



TIDAK DIPINJAMKAN KELUAR

**ANALISIS KEBIJAKAN POTONGAN TUNAI DAN PENGARUHNYA TERHADAP
RENTABILITAS PADA PERUSAHAAN BATIK TULIS BROTOSENO
DI SRAGEN**

SKRIPSI



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

Oleh :

Hanung Setyo Nugroho

NIM : DIB 195-268

Asal : Hadiah
Terima Tgl: 29 JUN 2000
No. Induk : PT12000, 10.2.108

Klasifikasi: 658.15
Kategori: 29

JUDUL SKRIPSI

ANALISIS KEBIJAKAN POTONGAN TUNAI DAN PENGARUHNYA TERHADAP RENTABILITAS
PADA PERUSAHAAN BATIK TULIS BROTOSENO
DI SRAGEN

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

N a m a : Hanung Setyo Nugroho

N. I. M. : DIB 195-268

Jurusan : Manajemen

telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada tanggal :

6 Mei 2000

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

Susunan Panitia Penguji

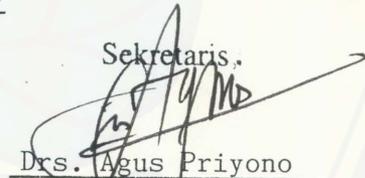
Ketua,



Drs. H. Sukusni, M.Sc.

NIP. 130 350 764

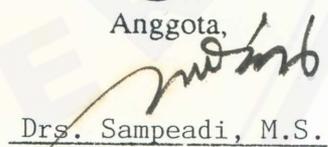
Sekretaris,



Drs. Agus Priyono

NIP. 131 658 392

Anggota,

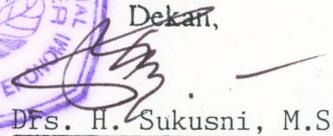


Drs. Sampeadi, M.S.

NIP. 131 474 513



Mengetahui/Menyetujui
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi
Dekan,



Drs. H. Sukusni, M.Sc.

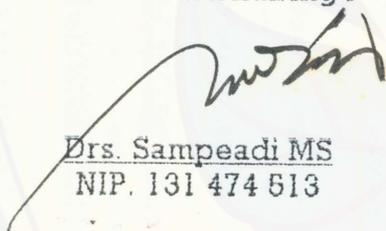
NIP. 130 350 764

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI SARJANA EKONOMI

Judul Skripsi : Analisis Kebijakan Potongan Tunai
Dan Pengaruhnya Terhadap Rentabilitas
Pada Perusahaan Batik Tulis Brotoseno
Di Sragen.

Nama Mahasiswa : Hanung Setyo Nugroho
Nomor Induk Mahasiswa : D1B1 95-268
Jurusan : Manajemen
Kosentrasi : Manajemen Keuangan

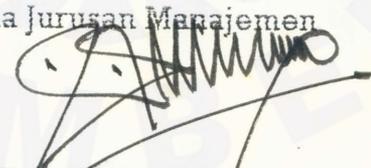
Dosen Pembimbing I


Drs. Sampeadi MS
NIP. 131 474 613

Dosen Pembimbing II


Dra. Istifadah MSi
NIP. 131 877 448

Ketua Jurusan Manajemen


Drs. Abdul Halim
NIP. 130 674 838

Tanggal Persetujuan : April 2000

Motto:

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

(H. A. Mukti Ali)

Saya menaruh harapan terhadap masa depan sebab di sanalah nanti saya akan menghabiskan sisa hidup saya

(Charles F. Kettering)

Allah memberi hikmah kepada siapa yang dikehendaknya, dan barang siapa yang diberi hikmah sungguh ia telah diberi kebijaksanaan yang banyak. Dan tak ada yang dapat ,mengambil pelajaran kecuali orang-orang yang berakal sehat

(QS : Al Baqarah : 269)



Kupersembahkan skripsi ini kepada :

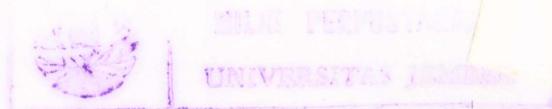
- Bapak dan Ibuku yang sangat kucintai
- Kakak-kakakku dan adiku tercinta
- Keponakanku Dilla dan Ami

KATA PENGANTAR

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

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

1. Bapak Drs. Sampeadi MS, selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktunya dan ketabahan hati dalam membimbing penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
2. Ibu Dra. Istifadah MSi selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan saran dan bimbingan sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
3. Ibu Dra. Nurhayati MM, yang sempat memberi bimbingan kepada penulis, sehingga skripsi ini bisa terwujud seperti sekarang ini.
4. Bapak Suparjan dan Ibu Rismiyati, selaku pemilik perusahaan Batik Tulis Brotoseno yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian di perusahaanya.
5. Ayahanda Toto Condro Sudarsono dan Ibunda Sumiyati tercinta yang tiada henti berdo'a demi kesuksesan dan kelancaran study dan cita-cita penulis.
6. Kakak dan adikku tercinta, Mas Bambang + Mbak Anik, Mbak Indah, Didik Ristanto, yang telah melimpahkan kasih sayangnnya dan dukungannya baik secara langsung maupun tidak langsung.
7. Seseorang yang sangat mempengaruhi dan memperhatikan hidupku (terima kasih segalanya).



8. Teman-temanku dan sekaligus saudaraku di kost-Kostan KK (Cho-Cho Lee), Suroso, Habibie(kojiro), Inank (coeblex), Tri', Heri', "Pak" Calik, Iwan, Putra, Ngazis, Mbak Cuplik, Mas Akhwan, Tatang, Mas Wisnu, Pak "Yit".
9. Teman-temanku di Kalimantan X/12, Nunung, Efin, Mbak Jo, Evi, Rusida "Yos" , dan semuanya, yang telah memberi semangat, dorongan dan sekaligus membantuku.
10. Teman suka dukaku di kampus Eko K, Tumaji, Eko S, Nuri', Dony, Oni', Eno', Rena, Giant + Lily, dan Semuanya.
11. Teman-temanku MGT/GP '95 yang telah memberikan pengalaman dan kenangan dalam hidupku.
12. Semua pihak yang sengaja maupun yang tidak sengaja memberikan bantuan baik secara moral maupun spiritual sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
13. Almamaterku yang selalu kujunjung tinggi.

Akhirnya penulis menyadari bahwa skripsi ini, masih jauh dari kesempurnaan, untuk itu dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini. Dan semoga skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat bagi penulis sendiri khususnya dan pihak-pihak yang berkepentingan pada umumnya.

Jember, April 2000

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI	i
MOTTO	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xii
DAFTAR GAMBAR	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Permasalahan	1
1.2 Pokok Permasalahan	2
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian	3
1.3.1 Tujuan Penelitian	3
1.3.2 Kegunaan Penelitian	3
1.4 Metodologi Penelitian	3
1.4.1 Metode Pengumpulan Data	3
1.4.2 Metode Analisis Data	4
1.5 Batasan Masalah	8
1.6 Asumsi	8
1.7 Kerangka Pemecahan Masalah	9
BAB II LANDASAN TEORI	12
2.1 Ruang Lingkup Pemasaran	12
2.1.1 Pengertian Pemasaran	12
2.1.2 Pengertian Penjualan	13
2.1.3 Pengertian Penjualan Kredit	14
2.2 Kebijakan Kredit	15
2.3 Rentabilitas Perusahaan	22
2.3.1 Rentabilitas Ekonomi	22
2.3.2 Rentabilitas Modal Sendiri	24

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	25
3.1 Sejarah Singkat Perusahaan Batik Tulis Brotoseno	25
3.2 Struktur Organisasi Perusahaan.....	26
3.3 Personalia Perusahaan	30
3.3.1 Tenaga Kerja	30
3.3.2 Pengupahan	31
3.3.3 Jam Kerja	32
3.4 Produksi	32
3.4.1 Jenis Hasil Produksi	32
3.4.2 Alat Yang Digunakan	33
3.4.3 Bahan Baku dan Bahan Penolong Yang Dipergunakan	33
3.4.4 Proses Produksi	34
3.4.5 Hasil Produksi.....	36
3.5 Pemasaran	38
3.5.1 Daerah Pemasaran dan Saluran Distribusi	38
3.5.2 Sistem Penjualan dan Hasil Penjualan	38
3.6 Keuangan Perusahaan.....	41
BAB IV ANALISIS DATA	43
4.1 Evaluasi Kebijakan Kredit Tanpa Potongan	43
4.1.1 Tingkat Kecepatan Perputaran Piutang	43
4.1.2 Hari Rata-rata Pengumpulan Piutang	44
4.1.3 Jumlah Penerimaan yang Diharapkan	46
4.1.4 Penerimaan yang Tertunda	48
4.2 Menentukan Perubahan keuntungan dari pemberian Potongan Tunai	49
4.2.1 Ramalan Penjualan Kredit Tahun 2000	49
4.2.2 Analisis Kebijakan Pemberian Potongan Tunai	51
4.2.3 Tingkat Potongan yang Menarik Pelanggan	52
4.2.4 Tingkat Potongan Tunai yang Optimal	55

4.3 Analisis Rentabilitas Perusahaan	59
4.3.1 Rentabilitas Ekonomis Tanpa Adanya Kebijakan Potongan Tunai.....	60
4.3.2 Rentabilitas Ekonomis Dengan Adanya Kebijakan Potongan Tunai.....	61
4.3.3 Rentabilitas Modal Sendiri Tanpa Adanya Kebijakan Potongan Tunai	66
4.3.4 Rentabilitas Modal Sendiri dengan Adanya Kebijakan Potongan Tunai	67
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	69
5.1 Kesimpulan	69
5.2 Saran	71
DAFTAR PUSTAKA	72
LAMPIRAN	73

DAFTAR TABEL

Tabel :	Halaman
1. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Klasifikasi dan Jumlah Tenaga Kerja	31
2. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Perkembangan Tingkat Persediaan dan Produksi Batik Jenis Hem Tahun 1995-1999	37
3. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Perkembangan Tingkat Persediaan dan Produksi Batik Jenis Jarik Tahun 1995-1999	37
4. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Perkembangan Harga Jual dan Volume Penjualan Batik Jenis Hem Tahun 1995-1999	39
5. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Perkembangan Harga Jual dan Volume Penjualan Batik Jenis Jarik Tahun 1995-1999	40
6. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Piutang Awal dan Piutang Akhir Tahun 1995-1999	40
7. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. laporan Rugi Laba Per 31 Desember Tahun 1995-1999	41
8. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Neraca Per 31 Desember Tahun 1995-1999	42
9. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Tingkat Perputaran Piutang Tahun 1995-1999	44
10. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Hari Rata-rata Pengumpulan Piutang Tahun 1995-1999	45
11. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Penjualan Kredit Per Hari Tahun 1995-1999	46
12. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Tingkat Piutang yang Diharapkan Tahun 1995-1999	47

13. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Penerimaan Penjualan yang Diharapkan Tahun 1995-1999	47
14. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Realisasi Penerimaan dari Penjualan Kredit Tahun 1995-1999	48
15. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Penerimaan yang Tertunda Tahun 1995-1999	49
16. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Estimasi Penjualan Kredit Tahun 2000	50
17. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Alternatif Variasi Potongan Tahun 2000	53
18. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Biaya Bunga Kredit Penjualan dari Berbagai Alternatif Tingkat Potongan	54
19. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. AP dari Berbagai Alternatif Tingkat Bunga Tahun 2000	57
20. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Profitabilitas Penurunan Piutang karena Kebijakan Potongan Tunai Tahun 2000	59
21. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Rentabilitas Ekonomis tanpa Kebijakan Potongan Tunai Tahun 1995-1999	61
22. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Estimasi Harga Pokok Penjualan Tahun 2000	63
23. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Estimasi Laporan Rugi Laba 31 Desember 2000	64
24. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Estimasi Neraca Tahun 2000	65
25. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Rentabilitas Modal Sendiri Tanpa Kebijakan Potongan Tunai Tahun 1995-1999	67

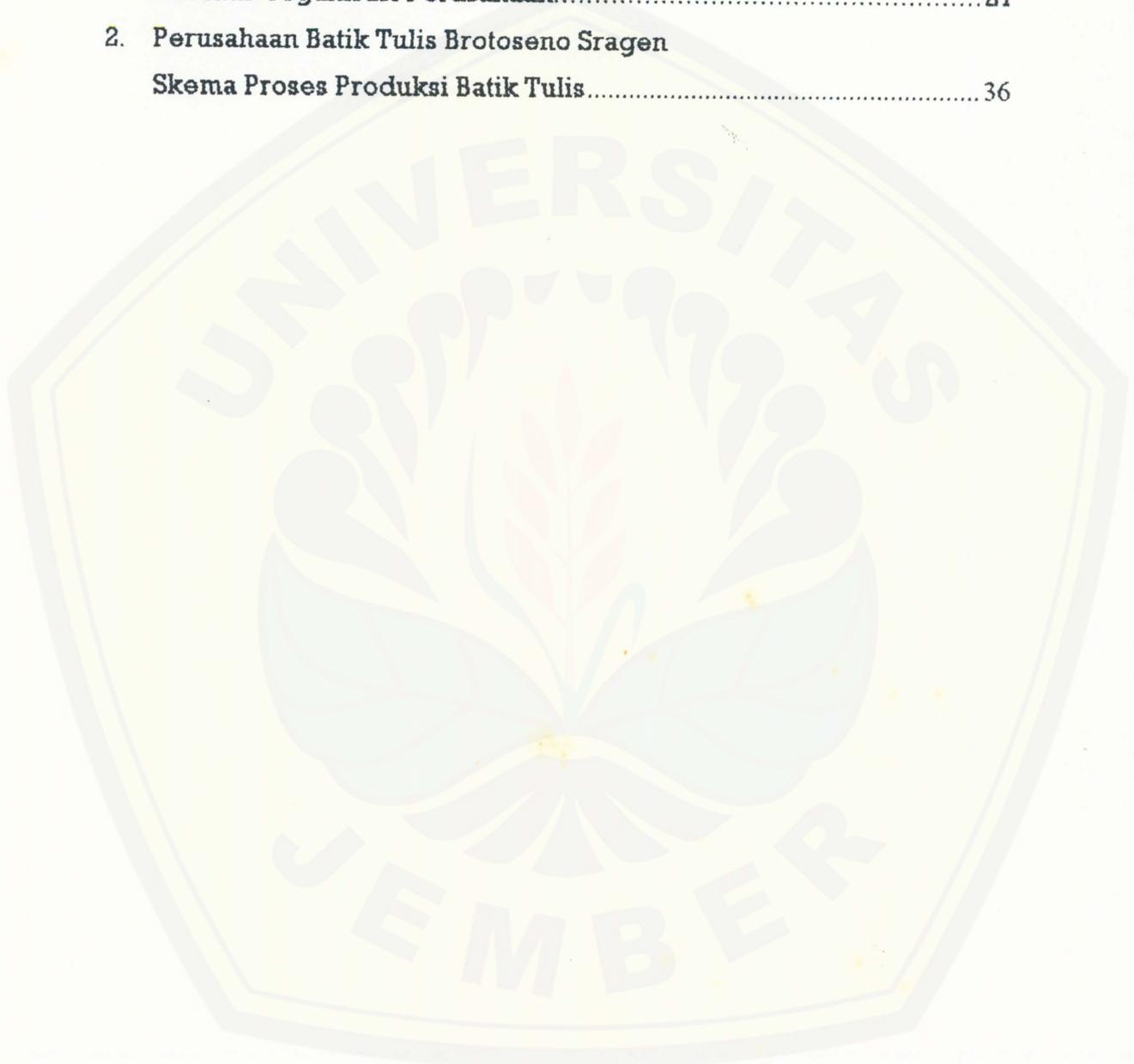
DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran :	Halaman
1. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Piutang Rata-rata Tahun 1995-1999	73
2. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Tingkat Perputaran Piutang Tahun 1995-1999	74
3. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Hari Rata-rata Pengumpulan Piutang Tahun 1995-1999	75
4. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Ramalan Volume Penjualan Hem Tahun 2000	76
5. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Ramalan Volume Penjualan Jarik Tahun 2000	77
6. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Ramalan Harga Jual Hem Tahun 2000	78
7. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Ramalan Harga Jual Jarik Tahun 2000	79
8. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Biaya Bunga Kredit Penjualan Berbagai Tingkat Potongan	80
9. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Perhitungan ΔP Dari berbagai Alternatif Tingkat Potongan	83
10. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Profit Margin Tahun 1995-1999	86
11. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Turn Over Of Operating Assets Tahun 1995-1999	87
12. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Ramalan Biaya Bahan Baku Tahun 2000	88
13. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Ramalan Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2000	89
14. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Ramalan Biaya Overhead Pabrik Tahun 2000	90

15. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Ramalan Biaya Pemasaran Tahun 2000.....	91
16. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Ramalan Biaya Administrasi dan Umum Tahun 2000.....	92
17. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Ramalan Pajak Penghasilan Tahun 2000.....	93
18. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Anggaran Kas Tahun 2000	94
19. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Ramalan Hutang Dagang Tahun 2000.....	95
20. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Perkiraan Laba Ditahan Tahun 2000.....	96
21. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Rentabilitas Modal Sendiri Tahun 1995-1999.....	97

DAFTAR GAMBAR

Gambar :	Halaman
1. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen. Struktur Organisasi Perusahaan.....	27
2. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen Skema Proses Produksi Batik Tulis.....	36



I. PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang Masalah

Pada umumnya setiap perusahaan didirikan untuk meningkatkan kesejahteraan pemegang saham dan berusaha meningkatkan aktivitas usaha dalam jangka panjang. Berhasil tidaknya perusahaan dalam mencapai tujuan tergantung pada pimpinan perusahaan dalam melaksanakan fungsi manajemen yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan perusahaan tersebut.

Perkembangan ekonomi yang semakin membaik serta ditunjang pula oleh kemajuan teknologi, memberi peluang dunia usaha untuk tumbuh dan berkembang. Keadaan seperti ini akan menimbulkan persaingan yang semakin ketat diantara perusahaan-perusahaan yang ada, terutama bagi perusahaan yang menghasilkan produk yang sejenis. Semakin ketatnya persaingan serta permintaan konsumen yang berubah-ubah mendorong perusahaan untuk selalu mencari alternatif strategi yang paling baik yang nantinya dapat digunakan sebagai langkah kebijakan dalam rangka memperbesar volume penjualan.

