

**PENGARUH KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT  
TERHADAP RENTABILITAS EKONOMIS  
PADA PERUSAHAAN GARMEN KUTA KIDZ DENPASAR**

**SKRIPSI**

Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat Ujian  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S-1)  
Program Studi Ilmu Administrasi Niaga  
Jurusan Ilmu Administrasi  
Pada  
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Universitas Jember



Hadiah	Klasa
Pembelian	677.88
12-MAR 2005	SET
Pengkatalog :	P

Oleh :

**MENIK SETYOWATI**

95-2261

Dosen Pembimbing :

Drs. FADHOLI SAID, SU

Drs. A. TOHA, MSi

**JURUSAN ILMU ADMINISTRASI NIAGA  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS JEMBER  
2002**

LEMBAR PENGESAHAN

Diterima dan dipertahankan didepan Panitia Penguji Skripsi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember untuk melengkapi salah satu syarat guna memperoleh Gelar Sarjana Strata satu ( S-I ).

Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Jurusan Ilmu Administrasi Program studi Ilmu Administrasi Niaga

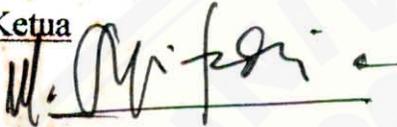
Hari : Rabu

Tanggal : 31 - 07 - 2002

Jam : 08.00

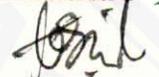
Tim Penguji

Ketua



Drs. Mud'har Syarifudin, M.si

Sekretaris



Drs. H. Fadholi Said, SU

Anggota Tim Penguji

1. Drs. Ach. Toha, M.si
2. Dra. Hj. Sulistyarningsih
3. Drs. Soeroto Marmowijono



Mengetahui

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Jember

Dekan



Drs. H. Moch. Toerki

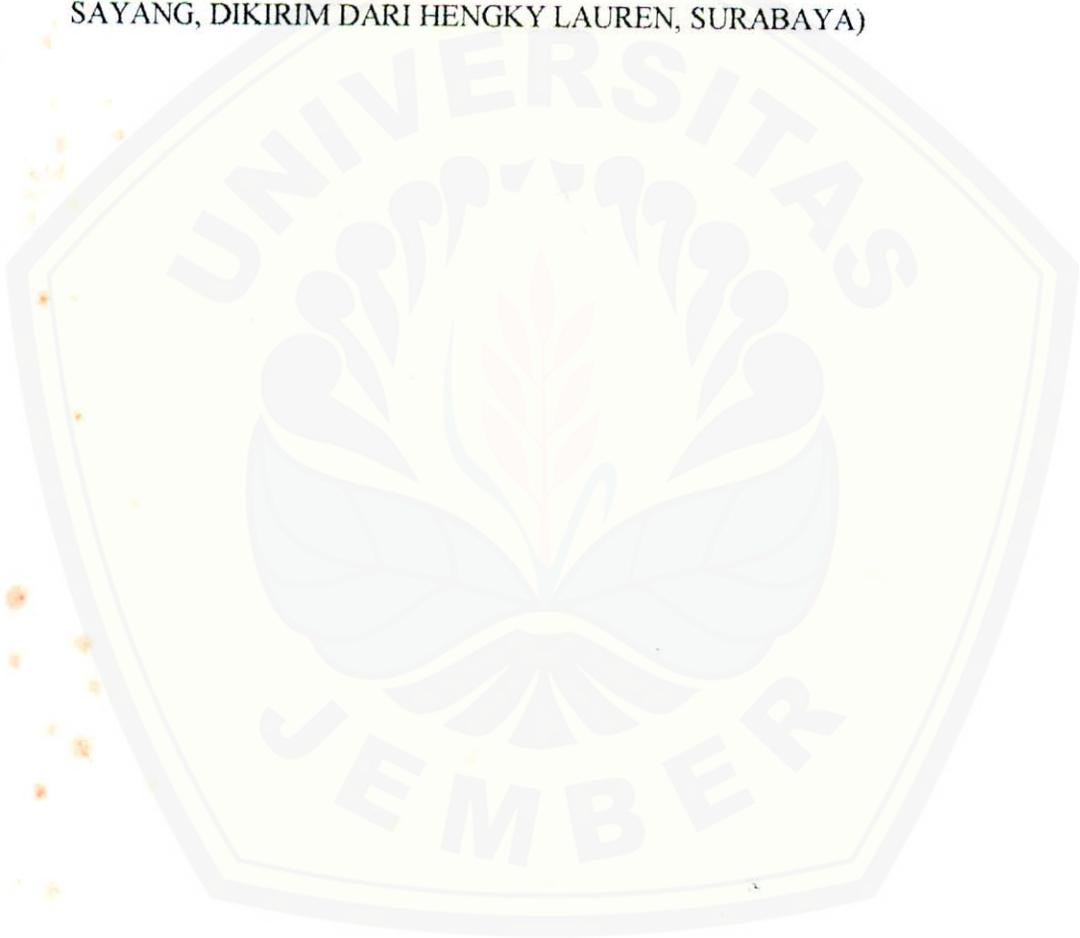
Nip. 130 524 832



MOTTO

“KEBERHASILAN HARI INI SEHARUSNYA KITA PERGUNAKAN SEBAGAI PERANTARA UNTUK KEBERHASILAN BERIKUTNYA, ATAU KEGAGALAN HARI INI DIPERGUNAKAN UNTUK MENAPAKI ANAK TANGGA DEMI KEBERHASILAN YANG AKAN DATANG”.

(DIKUTIP DARI JAWA POS, 2001, JEMBATAN LINTAS BUDAYA, TEKAD SAYANG, DIKIRIM DARI HENGKY LAUREN, SURABAYA)



KARYA INI KUPERSEMBAHKAN PADA :

1. AYAH DAN IBUKU YANG SELAMA INI TELAH MEMBERIKAN BANYAK DOA DAN BERKORBAN DENGAN PENUH KESABARAN DEMI KEBERHASILAN PUTRINYA
2. KAKAK – KAKAKKU YANG BANYAK MEMBERIKAN DORONGAN, SEMOGA MENDAPATKAN JALAN YANG BAIK PADA KEHIDUPAN KALIAN
3. SAHABAT-SAHABATKU YANG BANYAK MEMBERIKAN DUKUNGAN SELAMA INI
4. ALMAMATERKU YANG KUBANGGAKAN.



## KATA PENGANTAR

Berkat Rahmat Tuhan Yang Maha Esa, serta bantuan dari berbagai pihak, maka skripsi ini dapat terselesaikan.

Adapun penyusunan skripsi ini merupakan salah satu syarat guna memperoleh Gelar Sarjana Strata I (S-I) Jurusan Ilmu Administrasi Program Studi Ilmu Administrasi Niaga Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangannya, tanpa adanya bantuan baik itu bantuan moril maupun materiil dari berbagai pihak, mungkin tidak akan bisa, oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat:

1. Bapak Drs. Toerki, selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember
2. Bapak Drs. Mud'har Syarifudin, Msi, selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Universitas Jember
3. Bapak Drs. Totok Supriyanto, selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Niaga
4. Bapak Drs. Fadholi Said, Su, selaku Dosen pembimbing I yang telah banyak memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyelesaian skripsi ini
5. Bapak Drs. A. Toha, Msi, selaku dosen pembimbing II yang banyak memberikan pengarahan didalam penyelesaian skripsi ini

6. Bapak Drs. Sugeng Iswono, MA, selaku dosen wali yang telah banyak memberikan nasehat, pengarahan dan bimbingan selama kuliah berlangsung
  7. Segenap Civitas Akademika Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember khususnya Jurusan Ilmu Administrasi
  8. Bapak AA. Ketut Sudira sebagai Pimpinan Perusahaan Garmen Kuta Kidz Denpasar, yang telah banyak membantu dalam mendapatkan data maupun keterangan yang penulis butuhkan
- Demikianlah yang bisa penulis ungkapkan rasa terima kasih pada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini sehingga dapat menjadi sebuah karya tulis meskipun masih banyak kekurangan, oleh karena itu kritik dan saran dari semua pihak sangat dibutuhkan.

Jember, Juli 2002

Penulis

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
MOTTO .....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
UCAPAN TERIMA KASIH .....	vi
DAFTAR ISI .....	vii
DAFTAR TABEL .....	x
I. PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang Permasalahan .....	1
1.2 Tujuan dan Kegunaan Penelitian .....	2
1.3 Konsepsi Dasar .....	2
1.3.1 Pengertian Penjualan .....	3
1.3.2 Penngertian Penjualan Kredit .....	3
1.4 Faktor – faktor yang Mempengaruhi Besarnya Investasi dalam Piutang .....	4
1.5 Keuntungan dan Kerugian adanya Piutang .....	8
1.6 Pengertian Rentabilitas .....	10
1.7 Pengertian Rentabilitas Ekonomis .....	11
1.8 Rentabilitas Modal Sendiri .....	14
1.9 Pengaruh Kebijakan Penjualan Kredit Terhadap Rentabilitas Ekonomi .....	15
1.10 Metode Penelitian .....	15
1.11 Tahap Penarikan Kesimpulan .....	17

II. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN .....	18
2.1 Sejarah Singkat Berdirinya Perusahaan .....	18
2.2 Lokasi Perusahaan .....	18
2.3 Struktur Organisasi .....	19
2.4 Aktivitas Perusahaan .....	23
2.4.1 Produksi .....	23
2.5 Pemasaran .....	24
2.5.1 Distribusi Pemasaran .....	24
2.5.1.1 Jenis Produk dan Harga .....	24
2.5.2 Personalia .....	24
2.5.2.1 Tenaga Kerja .....	25
2.5.2.2 Waktu Kerja .....	26
2.6 Kebijakan Kredit Perusahaan .....	27
ANALISIS DATA .....	31
3.1 Analisis Masalah Perusahaan .....	31
3.2 Analisis Perkembangan Piutang Dagang .....	32
3.3 Analisis Terhadap Kebijakan Kredit .....	33
3.4 Analisis Terhadap Debitur .....	35
3.5 Analisis Biaya Investasi Marginal dalam Piutang Dagang .....	38
3.5.1 Rata –rata Piutang Dagang dan Prosentase Penjualan Kredit Terhadap Total Penjualan .....	38
3.5.2 HPP dan Biaya Operasional .....	39
3.5.3 Jumlah Biaya untuk Penjualan Kredit .....	40
3.5.4 Prosentase Biaya atas Penjualan Kredit .....	40
3.5.5 Investasi Rata – rata Piutang .....	41
3.6 Investasi Marginal .....	41
3.6.1 Menghitung Biaya Investasi Marginal .....	41

