengetahui tambahan biaya dengan kelonggaran kredit terlebih dahulu perlu menghitung besarnya tambahan piutang yang tak tertagih antara tahun 2003 sampai dengan tahun 2004. Setelah tambahan piutang yang tak tertagih diketahui maka selanjutnya menghitung *opportunity cost* dari tambahan dana yang akan di investasikan dalam piutang tahun 2004 besarnya *opportunity cost* dihitung berdasarkan tingkat bunga bank rata-rata 19% yang berlaku saat ini. Demikian dapat dihitung Perkembangan Penjualan dan piutang tak tertagih pada tabel berikut ini.

Lampiran 14 : **PT .Gading Mas Indonesian Tobacco**

Perhitungan perkembangan penjualan Kredit Periode Tahun 2003

Tabel 25 : Perhitungan Perkembangan Penjualan Kredit untuk masing-masing jenis tembakau Tahun 2003.

No	Keterangan	Jumlah Penjualan Kredit (2003) (Rp)	Piutang Tak Tertagih(2003) (Rp)
1	2	3	4
1	Dekblad	20.826.960.000	52.067.400
2	Omblad	32.844.000.000	82.110.000
3	Filler	56.436.480.000	141.091.200
	Jumlah	110.104.440.000	275.268.600



Dari tabel di atas dapat dihitung rata-rata piutang yang tak tertagih sebagai berikut:

$$\frac{275.268.6000}{110.104.440.000} \times 100\% = 2.5\%$$

Piutang tak tertagih sebagai berikut:

$$\text{Tahun 2004: } 2.5\% \times 157.580.535.600 = \text{Rp. } 39.395.133.900,-$$

(Total Penjualan Kredit Tahun 2004)

$$\text{Tahun 2003: } 2.5\% \times 110.104.440.000$$

$$\text{(Total Penjualan Kredit Tahun 2003)} = \underline{\text{Rp. } 27.526.860.000,-}$$

$$\text{Tambahan piutang tak tertagih} = \text{Rp. } 11.886.273.900,-$$

$$\text{Opportunity cost: } 19\% \times 16.001.005.790 = \underline{\text{Rp. } 3.001.005.790,-}$$

$$\text{Tambahan biaya} = \text{Rp. } 14.887.279.690,-$$

c. Tambahan Rate of Return

Tingkat efektivitas tambahan dana sehubungan dengan adanya rencana kebijaksanaan investasi piutang tahun 2004 dapat dihitung dengan cara sebagai berikut:

$$\text{ROR} = \frac{\text{TambahanKeuntungan} - \text{Tambahanpiutang taktertagh}}{\text{TambahanInvestasi}} \times 100\%$$

$$\frac{16.861.881.716 - 11.868.273.900}{16.001.005.790} \times 100\% = 31.20\%$$

Lampiran 15 : PT. GADING MAS INDONESIA TOBACCO JEMBER  
NERACA Tahun 1999 s.d 2003

AKTIVA	1998/1999	1999/2000	2000/2001	2001/2002	2002/2003
<b>AKTIVA LANCAR</b>					
Kas	50.376.250.000	57.913.875.974	61.828.483.974	67.877.272.123	71.872.425.000
Bank	4.325.000.000	5.286.000.000	9.192.860.934	10.000.000.000	10.210.000.000
Piutang	5.497.800.000	8.627.840.000	10.574.035.618	11.574.035.618	17.776.389.000
Persediaan	60.000.000	24.480.000	475.000.000	537.600.000	147.200.000
<b>Total aktiva Tetap</b>	<b>60.259.050.000</b>	<b>71.852.195.000</b>	<b>82.070.380.526</b>	<b>89.988.907.741</b>	<b>100.006.014.567</b>
<b>AKTIVA TETAP</b>					
Tanah	5.000.000.000	5.000.000.000	5.000.000.000	5.000.000.000	5.000.000.000
Gedung kantor	390.500.000	390.500.000	390.500.000	390.500.000	390.500.000
Gudang	850.500.000	850.500.000	850.500.000	850.500.000	850.500.000
Mesin & Peralatan	875.000.000	875.000.000	875.000.000	875.000.000	875.000.000
Kendaraan	2.100.000.000	2.400.000.000	2.700.000.000	3.000.000.000	3.300.000.000
<b>Total Aktiva Tetap</b>	<b>9.216.000.000</b>	<b>9.516.000.000</b>	<b>9.816.000.000</b>	<b>10.116.000.000</b>	<b>10.416.000.000</b>
<b>AKUMULASI PENYUSUTAN</b>					
Gedung Kantor	37.000.000	34.500.000	31.0740.000	29.200.000	26.864.730
Gudang	105.000.000	96.000.000	87.720.000	80.100.000	73.094.190
Mesin & Peralatan	75.000.000	71.250.000	67.867.500	64.303.130	61.087.970
Kendaraan	236.250.000	216.000.000	243.000.000	270.000.000	297.000.000
<b>Total Akumulasi penyusutan</b>	<b>453.750.000</b>	<b>417.750.000</b>	<b>430.000.000</b>	<b>443.603.130</b>	<b>458.046.890</b>
<b>Total Aktiva Tetap</b>	<b>8.762.250.000</b>	<b>9.098.250.000</b>	<b>9.385.672.500</b>	<b>9.672.396.870</b>	<b>9.957.953.110</b>
<b>TOTAL AKTIVA</b>	<b>69.021.300.000</b>	<b>80.950.445.000</b>	<b>91.456.053.026</b>	<b>99.661.304.611</b>	<b>109.963.967.677</b>
<b>PASSIVA</b>					
Hutang Lancar	0	0	0	0	0
Hutang Usaha	0	0	0	0	0
Total hutang Lancar	2.728.000.000	4.650.000.000	6.572.000.000	8.500.000.000	12.420.000.000
Hutang Jangka Panjang					
Hutang Bank	2.728.000.000	4.650.000.000	6.572.000.000	8.500.000.000	12.420.000.000
Total Hutang	65.693.243.600	75.072.691.320	60.441.590.381	50.387.610.768	49.170.363.192
Modal	600.056.400	1.227.753.680	24.442.462.645	40.773.693.844	48.373.604.48554
Laba Ditahan (50 %)	66.293.300.000	76.300.445.000	84.884.033.026	91.161.304.661	97.543.967.677
Total Modal Sendiri	69.021.300.000	80.950.445.000	91.456.053.026	99.661.304.611	109.963.967.677
<b>TOTAL PASSIVA</b>	<b>69.021.300.000</b>	<b>80.950.445.000</b>	<b>91.456.053.026</b>	<b>99.661.304.611</b>	<b>109.963.967.677</b>