Salah satu strategi yang paling banyak digunakan perusahaan dalam rangka lebih meningkatkan volume penjualan produknya adalah dengan memberikan keringanan pembayaran pada konsumen atau dengan kata lain melaksanakan penjualan secara kredit. Dengan penjualan secara kredit diharapkan lebih menarik konsumen untuk membeli produk perusahaan dalam jumlah yang lebih besar.

Namun konsekuensi penjualan secara kredit bagi perusahaan adalah tidak mendapatkan hasil penjualan secara tunai, sehingga menim-

bulkan piutang perusahaan. Untuk menjalankan strategi perusahaan dalam penjualan secara kredit dibutuhkan investasi yang besar, sebab terikatnya dana pada piutang kadang-kadang lebih lama dari yang direncanakan perusahaan. Apabila keadaan ini berlangsung terus menerus dari tahun ke tahun maka keadaan sangat tidak menguntungkan bagi perusahaan, yaitu mengalami kesulitan dana untuk membiayai operasi perusahaan dalam jangka pendek dan akhirnya peningkatan piutang tersebut akan menjadi tidak terkendali.

Pengendalian dana yang tertanam dalam piutang dapat dikatakan berhasil, apabila jumlah investasi modal dalam piutang tidak mengganggu posisi likuiditas dan modal kerja perusahaan. Sedangkan pengendalian dana yang tertanam dalam aktiva piutang tergantung pada kemampuan manajemen dalam menetapkan jangka waktu penarikan piutang, mengawasi kegiatan penarikan dari langganan, serta kebijakan dalam memberikan potongan tunai bagi pembayaran cepat.

1.2 Pokok Permasalahan

Perusahaan batik tulis Brotoseno merupakan salah satu perusahaan yang memproduksi kain batik di Kabupaten Sragen, dan sekarang ini perusahaan mengalami perkembangan yang cukup pesat. Dalam menghadapi persaingan yang ketat perusahaan ini melaksanakan kebijakan penjualan dengan sistem kredit, sehingga dalam memasarkan produknya mereka mengalami kemajuan dari tahun ke tahun.

Akan tetapi sejalan dengan peningkatan penjualan kredit maka makin meningkat pula saldo piutang untuk setiap akhir tahunnya. Peningkatan saldo piutang menimbulkan semakin banyaknya modal kerja yang tertanam dalam piutang dagang. Apabila hal ini tidak diantisipasi sejak dini, maka perusahaan akan mengalami kerugian yang akhirnya

akan mengganggu kelangsungan hidup perusahaan. Adanya pembesaran pada prosentase saldo piutang akhir terhadap jumlah piutang, maka perlu adanya evaluasi dan pemecahan masalah tersebut. Salah satu upaya untuk mengatasi hal tersebut adalah dengan adanya kebijakan potongan tunai.

Berdasarkan uraian diatas, maka skripsi ini diberi judul "ANALISIS KEBIJAKAN POTONGAN TUNAI DAN PENGARUHNYA TERHADAP RENTABILITAS PADA PERUSAHAAN BATIK TULIS BROTOSENO DI SRAGEN"

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan menentukan tingkat efektifitas kebijakan penjualan kredit yang telah diterapkan perusahaan selama ini.
2. Untuk mengetahui dan menentukan perubahan keuntungan dari pemberian potongan tunai.
3. untuk mengetahui tingkat rentabilitas perusahaan sebelum dan sesudah kebijakan potongan tunai.

1.3.2 Kegunaan Penelitian

Sebagai sumbangan pemikiran bagi pimpinan perusahaan dalam menentukan kebijakan penjualan kredit, khususnya mengenai pemberian potongan tunai yang paling menguntungkan perusahaan.

1.4 Metodologi Penelitian

1.4.1 Metode Pengumpulan Data

a. Wawancara

Yaitu metode pengumpulan data dengan cara dengan mengadakan wawancara langsung dengan pimpinan dan staff perusahaan. Hasil yang diperoleh dari wawancara ini adalah mengenai sejarah berdirinya

perusahaan, struktur organisasi perusahaan, personalia perusahaan, sistem pemasaran, dan keuangan perusahaan.

b. Observasi

Yaitu metode pengumpulan data dengan cara mengadakan pengamatan langsung dan mencatat secara sistematis yang ada kaitannya dengan obyek penelitian. Adapun hasil yang diperoleh dari observasi ini adalah yang berkaitan dengan proses produksi yang dilakukan oleh perusahaan.

1.4.2 Metode Analisis Data

1. Untuk mengetahui efektifitas kebijakan penjualan kredit yang telah diterapkan, dilakukan dengan analisis sebagai berikut :

a. Receivable Turnover

Yaitu kemampuan berputarnya dana yang tertanam dalam piutang selama periode tertentu.

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

(Riyanto, 1998:90)

b. Average Collection Period

Digunakan untuk mengetahui periode rata-rata yang digunakan untuk mengumpulkan piutang dagang perusahaan.

$$\text{Periode rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360}{\text{Receivable Turnover}}$$

(Riyanto, 1998:90)

2. Untuk mengetahui apakah potongan yang diberikan pelanggan memberikan tambahan keuntungan bagi perusahaan, dicari dengan langkah-langkah sebagai berikut :

- a. Membuat ramalan penjualan kredit pada tahun yang akan datang menggunakan trend dengan metode moment, yaitu :

$$\text{I. } Y = a + bX$$

$$\text{II. } \sum Y_i = n a + b \sum X_i$$

$$\text{III. } \sum X_i Y_i = a \sum X_i + b \sum X_i^2$$

Dimana :

Y = penjualan yang diramalkan

y = data historis

X = satuan waktu

a = bilangan konstanta pada waktu X= 0

b = lereng garis lurus/bilangan perubah untuk satuan waktu

n = banyaknya data

(Adisaputro dan Asri, 1998: 156)

- b. Membuat ramalan harga jual dengan menggunakan metode geometrik mean, yaitu :

$$\text{Log Gm} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{Log} X_i}{n}$$

Dimana :

Gm = tingkat pertumbuhan

n = banyaknya data

X_i = nilai pengamatan untuk tiap tahun

(Dajan, 1995: 154)

- c. Budget Piutang

Digunakan dalam mencari piutang akhir tahun. Piutang rata-rata dihitung dari piutang awal ditambah piutang akhir dibagi dua. Budget piutang dapat digambarkan sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{piutang awal} &= \text{XX} \\
 \text{penjualan kredit} &= \text{XX} \\
 &\text{XX} \\
 \text{pelunasan piutang} &= (\text{XX}) \\
 \text{piutang akhir} &= \text{XX}
 \end{aligned}$$

(Munawir, 1996:54)

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

(Adisaputro dan Asri, 1998:196)

- d. Menghitung hari rata-rata pengumpulan piutang tanpa potongan tunai, yaitu :

$$\text{Hari rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360}{\text{receivable turnover}}$$

(Riyanto, 1998:90)

- e. Menentukan potongan tunai yang menarik pelanggan.

Potongan tunai ini dapat dicari dengan membandingkan biaya bunga kredit penjualan dan biaya kredit bank. Potongan tunai yang menarik pelanggan adalah potongan tunai yang biaya kredit penjualannya lebih besar dari pada bunga kredit bank. Sedangkan biaya bunga kredit penjualan dapat dicari sebagai berikut:

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

Dimana :

r = biaya bunga kredit penjualan (%)

i = potongan tunai yang diberikan (%)

n = periode jangka waktu kredit dikurangi periode potongan tunai

(Weston & Brigham, 1993:281)

f. Menghitung potongan tunai yang paling menguntungkan.

Potongan tunai yang paling menguntungkan dapat dicari dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

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

Dimana :

ΔP = perubahan dalam laba atau pendapatan bersih

p = bagian dari penjualan dengan potongan

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

δ = prosentase potongan bagi pembayaran cepat

S = tingkat penjualan kredit

k = biaya modal

M = periode rata-rata atas penjualan dengan potongan

N = periode pengumpulan rata-rata atas penjualan tanpa potongan

C = periode pengumpulan rata-rata menyeluruh sebelum adanya kebijakan potongan tunai

(Weston & Brigham, 1993:341)

3. Untuk menentukan tingkat rentabilitas perusahaan sebelum dan sesudah adanya kebijakan potongan tunai dicari dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

a. Rentabilitas Ekonomis

$$RE = \text{Profit Margin} \times \text{Operating Assets Turnover}$$

(Riyanto, 1998:38)

$$\text{Profit Margin (PM)} = \frac{\text{NetOperatingIncome}}{\text{NetSales}} \times 100\%$$

(Riyanto, 1998:37)

$$\text{Operating Asset Turnover} = \frac{\text{NetSales}}{\text{OperatingAssets}}$$

(Riyanto, 1998:37)

b. Rentabilitas Modal Sendiri

$$\text{RMS} = \frac{\text{EAT}}{\text{Modalsendiri}}$$

(Riyanto, 1998:45)

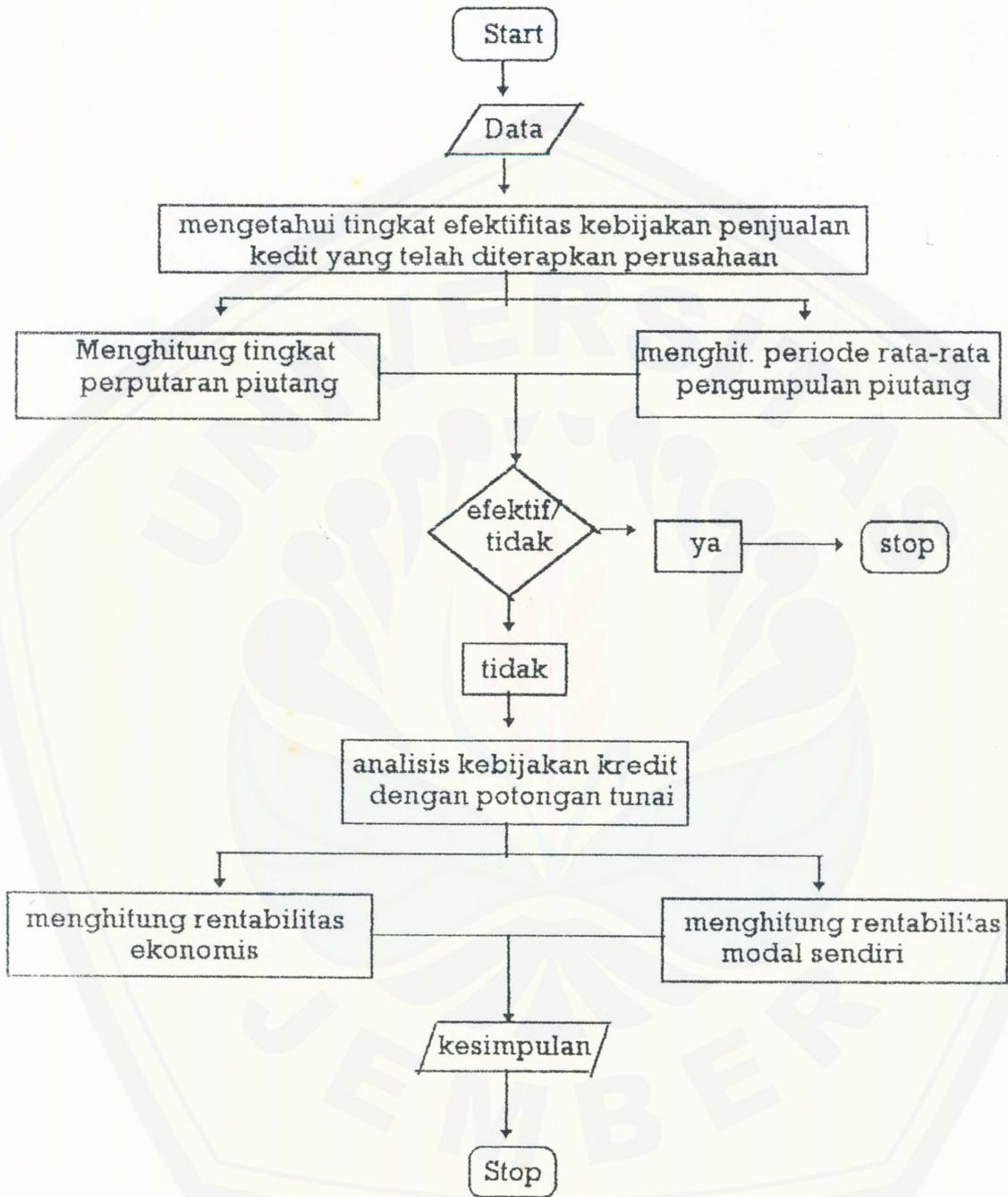
1.5 Batasan Masalah

Untuk menghindari kesimpangsiuran dalam pembahasan, maka dalam skripsi ini dibatasi bahwa yang merubah tingkat rentabilitas adalah perubahan laba yang disebabkan oleh adanya kebijakan potongan tunai.

1.6 Asumsi

- a. Saldo piutang perusahaan hanya diakibatkan oleh transaksi penjualan kredit.
- b. Jumlah hari dalam satu tahun adalah 360 hari
- c. Kerugian adanya piutang ragu-ragu kecil, sehingga piutang ragu-ragu diabaikan.

1.7 Kerangka Pemecahan Masalah



Keterangan Kerangka Pemecahan Masalah :

1. Dari data yang ada, dicari tingkat efektifitas penjualan kredit tanpa potongan tunai. Caranya adalah :
 - a. Menghitung dan menentukan tingkat perputaran piutang, yaitu penjualan kredit dibagi piutang rata-rata. Setelah diketahui dibandingkan dengan hasil perhitungan 360 dibagi periode kredit. Bila tingkat perputaran piutang lebih besar daripada 360 dibagi periode kredit, maka kebijakan penjualan dengan potongan tunai efektif. Dan sebaliknya, maka penjualan kredit tanpa potongan tunai efektif.
 - b. Menghitung periode rata-rata pengumpulan piutang yaitu 360 hari dibagi receivable turnover. Setelah diketahui dibandingkan dengan periode kredit yang diberikan perusahaan kepada langganan. Bila saldo rata-rata pengumpulan piutang lebih besar daripada periode kredit yang diberikan perusahaan maka kebijakan penjualan kredit tanpa potongan tunai tidak efektif. Dan sebaliknya bila periode rata-rata pengumpulan piutang lebih kecil dari periode kredit yang diterapkan perusahaan, maka penjualan kredit tanpa potongan tunai efektif.
2. Jika penjualan kredit tanpa potongan tunai sudah efektif berarti tidak perlu adanya pemecahan masalah. Dan jika tidak efektif maka perlu adanya pemecahan dan kebijakan baru mengenai pemberian potongan tunai.
3. Tidak efektifnya kebijakan penjualan kredit, perlu adanya evaluasi. Salah satu alternatif pemecahannya adalah pemberian potongan tunai. Pemberian potongan tunai agar mencapai tujuan yang diharapkan harus menarik pelanggan dan menguntungkan

perusahaan. Potongan yang menarik pelanggan adalah bila kredit penjual lebih besar daripada bunga kedit bank yang berlaku. Jadi dari berbagai alternatif potongan tunai dipilih dari yang mempunyai bunga kredit yang lebih besar dari bunga kredit yang berlaku di bank. Setelah itu dimasukan dalam rumus perubahan keuntungan, dengan syarat vareabel-vareabel lain yang ada dirumus perubahan keuntungan diketahui semua. Alternatif potongan tunai yang dipilih adalah alternatif potongan tunai yang memberikan keuntungan yang paling besar.

4. Setelah diketahui rumus potongan tunai yang dipilih, maka dihitung rentabilitas ekonomis dan rentabilitas modal sendiri. Kemudian dibandingkan dengan rentabilitas ekonomis dan rentabilitas modal sendiri sebelum adanya kebijakan potongan tunai. Bila lebih besar, maka kebijakan potongan tunai dapat dijalankan, dan sebaliknya bila lebih kecil maka kebijakan potongan tunai perlu dikaji lebih mendalam baik dari segi aktifitas maupun efisiensi.

II. LANDASAN TEORI

2.1 Ruang Lingkup Pemasaran

2.1.1 Pengertian pemasaran

Pemasaran dalam perusahaan merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan perusahaan dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang, dan untuk mendapatkan laba. Berhasil tidaknya dalam pencapaian tujuan usaha tersebut, tergantung pada keahlian perusahaan di bidang pemasaran, produksi, keuangan, maupun bidang-bidang yang lain yang semuanya saling berkaitan dan saling mendukung antara bidang yang satu dengan yang lain. Selain itu juga tergantung kepada kemampuan perusahaan untuk mengkombinasikan fungsi-fungsi tersebut agar organisasi berjalan dengan lancar. Adapun pengertian dari pemasaran adalah : (Swasta dan Irawan, 1999:5)

"Suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial".

Dari pengertian tersebut kita dapat melihat bahwa proses pemasaran itu dimulai jauh sejak sebelum barang-barang diproduksi, tidak dimulai pada saat produksi selesai, juga tidak berakhir dengan penjual. Semua keputusan yang diambil di bidang pemasaran harus ditujukan untuk menentukan produk dan pasarnya, harganya serta promosinya, sehingga perusahaan senantiasa dapat memberikan kepuasan kepada konsumen jika menginginkan usahanya berjalan terus atau konsumen semakin tertarik dengan produk perusahaan.

Dari penjelasan mengenai pengertian pemasaran diatas, terlihat

jelas adanya perbedaan pengertian antara istilah pemasaran dengan istilah penjualan, dimana kadang-kadang orang menganggap sama antara kedua istilah tersebut. Kalau pemasaran meliputi kegiatan yang sangat luas, sedangkan kalau penjualan hanyalah merupakan salah satu kegiatan saja di dalam pemasaran.