3.7 Menghitung Rentabilitas Ekonomi .....	42
IV KESIMPULAN DAN SARAN .....	43
4.1 Kesimpulan .....	43
4 .....	44
DAFTAR PUSTAKA .....	45



## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Daftar Jenis dan Harga Barang .....	25
Tabel 2.2	Daftar Jumlah Karyawan .....	26
Tabel 2.3	Daftar Waktu Kerja Karyawan .....	26
Tabel 3.2	Perkembangan Penjualan Kredit dan Piutang Dagang .....	28
Tabel 3.3	Perputaran Piutang Dagang .....	29
Tabel 3.4	Rata-rata Pengumpulan Piutang Dagang .....	30
Tabel 3.5	RTO yang Terjadi dan Penyimpangan yang Terjadi .....	31
Tabel 3.6	Devisa dari Realisasi dan Target Piutang .....	31
Tabel 3.7	Penerimaan Pelunasan Piutang Dagang .....	33
Tabel 3.8	Rata-rata Piutang Dagang dan Prosentase Penjualan Kredit Terhadap Total Penjualan .....	35
Tabel 3.9	Perhitungan HPP dan Biaya Operasional .....	35
Tabel 3.10	Jumlah Biaya untuk Penjualan Kredit .....	36
Tabel 3.11	Prosentase Biaya atas Penjualan Kredit .....	36
Tabel 3.12	Investasi Rata-rata Piutang .....	37
Tabel 3.13	Biaya Investasi Marginal .....	38

## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Dewasa ini perekonomian telah memasuki era milenium, faktor yang menunjang keberhasilan pembangunan di Indonesia adalah sektor industri. Industri garmen sebagai salah satu industri yang memegang peranan penting dalam pertumbuhan perekonomian dimana industri garmen produksinya merupakan salah satu kebutuhan pokok.

Pertumbuhan industri garmen yang cukup pesat ini akan memberikan sumbangan positif dalam beberapa hal, diantaranya adalah penyerapan tenaga kerja dan adanya peningkatan produksi, serta memungkinkan terjadinya proses ekspor, yang pada akhirnya akan memberikan devisa yang besar bagi negara.

Pendapatan devisa dalam sektor industri garmen ini tentu saja harus diimbangi dengan peningkatan kualitas hasil produksi, karena dengan semakin baiknya kualitas produksi maka daya beli masyarakat akan produksi garmen juga akan semakin meningkat. Tetapi peningkatan daya beli ini juga berhubungan erat dengan tingkat pendapatan masyarakat, dan bagi perusahaan dengan semakin besarnya tingkat pendapatan masyarakat akan memungkinkan terjadinya penjualan tunai. Tetapi bagi sebagian masyarakat yang tingkat pendapatannya tidak terlalu besar, maka penjualan kredit adalah salah satu solusi yang bisa ditetapkan oleh perusahaan untuk merangkul konsumen dalam jumlah yang lebih besar.

Perusahaan pada umumnya didirikan untuk jangka waktu yang tidak ditentukan serta kelangsungan hidup perusahaan merupakan hal yang sangat penting untuk diperhatikan disamping pencapaian setiap tujuan yang berbeda untuk masing-masing periode usaha. Keberhasilan suatu usaha tergantung kemampuan untuk mengintegrasikan dan mengelola seluruh faktor-faktor produksi yang dimiliki oleh perusahaan.

Tujuan perusahaan yang dimaksud di atas adalah tujuan untuk memperoleh laba yang seoptimal mungkin, serta menjaga kelangsungan hidup



perusahaan. Untuk dapat mewujudkan tujuan ini manajemen perusahaan harus melaksanakan fungsi-fungsi yang ada didalam perusahaan secara efisien, salah satu faktor untuk mencapai tujuan perusahaan adalah dengan mengidentifikasi fungsi pemasaran yang tujuannya untuk lebih meningkatkan omzet penjualan, oleh karena itu perusahaan menerapkan dua sistem penjualan secara kredit dan secara tunai.

Kebijaksanaan penjualan secara kredit dilakukan atas dasar pemikiran bahwa dengan adanya penjualan kredit dapat diupayakan untuk meningkatkan rentabilitas ekonomis dari perusahaan itu sendiri. Rentabilitas ekonomis tergantung dari laba yang diperoleh dan modal yang dimiliki oleh perusahaan, dengan demikian maka laba yang dihasilkan dari penjualan kredit tersebut hendaknya dapat meningkatkan rentabilitas ekonomis dan bukan sebaliknya bahkan memperbesar biaya yang cenderung akan menurunkan rentabilitas.

## **1.2 Permasalahan**

Berdasarkan latar belakang diatas maka permasalahan yang timbul adalah : “Apakah Terdapat Pengaruh Kebijakan Penjualan Kredit Terhadap Rentabilitas Ekonomis ” pada perusahaan garmen kuta kidz, Denpasar ?”

## **1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

### **1.3.1 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitiannya mengetahui pengaruh penjualan kredit terhadap rentabilitas ekonomis di perusahaan garmen kuta kidz Denpasar.

### **1.3.2 Kegunaan Penelitian**

- a. Penelitian ini diharapkan berguna untuk pemahaman penerapan teori terutama yang berhubungan dengan penjualan dan rentabilitas ekonomis.
- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikir kepada pimpinan perusahaan, sehingga dapat diambil kebijaksanaan dalam melaksanakan penjualan , terutama penjualan kredit.

## **1.4 Konsepsi Dasar**

Pengertian dari konsepsi dasar teori merupakan alat yang digunakan sebagai pedoman yang secara umum dapat membantu peneliti dalam

menjelaskan hubungan dua variable atau lebih sehingga diperoleh pola pemikiran yang rasional dan sistematis. Dalam memahami konsepsi dasar yang nantinya dipergunakan sebagai landasan ilmiah dalam rangka menganalisa data-data perusahaan, maka dibutuhkan penjabaran konsep yang lebih bersifat operasionalisasi konsep bahwa merupakan kegiatan untuk menjabarkan konsepsi dasar yang bersifat operasional dan realitis. Adapun konsep-konsep yang perlu dioperasionalkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

#### **1.4.1 Pengertian penjualan**

Penjualan merupakan salah satu bagian dari kegiatan pemasaran yang paling banyak berhubungan langsung dengan konsumen. Konsep penjualan berasumsi bahwa para pelanggan pada awalnya menunjukkan sikap kurang tertarik dan menunjukkan penolakan, untuk itu pelanggan perlu dibujuk atau diperlakukan dengan ramah dan sabar agar mereka lebih bernafsu untuk membeli. karena itu suatu perusahaan mengadakan serangkaian kegiatan penjualan yang efektif dan memberikan peralatan promosi untuk merangsang pembelian.

Menurut Kotler, dalam hal ini mengatakan bahwa, “ Konsep penjualan berpendapat bahwa para konsumen jika dibiarkan sendiri, biasanya tidak akan membeli produk-produk dari organisasi tersebut. Oleh karena itu organisasi harus melakukan kegiatan penjualan yang agresif dan usaha promosi yang gencar”. (1987;28). Jadi penjualan harus dilakukan dengan kreatif dan agresif agar sasaran yang telah ditetapkan dapat dicapai.

#### **1.4.2 Pengertian Penjualan Kredit**

Volume penjualan salah satu usaha yang dilakukan perusahaan adalah menjual produknya secara kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas total akan segera menimbulkan piutang langganan dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk yang berhasil dari pengumpulan piutang tersebut. Ini berarti perusahaan telah menanamkan atau menginvestasikan sebagian modalnya dalam piutang yang telah diberikan kepada langganannya.

Sebelum membahas lebih lanjut, maka terlebih dahulu akan dikemukakan beberapa definisi dari penjualan kredit. **Bambang Riyanto** (1995:76) mengatakan bahwa: “ Penjualan Kredit adalah Penjualan yang tidak segera menerima uang kas tetapi menimbulkan piutang langganan dan baru kemudian jatuh temponya terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut “.

Faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam kebijaksanaan penjualan kredit menurut Bambang Riyanto adalah :

- a. Standar kredit atau kualitas langganan yang akan diperkenankan memperoleh kredit
- b. Jangka waktu kredit, yaitu berapa lama seorang langganan membeli secara kredit harus sudah membayar hutangnya
- c. Potongan (diskon) yang diberikan pada langganan.

Ketiga faktor tersebut akan menentukan berapa besar jumlah piutang yang akan dimiliki perusahaan.

#### **1.4.2 Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya investasi dalam piutang**

Bambang Riyanto (1995: 76) menyatakan bahwa :

Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya investasi dalam piutang adalah :

- a. Volume penjualan kredit.
- b. Syarat pembayaran penjualan kredit
- c. Ketentuan tentang pembatasan kredit
- d. Kebijakan dalam pengumpulan piutang
- e. Kebiasaan membayar dari para langganan

##### **a. Volume Penjualan Kredit**

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Volume penjualan kredit yang semakin besar setiap tahunnya berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang makin besar lagi dalam piutang, makin besar jumlah piutang berarti makin besar pula risikonya, tetapi bersamaan dengan itu pula memperbesar profitabilitasnya.

##### **b. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit.**

Syarat Pembayaran Penjualan Kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran kredit yang ketat berarti perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitasnya. Syarat yang ketat dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebasan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.

#### c. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal bagi kredit yang diberikan kepada para langganan. Makin tinggi batas waktu yang ditetapkan bagi masing-masing langganan, berarti makin besar pula dana yang harus diinvestasikan dalam piutang. Demikian pula ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit, makin selektif para langganan yang dapat diberi kredit akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian pembatasan kredit disini bersifat kuantitatif dan kualitatif.

#### d. Kebijakan Dalam Pengumpulan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan pengumpulan piutang secara aktif dan pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan pengumpulan piutang secara aktif mempunyai pengeluaran yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutangnya dibandingkan dengan perusahaan lain yang menjalankan kebijakan piutang secara pasif. Perusahaan hanya akan mengadakan usaha tambahan dalam pengumpulan piutang apabila biaya usaha tambahan tidak sampai melampaui besarnya tambahan revenue yang diperoleh.