Penjualan jenis Dekblad	=	8.418	x	5.713.000	=	48.092.034.000
Penjualan jenis Omblad	=	18.240	x	4.057.400	=	74.006.976.000
Penjualan jenis Filter	=	74.610	x	1.883.600	=	140.535.396.000 +
						<u>262.634.406.000</u>
Harga pokok penjualan						
Persediaan awal barang jadi jenis Filler		100	x	1.883.600	=	188.360.000
<b>Biaya Produksi :</b>						
Bahan baku jenis Dekblad	=	8.814	x	3.560.000	=	29.968.080.000
Bahan baku jenis Omblad	=	18.240	x	2.030.000	=	37.027.200.000
Bahan baku jenis Filler	=	74.994	x	425.000	=	31.872.450.000 +
						<u>98.867.730.000</u>
Biaya Tenaga Kerja Langsung :						<u>436.908.600</u>
Bank Indonesia aya ROP :						
Tikar untuk jenis Dekblad	=	8.418	x	11.160	=	93.944.880
Tikar untuk jenis Omblad	=	18.240	x	11.160	=	203.558.400
Tikat untuk jenis Filler	=	74.994	x	11.160	=	836.933.040 +
						<u>1.134.436.320</u>
Kertas pembungkus jenis Dekblad	=	8.418	x	4.460	=	37.544.280
Ketas pembungkus jenis Omblad	=	18.240	x	4.460	=	81.350.400
Kertas pembungkus jenis Filler	=	74.994	x	4.460	=	334.473.240 +
						<u>453.367.920</u>
Tali agel untuk jenis Dekblad	=	8.418	x	184	=	1.548.912
Tali agel jenis Omblad	=	18.240	x	184	=	3.356.160
Tali agel jenis Filler	=	74.994	x	184	=	13.798.896
						<u>18.703.968 +</u>
Total biaya BOP						<u>1.606.508.208 +</u>
Total biaya produksi						<u>100.911.146.808 +</u>
HPP barang yang siap dijual						101.099.506.808
Persediaan akhir barang jadi jenis filler		2000	x	3000.000	=	911.662.400
Harga Pokok Penjualan						<u>100.097.844.408</u>
Laba kotor						<u>162.536.561.592</u>

**GADING MAS INDONESIAN TOBACCO INCORPORATED**  
**P.T. G.M.I.T**

Nomor : 035/BU/04/04

Kepada  
Yth. Ketua Lembaga Penelitian Universitas Jember  
Di Jember

Jember 5 April 2004

Perihal : **Ijin Penelitian**

Dengan hormat,

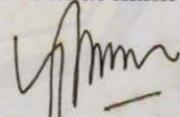
Menanggapi surat permohonan Bapak No. 1157/J25.1.4/PP.7/2004, tertanggal 28 Maret 2004 atas kesediaan kami menjadi tempat penelitian mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Jember. Bersama ini kami memberikan ijin permohonan tersebut kepada nama mahasiswa yang tercantum dibawah ini dalam melaksanakan kegiatan penelitian diperusahaan kami. Adapun nama mahasiswa yang dimaksud adalah :

- Ibnu Sidharta Putra/00-1455

Sesuai dengan permohonannya, maka ijin penelitian tersebut akan kami berikan hanya pada bulan April 2004

Demikian agar dimaklumi bagi yang berkepentingan.

Hormat kami



**(Stanley C Soegijjo SE)**