2.1.2 Pengertian Penjualan

Dalam sebuah perusahaan, setelah barang diproduksi maka langkah selanjutnya adalah memasarkan produk tersebut. Salah satu bagian yang penting dalam pemasaran adalah menjual produk tersebut langsung ke konsumen. Penjualan dianggap penting dalam pemasaran karena semakin pandai seseorang untuk menjual produknya, maka akan cepat pula tujuan perusahaan akan tercapai seperti yang diinginkan. Di dalam melakukan penjualan, penjual dituntut untuk memiliki bakat dan seni serta keahlian untuk mempengaruhi orang lain. Bakat inilah yang sering tidak dimiliki oleh setiap orang. Tidaklah mudah untuk mengarahkan kemauan calon pembeli dengan cara mengemukakan berbagai alasan serta pendapatnya. Adapun pengertian dari menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan. (Swastha, 1993:8)

Dengan demikian dengan adanya penjualan dapat tercipta suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dengan pembeli. Di dalam segala bidang dan tingkatan, taktik dalam penjualan harus digunakan agar pelayanan kepada konsumen dapat memberikan kepuasan. Dengan kepuasan ini diharapkan mereka dapat menjadi langganan atau sahabat yang baik.

Salah satu taktik yang sering digunakan oleh perusahaan adalah menjual produknya dengan sistem kredit. Adapun tujuan menerapkan penjualan dengan cara kredit ini antara lain : (Gitosudarmo dan Basri, 1998:83)

1. Meningkatkan volume penjualan

Dengan melakukan penjualan dengan sistem kredit, diharapkan akan dapat menarik konsumen untuk lebih banyak membeli produk dari perusahaan dan dapat menarik pelanggan baru. Dengan bertambahnya pelanggan, maka volume penjualan pun akan meningkat dengan sendirinya.

2. Meningkatkan laba

Salah satu tujuan dari perusahaan adalah memperoleh laba. Dengan adanya peningkatan volume penjualan karena adanya kebijakan penjualan kredit, maka diharapkan laba juga akan meningkat.

3. Memenangkan persaingan

Dengan semakin ketatnya persaingan di dalam pasar, salah satu taktik yang sering digunakan oleh perusahaan adalah menjual produknya dengan sistem kredit. Dengan semakin lunak standar kredit yang ditetapkan oleh penjual, diharapkan akan lebih banyak menarik konsumen.

2.1.3 Pengertian Penjualan Kredit

Salah satu taktik yang sering dilakukan oleh perusahaan untuk menarik konsumen adalah kebijakan penjualan kredit. Secara umum yang dimaksud dengan penjualan kredit adalah penjualan produk perusahaan kepada para pelanggan atau pembeli, dengan memberikan kelonggaran atas pembayarannya sampai dengan batas waktu yang telah ditentukan menurut perjanjian.

Di dalam penjualan secara kredit, pada saat terjadinya penjualan perusahaan tidak langsung mendapat uang tunai, tetapi yang diperoleh perusahaan berupa tagihan (piutang) kepada pelanggan. Dengan demikian maka piutang (receivables) merupakan elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar secara terus menerus dalam rantai perputaran modal kerja, yaitu:

Kas \longrightarrow Inventory \longrightarrow Piutang \longrightarrow Kas.

Dalam keadaan yang normal dan dimana penjualan pada umumnya dilakukan secara kredit, piutang mempunyai tingkat likuiditas yang lebih tinggi daripada inventory, karena perputaran dari piutang ke kas membutuhkan satu langkah saja. Piutang yang cukup besar dalam neraca, memerlukan perhatian yang serius supaya tidak mengganggu jalannya perusahaan. Karena semakin besar piutang maka semakin besar pula dana yang dibutuhkan. Oleh karena itu, manajemen piutang sangat diperlukan untuk mengendalikan jumlah piutang. Manajemen piutang dagang dalam perusahaan selalu berkaitan dengan kebijakan dalam penjualan kredit, bahkan dapat dikatakan bahwa kebijakan penjualan kredit adalah kebijakan dalam hal piutang.

Adapun manajemen piutang tersebut terutama menyangkut masalah pengendalian jumlah investasi dalam piutang, pengendalian pemberian dan pengumpulan piutang, dan evaluasi terhadap kebijakan kredit yang dijalankan oleh perusahaan.

2.2 Kebijakan Kredit

Dengan menjual barang secara kredit, dikatakan bahwa perusahaan telah memberikan fasilitas kredit perdagangan (trade credit) kepada pembeli. Kredit perdagangan menimbulkan piutang dagang (account receivable), dan besar kecilnya piutang dagang perusahaan ditentukan oleh volume penjualan kredit dan periode rata-rata antara penjualan dan pengumpulan (collections).

Rata-rata periode penagihan piutang (average collection period) akan tergantung pada kondisi perekonomian. Dalam masa resesi atau pengetatan moneter, langganan mungkin menunda pembayaran dan sebagian lagi tergantung pada faktor-faktor yang bisa dikendalikan oleh perusahaan, yaitu variabel kebijakan kredit (credit

policy variable). Variabel utama kebijakan penjualan kredit itu mencakup : (Weston & Brigham, 1993:293)

I Standar Kredit (Kelayakan Kredit)

Standar kredit adalah tingkat resiko maksimum yang terkandung dalam pemberian kredit yang dapat diterima. Dalam penjualan secara kredit perusahaan dapat menetapkan secara maksimal bagi kredit yang akan diberikan kepada para pelanggannya. Semakin tinggi plafon kredit, semakin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Semakin selektif perusahaan dalam memberikan kreditnya, maka akan dapat memperkecil investasinya dalam piutang.

Jika perusahaan hanya memberikan kredit kepada pelanggan yang kuat saja, maka resiko kerugian karena tidak tertagihnya piutang (bad debt) adalah kecil, sehingga biaya yang ditanggung oleh perusahaan akibat adanya kredit tersebut akan lebih ringan. Akan tetapi sebaliknya dengan kebijakan ini, perusahaan mungkin akan kehilangan sebagian penjualannya, sehingga laba yang dikorbankan karena penurunan penjualan mungkin lebih besar daripada biaya yang dapat dihindarinya. Oleh karena itu, untuk menentukan standar kredit yang optimal, perusahaan menghubungkan biaya kredit marginal dengan laba marginal atas penjualan yang bertambah.

Yang termasuk dalam biaya marginal adalah biaya produksi dan penjualan, akan tetapi untuk sementara yang perlu diperhatikan adalah biaya-biaya yang berkaitan dengan kualitas pelanggan atau biaya kualitas kredit. Yang termasuk dalam biaya ini adalah :

- a. Kerugian karena piutang ragu-ragu.
- b. Biaya pemeriksaan dan penagihan yang lebih tinggi.
- c. Dana yang terikat dan tertanam dalam piutang dagang.

Dengan adanya hubungan antara biaya kredit dengan kualitas penerima kredit, maka perusahaan harus mampu menilai calon pelanggan, dan cara terbaik adalah menentukan kemungkinan

kegagalan. Memperkirakan kemungkinan memang bersifat subyektif, akan tetapi penilaian kredit banyak dilakukan orang, dan seorang manajer kredit yang baik harus dapat mengadakan perkiraan yang teliti dan masuk akal mengenai kemungkinan kegagalan dari berbagai kelompok pelanggan.

Sedangkan untuk mengevaluasi resiko kredit ada beberapa faktor yang harus diperhatikan. Adapun faktor-faktor tersebut adalah (Riyanto, 1992:78)

- a. Character (watak), menunjukkan kemungkinan atau probabilitas dari langganan untuk secara jujur berusaha untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya.
- b. Capacity (kemampuan), ialah pendapat subyektif mengenai kemampuan dari langganan. Ini diukur dengan laporan diwaktu yang lalu, ditambah dengan pengamatan fisik pada pabrik atau toko dari langganan.
- c. Capital (modal), diukur oleh posisi finansial perusahaan secara umum. dimana hal ini ditunjukkan oleh analisa rasio keuangan, dengan tekanan khusus pada nilai bersih dari usahanya yang wujud (tangible net worth).
- d. Collateral (jaminan), dicerminkan oleh harta dari langganan yang diikatkan, atau dijadikan jaminan bagi keamanan kredit yang diberikan kepada langganan tersebut.
- e. Conditions (keadaan), menunjukkan pengaruh langsung (impact) dari kecenderungan (trend) ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang bersangkutan atau perkembangan khusus dalam suatu bidang tertentu yang mungkin mempunyai efek terhadap kemampuan langganan untuk memenuhi kewajibannya.

2. Persyaratan Kredit

Periode Kredit adalah mengenai lamanya periode-periode kredit dan pemberian diskon bagi pembayaran cepat. Syarat kredit

biasanya dinyatakan dengan term tertentu, misalnya 2/10 net 60. Hal ini berarti bahwa apabila pembayaran dilakukan dalam waktu 10 hari sesudah waktu penyerahan barang, pembeli akan mendapatkan potongan tunai sebesar 2% dari harga penjualan, dan pembayaran selambat-lambatnya dalam waktu 60 hari setelah penyerahan barang. Semakin lama syarat pembayaran kredit berarti semakin lama modal atau dana yang tertanam dalam piutang. Hal ini menyebabkan tingkat perputarannya selama periode tertentu semakin rendah.

Tingkat perputaran piutang (Receivables turnover) dapat diketahui dengan membagi jumlah penjualan kreditnya (credit sales) selama periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang (average receivables), atau dapat dirumuskan sebagai berikut (Riyanto, 1998:90)

$$\text{Receivables turnover} = \frac{\text{Net Credit Sales}}{\text{Average Receivables}}$$

Periode terikatnya modal dalam piutang atau hari rata-rata pengumpulan piutang dapat dihitung dengan membagi tahun dalam hari dengan turnovernya. Hari rata-rata pengumpulan piutang (Average collection period) dapat dihitung dengan cara sebagai berikut (Riyanto, 1998:90)

$$\text{ACP} = \frac{360}{\text{Receivables turnover}}$$

Perpanjangan periode kredit kemungkinan akan dapat mendorong kenaikan penjualan, akan tetapi juga menyebabkan biaya kredit akan semakin besar karena makin lamanya dana yang terikat dalam piutang. Karena itu periode kredit yang optimal adalah ditentukan oleh titik dimana laba marginal atas penjualan yang

bertambah, diimbangi tepat oleh biaya menanggung rekening piutang dagang yang lebih besar jumlahnya (Weston & Brigham, 1993:296)

3. Potongan Tunai

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

Tingkat potongan yang akan diberikan haruslah menarik bagi pelanggan. Tingkat potongan tunai yang akan menarik pelanggan adalah tingkat potongan tunai yang biaya bunga kredit penjualannya lebih besar dari biaya bunga kredit bank. Sehingga jika pelanggan tidak memanfaatkan potongan yang diberikan maka ia akan menanggung biaya bunga kredit penjualan lebih besar dari biaya bunga kredit bank. Untuk itu perlu ditentukan tingkat potongan tunai yang menarik bagi pelanggan dengan metode Compound Interest, sebagai berikut (Weston & Brigham, 1993:281)

$$\frac{k}{360} = \left(\frac{1}{1-i} \right)^{1/n} - 1$$

Keterangan :

k = Biaya bunga kredit penjualan (%)

i = Potongan tunai yang diberikan (%)

n = Periode potongan tunai

Sebaliknya pemberian potongan tunai (kas) bagi perusahaan

akan mengurangi hasil penjualan bersihnya. Oleh karena itu tingkat potongan tunai yang optimal bagi perusahaan akan terjadi pada saat dimana biaya pemberian potongan sama dengan keuntungan yang akan diperoleh dari pemberian potongan tersebut.

Kim-Atkins dan Hill-Riener memberikan metodologi yang dapat digunakan untuk keputusan dalam memberikan potongan, dengan memperhitungkan nilai waktu dari uang (time value of money). (Weston & Brigham, 1993:341)

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

Dimana :

- ΔP = Keuntungan (kerugian) bersih dari kebijakan potongan tunai
- p = Bagian penjualan dengan potongan tunai
- $(1-p)$ = Bagian penjualan tanpa potongan tunai
- δ = Prosentase potongan tunai bagi pembayaran cepat
- S = Tingkat penjualan kredit
- K = Biaya modal
- M = Periode pengumpulan rata-rata atas penjualan dengan potongan
- N = Periode pengumpulan rata-rata atas penjualan tanpa potongan
- C = Periode pengumpulan rata-rata menyeluruh sebelum perubahan tingkat potongan tunai

4. Kebijakan Penagihan

Kebijakan penagihan (collection policy) berhubungan erat dengan prosedur yang diikuti perusahaan untuk memperoleh pembayaran dari rekening yang harus dibayar. Perusahaan dapat melaksanakan kebijakan ini secara aktif atau pasif. Jika perusahaan bersifat aktif dalam pengumpulan piutangnya maka akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar untuk membiayai

aktivitas tersebut, daripada perusahaan bersikap pasif (menunggu).

Dalam tehnik pengumpulan piutang yang biasanya dilakukan oleh perusahaan bilamana langganan atau pembeli belum membayar sampai dengan waktu yang telah ditentukan adalah sebagai berikut : (Syamsudin, 1992: 273-274)

1. Melalui surat

Bilamana waktu pembayaran hutang dari langganan sudah lewat beberapa hari tetapi belum juga dilakukan pembayaran, maka perusahaan dapat mengirim surat dengan nada mengingatkan langganan yang belum membayar tersebut bahwa hutangnya telah jatuh tempo. Apabila hutang tersebut juga belum dibayar setelah beberapa hari surat dikirimkan maka dapat dikirimkan surat kedua yang nadanya lebih keras.

2. Melalui telepon

Apabila melalui surat teguran ternyata masih ada hutang-hutang yang belum dibayar, maka bagian kredit dapat menelepon langganan dan secara pribadi memintanya untuk segera melakukan pembayaran. Kalau dari hasil pembicaraan tersebut ternyata misalnya langganan mempunyai alasan yang dapat diterima maka mungkin perusahaan dapat memberikan perpanjangan sampai suatu jangka waktu tertentu.

3. Kunjungan personal

Teknik pengumpulan piutang dengan melakukan kunjungan secara personal atau pribadi ke tempat langganan sering kali digunakan karena dirasakan sangat efektif dalam usaha pengumpulan piutang.

4. Tindakan Yuridis

Bila langganan ternyata tidak mau membayar hutang-hutangnya maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan.

Perusahaan haruslah hati-hati untuk tidak terlalu agresif dalam usaha-usaha mengumpulkan dari para langganan. Dengan perkataan

lain, bilamana perusahaan terlalu menekan para langganan untuk membayar hutang-hutangnya dengan segera, maka mungkin langganan tersebut akan memutuskan hubungan dengan perusahaan dan lari ke perusahaan lain yang menawarkan persyaratan kredit yang lebih lunak.

2.3 Rentabilitas Perusahaan

Rentabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Dengan kata lain rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu, dan umumnya dirumuskan sebagai berikut: (Bambang Riyanto, 1998: 35)

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

Dimana :

L = Jumlah laba yang diperoleh selama periode tertentu

M = Modal atau aktiva yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut.

2.3.1 Rentabilitas Ekonomis

Rentabilitas Ekonomis adalah perbandingan antara laba usaha dengan modal sendiri dan modal asing yang dipergunakan untuk menghasilkan laba tersebut dan dinyatakan dengan prosentase. (Riyanto, 1998:35)

Oleh karena pengertian rentabilitas sering dipergunakan untuk mengukur efisiensi penggunaan modal didalam suatu perusahaan, maka rentabilitas ekonomis sering pula dimaksudkan sebagai kemampuan perusahaan dengan seluruh modal yang bekerja di dalamnya untuk menghasilkan laba.

Modal yang diperhitungkan untuk menghitung rentabilitas ekonomis hanyalah modal yang bekerja di dalam perusahaan (operating capital/assets). Demikian pula laba yang diperhitungkan untuk menghitung rentabilitas ekonomis hanyalah laba yang berasal dari operasinya perusahaan, yaitu yang disebut dengan laba usaha (net operating income). Dengan demikian modal yang ditanamkan pada perusahaan lain ataupun dalam bentuk surat berharga tidak ikut diperhitungkan dalam menghitung rentabilitas ekonomis.

Dua faktor yang dapat mempengaruhi tinggi rendahnya tingkat rentabilitas ekonomis yaitu: (Riyanto, 1998:37)

1. Profit Margin

Profit Margin yaitu perbandingan antara penghasilan bersih operasi (Net Operating Income) dengan penjualan bersih (Net Sales) yang dinyatakan dalam prosentase (Riyanto, 1998:37)

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

2. Turnover of Operating Assets (Tingkat perputaran aktiva usaha)

Tingkat perputaran aktiva usaha yaitu kecepatan berputarnya aktiva usaha (operating asset) dalam suatu periode tertentu. Tingkat perputaran tersebut dapat dihitung atau ditentukan dengan membagi penjualan bersih (net sales) dengan aktiva usaha (operating assets), dirumuskan sebagai berikut (Riyanto, 1998:37)

$$\text{Turnover of Operating Assets} = \frac{\text{Net Sales}}{\text{Operating Assets}}$$

2.3.2 Rentabilitas Modal Sendiri

Pengertian Rentabilitas Modal Sendiri atau sering dinamakan Rentabilitas Usaha adalah perbandingan antara jumlah laba yang tersedia bagi pemilik modal sendiri di satu pihak dengan jumlah modal sendiri yang menghasilkan laba tersebut di lain pihak. Atau dengan kata lain dapat dikatakan bahwa rentabilitas modal sendiri adalah kemampuan suatu perusahaan dengan modal sendiri yang bekerja di dalamnya untuk menghasilkan keuntungan. (Riyanto, 1998:44)

Laba yang diperhitungkan untuk menghitung rentabilitas modal sendiri adalah laba usaha setelah dikurangi dengan bunga modal asing dan pajak atau income tax (EAT = Earning After Tax). Sedangkan modal yang diperhitungkan hanyalah modal sendiri yang bekerja di dalam perusahaan. Dari uraian tersebut maka dapat dirumuskan Rentabilitas Modal Sendiri sebagai berikut (Riyanto, 1998:45)

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

III. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Berdirinya Perusahaan Batik Tulis Brotoseno

Perusahaan Batik Tulis Brotoseno berlokasi di daerah tepi Bengawan Solo, kurang lebih 15 km sebelah timur kota solo. Tepatnya di desa Kliwonan, Kecamatan Masaran, Kabupaten Sragen.