#### e. Kebiasaan Membayar dari para langganan

Kebiasaan membayar dari para langganan ini sangat tergantung dari syarat kredit yang diberikan perusahaan. Syarat kredit mengandung tawaran diskon berarti langganan akan tertarik untuk mau membayar lebih cepat, dan biasanya banyak langganan yang memanfaatkan diskon ini, berarti akan semakin banyak piutang yang berubah menjadi uang kas. Sebaliknya apabila banyaknya langganan yang membayar pada akhir periode kredit maka semakin akan semakin banyak dana perusahaan yang tertanam dalam piutang.

### 1.4.3 Penilaian Resiko Kredit

Resiko kredit adalah resiko tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada para langganan. Sebelum Perusahaan memutuskan untuk menyetujui permintaan atau penambahan kredit oleh para langganan perlulah pihak perusahaan untuk mengadakan evaluasi resiko kredit para langganan tersebut. Untuk menilai resiko kredit harus mempertimbangkan berbagai faktor yang menentukan besar kecilnya kredit tersebut.

**Bambang Riyanto** (1995:78) mengatakan bahwa : “ Penilaian resiko kredit dapat dilakukan dengan memperhatikan lima”C” tersebut adalah Character, Capacity, Capital, Collateral dan Condition.

Character, Menunjukkan kemungkinan atau probabilitas dari langganan untuk secara jujur berusaha memenuhi kewajiban – kewajibannya. Faktor ini sangat penting karena setiap transaksi kredit mengandung kesanggupan untuk membayar.

Capacity, ialah Pendapat subyektif mengenai kemampuan dari langganan ini diukur dengan record di waktu yang lalu, dilengkapi dengan observasi fisik pada pabrik atau toko dari langganan.

Capital, Diukur oleh posisi finansial perusahaan secara umum, dimana hal ini ditunjukkan oleh analisa rasio finansial, yang khususnya ditekankan pada “tangible net worth” dari perusahaan.

Collateral, Dicerminkan oleh aktiva dari langganan yang diikatkan atau dijadikan jaminan bagi keamanan kredit yang diberikan kepada langganan tersebut.

Condition, Menunjukkan impact (pengaruh langsung) dari trend ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang bersangkutan atau perkembangan khusus dalam suatu bidang ekonomi tertentu yang mungkin mempunyai efek terhadap kemampuan langganan untuk memenuhi kewajibannya.

### 1.4.4 Pengertian Piutang

**Munandar** (1983:71) mengatakan bahwa :” Piutang adalah Tagihan perusahaan kepada pihak lain yang nantinya dimintakan pembayarannya jika sudah sampai waktunya”.

**Indriyo (1995:83)** mengatakan bahwa :” Piutang adalah merupakan aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya politik penjualan kredit

Piutang yang terjadi pada perusahaan garmen kuta kidz ini akibat dari penjualan kredit yang dilakukan oleh pihak perusahaan pada para pelanggan, dimana pada setiap tahunnya piutang yang terjadi selalu meningkat, hal ini menunjukkan bahwa pihak pelanggan banyak yang melakukan penjualan secara kredit.

#### **1.4.5 Pengertian Perputaran Piutang**

Piutang sebagai elemen modal kerja selalu dalam keadaan berputar, modal yang terikat dalam piutang yang semakin lama berarti tingkat perputarannya selama periode tertentu adalah rendah, Hartanto (1984:194) mengatakan bahwa :” Perputaran piutang adalah gambaran tentang berapa kali (dalam rata-rata) piutang itu terjadi dan diterima pembayarannya dalam satu tahun buku”.

Adapun piutang yang dimiliki oleh perusahaan selalu mengalami perputaran. Makin cepat perputaran piutang berarti semakin tinggi tingkat efisiensi modal yang ditanam dalam piutang, begitu pula sebaliknya semakin lambat perputaran piutang makin rendah pula tingkat efisiensi modal yang ditanamkan dalam piutang. Hal ini disebabkan bagian kredit bekerja tidak efektif atau ada perubahan dalam kebijaksanaan kredit. Penurunan rasio penjualan kredit dengan rata-rata piutang dapat disebabkan oleh faktor-faktor sebagai berikut :

- a. Turunnya penjualan dan naiknya piutang
- b. Turunnya piutang dan diikuti turunnya penjualan dalam jumlah lebih besar
- c. Naiknya penjualan diikuti naiknya piutang dalam jumlah lebih besar
- d. Turunnya penjualan dengan piutang yang tepat
- e. Naiknya piutang sedangkan penjualan tidak berubah.

Alat ukur yang digunakan untuk mengetahui apakah piutang perusahaan cukup potensial atau tidak adalah sebagai berikut :

- a. Tingkat perputaran Piutang (Receivable Turn Over)

Bambang Riyanto (1993:81) mengatakan bahwa : Rasio ini diukur dengan cara membagi jumlah kredit dalam periode tertentu yang berasal dari operasi dengan

jumlah rata-rata piutang (*averagr resievable*). Rata-rata piutang dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Recievable turn over} = \frac{\text{Net Credit Sales}}{\text{Average Recievable}}$$

b. Hari rata-rata pengumpulan piutang (*average collection period*)

Bambang Riyanto (1995:81) mengatakan bahwa periode terikatnya modal dalam piutang atau hari rata-rata pengumpulan piutang dapat dihitung dengan membagi tahun dalam hari dengan *turn over*nya. Hari rata-rata pengumpulan piutang (*average collecation period*) dapat dihitung dengan cara sebagai berikut :

$$\text{Hari rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360}{\text{Re cievable Turn Over}}$$

Hari rata-rata pengumpulan piutang dibanding dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan adalah penting jika hari rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih besar daripada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan berarti cara pengumpulan piutang tidak efisien. Tinggi rendahnya *recievable turn over* mempunyai efek yang langsung terhadap besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang.

### 1.5 Keuntungan dan Kerugian adanya piutang

Seperti disebutkan diatas, tentang piutang bahwa merupakan aktiva atau kekayaan perusahaan sebagai akibat dari dilaksanakannya penjualan kredit. Penjualan kredit ini merupakan suatu ikebijaksanaan yang biasanya dilaksanakan dalam dunia usaha untuk merangsang minat para pelanggan. Jadi kebijaksanaan ini sengaja dilakukan untk memperluas dan meningkatkan hasil penjualan.

Dengan diadakannya kebijaksanaan penjualan kredit tersebut dapat menimbulkan keuntungan. Keuntungan menurut **Indriyo** (1995:43) adalah :

- a. kenaikan hasil penjualan
- b. kenaikan laba atau keuntungan
- c. memenangkan persaingan.

Yang dimaksud dengan ketiga masalah diatas adalah sebagai berikut :

a. Kenaikan Hasil Penjualan

Dengan adanya kebijaksanaan penjualan secara kredit ini dapat merangsang para pelanggan untuk mengadakan pembelian yang lebih banyak sehingga volume penjualan dapat meningkat .

b. Kenaikan Laba atau Keuntungan

Hal ini adalah sebagai akibat dari kenaikan hasil penjualan akan dapat menimbulkan kenaikan laba.

c. Memenangkan Persaingan

Dalam dunia usaha, hampir semua perusahaan melaksanakan penjualan kredit untuk menjaga posisi perusahaan di dalam persaingan maka haruslah dilakukan politik penjualan kredit apabila tidak ingin merosot posisi persaingan di pasar. Politik penjualan secara kredit yang agresif akan dapat merangsang minat calon konsumen untuk membeli barang . Hal ini akan memungkinkan calon konsumen untuk memakai atau menikmati kegunaan barang yang dibelinya tanpa harus mengeluarkan uang yang besar pada saat membeli, sehingga pembeli dapat menikmati sekarang juga dan membayarnya di kemudian hari.

Kebijaksanaan nilai kredit pada para langganan seperti yang dikemukakan diatas, pada perusahaan – perusahaan tertentu dapat memperoleh keuntungan, hal ini tidaklah berarti bahwa piutang atas kebijaksanaan penjualan kredit tersebut tidak ada resiko terhadap ruginya. Banyak resiko yang ditimbulkan dan bahkan kadang-kadang dapat menyebabkan kerugian yang tidak sedikit.

**Alex Nitisemito (1989:92)** mengatakan bahwa, resiko dalam melaksanakan politik penjualan kredit adalah sebagai berikut :

- a. resiko tidak dibayar seluruh piutangnya
- b. resiko tidak dibayarnya sebagian piutangnya
- c. resiko keterlambatan didalam melunasi piutang-piutang
- d. resiko tertanamnya modal piutang

**Indriyo (1995:44)** mengatakan bahwa, biaya yang ditimbulkan oleh adanya piutang tersebut ada 4 macam, yaitu :

- a. Bad debt expanse

- b. Biaya pengumpulan piutang
- c. Biaya administrasi
- d. Biaya sumber dana

Maksud dari keempat biaya tersebut adalah :

- a. Bad Debt Expance

Perusahaan perlu memperhitungkan resiko atau tidak tertagihnya sejumlah utang ke dalam biaya dan perlu diperhitungkan dalam tiap-tiap periode

- b. Biaya Pengumpulan Piutang

Dengan adanya piutang tentu saja perlu ada biaya untuk menagihnya kepada para debitur yang bersangkutan.

- c. Biaya Administrasi

Tentu saja hal ini akan diperlukan administrasi terhadap pengelolaan atau pengawasan terhadap piutang.

- d. Biaya Sumber Dana

Untuk menjaga piutang ini tentu saja perlu disediakan dana atas aktiva dan tidak ada suatu danapun tidak dibebani biaya.

### 1.5 Pengertian Rentabilitas

Rentabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antar 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:

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

dimana L adalah jumlah laba yang diperoleh selama periode tertentu dan M adalah modal atau aktiva yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut. Cara untuk menilai rentabilitas suatu perusahaan adalah bermacam-macam dan tergantung pada laba dan aktiva atau modal mana yang akan diperbandingkansatu dengan lainnya. Apakah yang akan diperbandingkan itu laba yang berasal dari operasi atau usaha, atau laba neto sesudah pajak dengan aktiva operasi, atau laba neto sesudah pajak diperbandingkan dengan

keseluruhan aktiva “tangible”, ataukah yang akan diperbandingkan itu laba neto sesudah pajak dengan jumlah modal sendiri.