Pertimbangan penentuan lokasi di daerah tersebut meliputi beberapa aspek, yaitu bahan baku mudah didapat, tenaga kerja yang berpotensi banyak terdapat di daerah tersebut, pasar untuk menjual produk dekat, transportasi mudah dijangkau dengan kendaraan, serta lingkungan yang tenang, dan mudah membuang limbah. Selain itu, Perusahaan Batik Tulis Brotoseno ini berdiri sebagai wujud kepedulian terhadap lingkungan karena masyarakat sekitar merupakan masyarakat agraris dan wanitanya banyak yang bisa membatik. Kebanyakan yang bekerja di sektor pertanian adalah kaum laki-laki, sedangkan kaum wanitanya kebanyakan berada di rumah. Tapi kebanyakan di awal tanam maupun panen kaum wanita juga ikut bekerja di sawah. Karena kebanyakan wanitanya berada di rumah, mereka memanfaatkan waktu luang disamping mengurus rumah tangga dengan membatik. Ketrampilan membatik mereka peroleh dari orang tua mereka dan itu tidak aneh karena daerah itu dekat dengan keraton solo. Jadi wajar kalau banyak wanitanya yang bisa membatik.

Hasil pembatikan dari masyarakat tersebut belum siap untuk dijual langsung kepada konsumen, karena merupakan produk setengah jadi yang masih perlu diproses lebih lanjut untuk menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Keadaan tersebut dimanfaatkan oleh para tengkulak yang membeli hasil produk mereka dengan harga yang murah, sehingga

para pengrajin dirugikan dan keuntungan lebih banyak pada para tengkulak.

Timbul inspirasi dari Bapak Suparjan Sudihartono untuk mendirikan perusahaan batik di daerah tersebut yang tujuannya untuk menampung hasil batikan orang-orang disekitarnya. Dengan begitu taraf ekonomi masyarakat setempat juga akan meningkat. Dengan adanya Perusahaan batik di daerah tersebut diharapkan masyarakat tidak lagi dipermainkan oleh tengkulak, karena hasil batikan mereka dapat diproses sampai jadi di Perusahaan Batik Tulis Brotoseno tanpa harus pergi ke kota. Dengan begitu para pembatik dapat menikmati nilai lebih dari hasil batikannya.

Berdasarkan pemikiran di atas, maka pada tahun 1977 mulailah usaha tersebut dirintis dan dikelola dengan baik sehingga dari tahun ke tahun usahanya meningkat pesat. Hal ini dapat diketahui lewat omzet penjualan dan hasil produksinya yang selalu meningkat setiap tahunnya. Dengan perkembangan selanjutnya, setahun kemudian mendapat ijin nomer 308/KP/VII/1978.

Pada perkembangannya, perusahaan tersebut mendapat bimbingan dari Depperidag Kabupaten Sragen. Usaha ini dilakukan untuk peningkatan kualitas produk dan peningkatan keterampilan pekerjanya. Bimbingan yang dilakukan oleh Depperindag tersebut berupa pendidikan-pendidikan, pelatihan-pelatihan keterampilan maupun studi banding pada perusahaan sejenis.

3.2 Struktur Organisasi Perusahaan

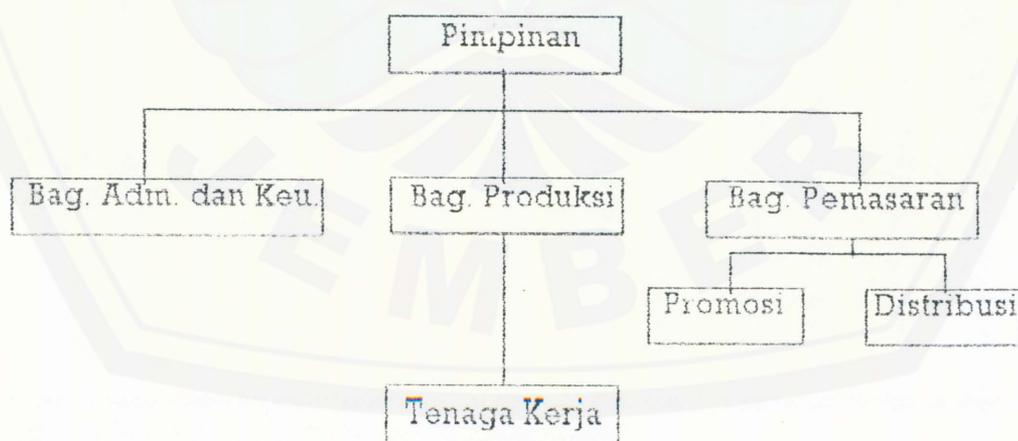
Organisasi merupakan suatu wadah yang menjadi tempat untuk beraktivitas dari orang yang telah bersepakat dalam kerja sama untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Struktur organisasi merupakan kerangka yang menggabungkan antara bidang-bidang kerja, yang mana

struktur organisasi ini harus disesuaikan dengan keadaan dan kemampuan, serta perkembangan dari perusahaan tersebut. Hal ini untuk menjaga agar tidak terjadi pembagian tugas yang timpang tindih atau tidak teratur, sehingga menimbulkan tidak adanya kesatuan perintah terutama dalam pendelegasian wewenang.

Struktur organisasi yang dipakai oleh Perusahaan Batik Tulis Brotoseno adalah line organization atau sistem organisasi garis dimana pimpinan perusahaan mempunyai kekuasaan tunggal atau penuh, hal ini dapat dilakukan karena pimpinan perusahaan ini sekaligus adalah sebagai pemilik perusahaan. Penggunaan sistem organisasi garis ini adalah sangat sesuai karena lebih sederhana dan sesuai dengan bentuk perusahaan perseorangan. Kebaikan penggunaan sitem ini yaitu memudahkan pengendalian seluruh kegiatan perusahaan, mempercepat pengambilan keputusan dan kemampuan menyesuaikan dengan perubahan pasar.

Secara sistematis struktur organisasi Perusahaan Batik Tulis Brotoseno dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar I. Struktur Organisasi Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen



Sumber : Perusahaan Batik Tulis Brotoseno

Tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian dari struktur organisasi perusahaan adalah :

1. Pimpinan Perusahaan

Pimpinan perusahaan adalah sekaligus pemilik dan pendiri perusahaan. Sedangkan tugas-tugasnya adalah :

- a. Merencanakan semua kegiatan yang akan dilaksanakan oleh perusahaan.
- b. Mengkoordinir semua bawahan dalam melaksanakan tugasnya masing-masing sehingga mampu menciptakan kerjasama yang harmonis saling menguntungkan.
- c. Mengadakan pengawasan terhadap seluruh kegiatan yang dilaksanakan oleh bawahan agar tujuan perusahaan dapat terealisasi sesuai dengan program yang ditetapkan.
- d. Bertanggung jawab penuh terhadap kelangsungan hidup perusahaan.

2. Bagian Produksi

Pada bagian ini diangkat oleh pimpinan perusahaan dan bertanggung jawab kepada pimpinan dalam bidang produksi dan mempunyai tugas sebagai berikut :

- a. Mengawasi jalannya proses produksi termasuk pengendalian kualitas produk serta pemakaian bahan baku.
- b. Memberi perintah kepada buruh untuk mengerjakan sesuatu yang berhubungan dengan proses produksi.
- c. Bertanggung jawab terhadap kelancaran proses produksi.
- d. Mengadakan pencatatan dan menyortir atas hasil produksi yang tidak memenuhi standart.

- c. Memelihara terhadap semua peralatan serta sarana lainya yang berhubungan dengan proses produksi.

3. Bagian Administrasi dan Keuangan

Tugasnya adalah :

- a. Mengatur administrasi keuangan personalia dan hubungan surat menyurat kepada pihak dari luar ataupun dalam perusahaan.
- b. Mengawasi pelaksanaan pembelian bahan baku, bahan pembantu dan pelaksanaan lainya untuk keperluan produksi.
- c. Mengurusi masalah gaji karyawan atau jaminan lainya yang diberikan kepada karyawan.
- d. Memberi informasi mengenai keadaan keuangan, anggaran perusahaan dan pendapatan perusahaan.
- e. Mengkoordinir pekerja yang ada di bawahnya sesuai dengan prosedur.
- f. Menerima dan menyimpan pembayaran dari pihak luar dalam hubunganya dengan penjualan hasil produksi.

4. Bagian Pemasaran

Bagian pemasaran ini dibagi menjadi dua, yaitu bagian promosi dan distribusi. Bagian pemasaran ini mempunyai tugas, yaitu :

- a. Mencatat seluruh peristiwa yang berhubungan dengan kegiatan perusahaan dalam hal memasarkan hasil produksinya.
- b. Menerima hasil produksi dari bagian produksi dan selanjutnya dipasarkan.
- c. Melaksanakan penagihan piutang terhadap penjualan kredit.
- d. Mengamati tentang keadaan pasar serta melakukan promosi.

- e. merencanakan pengiriman barang yang dijual sesuai dengan waktu yang ditentukan.
- f. Bertanggung jawab penuh kepada pimpinan perusahaan atas semua tugas-tugasnya.

5. Tenaga Kerja

Tugas tenaga kerja adalah mengerjakan segala sesuatu yang berhubungan dengan proses produksi, baik secara langsung maupun tidak langsung.

3.3 Personalia Perusahaan

Bidang personalia adalah bidang yang berhubungan dengan ketenagakerjaan dan segala persoalannya. Bidang ini memegang peranan penting bagi perusahaan karena mengatur segala cara dan aktivitas kerja bagi para pekerja sehingga akan meningkatkan kualitas dan kuantitas produk. Adapun yang mengangkat dan memberhentikan para pekerja yang kurang disiplin dalam melaksanakan pekerjaannya, hal ini langsung menjadi wewenang dari pimpinan perusahaan.

3.3.1 Tenaga kerja

Jumlah tenaga kerja yang bekerja pada Perusahaan Batik Tulis Brotoseno pada saat ini sebanyak kurang lebih 461 orang. Sebagian besar berasal daerah sekitar perusahaan. Tenaga ini dibagi menjadi dua kriteria yaitu :

a. Tenaga Kerja Tetap

Mereka bekerja di dalam perusahaan setiap hari, hanya hari Minggu dan hari besar lainnya mereka libur. Tenaga tetap ini sebanyak 26 orang, meliputi bagian administrasi, pemasaran dan sebagian proses produksi.

b. Tenaga Kerja Musiman atau Tidak Tetap

Mereka bekerja ada yang di dalam perusahaan dan ada juga di luar perusahaan (dibawa pulang ke rumah masing-masing). Bahan bakunya diambil dari perusahaan. Mereka hanya mengerjakan dalam proses pembatikan saja. Pekerjaan mereka ini ada yang hanya sambilan tapi ada juga yang merupakan mata pencaharian pokok.

Adapun klasifikasi dan jumlah tenaga kerja yang ada dalam masing-masing bagian terdapat dalam tabel sebagai berikut :

Tabel 1. Klasifikasi Dan Jumlah Tenaga Kerja Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen tahun 1999/2000

No.	Keterangan	Jumlah (orang)
1.	Tenaga Kerja Tetap :	
	- Pimpinan	1
	- Bag. Administrasi dan Keuangan	5
	- Bagian Produksi	15
	- Bagian Pemasaran	5
		26
2.	Tenaga Kerja Tidak Tetap :	
	- Bagian Pembatikan	435
	Jumlah	461

Sumber : Perusahaan Batik Tulis Brotoseno

3.3.2 Pengupahan

Sistem pengupahan yang dipakai oleh perusahaan dapat digolongkan menjadi dua, yaitu :

a. Sistem pengupahan bulanan

Diberikan pada bagian tenaga kerja tetap, meliputi bagian administrasi, bagian produksi, dan bagian pemasaran.

b. Sistem upah borongan

Diberikan berdasarkan jenis dan banyaknya produk yang dihasilkan. Setiap jenis produk mempunyai tarif upah yang berbeda, berdasarkan pada tingkat kesulitan dan jenis bahan baku yang digunakan dalam proses pembatikan. Upah borongan ini diberikan pada bagian proses pembatikan saja.

3.3.3 Jam kerja

Jam kerja pada perusahaan ini adalah satu hari selama delapan jam, dimulai dari jam 08.00 wib sampai jam 16.00 wib. Istirahat selama setengah jam di siang hari. ada juga jam lembur, hal ini tergantung pada pesanan dan kemauan pekerja sendiri.

3.4 Produksi

3.4.1 Jenis hasil produksi

Membatik merupakan suatu pekerjaan yang mengutamakan tiga proses, yaitu proses pemberian malam atau lilin, proses pewarnaan dan proses penghilangan malam atau lilin. Banyaknya pemberian malam, banyaknya pewarnaan dan cara penghilangan malam itu merupakan pekerjaan yang kompleks. Proses yang diperlukan akan berpengaruh pada hasil produk batik yang kaya akan perpaduan warna dan corak.

Adapun jenis batik yang diproduksi adalah :

- a. Hem
- b. Jarik

Untuk bahan baku pembuatan masing-masing jenis produk tersebut perusahaan menggunakan jenis kain sutera crep dan super untuk hem dan untuk jarik (kebaya) menggunakan mori jenis primissima.

3.4.2 Alat yang digunakan

Alat yang digunakan untuk proses produksi antara lain :

- a) Canting batik
- b) Wajan batik , untuk mengencerkan malam atau lilin.
- c) Cawangan, untuk meletakkan kain yang dibatik.
- d) Kompor
- e) Meja, untuk membuat pola atau corak.
- f) Wajan babar
- g) Bak pewarna
- h) Bak pencucian
- i) Tempat dan alat penjemuran

3.4.3 Bahan baku dan bahan penolong yang dipergunakan

a. Bahan baku :

- a) Kain sutera crep dan super
- b) Mori jenis primissima

b. Bahan penolong:

- a) Malam atau lilin
- b) Kote
- c) Gondorukem
- d) Kendal
- e) Damar
- f) Parafin
- g) Bahan pewarna

- h) Blue OBH = untuk warna biru
- i) Violet IHR = untuk warna violet
- j) Gray IBL = untuk warna abu-abu
- k) Rose IR ekstra = untuk warna merah muda
- l) Sogan = untuk warna coklat
- m) Crem IB = untuk warna hijau
- n) Yellow IRK = untuk warna kuning
- o) Hitam B = untuk warna hitam
- p) Wedel (neptu) = untuk warna hitam
- q) Sir = untuk mengunci warna

3.4.4 Proses Produksi

Adapun proses produksi untuk menghasilkan batik tulis adalah sebagai berikut :

1. Persiapan

Setelah mori dipotong-potong sesuai dengan yang dikehendaki (tiap rol mnghasilkan 10-13 potong @ 2,5 - 3 meter), kemudian dilipat lalu diloyor (mori dimasukan dalam kenceng yang berisi air mendidih untuk menghilangkan kanji yang masih melekat). Selanjutnya dimasukan ke dalam bak besar berisi air dingin dan dijemur, setelah kering kemudian di kemplang.

2. Pematikan

Mori yang telah halus kemudian digambari dengan blok pola, setelah itu dibatik dengan menggunakan alat canting. Umumnya setiap potong dapat selesai kurang lebih 20 hari.

3. Wedel

Selesai dibatik, proses selanjutnya diwedel dengan menggunakan bak rendam yang mampu menampung kira-kira 60 potong selama 2 hari,

setiap 4 jam sekali diangkat untuk diangin-anginkan agar obatnya meresap. Adapun obat yang digunakan adalah nila, gamping, dan tetes.

4. Kerok

Fungsi pengerokan adalah menghilangkan malam (lilin) agar kelihatan putihnya dengan alat semacam pisau tipis, kemudian dikosok (memperlihatkan kembali bagian-bagian yang rumit) dan selanjutnya dibironi yaitu menutup bagian yang terkena wedelan dengan canting sehingga yang kelihatan bagian putihnya.

5. Soga

Yaitu pemberian warna coklat pada bagian yang kelihatan putih dengan mencelupkan ke dalam air dan dibabarkan. Setelah kering dilipat rapi dan dikemplang.

6. Label

Proses terakhir dari proses produksi adalah di kemplang dan diberi label. Kemudian kain batik siap untuk dijual.

Adapun skema proses pembuatan batik tulis adalah sebagai berikut :

Gambar 3. Skema Proses Produksi Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen tahun 1999/2000



Sumber : Perusahaan Batik Tulis Brotoseno di Sragen

3.4.5 Hasil Produksi

Perusahaan Batik Tulis Brotoseno dari tahun ke tahun produksinya mengalami peningkatan, hanya pada awal terjadinya krisis ekonomi yang melanda bangsa Indonesia volume produksi Perusahaan Batik Tulis Brotoseno mengalami penurunan. Untuk selengkapnya pada tabel 2 dan 3 berikut ini disajikan data perkembangan tingkat persediaan dan volume produksi batik selama waktu 5 tahun terakhir.

Tabel 2. Perkembangan Tingkat Persediaan Dan Produksi Batik Jenis Hem Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen tahun 1995-1999

Tahun	Persediaan Awal (Potong)	Produksi (Potong)	Persediaan Akhir (Potong)
1995	545	5630	563
1996	563	5832	575
1997	575	5427	682
1998	682	5738	617
1999	617	5873	595

Sumber : Perusahaan Batik Tulis Brotoseno

Tabel 3. Perkembangan Tingkat Persediaan Dan Produksi Batik Jenis Jarik Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen tahun 1995-1999

Tahun	Persediaan Awal (Potong)	Produksi (Potong)	Persediaan Akhir (Potong)
1995	218	1876	244
1996	244	1944	257
1997	257	1809	302
1998	302	1912	278
1999	278	1957	245

Sumber : Perusahaan Batik Tulis Brotoseno

3.5 Pemasaran

3.5.1 Daerah Pemasaran dan Saluran Distribusi

Daerah pemasaran hasil produksi pada Perusahaan Batik Tulis Brotoseno di Sragen sudah mencapai kota-kota besar di Indonesia, seperti Jakarta, Surabaya, Bandung, Semarang, Medan, Banjarmasin, dan kota-kota besar lainnya. Untuk pengiriman barang bagi konsumen di luar pulau Jawa, perusahaan menggunakan jasa pos, sedangkan untuk konsumen yang berada di pulau Jawa menggunakan kendaraan sendiri.

Didalam memasarkan hasil produksinya, perusahaan menggunakan saluran distribusi sebagai berikut :

a. Pemasaran melalui agen

Yaitu pemasaran yang melayani penjualan melalui jalur produsen - agen - pengecer - konsumen. Pemasaran ini digunakan untuk daerah pemasaran di luar daerah Kabupaten Sragen, dan pengiriman barang sampai agen ditanggung oleh perusahaan.

b. Pemasaran melalui pedagang besar

Yaitu pemasaran yang melayani penjualan melalui jalur produsen - pedagang besar - pengecer - konsumen. Pemasaran ini untuk melayani daerah Kabupaten Sragen dan Solo.

c. Pemasaran langsung

Yaitu pemasaran langsung dari produsen ke konsumen, ini khusus untuk konsumen atau pembeli yang datang langsung ke perusahaan.

3.5.2 Sistem Penjualan dan Hasil Penjualan

Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen dalam menjual produknya menggunakan dua sistem penjualan, yaitu :

1. Kebijakan penjualan tunai

Suatu transaksi penjualan dimana perusahaan menerima pembayaran langsung dari konsumen atas sejumlah produk yang dijualnya.

2. Kebijakan penjualan kredit

Suatu transaksi jual beli dimana konsumen menerima barang-barangnya terlebih dahulu, mengenai pembayarannya dilakukan kemudian dengan jangka waktu yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Selama ini perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen menetapkan jangka waktu kreditnya selama 50 hari dan belum menerapkan potongan tunai bagi pembayaran cepat.

Kebijakan penjualan yang selama ini dilakukan perusahaan yaitu berdasarkan komposisi rata-rata 30% dari volume penjualannya dijual dengan cara tunai dan 70% sisanya dengan kredit. Adapun perkembangan volume penjualan dan harga jual masing-masing produk yang dihasilkan adalah seperti yang terlihat dalam tabel 4 dan 5 berikut ini :

Tabel 4. Perkembangan Harga Jual Dan Volume Penjualan Batik Jenis Hem Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen tahun 1995/1999

Tahun	Volume Penjualan (Potong)	Harga Jual (Rp)	Penjualan Kredit (Rp)	Penjualan Tunai (Rp)
1995	5612	225.000	883.890.000	37.881.000
1996	5820	230.000	937.020.000	401.580.000
1997	5320	287.500	1.070.650.000	458.850.000
1998	5803	300.000	1.218.630.000	522.270.000
1999	5895	300.000	1.237.950.000	530.550.000

Sumber : Perusahaan Batik Tulis Brotoseno

Tabel 5. Perkembangan Harga Jual dan Volume Penjualan Batik Jenis Jarik
(kebaya) Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen tahun 1995-
1999

Tahun	Volume Penjualan (Potong)	Harga Jual (Rp)	Penjualan Kredit (Rp)	Penjualan Tunai (Rp)
1995	1850	80.000	103.600.000	44.400.000
1996	1931	82.500	111.516.250	47.792.250
1997	1764	102.500	126.567.000	54.243.000
1998	1936	110.000	149.072.000	63.888.000
1999	1990	110.000	153.230.000	65.670.000

Sumber : Perusahaan Batik Tulis Brotoseno *diolah*.

Dengan adanya kebijakan penjualan kredit yang diterapkan oleh perusahaan selama ini, mengakibatkan perusahaan memiliki piutang dagang. Adapun besarnya piutang awal dan piutang akhir selama 5 tahun terakhir dapat dilihat dalam tabel berikut ini :

Tabel 6. Piutang Awal Dan Piutang Akhir Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen tahun 1995-1999

Tahun	Piutang Awal (Rp)	Piutang Akhir (Rp)
1995	146.378.500	150.394.700
1996	150.394.700	167.555.900
1997	167.555.900	210.351.000
1998	210.351.000	247.964.400
1999	247.964.400	267.802.200

Sumber : Perusahaan Batik Tulis Brotoseno

3.6 Keuangan Perusahaan

Dari hasil penelitian yang dilakukan pada perusahaan, maka dapat diperoleh keterangan mengenai hasil kegiatan operasi perusahaan dan juga posisi keuangan perusahaan selama lima tahun terakhir. Untuk lebih lengkapnya pada tabel 7 dan 8 berikut ini akan disajikan laporan rugi laba dan neraca selama 5 tahun terakhir.

Tabel 7. Laporan Rugi Laba per 31 Desember 1995 -1999 Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen (Dalam Rupiah)

Keterangan	1995	1996	1997	1998	1999
Penjualan	1.410.700.000	1.497.907.500	1.710.310.000	1.953.860.000	1.987.400.000
H. Pokok Penj.	(1.199.095.000)	(1.273.221.400)	(1.462.315.050)	(1.690.088.900)	(1.719.101.000)
Laba Kotor	211.605.000	224.686.100	247.994.950	263.771.100	268.299.000
Biaya Operasi					
- E. Pemasaran	24.978.500	26.513.000	23.261.500	32.678.500	35.177.000
- E. Ad. & Um.	19.982.800	21.270.300	22.409.000	26.952.000	28.221.100
Jumlah Biaya Operasi	(44.961.300)	(47.783.300)	(50.670.000)	(59.630.500)	(63.398.100)
Laba (EBIT)	166.643.700	176.902.800	197.324.950	204.140.600	204.900.900
Biaya Bunga	(24.000.000)	(21.000.000)	(18.000.000)	(15.000.000)	(12.000.000)
Laba Sebelum Pajak (EBT)	142.643.700	155.902.800	179.324.950	189.140.600	192.900.900
Pajak	(34.043.110)	(38.020.840)	(45.047.485)	(47.992.180)	(49.120.270)
Laba Stl. Bunga dan Pajak (EAT)	108.600.590	117.881.960	134.277.465	141.148.420	143.780.630

Sumber : Perusahaan Batik Tulis Brotoseno

Tabel 8. Laporan Neraca per 31 Desember 1995 -1999 Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen (Dalam Rupiah)

Keterangan	1995	1996	1997	1998	1999
AKTIVA LANCAR :					
Kas	48.948.600	56.871.100	62.688.500	76.768.400	78.125.000
Piutang Dagang	150.394.700	167.555.900	210.351.000	247.964.400	267.802.200
Persd. Barang Jadi	146.195.000	153.452.500	227.030.000	215.680.000	205.450.000
Jml. Akt. Lancar	345.538.300	377.879.500	500.069.500	540.412.800	551.377.200
AKTIVA TETAP					
Tanah	80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000
Bangunan	105.000.000	105.000.000	105.000.000	103.000.000	105.000.000
Ak. Peny. Bang.	(12.600.000)	(16.800.000)	(21.000.000)	(25.200.000)	(29.400.000)
Inventaris Kantor	25.000.000	30.000.000	30.000.000	37.500.000	37.500.000
Ak. Peny. Inv. Klr.	(5.000.000)	(8.000.000)	(11.000.000)	(14.750.000)	(18.500.000)
Peralatan	75.000.000	100.000.000	115.000.000	130.000.000	150.000.000
Ak. Peny. Peralat.	(37.500.000)	(47.500.000)	(59.000.000)	(72.000.000)	(87.000.000)
Kendaraan	40.000.000	40.000.000	40.000.000	40.000.000	40.000.000
Ak. Peny. Kend.	(12.000.000)	(16.000.000)	(20.000.000)	(24.000.000)	(28.000.000)
Jml. Aktiva Tetap	257.900.000	266.700.000	259.000.000	256.550.000	249.600.000
JUMLAH AKTIVA	603.438.300	644.579.500	759.069.500	796.962.800	800.977.200
Hutang Dagang	38.297.800	56.717.900	102.884.000	110.750.000	120.455.000
Hut. Jk. Panjang	160.000.000	140.000.000	120.000.000	100.000.000	80.000.000
Modal Sendiri :					
Modal Pemilik	325.000.000	325.000.000	325.000.000	325.000.000	325.000.000
Laba di Tahan	80.140.500	122.861.600	211.185.500	261.212.800	275.522.200
Jml. Modal Sendiri	405.140.500	447.861.600	536.185.500	586.212.800	600.522.200
JUMLAH PASIVA	603.438.300	644.579.500	759.069.500	796.962.800	800.977.200

Sumber : Perusahaan Batik Tulis Brotoseno

IV. ANALISIS DATA

4.1 Evaluasi Kebijakan Kredit Tanpa Potongan

Perusahaan Batik Tulis Brotseno Sragen di dalam melaksanakan kegiatan penjualannya menggunakan kebijakan penjualan dengan sistem kredit. Di dalam melaksanakan penjualan dengan sistem kredit tersebut perusahaan tidak langsung menerima pembayaran secara tunai akan tetapi baru pada jatuh temponya terjadi aliran kas masuk atau cash in flow.

Kebijakan penjualan secara kredit ternyata pengaruhnya kurang menguntungkan pada segi finansial yaitu meningkatnya saldo piutang dagang perusahaan dari tahun ke tahun. Meningkatnya saldo piutang ini disebabkan oleh para pelanggan yang membayar lebih lama dari jangka waktu kredit yang ditetapkan oleh perusahaan. Menghadapi permasalahan tersebut, perlu mengadakan penilaian kembali terhadap kebijakan kredit yang telah ditetapkan.

4.1.1 Tingkat Kecepatan Perputaran Piutang

Untuk mengetahui menilai tingkat kecepatan perputaran piutang tahun 1995 sampai dengan 1999 digunakan rumus sebagai berikut :

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

Dimana untuk mengetahui besarnya piutang rata-rata adalah dengan menjumlahkan piutang awal dan piutang akhir, kemudian dibagi dua. Setelah diketahui piutang rata-rata maka dapat ditentukan

tingkat perputaran piutang seperti dalam tabel berikut :

**Tabel 9. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
Tingkat Perputaran Piutang
Tahun 1995-1999**

Tahun	Piutang rata-rata (Rp)	Tingkat perputaran piutang (kali)
1995	148.386.600	6,66
1996	158.975.300	6,6
1997	188.953.450	6,34
1998	229.157.700	5,97
1999	257.883.300	5,4

Sumber : lampiran 1 dan 2

4.1.2 Hari Rata-Rata Pengumpulan Piutang

Untuk menilai hari rata-rata pengumpulan piutang atau disebut juga hari rata-rata modal terikat dalam piutang pada tahun 1995 sampai dengan tahun 1999 digunakan rumus:

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

Hasil selengkapnya dari perhitungan tingkat perputaran piutang dan hari rata-rata pengumpulan piutang pertahunnya adalah sebagai berikut:

Tabel 10. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
Hari Rata-Rata Pengumpulan Piutang
Tahun 1995-1999

Tahun	Tingkat perputaran piutang	Hari rata-rata pengumpulan piutang
1995	6,66	54
1996	6,6	55
1997	6,34	57
1998	5,97	60
1999	5,4	67

Sumber data : lampiran 2 dan 3

Dari tabel 10 diatas dapat diketahui bahwa ternyata hari rata-rata pengumpulan piutang dari tahun ke tahun melebihi jangka waktu kredit yang telah ditetapkan perusahaan yaitu 50 hari dan bahkan semakin meningkat dalam setiap tahun. Tingkat kecepatan perputaran piutang juga lebih kecil dari yang disyaratkan yaitu:

$$\frac{360}{50} = 7,2 \text{ kali}$$

Hal ini dapat diketahui bahwa para pelanggan perusahaan kebanyakan tidak membayar hutangnya tepat pada waktu yang ditetapkan. Akibatnya hari rata-rata pengumpulan piutang menjadi lebih lambat atau tingkat perputaran piutang untuk menjadi kas lebih lambat dalam setiap periode usaha.

Lama keterlambatan pengumpulan piutang masing masing periode adalah sebagai berikut:

Tahun 1995 = 54 hari - 50 hari = 4 hari

Tahun 1996 = 55 hari - 50 hari = 5 hari

Tahun 1997 = 57 hari - 50 hari = 7 hari

Tahun 1998 = 60 hari - 50 hari = 10 hari

Tahun 1999 = 67 hari - 50 hari = 17 hari

4.1.3 Jumlah Penerimaan Yang Diharapkan

Penetapan jangka waktu kredit 50 hari dimaksudkan agar sejumlah penjualan kredit yang masih terikat dalam piutang dagang akan terlunaskan dalam waktu 50 hari setelah penjualan dilakukan. Rata-rata saldo piutang dagang perusahaan yang diharapkan terjadi dalam setiap akhir periode akuntansi sama dengan penjualan harian kali 50 hari penjualan. Untuk mengetahui saldo piutang dagang yang diharapkan maka terlebih dahulu ditentukan penjualan kredit harian sebagai berikut:

Tabel 11. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
Penjualan Kredit Per Hari
Tahun 1995-1999

Tahun	Penjualan kredit per tahun (Rp)	Jumlah hari per tahun	Penjualan kredit per hari (Rp)
1995	987.490.000	360	2.743.028
1996	1.048.535.250	360	2.912.598
1997	1.197.217.000	360	3.325.603
1998	1.367.702.000	360	3.799.172
1999	1.391.180.000	360	3.864.389

Sumber data : tabel 4,5, diolah

Setelah diketahui penjualan kredit perhari maka dapat ditentukan tingkat piutang yang diharapkan atas kebijakan kredit dengan jangka waktu 50 hari.

Tabel 12. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
Tingkat Piutang Yang Diharapkan
Tahun 1995-1999

Tahun	Penjualan kredit per hari (Rp)	Periode Kredit (Hari)	Saldo piutang (Rp)
1995	2.743.028	50	137.151.400
1996	2.912.598	50	145.629.900
1997	3.325.603	50	166.280.150
1998	3.799.172	50	189.958.600
1999	3.864.389	50	193.219.450

Sumber data : tabel 11

Dengan tingkat saldo piutang yang diharapkan sebesar jumlah tersebut, maka jumlah penerimaan dari penjualan yang diharapkan dalam setiap tahun dapat diketahui dengan jalan mengurangi jumlah penjualan kredit dalam setiap tahun dengan tingkat saldo piutang sebagaimana dalam tabel berikut :

Tabel 13. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
Penerimaan Penjualan Yang Diharapkan
Tahun 1995-1999

Tahun	Penjualan kredit per tahun		Saldo piutang		Penerimaan yang diharapkan	
	Rupiah	%	Rupiah	%	Rupiah	%
1995	987.490.000	100	137.151.400	13,89	850.338.600	86,11
1996	1.048.535.250	100	145.629.900	13,89	902.905.350	86,11
1997	1.197.217.000	100	166.280.150	13,89	1.030.936.850	86,11
1998	1.367.702.000	100	189.958.600	13,89	1.177.743.400	86,11
1999	1.391.180.000	100	193.219.450	13,89	1.197.960.550	86,11

Sumber data : tabel 4,5,12, diolah

4.1.4 Penerimaan yang Tertunda

Setelah diketahui jumlah penerimaan penjualan yang diharapkan langkah selanjutnya adalah menghitung besarnya realisasi penerimaan yang terjadi. Cara memperoleh besarnya realisasi penerimaan adalah dengan mengurangkan penjualan kredit pertahun dengan saldo piutang yang terjadi.

Tabel 14. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
Realisasi Penerimaan Dari Penjualan Kredit
Tahun 1995-1999

Tahun	Penjualan kredit per tahun		Saldo piutang sesungguhnya		Realisasi penerimaan dari penjualan kredit	
	Rupiah	%	Rupiah	%	Rupiah	%
1995	987.490.000	100	150.394.700	15,23	837.095.300	84,77
1996	1.048.535.250	100	167.555.900	15,98	880.979.350	84,02
1997	1.197.217.000	100	210.351.000	17,57	986.866.000	82,43
1998	1.367.702.000	100	247.964.400	18,13	1.119.737.600	81,87
1999	1.391.180.000	100	267.802.200	19,25	1.123.377.800	80,75

Sumber data : tabel 4,5,8, diolah

Setelah itu dengan mengurangkan antara jumlah penerimaan yang diharapkan dengan realisasi penerimaan penjualan kredit maka dapat diketahui penjualan kredit yang tertunda pelunasannya karena adanya keterlambatan pembayaran piutang oleh pelanggan perusahaan.

**Tabel 15. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
Penerimaan Yang Tertunda
Tahun 1995-1999**

Tahun	Penerimaan yang diharapkan	Realisasi penerimaan	Penerimaan yang tertunda
1995	850.338.600	837.098.300	13.243.300
1996	902.908.350	880.979.350	21.926.000
1997	1.030.936.850	986.866.000	44.070.850
1998	1.177.743.400	1.119.737.600	58.005.800
1999	1.197.960.550	1.123.377.800	74.582.750

Sumber data : tabel 13,14

Dari tabel 15 tersebut dapat diketahui, bahwa saldo piutang yang terjadi meningkat terus dari tahun ke tahun mengakibatkan penerimaan penjualan yang terjadi selalu lebih rendah dari yang diharapkan, sebaliknya penerimaan yang tertunda semakin meningkat dari tahun ke tahun.

4.2 Menentukan Perubahan Keuntungan Dari Pemberian Potongan Tunai

Untuk menentukan perubahan keuntungan dari pemberian potongan tunai, pertama-tama kita menentukan potongan tunai yang optimal. Dalam menentukan potongan tunai yang optimal ini dicari dengan menggunakan langkah-langkah sebagai berikut:

4.2.1 Ramalan Penjualan Kredit Tahun 2000

Untuk menentukan potongan tunai yang optimal pertama-tama ditentukan penjualan kredit tahun 2000. Untuk memperkirakan penjualan kredit tahun 2000 maka harus diketahui terlebih dahulu volume penjualan tahun 2000 dimana dilakukan peramalan berdasarkan perkembangan volume penjualan selama lima tahun terakhir dengan menggunakan metode moment, dengan formulasi :

$$I. Y = a + bX$$

$$II. \sum Y_i = n a + b \sum X_i$$

$$III. \sum X_i Y_i = a \sum X_i + b \sum X_i^2$$

Setelah diketahui besarnya volume penjualan tahun 2000 maka harus diketahui pula perkiraan harga jual masing-masing jenis batik tahun 2000. Peramalan harga jual batik tahun 2000 dihitung berdasarkan rata-rata ukur kenaikan harga jual selama lima tahun terakhir dengan rumus :

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

Dimana :

G_m = Tingkat pertumbuhan

n = Banyaknya data

X_i = Nilai pengamatan untuk tiap tahun

Dari kedua formulasi tersebut diatas dapat diketahui estimasi volume penjualan, harga jual untuk masing-masing jenis produk dan estimasi penjualan kredit tahun 2000.