Menurut **Bambang Riyanto** (1995:27) mengatakan bahwa :” Rentabilitas ialah Kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu”.

**Alex Nitisemito** (1993:24) mengatakan bahwa :” Rentabilitas adalah Kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dibandingkan dengan modal yang digunakan dan dinyatakan dalam persentase (%)”.

### 1.6 Pengertian Rentabilitas Ekonomis

Rentabilitas ekonomi ialah perbandingan antara laba usaha dengan modal sendiri dan modal asing yang dipergunakan untuk menghasilkan laba tersebut dan dinyatakan dalam persentase. Oleh karena pengertian rentabilitas sering dipergunakan untuk mengukur efisiensi penggunaan modal didalam suatu perusahaan, maka rentabilitas ekonomi sering pula dimaksudkan sebagai kemampuan suatu perusahaan dengan seluruh modal yang bekerja didalamnya untuk menghasilkan laba.

**Bambang Riyanto** (1995:28) mengatakan bahwa :” Rentabilitas ekonomis adalah Perbandingan antara laba usaha dengan modal sendiri dan modal asing x 100% rumus yang digunakan adalah :

$$\text{Rentabilitas Ekonomis} = \frac{\text{Laba}}{\text{Modal sendiri} + \text{Modal asing}} \times 100\%$$

Dengan demikian maka yang harus diperhatikan oleh perusahaan ialah tidak hanya bagaimana usaha untuk memperbesar laba, tetapi yang lebih penting ialah usaha untuk mempertinggi rentabilitasnya.

Faktor-faktor yang menentukan tingi rendahnya rentabilitas ekonomi / earning power ada dua faktor yaitu :

1. Profit margin, yaitu perbandingan antara “net operating income” dengan “net sales”, perbandingan mana dinyatakan dalam persentase.

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

Dengan kata lain dapatlah dikatakan bahwa profit margin ialah selisih antara net sales dengan “operating expenses”. (Harga pokok penjualan + biaya administrasi + biaya penjualan + biaya umum), selisih mana dinyatakan dalam persentase dari net sales.

2. Turnover Operating Asset (tingkat perputaran aktiva usaha), yaitu kecepatan berputarnya operating asset dalam suatu periode tertentu. Turnover tersebut dapat ditentukan dengan membagi net sales dengan “operating asset”.

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

Profit margin dimaksudkan untuk mengetahui efisiensi perusahaan dengan melihat kepada besar kecilnya laba usaha dalam hubungannya dengan sales, sedangkan “operating asset turnover” dimaksudkan untuk mengetahui efisiensi perusahaan dengan melihat kepada kecepatan perputaran operating assets dalam suatu periode tertentu.

**Alex Nitsemto (1983:54)** mengatakan bahwa, tinggi rendahnya rentabilitas ekonomis dapat diukur dengan beberapa cara sebagai berikut :

a. Profit Margin

Profit Margin adalah Perbandingan antara Net Operating Income / Laba bersih usaha dibandingkan dengan Net Sales atau penjualan bersih dan dinyatakan dalam persentase (%). Rasio ini menggambarkan laba bersih yang telah dicapai perusahaan dari setiap rupiah penjualan. Data profit margin dari beberapa periode akan dapat memberikan informasi tentang kecenderungan profit margin yang diperoleh. Profit Margin dapat dihitung dengan rumus :

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

James C Van Horen (1986:120) mengatakan bahwa profit margin ada 2, yaitu

1. Gros Profit Margin

yaitu laba kotor dibagi dengan penjualan dengan rumus sebagai berikut:

$$\frac{\text{Penjualan} - \text{HPP} - \text{Biaya Operasi}}{\text{Penjualan}}$$

Rasio ini memberikan gambaran keuntungan perusahaan sehubungan dengan penjualan setelah dikurangi harga pokok penjualan dan biaya operasi. Hal ini memberikan indikasi efisiensi perusahaan dan juga penetapan operasi perusahaan dan juga penetapan harga produk.

## 2. Net Profit Margin

menggambarkan secara relatif, efisiensi perusahaan setelah memperhatikan semua pengeluaran biaya dan pajak, tetapi tidak termasuk beban biaya luar biasa, dalam pengukuran rentabilitas ekonomis di perusahaan garmen kuta kidz ini, ratio net profit margin yang digunakan untuk mengukur karena dalam perhitungan menggunakan net profit margin, yang dirumuskan sebagai berikut :

$$\frac{\text{Penjualan} - \text{HPP} - \text{Biaya} - \text{Pajak}}{\text{Penjualan}}$$

### b. Return on Investmen (ROI)

Lukman Syamsudin (1992:56) menyatakan bahwa :

*Return on Investmen (ROI)* adalah merupakan pengukuran kemampuan perusahaan secara keseluruhan didalam menghasilkan keuntungan dengan jumlah keseluruhan aktiva yang tersedia dalam perusahaan. Semakin tinggi rasio ini, semakin baik keadaan suatu perusahaan.

Pernyataan diatas dapat digambarkan dengan rumus :

*Return on invesmen (ROI)*

$$ROI = \text{Net Profit Margin} \times \text{Total Assets Turn over}$$

Besarnya Return on Investmen (ROI) ditentukan oleh dua faktor yaitu :

1. *Net Profit Margin* adalah Merupakan rasio antara laba bersih (net profit) yaitu penjualan sesudah dikurangi dengan seluruh biaya termasuk pajak dibandingkan dengan penjualan. Semakin tinggi net profit margin, semakin baik operasi suatu perusahaan. Suatu net profit margin yang dikatakan “baik” akan sangat tergantung dari jenis industri dalam mana perusahaan berusaha.

2. *Total Asets Turn Over* menunjukkan tingkat efisiensi penggunaan keseluruhan aktiva perusahaan didalam menghasilkan volume penjualan tertentu, semakin tinggi rasio total asets turn over berarti semakin efisiensi penggunaan keseluruhan aktiva didalam menghasilkan penjualan.

### 1.7 Rentabilitas Modal sendiri

Rentabilitas modal sendiri atau sering juga dinamakan rentabilitas usaha adalah perbandingan antara jumlah laba yang tersedia bagi pemilik modal sendiri disatu pihak dengan jumlah modal sendiri yang menghasilkan laba tersebut dilain pihak. Atau dengan kata lain dapatlah dikatakan bahwa rentabilitas modal sendiri yang bekerja didalamnya untuk menghasilkan keuntungan . Laba yang diperhitungkan untuk menghitung rentabilitas modal sendiri adalah laba usaha setelah dikurangi dengan bunga modal asing dan pajak perseroan atau income tax. (EAT = Earning After Tax) sedangkan modal yang diperhitungkan hanyalah modal sendiri yang bekerja didalam perusahaan.

### 1.8 Pengaruh Kebijakan Penjualan kredit terhadap Rentabilitas Ekonomis

Suatu perusahaan dikatakan rentabilitasnya tinggi berarti modal yang digunakan oleh perusahaan tersebut mempunyai efisiensi yang tinggi. Modal yang besar belum tentu mampu memperoleh tingkat keuntungan yang tinggi, sebab hal ini sangat tergantung dari efisiensi penggunaan modal.

Piutang yang timbul merupakan salah satu elemen aktiva lancar akan bisa mempengaruhi tingkat rentabilitas perusahaan. Hal ini dimaksudkan dengan rendahnya tingkat perputaran piutang, yang berarti pengelolaan modal kerja kurang efisiensi dan cenderung akan menurunkan rentabilitas perusahaan.

Suad Husnan dalam bukunya Manajemen Keuangan (1993:147) mengatakan bahwa : “Bila perusahaan menurunkan standar kredit maka penjualan meningkat, piutang naik yang akan membawa keuntungan yang lebih besar”.

Abas Kartadinata (1990:168) mengatakan bahwa : “Untuk meningkatkan laba investasi dalam piutang diharapkan akan meningkatkan penjualan, bila penjualan tinggi dapat diharapkan akan memberikan laba yang lebih besar bagi perusahaan. Apabila perusahaan mampu mempercepat perputaran piutang , maka selain resiko dapat diperkecil, juga tingkat keuntungan mempunyai kemungkinan untuk dapat dinaikkan.

Pengaruh kebijakan penjualan kredit terhadap rentabilitas ekonomis yang terjadi pada perusahaan sangatlah baik karena setiap penjualan yang dilakukan oleh pihak perusahaan mengalami peningkatan dan piutang yang terjadi juga meningkat sehingga keuntungan yang diperoleh perusahaan meningkat.

### **1.12 Operasionalisasi Konsep**

Operasionalisasi Konsep adalah petunjuk tentang bagaimana suatu variabel diukur dalam suatu penelitian. Definisi Operasionalisasi konsep menurut Koen tjoroningrat (1991:73) sebagai berikut : “ Operasionalisasi tidak lain adalah Merubah konsep – konsep yang berupa konstruk dengan kata-kata yang menggambarkan perilaku atau gejala yang diamati yang akan diuji dan ditentukan kebenarannya oleh orang lain”.

Definisi tersebut menunjukkan bahwa konsep-konsep diatas masih merupakan suatu konsep yang abstrak sehingga perlu diubah dalam bentuk yang lebih empiris dan kongkrit, oleh karena itu konsep-konsep yang ada harus dioperasionalkan agar dapat dengan mudah dimengerti oleh orang lain. Untuk mempermudah pengertian dari operasionalisasi konsep ini maka dapat penulis jabarkan menjadi variabel-variabel serta indikator-indikator yang ada .

### **1.13 Metode Penelitian**

Metode penelitian merupakan langkah operasional yang digunakan dalam penelitian sehingga tujuan penelitian untuk memperoleh hasil yang benar, obyektif dan ilmiah dapat terlaksana. Hal ini didukung oleh Surachmad (1987:131) yang menyatakan bahwa “ metode penelitian merupakan cara utama yang digunakan untuk mencapai tujuan”.

Dalam penelitian ini penulis melalui tahap-tahap sebagai berikut :

#### **Tahap Persiapan**

Dalam persiapan ini kegiatan yang dilakukan adalah :

- a. Menentukan daerah atau lokasi penelitian
- b. Penelitian ini dilakukan pada perusahaan garmen “Kuta Kidz “ yang berada di Denpasar.
- c. Observasi Pendahuluan

Dilakukan penelitian awal untuk mengetahui masalah dalam perusahaan garmen “Kuta Kidz” Denpasar, ini berguna untuk memperoleh informasi data awal yang diperlukan penulis dalam usaha menunjang lancarnya penelitian.

#### d. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan dilakukan penulis dengan membaca buku-buku yang berkaitan dengan manajemen keuangan untuk menggali dan memperkaya konsep dan teori yang mendukung dalam penelitian ini.

### Tahap Pengumpulan Data

Tahap-tahap yang dilakukan penulis dalam pengumpulan data yang akan digunakan adalah sebagai berikut :

#### a. Teknik Observasi

Teknik pengumpulan data dengan pengamatan secara langsung terhadap peristiwa atau gejala yang terjadi dalam objek penelitian terutama yang berkaitan dengan rentabilitas ekonomi.

#### b. Teknik Wawancara

Teknik ini dilakukan dengan mengadakan wawancara secara langsung dengan pihak-pihak yang berkaitan dengan objek penelitian.

### Tahap Analisis Data

Setelah penulis mendapatkan data yang diperlukan maka selanjutnya akan dianalisa lebih lanjut. Adapun analisa yang digunakan adalah sebagai berikut :

#### Analisis Rasio Keuangan

$$\text{a. Rasio Rentabilitas} = \frac{\text{Laba}}{\text{Modal}} \times 100\%$$

#### Rentabilitas ekonomis

#### b. Perputaran piutang

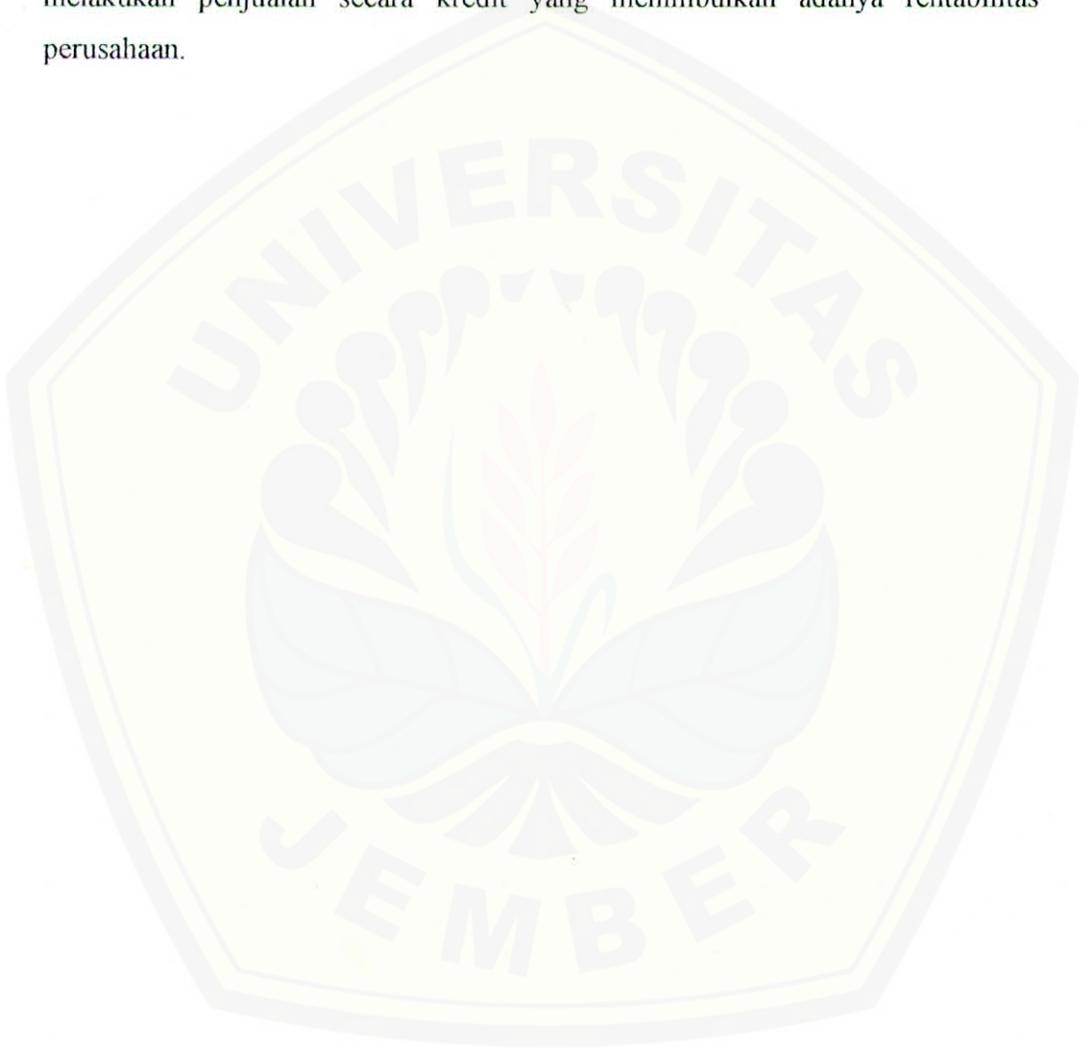
$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata - rata piutang}}$$

Hari rata-rata pengumpulan piutang :

$$= \frac{\text{Jumlah hari dalam periode usaha}}{\text{Perputaran piutang}}$$

#### 1.14 Tahap Penarikan Kesimpulan

Untuk mengambil suatu kesimpulan dalam penelitian penulismenggunakan metode deduksi yaitu mulai dari hal yang bersifat umum menjadi khusus, maksudnya adalh bahwa pada dasarnya perusahaan secara umum melakukan penjualan secara tunai dan hal ini tidak menimbulkan masalah bagi perusahaan tetapi secara khusus perusahaan garmen kuta kidz ini melakukan penjualan secara kredit yang menimbulkan adanya rentabilitas perusahaan.



## II. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

### 2.1 Sejarah Singkat Berdirinya Perusahaan

Perusahaan Garmen Kuta Kidz Denpasar didirikan oleh Bapak A.A. Ketut Sudira, yang beralamatkan di lingkungan br. Pamaronan kuta, Kecamatan Kuta, Kabupaten Badung. Sedangkan alamat kantor pusat perusahaan garmen kuta kidz berada di lingkungan br. Anyar, Kecamatan Kuta, Kabupaten Badung. Perusahaan garmen ini didirikan dengan No. SIUP 531/22-08/PK/VI/1995 yang dikeluarkan di Denpasar pada tanggal 28 juni 1995. Bentuk perusahaan yang dimiliki oleh perusahaan garmen kuta kidz ini adalah C.V

Sebagaimana kita ketahui bahwa setiap perusahaan yang baru berdiri tidak langsung menjadi perusahaan yang besar. Demikian pula dengan garmen kuta kidz ini, semula peralatan yang digunakan untuk produksinya hanya alat yang sederhana, tetapi dengan majunya peralatan yang modern maka perusahaan ini saat ini menggunakan alat yang sudah modern dan sangat menunjang perusahaan tersebut dalam menghasilkan produksinya menjadi barang jadi.

### 2.2 Lokasi Perusahaan

Pemilihan lokasi perusahaan memerlukan pemikiran yang matang, karena lokasi perusahaan akan mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan. Dengan lokasi perusahaan yang strategis maka akan dapat menghemat biaya serta memudahkan untuk ekspansi. Faktor utama yang diambil perusahaan garmen kuta kidz dalam menentukan lokasi perusahaan antara lain :

#### a. Sumber bahan baku

Lokasi perusahaan dalam mendukung penyediaan bahan baku sangat penting karena berkaitan dengan proses produksi. Perusahaan dalam memenuhi kebutuhan bahan baku tidaklah begitu sulit, karena dilingkungan sekitar perusahaan tersebut mudah mendapatkan bahan baku.



#### b. Tenaga kerja

Faktor tenaga kerja merupakan faktor yang sangat penting bagi perusahaan karena berhasil tidaknya perusahaan tergantung pada faktor tenaga kerja. Keperluan akan tenaga kerja diperoleh dengan mudah yaitu dari masyarakat sekitar perusahaan yang banyak terdapat tenaga kerja baik kasar maupun tenaga kerja yang terdidik. Tenaga kerja kasar yang ada sebagian besar para pemuda yang putus sekolah dan rata-rata lulus SMP.

#### c. Transportasi

Lokasi perusahaan sangat mendukung dalam hal sarana dan prasarana pengangkutan bahan baku maupun produk jadi, karena lokasi perusahaan sangat dekat dengan jalan raya .

#### d. Pasar

Masalah pasar perusahaan garmen kuta kidz tidak banyak mengalami masalah karena produknya sudah dikenal sebagian besar masyarakat, penyebabnya adalah letak perusahaan yang dekat dengan jalan raya sehingga masyarakat mudah mengenalinya.

### 2.3 Struktur Organisasi

Sistem organisasi yang baik dan tepat pada dasarnya membutuhkan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan (kontrol). Sebelum kita berbicara tentang struktur organisasi, seharusnya kita terlebih dahulu menghayati dan mengerti apa dan bagaimana organisasi tersebut.

Dr.Sondang P.Siagian mengemukakan tentang Organisasi,yaitu :

“Setiap bentuk persekutuan antara dua orang atau lebih yang bekerja sama untuk sesuatu tujuan bersama dan terikat secara formal dalam persekutuan mana selalu terdapat hubungan antara seorang / sekelompok orang yang disebut pimpinan dan seorang / sekelompok orang disebut bawahan”. (1989;116)

Pimpinan tertinggi perlu mengembangkan suatu rencana organisasi yang dapat menggolongkan aktivitas-aktivitas dan hubungan pelaporan untuk

meningkatkan kemampuan perusahaan. Dalam perusahaan yang terorganisasi dengan baik. Tugas-tugas digolongkan sedemikian rupa sehingga dikatakan efektif, terarah, terawasi serta hasil-hasilnya terkendali.

Suatu rencana organisasi harus fleksibel, sehingga dapat diubah-ubah memenuhi kebutuhan-kebutuhan di lingkungan perusahaan dimana perusahaan beroperasi. Apabila perusahaan melakukan ekspansi teknologi baru dapat mengubah kebutuhan akan konsepsi organisasi yang berbeda untuk mengembangkan produksinya, pengendalian kualitas serta pengelolaan data-data untuk tujuan-tujuan manajemen.