Tabel 16. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
Estimasi Penjualan Kredit
Tahun 2000

Jenis	Estimasi volume penjualan (Ptg)	Estimasi harga jual (Rp)	Estimasi penjualan (Rp)
Hem	5855	322.380	1.887.534.900
Jarik (kebaya)	1980	119.119	238.855.620
Jumlah Estimasi		Penjualan	2.123.390.520
Estimasi Penjualan		Kredit	1.486.373.364

Sumber : lampiran 4,5,6,7

Estimasi penjualan kredit dapat diketahui dari pengalaman masa lalu. Selama ini Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen di dalam memasarkan produknya 30% terjual tunai sedangkan sisanya sebesar 70% kredit. Dengan demikian dapatlah diencanakan penjualan kredit tahun 2000 sebesar 70% dari estimasi penjualan, yaitu sebesar Rp1.486.373.364,00

4.2.2 Analisis Kebijakan Pemberian Potongan Tunai

Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen telah melaksanakan kebijakan penjualan kredit dengan memberikan jangka waktu kredit selama 60 hari dan belum menerapkan kebijakan potongan tunai, akibatnya para pelanggan sering terlambat didalam memenuhi kewajibannya. Melihat kondisi tersebut, perlu adanya suatu kebijakan potongan tunai untuk merangsang pelanggan agar segera memenuhi kewajibannya sehingga dapat menurunkan saldo piutang.

Kebijakan pemberian potongan ini diharapkan para pelanggan tertarik untuk memanfaatkannya sehingga dapat memenuhi kewajibannya lebih cepat dari jangka waktu yang telah ditetapkan. Pembayaran yang lebih cepat ini akan mengakibatkan hari rata-rata pengumpulan piutang lebih cepat yang akhirnya akan mendorong naiknya rentabilitas perusahaan.

Pada dunia perdagangan potongan tunai diberikan pada para pelanggan atau pembeli yang membayar lebih cepat dari jangka waktu yang ditetapkan dan biasanya diberikan dalam bentuk seperti : 2/10 net 60, 2/15 net 60 dan sebagainya. Ini berarti bahwa jika pembayaran dilakukan dalam waktu sampai hari kesepuluh setelah penyerahan barang pembeli atau pelanggan akan mendapatkan potongan tunai 2% dari harga jual sedangkan 60 merupakan batas waktu pembayaran selambat-lambatnya. Konsekuensi dari pemberian potongan tunai adalah perusahaan akan mengeluarkan biaya yang

lebih besar yaitu sebesar potongan penjualan yang diberikan. Potongan yang optimal terjadi apabila biaya potongan sama besarnya dengan keuntungan yang diharapkan dari pemberian potongan tersebut.

Bagi perusahaan yang akan memberikan potongan tunai dalam penjualan kreditnya maka dua hal yang perlu diperhatikan yaitu :

1. Tingkat potongan yang diberikan harus cukup menguntungkan bagi pelanggan.
2. Tingkat potongan tersebut harus pula cukup menguntungkan bagi perusahaan yang memberikannya.

Jika perusahaan akan melakukan kebijakan potongan tunai, maka kedua hal tersebut harus dapat dipadukan agar tujuan pemberian potongan tunai dapat tercapai.

4.2.3 Tingkat Potongan Yang Menarik Pelanggan

Tingkat potongan yang akan diberikan haruslah menarik bagi pelanggan. Tingkat potongan tunai yang akan menarik pelanggan adalah tingkat potongan tunai yang biaya bunga kredit penjualannya lebih besar dari biaya bunga kredit bank, sehingga jika pelanggan tidak memanfaatkan potongan yang diberikan maka ia akan menanggung biaya bunga kredit penjualan lebih besar dari biaya bunga kredit bank.

Jika perusahaan akan memberikan potongan tunai untuk merangsang pelanggan agar membayar lebih cepat maka perusahaan dapat menentukan beberapa variasi syarat pembayaran sesuai tingkat kemampuan perusahaan dalam memberikan potongan. Kemampuan Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen untuk memberikan potongan tunai hanya sebatas 3% dari harga jual dan

batas waktu pembayaran selambat-lambatnya 50 hari seperti kebijakan kredit semula, maka alternatif variasi syarat pembayaran dapat diberikan dalam bentuk termin sebagai berikut :

Tabel 17. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
Alternatif Variasi Potongan
Tahun 2000

Potongan 1%	Potongan 2%	Potongan 3%
1/10 net 50	2/10 net 50	3/10 net 50
1/15 net 50	2/15 net 50	3/15 net 50
1/20 net 50	2/20 net 50	3/20 net 50
1/25 net 50	2/25 net 50	3/25 net 50
1/30 net 50	2/30 net 50	3/30 net 50

Sumber data : Batik Tulis Brotoseno Sragen

Dari beberapa alternatif variasi tersebut diatas dapat ditentukan tingkat potongan tunai yang dapat menarik bagi pelanggan yaitu jika tingkat potongan tersebut mengandung tingkat bunga penjualan yang lebih besar dari tingkat bunga kredit bank. Pada saat ini tingkat bunga rata-rata bank adalah 18% per tahun maka biaya bunga kredit penjualan dalam satu tahun apabila tidak mengambil potongan dapat dihitung menggunakan rumus compound interest, yang hasilnya sebagai berikut :

Tabel 18. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
Biaya Bunga Kredit Penjualan Dari Berbagai
Alternatif Tingkat Potongan

Alternatif	Tingkat potongan	Biaya bunga
1	1/10 net 50	9,05
2	1/15 net 50	10,49
3	1/20 net 50	11,94
4	1/25 net 50	14,48
5	1/30 net 50	18,09
6	2/10 net 50	18,19
7	2/15 net 50	21,098
8	2/20 net 50	24
9	2/25 net 50	29,1
10	2/30 net 50	36,38
11	3/10 net 50	27,42
12	3/15 net 50	31,81
13	3/20 net 50	36,2
14	3/25 net 50	43,89
15	3/30 net 50	54,89

Sumber data : Lampiran 8

Dari beberapa alternatif tingkat potongan tersebut diatas ternyata tingkat potongan alternatif 5 sampai 15 yang akan dapat menarik pelanggan untuk memanfaatkannya karena biaya bunga kredit penjualan pada alternatif tersebut lebih besar dari biaya bunga kredit bank yaitu 18 %. Akan tetapi perusahaan tidak mungkin menerapkan semua alternatif tersebut dalam kebijakan kreditnya. Perusahaan harus menentukan salah satu dari berbagai alternatif diatas yang bagi perusahaan sendiri juga akan cukup menguntungkan.

4.2.4 Tingkat Potongan Tunai Yang Optimal

Untuk menentukan potongan tunai yang optimal bagi pembayaran yang cepat maka digunakan persamaan ΔP yang dirumuskan oleh Kim-Atkins dan Hill-Riener. Di dalam menghitung besarnya ΔP langkah pertama adalah menghitung besarnya periode pengumpulan rata-rata atas penjualan tanpa potongan. Untuk itu perlu dicari terlebih dahulu rencana tingkat kecepatan perputaran piutang tahun 2000, kemudian rencana piutang akhir tahun 2000 dapat dicari dengan cara :

Piutang awal 2000	Rp 267.802.200
Penjualan kredit 2000	Rp 1.486.373.364
	<u>Rp 1.754.175.564</u>
Perlunasan (79,71%)	(Rp 1.398.253.342)
Piutang akhir 2000	<u>Rp 355.922.222</u>

Dengan diketahui besarnya piutang akhir tersebut maka dapat dihitung besarnya piutang rata-rata tahun 2000 tanpa potongan tunai sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Piutang rata-rata} &= \frac{267.802.200 + 355.922.222}{2} \\ &= 311.862.211 \end{aligned}$$

Maka tingkat kecepatan perputaran piutang dan besarnya rata-rata pengumpulan piutang tahun 2000 tanpa potongan tunai sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Tingkat kecepatan perputaran piutang} &= \frac{1.486.373.364}{311.862.211} \\ &= 4,77 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rata-rata pengumpulan piutang} &= \frac{360}{4,77} \\ &= 75 \text{ hari} \end{aligned}$$

Langkah selanjutnya adalah menghitung besarnya ΔP dari berbagai alternatif potongan tersebut. Berdasarkan pengalaman perusahaan sejenis yang telah menerapkan potongan tunai maka 75% lebih dari penjualan kredit dapat terbayar pada periode potongan. Berdasarkan pertimbangan prinsip kehati-hatian maka 70% direncanakan dapat terbayar pada periode potongan sedangkan sisanya tetap terbayar pada periode pengumpulan semula.

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

Keterangan :

- ΔP = Keuntungan (kerugian) bersih dari kebijakan potongan tunai
 p = Bagian penjualan dengan potongan = 70%
 $(1-p)$ = Bagian penjualan tanpa potongan tunai = 30%
 δ = Prosentase potongan tunai bagi pembayaran cepat = 1%, 2%, 3%
 S = Tingkat Penjualan kredit = Rp 1.486.373.364,00
 K = Biaya modal = 18%
 M = Periode pengumpulan rata-rata atas penjualan dengan potongan = 10, 15, 20, 25, 30
 N = Periode pengumpulan rata-rata atas penjualan tanpa potongan = 75 hari
 C = Periode pengumpulan rata-rata menyeluruh sebelum perubahan tingkat potongan = 59

Dari rumus tersebut dapat ditentukan besarnya potongan tunai yang optimal yang akan diberikan kepada pelanggan. Hasil perhitungan ΔP berbagai alternatif tingkat potongan tahun 2000 adalah sebagai berikut :

Tabel 19. Perusahaan Batik Tulis Brotseno Sragen
 ΔP Dari Berbagai Alternatif Tingkat Potongan
 Tahun 2000

Alternatif	Tingkat potongan	Δp
5	1/30 net 50	1.270.849,19
6	2/10 net 50	1.218.826,1
7	2/15 net 50	-1.330.304,22
8	2/20 net 50	-3.879.434,53
9	2/25 net 50	-6.428.564,84
10	2/30 net 50	-8.977.695,16
11	3/10 net 50	-9.113.764,38
12	3/15 net 50	-10.917.412,41
13	3/20 net 50	-14.180.001,93
14	3/25 net 50	-16.706.836,65
15	3/30 net 50	-19.226.239,49

Sumber : Lampiran 9

Berdasarkan tabel tersebut dapat diketahui bahwa dari berbagai alternatif tingkat potongan tersebut yang menghasilkan ΔP paling besar adalah 1/30 net 50 dengan ΔP Rp 1.270.849,19. Jika pelanggan membayar sampai hari ketigapuluh dengan potongan 1%, diharapkan dapat mempercepat tingkat perputaran piutang dan periode pengumpulan piutang, hal ini dimaksudkan agar rentabilitas perusahaan dapat ditingkatkan.

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

$$\frac{0,7 \times 1.486.373.364}{360} \times 30 = \text{Rp } 86.705.113$$

$$\frac{0,3 \times 1.486.373.364}{360} \times 75 = \text{Rp } 92.898.335$$

$$\text{Rp } 179.603.448$$

Dengan diketahuinya rata-rata piutang setelah adanya potongan tunai maka dapat diketahui besarnya rata-rata pengumpulan piutang dan tingkat kecepatan perputaran piutang tahun 2000 dengan adanya potongan tunai.

Tingkat kecepatan perputaran piutang

$$= \frac{\text{PenjualanKredit}}{\text{Rata - rataPiutang}} \times 1 \text{ kali}$$

$$= \frac{1.486.373.364}{179.603.448} \times 1 \text{ kali}$$

$$= 8,29 \text{ kali}$$

Rata-rata pengumpulan piutang tahun 2000

$$= \frac{360}{8,29}$$

$$= 43 \text{ hari}$$

Besarnya potongan tunai sebesar 1% yang diberikan kepada pelanggan dapat mempercepat tingkat perputaran piutang tahun 2000 sebesar 8,29 kali dan rata-rata pengumpulan piutang tahun 2000 lebih kecil yaitu 43 hari. Dengan rata-rata pengumpulan piutang yang lebih rendah bila dibandingkan dengan rata-rata pengumpulan piutang sebelum menerapkan kebijakan potongan tunai diharapkan dapat memperkecil besarnya saldo piutang dagang perusahaan, sehingga pemberian potongan tunai sebesar 1/30 net 50 sudah efektif. Akan lebih jelas lagi bila dilihat dalam tabel perubahan

keuntungan karena kebijakan potongan tunai :

Tabel 20. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
Tingkat Perubahan Keuntungan Karena Kebijakan Potongan
Tunai Tahun 2000 (Dalam Rp)

Keterangan	(Dalam Rupiah)
Estimasi penjualan kredit	1.486.373.364
Penjualan kredit per hari	4.128.815
Kebijakan sebelum potongan :	
- Tingkat piutang	355.922.222
- Rata-rata pengumpulan piutang	75 hari
- Tingkat perputaran	4,77 kali
Kebijakan setelah potongan	
- Tingkat piutang	179.603.448
- Rata-rata pengumpulan piutang	43 hari
- Tingkat perputaran	8,29 kali
Selisih perubahan	
- Tingkat piutang	176.318.774
- Rata-rata pengumpulan piutang	32 hari
- Tingkat perputaran	3,52 kali

Sumber : tabel 16

4.3 Analisis Rentabilitas Perusahaan

Rentabilitas perusahaan merupakan masalah yang lebih penting daripada masalah laba, karena laba yang besar bukan merupakan ukuran keberhasilan perusahaan dalam usahanya. Ukuran keberhasilan perusahaan apabila perusahaan telah dapat bekerja secara efisien. Efisiensi barulah dapat diketahui dengan jumlah modal yang telah digunakan untuk menghasilkan laba tersebut atau dengan kata lain adalah menghitung rentabilitasnya.

Tingkat perputaran piutang yang makin lambat akan mengakibatkan periode pengumpulan piutang makin lama, sehingga investasi yang tertanam dalam piutang makin besar melebihi jumlah yang semestinya, keadaan demikian ini akan berpengaruh terhadap rentabilitas perusahaan. Tingkat rentabilitas perusahaan dipengaruhi oleh dua faktor yaitu besarnya profit margin dan tingkat perputaran aktiva usaha (Turnover of operating assets). Dengan demikian untuk mengetahui apakah suatu kebijakan kredit dapat mempengaruhi rentabilitas perusahaan, hal ini tergantung apakah kebijakan kredit dapat mempengaruhi (merubah) kedua faktor tersebut.

4.3.1 Rentabilitas Ekonomis Tanpa Adanya Kebijakan Potongan Tunai

Untuk mengetahui tinggi rendahnya Rentabilitas Ekonomis Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen tanpa kebijakan potongan tunai yaitu pada tahun 1995 - 1999, perlu diketahui faktor-faktor yang mempengaruhi tinggi rendahnya rentabilitas ekonomis. faktor-faktor tersebut adalah :

1. Profit margin

Perbandingan antara laba bersih usaha (net operating income) dengan penjualan bersih (net sales) dan dinyatakan dalam prosentase.

2. Turnover of operating assets

Perbandingan antara penjualan bersih dengan modal usaha (operating assets).

Dengan diketahuinya faktor-faktor yang mempengaruhi tinggi rendahnya rentabilitas ekonomis, maka dapat dicari besarnya rentabilitas ekonomis setiap tahunnya dengan cara mengalikan

antara profit margin dengan turnover of operating assets.

Tabel 21. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
Rentabilitas Ekonomis Tanpa Kebijakan Potongan Tunai
Tahun 1995-1999

Tahun	Profit margin (%)	Turnover of Operating assets (kali)	Rentabilitas Ekonomis (%)
1995	11,81	2,34	27,64
1996	11,81	2,32	27,4
1997	11,54	2,25	25,97
1998	10,45	2,45	25,6
1999	10,31	2,48	25,67

Sumber : Lampiran 10,11

Pada tabel diatas terlihat rentabilitas ekonomis perusahaan yang cenderung menurun. Keadaan rentabilitas yang cenderung menurun dapat dikatakan bahwa rentabilitas perusahaan kurang baik.

Keadaan tersebut memerlukan usaha untuk mempercepat tingkat perputaran piutang, memperbesar profit margin maupun turnover of operating assetsnya agar rentabilitas ekonomis perusahaan dapat ditingkatkan. Salah satu usaha untuk mengatasi keadaan tersebut dengan memberi potongan tunai. Telah diketahui bahwa perusahaan telah menetapkan kebijakan kredit yang baru yaitu dengan term 1/30 net 50. Berdasarkan kebijakan kredit baru tersebut akan diuji pengaruhnya terhadap rentabilitas ekonomis perusahaan.

4.3.2 Rentabilitas Ekonomis Dengan Adanya Kebijakan Potongan Tunai

Besarnya rentabilitas ekonomis untuk tahun 2000 dapat diketahui dengan mencari profit margin dan turnover of operating assets yang

dapat dicapai perusahaan pada masa yang akan datang, sedangkan nilai profit margin dan turn over of operating assets tergantung pada laporan rugi laba dan neraca.