Agar perusahaan dapat mencapai tujuannya, maka perlu adanya koordinasi yang baik antar bagian yang satu dengan bagian yang lainnya. Sehingga dapat dihindari kesimpang siuran didalam pelaksanaan pekerjaan dan dapat menjaga kerjasama yang baik. Tanggung jawab dan wewenang serta hubungan antar bagian dapat diberikan dalam bentuk struktur organisasi, sehingga tampak jelas hubungan yang ada antara wewenang dan kekuasaan yang sesuai dengan fungsi-fungsi tanggung jawab masing-masing dari pimpinan yang tertinggi sampai dengan bawahan yang terendah sehingga koordinasi dapat dilaksanakan dengan mudah agar setiap bagian dalam organisasi dapat menjalankan tugas yang terarah sesuai tujuan organisasi.

Setiap perusahaan memiliki bentuk struktur organisasi yang berbeda dengan perusahaan lain sesuai jenis perusahaan. Perusahaan ini memiliki bentuk perusahaan yang sederhana. Seperti yang diungkapkan oleh Drs.M.Manullang dalam bukunya Pengantar Ekonomi Perusahaan bahwa :

“Sistem organisasi garis karena kesederhanaannya banyak dipergunakan oleh perusahaan kecil. Kebaikan dari sistem organisasi garis mengandung disiplin kerja yang lebih terjamin. Hal ini disebabkan karena dalam sistem organisasi garis ada kesatuan dalam pimpinan”.(1981;86)

## 2.6 Kebijakan Kredit Perusahaan

Demi kelangsungan aktivitas perusahaan, Perusahaan garmen kuta kidz menerapkan berbagai tehnik pemasaran untuk produk yang dihasilkan. Antara lain dengan kebijaksanaan kredit, yang diharapkan akan banyak membantu meningkatkan penjualan.

Dalam menerapkan kebijaksanaan penjualan tunai, perusahaan menetapkan batas waktu pembayaran adalah lima hari setelah penyerahan barang dan untuk penjualan t unai ini perusahaan tidak memberi discount.

Kebijaksanaan kredit yang diterapkan perusahaan adalah dengan memberi termyn pembayaran 30 hari. Kebijakan net 30 ini merupakan kebijaksanaan yang agak ketat sebab perusahaan tidak memberikan discount, sedangkan waktu 30 hari ini bukanlah merupakan jangka waktu yang panjang untuk pengumpulan piutang. Hal ini dilakukan oleh perusahaan untuk menyelamatkan modal kerjanya agar tidak terlalu banyak mengendap, namun demikian masih banyak kredit yang belum terbayar, yang disebabkan karena pembayarannya tertunda dari batas waktu jatuh tempo pembayaran atau debitur tidak membayar sejumlah piutang perusahaan dalam jangka waktu yang lama.

Dalam menangani pembayaran piutang yang melewati jangka waktu jatuh tempo, perusahaan mempunyai kebijaksanaan yaitu apabila piutang mengendap selama 90 hari (3 bulan) sejak penyerahan barang dan belum dilunasi maka piutang tersebut dianggap terhapus, namun tidak benar-benar terhapus. Hal ini dilakukan perusahaan mengingat perusahaan ini adalah perusahaan lokal yang baru berkembang sehingga modal kerja terserbut mempunyai arti yang penting, selain itu piutang tersebut masih ada kemungkinan untuk ditagih sampai jangka waktu yang tidak ditentukan.

Adapun uraian tugas, wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing bagian dalam organisasi adalah sebagai berikut : Perusahaan Garmen Kuta kidz Denpasar dipimpin oleh seorang direktur, dengan dibantu oleh seorang wakil direktur yang sekaligus membawahi lima kepala bagian yaitu :

1. Kepala Bagian personalia
2. Kepala Bagian Produksi
3. Kepala Bagian Administrasi dan keuangan
4. Kepala Bagian Pemasaran
5. Kepala Bagian Gudang

#### *Direktur*

1. Bertanggung jawab atas kelancaran dan jalannya aktivitas perusahaan
2. Melaksanakan kebijaksanaan perusahaan yang telah digariskan termasuk melakukan perundingan dengan para langganan dan memeriksa surat-surat perjanjian sebelum disetujui
3. Bertanggung jawab atas urusan perusahaan baik kedalam maupun keluar
4. Mengdelegasikan, mengkoordinasi serta mengawasi semua kegiatan atau tugas yang diberikan kepada bawahan dan mengusahakan agar mereka dapat mencapai hasil yang optimal.

#### *Sekretaris*

1. Bertugas membantu pimpinan di dalam surat menyurat
2. Membantu atau mewakili pimpinan dalam hal melakukan perundingan atau mengadakan transaksi
3. Memeriksa surat masuk dan keluar.

#### *Kepala Bagian Personalia*

1. Bertugas untuk melakukan pengadaan tenaga kerja, mencari dan menyeleksi
2. Melakukan pengembangan untuk meningkatkan kualitas tenaga kerja

3. Melaksanakan evaluasi pekerjaan, kebijaksanaan dan sistem pengupahan
4. Mengadakan integrasi artinya menjembatani antara pimpinan dengan bawahan
5. Melakukahn pemutusan hubungan kerja(separation) pada kondisi tertentu yang telah menjadi kebijaksanaan perusahaan.

#### *Kepala Bagian Produksi*

1. Bertugas membuat keputusan dalam operasi
2. Melakukan pengembangan produk misalnya dengan produk baru ataupun diversifikasi produk
3. Menganalisis biaya produksi yang terjadi
4. Memilih lokasi produksi dan teknologi yang digunakan untuk proses produksi

#### *Kepala Bagian Administrasi dan Keuangan*

1. Mengatur dan menyediakan keuangan untuk keperluan perusahaan
2. Menyelenggarakan pembukuan perusahaan dan mengatur lalu lintas surat menyurat yang berkaitan dengan transaksi keuangan
3. Mengawasi seluruh karyawan yang dibawah dan perputaran keuangan secara keseluruhan
5. Bertanggung jawab kepada atasan mengenai keuangan dan administrasi Perusahaan.

#### *Kepala Bagian Pemasaran*

1. Merencanakan, mengkoordinasi dan mengawasi seluruh kegiatan atau pelaksanaan pemasaran
2. Menetapkan kebijaksanaan dan strategi pemasaran

3. Memberikan ketentuan penjualan secara kredit kepada pembeli atau pelanggan
4. Memberikan laporan hasil penjualan kepada pimpinan

#### *Kepala Bagian Gudang*

1. Bertugas membuat daftar barang masuk dan keluar setelah terjadi transaksi pembelian dan penjualan.
2. Menginformasikan pada bagian administrasi persediaan barang dalam gudang setiap kali proses produksi .
3. Mengevaluasi persediaan barang dalam gudang setiap tahunnya dan melaporkan pada pimpinan.

## **2.4 Aktivitas Perusahaan**

### **2.4.1 Produksi**

Produksi merupakan salah satu aktivitas pokok perusahaan untuk menghasilkan barang. Untuk dapat terjadi proses produksi diperlukan beberapa komponen-komponen seperti bahan baku, tenaga kerja, mesin dan sebagainya. Produk yang dihasilkan oleh perusahaan garmen kuta kidz ini adalah pakaian jadi (garmen).

Dalam hal ini perusahaan menerima barang yang sudah menjadi barang jadi, sehingga barang tersebut hanya tinggal dibersihkan kembali dan diperbaiki. Untuk memperbaiki barang tersebut perusahaan menggunakan tenaga tenaga kerja manusia dan mesin. Alat-alat yang dipergunakan oleh perusahaan garmen ini antara lain :

1. Mesin cuci
2. Setrika
3. Mesin Jahit
4. Alat untuk mengepak barang.

## 2.5 Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok perusahaan dalam usahanya mempertahankan aktivitas dan kontinuitas untuk berkembang dan menetapkan laba.

Daerah pemasaran produk garmen kuta kidz meliputi wilayah dalam dan luar negeri, seperti Bali, Jakarta, Jawa, dan Australia.

### 2.5.1 Distribusi Pemasaran

Sistem distribusi tidak hanya berbeda diantara perusahaan-perusahaan, tetapi juga sering berubah-ubah dari waktu ke waktu. Sebuah perusahaan dapat memutuskan bahwa jenis pedagang adalah cukup ideal untuk sebuah produk line, tetapi apabila penyalur berada pada lokasi yang kurang menguntungkan maka lebih baik perusahaan mengalihkan pada saluran distribusi lainnya. Demikian pula yang telah dilakukan oleh perusahaan garmen kuta kidz, Denpasar. Saluran distribusi yang digunakan oleh perusahaan ada dua jalur, yaitu :

#### 1 .Produsen – Pedagang Besar – Konsumen

Perantara yang digunakan dalam saluran distribusi ini adalah agen yang sekaligus bertindak sebagai pengecer, dengan tujuan untuk menjangkau pasar yang luas dan memudahkan konsumen mendapatkan barang.

#### 2.Produsen – Konsumen.

Saluran ini merupakan saluran distribusi langsung dimana perusahaan menjual produknya langsung kepada konsumen.

#### 2.5.1.1 Jenis Produk dan Harga

Produk bisa jadi suatu sifat yang kompleks baik dapat diraba maupun tidak seperti warna (kесerasian), jenis kain, harga, prestise perusahaan, pelayanan dan sebagainya yang diterima pembeli untuk memuaskan keinginan dan kebutuhannya.

Produk yang dijual oleh perusahaan garmen kuta kidz adalah berupa pakaian jadi (garmen) karena produk tersebut beragam maka beraneka ragam pula harga

jualnya. Penentuan harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan berdasarkan harga pokok penjualan ditambah profit yang diinginkan.

Sehubungan dengan itu perlu diidentifikasi produk menurut penggolongan harga untuk mengetahui harga jual atas jenis barang, dapat dilihat dalam tabel dibawah ini.

Tabel 2.1  
Daftar jenis dan Harga Barang

No	Jenis Barang	Harga Barang
1	Hem berukuran s,m,l,x,xl	Rp 45.000 s/d 80.000
2	Kaos berukuran s,m,l,x,xl	Rp 35.000 s/d 55.000
3	Celana berukuran s,m,l,x,xl	Rp 65.000 s/d 105.000
4	Rok berukuran s,m,l,x,xl	Rp 45.000 s/d 75.000

Sumber dari perusahaan Garmen Kuta Kidz Denpasar.

## 2.5.2 Personalia

Dalam suatu organisasi sumber daya manusia merupakan aset terpenting. Apabila dalam dunia usaha saat ini yang penuh dengan persaingan dalam kondisi demikian halnya perusahaan yang memiliki keunggulan kompetitif yang akan survive, mampu memenangkan persaingan, serta berpeluang untuk berkembang sumber daya manusia merupakan keunggulan utama dan kunci kemajuan dimasa datang. Sehingga perlu hubungan manajerial yang baik yang mampu merangsang karyawan berprestasi.

### 2.5.2.1 Tenaga Kerja

Dalam aktifitas perusahaan sehari-hari, perusahaan garmen kuta kidz menggunakan beberapa orang untuk membantu dan memperlancar usahanya. Untuk mengetahui jumlah karyawan secara keseluruhan dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 2.2  
Daftar Jumlah Karyawan

No	Kriteria Jabatan	Jumlah
1	Direktur	1 Orang
2	Sekretaris	1 Orang
3	Kepala bagian Personalia	1 Orang
4	Kepala Bagian Keuangan	1 Orang
5	Kepala Bagian Gudang	1 Orang
6	Kepala Bagian Pemasaran	1 Orang
7	Kepala Bagian Produksi	1 Orang
8	Karyawan	70 Orang
Jumlah		77 Orang

Sumber : data perusahaan garmen kuta kidz Denpasar

### 2.5.2.2 Waktu Kerja

Setiap orang yang beraktivitas dalam hal ini adalah tenaga kerja tidak akan mampu melaksanakan pekerjaan terus tanpa istirahat. Oleh karenanya perusahaan garmen kuta kidz ini memberlakukan jam kerja sebagai berikut :

Tabel 2.3  
Daftar waktu kerja karyawan

a.	Hari Senin – Kamis	Pukul	08.00 - 17.00
	Istirahat	Pukul	12.00 - 13.00
b.	Hari Jum'at	Pukul	08.00 - 17.00
	Istirahat	Pukul	11.30 - 12.30
c.	Hari Sabtu	Pukul	08.00 - 15.00
	Istirahat	Pukul	12.00 - 12.30

Sumber : data perusahaan garmen kuta kidz Denpasar

## 2.6 Kebijakan Kredit Perusahaan

Demi kelangsungan aktivitas perusahaan, Perusahaan garmen kuta kidz menerapkan berbagai teknik pemasaran untuk produk yang dihasilkan. Antara lain dengan kebijaksanaan kredit, yang diharapkan akan banyak membantu meningkatkan penjualan.

Dalam menerapkan kebijaksanaan penjualan tunai, perusahaan menetapkan batas waktu pembayaran adalah lima hari setelah penyerahan barang dan untuk penjualan tunai ini perusahaan tidak memberi discount.

Kebijaksanaan kredit yang diterapkan perusahaan adalah dengan memberi termyn pembayaran 30 hari. Kebijakan net 30 ini merupakan kebijaksanaan yang agak ketat sebab perusahaan tidak memberikan discount, sedangkan waktu 30 hari ini bukanlah merupakan jangka waktu yang panjang untuk pengumpulan piutang. Hal ini dilakukan oleh perusahaan untuk menyelamatkan modal kerjanya agar tidak terlalu banyak mengendap, namun demikian masih banyak kredit yang belum terbayar, yang disebabkan karena pembayarannya tertunda dari batas waktu jatuh tempo pembayaran atau debitur tidak membayar sejumlah piutang perusahaan dalam jangka waktu yang lama.

Dalam menangani pembayaran piutang yang melewati jangka waktu jatuh tempo, perusahaan mempunyai kebijaksanaan yaitu apabila piutang mengendap selama 90 hari (3 bulan) sejak penyerahan barang dan belum dilunasi maka piutang tersebut dianggap terhapus, namun tidak benar-benar terhapus. Hal ini dilakukan perusahaan mengingat perusahaan ini adalah perusahaan lokal yang baru berkembang sehingga modal kerja tersebut mempunyai arti yang penting, selain itu piutang tersebut masih ada kemungkinan untuk ditagih sampai jangka waktu yang tidak ditentukan.

## IV. KESIMPULAN

### 4.1 Kesimpulan

Penjualan secara kredit merupakan salah satu cara dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat dalam pemasaran hasil produksi. Mengingat piutang dagang merupakan salah satu bentuk investasi yang penting, maka diperlukan pengembangan tehnik pengendalian yang bertujuan untuk memelihara saldo piutang dagang tersebut pada tingkat yang tidak membahayakan tingkat likuiditas, profitabilitas dan juga rentabilitas perusahaan.

Setelah diadakannya analisis pada bab-bab sebelumnya, penulis akan membuat beberapa kesimpulan dan saran sebagai akhir dari penulisan ini sehingga dapat membantu memecahkan masalah perusahaan.

- a. Berdasarkan pada analisis pada tahun 1999 diketahui bahwa setiap adanya peningkatan volume penjualan kredit akan diikuti dengan peningkatan piutang dagang setiap tahunnya.
- b. Penganalisisan terhadap piutang dagang dan hari rata-rata pengumpulan piutang dagang dapat diketahui bahwa tingkat perputaran piutang semakin rendah atau menurun.
- c. Prosentase kerugian terhadap penjualan kredit dan laba usaha mengalami peningkatan setiap tahunnya, Hal ini terjadi karena kualitas debitur yang kurang baik dalam pelunasan piutang sehingga sering terjadi keterlambatan.
- d. Rentabilitas yang terjadi pada perusahaan garmen ini dilihat pada tahun 1999 sebesar 53,24% dan pada tahun 2001 sebesar 53,27%, Hal ini menunjukkan bahwa rentabilitas yang terjadi adalah semakin meningkat. Meningkatnya rentabilitas menunjukkan bahwa perusahaan ini dapat meraih keuntungan yang diharapkan setelah melakukan penjualan secara kredit.



## PERUSAHAAN GARMEN KUTA KIDZ

BENPASAR

NERACA

TAHUN 1999

<u>Aktiva Lancar</u>		
Kas		Rp 60.821.000
Bank		Rp 70.500.000
Piutang Dagang		Rp 191.120.000
<u>Persediaan</u>		
Bahan Baku	Rp 55.600.000	
Barang Dalam Proses	Rp 50.000.000	
Barang Jadi	<u>Rp 100.340.000</u>	
Jumlah Persediaan		<u>Rp 205.940.000</u>
Jumlah Aktiva Lancar		<u>Rp 528.381.000</u>
<u>Aktiva Tetap</u>		
Tanah	Rp 91.500.000	
Bangunan Pabrik	Rp 105.980.000	
Ak. Penyust. Bangunan Pabrik	Rp 79.485.000	
Bangunan Kantor	Rp 61.300.000	
Ak. Penyust. Bangunan Kantor	Rp 15.325.000	
Mesin dan Peralatan Pabrik	Rp 100.750.000	
Ak. Penyust. Mesin dan Peralatan Pabrik	Rp 60.450.000	
Peralatan Kantor	Rp 50.000.000	
Ak. Penyust. Peralatan Kantor	Rp 20.000.000	
Kendaraan	Rp 90.000.000	
Ak. Penyust. Kendaraan	<u>Rp 45.390.000</u>	
Jumlah Aktiva Tetap		<u>Rp 279.660.000</u>
Jumlah Aktiva		<u>Rp 808.041.000</u>
<u>Pasiva</u>		
Hutang Jangka Pendek		Rp 285.000.000
Hutang Jangka Panjang		Rp 195.800.000
Modal Sendiri		<u>Rp 327.241.000</u>
Jumlah Pasiva		<u>Rp 808.041.000</u>

## PERUSAHAAN GARMEN KUTA KIDZ

DENPASAR

HPP

TAHUN 1999

Persediaan Awal Bahan Baku		Rp 50.000.000
Pembelian		<u>Rp 235.800.000</u>
Bahan Baku Siap Proses		Rp 285.800.000
Persediaan Akhir Bahan Baku		<u>Rp 55.600.000</u>
Biaya Bahan Baku		Rp 230.200.000
Biaya Tenaga Kerja		Rp 80.250.000
Biaya Overhead Pabrik		
Listrik Pabrik	Rp 4.650.300	
Upah Lembur	Rp 35.500.000	
Bahan Bakar	Rp 2.850.000	
Penyust. Mesin dan Perawatan Pabrik	Rp 15.112.500	
Penyust. Bangunan Pabrik	Rp 15.897.000	
Reparasi dan Pemeliharaan	<u>Rp 3.150.000</u>	
Jumlah Biaya Overhead Pabrik		<u>Rp 77.159.800</u>
Jumlah Biaya Operasi		Rp 378.609.800
Persediaan Awal Barang Dalam Proses		<u>Rp 48.300.000</u>
		Rp 435.909.800
Persediaan Akhir Barang Dalam Proses		<u>Rp 50.000.000</u>
HPP		Rp 385.909.800
Persediaan Awal Barang Jadi		<u>Rp 100.134.000</u>
Barang Siap Jual		Rp 486.043.800
Persediaan Akhir Barang Jadi		<u>Rp 100.340.000</u>
HPP		Rp 385.703.800

## PERUSAHAAN GARMEN KUTA KIDZ

DENPASAR

NERACA

TAHUN 2000

Aktiva Lancar		
Kas		Rp 80.700.000
Bank		Rp 95.250.000
Piutang Dagang		Rp 200.050.000
<u>Persediaan</u>		
Bahan Baku	Rp 85.500.000	
Barang Dalam Proses	Rp 70.850.000	
Barang Jadi	Rp 158.000.000	
Jumlah Persediaan		<u>Rp 314.350.000</u>
Jumlah Aktiva Lancar		<u>Rp 690.350.000</u>
<u>Aktiva Tetap</u>		
Tanah	Rp 91.500.000	
Bangunan Pabrik	Rp 105.980.000	
Ak. Penyus. Bangunan Pabrik	Rp 95.382.000	
Bangunan Kantor	Rp 61.300.000	
Ak. Penyus. Bangunan Kantor	Rp 18.390.000	
Mesin dan Peralatan Pabrik	Rp 100.750.000	
Ak. Penyus. Mesin dan Peralatan Pabrik	Rp 75.562.500	
Peralatan Kantor	Rp 50.000.000	
Ak. Penyus. Peralatan Kantor	Rp 25.000.000	
Kendaraan	Rp 90.780.000	
Ak. Penyus. Kendaraan	Rp 54.468.000	
Jumlah Aktiva Tetap		<u>Rp 231.507.500</u>
Jumlah Aktiva		<u>Rp 921.857.500</u>
<u>Pasiva</u>		
Hutang Jangka Pendek		Rp 320.150.000
Hutang Jangka Panjang		Rp 215.000.000
Modal Sendiri		<u>Rp 386.707.500</u>
Jumlah Pasiva		<u>Rp 921.857.500</u>