Terlebih dahulu akan ditentukan rugi laba untuk menentukan nilai profit margin dengan jalan memproyeksikan data-data rugi laba tahun-tahun yang lalu ke periode yang akan datang yaitu pada tahun 2000, dengan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Tingkat penjualan untuk tahun 2000 berdasarkan ramalan sebesar Rp 2.123.390.520,00
2. Harga pokok penjualan

Untuk mengetahui besarnya harga pokok penjualan tahun 2000 dapat diketahui dengan menentukan persediaan akhir dan harga pokok produksi. Perhitungan persediaan akhir 2000 dapat dicari dengan langkah-langkah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Tingkat perputaran} &= \frac{\text{Volume penjualan tahun 1999}}{\text{Persediaan rata-rata tahun 1999}} \\ &= \frac{1.987.400.000}{(215.680.000 + 205.450.000):2} \\ &= \frac{1.987.400.000}{210.565.000} \\ &= 9,44 \end{aligned}$$

Tingkat perputaran tahun 2000 diasumsikan sama dengan tingkat perputaran tahun 1999.

$$\begin{aligned} \text{Tingkat perputaran} &= \frac{\text{Rencana penjualan tahun 2000}}{\text{Persediaan rata-rata tahun 2000}} \\ 9,44 &= \frac{2.123.390.520}{(205.450.000 + X):2} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 205.450.000 + X &= (2.123.390.520 : 9,44) \times 2 \\ X &= 449.870.873 - 205.450.000 \\ &= 244.420.873 \end{aligned}$$

Jadi persediaan akhir tahun 2000 yang direncanakan sebesar Rp 244.420.873,00

Untuk mengetahui harga pokok produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik diestimasi berdasarkan data masa lalu.

Tabel 22. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
Estimasi Harga Pokok Penjualan
Tahun 2000

Keterangan	Jumlah (Rp)
Persediaan awal produk jadi	205.450.000
Harga pokok produksi	
- Biaya bahan baku	879.248.720
- Biaya tenaga kerja langsung	740.845.000
- Biaya overhead pabrik	269.360.410
	<hr/>
	1.889.454.130
Harga pokok penjualan yang tersedia untuk dijual	<hr/>
	2.094.904.130
Persediaan akhir	(244.420.873)
Harga pokok penjualan	<hr/>
	1.850.483.257

Sumber : lampiran 12,13,14

Jadi harga pokok penjualan tahun 2000 adalah Rp 1.850.483.257

3. Biaya pemasaran tahun 2000 diestimasi berdasarkan biaya masa lalu sebesar Rp 37.490.450,00 (lampiran 19).
4. Biaya administrasi dan umum yang dikeluarkan perusahaan tahun 2000 diestimasi berdasarkan data tahun yang lalu sebesar Rp 30.414.530,00 (lampiran 20).

Berdasarkan data biaya tersebut dapatlah disusun suatu esti-

masi laporan rugi laba untuk tahun 2000.

Tabel 23. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
Estimasi Laporan Rugi-Laba
31 Desember 2000

Keterangan	Jumlah (Dalam Rupiah)
Pendapatan penjualan	2.123.390.520
Harga Pokok Penjualan	(1.850.483.257)
	<u>272.907.263</u>
Potongan tunai	
0,01 x 0,7 x 1 486 373 364	(10.404.614)
Laba bruto	<u>262.502.649</u>
Biaya Operasi	
-Bi. Administrasi dan Umum	37.490.450
Bi. Pemasaran	30.414.530
	<u>(67.904.980)</u>
Laba sebelum bunga dan pajak	<u>194.597.669</u>
Biaya bunga	(9.000.000)
Laba bersih sebelum pajak	<u>185.597.669</u>
Pajak	(46.929.301)
Laba bersih setelah pajak	<u>138.668.268</u>

Sumber : Lampiran 12,13,14,15,16,17

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

$$\begin{aligned} \text{Profit margin} &= \frac{194.597.669}{2.123.390.520} \times 100\% \\ &= 9,17 \% \end{aligned}$$

Untuk mengetahui nilai rentabilitas ekonomis tahun 2000, setelah diketahui profit margin perlu dicari nilai turnover of operating assets tahun 2000. Nilai turnover of operating dapat dicari dengan membandingkan antara penjualan bersih dengan operating assets.

Besarnya penjualan bersih telah diketahui adalah Rp 2.123.390.520,00. Untuk itu perlu dicari nilai operating assets pada akhir tahun 2000 dengan menyusun neraca. Dari data yang telah disebutkan maka dapat disusun estimasi neraca perusahaan sebagaimana berikut :

Tabel 24. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
Estimasi Neraca
Tahun 2000

AKTIVA		PASIVA	
<u>AKTIVA LANCAR</u>		<u>HUTANG</u>	
Kas	99.970.861	Hutang dagang	140.591.870
Piutang dagang	179.603.448	Hutang jk panjang	60.000.000
Persediaan barang jadi	244.420.873		
Jumlah	523.995.182		
<u>AKTIVA TETAP</u>		<u>MODAL</u>	
Tanah	80.000.000	Modal ditanam	325.000.000
Bangunan	105.000.000	Laba ditahan	221.053.312
Ak. peny. bangunan	(33.600.000)	Jmi modal sendiri	546.053.312
Inventaris kantor	37.500.000		
Ak. peny. Inv. kantor	(22.250.000)		
Peralatan	150.000.000		
Ak. peny. peralatan	(102.000.000)		
Kendaraan	40.000.000		
Ak. peny. kendaraan	(32.000.000)		
Jumlah aktiva tetap	222.650.000		
Jumlah aktiva	746.645.182	Jumlah pasiva	746.645.182

Sumber : tabel 8, 20, 22 di olah dan lampiran 18, 19, 20,

Dari estimasi neraca tersebut, dapat diketahui aktiva perusahaan pada akhir tahun 2000 yaitu sebesar Rp 746.645.182,00 sehingga dapat diketahui estimasi nilai akhir turnover of operating assets sebagai berikut :

$$\begin{aligned}\text{Turnover of operating assets} &= \frac{2.123.390.520}{746.645.182} \\ &= 2,84 \text{ kali}\end{aligned}$$

Dari perhitungan tersebut, nilai turnover of operating assets meningkat menjadi 2,84 kali. Hal ini disebabkan adanya kebijakan kredit yang baru yaitu dengan pemberian potongan tunai, sehingga besarnya rentabilitas ekonomis dengan adanya kebijakan baru dapat dicari dengan mengalikan profit margin dengan turnover of operating assets sebagai berikut :

$$\begin{aligned}\text{Rentabilitas Ekonomis 2000} &= 9,17\% \times 2,84 \\ &= 26,04 \%\end{aligned}$$

4.3.3 Rentabilitas Modal Sendiri Tanpa Adanya Kebijakan Potongan Tunai

Rentabilitas modal sendiri adalah kemampuan perusahaan dengan modal sendiri yang bekerja di dalamnya untuk menghasilkan keuntungan. Laba yang diperhitungkan untuk menghitung untuk menghitung rentabilitas modal sendiri adalah laba usaha setelah pajak (EAT), sedangkan modal yang diperhitungkan hanyalah modal sendiri yang bekerja di dalam perusahaan.

Rentabilitas modal sendiri dicari dengan cara membagi besarnya laba usaha setelah bunga dan pajak dengan modal sendiri. Besarnya rentabilitas modal sendiri tanpa kebijakan potongan tunai selama lima tahun terakhir adalah sebagai berikut :

Tabel 25. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
Rentabilitas Modal Sendiri Tanpa Kebijakan
Potongan Tunai
Tahun 1995-1999

Tahun	Laba setelah bunga dan pajak (Dalam Rupiah)	Modal sendiri (Dalam Rupiah)	Rentabilitas modal sendiri (%)
1995	108.600.590	405.140.500	26,81
1996	117.881.960	447.861.600	26,32
1997	134.277.465	536.185.500	25,04
1998	141.148.420	586.212.800	24,08
1999	143.780.630	600.522.200	23,94

Sumber : Lampiran 21

Pada tabel di atas tampak besarnya rentabilitas modal sendiri selalu mengalami penurunan dari tahun ke tahun. Menurunnya rentabilitas modal sendiri ini dikarenakan terlalu lamanya hari rata-rata pengumpulan piutang sehingga banyak investasi yang tertanam dalam piutang, hal ini menyebabkan penggunaan modal yang kurang efisien.

Dengan demikian diperlukan usaha untuk mempercepat tingkat perputaran piutang agar rentabilitas modal sendiri dapat ditingkatkan. Salah satu usaha untuk mengatasi keadaan tersebut adalah dengan memberikan potongan tunai dan telah diketahui bahwa perusahaan telah menetapkan kebijakan kredit baru yaitu 1/30 net 50. Berdasarkan kebijakan kredit baru tersebut akan diuji pengaruhnya terhadap rentabilitas modal sendiri.

4.3.4 Rentabilitas Modal Sendiri Dengan Adanya Potongan Tunai

Besarnya rentabilitas modal sendiri ditentukan oleh besarnya laba usaha setelah bunga dan pajak dibagi besarnya modal sendiri. Besarnya laba usaha setelah pajak dapat dilihat dalam estimasi laporan

rugi-laba tahun 2000 (tabel 23) dan besarnya modal sendiri yang digunakan dalam operasi perusahaan dapat dilihat dalam estimasi neraca tahun 2000 (tabel 24), sehingga dapat dicari besarnya rentabilitas modal sendiri tahun 2000.

$$\begin{aligned}\text{Rentabilitas Modal Sendiri} &= \frac{EAT}{\text{ModalSendiri}} \times 100\% \\ &= \frac{138.668.368}{546.053.312} \times 100\% \\ &= 25,4 \%\end{aligned}$$

Pada perhitungan tersebut dapat diketahui besarnya rentabilitas modal sendiri dengan adanya kebijakan potongan tunai diestimasikan mencapai 25,4%.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan serta analisis pada bab sebelumnya menyangkut pokok permasalahan yang sedang dihadapi oleh Perusahaan Batik Tulis Brotoseno di Sragen, maka dapat ditarik suatu kesimpulan sebagai berikut :

1. Efektifitas kebijakan kredit tanpa pemberian potongan tunai

Untuk mengetahui efektifitas kebijakan kredit yang telah dilakukan perusahaan dapat dilihat dari tingkat perputaran dan hari rata-rata pengumpulan piutang tahun 1995 sampai 1999. Dari pembahasan dapat diketahui tingkat perputaran piutang dari tahun 1995 sampai tahun 1999 sebesar 6,66 X, 6,6 X, 6,34 X, 5,97 X, 5,4 X. Dari hasil tersebut terlihat bahwa perputaran piutang lebih kecil dari yang disyaratkan yaitu 7,2 X, bahkan perputaran piutang tersebut menurun dari tahun ke tahun. Sedangkan hari rata-rata pengumpulan piutang dari tahun 1995 sampai 1999 sebesar 54 hari, 55 hari, 57 hari, 60 hari, 67 hari. Di sini terlihat bahwa hari rata-rata pengumpulan piutang melebihi yang ditetapkan perusahaan yaitu sebesar 50 hari. Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa kebijakan penjualan kredit yang telah ditetapkan saat ini kurang efektif.

2. Perubahan keuntungan dari pemberian potongan tunai

Usaha menaikkan tingkat perputaran piutang dan hari rata-rata pengumpulan piutang dilakukan dengan jalan memberikan potongan tunai. Kebijakan potongan tunai yang optimal adalah dengan term 1/30 net 50, yang berarti perusahaan memberikan potongan tunai sebesar 1% dari harga jual apabila pelanggan mem-

bayar dalam jangka waktu 30 hari dan batas waktu pembayaran selambat-lambatnya 30 hari. Dengan adanya potongan tunai 1/30 net 50 tingkat piutang yang sebelumnya sebesar Rp 355.922.2222,00 menjadi Rp 179.603.448,00. Tingkat perputaran piutang menjadi 8,29 kali, yang sebelum tanpa potongan tunai adalah 4,77 kali dan hari rata-rata pengumpulan piutang menjadi 43 hari, yang sebelum tanpa potongan tunai adalah 75 hari. Dengan demikian dengan adanya kebijakan potongan tunai akan diperoleh selisih tingkat keuntungan tingkat piutang sebesar Rp 176.318.774,00, tingkat perputaran piutang sebesar 3,52 kali, dan hari rata-rata pengumpulan piutang sebesar 32 hari.

3. Tingkat rentabilitas perusahaan sebelum dan sesudah adanya potongan tunai.

a. Rentabilitas ekonomis

Rentabilitas ekonomis mengalami penurunan dari tahun 1995 sampai tahun 1999 adalah 27,64%, 27,4%, 25,97%, 25,6%, 25,57%,. Dengan adanya kebijakan potongan tunai 1/30 net 50, rentabilitas ekonomis tahun 2000 menjadi 26,04%. Di sini terlihat bahwa rentabilitas ekonomis mengalami peningkatan dibanding pada tahun 1997,1998 dan 1999, meskipun belum bisa sebesar tahun 1995, dan 1996.

b. Rentabilitas modal sendiri

Sedangkan rentabilitas modal sendiri dari tahun 1995 sampai tahun 1999 besarnya adalah 26,81%, 26,32%, 25,04%, 24,08%, 23,94%. Dengan adanya kebijakan potongan tunai 1/30 net 50, rentabilitas modal sendiri tahun 2000 menjadi 25,4%. Di sini terlihat bahwa terlihat rentabilitas modal sendiri mengalami peningkatan dibanding tahun 1997,1998 dan 1999, meskipun belum bisa sebesar tahun 1995, dan 1996.

5.2 Saran

Dari hasil kesimpulan di atas, maka penulis dapat memberikan sumbangan saran yang nantinya dapat bermanfaat demi kemajuan perusahaan pada masa yang akan datang. Adapun saran yang dapat diberikan adalah :

1. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno di Sragen disarankan untuk menerapkan kebijakan kredit yang baru yaitu pemberian potongan tunai dengan syarat pembayaran 1/30 net 50, yang artinya perusahaan akan memberikan potongan tunai sebesar 1% dari harga jual apabila pelanggan membayar dalam waktu 30 hari atau kurang dan batas waktu pembayaran paling lambat adalah 50 hari.
2. Disamping perusahaan menerapkan kebijakan potongan tunai, maka juga harus ditunjang dengan menjaga dan meningkatkan kualitas produk serta pelayanan kepada pembeli yang lebih baik, sehingga penjualan produknya mengalami peningkatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputra, Gunawan dan Marwan Asri. 1998. *Anggaran Perusahaan Jilid I*. Edisi Sepuluh. Yogyakarta:BPFE.
- Alwi, Syafarudin. 1993. *Alat-alat Analisis Dalam Pembelanjaan*. Edisi Revisi. Cetakan Kedua. Jakarta:Andi Offset.
- Dajan, Anto. 1995. *Pengantar Metode Statistik Jilid I*. Jakarta:LP3ES.
- Munawir, Slamet. 1996. *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta:Liberty.
- Munandar, M. 1993. *Budgeting*. Edisi Kesatu. Cetakan keenam. Yogyakarta:BPFE
- Riyanto, Bambang. 1992. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta:Yayasan Badan Penerbit Gajah Mada.
- Sudarmo, Gito dan Basri. 1998. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta:BPFE.
- Swastha, Basu. 1993. *Manajemen Penjualan*. Edisi ketiga. Yogyakarta:BPFE.
- Swastha, Basu dan Irawan. 1999. *Menejemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta:Liberty
- Syamsudin, Lukman. 1995. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada.
- Van Horne dan James C. 1990. *Manajemen Keuangan*. Edisi Ketiga. Jakarta:Erlangga
- Weston, J. Fred dan Eugen F. Brigham. 1993. *Manajemen Keuangan. Jilid I*. Edisi Tujuh. Jakarta:Erlangga.
- Weston, J. Fred dan Copeland. 1990. *Manajemen Keuangan Jilid I*. Edisi Delapan. Jakarta: Erlangga

Lampiran 1. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen

Piutang Rata-Rata

Tahun 1995 - 1999

$$\text{Rumus} = \frac{\text{Piutang awal} + \text{Piutang akhir}}{2}$$

$$1995 = \frac{146.378.500 + 150.394.700}{2} = 148.386.600$$

$$1996 = \frac{150.394.700 + 167.555.900}{2} = 158.975.300$$

$$1997 = \frac{167.555.900 + 210.351.000}{2} = 188.953.450$$

$$1998 = \frac{210.351.000 + 247.964.400}{2} = 229.157.700$$

$$1999 = \frac{247.964.400 + 267.802.200}{2} = 257.883.300$$

Sumber : tabel 6

Lampiran 2. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen

Tingkat Perputaran Piutang

Tahun 1995 - 1999

$$\text{Rumus} = \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Piutang rata-rata}}$$

$$1995 = \frac{987.490.000}{148.386.600} = 6,66 \text{ X}$$

$$1996 = \frac{1.048.535.250}{158.975.300} = 6,6 \text{ X}$$

$$1997 = \frac{1.197.217.000}{188.953.450} = 6,34 \text{ X}$$

$$1998 = \frac{1.367.702.000}{229.157.700} = 5,97 \text{ X}$$

$$1999 = \frac{1.391.180.000}{257.883.300} = 5,4 \text{ X}$$

Sumber : tabel 4,5 diolah dan lamp. 1

Lampiran 3. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
Pengumpulan Piutang
Tahun 1995 - 1999

$$\text{Rumus} = \frac{360}{\text{Recievable Turn Over}}$$

$$1995 = \frac{360}{6,66} = 54 \text{ Hari}$$

$$1996 = \frac{360}{6,6} = 55 \text{ Hari}$$

$$1997 = \frac{360}{6,34} = 57 \text{ Hari}$$

$$1998 = \frac{360}{5,97} = 60 \text{ Hari}$$

$$1999 = \frac{360}{5,4} = 67 \text{ Hari}$$

Sumber : lamp. 2

Lampiran 4. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
 Ramalan Volume Penjualan Hem
 Tahun 2000
 (Potong)

Tahun	Yi	Xi	XiYi	Xi ²
1995	5612	0	0	0
1996	5820	1	5820	1
1997	5320	2	10640	4
1998	5803	3	17409	9
1999	5895	4	23580	16
Σ	28450	10	57449	30

$$\begin{array}{r}
 28450 = 5a + 10b \\
 57449 = 10a + 30b
 \end{array}
 \begin{array}{l}
 | 2x \\
 | 1x
 \end{array}
 \begin{array}{r}
 56900 = 10a + 20b \\
 57449 = 10a + 30b \\
 \hline
 -549 = -10b \\
 b = 54,9
 \end{array}$$

$$\begin{aligned}
 b = 54,9 &\Rightarrow 28450 = 5a + 10b \\
 28450 &= 5a + (54,9) \times 10 \\
 28450 &= 5a + 549 \\
 5a &= 27901 \\
 a &= 5580,2
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 Y &= a + bX \\
 Y &= 5580,2 + 54,9(5) \\
 Y &= 5580,2 + 274,5 \\
 Y &= 5855
 \end{aligned}$$