## PERUSAHAAN GARMEN KUTA KIDZ

DENPASAR

HPP

TAHUN 2000

Persediaan Awal Bahan Baku		Rp 55.600.000
Pembelian		<u>Rp 300.250.000</u>
Bahan Baku Siap Proses		Rp 355.850.000
Persediaan Akhir Bahan Baku		<u>Rp 85.500.000</u>
Biaya Bahan Baku		Rp 270.350.000
Biaya Tenaga Kerja		<u>Rp 80.250.000</u>
Biaya Overhead Pabrik		
Listrik Pabrik	Rp 4.150.000	
Upah Lembur	Rp 32.000.000	
Bahan Bakar	Rp 3.000.000	
Penyust. Mesin dan Peralatan Pabrik	Rp 15.112.500	
Penyust. Bangunan Pabrik	<u>Rp 15.897.000</u>	
Reparasi dan Pemeliharaan	<u>Rp 3.000.000</u>	
Jumlah Biaya Overhead Pabrik		<u>Rp 73.159.000</u>
Jumlah Biaya Operasi		<u>Rp 432.759.000</u>
Persediaan Awal Barang Dalam Proses		<u>Rp 50.000.000</u>
		Rp 473.759.000
Persediaan Akhir Barang dalam Proses		<u>Rp 70.850.000</u>
HPP		<u>Rp 402.909.000</u>
Persediaan Awal Barang Jadi		<u>Rp 100.340.000</u>
Barang Siap Jual		<u>Rp 503.249.000</u>
Persediaan Akhir Barang Jadi		<u>Rp 158.000.000</u>
HPP		<u>Rp 345.249.000</u>

<u>Penjualan</u>		
Tunai		Rp 250.600.000
Kredit		Rp 450.000.000
Total Penjualan		<u>Rp 700.600.000</u>
HPP		<u>Rp 385.703.800</u>
Labu Kotor		Rp 314.896.200
<u>Biaya Operasi</u>		
<u>Biaya Penjualan</u>		
Biaya Gaji	Rp 15.800.000	
Biaya Iklan	Rp 2.650.000	
Biaya Pengiriman	Rp 2.825.000	
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	<u>Rp 1.500.000</u>	
Jumlah Biaya Penjualan	Rp 24.175.000	
<u>Biaya Umum dan Administrasi</u>		
Biaya Penyus. Bangunan Kantor	Rp 5.750.000	
Biaya Penyus. Bangunan Pabrik	Rp 8.891.000	
Biaya Penyus. Peralatan Kantor	Rp 2.500.000	
Biaya Listrik dan Telepon	Rp 2.750.000	
Biaya Asuransi	Rp 7.500.000	
Biaya Lain-lain	<u>Rp 1.325.000</u>	
Jumlah Biaya Umum dan ADM	Rp 28.716.000	
Jumlah Biaya Operasi		<u>Rp 52.891.500</u>
Labu Operasi		Rp 262.004.700
Danga		<u>Rp 13.100.235</u>
Labu Sebelum Pajak		Rp 248.904.465
Pajak		<u>Rp 74.671.339</u>
Labu Bersih		Rp 174.233.126

PERUSAHAAN GARMEN KUTA KIDZ

DENPASAR

LAPORAN R / L

TAHUN 2002

Penjualan		
Tunai		Rp 199.500.000
Kredit		Rp 650.000.000
Total Penjualan		Rp 849.500.000
HPP		Rp 345.249.000
Laba Kotor		Rp 499.751.000
Biaya Operasi		
Biaya Penjualan		
Biaya Gaji	Rp 13.635.000	
Biaya Iklan	Rp 2.800.000	
Biaya Pengiriman	Rp 2.000.000	
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	Rp 1.750.000	
Jumlah Biaya Penjualan	Rp 20.185.000	
Biaya umum dan Administrasi		
Biaya Penyust. Bangunan Kantor	Rp 4.250.000	
Biaya Penyust. Bangunan Pabrik	Rp 7.800.000	
Biaya Penyust. Peralatan Kantor	Rp 2.500.000	
Biaya Listrik dan Telepon	Rp 2.250.000	
Biaya Asuransi	Rp 6.350.000	
Biaya Lain-lain	Rp 1.125.000	
Jumlah Biaya Umum dan Adm	Rp 24.275.000	
Jumlah Biaya Operasi		Rp 44.460.000
Laba Operasi		Rp 455.291.000
Bunga		Rp 22.764.550
Laba Sebelum Pajak		Rp 432.562.450
Pajak		Rp 129.757.935
Laba Bersih		Rp 302.768.515

## DAFTAR PUSTAKA

- Alex S. Nitisemito, Drs. 1989, *Pembelajaan Perusahaan*, Penerbit Ghalia Indonesia
- Alex S. Nitisemite, Drs. 1975, *Pedoman Memperkecil Resiko Piutang*, Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta
- Bambang Rivanto, Drs. 1995, *Dasar-dasar Pembelajaan Perusahaan*, Yayasan Penerbit Gajah Mada, Jogjakarta
- Hartanto, M.SOC.SC, Drs. 1984, *Analisis Laporan Keuangan*, Unit Penerbit Percetakan AMPY KPN
- Indriyo, Drs. 1995, *Managemen Keuangan*, Dagian Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada, Yogyakarta
- J. Fred Weston, Eugene L. Brigham, 1991, *Managerial Finance*, Penerbit Erlangga, Jakarta
- Lukman Syamsudin, MA, Drs. 1992, *Manajemen Keuangan Perusahaan*, Jakarta Penerbit Rajawali Pers, Jakarta
- Munawir, S, Drs. 1995, *Analisis Laporan Keuangan*, Penerbit Liberty, Yogyakarta
- Manullang, 1982, *Pengantar Ekonomi Perusahaan*, Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta
- Moh. Nasir, 1998, *Metode Penelitian*, Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta
- M. Munandar, 1979, *Pokok-pokok Intermediate Accounting*, Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta
- Sugiono, DR. 1994, *Metode Penelitian Administrasi*, Penerbit ALFABETA, Bandung
- S. Munawir, 1986, *Analisa Laporan Keuangan*, Penerbit Liberty, Yogyakarta
- Suad Husnan, 1991, *Manajemen Keuangan*, Penerbit Liberty, Yogyakarta
- Syafarudin Akwi, 1993, *Alat-alat Analisis dalam Pembelajaan*, Andi Offset, Yogyakarta
- TIM UNIVERSITAS JEMBER, 1998, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, Jember : Badan Penerbit Universitas Jember



DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL  
UNIVERSITAS JEMBER  
LEMBAGA PENELITIAN

Alamat : Jl. Kalimantan No. 37 Telp. (0331) 337818, 339385 Fax. (0331) 337818 Jember 68121  
E-mail : lemlit\_unej@jember.telkom.net.id

Nomor : 839/J25.3.1/PL.5/2002  
Lampiran : -  
Perihal : Permohonan Ijin melaksanakan Penelitian

29 Juni 2002

Kepada : Yth. Sdr. Pemimpin  
Perusahaan Garmen Kuta Kidz Denpasar  
di -

DENPASAR.

Menunjuk surat pengantar dari Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Jember No. 2389/J25.1.2/PL.5/2002 tanggal 27 Juli 2002, perihal ijin penelitian mahasiswa :

Nama / NIM : MENIK SETYOWATI / 95-2261  
Fakultas/Jurusan : Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik / Ilmu Administrasi Niaga  
Alamat : Jl. KH. Dewantara No. 55 Kalisat.  
Judul Penelitian : Pengaruh Penjualan Kredit Terhadap Rentabilitas Ekonomis Pada Perusahaan Garmen Kuta Kidz Denpasar.  
Lokasi : Denpasar - Bali.  
Lama Penelitian : 1 (satu) bulan.

Maka kami mohon dengan hormat bantuan serta perkenan saudara untuk memberikan ijin kepada mahasiswa bersangkutan dalam melaksanakan kegiatan penelitian sesuai dengan judul di atas.

Demikian atas kerjasama dan bantuan saudara disampaikan terima kasih.

Ketua,  
  
Dr. Ir. T. Sutikto, MSc.  
NIP. 131 131 022

Tembusan Kepada Yth. :

1. Sdr. Dekan Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Jember
2. Mahasiswa ybs.
3. Arsip.



**kuta kidz**



**FACTORY:**

Jl. Taman Griya No. 2G Tuban

Bali - Indonesia

Phone: 753992

Fax: 756994

Email: kutakidz@dps.mega.net.id

Web page : <http://www.balimedia.com/kutakidz>

**SHOPS:**

Classics & Beachwear

Bemo Corner

Kuta Bali

Indonesia

Phone 755810

Legian

Jl.Legian

Legian Kelod

Bali - Indonesia

Phone 756327

Agung Beach Arcade No. 3

Jl.Singosari

(Ex Jl. Bakung Sari)

Kuta - Bali

Phone 765090

**SURAT KETERANGAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini Pimpinan Perusahaan Garmen Kuta Kidz Denpasar menerangkan bahwa :

N a m a : Menik Setyowati

N i m . : 95-2261

F a k u l t a s : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

J u r u s a n : Ilmu Administrasi Niaga

Telah mengadakan penelitian dalam rangka penyusunan Skripsi dengan judul :

***“ Pengaruh Penjualan Kredit Terhadap Rentabilitas Ekonomi di Perusahaan Garmen Kuta Kidz Denpasar “.***

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pimpinan,

**Kuta Kidz**

(A.A. Ketut Sudirna)

Bemo Corner - Kuta - Bali

Phone : 753992 Fax : 361-756994

Shop : 755810