Sumber : tabel 4

Lampiran 5. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
 Rarnalan Volume Penjualan Jarik
 Tahun 2000
 (Potong)

Tahun	Yi	Xi	XiYi	Xi ²
1995	1850	0	0	0
1996	1931	1	1931	1
1997	1764	2	3528	4
1998	1936	3	5808	9
1999	1990	4	7960	16
Σ	9471	10	19227	30

$$\begin{array}{r}
 9471 = 5a + 10b \\
 19227 = 10a + 30b
 \end{array}
 \left| \begin{array}{l} 2x \\ 1x \end{array} \right.
 \begin{array}{r}
 18942 = 10a + 20b \\
 19227 = 10a + 30b \\
 \hline
 -285 = -10b \\
 b = 28,5
 \end{array}$$

$$\begin{aligned}
 b = 28,5 \Rightarrow 9471 &= 5a + 10b \\
 9471 &= 5a + (28,5) \times 10 \\
 9471 &= 5a + 142,5 \\
 5a &= 9186 \\
 a &= 1837,2
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 Y &= a + bX \\
 Y &= 1837,2 + 28,5(6) \\
 Y &= 1837,2 + 142,5 \\
 Y &= 1980
 \end{aligned}$$

Sumber : tabel 5

Lampiran 6. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
 Ramalan Harga Jual Hem
 Tahun 2000
 (Rupiah)

Tahun	Harga Jual	Selisih	Xi	Log Xi
1995	225.000	5.000	102,22	2,0095
1996	230.000	57.500	125,00	2,0969
1997	287.500	12.500	104,35	2,0185
1998	300.000	0	100,00	2,0000
1999	300.000			
Σ				8,1249

$$\text{Log Gm} = \frac{8,1249}{4} = 2,031225$$

$$\text{Gm} = 117,46\%$$

Harga jual jenis jarik print tahun 2000

$$= 107,46\% \times 300.000$$

$$= 322.380$$

Sumber : tabel 4

Lampiran 7. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
 Ramalan Harga Jual Jarik (Kebaya)
 Tahun 2000
 (Rupiah)

Tahun	Harga Jual	Selisih	Xi	Log Xi
1995	80.000	2.500	103,13	2,0134
1996	82.500	20.000	124,24	2,0943
1997	102.500	7.500	107,32	2,0307
1998	110.000	0	100,00	2,0000
1999	110.000			
Σ				8,1384

$$\text{Log } G_m = \frac{8,1384}{4} = 2,0346$$

$$G_m = 108,29\%$$

$$\begin{aligned} \text{Harga jual jenis hem print tahun 2000} \\ &= 108,29\% \times 110.000 \\ &= 119.119 \end{aligned}$$

Sumber : tabel 5

Lampiran 8. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen

Biaya Bunga Kredit Penjualan Berbagai Tingkat Potongan

1. Term 1/10 net 50

$$\begin{aligned}\frac{r}{360} &= (1/0,99)^{1/40} - 1 \\ r &= 360 (1/0,99)^{0,025} - 360 \\ &= 9,05\%\end{aligned}$$

2. Term 1/15 net 50

$$\begin{aligned}\frac{r}{360} &= (1/0,99)^{1/36} - 1 \\ r &= 360 (1/0,99)^{0,028} - 360 \\ &= 10,49\%\end{aligned}$$

3. Term 1/20 net 50

$$\begin{aligned}\frac{r}{360} &= (1/0,99)^{1/30} - 1 \\ r &= 360 (1/0,99)^{0,033} - 360 \\ &= 11,94\%\end{aligned}$$

4. Term 1/25 net 50

$$\begin{aligned}\frac{r}{360} &= (1/0,99)^{1/25} - 1 \\ r &= 360 (1/0,99)^{0,04} - 360 \\ &= 14,48\%\end{aligned}$$

5. Term 1/30 net 50

$$\begin{aligned}\frac{r}{360} &= (1/0,99)^{1/20} - 1 \\ r &= 360 (1/0,99)^{0,05} - 360 \\ &= 18,09\%\end{aligned}$$

6. Term 2/10 net 50

$$\frac{r}{360} = (1/0,98)^{1/40} - 1$$

$$\begin{aligned} r &= 360 (1/0,98)^{0,025} - 360 \\ &= 18,19\% \end{aligned}$$

7. Term 2/15 net 50

$$\frac{r}{360} = (1/0,98)^{1/36} - 1$$

$$\begin{aligned} r &= 360 (1/0,98)^{0,028} - 360 \\ &= 21,098\% \end{aligned}$$

8. Term 2/20 net 50

$$\frac{r}{360} = (1/0,98)^{1/30} - 1$$

$$\begin{aligned} r &= 360 (1/0,98)^{0,033} - 360 \\ &= 24,1\% \end{aligned}$$

9. Term 2/25 net 50

$$\frac{r}{360} = (1/0,98)^{1/25} - 1$$

$$\begin{aligned} r &= 360 (1/0,98)^{0,04} - 360 \\ &= 29,1\% \end{aligned}$$

10. Term 2/30 net 50

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

$$\begin{aligned} r &= 360 (1/0,98)^{0,05} - 360 \\ &= 36,38\% \end{aligned}$$

11. Term 3/10 net 50

$$\frac{r}{360} = (1/0,97)^{1/40} - 1$$

$$\begin{aligned} r &= 360 (1/0,97)^{0,025} - 360 \\ &= 27,42\% \end{aligned}$$

12. Term 3/15 net 50

$$\frac{r}{360} = (1/0,97)^{1/36} - 1$$

$$\begin{aligned} r &= 360 (1/0,97)^{0,028} - 360 \\ &= 31,81\% \end{aligned}$$

13. Term 3/20 net 50

$$\frac{r}{360} = (1/0,97)^{1/30} - 1$$

$$\begin{aligned} r &= 360 (1/0,97)^{0,033} - 360 \\ &= 36,2\% \end{aligned}$$

14. Term 3/25 net 50

$$\frac{r}{360} = (1/0,97)^{1/25} - 1$$

$$\begin{aligned} r &= 360 (1/0,97)^{0,04} - 360 \\ &= 43,89\% \end{aligned}$$

15. Term 3/30 net 50

$$\frac{r}{360} = (1/0,97)^{1/20} - 1$$

$$\begin{aligned} r &= 360 (1/0,97)^{0,05} - 360 \\ &= 54,89\% \end{aligned}$$

Lampiran 9. Perusahaan Batik Tulis Brotseno Sragen

Perhitungan ΔP Dari Berbagai Alternatif Tingkat Potongan
Tahun 2000

Term 1/30 net 50

$$\begin{aligned} \Delta P &= -\frac{0,18 \times 1.486.373.364}{360} [(0,7 \times 30 \times 0,99) + (0,3 \times 75) - 59] - 0,7 \times 0,01 \times 1.486.373.364 \\ &= -743.186,68 (20,79 + 22,5 - 59) - 10.404.613,55 \\ &= 11.675.462,74 - 10.404.613,55 \\ &= 1.270.849,190 \end{aligned}$$

Term 2/10 net 50

$$\begin{aligned} \Delta P &= -\frac{0,18 \times 1.486.373.364}{360} [(0,7 \times 10 \times 0,98) + (0,3 \times 75) - 59] - 0,7 \times 0,02 \times 1.486.373.364 \\ &= -743.186,68 (6,86 + 22,5 - 59) - 20.809.227,1 \\ &= 22.028.053,2 - 20.809.227,1 \\ &= 1.218.826,1 \end{aligned}$$

Term 2/15 net 50

$$\begin{aligned} \Delta P &= -\frac{0,18 \times 1.486.373.364}{360} [(0,7 \times 15 \times 0,98) + (0,3 \times 75) - 59] - 0,7 \times 0,02 \times 1.486.373.364 \\ &= -743.186,68 (10,29 + 22,5 - 59) - 20.809.227,1 \\ &= 19.478.922,88 - 20.809.227,1 \\ &= -1.330.304,22 \end{aligned}$$

Term 2/20 net 50

$$\begin{aligned}\Delta P &= -\frac{0,18 \times 1.486.373.364}{360} [(0,7 \times 20 \times 0,98) + (0,3 \times 75) - 59] - 0,7 \times 0,02 \times 1.486.373.364 \\ &= -743.186,68(13,72 + 22,5 - 59) - 20.809.227,1 \\ &= 16.929.792,57 - 20.809.227,1 \\ &= -3.879.434,53\end{aligned}$$

Term 2/25 net 50

$$\begin{aligned}\Delta P &= -\frac{0,18 \times 1.486.373.364}{360} [(0,7 \times 25 \times 0,98) + (0,3 \times 75) - 59] - 0,7 \times 0,02 \times 1.486.373.364 \\ &= -743.186,68(17,15 + 22,5 - 59) - 20.809.227,1 \\ &= 14.380.662,26 - 20.809.227,1 \\ &= -6.428.564,84\end{aligned}$$

Term 2/30 net 50

$$\begin{aligned}\Delta P &= -\frac{0,18 \times 1.486.373.364}{360} [(0,7 \times 30 \times 0,98) + (0,3 \times 75) - 59] - 0,7 \times 0,02 \times 1.486.373.364 \\ &= -743.186,68(20,58 + 22,5 - 59) - 20.809.227,1 \\ &= 11.831.531,95 - 20.809.227,1 \\ &= -8.977.695,15\end{aligned}$$

Term 3 /10 net 50

$$\begin{aligned}\Delta P &= -\frac{0,18 \times 1.486.373.364}{360} [(0,7 \times 10 \times 0,97) + (0,3 \times 75) - 59] - 0,7 \times 0,03 \times 1.486.373.364 \\ &= -743.186,68(6,79 + 22,5 - 59) - 31.213.840,64 \\ &= 22.080.076,26 - 31.213.840,64 \\ &= -9.133.764,38\end{aligned}$$

Term 3 /15 net 50

$$\begin{aligned}\Delta P &= -\frac{0,18 \times 1.486.373.364}{360} [(0,7 \times 15 \times 0,97) + (0,3 \times 75) - 59] - 0,7 \times 0,03 \times 1.486.373.364 \\ &= -743.186,68 (10,19 + 22,5 - 59) - 31.213.840,64 \\ &= 20.296.428,23 - 31.213.840,64 \\ &= -10.917.412,41\end{aligned}$$

Term 3 /20 net 50

$$\begin{aligned}\Delta P &= -\frac{0,18 \times 1.486.373.364}{360} [(0,7 \times 20 \times 0,97) + (0,3 \times 75) - 59] - 0,7 \times 0,03 \times 1.486.373.364 \\ &= -743.186,68 (13,58 + 22,5 - 59) - 31.213.840,64 \\ &= 17.033.838,71 - 31.213.840,64 \\ &= -14.180.001,93\end{aligned}$$

Term 3 /25 net 50

$$\begin{aligned}\Delta P &= -\frac{0,18 \times 1.486.373.364}{360} [(0,7 \times 25 \times 0,97) + (0,3 \times 75) - 59] - 0,7 \times 0,03 \times 1.486.373.364 \\ &= -743.186,68 (16,98 + 22,5 - 59) - 31.213.840,64 \\ &= 14.507.003,99 - 31.213.840,64 \\ &= -16.706.836,65\end{aligned}$$

Term 3 /30 net 50

$$\begin{aligned}\Delta P &= -\frac{0,18 \times 1.486.373.364}{360} [(0,7 \times 30 \times 0,97) + (0,3 \times 75) - 59] - 0,7 \times 0,03 \times 1.486.373.364 \\ &= -743.186,68 (20,37 + 22,5 - 59) - 31.213.840,64 \\ &= 11.987.601,15 - 31.213.840,64 \\ &= -19.226.239,49\end{aligned}$$

Lampiran 10. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
Profit Margin
Tahun 1995 -1999

$$1995 = \frac{166.643.700}{1.410.700.000} \times 100\% = 11,81\%$$

$$1996 = \frac{176.902.800}{1.497.907.500} \times 100\% = 11,81\%$$

$$1997 = \frac{197.324.950}{1.710.310.000} \times 100\% = 11,54\%$$

$$1998 = \frac{204.140.600}{1.953.860.000} \times 100\% = 10,45\%$$

$$1999 = \frac{204.900.900}{1.987.400.000} \times 100\% = 10,31\%$$

Sumber : tabel 7

Lampiran 11. Perusahaan Batik Tulis Brotseno Sragen

Turnover Of Operating Assets

Tahun 1995 -1999

$$1995 = \frac{1.410.700.000}{603.438.300} = 2,34$$

$$1996 = \frac{1.497.907.500}{644.579.500} = 2,32$$

$$1997 = \frac{1.710.310.000}{759.069.500} = 2,25$$

$$1998 = \frac{1.953.860.000}{796.962.800} = 2,45$$

$$1999 = \frac{1.987.400.000}{800.977.200} = 2,48$$

Sumber : tabel 7

Lampiran 15. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
 Ramalan Biaya Pemasaran
 Tahun 2000

Tahun	Yi	Xi	XiYi	Xi ²
1995	24.978.500	0	0	0
1996	26.513.000	1	26.513.000	1
1997	28.261.500	2	56.523.000	4
1998	32.678.500	3	98.035.500	9
1999	35.177.000	4	140.708.000	16
Σ	147.608.500	10	321.779.500	30

$$\begin{array}{r}
 147.608.500 = 5a + 10b \\
 321.779.500 = 10a + 30b
 \end{array}
 \begin{array}{l}
 | \quad 2x \\
 | \quad 1x \\
 \hline
 \end{array}
 \begin{array}{r}
 295.217.000 = 10a + 20b \\
 321.779.500 = 10a + 30b \\
 \hline
 -26.562.500 = -10b \\
 b = 2.656.250
 \end{array}$$

$$\begin{aligned}
 b = 2.656.250 &\Rightarrow 147.608.500 = 5a + 10(2.656.250) \\
 147.608.500 &= 5a + 26.562.500 \\
 5a &= 121.046.000 \\
 a &= 24.209.200
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 Y &= a + bX \\
 Y &= 24.209.200 + 2.656.250(5) \\
 Y &= 24.209.200 + 13.281.250 \\
 Y &= 37.490.450
 \end{aligned}$$

Sumber : tabel 7, diolah

Lampiran 17. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
 Pajak Penghasilan
 Tahun 2000

Pajak penghasilan yang berlaku sekarang adalah pajak penghasilan yang berdasarkan UU No.7 Tahun 1994 pasal 17 yaitu tentang PPh, dengan ketentuan :

Penghasilan sampai Rp 25.000.000,00	tarif pajak 10%
Rp 25.000.000,00 sampai Rp 50.000.000,00	tarif pajak 15%
Rp 50.000.000,00 ke atas	tarif pajak 30%

Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen pada tahun 2000 diramalkan memperoleh laba bersih sebelum pajak sebesar Rp 185.597.669,00. Maka perusahaan ini harus membayar pajak penghasilan kepada pemerintah sebesar :

Rp 25.000.000,00 x 10%	= Rp 2.500.000,00
Rp 25.000.000,00 x 15%	= Rp 3.750.000,00
Rp 135.597.669,00 x 30%	= Rp 40.679.301,00
Total pajak	<u>Rp 46.929.301,00</u>

Sumber : tabel 23

Lampiran 18. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
 Anggaran Kas
 Tahun 2000

Keterangan	Jumlah (Rp)
Saldo kas awal	78.125.000
Estimasi Penerimaan :	
1. Hasil penjualan tunai	637.017.156
2. Penagihan piutang	1.538.572.116
Jumlah penerimaan kas	2.175.589.272
Jumlah keseluruhan kas	2.253.714.272
Estimasi Pengeluaran :	
1. Biaya bahan baku	879.248.720
2. Biaya tenaga kerja langsung	740.845.000
3. Biaya overhead pabrik	269.360.410
4. Biaya administrasi dan umum	30.414.530
5. Biaya pemasaran	37.490.450
6. Biaya bunga	9.000.000
7. Biaya pajak	46.929.301
8. Bayar hutang dagang	120.455.000
9. Bayar hutang jangka panjang	20.000.000
Jumlah pengeluaran kas	2.253.743.411
Saldo kas akhir tahun	99.970.861

Sumber : Lampiran 12,13,14,15,16 tabel 8

Lampiran 19. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
Ramalan Hutang Dagang
Tahun 2000

Besarnya hutang dagang perusahaan hanya berasal dari pembelian bahan baku secara kredit. Besarnya hutang dagang perusahaan tahun 2000 diasumsikan prosentasenya sama dengan tahun 1999 yaitu 15,99% dari pembelian bahan baku, sehingga perhitunganya sebagai berikut :

$$\begin{aligned}\text{Hutang dagang tahun 2000} &= 15,99\% \times \text{Rp } 879.248.720,00 \\ &= \text{Rp } 140.591.870,00\end{aligned}$$

Sumber : lampiran 12

Lampiran 20. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
Perkiraan Laba Ditahan
Tahun 2000

Besarnya laba ditahan per 31 Desember 2000 dapat diketahui dengan menambah laba ditahan tahun 1999 dengan perkiraan laba tahun 2000 kemudian dikurangi prive pemilik perusahaan.

Laba ditahan 1999	Rp 275.522.200,00
Perkiraan laba 2000	Rp 138.668.368,00
	<u>Rp 414.190.568,00</u>
Prive	(Rp193.137.256,00)
Laba ditahan 2000	<u>Rp 221.053.312,00</u>

Sumber : tabel 8,23

Lampiran 21. Perusahaan Batik Tulis Brotoseno Sragen
Rentabilitas Modal Sendiri
Tahun 1995 -1999

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

$$1995 = \frac{108.600.590}{405.140.500} \times 100\% = 26,81\%$$

$$1996 = \frac{117.881.960}{447.861.600} \times 100\% = 26,32\%$$

$$1997 = \frac{134.277.465}{536.185.500} \times 100\% = 25,04\%$$

$$1998 = \frac{141.148.420}{586.212.800} \times 100\% = 24,08\%$$

$$1999 = \frac{143.780.630}{600.522.200} \times 100\% = 23,94\%$$

Sumber : tabel 7,8